

Telefónica Deutschland
Magazin

2 0 1 5

SHAPING THE LEADING DIGITAL TELCO

Telefónica

Deutschland



Die Visualisierung eines Algorithmus

Daten sind ein wichtiger Rohstoff der Digitalisierung. Ihr volles Potenzial entfalten sie aber erst durch die strukturierende Kraft eines Algorithmus. Er wandelt große Datenmengen in Erkenntnisse um, auf denen in Zukunft viele Ideen und Lösungen für alle Bereiche des Lebens basieren werden – von der Mobilität über die Gesundheit und den privaten Konsum bis hin zur öffentlichen Verwaltung. Unser Titelbild zeigt einen Algorithmus in Aktion. Er bezieht viele verschiedene Daten und Parameter in seine Berechnungen ein, erkennt Häufungen, bündelt Trends und macht somit aus Daten Erkenntnisse. Der Algorithmus ist ein zentrales Element der Digitalisierung und deshalb auch das wesentliche Gestaltungselement für unseren diesjährigen Geschäftsbericht.

SHAPING THE LEADING DIGITAL TELCO

Die digitale Revolution erfasst alle Bereiche in Wirtschaft und Gesellschaft. Sie verändert die Art und Weise, wie wir leben und arbeiten. Die Telekommunikationsbranche trägt maßgeblich dazu bei, dass diese digitale Zukunft Wirklichkeit wird. Damit erlebt auch sie einen fundamentalen Wandel – Technologien, Prozesse und Geschäftsfelder verändern sich mit rasanter Geschwindigkeit. Die Nutzung mobiler Datendienste nimmt immer weiter zu. Neue Anwendungen werden möglich, an die vor wenigen Jahren noch niemand gedacht hat. Darüber hinaus katapultiert das Internet der Dinge den Datenverkehr in eine völlig neue Dimension.

Telefónica Deutschland ist in diesem dynamischen Markt Impulsgeber und Motor der Digitalisierung. Gleichzeitig macht unser Unternehmen nach dem Zusammenschluss mit E-Plus große Fortschritte bei der Integration. 2015 haben wir das Fundament gelegt und den Bauplan für die künftige Telefónica Deutschland entwickelt. 2016 treiben wir die Integration und den digitalen Umbau des Unternehmens weiter voran. Wir formen eine neue Organisation, die es uns ermöglicht, den sich wandelnden Telekommunikationsmarkt der Zukunft optimal zu bedienen und unseren Kunden in jeder Hinsicht das beste Erlebnis zu bieten. Wir gestalten die digitale Transformation, damit Telefónica Deutschland zu den Gewinnern der digitalen Revolution gehört.

Diese Transformation stellt zwei wichtige Rohstoffe der Digitalisierung in den Mittelpunkt: IP-Konnektivität, also internetbasierte Verbindungen, und Datenanalyse. Sie bilden den Kern unseres Geschäfts und werden in unserer künftigen Organisation von einer zuverlässigen und hocheffizienten Fabrik bereitgestellt. Unser Ziel ist hier die Kostenführerschaft bei hoher Leistung. In Zukunft nutzen wir viel stärker als bisher den Vorteil, dass wir über große Mengen an Daten verfügen, die ausschließlich uns als Netzbetreiber vorliegen. Durch Analysen dieser Datenmengen verbessern wir unsere eigenen Produkte und erschließen neue Geschäftsfelder. Dabei setzen wir uns dafür ein, dass die Menschen die Hoheit über ihre Daten behalten und ihr digitales Leben souverän gestalten können. Auf Basis der beiden Rohstoffe bringen flexible, schnelle Markteinheiten attraktive Angebote nahezu in Echtzeit an den Markt. Neben die drei Markteinheiten für unsere bestehenden Kundensegmente treten dabei mit Advanced Data Analytics und Internet of Things zwei weitere Einheiten, die neue Chancen der Digitalisierung ergreifen.

Telefónica Deutschland erreicht mit dieser Aufstellung eine einfache und klare Struktur. Durch das schlanke und effiziente Geschäftsmodell steigern wir Profitabilität und Free Cashflow, erhalten unsere finanzielle Flexibilität und schaffen attraktive Werte für unsere Aktionäre. So erreichen wir unser Ziel und werden das führende digitale Telekommunikationsunternehmen in Deutschland.



**WWW.
GESCHAEFTSBERICHT.
TELEFONICA.
DE**

Der Geschäftsbericht steht
in deutscher und
englischer Sprache auch online
zur Verfügung.

04 **ENHANCE**

6

Rückblick auf das Geschäftsjahr –
Fünf Fragen an Rachel Empey (CFO)

10

Neue Apps und Lösungen für den
digitalen Lebensstil

12

Erfolgreiches
Partnergeschäft

14

Meilensteine bei der
Netzintegration

18 **ENABLE**

20

Digital zum besten Kundenerlebnis –
Interview mit Markus Haas (COO)

24

Besuch im
Digital Command Center

28

Der Algorithmus für
das beste Netz

34

Für jeden die
richtige Marke

36 **EMPOWER**

38

Unsere Vision 2020 – Thorsten Dirks (CEO)
im Gespräch mit Mitarbeitern

42

Gut vernetzt im
Internet der Dinge

45

Deutschland in Bewegung – Erkenntnisse durch
Advanced Data Analytics

48

Das digitale Leben souverän gestalten –
Essay von Thorsten Dirks (CEO)

52 **UNSERE AKTIE**

54

Brief des Vorstands

57

Telefónica Deutschland
als Investment

62

Highlights Geschäftsjahr 2015

64

Investor Relations

68

Finanzkalender & Kontakt



ENHANCE

Im ersten Jahr nach dem Zusammenschluss mit E-Plus haben wir unsere Leistungskraft deutlich gesteigert. Als der Mobilfunkanbieter mit den meisten Kunden in Deutschland geben wir den Takt im Markt vor. Wir haben die Erwartungen erfüllt und kommen mit der Integration zügig voran. Dadurch realisieren wir Synergien schneller als erwartet. Unser leistungsfähiges Mobilfunknetz und unsere Stärke im Vertrieb nutzen wir, um das beste digitale Kundenerlebnis zu schaffen. Wir haben das Fundament für die Leading Digital Telco gelegt.

» ***DAS FUNDAMENT IST GELEGT.*** «

— Fünf Fragen an Rachel Empey,
Chief Financial Officer



**» 2015 WAR FÜR
UNS EIN SEHR
ERFOLGREICHES
JAHR. WIR HABEN
DIE ERWAR-
TUNGEN AN UNS
ERFÜLLT, TEIL-
WEISE SOGAR
ÜBERTROFFEN. «**

Telefónica Deutschland hat das erste Geschäftsjahr nach dem Zusammenschluss mit E-Plus abgeschlossen. Wo steht das Unternehmen heute?

— Rachel Empey: 2015 war für uns ein sehr erfolgreiches Jahr. Wir haben die Erwartungen an uns erfüllt, teilweise sogar übertroffen. Wir agieren nun auf Augenhöhe mit den großen Wettbewerbern am Markt. Im Mobilfunk sind wir gemessen an der Kundenzahl sogar Marktführer in Deutschland. Das bedeutet, dass wir den Schwerpunkt auf unsere bestehende Kundenbasis legen können und weniger in die Gewinnung von Neukunden investieren müssen. Zudem haben wir hohe Synergien aus dem Zusammenschluss realisiert. Das war ein weiterer wichtiger Grund für die erfreuliche Entwicklung im vergangenen Jahr. Wir haben insgesamt gute Fortschritte bei der Integration gemacht und damit ein solides Fundament für die Zukunft gelegt. Jetzt können wir uns verstärkt auf die Transformation zum führenden digitalen Telekommunikationsunternehmen konzentrieren.

— Rachel Empey ist Chief Financial Officer (CFO) der Telefónica Deutschland Holding AG. Sie verantwortet die Bereiche Finanzen und Unternehmensstrategie.



Wie sind Sie bei den Synergien vorangekommen?

— Empey: Die Synergien waren für uns im vergangenen Jahr natürlich strategisch wichtig. Wir haben uns hier auf die wichtigen Projekte konzentriert. So haben wir die Hälfte des bis 2018 geplanten Stellenabbaus bereits 2015 vollzogen. Auch bei der Konsolidierung unseres Shop-Netzes sind wir sehr gut



» WIR HABEN INSGESAMT GUTE FORTSCHRITTE BEI DER INTEGRATION GEMACHT. «

vorangekommen. Wir haben 300 Shops an Drillisch verkauft und den Bestand noch zusätzlich reduziert. Damit sind wir unserem Zielportfolio deutlich näher gekommen.

Ist die Integration damit abgeschlossen?

— E m p e y : Nein, vor uns liegt noch viel Arbeit. 2016 konzentrieren wir uns auf die folgenden Projekte: Erstens haben wir zum Jahresbeginn mit der technischen Integration der beiden Mobilfunknetze begonnen. Im neuen Netz werden die Mobilfunkstandorte und die Kapazitäten optimal verteilt sein. Unsere Kunden werden mittelfristig erheblich davon profitieren, dass unser Netz dadurch noch besser und noch dichter wird. Zweitens gehen wir einen weiteren wichtigen Schritt in der Ausrichtung unserer Marken. Im Zuge der hierfür erforderlichen Umstellungen werden wir alle Kunden auf einheitliche IT-Systeme überführen.

Das ist ein enormer Hebel für Kosteneinsparungen und Effizienz. Drittens werden wir den angekündigten Stellenabbau so schnell wie möglich abschließen, um Klarheit für alle Mitarbeiter zu schaffen. Wir sind ferner dabei, die Call Center in eigene Tochtergesellschaften zu überführen. Damit schaffen wir einheitliche und vergleichbare Strukturen und Prozesse. Außerdem haben wir die Weichen für die Übergabe des IT-Betriebs von Telefónica Deutschland an einen externen Partner gestellt, um auch hier gleiche Strukturen innerhalb des Konzerns zu schaffen.

Das heißt, Sie werden die Synergieziele erreichen?

— E m p e y : Auf jeden Fall! Wir haben 2015 bereits 35 % der angekündigten Synergien realisiert. Aus den 2015 gestarteten und zusätzlichen Initiativen erwarten wir in diesem Jahr Nettoeinsparungen von 150 Mio. EUR im Bereich der operativen Kosten sowie

Umsatzsynergien. Zum Jahresende wird der kumulierte Betrag der Synergien bereits mehr als 50 % der im fünften Jahr erwarteten Gesamtsumme an Operating-Cashflow-Synergien ausmachen. Damit steigern wir die Profitabilität unseres Unternehmens, behalten unsere finanzielle Flexibilität und schaffen weiter Wert für unsere Aktionäre.

Wie sieht Ihre Prognose für 2016 aus, und welche Strategie verfolgt das Unternehmen?

— Empey: Wir sind überzeugt, dass 2016 erneut ein erfolgreiches Jahr für Telefónica Deutschland sein wird. Der Markt bleibt herausfordernd. Insbesondere im Nicht-Premium-Segment rechnen wir weiterhin mit einer hohen Dynamik. Gemessen an der Kundenzahl bleiben wir Marktführer. Wir haben mehr als 48 Millionen Kunden, davon mehr als 43 Millionen Mobilfunkkunden. Diese starke Position wollen wir nutzen. Unser wichtigster Fokus bleibt daher auch 2016 die Entwicklung unserer Kundenbasis. Darüber hinaus bleibt die Monetarisierung des wachsenden Datenverbrauchs weiterhin eine Priorität. Dafür werden wir unser exzellentes Mobilfunknetz, unsere Mehrmarkenstrategie sowie unsere starken Vertriebskanäle optimal ausschöpfen. Allerdings werden wir auch in diesem Jahr viel Kraft in die Integration und vor allem in unsere digitale Transformation stecken. 2016 ist das Jahr, in dem wir die Weichen für unser künftiges Wachstum stellen.



» 2016 IST DAS JAHR, IN DEM WIR DIE WEICHEN FÜR UNSER KÜNFTIGES WACHSTUM STELLEN. «



Telefónica Deutschland — 2015

— Das Gespräch mit Rachel Empey fand in der Münchener Unternehmenszentrale statt, einem der beiden Hauptstandorte der Telefónica Deutschland.

DIGITALES MOMENTUM_

— In der digitalen Welt gibt es unendlich viele Anwendungen, die das Leben einfacher, aufregender und vielseitiger machen. Telefónica Deutschland erweiterte 2015 sein Portfolio an Produkten und Diensten, mit denen Kunden ihren digitalen Lebensstil nach ihren Wünschen und Bedürfnissen gestalten können.

Telefónica Deutschland — 2015



BERATUNG & TIPPS VOM PROFI

Die O₂ Gurus sind Experten für Hardware und Technologie. Sie kennen die neuesten Trends und Geräte und stehen den Kunden mit vielen praktischen Tipps und Tricks zur Seite. Sie beraten online, telefonisch und in vielen O₂ Shops. 2015 waren die O₂ Gurus mit einem umgebauten Truck in Deutschland unterwegs und verteilten „Snacks für den digitalen Hunger“.

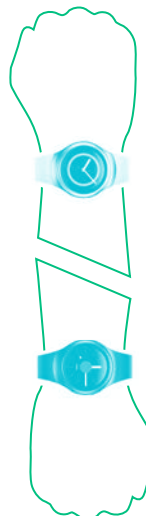
FUNKLOCH ADE

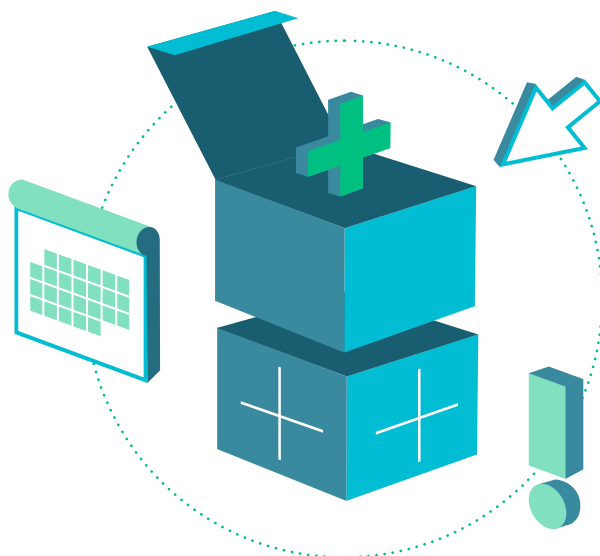
Mit O₂ Message+Call gehören Funklöcher der Vergangenheit an, wenn ein WLAN verfügbar ist. Als erster Telekommunikationsanbieter in Deutschland bietet Telefónica eine App für Android und iOS, mit der man ohne Mobilfunknetz über WLAN telefonieren kann. Sie enthält zudem zusätzliche Features wie Video-Telefonie, Chat und Dateiaustausch.



SMARTE HANDGELENKE

Smartwatches und Wearables verbreiten sich immer stärker, und die Auswahl an Apps wird kontinuierlich größer. Mit Geräten wie der Apple Watch oder der Samsung Gear S2 lässt sich vom Fernseher bis zum persönlichen Fitnessprogramm alles am Handgelenk steuern. Telefónica Deutschland bietet nicht nur die Geräte mit den passenden Tarifen an. Die O₂ Gurus geben Kunden auch viele hilfreiche Tipps für bestimmte Funktionen wie den Herzfrequenzmesser der Apple Watch.





SORGLOS SURFEN

Am Ende des Monats ist es oft so weit: Das im Tarif enthaltene Datenvolumen ist aufgebraucht und die Geschwindigkeit für den mobilen Datenverkehr wird reduziert. Die Datenautomatik von O₂ löst dieses Problem: Nach dem Verbrauch des Inklusiv-Volumens erhält der Kunde bis zu dreimal monatlich ein zusätzliches Datenpaket und kann bei konstanter Geschwindigkeit weiter surfen. Möchte ein Kunde das nicht, kann er die Datenautomatik deaktivieren.

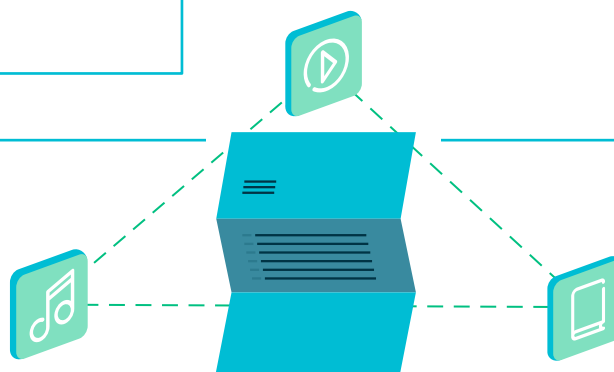
KINDERSICHERUNG FÜR DIGITAL NATIVES



In regelmäßigen Workshops geben die O₂ Gurus Tipps für den richtigen Umgang mit digitalen Technologien. So können Eltern z. B. mit wenigen Klicks sichere „Kinderecken“ auf ihren mobilen Geräten einrichten, in denen die Kleinen nur auf bestimmte Anwendungen wie Spiele oder Fotos zugreifen können.

SCHLAUES ZUHAUSE

Mit dem Smart Home HD Starter Kit von D-Link erleben O₂ DSL-Kunden die Möglichkeiten für ihr vernetztes Zuhause. Kaffeemaschine und Licht schalten sich beispielsweise automatisch ein, wenn man morgens den Raum betritt. Geräte in den heimischen vier Wänden können von unterwegs per mobiler App gesteuert und überwacht werden. Das Set aus intelligenter Steckdose, Bewegungsmelder und Kamera gibt es zu ausgewählten O₂ DSL-Tarifen dazu.



iPHONE-APPS PER HANDYRECHNUNG ZAHLEN

Telefónica Deutschland ist der erste Anbieter weltweit, bei dem Kunden ihre digitalen Einkäufe bei Apple bequem per Handyrechnung bezahlen können. Eine zusätzliche Registrierung ist hierfür nicht erforderlich. Alle künftigen Käufe mit der Apple-ID des Kunden werden automatisch über die nächste Rechnung beglichen oder vom Guthaben des Prepaid-Kontos abgezogen.



PARTNER FÜR DAS DIGITALE LEBEN_

— Im Geschäftsjahr 2015 trug das Partnergeschäft von Telefónica Deutschland erneut maßgeblich zum Unternehmenserfolg bei. Auch hier unterstützt das Unternehmen durch innovative Partnerprodukte und -tarife den digitalen Lebensstil von Millionen Kunden. Zwei Erfolgsbeispiele: die Kooperationen mit Media-Saturn und ALDI.

**»SUPER SELECT
IST EINE INNOVATION
UND TRIFFT ABSOLUT
DEN ZEITGEIST.«**

— Wolfgang Kirsch,
CEO der Media-
Saturn Deutschland
GmbH

Super Select – der erste Tarif in Deutschland, bei dem mehrere Nutzer ihr Datenvolumen teilen können

Seit Oktober 2015 gibt es für die Kunden der führenden europäischen Elektrofachhändler Mediamarkt und Saturn den neuen Tarif Super Select. Das Besondere an dem Angebot: Bis zu sechs Personen können über einen Vertrag ihr mobiles Datenvolumen flexibel teilen. Damit bietet Telefónica Deutschland in Partnerschaft mit Media-Saturn als erstes Telekommunikationsunternehmen ein sogenanntes Data-Sharing-Modell auf dem deutschen Markt an. Das gemeinsame mobile Datenvolumen beträgt bis zu 11 GB pro Monat. Je nach individuellen Vorlieben können Leistungen wie Sprach- und SMS-Optionen, EU-Roaming oder weitere SIM-Karten hinzugebucht werden. Der Tarif ist besonders für Familien

und Mehrpersonenhaushalte interessant. „Super Select ist eine Innovation und trifft absolut den Zeitgeist“, sagt Wolfgang Kirsch, CEO der Media-Saturn Deutschland GmbH. Für ihn zeichnet sich Telefónica Deutschland als Wholesale-Telekommunikationspartner durch hohe Flexibilität, ein leistungsfähiges Netz sowie ausgezeichneten Service aus. Die strategische Partnerschaft der beiden Unternehmen soll künftig weiter ausgebaut werden, wie auch Markus Haas, COO von Telefónica Deutschland, betont: „Als Deutschlands führender Elektrofachhändler ist Media-Saturn der ideale Partner für uns, um den Kunden innovative Angebote zu machen, die sie in ihrem digitalen Leben unterstützen.“

**»MIT DEM MUSIK-
ANGEBOT FÜR ALDI
TALK HEBEN WIR DIE
LANGJÄHRIGE UND
ERFOLGREICHE PART-
NERSCHAFT AUF EINE
NEUE EBENE.«**

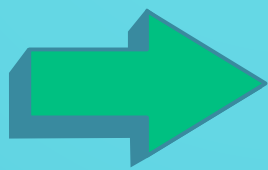
— Markus Haas,
COO Telefónica
Deutschland

ALDI TALK mit ALDI life Musik – Musik-Streaming jetzt auch beim größten Discounter in Deutschland

Vor zehn Jahren begann die Kooperation zwischen Telefónica Deutschland und der Medion AG gemeinsam mit ALDI, dem Marktführer unter den Discountern. Seitdem hat sich ALDI TALK zu einer der erfolgreichsten Telekommunikationspartnerschaften in Deutschland entwickelt. Im Herbst 2015 wurde die Zusammenarbeit um den Musik-Streaming-Dienst ALDI life Musik erweitert. Telefónica Deutschland ermöglicht damit den Kunden von ALDI TALK Zugang zur umfangreichen Streaming-Plattform von Napster mit 34 Millionen Songs und Tausenden Hörbüchern. Das Angebot gibt es

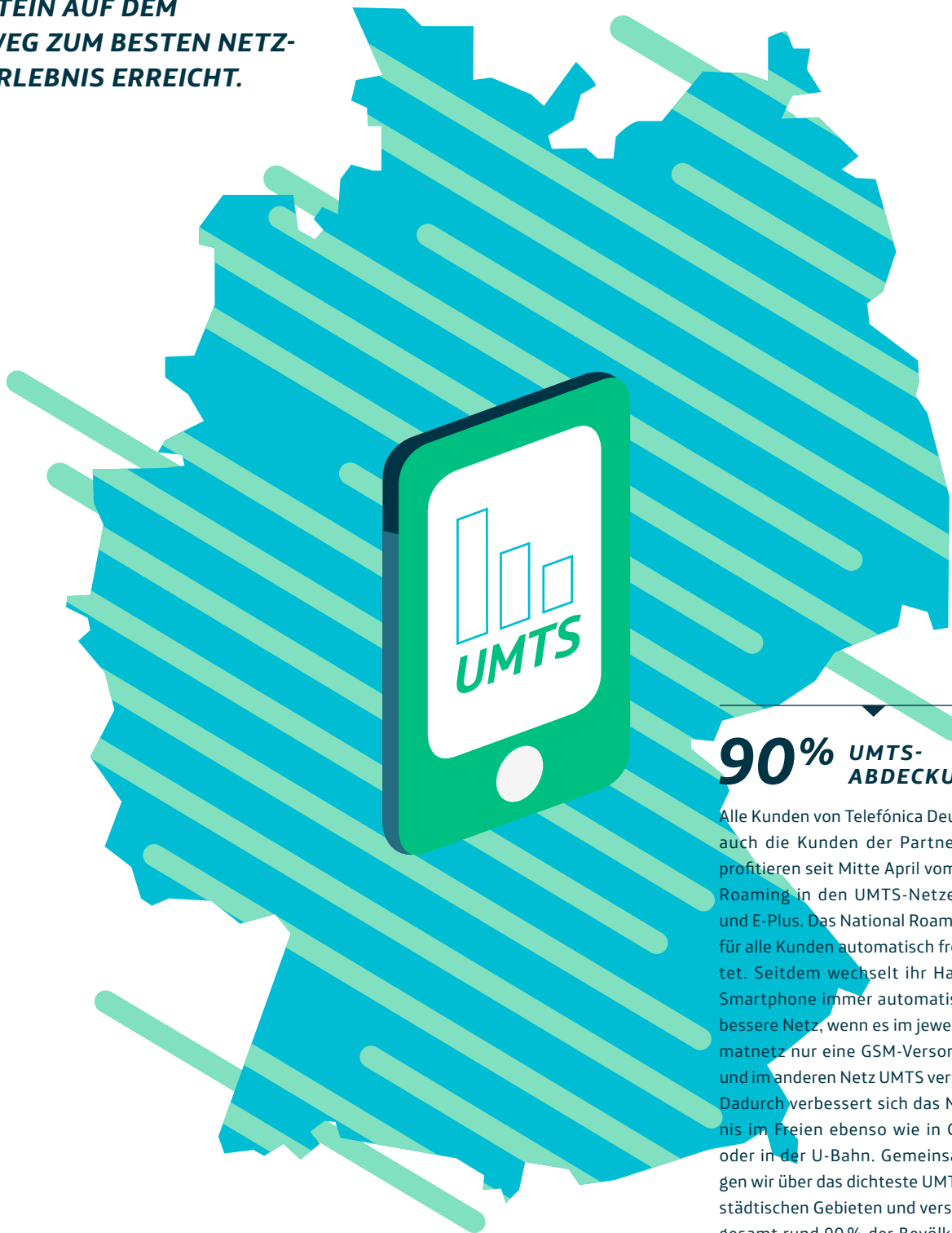
als reinen Musik-Streaming-Dienst oder in Kombination mit einem ALDI TALK Mobilfunktarif. Als erster Telekommunikationsanbieter im Markt öffnet Telefónica Deutschland damit seine Musikpartnerschaft mit Napster für Wholesale-Kunden. „Mit dem Musikangebot für ALDI TALK heben wir die langjährige und erfolgreiche Partnerschaft auf eine neue Ebene“, sagt Telefónica Deutschland-COO Markus Haas. Für die Millionen Kunden von ALDI bedeutet das, dass sie ihren digitalen Lebensstil auch über ihren bevorzugten Discounter organisieren und erweitern können.

AUF DEM WEG ZUM BESTEN NETZ- ERLEBNIS_



— Nach dem Zusammenschluss von Telefónica Deutschland und E-Plus wollen wir unseren Kunden das beste Netzerlebnis bieten. Diese Zielsetzung ist eine der zentralen Säulen unserer Strategie. Die Netzqualität soll dabei aus Sicht der Kunden mindestens so gut sein wie die der Wettbewerber. Dafür investieren wir zielgerichtet in den tatsächlichen Nutzen für die Kunden und richten die Netzinfrastruktur konsequent an ihren Anforderungen aus. Die Integration der beiden Netze wird darüber hinaus über einen Zeitraum von fünf Jahren einen wesentlichen Beitrag zur Erreichung der in Aussicht gestellten Synergien liefern.

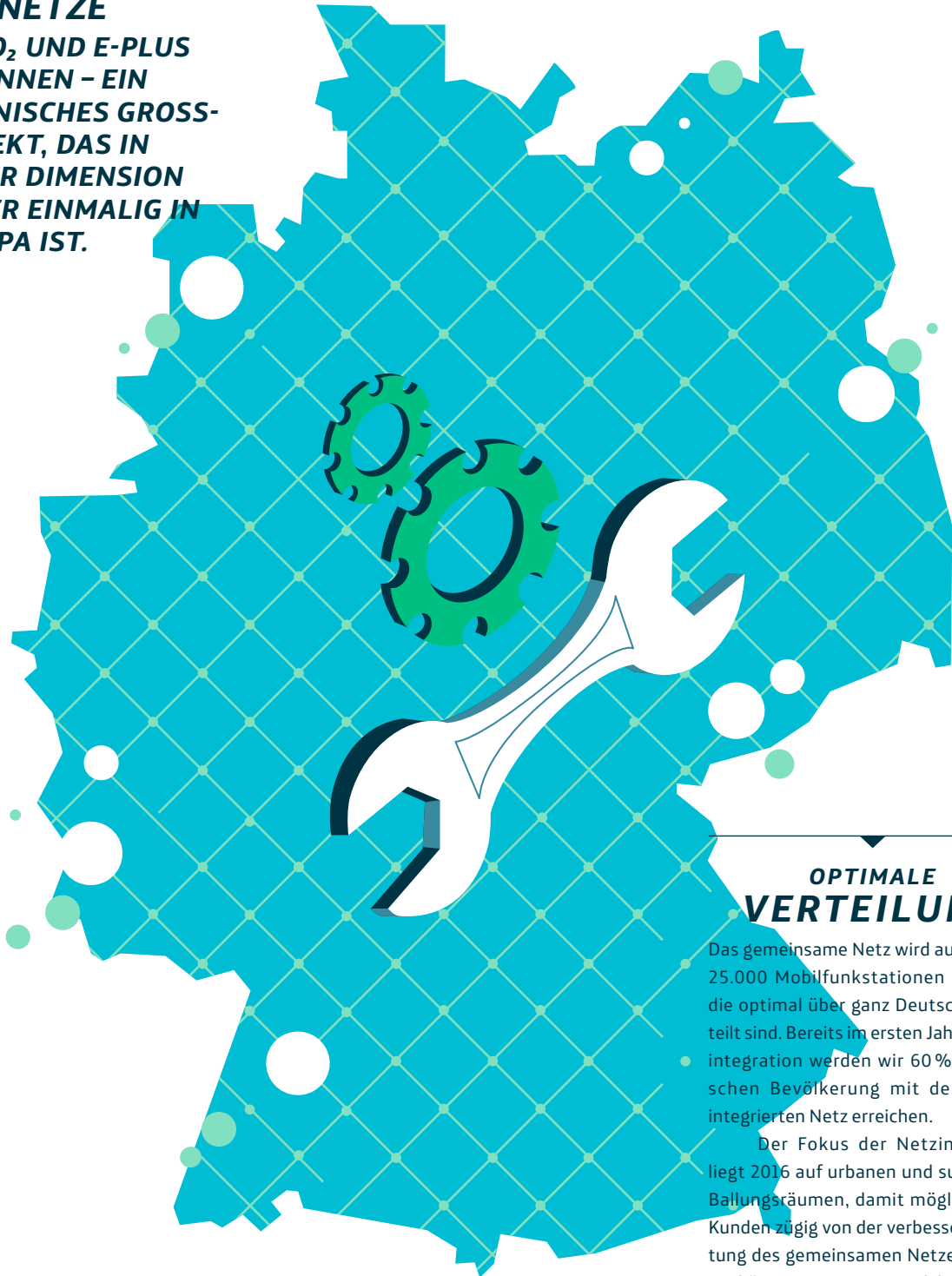
→ **2015 HABEN WIR MIT
NATIONAL ROAMING
DEN ERSTEN MEILEN-
STEIN AUF DEM
WEG ZUM BESTEN NETZ-
ERLEBNIS ERREICHT.**



**90% UMTS-
ABDECKUNG**

Alle Kunden von Telefónica Deutschland, auch die Kunden der Partnermarken, profitieren seit Mitte April vom National Roaming in den UMTS-Netzen von O₂ und E-Plus. Das National Roaming wurde für alle Kunden automatisch freigeschaltet. Seitdem wechselt ihr Handy oder Smartphone immer automatisch in das bessere Netz, wenn es im jeweiligen Heimatnetz nur eine GSM-Versorgung gibt und im anderen Netz UMTS verfügbar ist. Dadurch verbessert sich das Netzerlebnis im Freien ebenso wie in Gebäuden oder in der U-Bahn. Gemeinsam verfügen wir über das dichteste UMTS-Netz in städtischen Gebieten und versorgen insgesamt rund 90 % der Bevölkerung mit dem schnellen Mobilfunkstandard. Viele Kunden haben damit heute vielfach dort UMTS-Empfang, wo das vorher nicht der Fall war.

→ **IM JANUAR 2016
HABEN WIR MIT DER
INTEGRATION
DER NETZE
VON O₂ UND E-PLUS
BEGONNEN – EIN
TECHNISCHES GROSS-
PROJEKT, DAS IN
DIESER DIMENSION
BISHER EINMALIG IN
EUROPA IST.**



OPTIMALE VERTEILUNG

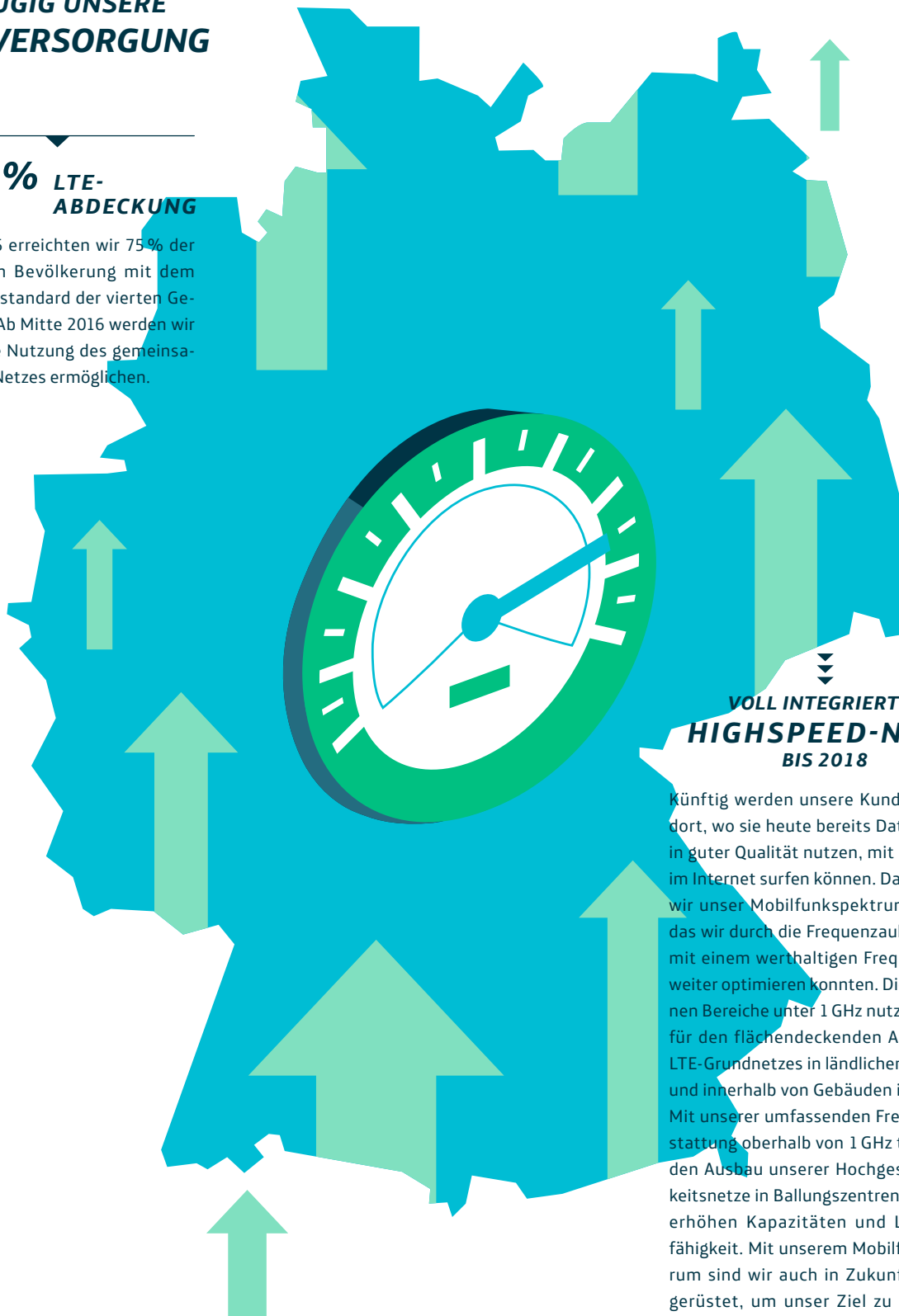
Das gemeinsame Netz wird aus mehr als 25.000 Mobilfunkstationen bestehen, die optimal über ganz Deutschland verteilt sind. Bereits im ersten Jahr der Netzintegration werden wir 60% der deutschen Bevölkerung mit dem neuen, integrierten Netz erreichen.

Der Fokus der Netzintegration liegt 2016 auf urbanen und suburbanen Ballungsräumen, damit möglichst viele Kunden zügig von der verbesserten Leistung des gemeinsamen Netzes profitieren können. Begonnen wird dabei mit der technischen Zusammenführung der UMTS- und GSM-Netze. Die komplette Netzintegration soll in einem Zeitraum von fünf Jahren abgeschlossen werden und wesentlich dazu beitragen, die Synergien im angekündigten Umfang zu realisieren.

→ **PARALLEL ZUR
NETZINTEGRATION
BAUEN WIR WEITER-
HIN ZÜGIG UNSERE
LTE-VERSORGUNG
AUS.**

**75% LTE-
ABDECKUNG**

Ende 2015 erreichten wir 75% der deutschen Bevölkerung mit dem Mobilfunkstandard der vierten Generation. Ab Mitte 2016 werden wir zudem die Nutzung des gemeinsamen LTE-Netzes ermöglichen.



**VOLL INTEGRIERTES
HIGHSPEED-NETZ
BIS 2018**

Künftig werden unsere Kunden überall dort, wo sie heute bereits Datendienste in guter Qualität nutzen, mit Highspeed im Internet surfen können. Dafür nutzen wir unser Mobilfunkspektrum voll aus, das wir durch die Frequenzauktion 2015 mit einem werthaltigen Frequenzpaket weiter optimieren konnten. Die erworbenen Bereiche unter 1 GHz nutzen wir z. B. für den flächendeckenden Ausbau des LTE-Grundnetzes in ländlichen Regionen und innerhalb von Gebäuden in Städten. Mit unserer umfassenden Frequenzausstattung oberhalb von 1 GHz treiben wir den Ausbau unserer Hochgeschwindigkeitsnetze in Ballungszentren voran und erhöhen Kapazitäten und Leistungsfähigkeit. Mit unserem Mobilfunkspektrum sind wir auch in Zukunft bestens gerüstet, um unser Ziel zu verfolgen, den Kunden das beste Netzerlebnis zu bieten. Außerdem leisten wir unseren Beitrag zum Ausbau der bundesweiten Breitbandversorgung in Deutschland.



ENABLE

Wir haben im ersten Jahr nach dem Zusammenschluss ein solides Fundament gelegt. Jetzt gehen wir die nächsten Schritte auf dem Weg zur Leading Digital Telco. Mit unserem fokussierten Mehrmarken-Portfolio bieten wir für alle Kundengruppen die passenden Produkte. Wir schaffen einfache, digitale Prozesse, etablieren durchgängige Verantwortlichkeiten und forcieren digital unterstützte Entscheidungen in Echtzeit. Gleichzeitig nutzen wir Advanced Data Analytics für den optimalen Netzausbau. So ermöglichen wir ein herausragendes Kundenerlebnis und werden zur ersten Wahl für die Kunden.

» **DIE DIGITALISIERUNG HILFT UNS, DIE WÜNSCHE UNSERER KUNDEN IN ECHTZEIT ZU ERKENNEN UND ZU ERFÜLLEN.** «

— Interview mit Markus Haas,
Chief Operating Officer



Telefónica Deutschland wandelt sich zur Leading Digital Telco. Was heißt das konkret für das Geschäft?

— Markus Haas: Es bedeutet, dass wir das beste Kundenerlebnis im deutschen Telekommunikationsmarkt bieten wollen. Das betrifft unsere gesamte Wertschöpfungskette: vom Netz über unsere Marken und Produkte bis zum Kauf und Service im Shop oder online. Es geht also nicht darum, irgendwie „digital“ zu werden, sondern darum, unseren Kunden einen echten Mehrwert zu bieten. Man kann es auch so formulieren: Durch die Digitalisierung steigern wir den individuellen Kundennutzen. Wir liefern genau das, was der einzelne Kunde möchte, und das zu industriellen, skalierbaren Bedingungen.

Was heißt das für die Produkte?

— Haas: Die Digitalisierung eröffnet uns hier völlig neue Möglichkeiten. Durch umfassende Datenanalysen sind wir in der Lage, die individuellen Wünsche unserer Kunden faktisch in Echtzeit zu erkennen. Wir können ihnen auf Basis ihres persönlichen Nutzungsverhaltens Angebote machen, die ihre Anforderungen am besten erfüllen. Daraus entstehen Use Cases, die zum richtigen Zeitpunkt für die Kunden verfügbar sind.

Wie steuern Sie dieses individuelle Kundenerlebnis?

— Haas: Dazu haben wir an unseren beiden Hauptstandorten München und Düsseldorf sogenannte Digital Command Centers aufgebaut. Sie sind die Schaltzentralen der digitalen Customer Journey, hier laufen alle relevanten Informationen zusammen. Schon heute können wir auf Monitoren alle Vertriebskanäle und Regionen abbilden. Wir analysieren also in Echtzeit den Markt und werden künftig sofort auf neue Kundenwünsche reagieren. Wir können diese dann durch intelligente Daten- und Kontextanalysen sogar antizi-



» ES GEHT NICHT DARUM, IRGENDWIE DIGITAL ZU WERDEN, SONDERN DARUM, UNSEREN KUNDEN EINEN ECHTEN MEHRWERT ZU BIETEN. «

— Markus Haas ist Chief Operating Officer (COO) der Telefónica Deutschland Holding AG und verantwortet das operative Geschäft.



pieren und unseren Kunden ein passendes Angebot machen, bevor sie den Wunsch geäußert haben. Diese Command Centers werden wir für alle Vertriebskanäle aufbauen, nicht nur für Online.

Welche Rolle spielen dabei die Shops?

— H a a s : Unsere Shops spielen auch weiterhin eine wichtige Rolle im Vertrieb, sie sind und bleiben Teil unserer DNA. Allerdings verändert sich mit der zunehmenden Digitalisierung ihre Funktion: Sie werden immer mehr zu Erlebniswelten. Im ersten Schritt haben wir daher im vergangenen Jahr alle Shops auf die Marke O₂ umgestellt, um in der Kundenansprache vor Ort einheitlich aufzutreten. Außerdem laden wir unsere Shops mit einem neuen Konzept emotional für unsere Kunden auf. Das beginnt damit, dass sie über ihr Smartphone einen Termin im Shop vereinbaren und dort einchecken können. Mit wechselnden Themenwelten machen wir die Digitalisierung im Shop erlebbar. Wartezeiten werden durch mobile Kassen reduziert. Und die O₂ Gurus, speziell geschulte Experten für

Hardware und digitale Technologie, beraten unsere Kunden bei allen Fragen zu ihrem Produkt oder bestimmten Diensten.

Wie werden Online- und Offline-Kanäle miteinander verbunden?

— H a a s : Wir wollen als erster Telekommunikationsanbieter in Deutschland ein wirklich durchgängiges digitales Kundenerlebnis über alle Kontaktpunkte hinweg bieten. Unsere Kunden sollen nahtlos über alle Vertriebskanäle mit uns in Kontakt treten können, jeder, wie er möchte. Die meisten werden hierfür digitale Kanäle nutzen. Gleichzeitig steht ihnen jederzeit die Möglichkeit offen, sich in einem Shop umfassend beraten zu lassen und dort das für sie beste Angebot auszuwählen. Durch digitale Systeme gehen keine Informationen verloren. Unser Experte im Online-Chat weiß beispielsweise genau, welches Anliegen der Kunde bei seinem letzten Shop-Besuch lösen wollte. Um das bieten zu können, bauen wir unser Unternehmen grundlegend um und führen einfache Prozesse ein. Das ist nicht zuletzt eine wichtige Voraussetzung

**» WIR BAUEN UNSER
UNTERNEHMEN
GRUNDLEGENDE UM
UND FÜHREN EIN-
FACHE PROZESSE EIN. «**



— Das Gespräch mit Markus Haas fand im Telefónica BASECAMP statt. Das BASECAMP in der Berliner Hauptstadtrepräsentanz ist Telefónicas Zentrum für die Debatte zur Digitalisierung in Deutschland.



**» UNSERE SHOPS
WERDEN ZU
ERLEBNISWELTEN.
HIER WIRD DIE
DIGITALISIERUNG
ANFASSBAR. «**

dafür, unseren Kunden dauerhaft das beste Preis-Leistungs-Verhältnis zu bieten.

Wir haben bisher über Privatkunden gesprochen. Was kann Telefónica Deutschland als Digital Telco den Geschäftskunden bieten?

— Haas: Unsere Geschäftskunden profitieren ebenso von der umfassenden digitalen Transformation. Gerade für Unternehmenskunden ist die Netzqualität ein wichtiger Faktor. Hier holen wir mit großen Schritten auf. Auch mit unseren digitalen Produkten sind wir sehr gut aufgestellt: So bieten wir mit O₂ Unite einen Kontingenttarif, bei dem alle Mitarbeiter eines Unternehmens ein bestimmtes Volumen an Gesprächsminuten, mobilen Daten und SMS haben. Es muss also nicht mehr für jeden Angestellten ein separater Vertrag geschlossen werden. Digital Phone von O₂ ist ein weiteres Beispiel: Damit verlegen wir die Telefonanlage eines Unternehmens virtuell in die Cloud. Wir werden uns in diesem Segment künftig noch stärker auf kleine und

mittlere Unternehmen konzentrieren und sehen gerade in dieser Zielgruppe großes Wachstumspotenzial.

Welche Ziele haben Sie sich beim Netzausbau gesetzt?

— Haas: Durch die technische Zusammenführung der Mobilfunknetze von Telefónica Deutschland und E-Plus entsteht seit Jahresbeginn ein Netz, das aus Sicht der Kunden mindestens so gut sein wird wie das der Wettbewerber. Das integrierte Netz wird eine optimale Struktur und eine ideale Verteilung der Mobilfunkstandorte haben. Es handelt sich um ein technisches Großprojekt, das in seiner Dimension einmalig in Europa ist. Gleichzeitig investieren wir in den beschleunigten Ausbau des Datenturbos LTE. Dazu werden wir in diesem Jahr mehr als 10.000 neue LTE-Netzwerkelemente installieren. Unser Ziel ist es, dass in Städten und urbanen Regionen, also dort, wo die meisten unserer Kunden mobile Services nutzen, kein Anbieter besser ist als wir.

AM PULS DES DIGITALEN LEBENS_

Telefónica Deutschland — 2015



— Mehr als 48 Millionen Kunden nutzen die Produkte und Services von Telefónica Deutschland. Die Digitalisierung eröffnet völlig neue Möglichkeiten, um deren Bedürfnisse und Anforderungen immer besser zu kennen und zu verstehen. Wir werden die Wünsche unserer Kunden in Echtzeit antizipieren. Unsere Verkaufskanäle und Kundenkontaktpunkte werden wir so steuern, dass wir die Kunden mit unseren Leistungen genau dann erreichen, wenn sie diese brauchen. Ein Besuch im Digital Command Center – einer wichtigen digitalen Schaltzentrale von Telefónica Deutschland.







Telefónica Deutschland — 2015



Besuch im Digital Command Center

DIGITAL COMMAND CENTER



— Dr. Juan Bernabé-Moreno, verantwortlicher Manager im Bereich Web Intelligence

Telefónica Deutschland, Standort München, 30. Stock: Auf rund zwei Dutzend Bildschirmen leuchten Zahlen und Diagramme. Davor sind Mitarbeiter in Gespräche vertieft. Jede Minute laufen hier Millionen neuer Daten ein. Welche Produkte werden in welchen Regionen gerade besonders nachgefragt? Zu welchen Tarifen gibt es die meisten Rückfragen? Was schreiben die Nutzer in den sozialen Medien?

Wir sind im Digital Command Center München, einer der digitalen Schaltzentralen von Telefónica Deutschland. Ein zweites Center ist Anfang des Jahres am Standort Düsseldorf in Betrieb gegangen. Als eines der ersten Telekommunikationsunternehmen weltweit kann Telefónica Deutschland mit dem Digital Command Center alle wesentlichen Unternehmens- und Marktdaten in Echtzeit analysieren. Die meisten Daten sind maximal 20 Sekunden alt, wenn sie auf den Bildschirmen erscheinen. Mitarbeiter können auf dieser Basis künftig sofort auf Entwicklungen reagieren. „Das Digital Command Center ist ein wichtiger Schritt auf dem Weg zur umfassenden digitalen Steuerung unseres Geschäfts. Anhand der Echtzeitdaten können wir die Wünsche unserer Kunden schneller und besser

erfüllen“, sagt Markus Haas, Chief Operating Officer von Telefónica Deutschland.

Das Digital Command Center ist in fünf Stationen unterteilt, die den Phasen der Customer Journey entsprechen: Das beginnt beim ersten Kundenkontakt, gefolgt von der Entscheidung zum Kauf und dem Kaufprozess, über das Marken- und Shop-Erlebnis bis zum Service und der Kommunikation in sozialen Netzwerken. Für jede Station stehen alle relevanten Daten jederzeit auf einem eigenen Bildschirm bereit. Die Mitarbeiter von Telefónica können so beispielsweise in Echtzeit die Nutzung des Online-Portals optimieren. Wenn ein bestimmtes Gerät besonders nachgefragt wird, können in Zukunft zusätzliche Tarifvariationen und Bundle-Angebote bereitgestellt werden.

Rund vier Monate dauerte die Entwicklung und der Aufbau des Digital Command Centers. Viele Daten waren im Unternehmen bereits vorhanden, neue wurden hinzugefügt. „Durch die ganzheitliche Betrachtung der Customer Journey und die Bündelung an einem Ort können die Daten ihr volles Potenzial entfalten“, erklärt Dr. Juan Bernabé-Moreno, verantwortlicher Manager im Bereich Web Intelligence. „Wir haben jetzt abteilungsübergreifend eine viel größere Transparenz und können schneller bessere Entscheidungen treffen.“

Bei der ganzheitlichen Betrachtung und Analysequalität ist Telefónica Deutschland Vorreiter. Für die Zukunft sieht Bernabé-Moreno jedoch noch viel Potenzial: „Durch weiter verfeinerte Datenanalysen und die Nutzung selbst lernender Systeme wird sich die Qualität der Daten und der daraus abgeleiteten Erkenntnisse immer weiter verbessern. Damit werden wir den Kunden ein besseres digitales Leben ermöglichen.“



DER ALGORITHMUS FÜR DAS BESTE NETZ_



Linie	Ziel	Abfahrt
U5	Hönow	In 3 min
U5	Hönow	In 13 min

— Als eines der ersten Telekommunikationsunternehmen weltweit nutzt Telefónica Deutschland moderne Datenanalyseverfahren, um den Netzausbau optimal auf die Bedürfnisse der Kunden auszurichten. Die Datenspezialisten des Unternehmens haben dazu einen Algorithmus entwickelt, mit dem sich der Bedarf an Mobilfunkdiensten bis auf Landkreis- und Gemeindeebene vorhersagen lässt. Der Vorteil für die Kunden: Neue Technologien wie der Datenturbo LTE werden genau an den Orten zuerst ausgebaut, an denen der Bedarf am größten ist. Das Unternehmen kann so seine Investitionen ideal steuern und das Kundenerlebnis gezielt verbessern.

Mathematiker, Volkswirte, Soziologen, Informatiker, Statistiker und Geografen – vor zwei Jahren kamen am Münchener Unternehmensstandort Mitarbeiter mit den unterschiedlichsten Qualifikationen zusammen, um ein besonderes Projekt in Angriff zu nehmen. Ihre Herausforderung: Wie lässt sich der Ausbau des Mobilfunknetzes so planen, dass die zusätzlichen Kapazitäten dort entstehen, wo der Bedarf der Kunden am größten ist? Gerade beim laufenden Ausbau des LTE-Hochgeschwindigkeitsnetzes ist die richtige Priorisierung von großer Bedeutung – für das Netzerlebnis der Kunden ebenso wie für die Effektivität der Investitionen. Das Team von Telefónica machte sich an die Arbeit und hatte nach wenigen Monaten die Lösung gefunden: Die Projektgruppe entwickelte eine mathematische Formel, einen Algorithmus, mit dem das Unternehmen die Nutzung mobiler Sprach- und Datendienste für jede Region in Deutschland vorhersagen kann. Auf Basis dieser Prognosen wird der Netzausbau bedarfsgerecht vorangetrieben.

Der Algorithmus nutzt eine ausgefeilte Datenanalysetechnik, die auch als Advanced Data Analytics bezeichnet wird. Bis zu 150 Kriterien werden dazu in die Prognoseformel eingespeist: von Bevölkerungsdichte, Altersdurchschnitt und Kaufkraft einer Region über die Anzahl der monatlichen Telefongespräche bis hin zum aktuellen Netzausbau der Wettbewerber. In einem aufwendigen Rechenprozess entsteht als Ergebnis eine detaillierte Karte von Deutschland, in der für jede Region die wichtigsten Ausbaustandorte aufgeschlüsselt sind.

Das Analyseteam hat Deutschland dazu in rund 500 Gebiete aufgeteilt, sogenannte Mikromärkte. Außerdem wurden vier Kategorien gebildet, die beim Ausbau der mobilen Datenkapazität im Mittelpunkt stehen: Neben städtischen und vorstädtischen Gebieten sind dies Tourismusregionen, Autobahnen und Eisenbahnstrecken sowie besondere Bauwerke, Einkaufszentren, Flughäfen, große Bahnhöfe und Fußballstadien. Die Gebiete mit der höchsten Priorität erscheinen auf der Planungskarte dunkelblau, Tourismusregionen gelb, Autobahnen türkis und Zugstrecken rot. Mit dieser bunten Karte lassen sich die optimalen Ausbaupläne definieren.

„Der große Vorteil ist, dass wir die Netzkapazitäten mit Vorrang dort aufbauen können, wo sich die Kunden tatsächlich aufhalten und die meisten Datendienste benötigen“, sagt Thorsten Kühlmeyer, Leiter des Bereichs Business Analytics bei Telefónica Deutschland. In der Vergangenheit bauten Telekommunikationsunternehmen Mobilfunkmasten meist dort auf, wo man neue Kunden vermutete oder wo viele Menschen gemeldet sind. „Dabei brauchen die Kunden ein starkes mobiles Datennetz meist nicht zu Hause, sondern in der Fußgängerzone, am Bahnhof, in der Konzertarena oder im Sommer am Badesee“, erklärt Kühlmeyer. Mit dem Algorithmus kann Telefónica Deutschland nicht nur die richtigen Orte bestimmen. Die einzelnen Standorte können untereinander auch priorisiert werden, sodass die Telefónica Deutschland ihre Investitionen so einsetzen kann, dass stets möglichst viele Menschen davon profitieren.

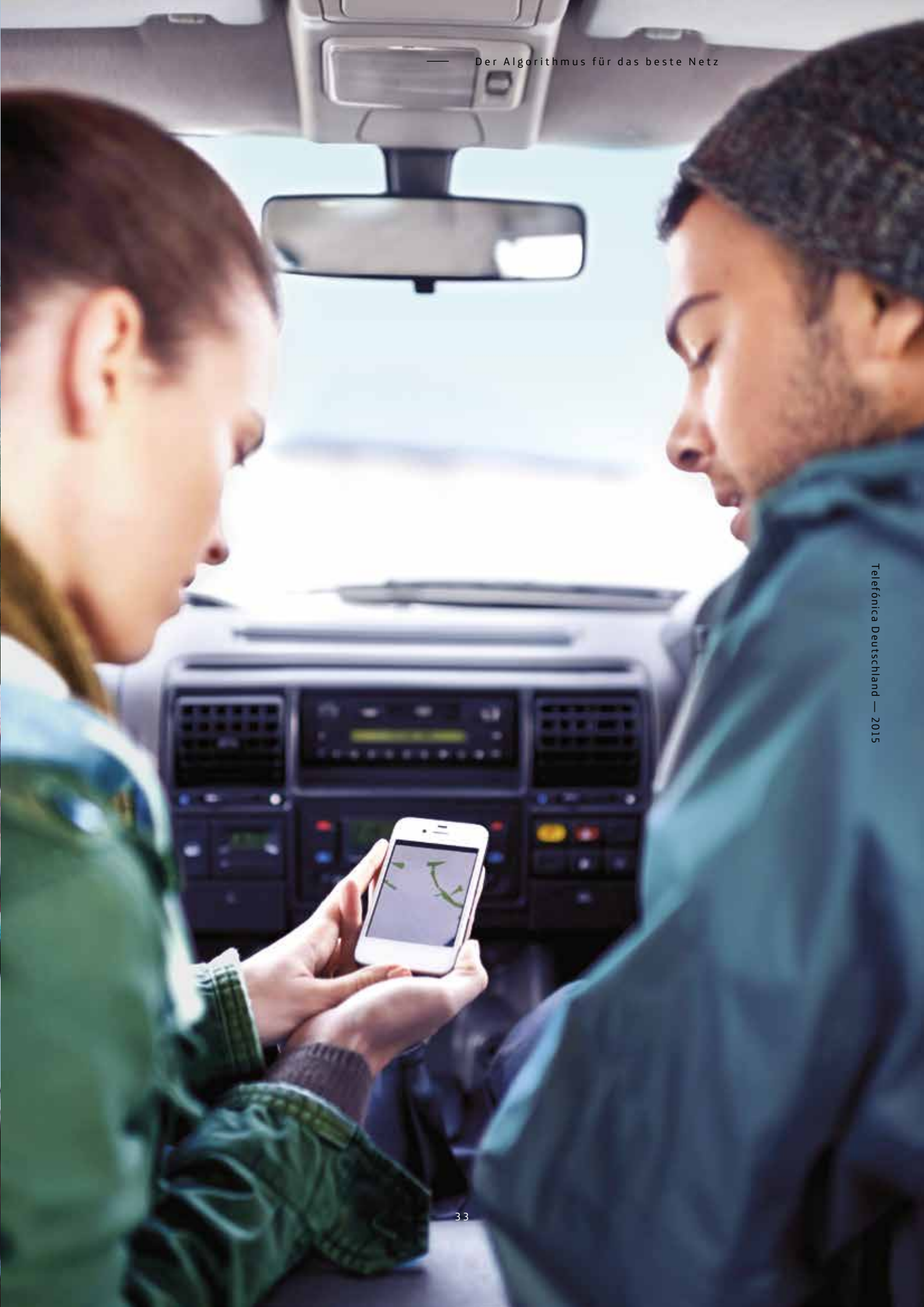
Dafür nutzt das Analyseteam auch Daten aus dem Netz von Telefónica Deutschland, die zeigen, wo sich die meisten Kunden aufhalten und wo sie am häufigsten mobil im Internet surfen. Angst um seine persönlichen Daten muss dabei niemand haben. Alle Informationen sind entsprechend der gesetzlichen Bestimmungen vollständig anonymisiert, Rückschlüsse auf einzelne Personen sind unmöglich. „Der Datenschutz hat bei unseren Analysen die höchste Priorität“, betont Kühlmeyer.

Die Netzplanung mit dem Algorithmus ist jedoch nur der erste Schritt. Der Ausbau eines Mobilfunknetzes, das von vielen Millionen Kunden täglich genutzt wird, ist eine logistische und technische Herausforderung. An Tausenden von Mobilfunkmasten müssen Module ausgetauscht, neue Software hochgeladen und oft auch die Festnetzanbindung erneuert werden. „Dafür sind Hunderte Netztechniker und Experten im Einsatz“, sagt Kühlmeyer, „unsere Kollegen machen eine hervorragende Arbeit.“

Er selbst spürt das, wenn er am Wochenende zur Entspannung an die etwas entlegeneren Seen im Münchener Umland fährt. Analysen des Algorithmus hätten unter anderem gezeigt, dass in diesen dünnbesiedelten Gegenden der Bedarf für mobile Datendienste besonders hoch sei. Frühere Modelle hätten die Wochenendausflügler und Urlauber schlicht nicht berücksichtigt, erläutert Kühlmeyer. „Heute haben wir an den Seen ein superschnelles Netz.“







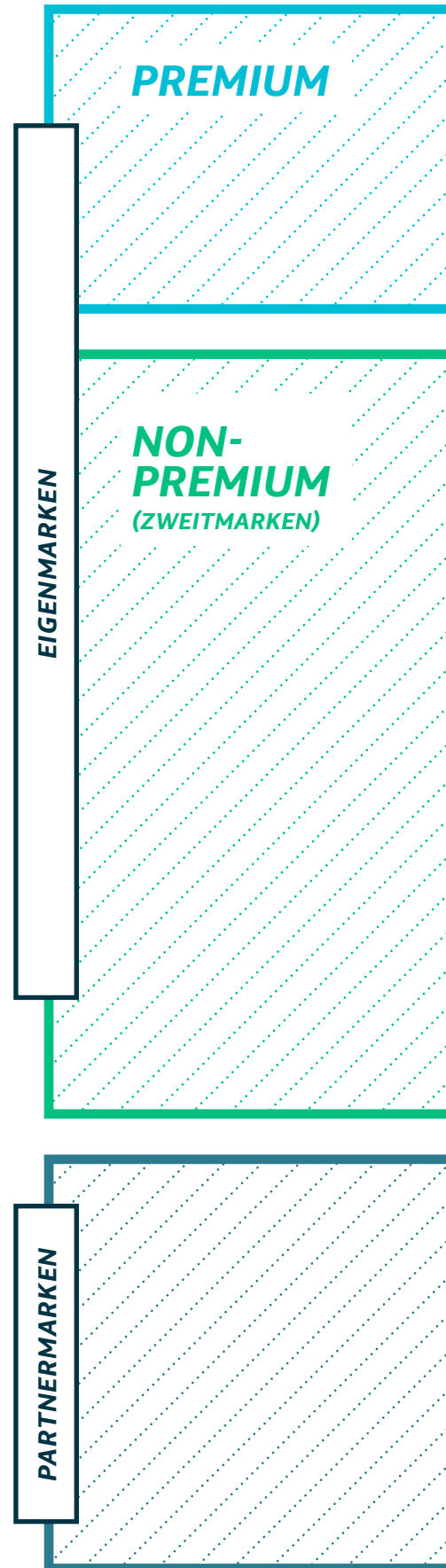
FÜR JEDEN DIE RICHTIGE MARKE_

Telefónica Deutschland — 2015

— Im Jahr zwei nach dem Zusammenschluss mit E-Plus hat Telefónica Deutschland einen weiteren wichtigen Schritt in der Ausrichtung seiner Marken vollzogen. Das Markenportfolio orientiert sich konsequent an den unterschiedlichen Präferenzen der Kunden und den Anforderungen des Markts.

Die Premium-Marke O₂ spricht als Multikanalmarke ein breites Spektrum von Privat- und Geschäftskunden an. Im Nicht-Premium-Segment nimmt die Marke Blau nach ihrem Relaunch im Herbst 2015 eine zentrale Rolle ein. Daneben wird BASE ihre Stärken als Online-Marke nutzen. Ergänzt wird das Portfolio durch weitere bekannte Zweit- und Partnermarken.

Telefónica Deutschland ist mit dieser Aufstellung sehr gut positioniert, um vom wachsenden Datenverbrauch aller Kundengruppen zu profitieren. Auch künftig wird der Marktführer nach Kundenzahlen unter den Mobilfunk-anbietern seine Mehrmarkenstrategie flexibel an veränderte Kundenwünsche und Marktanforderungen anpassen.



O₂

- Die Marke O₂ ist der digitale Begleiter im Leben unserer Kunden. Mit ihr inspirieren, unterstützen und befähigen wir sie, ihr digitales Leben frei und souverän zu gestalten. Die Produkte und Services von O₂ sind über alle Kanäle erhältlich.

Blau

BASE

simyo

FONIC

netzclub
sponsored mobile

ay yıldız

ortel
MOBILE

- Die Marke Blau bringt mobile Kommunikation auf den Punkt. Sie spricht vor allem die Kunden an, die einen einfachen Einstieg in die digitale Welt zu einem ausgezeichneten Preis-Leistungs-Verhältnis suchen. Wie O₂ ist auch Blau eine Multikanalmarke.
- BASE verfügt über eine starke Digitalkompetenz und ist die passende Marke für alle Kunden, die bevorzugt online einkaufen und hier auf der Suche nach einem ausgezeichneten Preis-Leistungs-Verhältnis sind. Wir positionieren BASE daher als fokussierte Online-Marke.
- simyo, Fonic, netzclub, AY YILDIZ und Ortel Mobile sind weitere Zweitmarken im Portfolio von Telefónica Deutschland. Sie decken zusätzliche Zielgruppen ab und stellen sicher, dass Telefónica Deutschland auch im wettbewerbsintensiven Nicht-Premium-Bereich gut aufgestellt ist.

mobilcom
debitel

DRILLISCH

NettoKOM

simfinity

TELE2

SATURN
SUPER SELECT 11

Media Markt Super Select

ALDI TALK

1&1

ehi
mobil

unitymedia

netto
KOM

- Eine wichtige Säule von Telefónica Deutschland ist das erfolgreiche Partnergeschäft. Wir sind mit einer Vielzahl von Partnermarken im Markt aktiv und erreichen so Millionen von Kunden über die unterschiedlichsten Kanäle und Segmente. Der Anteil des Partnergeschäfts am Gesamtumsatz nimmt stetig zu.

(Auswahl an Partnermarken)



EMPOWER

Wir folgen einer klaren Strategie für die digitale Transformation unseres Unternehmens. Sie versetzt uns in die Lage, die enormen Chancen der digitalen Revolution zu nutzen. IP-Konnektivität und Datenanalyse sind die Rohstoffe der Digitalisierung und der Kern unseres Geschäfts. Wir errichten eine schlanke und effiziente Fabrik für Konnektivität und Daten und gründen neue Markteinheiten, um die attraktiven Wachstumsfelder zu erschließen, die mit der Digitalisierung entstehen. Dabei zeichnet uns aus, dass unsere Kunden die Kontrolle und Hoheit über ihre Daten behalten.

» ***DIE ZUKUNFT IST JETZT!*** «

— Thorsten Dirks, Chief Executive Officer,
im Gespräch mit Mitarbeitern



Das Leben wird immer digitaler. Was bedeutet das für die Telekommunikationsbranche?

— Thorsten Dirks: Die Digitalisierung verändert die Welt nachhaltig. Das betrifft nicht nur die Telekommunikationsbranche, sondern auch Wirtschaft und Gesellschaft. Wir in der Telekommunikation liefern die Grundlage für die Digitalisierung: Konnektivität, also die Netze und die Vernetzung. Die gesellschaftlichen Herausforderungen der Zukunft sind ohne digitale Technologien nicht lösbar. Im Gesundheitswesen geht es zum Beispiel um eine vorausschauende Diagnostik und die elektronische Gesundheitsakte. Mobilität wird künftig nur mithilfe intelligenter Verkehrsnetze und einer digital unterstützten Verkehrslenkung funktionieren. Wir als Telekommunikationsindustrie ermöglichen diese Entwicklung, weil wir die hierfür notwendigen Netze errichten und ausbauen. Die Zukunft ist jetzt, und wir müssen jetzt dafür sorgen, dass wir die Menschen auf ihrem Weg in die Digitalisierung begleiten.

Welche Rolle spielen wir als Telefónica Deutschland dabei?

— Dirks: Die Telekommunikationsindustrie, und damit auch wir als Telefónica Deutschland, machen die Digitalisierung überhaupt erst möglich. Über unsere Netzinfrastruktur stellen wir IP-Konnektivität zur Verfügung, aber das allein wird in Zukunft nicht ausreichen. Wir gestalten die Digitalisierung, indem wir mehr liefern als nur die Netzleistung. Dabei denke ich über die Vernetzung der Menschen hinaus an die Vernetzung von Dingen, Stichwort „Internet of Things“. In fünf



**» DIE TELEKOMMUNIKATIONSINDUSTRIE
ERMÖGLICHT DIE
DIGITALISIERUNG. «**

— Lebhaftige Diskussion: CEO Thorsten Dirks (2.v.l.) im Gespräch mit den Mitarbeitern (v.l.n.r.) Dirk Volkmann (Netz), Janina Merkle (Marketing), Marc Rösler (Customer Service) und Nanne von Hahn (Human Resources).





— Wie stellt sich Telefónica Deutschland für die digitale Zukunft auf?
Im Gespräch skizziert Thorsten Dirks die neue Strategie des Unternehmens.

Jahren wird es viel mehr verbundene Geräte und Maschinen auf der Welt geben als Menschen. Und ich denke darüber hinaus an das Thema Datenanalyse. Denn aus solchen Analysen ergeben sich eine Vielzahl neuer Erkenntnisse und Geschäftsmodelle, die wir als Telefónica Deutschland nutzen wollen.

Wie müssen wir uns hierfür aufstellen?

— **Dirks:** Ich skizziere das mal (greift zu einer Serviette, beginnt zu zeichnen). Wir verfügen heute über einen wesentlichen Rohstoff der Digitalisierung, das ist die Konnektivität. Diesen Rohstoff produzieren wir in einer Fabrik. Hier arbeiten Netz und IT eng zusammen. In Zukunft werden wir noch einen weiteren Rohstoff daneben setzen, nämlich Daten. Konnektivität und Daten bilden den Kern unseres Geschäfts. Die Daten beinhalten Erkenntnisse über die Nutzer unseres Netzes sowie darüber, wie sie das Netz nutzen. Diese Daten werden wir unseren Markteinheiten künftig über eine Schnittstelle bereitstellen. Wir verfügen über drei traditionelle Markteinheiten – das B2C-Privatkundengeschäft, das B2B-Geschäft mit Unternehmenskunden sowie das B2P-Partnergeschäft. Über B2C bedienen wir die Konsumenten, wie wir das auch heute schon



tun. Daneben werden wir im Bereich B2P weiterhin sehr eng und intensiv mit Partnern zusammenarbeiten. Die Geschäftskunden werden in Zukunft immer wichtiger. Hier legen wir einen starken Fokus auf den deutschen Mittelstand. Zudem werden wir noch zwei weitere Markteinheiten gründen, die sich um die Vermarktung von Daten kümmern.

Welche beiden neuen Markteinheiten gründen wir?

— **Dirks:** Bei den neuen Markteinheiten handelt es sich zum einen um ADA, das steht für Advanced Data Analytics. Diese Einheit hat die Aufgabe, die Daten, die in der Fabrik entstehen, zu analysieren und die Ergebnisse Kunden zur Verfügung zu stellen. Die zweite Einheit, die wir gründen werden, heißt IoT. Das steht für Internet of Things, also das Internet der Dinge. Diese Markteinheit beschäftigt sich mit Lösungen für die Vernetzung von Geräten, Maschinen und Fahrzeugen. In Zukunft werden wir nicht nur selbstfahrende Autos und intelligente Häuser haben. Wir werden Milliarden von unterschiedlichen Dingen vernetzen bis hin zum Gullydeckel, der den aktuellen Wasserstand auf einer Straße funkt. Die beiden neuen Geschäftseinheiten bauen wir in den nächsten Monaten auf.

Aber die Kunden sind doch sehr sensibel, wenn es um ihre Daten geht?

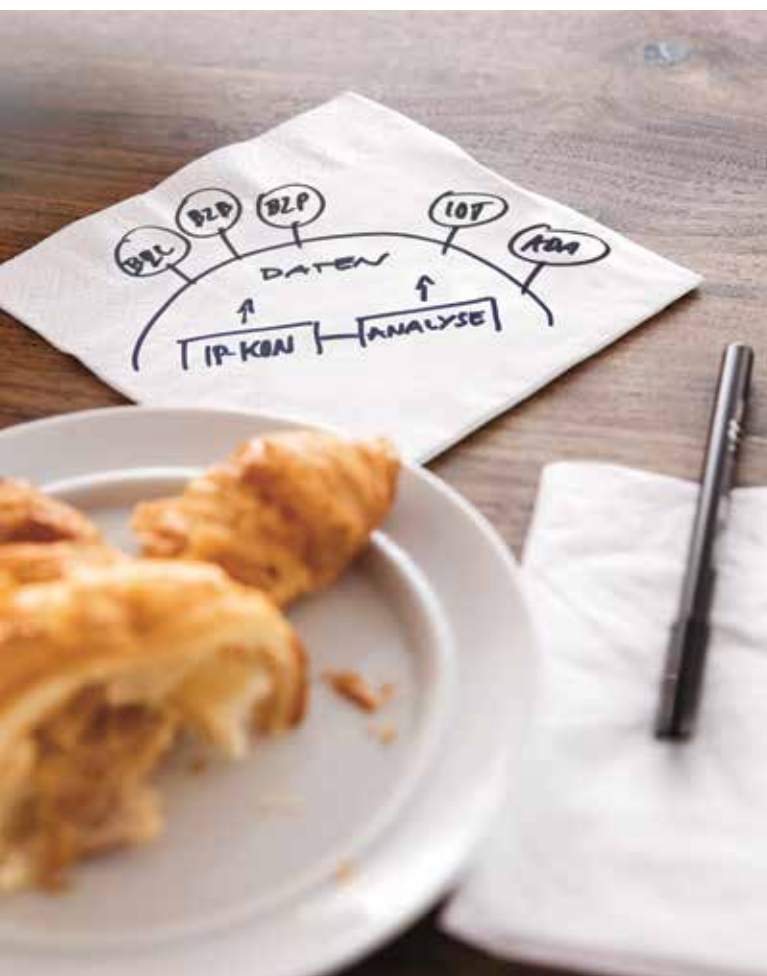
— Dirks: Ja, und zwar zu Recht. Das ist genau die Herausforderung, der wir uns stellen müssen. Für unsere Kunden ist es wichtig, dass wir transparent machen, welche Daten wir nutzen. Entscheidend ist, dass wir dem Kunden immer die volle Kontrolle über die Verwendung seiner Daten geben. Wir als Telefónica setzen uns dafür ein, dass der Kunde die Hoheit über seine Daten behält. Damit differenzieren wir uns vom Wettbewerb. Wir haben als eines der ersten Unternehmen einen Anonymisierungsalgorithmus entwickelt, mit dem wir schon heute große Datenmengen über ein dreistufiges Verfahren komplett anonymisieren können. In erster Linie geht es dabei um Bewegungsdaten von Menschen. Diese Daten sind zum Beispiel bei der Städteplanung ein wichtiger Faktor. Das innovative Anonymisierungsverfahren haben wir zum Patent angemeldet. Unser Leistungsversprechen bei der Transparenz und Kontrolle über die eigenen Daten haben wir unter ein Motto gestellt: „Deine Welt. Deine Wahl.“

Deutschland hinkt bei der Digitalisierung bislang hinterher. Ist das für uns von Nachteil?

— Dirks: Wir sollten in Deutschland nicht immer nur skeptisch sein. Es stimmt, wir haben in den letzten

drei bis fünf Jahren hier in Europa und auch in Deutschland die erste Phase der Digitalisierung, bei der es hauptsächlich um Dienste für Konsumenten ging, nicht gewonnen. Hier haben sich die großen Plattformen aus den USA und Asien durchgesetzt. Wenn es jetzt jedoch verstärkt um das Geschäftskundensegment geht, sollte gerade Deutschland mit seiner großen, industriellen Basis davon profitieren. Es geht jetzt um die Digitalisierung unserer Leitindustrien, in denen Deutschland weltweit führend ist. Hier haben wir große Chancen und die besten Voraussetzungen. In den USA und in China spricht man bereits über „Industrie 4.0“, es gibt kein englisches Wort dafür. „Industrie 4.0“ wird zum neuen „Made in Germany“. Ich bin fest davon überzeugt, dass wir die nächste Phase der Digitalisierung von Deutschland und Europa aus gestalten können. Das ist eine große Herausforderung, die wir als Telefónica Deutschland annehmen und bei deren Lösung wir eine führende Rolle spielen wollen.

» WIR ALS TELEFÓNICA SETZEN UNS DAFÜR EIN, DASS DER KUNDE DIE HOHEIT ÜBER SEINE DATEN BEHÄLT. «



GUT VERNETZT IM INTERNET DER DINGE_

— Die digitale Revolution erfasst mit hohem Tempo immer mehr Lebensbereiche. Während es in ihrer ersten Phase hauptsächlich um digitale Anwendungen und Dienste für Konsumenten ging, kommen in der beginnenden zweiten Phase zunehmend industrielle Anwendungen hinzu. Geräte, Maschinen und Fahrzeuge werden vernetzt und kommunizieren automatisch miteinander. Dieses sogenannte „Internet der Dinge“ verändert Wertschöpfungsketten und ermöglicht völlig neue Geschäftsmodelle. Telefónica Deutschland treibt diese Entwicklung branchenübergreifend mit voran und bietet Unternehmen gemeinsam mit Partnern Lösungen zur Vernetzung im Internet der Dinge an.

Telefónica Deutschland — 2015

01
KINDER-
FAHRAUTOMATEN
AUS DER
FERNE ÜBERWACHEN



02
SCHLAUE
GAS- UND
STROM-
ZÄHLER



03 VERNETZTE
SCHUHE



04
AUTOMATISCHES
FAHRTENBUCH
FÜR DIENSTWAGEN



05
KUNSTWERKE
SCHÜTZEN
SICH SELBST

01 Eine Runde mit dem fliegenden Teppich oder dem Formel-1-Wagen vor einem Geschäft ist für viele Kinder eine willkommene Abwechslung beim Einkaufsbummel. Das Unternehmen Kinderplanet betreibt mehr als 1.000 dieser Fahrautomaten in ganz Deutschland. Bisher erfuhr Kinderplanet nur durch den jeweiligen Händler, wenn ein Gerät defekt war oder wenig genutzt wurde. Dank einer vernetzten Lösung von Telefónica kann das Unternehmen die Automaten jetzt in Echtzeit kontrollieren.

02 Vernetzte Gas-, Strom- und Wasserzähler sparen nicht nur Zeit und Geld, weil das jährliche Ablesen wegfällt. Sie ermöglichen auch eine intelligente Steuerung der Energie- und Wasserversorgung. Der Stadtwerke-Verbund Trianel hat deshalb mit Telefónica Deutschland eine Smart-Metering-Lösung entwickelt, die stets auf die aktuellen Verbrauchsdaten zugreift und Ausfallsicherheit garantiert. So können die Stadtwerke eine optimale Versorgung sicherstellen.

03 Bisher gab es vernetzte Schuhe nur für Sportler, die damit ihre Laufstrecke und Geschwindigkeit messen. Die Firma GTX Corporation hat jetzt eine spezielle Schuheinlage für hilfsbedürftige Menschen entwickelt, die häufig die Orientierung verlieren. Die Einlagen sind mit der Global SIM von Telefónica Deutschland ausgerüstet und verschicken regelmäßig Geodaten. Im Notfall können Pfleger und Angehörige den Patienten über eine Website rasch orten und ihm zu Hilfe kommen.

04 Das Führen eines Fahrtenbuchs für den Dienstwagen ist mühselig, wird jedoch häufig von Finanzämtern verlangt. Um dies deutlich einfacher zu machen, hat die Sixt Leasing AG als einer der führenden Leasinganbieter in Deutschland ein elektronisches Fahrtenbuch entwickelt. Das vollautomatische Sixt-Fahrtenbuch basiert auf der innovativen Plug-and-Play-Lösung von Telefónica und ihrem Partner Geotab. Mit einer App können Dienstwagnutzer ihre Fahrtstrecken und den Anlass der Fahrt ganz einfach mit dem Smartphone dokumentieren.

06
EIN NOTRUF,
DER LEBEN RETTET

05 Teure Gemälde und Kunstwerke sind meist empfindlich und benötigen ein stabiles Mikroklima, damit sie keinen Schaden nehmen. Damit Museen und Eigentümer ihre Sammlungen stets im Blick haben, hat ArtGuardian als Partner von Telefónica ein weltweit einsetzbares System zur Überwachung von Kunstwerken entwickelt. Dazu wird ein kleiner Sensor am Kunstwerk befestigt, der relevante Faktoren wie Temperatur, Luftfeuchtigkeit, Beleuchtungsstärke und Erschütterungen erfasst und bei Abweichungen von den Zielwerten über das Mobilfunknetz Alarm auslöst.

06 Wenn alte Menschen allein sind und stürzen, können sie häufig selbst keine Hilfe rufen. Das ist eine gefährliche Situation, da sie darauf angewiesen sind, dass sie durch Zufall gefunden werden. Bisher gab es nur stationäre Hausnotrufsysteme. Telefónica Partner Libify hat eine Lösung namens Geocare entwickelt, mit der sich der möglicherweise lebensrettende Notruf von jedem Ort aus absetzen lässt. Damit kann man auf Knopfdruck nicht nur Hilfe rufen, das System schickt automatisch auch die Koordinaten des Aufenthaltsorts mit.

07
DAS SMARTPHONE
ALS AUTO-
FERNBEDIENUNG

07 Mit einer neuen Smartphone-App kann man die Standheizung seines Autos bequem von jedem Ort aus steuern. Das Besondere dabei: Im Gegensatz zu herkömmlichen Fernsteuerungen funktioniert die von Telefónica-Partner digades entwickelte Lösung unabhängig von der Entfernung zum Fahrzeug. Der Fahrer stellt auf der App oder über ein Webportal die Abfahrtszeit und gewünschte Temperatur ein. Sein Auto ist dann zur richtigen Zeit vorgewärmt.

GLOBAL SIM

— Die automatische Kommunikation zwischen vernetzten Geräten, Maschinen und Fahrzeugen ist ein enormes Wachstumsfeld. Bereits 2020 wird es im Internet der Dinge weltweit viermal mehr verbundene Geräte geben als Menschen. Die Menge an Daten, die dabei erzeugt und transportiert wird, dringt in heute kaum vorstellbare Dimensionen vor. Das ist nur möglich mit absolut stabiler und leistungsfähiger IP-Konnektivität. Telefónica stellt diese verlässliche Vernetzung mit der Global SIM nahezu weltweit zur Verfügung.

159 LÄNDER

Mit der Global SIM garantiert Telefónica Konnektivität in fast allen Ländern der Erde.

550 MOBILFUNKNETZE

Die Global SIM funktioniert in über 550 Mobilfunknetzen. Sie bucht sich automatisch in das stärkste verfügbare Netz ein und gewährleistet so selbst in den entlegensten Gebieten der Welt die bestmögliche Verbindung.

-40° BIS +105°

Unempfindlich gegen Temperatur- und Feuchtigkeitsschwankungen und resistent gegen Stöße: Auch unter extremen Bedingungen liefert die Global SIM verlässliche Konnektivität.

10 JAHRE

Auch ohne Stromversorgung speichert die Global SIM alle Daten bis zu einem Jahrzehnt lang und bewahrt somit wichtige Informationen.

MODERNSTE VERSCHLÜSSELUNG

Die Global SIM verschlüsselt alle Daten automatisch nach modernsten Standards und garantiert somit ein hohes Maß an Sicherheit.

2^{MIO.} SCHREIB- UND LÖSCHZYKLEN

Bis zu zwei Millionen Mal kann eine Global SIM beschrieben werden. Ein verbautes Funkmodul bleibt damit über Jahrzehnte funktionstüchtig.



DEUTSCHLAND IN BEWEGUNG_

— Busse und Bahnen passen ihre Fahrpläne in Echtzeit an. Straßenlampen schalten sich nachts ab, wenn niemand mehr unterwegs ist. Der Autoverkehr wird so intelligent gesteuert, dass es keine Staus mehr gibt. Was sich heute noch wie eine Zukunftsvision anhört, wird als Smart City bald schon Wirklichkeit sein. Voraussetzung für viele dieser innovativen Lösungen ist, dass Bewegungsströme von Menschen präzise erfasst werden können. Mit Mobility Insights hat Telefónica Deutschland ein Verfahren dafür entwickelt, das höchsten Datenschutzanforderungen entspricht.

Die Schildergasse in Köln ist eine der beliebtesten Einkaufsmeilen in Deutschland. Mehr als 14.000 Passanten pro Stunde schlendern an manchen Tagen an den Geschäften vorbei. Sie gehört folglich zu den teuersten Einzelhandelslagen in Deutschland. Bislang waren Kaufhäuser und Einzelhändler jedoch

auf Schätzungen und ungenaue Zählungen angewiesen, um zu wissen, wie viele Kunden tatsächlich an ihren Schaufenstern vorbeilaufen. Mit Mobility Insights, einem B2B-Produkt von Telefónica Deutschland, können die Bewegungsströme vor Geschäften und in Innenstadtlagen erstmals exakt gemessen werden. „Der Einzelhandel kann damit Immobilien viel besser bewerten und Werbemaßnahmen zielgerichteter steuern“, sagt Pia von Houwald, Bereichsleiterin Business Development bei Telefónica Deutschland.

Grundlage für die Messung der Bewegungsströme sind die Signale der mehr als 43 Millionen Mobilfunkkunden von Telefónica Deutschland. Wenn ein Handy sich von einem Ort zum nächsten bewegt, bucht es sich automatisch in die Funkzellen entlang der Strecke ein. Täglich entstehen auf diese Weise mehr als vier Milliarden Datenpunkte. Bevor die Daten aggregiert und analysiert werden, durchlaufen sie ein aufwendiges Anonymisierungsverfahren. „Alle unsere verwendeten Daten sind im Ergebnis absolut anonym. Rückschlüsse auf einen einzelnen Nutzer sind nicht möglich“, betont von Houwald. Um das sicherzustellen, hat Telefónica Deutschland in enger Abstimmung mit den Datenschutzbehörden ein eigenes Anonymisierungsverfahren entwickelt und zum Patent angemeldet.

» ALLE UNSERE VERWENDETEN DATEN SIND IM ERGEBNIS ABSOLUT ANONYM. RÜCKSCHLÜSSE AUF EINEN EINZELNEN NUTZER SIND NICHT MÖGLICH. «

— Pia von Houwald,
Bereichsleiterin Business
Development Telefónica
Deutschland

Darüber hinaus gibt Telefónica Deutschland jedem Kunden unter www.telefonica.de/dap die Möglichkeit, der anonymen Datennutzung zu widersprechen oder ihr wieder zuzustimmen.

Auf Basis der Bewegungsströme wird künftig eine Vielzahl neuer Lösungen und Dienste entstehen, von

denen viele Menschen profitieren. Städte können mit diesen Auswertungen nicht nur viel genauer den Verkehr planen, auch das Schadstoffaufkommen an bestimmten, stark frequentierten Stellen ließe sich so besser beeinflussen. Im Öffentlichen Nahverkehr können die Fahrpläne von Bussen und Bahnen in Echtzeit angepasst werden.

Auch für die Werbewirtschaft sind Bewegungsströme relevant. Ein Anwendungsgebiet ist die Werbewirksamkeitsmessung. Mit Mobility Insights kann ein Unternehmen beispielsweise messen, wie viele Menschen einer bestimmten Altersgruppe an einem Werbeplakat vorbeigehen. Durch zusätzliche Analyseverfahren kann das Unternehmen auch ermitteln, wie viele Menschen derselben Altersgruppe das entsprechende Geschäft besucht haben. „Unsere Informationen über Bewegungsströme sind für Unternehmen aus den unterschiedlichsten Branchen ebenso wie für Kommunen und öffentliche Verkehrsbetriebe relevant“, sagt von Houwald. Mobility Insights ist ein Beispiel dafür, wie Telefónica Deutschland neue strategische Geschäftsfelder erschließt, indem das Unternehmen das Potenzial intelligenter Datenanalysen verantwortungsvoll mit voller Transparenz und Wahlmöglichkeit für die Kunden nutzt.



DEINE WELT. DEINE WAHL.

Telefónica Deutschland — 2015

— Unter dem Stichwort „Big Data“ wird von Anbeginn eine Debatte der Extreme geführt: Während die eine Seite ein goldenes Zeitalter des Wissens und der ewigen Jugend heraufziehen sieht, fürchtet die andere die totale Überwachung durch Staat und Unternehmen. Eine solche Polarisierung bringt uns jedoch nicht weiter. Mit Blick auf die anstehenden Herausforderungen brauchen wir eine Versachlichung der Diskussion und sollten uns fragen, welche Vorteile sich aus der Analyse großer Datenmengen in absehbarer Zukunft ziehen lassen. Und wie kann man sicherstellen, dass die Menschen die Hoheit über ihre Daten behalten und souverän entscheiden können? Ein Essay von Thorsten Dirks, CEO von Telefónica Deutschland, über die freie Entscheidung in einer digitalen Welt.



Die Welt von heute ist ein Universum der Information. Wer das mathematisch ausdrücken möchte, kommt auf eine Zahl mit 21 Nullen: Aktuell gibt es in dieser Welt über acht Zettabyte verfügbare Information. Und wir alle leisten unseren Beitrag, dass diese Zahl täglich steigt. Heute werden in fünf Tagen global mehr Daten produziert als in den 2000 Jahren der Menschheitsgeschichte zuvor.

Zu einer sachlichen Perspektive auf das Potenzial der neuen Datenökonomie gehört der Blick auf den erheblichen gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Nutzen, der sich aus der Erfassung und Analyse großer Datenmengen ziehen lässt. Big Data ist der herzkrankte Mensch, der sich bewusst dafür entscheidet, seinen Körper rund um die Uhr medizinisch beobachten zu lassen. Denn nur so ist seine bestmögliche gesundheitliche Versorgung gewährleistet. Big Data ist ebenso die Nutzung vernetzter Technologien im Eigenheim, mit denen sich der Energieverbrauch senken und der Komfort erhöhen lassen. Big Data ist nicht zuletzt eine intelligente Stadt- und Verkehrsplanung auf Basis aktueller Bewegungsmuster von Hunderttausenden Menschen in einer Region. Sie führt zu weniger Staus, vermindertem Zeitaufwand für Pendler und vor allem zu geringerem Ressourcenverbrauch.

Es lassen sich viele weitere Beispiele finden, die großen gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Nutzen stiften. Dabei ist es keineswegs die schiere Menge an Daten, aus der sich ein entsprechendes Potenzial ergibt. Es sind vielmehr unsere mittlerweile vorhandenen Fähigkeiten, Daten zu verknüpfen, sie im Kontext zu analysieren und aus den Ergebnissen Schlüsse zu ziehen. Im Fachjargon wird hier von Data Science gesprochen. Dahinter verbergen sich etwa in der Medizin neue Erkenntnisse von unschätzbarem Wert. So führt beispielsweise das Wissen um individuelle Gesundheitsindikatoren in Verbindung mit Daten zu den Lebensgewohnheiten zu einer

recht zuverlässigen Vorhersage, ob ein Mensch künftig an Diabetes erkranken wird oder nicht. Auf dieser Basis wiederum lassen sich frühzeitig Präventionsprogramme ansetzen. Daten, daran kann es keinen Zweifel geben, sind der wichtigste Rohstoff des 21. Jahrhunderts. Ihre Veredelung schafft umfangreichen Nutzen.

Wollen wir darauf künftig wirklich verzichten? Ich bin der festen Überzeugung, dass dies ein großer Fehler wäre. „Wer zu ängstlich ist, wird an vielen Wertschöpfungen der Zukunft nicht teilnehmen“, hat Bundeskanzlerin Dr. Angela Merkel erst kürzlich mit Blick auf Big Data gesagt. Dem kann man nur zustimmen. Doch es geht eben nicht nur um eine wirtschaftliche Betrachtung, es geht auch um gesellschaftlichen Nutzen. Die systematische Auswertung großer Datenmengen, das bestreiten selbst Kritiker nicht, birgt enorme Chancen.

Allerdings sollten wir die Bedenken der Skeptiker ernst nehmen und Antworten aufzeigen. Bei ihnen gibt es nicht nur die Sorge, jegliche Privatsphäre und Individualität aufzugeben. Manche antizipieren auch eine von globalen Konzernen durch subtile Manipulation beherrschte Konsumwelt.

Meine Antwort auf diese Bedenken ist einfach: In einer freien Gesellschaft sollte jeder Einzelne von uns zu jeder Zeit die Entscheidung treffen können, was mit seinen Daten geschieht. Um eine solche freie Entscheidung zu ermöglichen, müssen sich Unternehmen bereit erklären, dem Individuum Souveränität über seine Daten und vollständige Transparenz über deren Verwendung zu gewähren. Und sie müssen ihm das Recht einräumen, die Nutzung seiner Daten zu verweigern. Nur so schaffen wir die notwendige Akzeptanz, um die Chancen von Big Data für Gesellschaft und Wirtschaft zu nutzen. Zugleich schützen und stärken wir die Freiheit des Individuums.

Das ist Selbstbestimmung im digitalen Zeitalter und der Kern unserer Philosophie. Telefónica Deutschland ist dabei, mit Advanced Data Analytics selbst Lösungen für die Analysen großer Datenmengen zu entwickeln und dem Markt die Erkenntnisse zur Verfügung zu stellen. Als größter Mobilfunkanbieter Deutschlands mit mehr als 43 Millionen Kunden bieten wir mehr als nur datenbasierte Konnektivität. Auch wir wollen den Rohstoff Daten nutzen, weil wir glauben, damit Mehrwert für unsere Kunden und für die Gesellschaft zu schaffen.

Unser Vorgehen unterscheidet sich allerdings grundlegend vom Ansatz der großen Internetplattformen. Deren Geschäftsmodell ist es, ihre Dienste vermeintlich kostenlos anzubieten. Fakt ist jedoch, dass jeder von uns heimlich zur Kasse gebeten wird. Die Währung sind unsere persönlichen Daten. Und eine Entscheidungshoheit über unsere Daten haben wir dabei nicht oder nur in sehr begrenztem Umfang.

Telefónica Deutschland geht bewusst einen anderen Weg. So haben wir in enger Abstimmung mit den Datenschutzbehörden ein eigenes Anonymisierungsverfahren entwickelt. Damit stellen wir sicher, dass bei der Analyse großer Datenmengen keine Rückschlüsse auf individuelle Nutzer möglich sind. Vor allem aber stellen wir sicher, dass unsere Kunden die Hoheit über ihre Daten behalten, und lassen sie selbst entscheiden, ob und in welchem Umfang sie der Nutzung ihrer Daten zustimmen. Sie können ihre persönlichen Präferenzen mit dem Nutzen abwägen, den ihre Daten für die Wirtschaft und Gesellschaft schaffen. Wir setzen uns somit dafür ein, dass sie ihr digitales Leben souverän gestalten können.

„Deine Welt. Deine Wahl.“ So lautet deshalb unsere Devise. Jeder muss entscheiden können, wie viel und was er von sich preisgibt. Nur so wird ein selbstbestimmtes digitales Leben möglich. Für diese freie Entscheidung steht Telefónica Deutschland.

DIGITAL MASTERMINDS

Telefónica Deutschland gestaltet die digitale Transformation nicht nur als Unternehmen, sondern führt auch die öffentliche Debatte über die Zukunft der digitalen Welt und des gesellschaftlichen Zusammenlebens. Das Telefónica BASECAMP im Herzen Berlins dient als Zentrum der Debatte zur Digitalisierung. Woche für Woche finden hier Veranstaltungen statt, die sich mit viel-

fältigen Aspekten der Digitalisierung auseinandersetzen. Multiplikatoren, Unternehmer, Verbraucher, Politiker und Wissenschaftler diskutieren über Trends, Chancen und Herausforderungen der Digitalisierung. Im Rahmen der Veranstaltungsreihe „Digital Masterminds“ hatten wir im vergangenen Jahr namhafte Vertreter, Pioniere und Kritiker der Digitalisierung zu Gast.

»
DIGITALE TECHNOLOGIE IST EIN TEIL DER WELT AN SICH. EINE PARALLELWELT EXISTIERT NICHT.
«



JARED COHEN

Direktor von Google Ideas und Co-Autor des Buchs „The New Digital Age“, zu Gast bei den Digital Masterminds am 10. November 2015

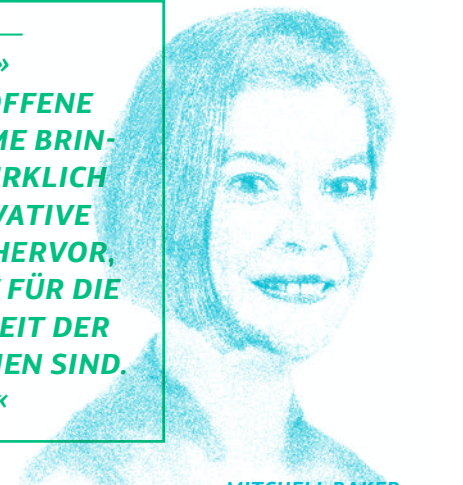
»
WIR MÜSSEN UNS FRAGEN: WELCHE WELT WOLLEN WIR? ICH FÜRCHTE, DASS WIR IN EINE WELT SCHLAFWANDELN, DIE DIE MEISTEN NICHT VERSTEHEN.
«



ANDREW KEEN

britisch-amerikanischer Autor, Redner und Unternehmer, zu Gast bei den Digital Masterminds am 8. April 2015

»
NUR OFFENE SYSTEME BRINGEN WIRKLICH INNOVATIVE IDEEN HERVOR, DIE GUT FÜR DIE MEHRHEIT DER MENSCHEN SIND.
«



MITCHELL BAKER

Executive Chairwoman der Mozilla Foundation, zu Gast bei den Digital Masterminds am 13. Juli 2015

»
DIE SCHWARM-INTELLIGENZ VERSAGT, WENN DIE MENSCHEN IHRE INDIVIDUALITÄT VERLIEREN.
«



JARON LANIER

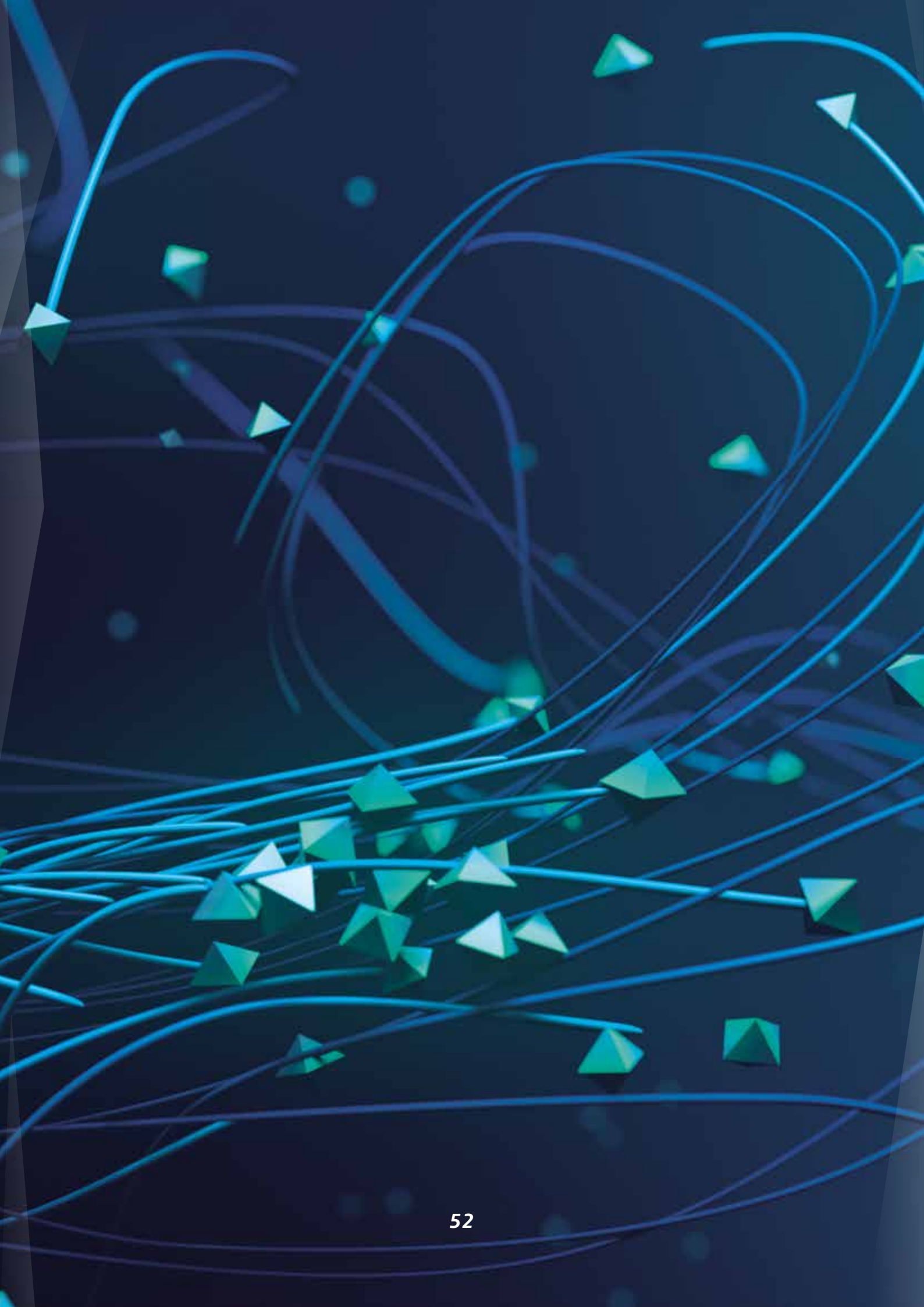
Internetpionier, Bestseller-Autor und Träger des Friedenspreises des Deutschen Buchhandels 2014, zu Gast bei den Digital Masterminds am 9. Juni 2015

ENHANCE ENABLE EMPOWER

Telefónica Deutschland ist auf dem Weg, das führende digitale Telekommunikationsunternehmen in Deutschland zu werden. Der Zusammenschluss mit E-Plus hat sich bereits im ersten Integrationsjahr positiv auf unser Geschäftsergebnis ausgewirkt. Hierzu trugen eine rationale Geschäftsstrategie sowie die erfolgreiche Realisierung wichtiger Synergieeffekte maßgeblich bei. Durch die Einführung von National Roaming im UMTS-Netz sowie den schnellen Ausbau des LTE-Netzes konnten wir die Kundenzufriedenheit weiter deutlich steigern. Damit sind wir unserem Ziel, ein hochmodernes Netz mit einem attraktiven Mehrmarkenportfolio in allen Marktsegmenten zu kombinieren, einen wichtigen Schritt näher gekommen.

Gleichzeitig treiben wir die digitale Transformation des Unternehmens weiter voran, um unseren Kunden jetzt und in Zukunft das beste Kundenerlebnis zu bieten. IP-Konnektivität und Datenanalyse stehen im Zentrum unseres neuen Geschäftskonzepts. Beides sind wichtige Rohstoffe, die die Grundlage wie auch den Rahmen für unsere Kundenbeziehungen darstellen. IP-Konnektivität bedeutet Zugang zu einer vernetzten Welt, in der die Datennutzung weiterhin rapide zunimmt. Das aufkommende Internet der Dinge und Advanced Data Analytics werden uns neue Impulse geben und Chancen eröffnen herauszufinden, was die Kunden und die Gesellschaft im digitalen Zeitalter wirklich bewegt.

Telefónica Deutschland verfügt demnach über ein einzigartiges Geschäftsmodell mit dem klaren Ziel, einen schlanken und effizienten führenden Anbieter von Konnektivität und Datenanalyse zu schaffen, der schnell auf die Anforderungen der sich ständig im Wandel befindlichen Telekommunikationsbranche reagieren kann. Auf diese Weise können wir uns nicht nur optimal um unsere Kunden kümmern, sondern schaffen auch Mehrwert für unsere Aktionäre. Auf den folgenden Seiten werden wir speziell auf die Interessen unserer Aktionäre eingehen und potenziellen Anlegern von Telefónica Deutschland Gründe nennen, warum sie an unserer Seite in Richtung Zukunft gehen sollten.



The background is a deep blue gradient. It features several thin, glowing blue lines that curve and swirl across the page. Scattered throughout are numerous small, three-dimensional green triangles, some of which appear to be attached to the blue lines, creating a sense of movement and depth.

UNSERE **AKTIE**

SEHR GEEHRTE AKTIONÄRINNEN UND AKTIONÄRE VON TELEFÓNICA DEUTSCHLAND, SEHR GEEHRTE DAMEN UND HERREN,

das erste volle Geschäftsjahr nach dem Zusammenschluss mit E-Plus liegt hinter uns, und wir haben unsere neue Rolle als führendes Unternehmen auf dem deutschen Mobilfunk-

**» WIR HABEN UNSERE
NEUE ROLLE ALS
FÜHRENDES UNTER-
NEHMEN AUF DEM
DEUTSCHEN MOBIL-
FUNKMARKT BEREITS
VOLL UND GANZ
ANGENOMMEN. «**

markt bereits voll und ganz angenommen. Unsere hervorragenden operativen und finanziellen Ergebnisse lassen sich auf die folgenden drei strategischen Säulen zurückführen: Erstens das Momentum im Markt, das heißt unsere Entschlossenheit, das Tagesgeschäft weiter voranzubringen; zweitens Integration, also das Erreichen unserer Synergieziele; und nicht zuletzt die Transformation unseres Unternehmens mit dem Ziel, unsere Prozesse zu optimieren und zu digitalisieren.

Im vergangenen Jahr sind wir der Erfüllung dieser drei Ziele ein großes Stück näher gekommen. Sie werden auch 2016 und darüber hinaus unser Ge-

schäft prägen. Wir werden weiterhin alles daran setzen, die Bedürfnisse unserer Kunden im digitalen Zeitalter zu bedienen sowie attraktive Renditen für unsere Aktionäre zu erwirtschaften.

Der Mobilfunkmarkt blieb im gesamten Verlauf des Jahres 2015 dynamisch. Dank unserer ausgewogenen und gleichzeitig aktiven Strategie konnten wir sowohl im Premium- als auch im Non-Premium-Segment unser Marktmomentum aufrechterhalten. Dabei profitierten wir von starken Wachstumsimpulsen im Partnergeschäft, insbesondere nach dem Launch der MBA-MVNO-Vereinbarung mit Drillisch im Juli 2015. Unsere Umsatzerlöse aus Mobilfunkdienstleistungen (MSR) blieben mit einem Plus von 0,1 % weitgehend stabil.

Bei der Integration der beiden Geschäftseinheiten haben wir zudem erhebliche Fortschritte erzielt. Wir erreichten wichtige Meilensteine und konnten einige für das Jahr 2016 geplante Integrationsschritte bereits in das vergangene Jahr vorziehen. Gleichzeitig gelang es uns, entscheidende Maßnahmen zur Vereinfachung unserer Prozesse einzuleiten. Zusammen mit unserem Ansatz zur Optimierung der kommerziellen Kosten führte dies 2015 zu einem Anstieg des OIBDA¹ von 20,5 % im Vergleich zum Vorjahr.

Durch die Einführung von National Roaming bei UMTS und den laufenden Ausbau des LTE-Netzes im Jahr 2015 verbesserte sich das Netzerlebnis für unsere Kunden erheblich.

**» BEI DER INTE-
GRATION DER BEIDEN
GESCHÄFTSEINHEITEN
HABEN WIR ERHEB-
LICHE FORTSCHRITTE
ERZIELT. «**



— Thorsten Dirks, CEO,
Telefónica Deutschland

— Rachel Empey, CFO,
Telefónica Deutschland

— Markus Haas, COO,
Telefónica Deutschland

**» WIR SIND AUF
DEM BESTEN WEG, DASS
FÜHRENDE DIGITALE
TELEKOMMUNIKATIONS-
UNTERNEHMEN
IN DEUTSCHLAND ZU
WERDEN. «**

Zudem trug der erfolgreiche Abschluss der Auktion für Multiband-Frequenzen im Juni 2015 dazu bei, unser Frequenzspektrum für die Zukunft abzusichern. Trotz der laufenden Netzinvestitionen konnten wir den CapEx² um 11,1 % reduzieren.

Im Namen des gesamten Managements möchten wir allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern für ihren hervorragenden Einsatz im vergangenen Jahr danken. Ohne ihr Engagement wäre es nicht möglich gewesen, die beschriebenen Meilensteine und Ziele zu erreichen.

Dank unserer Anstrengungen sind wir nun auf dem besten Weg, das führende digitale Telekommunikationsunternehmen in Deutschland zu werden. Wir wollen im neuen Jahr auf der soliden Basis, die wir 2015 geschaffen haben, aufbauen. Die Zukunft beginnt jetzt! Die Digitalisierung ist dabei der alles entscheidende Faktor. Durch sie verändern sich unsere Lebens- und Arbeitsgewohnheiten rasant – was zu einem kontinuierlichen Anstieg des Datenvolumens in unserem Netz führt.

Telefónica Deutschland verfügt über die nötigen Rohstoffe – IP-Konnektivität und Datenanalyse –, um an dieser Entwicklung teilzuhaben und von ihr zu profitieren. Beide Elemente stehen im Zentrum unserer Strategie, nicht nur in Bezug auf die Sicherung des Zugangs zur digitalen Welt für unsere Kunden, sondern auch im Hinblick auf neue Ideen und Lösungen für unsere Privat-, Geschäfts- und Wholesale-Kunden.

Schließlich möchten wir unseren Aktionären für das uns entgegengebrachte Vertrauen danken. Wir werden unsere strategischen und finanziellen Ziele weiterhin mit Nachdruck verfolgen. Unsere Entscheidung, für das erste Integrationsjahr eine stabile Dividende von 0,24 EUR pro Aktie auszuschütten, bekräftigt unser Leistungsversprechen an unsere Aktionäre. Gleichzeitig erlaubt sie es uns, finanziellen Handlungsspielraum zu bewahren.

Mit freundlichen Grüßen,



—
Thorsten Dirks



—
Rachel Empey



—
Markus Haas

1 OIBDA nach Gruppengebühren und vor Sondereffekten

2 Ohne Investitionen in Nutzungsrechte für Mobilfunkfrequenzen

GUTE GRÜNDE FÜR EIN INVESTMENT IN TELEFÓNICA DEUTSCHLAND_

1.

DEUTSCHLAND:

Ein attraktiver und dynamischer
Telekommunikationsmarkt

2.

VOM HERAUSFORDERER ZUM ETABLIERTEN PLAYER:

Gestaltung der digitalen Transformation
für ein einzigartiges Kundenerlebnis

3.

EINZIGARTIGES GESCHÄFTSMODELL:

Schlanke und effektive Aufstellung
zur Steigerung von Rentabilität und
Free Cashflow

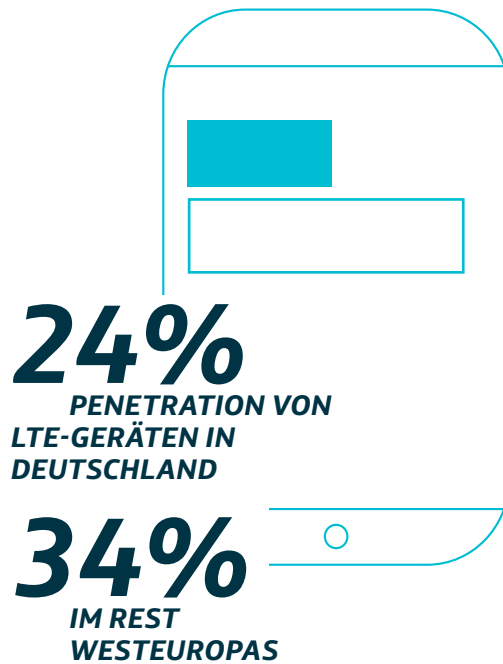
4.

LEISTUNGSVERSPRECHEN:

Attraktive Renditen
und finanzielle Flexibilität auf
starkem Fundament

1.

DEUTSCHLAND: EIN ATTRAKTIVER UND DYNAMISCHER TELE- KOMMUNIKATIONSMARKT



Seit der Marktkonsolidierung von vier auf drei Mobilfunknetzbetreiber im Jahr 2014 hat sich der deutsche Markt zu einem der attraktivsten in Europa entwickelt. Dies zeigt sich in einem relativ stabilen Preisumfeld und einer schrittweisen Reduzierung von Promotionen und Stützungen. Die Mobilfunknetzbetreiber haben sich generell darauf konzentriert, rationale, segmentierte Tarif- und Geräte-Portfolios zusammenzustellen, um von der wachsenden Datennutzung zu profitieren. Mit Blick auf das Wachstums-

potenzial bei der Datennutzung ist der deutsche Markt im europäischen Vergleich jedoch immer noch ein Nachzügler. So liegt die Penetration von LTE-Geräten in Deutschland bei nur 24 %, verglichen mit 34 % im restlichen Westeuropa. Infolgedessen sind wir der Ansicht, dass wir in den kommenden Jahren über den prognostizierten Wachstumstrends im Bereich Datennutzung liegen werden und somit im deutschen Telekommunikationsmarkt erhebliche Chancen zur weiteren Datenmonetarisierung bestehen.

Während die Dynamik im Premium-Segment weiterhin günstig ist, war die zweite Jahreshälfte 2015 im Non-Premium-Segment von intensiverem Wettbewerb gekennzeichnet. Dies betraf insbesondere Betreiber von virtuellen Mobilfunknetzen (MVNO) und ist teilweise auf die Fusionskontrollauflagen zurückzuführen. Die Verschiebung in Richtung Wholesale belastet derzeit die Umsatzerlöse aus Mobilfunkdienstleistungen der etablierten Betreiber. Die durchschnittliche Datennutzung auf Smart Devices lag bereits 2015 über der 1-GB-Marke, daher erwarten wir, dass die wachsende Datennachfrage der deutschen Konsumenten mittelfristig wieder zu einem Anstieg der Umsatzerlöse aus Mobilfunkdienstleistungen führen wird.

Im Festnetzgeschäft bleibt der deutsche Markt ein mäßig konvergenter Markt, der Kunden, die Festnetz- und Mobilfunkprodukte beim selben Betreiber kaufen, nur geringe Preisnachlässe bietet. Dadurch unterscheidet er sich positiv von anderen europäischen Märkten, in denen Preisnachlässe bei Kombi-Tarifen im Laufe der Zeit zu einer Wertvernichtung geführt haben.

2.

VOM HERAUSFORDERER ZUM ETABLIERTEN PLAYER: GESTALTUNG DER DIGITALEN TRANSFORMATION FÜR EIN EINZIGARTIGES KUNDENERLEBNIS

Durch den Zusammenschluss mit E-Plus ist Telefónica Deutschland zum größten deutschen Mobilfunkunternehmen nach Zahl der Kundenanschlüsse aufgestiegen. Die Marktführerschaft spiegelt sich in unserem rationalen Geschäftsansatz. Der Schwerpunkt liegt dabei auf der Bindung von bestehenden Kunden und der weiteren Entwicklung unserer Kundenbasis. Wenngleich die dauerhafte Umsetzbarkeit dieser Strategie vom Marktumfeld abhängt, beweist die deutliche Steigerung unserer Rentabilität im vergangenen Jahr, dass eine solche Strategie in einem gesättigten Markt die richtige ist.

Wir werden auch in Zukunft unsere Position als Mehrmarkenanbieter für Premium- und Non-Premium-Kunden beibehalten. Im Premium-Bereich werden wir daran arbeiten, Kunden langfristig für unsere Premium-Marke O₂ zu begeistern. Die Schlüssel hierfür sind unsere ausgezeichnete Netz- und Kundenservicequalität sowie ein außergewöhnliches Multichannel-Erlebnis. Gleichzeitig streben wir weiterhin an, von unseren starken Partnerschaften und verschiedenen Vertriebskanälen im Non-Premium-Bereich des Markts zu profitieren.

In allen Segmenten verfolgen wir das Ziel, die Chancen aus der mobilen Datennutzung durch Up- und Cross-Selling-Kampagnen sowie den Fokus auf der Digitalisierung von Kundenbeziehungen zu nutzen. Dies umfasst unter anderem den Wechsel von indirekten hin zu direkten Kanälen. Mithilfe neuer Erlebnis-Stores und eines neuen Servicekonzepts sollen das Kundenerlebnis verbessert und gleichzeitig die Kosten für den Kundenservice erheblich reduziert werden. Wir wollen außerdem verbesserte Datenanalysen für den Ausbau

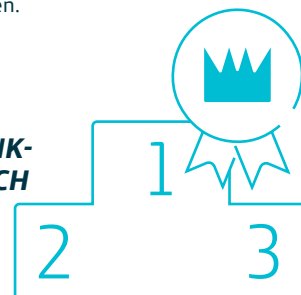
unseres Netzes sowie für gezieltes Marketing einsetzen, insbesondere über unsere Online-Kanäle. So werden wir die vorhandenen Daten mit neuen, über modernste digitale Möglichkeiten gewonnenen Erkenntnissen ergänzen, um das Kundenerlebnis weiter zu verbessern und unsere Geschäftstätigkeit zu optimieren.

Gleichzeitig werden wir die Chancen im OTT-Bereich sowie im TV- und Festnetz-Breitband-Geschäft weiter genauestens überprüfen und gegebenenfalls über wichtige Partnerunternehmen aktiv werden. Beispiele hierfür sind unsere derzeitigen Partnerschaften mit Napster, Sixt, Apple und Amazon im Bereich Musik-Streaming, M2M, e-Billing und Vertrieb.

Neben unserem zentralen Retail- und Partnergeschäft wollen wir unser Angebot im Business- und SME-Bereich weiter ausbauen. Dort verfügen wir nun über eine starke Basis, um mit einem größeren Vertriebsteam und unserem wettbewerbsfähigen und einzigartigen Produkt O₂ Unite effektiver am Marktgeschehen teilzunehmen.

In Bezug auf unser Festnetzangebot setzen wir auch weiterhin auf unsere Wholesale-Partnerschaft mit der Deutschen Telekom, um konvergente Dienstleistungen anzubieten.

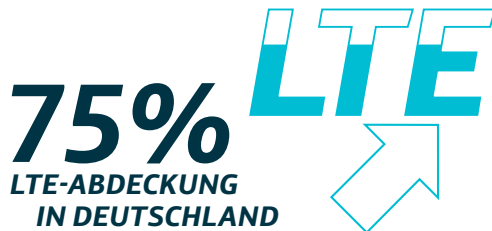
NR. 1
**MOBILFUNK-
ANBIETER NACH
KUNDENAN-
SCHLÜSSEN**



3.

EINZIGARTIGES GESCHÄFTSMODELL: SCHLANKE UND EFFEKTIVE AUFSTELLUNG ZUR STEIGERUNG VON RENTABILITÄT UND FREE CASHFLOW

75% **LTE**
**LTE-ABDECKUNG
IN DEUTSCHLAND**



Die Integration der Telefónica Deutschland Group und der E-Plus Gruppe bietet uns eine einzigartige Möglichkeit, das Unternehmen zum führenden digitalen Telekommunikationsunternehmen in Deutschland zu transformieren – sowohl in puncto wirtschaftlicher Leistungskraft als auch mit Blick auf operative Effizienz. Im fünften Jahr der Integration rechnen wir mit 800 Millionen EUR an Operating-Cashflow-Synergien. Im Jahr 2015 erwirtschafteten wir bereits 35 % dieses Betrags. Erfolgreiche Initiativen umfassen die erste Welle eines Restrukturierungsprogramms, die Optimierung von Vertriebsnetz, Niederlassungen und Einsatz externer Mitarbeiter sowie Projekte, die der Vereinfachung von Geschäftsprozessen und der Beseitigung von Doppelfunktionen dienen.

Mit der bestehenden Netzinfrastruktur von Telefónica Deutschland und E-Plus sowie den im Rahmen der Multiband-Auktion im Juni 2015 erworbenen Frequenzen verfügen wir mit Blick auf unser Netz über eine leistungsstarke Grundlage. Die Verfügbarkeit von National Roaming im UMTS-Netz seit April 2015 hat bereits zu einer wesentlichen Verbesserung der Netz Wahrnehmung durch unsere Kunden sowie zu einer gesteigerten Datennutzung geführt. Dies ist insbesondere vor dem Hintergrund wichtig, dass rund zwei Drittel des Datenverkehrs in Deutschland nach wie vor über

UMTS läuft. Darüber hinaus treiben wir auch den LTE-Ausbau weiter voran. Ende 2015 lag die entsprechende Netzabdeckung bei 75 %. Im Laufe des fünfjährigen Integrationsprozesses wollen wir 14.000 Netzstandorte abbauen. Ziel ist ein optimales Netz, mit dem wir bei Abdeckung, Kapazität und Effizienz auf Augenhöhe mit unseren Mitbewerbern agieren können.

2016 wird nicht nur hinsichtlich des Netzes ein Jahr der Veränderungen. Auf dem Programm stehen weitere operative Meilensteine wie die Optimierung unseres Markenportfolios und die damit verbundene Kundenumstellung, die auch eine Neuausrichtung unserer IT-Systemlandschaft erfordert. Diese Herausforderungen gehen wir mit einer kritisch-positiven Einstellung an, die uns dazu anhält, sämtliche Prozesse zu hinterfragen. Wie 2015 werden wir uns auf die Beibehaltung unseres Marktmomentums konzentrieren, aber diesen Prozess gleichzeitig als Chance zur Vereinfachung und Digitalisierung der End-to-end-Prozesse unseres Betriebsmodells verstehen.

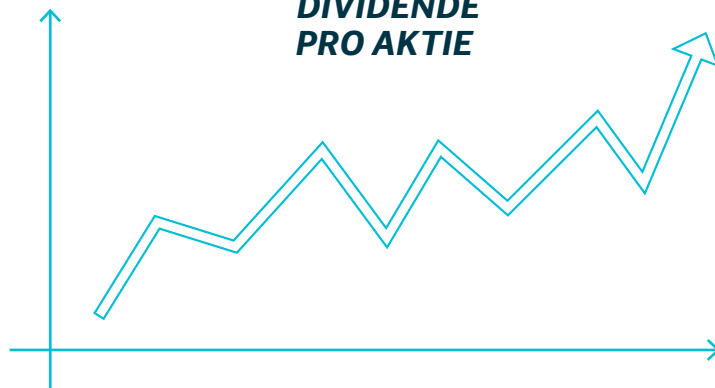
Dabei stellen IP-Konnektivität und Datenanalyse die Rohstoffe unseres Geschäfts dar. Diese wollen wir wirksam einsetzen, um zusätzliche Werte zu generieren und an den neuen strategischen Chancen teilzuhaben, die sich durch die steigende Relevanz von Datenanalyse und dem Internet der Dinge bieten. In den kommenden Jahren wird Telefónica Deutschland viel Zeit und Anstrengung darauf verwenden, die Kapazitäten im Bereich Konnektivität und Daten auszubauen. Wir wollen uns eine hervorragende Position im digitalen Ökosystem der Zukunft erarbeiten und gleichzeitig gewährleisten, dass die Privatsphäre unserer Kunden geschützt ist und diese die Hoheit über ihre Daten behalten.

4.

LEISTUNGSVERSPRECHEN: ATTRAKTIVE RENDITEN UND FINANZIELLE FLEXIBILITÄT AUF STARKEM FUNDAMENT

0,24 €

**DIVIDENDE
PRO AKTIE**



Telefónica Deutschland bietet seinen Aktionären ein einzigartiges Paket an Vorteilen: Als mobilfunkzentrierter Betreiber und einziger deutscher „Pure Player“ sind wir der natürliche Profiteur der Konsolidierung von vier auf drei Infrastrukturanbieter. Wir verfügen über ein überzeugendes Mehrmarkenangebot im Postpaid- und Prepaid-Bereich und sind auch im wachsenden Wholesale-Segment des Markts stark aufgestellt. Während des fünfjährigen Integrationsprozesses verfolgt das Unternehmen außerdem eine klare Strategie in Bezug auf Rentabilität und Generierung von Free Cashflow. Laut Marktprognosen besteht innerhalb dieses Zeitraums die Chance, dass der Operating Cashflow (OIBDA minus CapEx) um das Fünffache steigt.

In seiner Dividendenpolitik beabsichtigt das Unternehmen, eine hohe Ausschüttungsquote im Verhältnis zum Free Cashflow beizubehalten und bei Dividendenentscheidungen während des Integrationsprozesses die Berücksichtigung künftiger Cashflows aus Synergien zu erwägen. Das Management plant, auf der nächsten ordentlichen Hauptversammlung am 19. Mai 2016 für das Jahr 2015 eine stabile Dividende von 0,24 EUR je Aktie vorzuschlagen. Dadurch sollen unsere finanzielle Flexibilität und ein stabiles Gleichgewicht zwischen Eigen- und Fremdkapital sichergestellt werden, während wir gleichzeitig unseren Aktionären attraktive Renditen bieten.

HIGHLIGHTS GESCHÄFTS- JAHR 2015

Per Ende Dezember 2015 verfügte Telefónica Deutschland über 48,4 Millionen Kundenanschlüsse, ein Anstieg um 1,5 % gegenüber dem Vorjahr. Dies ist auf einen Anstieg (+2,2 %) der Mobilfunkanschlüsse sowohl im Prepaid- als auch im Postpaid-Bereich zurückzuführen.

Die Umsatzerlöse aus Mobilfunkdienstleistungen blieben erwartungsgemäß mit +0,1 % im Vergleich zum Vorjahr weitgehend stabil. Dieses Ergebnis resultiert aus unserem kontinuierlichen Fokus auf Kundenbindung und die Entwicklung unserer Kundenbasis sowie aus dem Wachstum des Partnergeschäfts.

Der deutliche Anstieg des OIBDA² in 2015 ist maßgeblich auf die beschleunigte Realisierung von Synergien zurückzuführen, da wir wesentliche Integrationsprojekte von 2016 auf 2015 vorziehen und insgesamt Einsparungen von 280 Mio. EUR an Operating Cashflow (OIBDA minus CapEx) erzielen konnten. Darüber hinaus wurde der Rückgang der kommerziellen Kosten durch den Fokus auf die Entwicklung der Bestandskunden begünstigt.

UMSATZ MOBILFUNKDIENSTLEISTUNGEN

(in Millionen EUR)

+0,1 %

2015 5.532

2014 5.528¹

OIBDA/OIBDA-MARGE²

(in Millionen EUR)

+20,5 %

2015 1.760 Marge 22,3 %

2014 1.461¹ Marge 18,7 %

MOBILFUNKANSCHLÜSSE

(in Tausend)

+2,2 %

31. Dezember 2015 43.063

31. Dezember 2014 42.125¹

ZUSAMMENFASSUNG DES FINANZAUSBLICKS FÜR 2016

Referenzwert für 2015

Umsatzerlöse aus Mobilfunkdienstleistungen (MSR):

5.532 Mio. €

OIBDA vor Sondereffekten:

1.760 Mio. €

CapEx excluding spectrum:

1.032 Mio. €

Ausblick für 2016 Entwicklung gegenüber dem Vorjahr

Umsatzerlöse aus Mobilfunkdienstleistungen (MSR):

Leicht negativ bis weitgehend stabil

OIBDA vor Sondereffekten:

Prozentuales Wachstum im niedrigen bis mittleren einstelligen Bereich

CapEx:

Wachstum im niedrigen Zehnprozentbereich

- 1 Kombinierte Zahlen für die ersten neun Monate 2014 basieren auf Schätzungen und sind das Ergebnis aus der Aggregation und anschließenden Konsolidierung der Finanzdaten der Telefónica Deutschland Group und der E-Plus Gruppe unter Anwendung der Bilanzierungsrichtlinien der Telefónica Deutschland Group. Darüber hinaus sind die kombinierten Zahlen um wesentliche Sondereffekte wie Veräußerungsgewinne oder Restrukturisierungskosten, die auf Schätzungen des Managements von Telefónica basieren und welche wir als vergleichbare Basis für aussagekräftiger halten, angepasst.
- 2 Vor Sondereffekten.

FINANZDATEN IM ÜBERBLICK

(In Millionen EUR)	1. Januar bis 31. Dezember		
	2015	2014 ¹	% Veränd.
Umsatzerlöse	7.888	5.522	42,9
Umsatzerlöse aus Mobilfunkdienstleistungen	5.532	3.580	54,5
Betriebsergebnis vor Abschreibungen (OIBDA)	1.804	679	>100
OIBDA-Marge	22,9%	12,3%	10,6%-p.
Betriebsergebnis	(263)	(621)	57,6
Periodenergebnis	(383)	(689)	44,5
Unverwässertes Ergebnis je Aktie (in EUR)²	(0,13)	(0,43)	69,8
CapEx³	(1.032)	(849)	21,6
Operating Cashflow (OIBDA minus CapEx)⁴	670	(169)	>100
Free Cashflow vor Dividenden- und Spektrumszahlungen⁵ und vor Erwerb von E-Plus abzgl. übernommener Zahlungsmittel	700	725	(3,5)
Free Cashflow vor Dividendenzahlungen- und Spektrumszahlungen⁵	832	(2.514)	>100
Anschlüsse gesamt zum 31. Dezember (in Tausend)	48.363	47.662	1,5
Mobilfunkanschlüsse (in Tausend)	43.063	42.125	2,2
Postpaid-Anteil (%)	44,3%	44,6%	(0,3%-p.)
Gesamt-ARPU (in EUR)	10,7	11,8	(8,9)
Postpaid churn excl. M2M (%)	1,9%	1,9%	(0,0%-p.)
Anteil Datenumsatz ohne SMS am gesamten Datenumsatz (%)	71,6%	71,2%	0,4%-p.
Anzahl Mitarbeiter zum 31. Dezember	9.464	10.936	(13,5)
Zum 31. Dezember			
	2015	2014	% Veränd.
Nettofinanzschulden zum 31. Dezember⁶	1.225	18	>100
Verschuldungsgrad zum 31. Dezember ⁷	0,7x	0,0x	>100

1 Sofern nicht anders angegeben, erfolgen die Angaben der Werte inklusive der retrospektiven Anpassung aus der Kaufpreisallokation innerhalb des Zwölfmonatszeitraums der am 1. Oktober 2014 erworbenen E-Plus Gruppe (IFRS 3). Für nähere Informationen wird auf den Abschnitt „Unternehmenszusammenschlüsse“ im Konzernanhang zum 31. Dezember 2015 verwiesen.

2 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 Berichtsperiode 2015 bzw. 1.620 Mio. innerhalb der Berichtsperiode 2014.

3 Exklusive der Investitionen in Spektrum im Juni 2015 in Höhe von 1.198 Mio. EUR (inklusive aktivierter Fremdkapitalkosten).

4 Exklusive der Investitionen in Spektrum im Juni 2015 in Höhe von 1.198 Mio. EUR (inklusive aktivierter Fremdkapitalkosten) und bereinigt um die Nettoerträge aus der finalen Kaufpreisanpassung.

5 Der Free Cashflow vor Dividenden- und Spektrumszahlungen ist definiert als die Summe des Cashflow aus der betrieblichen Tätigkeit und des Cashflow aus der Investitionstätigkeit und wurde exklusive der geleisteten Zahlungen für die Investitionen in Spektrum im Juni 2015 in Höhe von 978 Mio. EUR berechnet.

6 Nettofinanzschulden beinhalten kurz- und langfristige zinstragende Vermögenswerte und zinstragende Finanzverbindlichkeiten sowie Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente. B + E Kurzfristige und langfristige finanzielle Vermögenswerte beinhalten Handset-Forderungen (kurzfristig: 321 Mio. EUR in 2015 und 454 Mio. EUR in 2014; langfristig: 157 Mio. EUR in 2015 und 236 Mio. EUR in 2014), die positive Wertentwicklung des Fair Value Hedge für festverzinsliche Finanzschulden (kurzfristig: 2 Mio. EUR in 2015 und 2 Mio. EUR in 2014; langfristig: 12 Mio. EUR in 2015 und 12 Mio. EUR in 2014) sowie ausgegebene Darlehen an Dritte (kurzfristig: 1 Mio. EUR in 2015 und 1 Mio. EUR in 2014; langfristig: 1 Mio. EUR in 2015 und 1 Mio. EUR in 2014). C + F Kurzfristige und langfristige Finanzschulden beinhalten ausgegebene Anleihen, Schuldscheindarlehen und Namensschuldverschreibungen (1.420 Mio. EUR in 2015 und 1.115 Mio. EUR in 2014), sonstige Darlehen (501 Mio. EUR in 2015 und 726 Mio. EUR in 2014), Leasingschulden (kurzfristig: 180 Mio. EUR in 2015 und 382 Mio. EUR in 2014; langfristig: 32 Mio. EUR in 2015 und 204 Mio. EUR in 2014) sowie kurzfristige zinstragende Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen (kurzfristig: 119 Mio. EUR in 2015 und 0 Mio. EUR in 2014).

Anmerkungen: Die Handset-Forderungen sind in der Bilanz unter Forderungen aus Lieferungen und Leistungen ausgewiesen. Die noch offenen Zahlungsverpflichtungen aus der Mobilfunk-Frequenzauktion in Höhe von 220 Mio. EUR (nach Aktivierung von Fremdkapitalkosten) sind in der Bilanz in den Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen enthalten und daher nicht in der Nettofinanzschuldenberechnung berücksichtigt.

7 Verschuldungsgrad ist definiert als Nettofinanzschulden geteilt durch das OIBDA für die letzten zwölf Monate vor Sondereffekten.

Anmerkung: Für die Berechnung des Verschuldungsgrads auf Basis des OIBDA der letzten zwölf Monate, welche den Zeitraum vor dem Zusammenschluss mit E-Plus betrifft, wird ein kombiniertes* OIBDA angewendet. Dieses kombinierte OIBDA beinhaltet das OIBDA der E-Plus Gruppe unter Anwendung der Bilanzierungsrichtlinien der Telefónica Deutschland Group für die gesamten zwölf Monate, so als ob der Zusammenschluss bereits am Anfang der Zwölfmonatszeitraums stattgefunden hätte.

*Kombinierte Zahlen für 2014 basieren auf Schätzungen und sind das Ergebnis aus Aggregation und anschließender Konsolidierung der Finanzdaten der Telefónica Deutschland Group und der E-Plus Gruppe unter Anwendung der Bilanzierungsrichtlinien der Telefónica Deutschland Group. Darüber hinaus sind die kombinierten Zahlen um wesentliche Sondereffekte wie Kapitalerträge oder Restrukturisierungskosten, die auf Schätzungen des Telefónica Managements basieren und welche wir als vergleichbare Basis für aussagekräftig halten, angepasst.

INVESTOR RELATIONS_

2015 war das erste volle Geschäftsjahr nach dem Erwerb der E-Plus Gruppe durch die Telefónica Deutschland Group. Wir konnten eine Reihe von wichtigen Meilensteinen im Rahmen der Integration erfolgreich abschließen und erreichten unsere finanziellen und strategischen Ziele für das Geschäftsjahr 2015. Zum Jahresende befinden wir uns in einer starken Position und sind auf dem besten Weg, das führende digitale Telekommunikationsunternehmen im deutschen Markt zu werden.

Investor Relations tritt als Schnittstelle zwischen dem Unternehmen, der Finanzwelt und anderen Stakeholdern auf und stellt interessierten Parteien auf schnelle und effektive Weise regelmäßig Informationen zu unserer Entwicklung zur Verfügung. Unser primäres, operatives Ziel ist es, proaktiv mit Anlegern in Kontakt zu treten, damit diese realistische Annahmen zur relativen Bewertung des Unternehmens treffen können.

AKTIENDATEN

Aktientyp	Nennwertlose Namensaktie
Nominalwert je Aktie	1,00 EUR
Deutsche Wertpapierkennnummer (WKN)	A1J5RX
Internationale Wertpapierkennnummer (ISIN)	DE000A1J5RX9
Börsenkürzel	O2D
Segment	Prime Standard
Index	TecDAX
Sektor	Telekommunikation

KONJUNKURLAGE UND KAPITALMARKTUMFELD

Die deutsche Wirtschaft trotzte einem schwierigen globalen Wirtschaftsumfeld und verzeichnete mit einem Plus von 1,7 % ein solides BIP-Wachstum. Gründe hierfür waren die starke Binnennachfrage und das weiterhin hohe Verbrauchervertrauen.

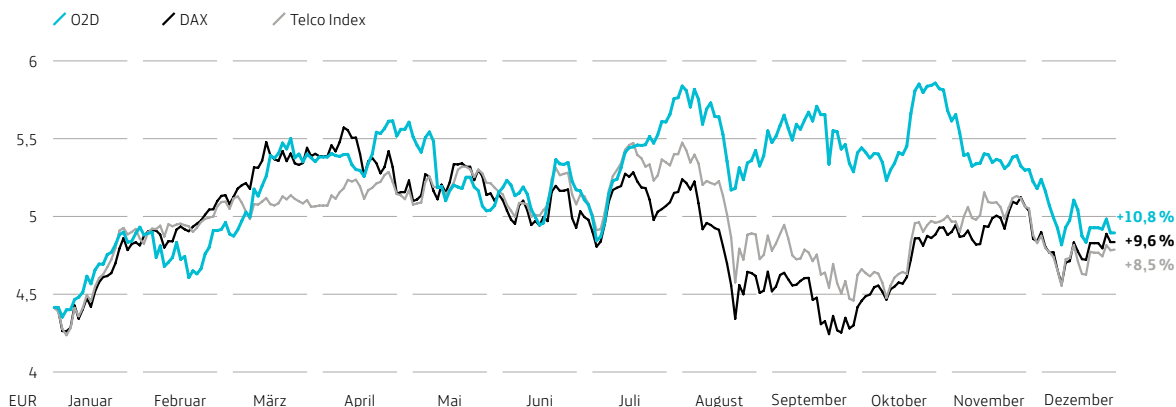
An den Kapitalmärkten legten die Kurse bis April zu. Danach belasteten die griechische Schuldenkrise und ein potenzieller „Grexit“ das Anlegervertrauen, was zu einer Phase länger anhaltender Volatilität führte. Eine kurze Rallye nach dem Abschluss eines Hilfsprogramms für Griechenland Anfang Juli wurde von Kurseinbrüchen in China und wachsenden Sorgen über eine anstehende Zinserhöhung in den USA jäh beendet. Der folgende Rückgang der globalen Märkte dauerte bis Ende September an. Spekulationen über zusätzliche geldpolitische Lockerungsmaßnahmen durch die EZB zusammen mit der Einschätzung, dass die globale Wirtschaft höhere Zinssätze in den USA aushalten kann, gaben den europäischen Aktienmärkten in der Folge wieder Aufwind. Anfang Dezember verbuchten die Märkte dann wiederum Kursverluste, nachdem die von der EZB angekündigten Maßnahmen weniger umfangreich als erwartet ausfielen und sich die US-Notenbank Fed zur ersten Leitzinserhöhung

AKTIENPERFORMANCE

	2014	2015
XETRA-Schlusskurse		
31. Dezember	4,414 EUR	4,891 EUR
Performance	-6,98 %	+10,81 %
Jahreshoch	5,037 EUR	5,856 EUR
Jahrestief	3,577 EUR	4,352 EUR
Handelsvolumen		
Durchschnittliches Tagesvolumen	2.057.757	2.135.501
Ausgegebene Aktien zum 31. Dezember	2.974.554.993	2.974.554.993
Marktkapitalisierung zum 31. Dezember	12.129.685.739	14.548.548.471
Gewichtung im TecDAX	6,75 %	7,79 %
Dividende		
	0,24 EUR je Aktie	0,24 EUR je Aktie vorgeschlagen

AKTIENKURSENTWICKLUNG 2015

1. Januar bis 31. Dezember, indiziert



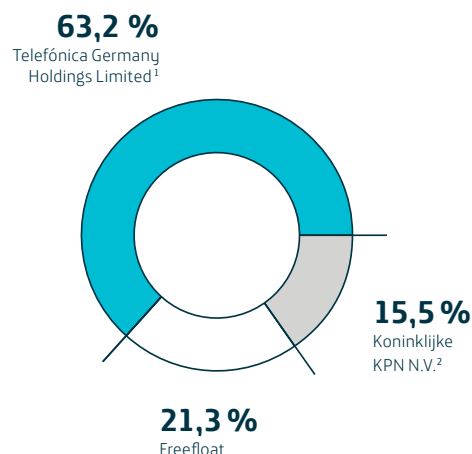
seit zehn Jahren entschloss. Der Stoxx 600 schloss das Jahr mit einem Plus von 6,8 % ab, während der DAX einen Anstieg von 9,6 % verzeichnete. Der deutsche Leitindex wurde dabei im Jahresverlauf vom Schwellenländerrisiko deutscher Exporteure negativ beeinflusst.

Der Telekommunikationssektor präsentierte sich bis Ende August stark an den Aktienmärkten und wurde dabei von verbesserten Gewinndynamiken und Übernahmespekulationen getragen. Anschließend näherte er sich wieder dem breiten Markt an. Die Höchststände der Sommermonate wurden in der Folge zwar nie mehr ganz erreicht, der Sektor beendete das Jahr 2015 jedoch mit einem Plus von 8,5 %.

Die Aktie von Telefónica Deutschland startete mit einem Tagestiefstkurs von 4,303 EUR in das Jahr 2015 und erreichte mit 5,994 EUR Ende Oktober ihren Tageshöchstkurs. Im Großen und Ganzen bewegte sich die Aktie in der ersten Jahreshälfte im Einklang mit den Märkten und der Branche. Vom Kursrutsch im September zeigte sie sich weitgehend unbeeindruckt und lag im Umfeld der am 5. November 2015 veröffentlichten vorläufigen Ergebnisse für das dritte Quartal über der Marktentwicklung.

Am 8. November 2015 bot KPN ein Viertel seines Gesamtanteils von 20,5 % an Telefónica Deutschland

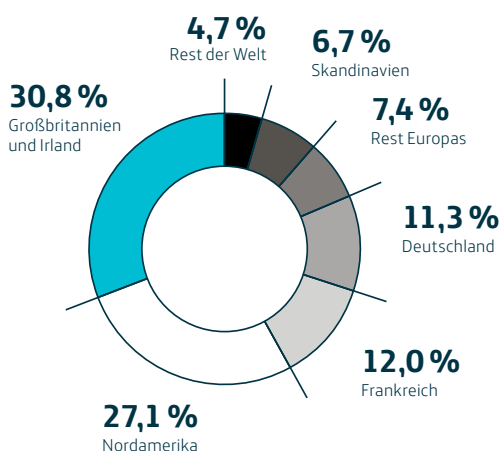
AKTIONÄRSSTRUKTUR



¹ Telefónica Germany Holdings Limited ist eine indirekte hundertprozentige Tochtergesellschaft von Telefónica, S.A.

² Gemäß Stimmrechtsmitteilung vom 20. Oktober 2014 hält die Koninklijke KPN N.V. ihre Anteile unmittelbar.

GEOGRAFISCHE VERTEILUNG DES FREEFLOAT



im Rahmen eines beschleunigten Bookbuilding-Verfahrens zum Verkauf an und veräußerte 150 Millionen Aktien zu einem Stückpreis von 5,37 EUR. Durch die Transaktion erhöhte sich der Streubesitzanteil von Telefónica Deutschland auf 21,3 %, was die Liquidität der Aktie verbesserte und ihre Gewichtung im TecDAX von 6,75 % auf 7,79 % steigen ließ.

Wie der Rest des Markts büßte auch O2D seine zu Jahresbeginn erzielten Zuwächse gegen Jahresende teilweise wieder ein. Die Aktie schloss das Jahr mit einem Plus von 10,81 % bei 4,891 EUR und lag somit über dem breiteren Markt, dem DAX und der Branche im Allgemeinen.

AKTIONÄRSVERGÜTUNG

Telefónica Deutschland beabsichtigt, eine attraktive Aktionärsvergütungspolitik beizubehalten, die eine hohe Ausschüttungsquote im Verhältnis zum Free Cashflow beinhaltet. Während des Integrationsprozesses werden wir bei Dividendenvorschlägen die Erwirtschaftung künftiger Cashflows aus Synergien mit einbeziehen.

Gleichzeitig legt das Unternehmen großen Wert auf finanzielle Flexibilität und eine konservative

Finanzierungspolitik. Wir verfolgen daher das Ziel, den Verschuldungsgrad¹ bei oder unter 1,0x zu halten.

Am 5. November 2015 kündigte das Management Board von Telefónica Deutschland an, der nächsten ordentlichen Jahreshauptversammlung am 19. Mai 2016 eine Bardividende von 0,24 EUR je Aktie vorzuschlagen.

TÄTIGKEITEN VON INVESTOR RELATIONS

Die Investor Relations Abteilung von Telefónica Deutschland hat zum Ziel, den engen Kontakt zwischen dem Unternehmen und der Finanzwelt, einschließlich Privat- und institutionellen Anlegern sowie Finanzanalysten, sicherzustellen. 2015 repräsentierten das Management Board und das IR-Team Telefónica Deutschland in mehr als 450 Einzel- und Gruppengesprächen, einschließlich Telefonkonferenzen, Roadshows und Konferenzen in Europa und Nordamerika. Insgesamt war das Team im letzten Jahr neun Wochen lang im Auftrag des Unternehmens unterwegs.

Víctor García-Aranda, Director Investor Relations, kehrte nach Spanien zurück und übergab die Leitung an Veronika Bunk-Sanderson, die im September 2015 von der Telekom Austria Group in Wien zu Telefónica Deutschland wechselte.

Für weitere Informationen zum Unternehmen oder zur Aktie der Telefónica Deutschland erreichen Sie uns über die auf der nächsten Seite aufgeführten Kontaktdaten.



— Thorsten Dirks, CEO von Telefónica Deutschland, auf der Hauptversammlung 2015

Telefónica Deutschland – 2015

1 Nettofinanzschulden geteilt durch OIBDA für die letzten zwölf Monate vor Sondereffekten.

TELEFÓNICA DEUTSCHLAND GROUP FIXED INCOME

Emmissionsdatum	Währung	Volumen	Laufzeit	Kupon	Anleihe Rating	Listing
22. November 2013	EUR	600.000.000	5 Jahre	1,875 %	BBB, stabiler Ausblick	Regulierter Markt der Luxemburger Börse
10. Februar 2014	EUR	500.000.000	7 Jahre	2,375 %	BBB, stabiler Ausblick	Regulierter Markt der Luxemburger Börse

Telefónica Deutschland besitzt ein langfristiges Emittentenrating der Ratingagentur Fitch, das regelmäßig überprüft wird. Am 21. Dezember 2015 bestätigte die Agentur das Rating BBB mit stabilem Ausblick.



FINANZKALENDER **2016**

(Änderungen vorbehalten.)

25. Februar

Q4 2015 – Vorläufiges Ergebnis

28. April

Q1 2016 – Vorläufiges Ergebnis

19. Mai

Ordentliche Hauptversammlung

28. Juli

Q2 2016 – Vorläufiges Ergebnis

27. Oktober

Q3 2016 – Vorläufiges Ergebnis



KONTAKT

TELEFÓNICA DEUTSCHLAND GROUP
INVESTOR RELATIONS

Telefon

+49 (0)89 2442 1010

E-Mail

Institutionelle Anleger: ir-deutschland@telefonica.com
Privataktionäre: shareholder-deutschland@telefonica.com

Website

www.telefonica.de/investor-relations

HERAUSGEBER

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

VERANTWORTLICH FÜR DEN INHALT

Peter Mentner,
Director Communications & Public Relations

PROJEKTLEITUNG

Tina Hoffmann, Head of Group
Communications Strategy & Management
Stefanie Seidlitz, Project Manager Communications

KONZEPT UND DESIGN

Telefónica Deutschland
Communications & Public Relations
Strichpunkt GmbH, Stuttgart/Berlin

DRUCK

Typo Bierl

BILDNACHWEIS

Bernd Opitz (Seiten 6–9, 20–23, 38–41, 55)
shutterstock: FabrikaSimf, Jasmin Awad, Iculig, Alexlukin,
Suphaksorn Thongwongboot, and-g (Seite 12)
Conny Mirbach (Seiten 24–27)
Plainpicture: Willing-Holtz (Seite 28), electrons 08 (Seite 45)
Getty: Carsten Koall (Seite 29), peopleimages.com (Seite 33)
stocksy (Seite 31)
Laif: Jörg Modrow (Seite 32), Markus Hintzen (Seite 47)
Anne Deppe (Seiten 42–44)
Rest Telefónica

DEN GESAMTEN GESCHÄFTSBERICHT 2015

finden Sie unter:

www.geschaeftsbericht.telefonica.de





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

Telefónica Deutschland
Geschäftsbericht

2 0 1 5

The background of the entire page is a dark blue gradient. It is filled with a complex, abstract pattern of thin, glowing blue lines that swirl and loop across the frame. Interspersed among these lines are numerous small, bright green squares, some of which appear to be at the ends of the lines, suggesting a network or data flow. The overall effect is one of dynamic, digital energy.

SHAPING THE LEADING DIGITAL TELCO

Telefónica

Deutschland

Inhalt_

A

S.4–75

Zusammengefasster Lagebericht_

Grundlagen des Konzerns	6
Geschäftstätigkeit	6
Ziele und Strategien	10
Produktentwicklung und Innovationsmanagement	15
Struktur der Telefónica Deutschland Group	17
Steuerungssystem	19
Geschäftsentwicklung des Konzerns	23
Gesamtwirtschaftliche und branchenbezogene Rahmenbedingungen	23
Regulatorische Einflüsse auf die Telefónica Deutschland Group	24
Überblick über das Geschäftsjahr 2015	27
Ertragslage	30
Finanzlage	34
Vermögenslage	39
Mitarbeiter	43
Corporate Responsibility	46
Nachtragsbericht	50
Risiko- und Chancenmanagement	51
Risikomanagement und Finanzinstrumente	51
Risikomanagement und Risikoberichterstattung	52
Risiken	54
Chancenmanagement	60
Zusammenfassende Darstellung der Risiko- und Chancenlage	61
Internes Kontroll- und Risikomanagementsystem	62
Prognosebericht	64
Wirtschaftlicher Ausblick	64
Markterwartungen	64
Ausblick 2016	64
Sonstige Angaben	67
Bericht über Beziehungen zu verbundenen Unternehmen	67
Grundzüge des Vergütungssystems	67
Übernahmerelevante Angaben	69
Geschäftsentwicklung der Telefónica Deutschland Holding AG	72
Geschäftstätigkeit	72
Ertragslage	72
Finanz- und Vermögenslage	73
Mitarbeiter	74
Nachtragsbericht	74
Risiken und Chancen	74
Erklärung zur Unternehmensführung	75
Ausblick 2016	75

B

S. 76–166

Konzernabschluss_

Konzernbilanz	78
Konzerngewinn- und Verlustrechnung	79
Konzerngesamtergebnisrechnung	80
Konzerneigenkapitalveränderungsrechnung	81
Konzernkapitalflussrechnung	82

Konzernanhang

1. Berichtendes Unternehmen	83
2. Wesentliche Ereignisse und Geschäftsvorfälle des Geschäftsjahres	86
3. Grundlage der Erstellung	88
4. Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze	89
5. Ausgewählte erläuternde Anhangangaben zur Konzernbilanz	111
6. Ausgewählte erläuternde Anhangangaben zur Konzerngewinn- und Verlustrechnung	130
7. Unternehmenszusammenschlüsse	135
8. Aufgegebene Geschäftsbereiche sowie Veräußerungsgruppen	136
9. Ergebnis je Aktie	138
10. Bewertungskategorien der finanziellen Vermögenswerte und finanziellen Verbindlichkeiten	139
11. Konzerngesellschaften der Telefónica Deutschland Group	144
12. Gemeinschaftliche Tätigkeiten	145
13. Nahestehende Unternehmen und Personen	146
14. Transaktionen mit Vorstand und Aufsichtsrat	150
15. Anteilsbasierte Vergütungen	152
16. Angaben zu den Mitarbeitern	159
17. Finanzinstrumente und Risikomanagement	159
18. Eventualvermögenswerte und -verbindlichkeiten	163
19. Operatingleasingverhältnisse sowie Untermietverträge	164
20. Gesamthonorar für Dienstleistungen des Konzernabschlussprüfers	166
21. Ereignisse nach der Berichtsperiode	166
22. Entsprechenserklärung zum Deutschen Corporate Governance Kodex	166

C

S. 167–188

Weitere Informationen_

Versicherung der gesetzlichen Vertreter	169
Bestätigungsvermerk	170
Bericht des Aufsichtsrats für das Geschäftsjahr 2015	171
Corporate Governance Bericht	176
Erklärung zur Unternehmensführung	179
Glossar	185
Impressum	188



Zusammen- gefasster Lage- bericht_

für das Geschäftsjahr 2015

A

S. 4–75

Zusammengefasster Lagebericht_

Grundlagen des Konzerns	6
Geschäftstätigkeit	6
Ziele und Strategien	10
Produktentwicklung und Innovationsmanagement	15
Struktur der Telefónica Deutschland Group	17
Steuerungssystem	19
Geschäftsentwicklung des Konzerns	23
Gesamtwirtschaftliche und branchenbezogene Rahmenbedingungen	23
Regulatorische Einflüsse auf die Telefónica Deutschland Group	24
Überblick über das Geschäftsjahr 2015	27
Ertragslage	30
Finanzlage	34
Vermögenslage	39
Mitarbeiter	43
Corporate Responsibility	46
Nachtragsbericht	50
Risiko- und Chancenmanagement	51
Risikomanagement und Finanzinstrumente	51
Risikomanagement und Risikoberichterstattung	52
Risiken	54
Chancenmanagement	60
Zusammenfassende Darstellung der Risiko- und Chancenlage	61
Internes Kontroll- und Risikomanagementsystem	62
Prognosebericht	64
Wirtschaftlicher Ausblick	64
Markterwartungen	64
Ausblick 2016	64
Sonstige Angaben	67
Bericht über Beziehungen zu verbundenen Unternehmen	67
Grundzüge des Vergütungssystems	67
Übernahmerelevante Angaben	69
Geschäftsentwicklung der Telefónica Deutschland Holding AG	72
Geschäftstätigkeit	72
Ertragslage	72
Finanz- und Vermögenslage	73
Mitarbeiter	74
Nachtragsbericht	74
Risiken und Chancen	74
Erklärung zur Unternehmensführung	75
Ausblick 2016	75

Grundlagen des Konzerns_

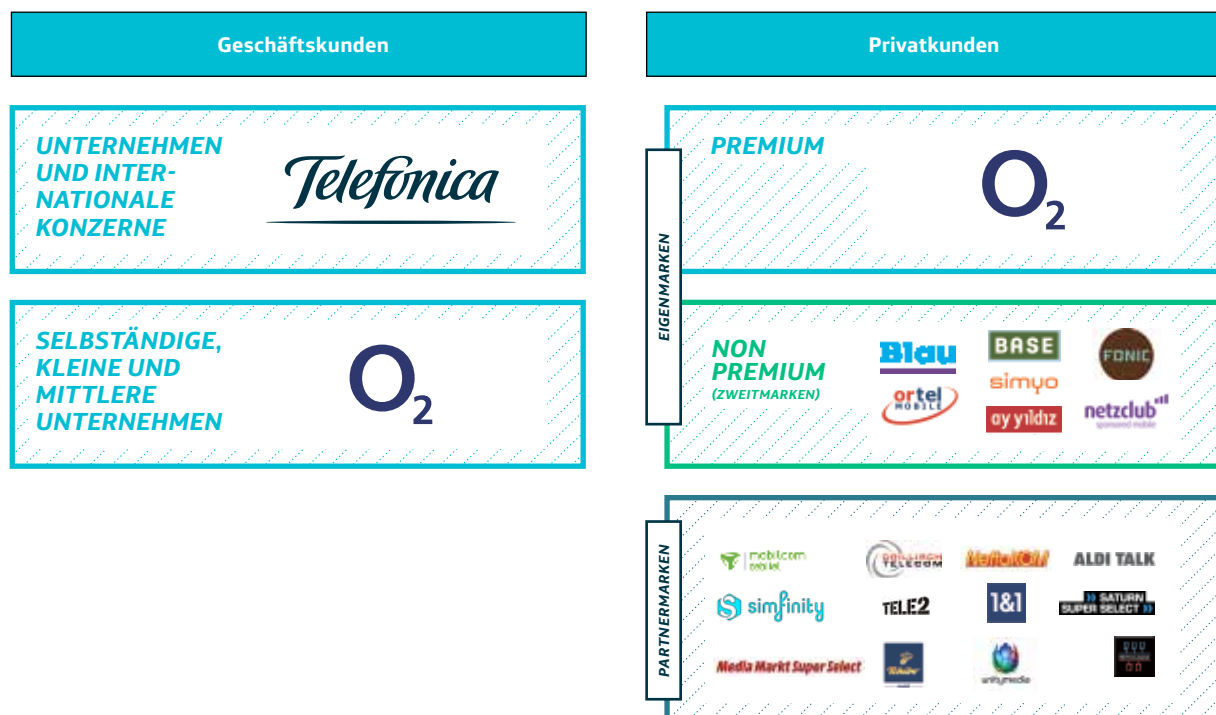
Geschäftstätigkeit

Die Telefónica Deutschland Group ist einer der führenden integrierten Netzbetreiber in Deutschland./Wir bedienen sämtliche Marktbereiche erfolgreich mit einer Mehrmarkenstrategie./Telefónica Deutschland bietet ein hochmodernes Mobilfunknetz insbesondere in Ballungszentren./Daten sind der Dreh- und Angelpunkt unseres Unternehmens./Wir sind führend im mobilen Privatkunden- und Wholesale-Markt in Deutschland.

Mit mehr als 48 Millionen Kundenanschlüssen zum 31. Dezember 2015 ist die Telefónica Deutschland Group einer der drei integrierten Netzbetreiber in Deutschland. Mit insgesamt mehr als 43 Millionen Mobilfunkanschlüssen zum 31. Dezember 2015 sind wir führend auf dem deutschen Mobiltelekommunikationsmarkt. Wir sind Teil der Telefónica, S.A. Group, einem der größten Telekommunikationsunternehmen weltweit.

Unsere Marken decken sämtliche Marktbereiche und -bedürfnisse ab

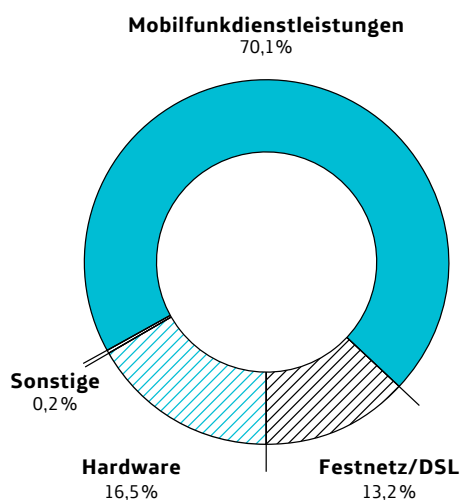
G01 — Unsere Marken



Unser Marketing- und Vertriebsansatz folgt einer konsequenten und fokussierten Mehrmarkenstrategie. So können wir mit unseren Produkten und Dienstleistungen ein breites Spektrum unterschiedlicher Kundenbedürfnisse adressieren. Die meisten unserer Mobilkommunikationsprodukte bieten wir im Postpaid-Bereich über unsere Marken O₂ und BASE an. Festnetzkommunikationsprodukte und -pakete werden über unsere Premiummarke O₂ vertrieben. Wir streben stets danach, die Marktposition unserer Premiummarke zu verbessern, insbesondere um hochwertige Kunden im Privat- und Geschäftskundenbereich zu gewinnen. Internationale Großkonzerne werden von unserer Marke Telefónica abgedeckt.

Mit unseren Zweit- und Partnermarken sowie durch unsere Wholesale-Kanäle erreichen wir weitere Kundenkreise, die wir nicht mit unserer Marke O₂ adressieren. Zu unseren Zweitmarken zählen Blau, BASE, simyo, Fonix, netzclub, AY YILDIZ und Ortel Mobile. Zudem bieten wir durch gemeinschaftliche Tätigkeiten und strategische Partnerschaften weitere Mobilfunkmarken an, wie beispielsweise TCHIBO mobil. Unser Mehrmarkenansatz ermöglicht uns die Abdeckung eines breiten Kundenspektrums sowie die Optimierung und effiziente Steuerung unseres Angebots durch maßgeschneiderte Produkte und Vertriebs- und Marketingaktivitäten.

G02 — Umsatzaufteilung GJ 2015

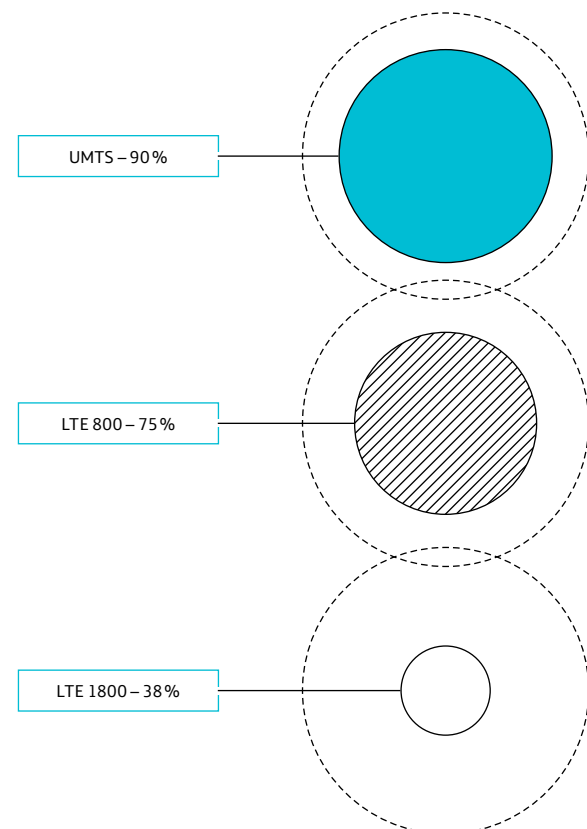


Mobilfunkgeschäft ist unser Hauptumsatzträger

Als Marktführer bei Mobilfunkdienstleistungen in Deutschland betreiben wir ein hochmodernes Netzwerk. Wir bieten, unter anderem dank des dichtesten UMTS-Netzwerks in Deutschland, ein entsprechend hochqualitatives Netzerlebnis in Ballungszentren. Darüber hinaus erweitern wir unser Angebot auch in ländlichen Regionen zügig, insbesondere

durch den Ausbau unseres LTE-Netzwerks. Im Jahr 2015 war das Mobilfunkgeschäft mit 5.532 Mio. EUR bzw. 70,1 % der Hauptumsatzträger der Telefónica Deutschland Group.

G03 — Netzwerkabdeckung



Mit unserer gemeinsamen UMTS-Netzwerkinfrastruktur erreichen wir aktuell rund 90 % der deutschen Bevölkerung. Unsere Kunden profitieren von der gemeinsamen Stärke der Netze von O₂ und E-Plus und können auf noch bessere mobile Datenanwendungen zurückgreifen.

Die Telefónica Deutschland Group baut zudem ihr LTE-Netzwerk kontinuierlich aus, um das Netzerlebnis über die Nutzung mobiler Daten mittels UMTS hinaus zu verbessern. Bis Ende 2015 erreichte das Unternehmen eine landesweite LTE-Abdeckungsrate von circa 75 %.

Festnetzgeschäft: Zukunftssichere Infrastruktur und umfassende Dienstleistungsangebote

Wir bieten landesweit Festnetzdienstleistungen ergänzend zu unseren Mobilfunkdienstleistungen an. Das Angebot basiert auf unserer strategischen Partnerschaft mit der Telekom Deutschland GmbH in Bonn. Es verschafft uns lang-

fristig Zugang zu zukunftssicherer Festnetzinfrastruktur der nächsten Generation, die derzeit über 22 Mio. Haushalte mit Hochgeschwindigkeits-VDSL-Internetzugang abdeckt.

Darüber hinaus profitiert die Telefónica Deutschland Group von sämtlichen künftigen Netzwerkverbesserungen, wie beispielsweise der Zunahme der VDSL-Abdeckung und höheren Geschwindigkeiten basierend auf Vectoring.

Auf dieser Basis ist die Telefónica Deutschland Group hervorragend aufgestellt, um umfassende Telekommunikationsdienstleistungen, sowohl für Privat- als auch für Geschäftskunden, anbieten zu können.

Hardwaregeschäft: Hochmoderne Produkte, Dienstleistungen und Finanzierungsangebote

Wir bieten unseren Kunden eine große Vielfalt an Mobiltelefonen und sonstiger Hardware unabhängig von Mobilfunkverträgen an. Bestes Beispiel hierfür ist unser erfolgreiches „O₂ My Handy“-Modell. Hier hat der Kunde die Wahl, entweder den gesamten Preis komplett zu bezahlen oder eine Anzahlung zu leisten und den restlichen Kaufpreis in 12 oder 24 Monatsraten zu begleichen. Für den Kunden bedeutet diese Herangehensweise Preistransparenz im Hinblick auf die Kosten des Mobiltelefons sowie des Mobilfunkvertrags. Kunden können aus einer großen Vielfalt an Mobiltelefonen einschließlich der neuesten Premiumgeräte wählen sowie von attraktiven Zahlungskonditionen profitieren und die Möglichkeit nutzen, ihr Gerät außerhalb des üblichen 24-Monats-Zyklus eines Mobilfunkvertrags auszutauschen.

Unsere wichtigsten Lieferanten für Mobiltelefone sind die Hersteller Samsung, Apple, Microsoft, HTC, Sony und Huawei. Wir konzentrieren uns auf den Verkauf von LTE-fähigen Smartphones, die 78 % der 2015 an unsere O₂ Privatkunden im Postpaid-Bereich verkauften Mobiltelefone ausmachen. Dieser Anteil erhöht sich stetig. Wir bedienen die steigende Nachfrage nach mobilen Datendiensten von Kunden unserer Zweitmarken durch eine breite Palette von erschwinglichen Smartphones für Einsteiger.

Zur Vervollständigung unserer Angebote rund um Smartphones haben wir unser Portfolio um zusätzliche Dienstleistungen und Produkte erweitert. Dazu zählen beispielsweise Versicherungsdienstleistungen für Smartphones, Antivirenschutz oder ausgeklügelte Zusatzprodukte, wie beispielsweise die neuesten Lifestyle-Geräte (z.B. Smartwatches oder TV-Extender), Schutzgehäuse oder Selfie-Sticks.

Unsere Marktbereiche

Unser Ziel ist es, die Marktposition unserer Premiummarke zu verbessern, vornehmlich um hochwertige Kunden im Privat- und Geschäftskundenbereich zu gewinnen. Darüber hinaus ist die Telefónica Deutschland Group der führende Anbieter von Wholesale-Diensten in Deutschland. Wir bieten unseren Wholesale-Partnern Zugang zu unserer Infrastruktur und unseren Dienstleistungen.

Um Skaleneffekte bestmöglich zu nutzen, vermarkten wir unsere Produkte mittels eines diversifizierten Vertriebsansatzes. Hierzu gehören direkte Vertriebskanäle, wie unsere eigenen Shops, ein landesweites Netzwerk von unabhängig betriebenen Franchise- und Premium-Partner-Shops, Online- und Telesales sowie indirekte Vertriebskanäle wie Partnerschaften und Kooperationen mit Einzelhändlern (physische oder Online-Kanäle).

Value Management und Erhalt der Marktführerschaft im Privatkundengeschäft

Die Marke O₂ ist, bezogen auf die Anzahl der Anschlüsse, Marktführer im Postpaid-Privatkundengeschäft in Deutschland. Als Wegbereiter auf dem deutschen Markt liegt unser strategisches Augenmerk auf dem Verkauf von datenorientierten Mobilfunkverträgen an Smartphone-Nutzer. Durch ihre Nutzung von mobilen Datendienstleistungen und ihr gesteigertes Interesse am neuen mobilen Kommunikationsstandard LTE generieren diese Kunden höhere Umsätze als Nutzer ohne Smartphone. Wir stellen zudem auch im Prepaid-Bereich ein wachsendes Interesse an Smartphones und an der Nutzung mobiler Daten fest. Daher bieten wir auch spezielle Prepaid-Tarife für Smartphone-Nutzer an.

Ein wichtiger Markttrend sind digitale Anwendungen, die das Leben unserer Kunden in vielen Bereichen einfacher und sicherer machen. Wir ermöglichen es unseren Kunden, wichtige Aspekte ihres täglichen Lebens über ihre Mobiltelefone zu erledigen. Dazu zählt unter anderem, mobil zu zahlen, Musik und Videos zu streamen, auf dem Handy Spiele zu spielen, den Zustand oder Aufenthaltsort des eigenen Autos zu überwachen oder den Stromverbrauch im eigenen Haus zu kontrollieren.

Geschäftskunden: Fokussierung auf kleine und mittlere Unternehmen (KMU)

Über unsere Premiummarke O₂ adressieren wir KMU sowie Small offices/Home offices (SoHos), beispielsweise durch unser innovatives Produkt „O₂ Unite“. Damit können unsere Kunden ihre Kosten spürbar reduzieren, etwa durch die Zusammenlegung von SMS, Minuten und Daten für alle Mitarbeiter eines Unternehmens.

Ein weiteres Produkt, das die Bedürfnisse unserer Geschäftskunden gezielt abdeckt, ist das Digitale Telefon. Dieses Cloud-basierte Telefonsystem bietet dem Kunden eine flexible Nutzung (z.B. eine einzige Telefonnummer unabhängig von der Örtlichkeit und der Hardware des Mitarbeiters), qualitativ hochwertigen Service (z.B. sichere Kommunikation durch deutsche Rechenzentren) und Kosteneinsparungen (geringe Infrastrukturanforderungen, Flatrates und flexible Anpassung der Anzahl der benötigten Lizenzen).

Unser Ziel, den Marktanteil bei Geschäftskunden zu steigern, erreichen wir nur mit den richtigen Produkten und Dienstleistungen sowie einer kontinuierlichen Verbesserung der Netzqualität. 2015 haben wir unser Produktportfolio

und unsere Organisation dementsprechend gezielt optimiert. In der Folge haben wir im letzten Quartal des Geschäftsjahres 2015 den Umsatz im Geschäftskundenbereich im Vergleich zum Vorjahreszeitraum, dem ersten Quartal nach dem Zusammenschluss mit der E-Plus Gruppe, leicht gesteigert.

Wholesale-Partner:

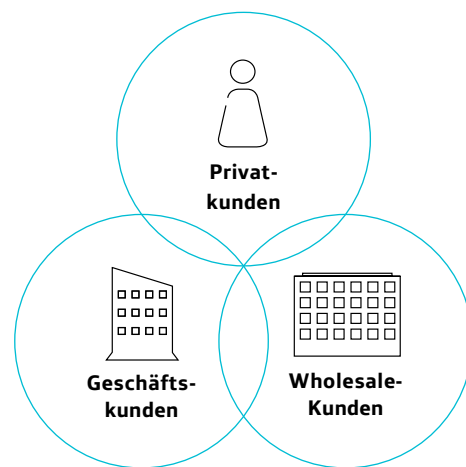
Aufrechterhaltung der Marktführerschaft

Im Rahmen des Wholesale-Geschäfts bieten wir Mobilfunkdienstleistungen für Kunden wie MEDIONmobile (ALDI TALK), United Internet (1&1), mobilcom/debitel, MTV, WhatsApp und Kabelanbietern an. Darüber hinaus haben wir uns verpflichtet, im Rahmen der Fusionsauflagen 20 % unserer künftigen Kapazitäten im Mobilfunknetz über Mobile Bitstream Access (MBA) an die MS Mobile Service GmbH (Drillisch) zu verkaufen. Drillisch verfügt zudem über eine Option für den Erwerb von bis zu 10 % zusätzlicher Netzwerkkapazität.

Im Festnetzgeschäft bieten wir unseren bestehenden Wholesale-Partnern eine Palette von Dienstleistungen für den entbündelten Zugang zu Teilnehmeranschlussleitungen (Unbundled Local Loop – ULL), einschließlich Festnetztelefonie und Hochgeschwindigkeitsinternet, an. Zudem umfasst unser Angebot auch Mehrwertdienstleistungen, wie beispielsweise Abrechnungsdienstleistungen oder die Verwaltung von Telefonnummern und SIP-Konten. Dieses umfassende Portfolio ermöglicht es unseren Wholesale-Partnern, ihre

Kunden selbständig zu betreuen, und gibt uns gleichzeitig die Möglichkeit, unsere Reichweite zu vergrößern und Skaleneffekte zu nutzen. Dieses Modell wird jedoch im Rahmen des Übergangs auf das Netzwerk der nächsten Generation der Telekom Deutschland GmbH bis 2019 schrittweise auslaufen.

G 04 — Wesentliche Kundenbereiche



Ziele und Strategien

Wir wollen unsere Führungsposition auf dem deutschen Mobilfunkmarkt weiter ausbauen./Wir streben nach dem besten Kunden- und Netzwerkerlebnis sowie dem besten Preis-Leistungs-Verhältnis./Wir fokussieren uns auf Datenmonetarisierung und Kostenführerschaft./Unsere Vision ist es, das führende digitale Telekommunikationsunternehmen in Deutschland zu werden./Um dies zu erreichen, haben wir drei wichtige strategische Prioritäten: das Momentum beibehalten, rasche Integration und effektive Transformation des Unternehmens.

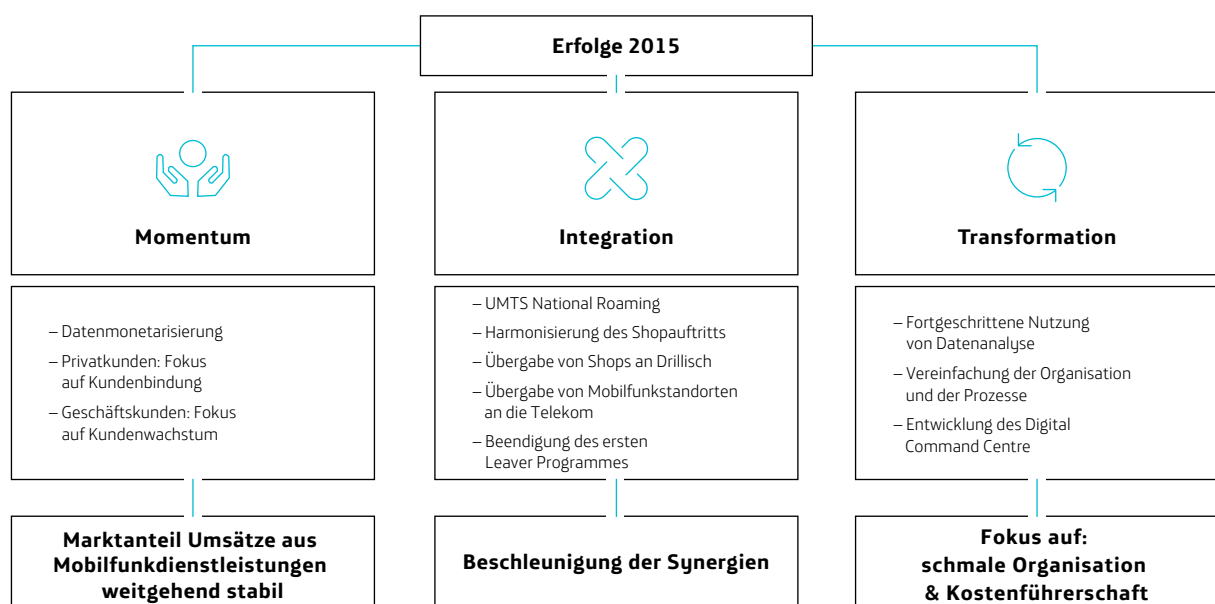
2015 haben wir das solide Fundament für das führende digitale Telekommunikationsunternehmen in Deutschland geschaffen. Dazu haben unsere vielfältigen und ambitionierten Maßnahmen im Zusammenhang mit unseren strategischen Prioritäten – Momentum, Integration und Transformation (MIT) – beigetragen. Als ein führendes digitales Telekommunikationsunternehmen streben wir nach dem besten Netzerlebnis, dem besten Kundenerlebnis und den attraktivsten Angeboten mittels unseres Fokus auf Kostenführerschaft (effiziente Prozess- und Organisationsstruktur, Nutzen von Skaleneffekten).

Momentum: Wir gestalten den deutschen Markt mit

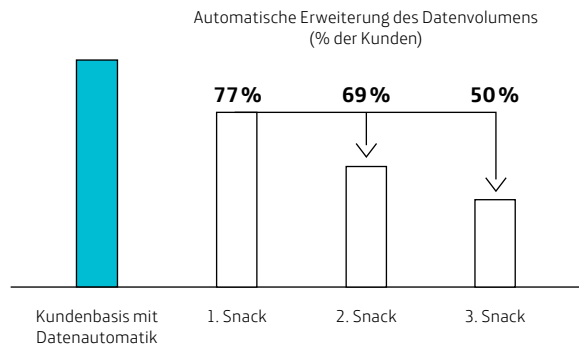
Die Telefónica Deutschland Group hat den deutschen Mobilfunkmarkt durch ausgezeichnetes Kundenerlebnis, erstklassige Konnektivität und ein gutes Preis-Leistungs-Verhältnis mitgestaltet. Dank unseres Fokus auf Kundenbindung statt auf Neukundengewinnung im Privatkundenbereich blieb die Telefónica Deutschland Group Marktführer. Gleichzeitig blieb unser Marktanteil bei Umsätzen aus Mobilfunkdienstleistungen weitgehend stabil. Im Geschäftskundenbereich sind wir mit innovativen Produkten auf dem Markt erfolgreich und haben den Schwerpunkt verstärkt auf KMU und SoHos gelegt.

Die Datenmonetarisierung steht im Mittelpunkt unserer strategischen Prioritäten. Dank der Datennutzung als Produktdifferenzierungsmerkmal vor dem Hintergrund einer wachsenden Nachfrage nach Daten sind die Umsatzerlöse im Vergleich zu 2014 weitgehend stabil geblieben (ÜBERBLICK ÜBER DAS GESCHÄFTSJAHR 2015, S. 27). Die besten Beispiele für Maßnahmen zur Datenmonetarisierung, die wir erfolgreich eingeführt haben, stellen die Datenautomatik sowie das Daten-Upselling dar. Datenautomatik bietet unseren Kunden eine automatische Erweiterung ihres Datenvolumens („Daten-Snack“), wenn dieses ausgeschöpft wurde (GRAFIK 06: O₂ BLUE ALL-IN PORTFOLIO, S. 11). So kommt es zu keiner Datendrosselung für den Kunden. Daten-Upselling wiederum gibt den Kunden die Möglichkeit, ihr regelmäßiges monatliches Datenvolumen auf Anfrage zu erhöhen.

G05 — Erfolge 2015

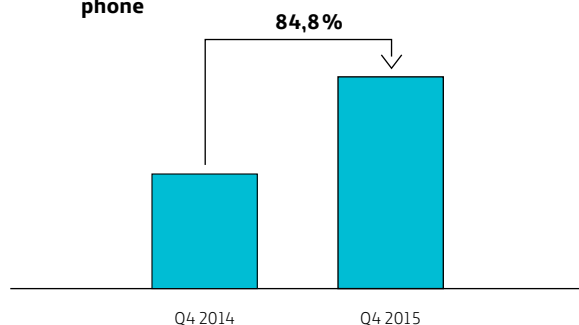


G06 — O₂ Blue All-in Portfolio (Dynamik der Datenautomatik)



Das Ergebnis dieser innovativen Kundenangebote ist ein kontinuierlicher und deutlicher Anstieg der Datennutzung und bietet eine bessere Möglichkeit, diese für uns zu monetarisieren. 2015 ist die durchschnittliche LTE-Datennutzung von O₂ Postpaid-Privatkunden mit LTE-fähigem Smartphone um 84,8 % angestiegen. Dies belegt eindeutig, dass die Telefónica Deutschland Group den digitalen Lifestyle ihrer Kunden unterstützt.

G07 — Durchschnittliche Datennutzung eines O₂ Postpaid Privatkunden mit LTE-fähigem Smartphone



Auch auf dem Wholesale-Markt nehmen wir eine führende Position ein, da wir der bevorzugte Partner der meisten maßgeblichen MVNO-Unternehmen sind. Durch die Abdeckung der drei Marktbereiche, Privatkunden, Geschäftskunden und Partner tritt die Telefónica Deutschland Group mit einem wettbewerbsfähigen und integrierten Portfolio auf dem Markt auf. Unser konvergentes Angebot für Mobilfunk/Festnetz gibt dem Kunden die Möglichkeit Mobilfunk

und Festnetz aus einer Hand zu einem Vorteilspreis zu erhalten (sog. Kombivorteil). Dies trug zu einer leichten Reduzierung der Abwanderungsrate der Postpaid-Privatkunden im Jahr 2015 bei.

Alle Maßnahmen werden durch unsere Mehrmarkenstrategie unterstützt. Diese ermöglicht es uns, alle Marktbereiche zu bedienen und auf die Bedürfnisse der Kunden einzugehen. Innerhalb unseres Portfolios fungiert O₂ als Flaggschiffmarke der Telefónica Deutschland Group (› GESCHÄFTSTÄTIGKEIT, S. 6).

Integration: Im Synergieplan

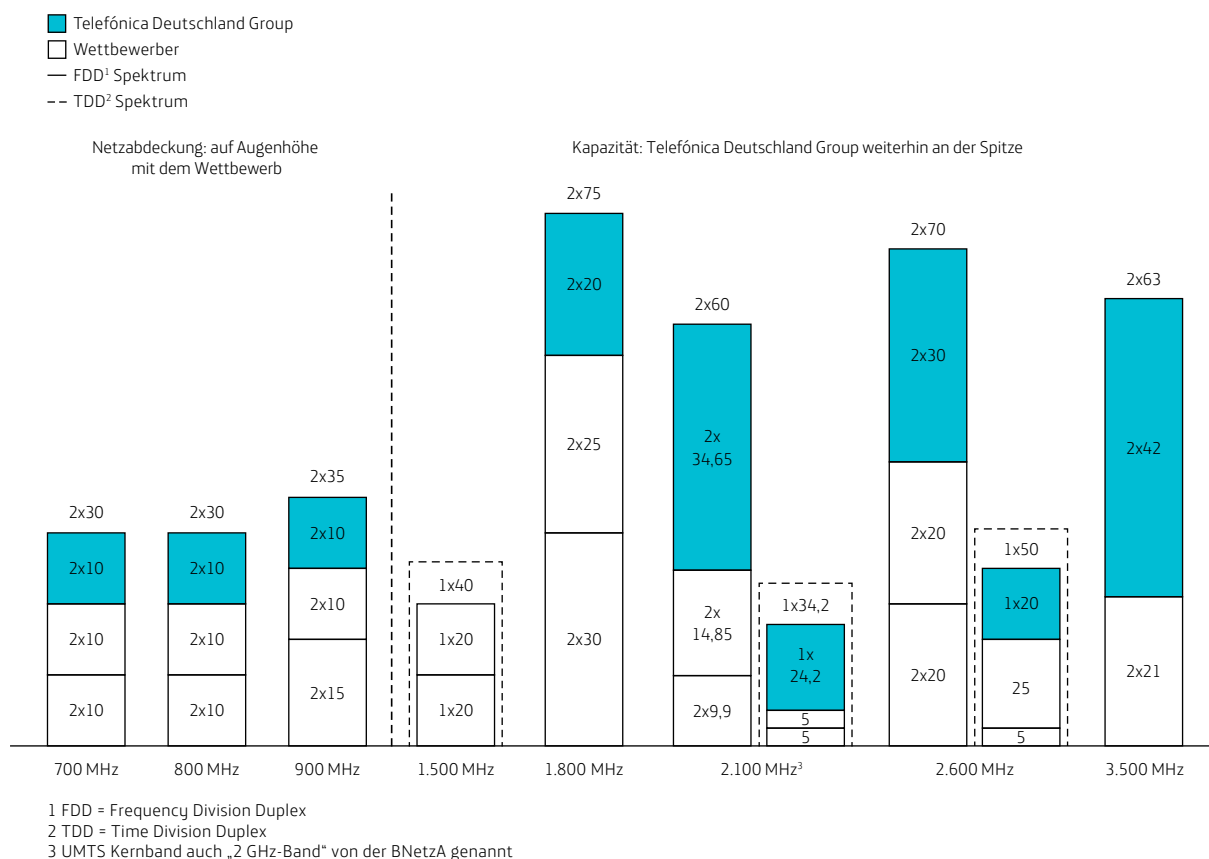
Unsere Strategie sieht eine rasche Integration vor und wir lagen 2015 im Plan. Dies zeigte sich darin, dass wir Synergien in einer Größenordnung von rund 280 Mio. EUR beim Operating Cashflow (OIBDA minus CapEx) erwirtschaften konnten, was bereits circa 35 % der gesamten Zielvorgabe für Operating-Cashflow-Synergien in Höhe von 800 Mio. EUR in 2019 ausmacht. Wir haben Projekte beschleunigt und aus dem Jahr 2016 nach 2015 vorgezogen, der Synergieplan insgesamt bleibt unverändert bestehen.

Dabei haben wir wichtige Meilensteine erreicht. Erstens haben wir die Netzwerkoptimierung in Angriff genommen. Die Telefónica Deutschland Group wählte die besten Standorte aus den beiden Netzwerken aus, sodass das gemeinsame Netzwerk nach Abschluss der Integration circa 25.000 Standorte umfassen wird. Dadurch werden eine verbesserte Netzabdeckung, die Servicequalität und die operative Effizienz gewährleistet. Ein Teil des Standortabbaus wurde durch die Vereinbarung mit der Deutschen Telekom über die Weitergabe von rund 7.700 Standorten erreicht, die im Oktober 2015 in Kraft trat (› ÜBERBLICK ÜBER DAS GESCHÄFTSJAHR 2015 – WESENTLICHE EREIGNISSE, S. 28). Die Telefónica Deutschland Group hat Zugang zu einem Spektrum von 357,5 MHz, einschließlich der 60 MHz (2x10 MHz im Bereich 700 MHz, 900 MHz und 1.800 MHz im gepaarten Frequenzbereich), welche wir bei der im Juni 2015 abgeschlossenen Frequenzauktion erworben haben (› ÜBERBLICK ÜBER DAS GESCHÄFTSJAHR 2015 – WESENTLICHE EREIGNISSE, S. 28).

Hinsichtlich der erworbenen Frequenzen wird das Spektrum im Bereich 700 MHz und 1,8 GHz zu einem umfangreicheren und dichterem Netzwerk sowohl in Großstädten als auch im ländlichen Raum führen, wodurch wir in die Lage versetzt werden, unseren Kunden in ganz Deutschland hervorragende Konnektivität zur Nutzung mobiler Datendienste bieten zu können. Das Spektrum im Bereich 700 MHz wird die bereits 2010 erworbenen Frequenzen im Bereich 800 MHz ergänzen und damit die Erweiterung der LTE-Abdeckung in Ballungszentren begünstigen.

Die im 1,8-GHz-Bereich ersteigerten Blöcke ermöglichen uns außerdem ein noch stärkeres Hochleistungsnetzwerk mit höherer Kapazität in den Städten. Unsere Kunden werden daher in erheblichem Maße von höheren LTE-Geschwindig-

G08 — Ergebnis der Mobilfunkfrequenzauktion in 2015



keiten profitieren. Die Blöcke im 900-MHz-Bereich werden darüber hinaus künftig die hohe Qualität des landesweiten GSM-Netzwerks für Sprache, SMS und Schmalband-Internetverbindungen gewährleisten.

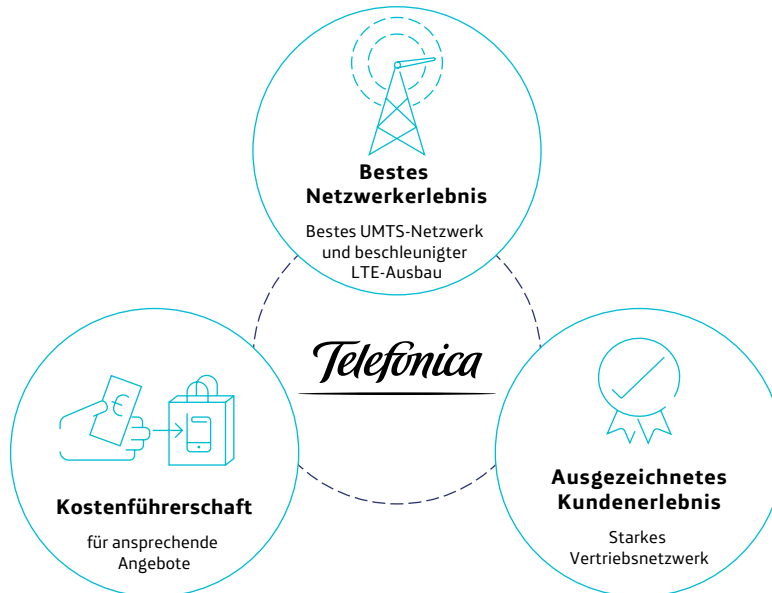
Mit ihren bestehenden und neu erworbenen Frequenzen verfügt die Telefónica Deutschland Group über einen ausgeglichenen Anteil an den Frequenzen unter 1 GHz (Flächenabdeckung) und eine führende Position bei Frequenzen im Bereich 1,8 GHz und darüber (Kapazitätsabdeckung). Die Investition von 1,2 Mrd. EUR (23,5 % der gesamten Auktionskosten im Jahr 2015) in dieses wertvolle Frequenzpaket ist daher ein wichtiger Baustein für den weiteren Netzausbau und ein fokussiertes Datengeschäft. Wir möchten unsere effiziente Kapitalverteilung hervorheben, die uns unsere Führungsposition im Hochfrequenzspektrum sichert, während wir bei der Auktion gleichzeitig den geringsten Betrag aller deutschen Netzbetreiber investiert haben.

Zweitens haben wir National Roaming zwischen den UMTS-Netzwerken der früheren Telefónica Deutschland Group (O₂) und der E-Plus Gruppe (E-Plus) im ersten Halbjahr 2015 aktiviert und damit erstmalig die Stärke unserer beiden Netzwerke zusammengelegt. Dieser Meilenstein sorgt für ein

positives Netzwerkerlebnis für unsere Kunden. Infolgedessen bieten wir den Kunden aller unserer Marken und Partnermarken die dichteste UMTS-Netzwerk-Infrastruktur in Ballungszentren und haben unsere Abdeckung in ländlichen Regionen erheblich ausgeweitet. Dieser Schritt verbessert das Nutzererlebnis für mobile Datendienste selbst in Gebieten, in denen unsere Kunden noch nicht über LTE verfügen und verbessert damit nachweislich die Kundenerfahrung und -zufriedenheit.

Drittens haben wir Fortschritte bei der Optimierung unseres Retail-Vertriebsnetzes erzielt. Dies ist eine der wichtigsten Säulen der Telefónica Deutschland Group hinsichtlich der Aufrechterhaltung der Dynamik und der Erreichung der strategischen Ziele. Wir haben den Shopauftritt vereinheitlicht. Seit Ende 2015 werden nahezu alle Shops unter der Marke O₂ betrieben. Das Netz unserer Shops wurde anhand der Kriterien Standort und Leistung analysiert. Im Zuge der Integration wurden rund 400 Ladengeschäfte abgebaut. Ziel ist der Abbau von einem Drittel der Ladengeschäfte bis 2018; dies bedeutet eine Verringerung von circa 1.800 Shops Anfang 2015 auf circa 1.300. In diesem Zusammenhang haben wir im Rahmen einer Vereinbarung im Sommer 2014 der Übertragung von

G09 — Unser Fokus



Shops an Drillisch zugestimmt. Drillisch erwarb 301 Standorte und Partner-Shops, von denen bereits ein Großteil im Jahr 2015 übertragen wurde (ÜBERBLICK ÜBER DAS GESCHÄFTSJAHR 2015 – WESENTLICHE EREIGNISSE, S. 28).

Die Telefónica Deutschland Group hat wesentliche Fortschritte bei der Integration und der Transformation durch die Vollendung der ersten Welle des Leaver Programmes gemacht, die mit dem Betriebsrat vereinbart wurde. Infolgedessen wurden rund 800 Vollzeitstellen (50 % der geplanten Reduzierung bis 2018) auf diese Weise restrukturiert (ÜBERBLICK ÜBER DAS GESCHÄFTSJAHR 2015 – WESENTLICHE EREIGNISSE, S. 28). Dies verdeutlicht unseren Fokus auf Kostenführerschaft und Transformation.

Transformation: Gestaltung des führenden digitalen Telekommunikationsunternehmens

Die dritte strategische Priorität ist eine effektive Transformation des gesamten Unternehmens mit dem Ziel, das führende digitale Telekommunikationsunternehmen in Deutschland zu werden.

Um dies zu erreichen, konzentrieren wir uns auf Maßnahmen zur Vereinfachung, Digitalisierung und Anpassung der Geschäftsmodelle und der täglichen Geschäftsaktivitäten. Vereinfachung und Digitalisierung sind die wichtigsten Hebel, um die Kundentreue und -zufriedenheit bei gleichzeitiger Aufrechterhaltung unseres Fokus- auf Kostenführerschaft zu steigern.

Ein wichtiger Wegbereiter unserer Transformation vor dem Hintergrund der Digitalisierung ist die Anwendung fortgeschrittener Datenanalyse auf unsere Kundendaten, um die Effizienz unserer internen Prozesse zu steigern. Eine Vor-

aussetzung für die Nutzung unserer Kundendaten ist die Sicherstellung des Datenschutzes und der Datensicherheit, das ist eine grundlegende Überzeugung unseres Unternehmens. Wir erreichen Datensicherheit und -schutz auf unterschiedliche Weise wie beispielsweise durch unsere neu entwickelte und patentierte Anonymisierungsplattform. Zudem lassen wir unsere Kunden entscheiden, welche Daten sie weitergeben möchten, und stellen größtmögliche Transparenz im Zusammenhang mit der Nutzung der Kundendaten sicher. So können Kunden etwa selbst wählen, ob sie den Dienst O₂ More Local in Anspruch nehmen wollen, über den sie je nach Standort spezielle Angebote erhalten.

Fortschrittliche Datenanalyse führt zu nachhaltigeren Geschäftsentscheidungen, zu optimierter Kapitalverteilung und zu höheren Umsatzerlösen. Denn die Angebote beruhen so auf fundierten Erkenntnissen, die Effizienz von Upselling-Kampagnen wird gesteigert und die Abwanderungsrate sinkt als Ergebnis der frühzeitigen Erkennung potenzieller Kündigung. Darüber hinaus erhöhen wir die Rendite unserer Netzwerkinvestitionen durch eine optimale Auswahl von Standorten und Regionen, indem wir die Nachfrage durch zahlreiche Informationsquellen innerhalb unseres Data Warehouse analysieren.

Die Sicherstellung einer nahtlosen digitalen Erfahrung für unsere Kunden ist ein weiterer Bestandteil unseres Transformationsprozesses. Wir erhöhen proaktiv den Anteil digitaler Kundenkontakte durch die Verbesserung unserer digitalen Kanäle. Infolgedessen planen wir eine signifikante Reduzierung unserer Servicekosten über die nächsten Jahre.

Die digitalen Kanäle werden von einer großen Vielfalt alternativer Kontaktmöglichkeiten ergänzt. Es ist unser Ziel

zu gewährleisten, dass alle Kanäle eng miteinander verbunden sind. Dadurch ist auch sichergestellt, dass Kunden beispielsweise online ein Smartphone oder ein Tablet auswählen können und dieses dann fertig eingerichtet im Ladengeschäft zur Abholung bereitsteht. Neue Arten von Concept Stores werden die Markentreue der Kunden zu O₂ erhöhen. Bis zum Jahresende 2015 haben wir 16 neue Concept Stores eröffnet.

Ein wichtiger Erfolg bei der Steuerung der fortschrittlichen Datenanalyse in Verbindung mit digitalen und Offline-Kanälen war die Entwicklung und der Aufbau unseres Digital Command Center. Dieses bietet Informationen in Echtzeit für schnellere Entscheidungsfindungen und für das Antizipieren von Kundenbedürfnissen. So schaffen wir es, unser Kundenerlebnis zu verbessern. Das System wird alle Phasen unserer Interaktion mit dem Kunden abdecken, vom ersten Kontakt über die Kundenbetreuung bis hin zur Kundenbindung. Dies wird uns helfen, unsere Angebote zu verbessern sowie die Art und Weise, in der wir mit unseren Kunden kommunizieren.

Als Teil der Telefónica, S.A. Group, die im Hinblick auf F&E-Investitionen unter den europäischen Kommunikationsanbietern führend ist, stellt Innovation einen zentralen Aspekt unserer Grundwerte dar. Die beiden ehemaligen Unternehmen, die in der neuen Telefónica Deutschland Group zusammengeführt wurden, waren dafür bekannt, den Markt mit Innovationen und neuen Trends zu bereichern. Hierzu gehörten die Umsetzung von Mehrmarkenstrategien und neuen Arten von Tarifmodellen sowie die Einführung und der Betrieb von Marken für Partner aus anderen Branchen. Wir beabsichtigen, den Stellenwert von Innovationen in unserem Unternehmen zu erhöhen. Dies haben wir bereits 2015 mit der Einführung von Voice over LTE (VoLTE) als erster Betreiber in Deutschland gezeigt. Diese neue Technologie verbessert die Qualität des Sprachdiensts durch eine Verkürzung des Verbindungsaufbaus, bessere Sprachqualität und längere Batterielaufzeiten für das Gerät erheblich.

Unsere Ziele für 2016

Die Telefónica Deutschland Group wird auch weiterhin den Takt im deutschen Markt vorgeben, die Integration weiter vorantreiben und hier wesentliche Projekte abschließen. Zudem konzentriert sich das Unternehmen verstärkt auf die digitale Transformation und verfolgt sein Ziel, das führende digitale Telekommunikationsunternehmen in Deutschland zu formen und bis 2020 zur Onlife-Telko zu werden. Darunter verstehen wir ein digitales Telekommunikationsunternehmen, dessen Aufgabe über die Bereitstellung von Konnektivität hinausgeht und das stattdessen eine zentrale Rolle im digitalen Leben seiner Kunden spielt.

Wie zuvor erläutert haben wir bereits 2015 begonnen, uns in diese Richtung zu entwickeln, und werden uns 2016 auf unsere Zielsetzungen konzentrieren.

Um unsere ehrgeizigen Ziele zu erreichen, werden wir weiterhin unser Netzwerk intensiv in Richtung hervorragender Konnektivität weiterentwickeln. Dies zeigen unsere Ziele im Hinblick auf Netzwerkabdeckung für 2016 (→ GRAFIK 10, UNSERE ZIELSETZUNGEN FÜR 2016, S. 15). Gleichzeitig arbeiten wir weiter an der vollständigen Integration der Netzwerke, wozu die Stilllegung von rund 5.000 Standorten im Jahr 2016 gehört. Die kontinuierliche Verbesserung unseres Netzwerks ist eine maßgebliche Stärke unseres Unternehmens und unserer Leistungsversprechen an die Kunden.

Dank der Fertigstellung unseres Digital Command Center wird die Nutzung von fortschrittlicher Datenanalyse auf innovative Weise in 2016 stark zunehmen. Darüber hinaus werden wir auch künftig unsere Leistungsversprechen für digitalen Lifestyle, wie beispielsweise intelligente Dienstleistungen für Privathaushalte oder die Anwendung für WLAN-Telefonie, im Rahmen unserer integrierten Angebote erweitern.

Ergänzend zu unserer hochmodernen Telekommunikationsinfrastruktur und unseren Leistungsversprechen für digitalen Lifestyle umfassen unsere ehrgeizigen Pläne auch die Expansion neuer Concept Stores im Jahr 2016. In Verbindung mit Optimierungen auf den Online-Kanälen wird dies das Kundenerlebnis und den digitalen Lifestyle weiter verbessern.

Im Jahr 2016 werden wir uns vor allem auf das Internet der Dinge (Internet of Things, IoT), die Entwicklung unseres M2M-Geschäfts, konzentrieren. Dieser Markt wird voraussichtlich mit zweistelligen Raten bis 2024 von rund 6 Mrd. Verbindungen weltweit auf 27 Mrd.¹ anwachsen. Die Telefónica, S.A. Group gehört zu den weltweit führenden Unternehmen in Bezug auf die Bereitstellung von M2M-Dienstleistungen, ein wesentliches Element des IoT-Ökosystems. Dies dient als Basis für die Entwicklung von End-to-End-Lösungen für ausgewählte Anwendungsfälle wie z.B. das Flottenmanagement. Wir haben diesbezüglich bereits Know-how aufgebaut und Großkunden wie Sixt Leasing für intelligente Mobilitätsdienste gewonnen. Die Telefónica Deutschland Group profitiert von den globalen Aktivitäten der Telefónica, S.A. Group wie etwa der globalen SIM-IoT-Plattform. Diese Plattform bietet weltweit sichere Netzabdeckung für alle zellulären IoT-Geräte dank der Größe der Telefónica, S.A. Group und ihres ausgedehnten Netzes von Rechenzentren und Roaming-Partnern.

IoT und fortschrittliche Datenanalyse spielen eine zentrale Rolle in unserer Strategie. Dies zeigt sich auch darin, dass wir spezielle Markteinheiten für diese Tätigkeiten gründen, die durch eine Zentraleinheit, die Fabrik, unterstützt werden. Diese ist verantwortlich für die technologischen Entwicklungen.

¹ Quelle: Ranken, Margaret (Machina Research). M2M Global Forecast & Analysis 2014 – 2024. Juni 2015.

G 10—Unsere Zielsetzungen für 2016

Hervorragende Konnektivität	Advanced Data Analytics & Innovation	Integrierte Angebote
Erwartete Netzabdeckung in 2016 auf Augenhöhe mit dem Wettbewerb	Fertigstellung und wirksamer Einsatz des Digital Command Centre	Erweiterung unseres Portfolios mit Angeboten des digitalen Lifestyles
Werte & Kundenerlebnis	End-to-End Digitalisierung	Kapitalverteilung & Vereinfachung
Signifikanter Anstieg der Concept Stores bis Jahresende	Zweistelliger Zuwachs der Neukunden bei den Onlinekanälen	Integration von Netzwerken & Vertriebskanälen Zweite Welle des Leaver Programme

Somit werden wir weiterhin unsere Transformation zur Onlife-Telko beschleunigen, indem wir unsere Effizienz durch Digitalisierung steigern. Dies wird sich in vereinfachten Strukturen, besserer Kapitalverteilung und neuen Ertragsströmen in allen Marktbereichen niederschlagen.

Produktentwicklung und Innovationsmanagement

Innovative Produkte sind essenziell für ein nachhaltiges Umsatz- und Ergebnisswachstum./Im Berichtsjahr haben wir einige sehr innovative neue Produkte und Dienstleistungen auf den Markt gebracht./Trends werden frühzeitig identifiziert und in neue Produkte umgesetzt./Im Innovationsmanagement arbeiten wir eng mit internen und externen Stakeholdern zusammen.

Produktentwicklung ist entscheidend für den langfristigen Geschäftserfolg

Innovative und kundenorientierte Produkte bilden die Grundlage für einen nachhaltigen Geschäftserfolg und ein Ergebnisswachstum. Daher erweitern und verbessern wir kontinuierlich unser Produktportfolio. Die fortlaufende Analyse unserer Kundengruppen lieferte wichtige Erkenntnisse, um unser Produkt- und Dienstleistungsangebot im Rahmen unserer fokussierten Mehrmarkenstrategie exakt auf die Bedürfnisse der jeweiligen Zielgruppen zuzuschneiden.

So bieten die O₂ Blue-Tarife nun höhere Datenvolumina und LTE-Zugang für alle unsere Kunden, die LTE-fähige Endgeräte nutzen. Dabei ermöglicht die neue Datenautomatik unlimitiertes Surfen bei konstanter Geschwindigkeit. Sollte das im Tarif enthaltene Datenvolumen nicht ausreichen, erhalten Vertragskunden gegen eine geringe Gebühr automatisch eine Aufbuchung zusätzlicher Kapazitäten. Ist der Kunde nicht interessiert, kann er die Datenautomatik deaktivieren.

Geschäftskunden erhalten nun mehr Flexibilität: Nutzer des O₂ on Business S, M oder L können ihr monatliches Datenvolumen zeitweise erhöhen, wenn sie in einem Quartal mehr Bedarf haben.

Auch das Telefonieren wird dank neuer Technik noch komfortabler. Die Einführung von HD Voice im Netz von O₂ bedeutet deutlich bessere Sprachqualität mit klarerer Übertragung und einem natürlichem Klangbild wie im direkten Gespräch. Gleichzeitig unterdrückt die Technik störende Hintergrundgeräusche, sodass selbst in lauter Umgebung sehr gute akustische Qualität garantiert ist. So sorgt HD Voice für bessere Verständlichkeit und mehr Klarheit, sei es im Auto oder in einer Telefonkonferenz mit mehreren Teilnehmern.

Zudem profitieren O₂ Kunden dank Voice over LTE (VoLTE) von kürzerer Rufaufbauzeit und besserer Sprachverbindung. Gleichzeitig schont VoLTE den Akku des Endgeräts. Das liegt daran, dass Telefonie und Datenübertragungen nun beide im LTE-Netz abgewickelt werden. Auf diese Weise sind deutlich weniger Netzsuchen erforderlich.

Mit der kostenlosen O₂ Message+Call App bietet O₂ seinen Kunden als erster Mobilfunkanbieter auf dem deutschen Markt die Möglichkeit, mit dem Smartphone im WLAN zu telefonieren. Darüber hinaus können die Kunden weitere digitale Features wie Video-Telefonie, Chat und Dateiaustausch nutzen. Die O₂ Message+Call App ist zunächst als Beta-Version verfügbar und wird auf Basis der Kundenerfahrungen kontinuierlich weiterentwickelt und optimiert.

Bei Endgeräten gehen wir stets neue Wege und erweitern die Möglichkeiten unserer Kunden, sich die für ihre Anwendung passende Hardware aussuchen zu können. So sind wir der erste deutsche Netzbetreiber, der ein Smartphone der in Spanien sehr beliebten Marke BQ auf dem deutschen Markt einführt. Mit BQ hat die Telefónica, S.A. Group zudem das erste Endgerät mit Cyanogen OS in Europa auf den Markt gebracht. Das Betriebssystem basiert auf Android und bietet eine Oberfläche mit mehr Personalisierungsmöglichkeiten sowie ein höheres Maß an Privatsphäre und Sicherheit.

Wir wollen, dass unsere Kunden die vielfältigen Möglichkeiten der Digitalisierung bestmöglich nutzen können. Hierzu gehört auch das einfache, komfortable und mobile Bezahlen von Anwendungen und Dienstleistungen. Daher ermöglichen wir als erster Netzbetreiber weltweit allen O₂ Kunden, Einkäufe bei Apple Music, iTunes, dem App Store und dem iBook Store über ihre Handyrechnung zu begleichen.

Auch das mobile Endgerät selbst wird dank Near Field Communication (NFC) zu einem sicheren Zahlungsinstrument. Mit innovativen Produkten für mobiles Bezahlen und dazugehörigen Dienstleistungen sind wir in diesem Wachstumsmarkt gut aufgestellt. Seit diesem Jahr unterstützen wir das von GS1 Germany ins Leben gerufene Projekt NFC-City Berlin, dem sich auch die anderen Netzbetreiber sowie diverse große Einzelhändler angeschlossen haben. Dadurch können Käufer in der deutschen Hauptstadt nun in Hunderten von Geschäften per Auflegen ihres Smartphones bezahlen.

Innovationsmanagement wandelt Trends in neue Produkte um

Für unser zukünftiges Wachstum ist es entscheidend, dass wir Trends und neue technologische Entwicklungen frühzeitig erkennen sowie diese in kundenorientierte Produkte umwandeln und schnell auf den Markt bringen können. Hierfür nutzen wir das weltweite Innovationsnetzwerk der Telefónica, S.A. Group und optimieren die jeweiligen globalen Produkte. Darüber hinaus entwickeln wir zielgerichtet Produkte und Dienstleistungen, die für den deutschen Markt von strategischer Bedeutung sind.

Mit unserer Entwicklungsarbeit legen wir das Fundament für Geschäftsfelder der Zukunft. Eins davon ist Advanced Data Analytics, eine der strategischen Prioritäten für 2016 (ZIELE UND STRATEGIEN, S. 10). Mit den Ergebnissen können z.B. Kapazitäten im Straßenverkehr besser geplant, innerstädtische Infrastrukturen optimiert oder Mobilfunknetze im ländlichen Bereich bedarfsgerecht ausgebaut werden. Da-

bei müssen persönliche Informationen von Bürgern besonders geschützt werden. Wir haben deshalb ein Verfahren zur Anonymisierung von Daten entwickelt und zum Patent angemeldet. Es stellt sicher, dass beim Erstellen von Statistiken keine Rückschlüsse auf persönliche Informationen möglich sind.

Die Grundlage für diese Entwicklungen ist unser Innovationsmanagement, das dem Grundsatz der „Open Innovation“ folgt. So beziehen wir bei unseren Innovationstätigkeiten sowohl Mitarbeiter als auch Kunden, Startup-Unternehmen, Geschäftspartner und andere Innovationskräfte mit ein.

Es ist uns wichtig, unsere Kunden stärker an der Produktentwicklung zu beteiligen um dadurch besser auf ihre Bedürfnisse eingehen zu können und die Markteinführung zu beschleunigen. Auf unserem neu gestalteten Internetforum, der O₂ Community, versammeln wir über das Community-Experten-Programm die aktivsten und engagiertesten Kunden. Diese technisch versierten Nutzer liefern gezielt Feedback zu Produkten und Dienstleistungen. Seit 2011 betreiben wir zudem das O₂ Ideenlabor. Hier stellen wir unseren Kunden bereits in einem frühen Entwicklungsstadium neue Konzepte und Produkte vor und erhalten unmittelbar Rückmeldung der Nutzer. Durch die Umsetzung ausgewählter Ideen aus dem O₂ Ideenlabor verbessern wir nicht nur unsere Produkte, sondern liefern auch einen glaubwürdigen Beweis für unsere hohe Kundenorientierung.

Durch die globale Start-up-Initiative Wayra unterstützt die Telefónica, S.A. Group junge Technologieunternehmen und sichert sich so den Zugang zu neuen Geschäftsmodellen. In München betreiben wir dazu seit 2012 die Wayra-Akademie, in der Start-ups ihre Geschäftsmodelle weiterentwickeln und zur Marktreife bringen. In 2015 wurde das Wayra-Start-up Volo, das einen effizienten Lieferdienst für Restaurants bietet, erfolgreich an ein Beteiligungsunternehmen von Rocket Internet verkauft. Andere Start-ups aus der Münchener Akademie – darunter Parkpocket, NFWare, Neokami und Meet'n'Learn – erhielten 2015 zusätzliche Mittel von externen Investoren.

Neben Wayra setzen wir zur Start-up-Förderung auch auf das Venture-Capital-Unternehmen Shortcut Ventures. Dieses investiert in junge Unternehmer, die neue Ideen mit einer Vision für den Markt von morgen haben. Ihnen wird zum einen Risikokapital zur Verfügung gestellt, zum anderen erhalten sie von Beginn an einen direkten und persönlichen Zugang zu Gründer-Know-how sowie zum Erfahrungsschatz eines Expertenteams. Zu den Investitionen von Shortcut Ventures zählen z.B. So1 GmbH, Berlin, und Tado GmbH, München. So1 GmbH bietet Datenanalyse zur Optimierung von Preispromotionen an, und Tado findet innovative Lösungen zur Steuerung eines effizienten Energieverbrauchs zu Hause.

Als Impulsgeber der digitalen Transformation fördern wir auch die gesellschaftliche Debatte zu ihren Zielen und Regeln. So dient die neue Hauptstadtrepräsentanz in Berlin samt BASECAMP als Ort des Austauschs mit digitalen

Vordenkern, von Künstlern und Unternehmern bis hin zu Forschungsinstituten. Zudem sind wir regelmäßig auf Fachkonferenzen und Podiumsdiskussionen wie der Digital-Life-Design-Konferenz sowie den Medientagen München vertreten, die Pioniere aus der IT- und Telekommunikationsbranche zusammenbringen.

Struktur der Telefónica Deutschland Group

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

Die Firmenbezeichnung lautet „Telefónica Deutschland Holding AG“. Sitz der Gesellschaft ist München, Deutschland. Die Telefónica Deutschland Holding AG ist im Handelsregister des Amtsgerichts München unter HRB 201055 eingetragen. Die Geschäftsanschrift ist Georg-Brauchle-Ring 23–25, 80992 München, Deutschland (Telefonnummer: +49 (0)89 2442-0; [WWW.TELEFONICA.DE](http://www.telefonica.de)). Die Telefónica Deutschland Holding AG wurde auf unbestimmte Zeit errichtet.

Das Geschäftsjahr der Gesellschaft entspricht dem Kalenderjahr (1. Januar bis 31. Dezember).

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

Grundkapital

Das Grundkapital beträgt 2.974.554.993 EUR, eingeteilt in ebenso viele nennwertlose Namensaktien.

In der Hauptversammlung gewährt jede Stückaktie grundsätzlich eine Stimme.

Genehmigtes Kapital

Die Telefónica Deutschland Holding AG verfügte zum 31. Dezember 2015 über ein Genehmigtes Kapital 2012/I in Höhe von 292.808.507 EUR.

Bedingtes Kapital

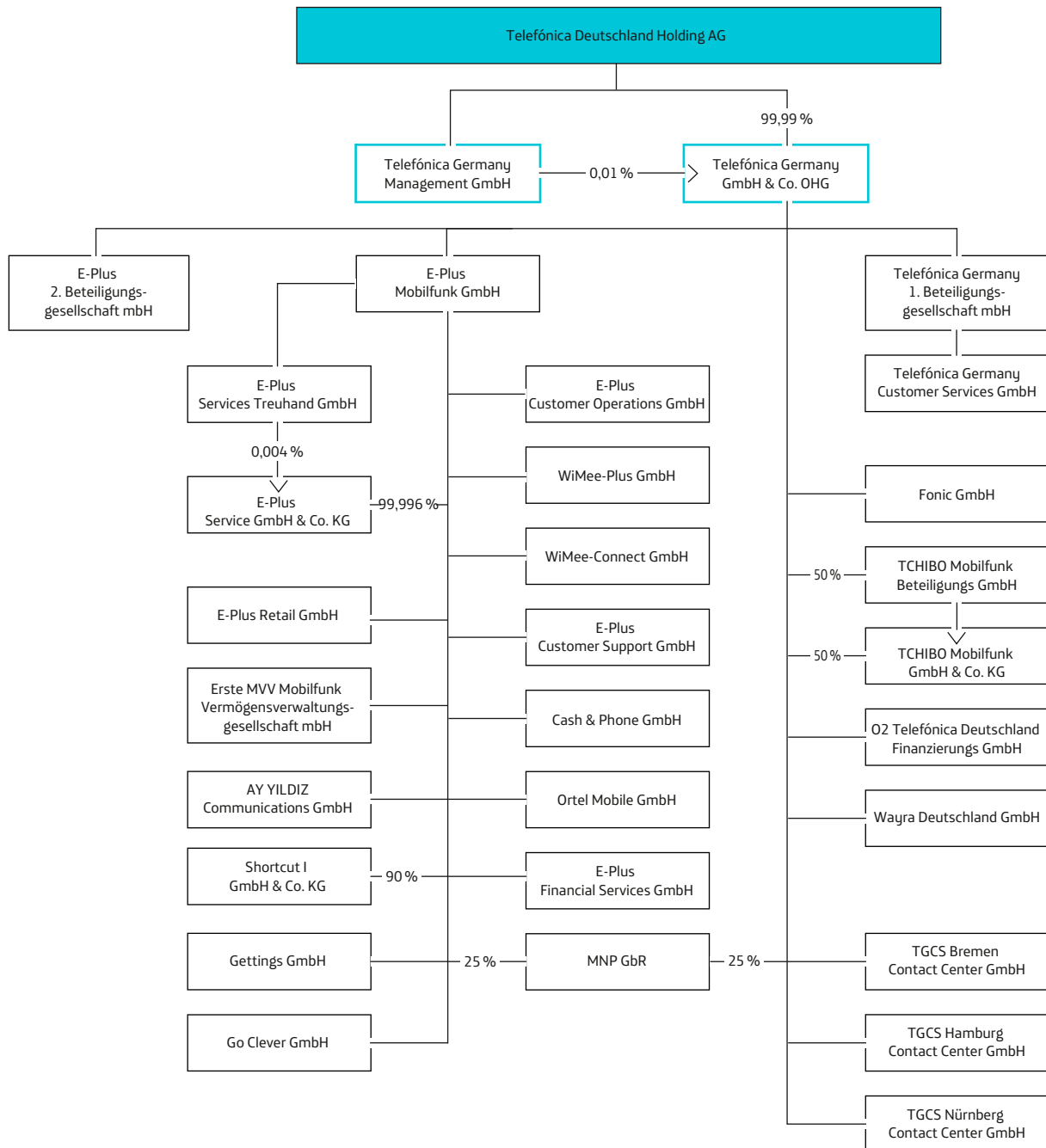
Das Bedingte Kapital 2014/I der Telefónica Deutschland Holding AG belief sich zum 31. Dezember 2015 auf 558.472.700 EUR.

Konzernstruktur der Telefónica Deutschland Group

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

Zum 31. Dezember 2015 waren die im Konzernabschluss der Telefónica Deutschland Group enthaltenen Gesellschaften entsprechend dem nachfolgenden Organigramm organisiert.

G 11 — Konzerngesellschaften der Telefónica Deutschland Group



Sofern nicht anders vermerkt betragen die Beteiligungsquoten 100 %.

Der Verkauf der yourfone GmbH an Drillisch wurde am 2. Januar 2015 vollzogen (ÜBERBLICK ÜBER DAS GESCHÄFTSJAHR 2015 – WESENTLICHE EREIGNISSE, S. 28).

Im Geschäftsjahr 2015 wurden die simyo GmbH, die E-Plus 1. Beteiligungsgesellschaft mbH und die BLAU Mobilfunk GmbH mit Wirkung zum 30. Juni 2015 mit der Telefónica Germany GmbH & Co. OHG verschmolzen. Zuvor war die blau Service GmbH auf die BLAU Mobilfunk GmbH verschmolzen worden.

Organe

Die Organe der Gesellschaft sind der Vorstand, der Aufsichtsrat und die Hauptversammlung. Die Befugnisse dieser Organe werden durch das deutsche Aktiengesetz (AktG), die Satzung der Gesellschaft und die Geschäftsordnung des Vorstands und des Aufsichtsrats festgelegt.

Vorstand

Die Mitglieder des Vorstands werden vom Aufsichtsrat für eine Amtszeit von höchstens fünf Jahren bestellt und können für jeweils höchstens fünf Jahre unbegrenzt wiedervernannt werden. Der Aufsichtsrat kann ein Vorstandsmitglied vor Ablauf seiner Amtszeit abberufen, falls ein wichtiger Grund wie grobe Pflichtverletzung vorliegt oder bei einem Vertrauensentzug durch die Hauptversammlung. Daneben kommen weitere Beendigungsmöglichkeiten wie beispielsweise eine einvernehmliche Aufhebung in Betracht. Der Aufsichtsrat kann ein Vorstandsmitglied zum Vorsitzenden oder Sprecher des Vorstands und ein anderes Mitglied zum stellvertretenden Vorsitzenden oder Sprecher ernennen. Der Vorstand der Gesellschaft bestand zum 31. Dezember 2015 aus drei Mitgliedern:

- Thorsten Dirks, CEO (Chief Executive Officer)/Vorstandsvorsitzender
- Rachel Empey, CFO (Chief Financial Officer)
- Markus Haas, COO (Chief Operating Officer)

Aufsichtsrat

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

Alle derzeitigen Anteilseignervertreter im Aufsichtsrat wurden für die Zeit bis zur Beendigung der Hauptversammlung ernannt, die über die Entlastung für das am 31. Dezember 2016 endende Geschäftsjahr beschließt.

Steuerungssystem

Die Telefónica Deutschland wird über finanzielle und nicht finanzielle Leistungsindikatoren gesteuert. /Die Unternehmensstrategie und wichtige Investitionsentscheidungen werden auf dieser Basis festgelegt. /Der Unternehmenswert soll im Sinne der Aktionäre gesteigert werden.

Die Telefónica Deutschland Group wird von den Mitgliedern des Vorstands und der Geschäftsführung auf Ebene der Telefónica Germany Management GmbH zentral gesteuert.

Die Förderung unternehmerischen Handelns gehört zu den wichtigsten Grundsätzen des Unternehmens. Deshalb haben wir eine klare Ergebnisverantwortung in den einzelnen Organisationseinheiten verankert.

Wir streben an, den Unternehmenswert im Sinne unserer Aktionäre zu erhöhen. Darüber hinaus sind wir fest davon überzeugt, dass die Zufriedenheit von Kunden und Mitarbeitern maßgeblich zu dieser Wertsteigerung beiträgt.

Das Management der Telefónica Deutschland Group hat für die Steuerung der Gruppe ein umfassendes internes Managementsystem eingeführt, das in erster Linie aus folgenden Komponenten besteht:

- Prozess für die strategische Zielsetzung
- Integriertes Budgetierungs- und Planungssystem
- Finanzielle und nicht finanzielle Leistungsindikatoren
- Monatliche Berichterstattung gegenüber Vorstand und Aufsichtsrat
- Kontinuierliches Chancen- und Risikomanagement
- Führung durch Zielvereinbarungen auf allen Unternehmensebenen

Strategische Zielsetzungen werden jährlich überprüft und neu festgelegt

Im Rahmen eines jährlich stattfindenden Planungsprozesses wird die Unternehmensstrategie vom Vorstand der Telefónica Deutschland überprüft. Dabei werden langfristige Strategieziele für die Positionierung des Unternehmens auf dem deutschen Markt sowie ein Businessplan für zumeist drei Jahre ausgearbeitet. Entscheidungen basieren auf aktuellen Markt- und Wettbewerbsanalysen sowie Marktprognosen, die mit der Unternehmensvision und den langfristigen Strategiezielen abgeglichen werden.

Mit diesem systematischen Ansatz werden Chancen und Wachstumsmöglichkeiten ermittelt sowie Investitionsentscheidungen getroffen.

In enger Zusammenarbeit mit den einzelnen Organisationseinheiten werden die Unternehmensstrategie sowie die ermittelten Chancen und Wachstumspotenziale des Unternehmens in konkrete Strategien für die jeweiligen Organisationseinheiten übersetzt. Für die praktische Umsetzung der Strategien auf Ebene der Organisationseinheiten werden jeweils relevante Chancen priorisiert. Zudem werden konkrete finanzielle Zielvorgaben in Form von Leistungsindikatoren (KPI) definiert. Diese messen die strategische Umsetzung sowie die wichtigsten Maßnahmen, die für die Realisierung dieser Ziele notwendig sind. Auf Grundlage der vereinbarten Mehrjahresziele erfolgt dann die detaillierte Budgetplanung für das nächste Geschäftsjahr. Gleichzeitig werden die kurzfristigen Prioritäten festgelegt.

Steuerungssystem umfasst finanzielle und nicht finanzielle Kennzahlen

Zur Steuerung unserer strategischen und operativen Ziele haben wir Leistungskennzahlen (KPI) aufgestellt. Finanzielle und nicht finanzielle Leistungsindikatoren sind Bestandteil des Managementsystems der Telefónica Deutschland Group und spiegeln die Interessen unserer unterschiedlichen Stakeholder wider.

Folgende finanzbezogene Steuerungsgrößen haben für die wertorientierte Steuerung und Beurteilung in unserem Unternehmen eine besondere Bedeutung:

Umsatzerlöse aus Mobilfunkdienstleistungen

Die Entwicklung der Umsatzerlöse für Mobilfunkdienstleistungen ist ein Schlüsselindikator für den Erfolg unseres Unternehmens. Die Umsatzerlöse aus Mobilfunkdienstleistungen beruhen größtenteils auf den Grundgebühren und den erhobenen Gebühren für Sprach-, Kurzmitteilungs- und

mobile Datendienste sowie auf den Umsätzen aus Dienstleistungsverträgen. In den Umsatzerlösen aus Mobilfunkdienstleistungen sind neben den Roaming-Umsätzen auch die Zugangs- und Zusammenschaltungsentgelte (interconnection fees) enthalten, die von anderen Anbietern für Anrufe und Kurzmitteilungen bezahlt und über unser Netz zugestellt wurden. Ein zentraler Umsatztreiber für eine nachhaltige Entwicklung sind das mobile Datengeschäft und die Monetarisierung der Datennutzung.

Operatives Ergebnis vor Sondereffekten

Anhand des OIBDA vor Sondereffekten, dem Betriebsergebnis vor Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen sowie vor Sondereffekten, messen wir die Ertragskraft unseres operativen Geschäfts. Das OIBDA vor Sondereffekten als wesentliche Steuerungsgröße ermöglicht den Vergleich der operativen Leistung, die in den einzelnen Berichtsperioden und Unternehmen erzielt wurde. Die Verwendung des OIBDA vor Sondereffekten als Basisgröße ist von Vorteil, da diese Größe bereinigt ist um potenzielle Differenzen, die durch Schwankungen bei den Steuerpositionen (beispielsweise bei Änderung der effektiven Steuersätze oder der latenten Steuern und deren Auswirkung auf einzelne Perioden oder Unternehmen), Abschreibungen und andere Positionen (beispielsweise Restrukturierungsaufwendungen) verursacht werden können. Daher wird das OIBDA häufig als Leistungskennzahl herangezogen, um die Geschäftstätigkeit von Telekommunikationsunternehmen zu vergleichen. Da andere Unternehmen jedoch möglicherweise eine andere Berechnungsgrundlage für das OIBDA verwenden, kann unsere Darstellung eventuell nicht mit anderen Unternehmen vergleichbar sein.

G 12 — Leistungsindikatoren



Investitionstätigkeit

Die Investitionsausgaben, CapEx, setzen sich aus Zugängen von Sachanlagen und immateriellen Vermögenswerten zusammen. Die Investitionen in das Sachanlagevermögen dienen hauptsächlich dem Ausbau der Abdeckung und Kapazität unseres Netzwerks (insbesondere für LTE und UMTS) sowie der Produktentwicklung. Der CapEx enthält keine Investitionen in Lizenzen für Mobilfunkfrequenzen. Er dient im Wesentlichen der Sicherung unserer zukünftigen Geschäftstätigkeit.

Neben unseren bedeutsamen finanziellen internen Steuerungskennzahlen, wie Umsatzerlöse für Mobilfunkdienstleistungen, OIBDA vor Sondereffekten und CapEx, werden weitere finanzielle und nicht finanzielle Kennzahlen beobachtet.

Free Cashflow

Die interne Steuerungsgröße Free Cashflow vor Dividenden- und Spektrumszahlungen und vor Erwerb von E-Plus ist definiert als die Summe des Cashflow aus der betrieblichen Tätigkeit sowie der Investitionstätigkeit. Implizit gibt der Free Cashflow auch Auskunft über die Veränderung des Working Capitals. Working Capital Management trägt somit essenziell zur Steuerung des Free Cashflow in der jeweiligen Berichtsperiode bei.

Die Kennzahl Free Cashflow beschreibt die Finanzmittelveränderung aus betrieblich veranlassten Mittelzuflüssen und -abflüssen sowie allen investiven Ein- und Auszahlungen, die zur organischen Erhaltung oder Erweiterung des Unternehmens getätigt wurden. Der Wert gibt Aufschluss über die Veränderung der verfügbaren finanziellen Mittel des Unternehmens, die es uns beispielsweise ermöglichen, Wachstumsinvestitionen zu tätigen bzw. Dividendenzahlungen vorzunehmen oder Finanzverbindlichkeiten zu bedienen.

Nettoverschuldungsgrad

Der Nettoverschuldungsgrad² wird definiert als der Quotient der Nettofinanzschulden und des Betriebsergebnisses vor Abschreibungen (OIBDA) vor Sondereffekten für die letzten zwölf Monate. Die Nettofinanzschulden umfassen kurz- und langfristige zinstragende Vermögenswerte und zinstragende Finanzverbindlichkeiten, Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente.

Der Nettoverschuldungsgrad setzt die Höhe der Nettofinanzschulden in Beziehung zu einer operativen Erfolgskennziffer (OIBDA vor Sondereffekten) und stellt dem Manage-

ment Informationen darüber zur Verfügung, inwieweit das Unternehmen in der Lage ist, Schulden zu reduzieren. Wir überwachen aktiv die Kapitalstruktur mit der Zielsetzung, den Nettoverschuldungsgrad mittelfristig unter oder maximal bei 1,0x zu halten (Zielniveau).

Im Rahmen ihrer Dividendenpolitik hat die Telefónica Deutschland Group außerdem beschlossen, auf die Auszahlung von Dividenden durch Ausschüttung von Kapital oder Kapitalrücklagen in bar oder den Rückkauf von Aktien zu verzichten, wenn der Nettoverschuldungsgrad den Zielwert für die Fremdverschuldung von 1,0x wesentlich und stetig überschreitet.

Mobilfunk Nettoneukunden (Net Adds)

Als Nettoneukunden werden die pro Betrachtungszeitraum neu gewonnenen Kunden nach Abzug der Kundenabgänge bezeichnet. Eine kontinuierlich positive Anzahl von Nettoneukunden führt zu einem Wachstum der Kundenanschlüsse. Dabei unterscheiden wir zwischen Vertragskunden (Post-paid) und nicht vertraglich gebundenen Kunden (Prepaid). Die Anzahl der Nettoneukunden wird durch verschiedene Faktoren beeinflusst: Durch eine hohe Attraktivität des Produktportfolios können z.B. mehr Neukunden gewonnen werden, eine hohe Kundenzufriedenheit bei Bestandskunden wiederum führt zu einer niedrigen Kündigungsrate. Ziel dieser Leistungskennzahl ist es unter anderem, die Kundengewinnungs- und Kundenbindungsmaßnahmen beurteilen zu können.

Kundenzufriedenheit

Die Kundenzufriedenheit zählt zu den wichtigsten Prioritäten unseres Unternehmens. Daher streben wir kontinuierlich eine bessere Positionierung unserer Marken an, um somit Privat-, Partner- und Geschäftskunden für unsere Produkte zu gewinnen. Es ist unser Anspruch, mit den beliebtesten Marken die zufriedensten Kunden auf dem deutschen Telekommunikationsmarkt zu betreuen. Das bedeutet, dass wir jederzeit bestrebt sind, kundenorientierte Angebote zu erstellen und an allen Kundenschnittstellen einen herausragenden Service zu bieten. Wir sind davon überzeugt, dass hohe Kundenzufriedenheitswerte die Kündigungsrate reduzieren und die Empfehlungsrates steigern.

Mitarbeiterzufriedenheit

Unsere Mitarbeiter sind ein Schlüsselement für unseren Erfolg und unsere Reise, die Digital Leading Telco zu werden. Ihr Einsatz, ihre Hingabe und ihr Engagement haben uns zu dem Unternehmen gemacht das wir heute sind.

Wir prüfen regelmäßig durch interne Umfragen die Zufriedenheit unserer Mitarbeiter und nutzen ihr Feedback, um unser Unternehmen weiter zu verbessern.

² Verschuldungsgrad ist definiert als Nettofinanzschulden geteilt durch LTM (Last Twelve Months) OIBDA vor Sondereffekten. Für die Berechnung des Verschuldungsgrads auf Basis des OIBDA der letzten zwölf Monate, welche den Zeitraum vor dem Zusammenschluss mit E-Plus betrifft, wird ein kombiniertes OIBDA angewendet. Dieses kombinierte OIBDA beinhaltet das OIBDA der E-Plus Gruppe unter Anwendung der Telefónica Deutschland Group Bilanzierungsrichtlinien für die gesamten zwölf Monate, so als ob der Zusammenschluss bereits am Anfang der Zwölfmonatsperiode stattgefunden hätte.

Budgetierungs- und Planungssystem legt konkrete Zielvorgaben fest

Das integrierte Planungssystem basiert auf strategischen und operativen Zielen. Die Telefónica Deutschland Group legt im Hinblick auf die bedeutsamsten Leistungsindikatoren interne Zielvorgaben für die Gruppe fest. Zur Festlegung eines Dreijahresplans werden die voraussichtliche Marktentwicklung sowie die internen Erwartungen hinsichtlich der Fortschritte in den Bereichen Wachstum und Effizienzevolution einmal im Jahr diskutiert. Das erste Planjahr wird dabei auf

monatlicher Basis abgebildet, um eine detaillierte Budgetaufstellung zu etablieren. Aus Kontrollgründen wird das Budget zweimal im Jahr aktualisiert. Neben den bereits erzielten Ergebnissen, die im Rahmen der monatlichen Berichterstattung analysiert werden, werden auch die aktuelle Marktentwicklung sowie ergänzende Chancen oder Risiken, die zum jeweiligen Zeitpunkt bekannt sind, in den Aktualisierungen berücksichtigt. Diese Prognose wird dann verwendet, um operative Verbesserungen einzuführen oder um neue Chancen wahrzunehmen, die sich der Gruppe bieten.

Geschäftsentwicklung des Konzerns_

Gesamtwirtschaftliche und branchenbezogene Rahmenbedingungen

Die deutsche Wirtschaft hat 2015 um 1,7 % zugelegt./ Wachstumschancen ergeben sich aus der steigenden Nachfrage nach Bandbreite./Der deutsche Mobilfunkmarkt ist gemessen an Kunden der größte der EU./Unsere Märkte sind weiterhin von einem intensiven Wettbewerb geprägt./Die Telefónica Deutschland Group ist zahlreichen regulatorischen Einflüssen ausgesetzt.

Wirtschaftliches Umfeld

Gesamtwirtschaftliche Entwicklung in Deutschland ist solide

Die deutsche Wirtschaft konnte sich 2015 in einem schwierigen weltwirtschaftlichen Umfeld gut behaupten. Wie das Statistische Bundesamt mitteilte, stieg das Bruttoinlandsprodukt (BIP) 2015 im Jahresvergleich um 1,7 % an. Die stärksten Impulse gingen dabei vor allem von den binnenwirtschaftlichen Kräften aus. An erster Stelle steht hier der private Konsum, der vor allem durch die positive Entwicklung der Beschäftigung beflügelt wurde. Die Zahl der Erwerbstätigen ist bedingt durch Zuwanderung und einen leichten Abbau der Arbeitslosigkeit erneut gestiegen. Weiteren Auftrieb erhält der private Konsum durch die erhöhte Kaufkraft der Verbraucher. Diese wird zum einen durch die im Vergleich zum Vorjahr deutlich gesunkenen Energiepreise gestärkt. Zum anderen erhöhen die deutlich über der Inflationsrate liegenden Tariflohnsteigerungen die reale Kaufkraft der Verbraucher.

Das Konsumklima bewegte sich 2015 auf einem hohen Niveau, schwächte sich in der zweiten Jahreshälfte 2015 aber mehrfach in Folge weiter ab. Im letzten Monat des Jahres verbesserte sich die Verbraucherstimmung wieder.

Trends auf dem deutschen Telekommunikationsmarkt bringen Wachstumspotenzial mit sich

Im deutschen Telekommunikationssektor sind neben einer anhaltenden Kundennachfrage nach mehr Bandbreite verschiedene weitere Trends zu beobachten.

Die starke Nachfrage nach der mobilen Datennutzung und die steigende Smartphone- und Tablet-Penetration

eröffnen den Mobilfunknetzbetreibern weitere Wachstumschancen. Dieser Trend wird auch in Zukunft anhalten. Smartphones und Tablets sind Wegbereiter des digitalen Wandels in Deutschland. Gleichzeitig wird für Mobilfunkanbieter die Monetarisierung des mobilen Datengeschäfts weiter stark im Fokus sein.

Die steigende Verfügbarkeit von Cloud-Diensten sorgt laut Branchenverband Bitkom für einen tief greifenden Umbruch in der Informationstechnologie. Beim Cloud Computing erfolgt die Nutzung von IT-Leistungen nach Bedarf über dezentrale Rechner, die über Datennetze angebunden sind (in der „Wolke“) statt auf lokalen Rechnern.

Ein weiterer Trend ist der wachsende Markt der M2M-Vernetzung/-Kommunikation mit zahlreichen Anwendungsmöglichkeiten.

Die Nachfrage nach mobilen Datendiensten treibt die Marktentwicklung

Mit 113,4 Mio. Kunden (SIM-Karten) Ende September 2015 ist der deutsche Mobilfunkmarkt der größte innerhalb der EU. Die rechnerische Mobilfunk-Penetration betrug 141 %, d.h. jeder Bundesbürger hat durchschnittlich 1,4 Mobilfunkkarten. Das Kundenwachstum im Zeitraum von Januar bis September 2015 war vor allem auf den werthaltigeren Post-paid-Sektor zurückzuführen. Insgesamt machten die Post-paid-Kunden Ende September 2015 52,0 % der gesamten Anschlüsse aus. Ende Dezember 2014 hatte der Anteil noch bei 50,5 % gelegen.

Der Mobilfunkmarkt entwickelte sich in 2015 weiterhin dynamisch und war von einem intensiven Wettbewerb geprägt, vor allem getrieben durch die starke Nachfrage nach Smartphones und die steigende Anzahl von attraktiven Smartphone-Tarif-Angeboten. Laut einer Untersuchung des Branchenverbands Bitkom nutzen 2015 rund zwei Drittel der Deutschen ein Smartphone. Vor einem Jahr waren es noch 55 %. Auch die Nutzung von Tablet-PCs in Deutschland ist von 28 % im Jahr 2014 auf 40 % 2015 gestiegen. Für 2015 erwartete die Bitkom, dass 7,7 Mio. Tablet-PCs in Deutschland verkauft werden. Die mobile Mediennutzung sorgt für ein weiteres Ansteigen der mobilen Datennutzung sowie für steigende Absätze und Umsätze insbesondere bei Smartphones und Tablets. 2015 wurden laut Dialog Consult

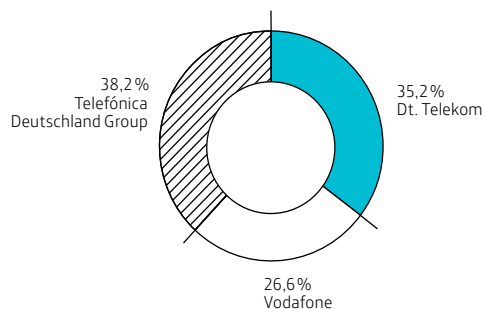
510 Mio. GB an Daten über die Mobilfunknetze übertragen. Das sind 29 % mehr als 2014 (395 Mio. GB).

Die zunehmende Verbreitung von mobilen internetfähigen Endgeräten wie Smartphones oder Tablets sowie die zunehmende Nutzung von mobilen Datendiensten schlagen sich auch im starken Wachstum der Umsatzerlöse aus mobilen Daten auf dem deutschen Markt nieder: 2015 sind laut Schätzungen von Analysys Mason die mobilen Datenumsätze gegenüber dem Vorjahreszeitraum um über 14 % gestiegen. Die Umsätze aus mobiler Telefonie und SMS dagegen entwickelten sich rückläufig, getrieben durch Preisverfall, Regulierungseffekte sowie ein verändertes Kundenverhalten.

Der deutsche Mobilfunkmarkt ist ein etablierter Markt

Nach dem Zusammenschluss der Telefónica Deutschland Group mit der E-Plus Gruppe besteht der deutsche Mobilfunkmarkt aus drei Netzbetreibern und mehreren Service Providern bzw. MVNO. Ende September 2015 hielt die Telefónica Deutschland Group mit insgesamt rund 43 Mio. Anschlüssen einen Marktanteil von 38,2 %. Damit ist sie der größte deutsche Mobilfunknetzbetreiber gemessen an Kundenanschlüssen.

G 13 — Marktanteile im Mobilfunkmarkt auf Kunden
(in %) Ende September 2015



Quelle: Unternehmensdaten, Bitkom, Analysys Mason, Dialog Consult/VATM-Analysen und -Prognosen, GfK, Statistisches Bundesamt

Deutscher Festnetzmarkt von starkem Wettbewerb geprägt

Auch auf dem deutschen Markt für Festnetz-Breitbanddienste herrscht weiterhin ein intensiver Wettbewerb. Die Anzahl der Anschlüsse legte gegenüber dem Vorjahr um rund 5 % zu, die Kundenbasis wuchs somit bis Ende September 2015 auf etwa 30,4 Mio. an. Der Anteil von DSL-Anschlüssen beträgt hier knapp 80 %. Die Bedeutung von VDSL hat 2015 weiter an Bedeutung gewonnen. Laut Schätzungen von Analysten nutzten Ende 2015 über 20 % der DSL-Kunden die VDSL Technologie. Die gestiegene Kundennachfrage nach mehr Bandbreite spiegelt sich auch in dem pro Breitbandanschluss und Monat erzeugten Datenvolumen wider. Dies stieg laut

Dialog Consult im Vergleich zu 2014 um fast 20 % auf 31,8 GB pro Anschluss.

Quelle: Analysys Mason, Dialog Consult/VATM-Analysen und -Prognosen

Größter DSL-Anbieter in Deutschland ist die Deutsche Telekom AG, Bonn. Die Telefónica Deutschland Group und andere bedeutende Akteure auf dem Breitband-Internetmarkt mieten die entbündelten Teilnehmeranschlüsse (Unbundled Local Loop, ULL) von der Deutschen Telekom AG.

Regulatorische Einflüsse auf die Telefónica Deutschland Group

Als Anbieter von Telekommunikationsdiensten und als Betreiber von Telekommunikationsnetzen hat die Telefónica Deutschland Group besondere regulatorische Anforderungen zu erfüllen. Sie unterliegt insoweit der Aufsicht der Bundesnetzagentur (BNetzA).

Im Folgenden werden die wesentlichen regulatorischen Ereignisse des Geschäftsjahres aufgezeigt, die die Telefónica Deutschland Group betreffen:

Telefónica Deutschland Group hat für die Nutzung ab 1. Januar 2017 Frequenzen für die mobile Breitbandanwendung und die bisherige GSM-Nutzung ersteigert

Um ein Mobilfunknetz zu betreiben, sind Mobilfunkfrequenzen erforderlich. Jede Nutzung von Frequenzen bedarf grundsätzlich einer vorherigen Frequenzzuteilung durch die BNetzA.

Die von der BNetzA derzeit zugeteilten Frequenzen im Bereich von 900 MHz und in großen Teilen von 1.800 MHz sind bis zum Ende des Jahres 2016 befristet. Neben diesen auslaufenden Frequenzen sind weitere Frequenzbereiche bei 700 MHz und 1,5 GHz zur erstmaligen Verwendung für Mobilfunkdienste frei geworden. Die Vergabe der auslaufenden und neuen Frequenzen erfolgte im Jahr 2015 im Rahmen eines von der BNetzA initiierten Vergabeverfahrens. Mit Bescheid vom 22. April 2015 hat die BNetzA die Telefónica Deutschland Group zur Auktion zugelassen. Die Auktion begann am 27. Mai 2015 und endete am 19. Juni 2015. Die Telefónica Deutschland Group hat zwei gepaarte Frequenzblöcke im 700 MHz-Bereich, zwei gepaarte Blöcke im 900 MHz-Bereich sowie zwei gepaarte Blöcke im 1,8 GHz-Bereich mit einer Laufzeit bis jeweils Ende des Jahres 2033 für insgesamt rund 1.198 Mio. EUR ersteigert. Die erste Rate der Frequenzkosten in Höhe von rund 976 Mio. EUR wurde am 26. Juni 2015 bezahlt. Die zwei ausstehenden Raten für Spektrum im 700 MHz-Bereich von je rund 111 Mio. EUR werden jeweils am 1. Juli 2016 und 2017 fällig.

Die ab 1. Januar 2017 in der Telefónica Deutschland Group vorhandenen gepaarten (2 x ...) und ungepaarten (1 x ...) Frequenzen (in MHz) zeigt die **GRAFIK 08, ERGEBNIS DER MOBILFUNKFREQENZAUKTION IN 2015, S. 12.**

BNetzA und Telefónica Deutschland Group finden Kompromiss zur vorzeitigen Frequenzrückgabe im Bereich von 1.800 MHz

Im Zuge des Zusammenschlussvorhabens der Telefónica Deutschland Group und der E-Plus Gruppe verpflichtete die BNetzA mit Entscheidungen vom 4. Juli 2014 und 7. Oktober 2014 die Telefónica Deutschland Holding AG und die E-Plus Mobilfunk GmbH, diejenigen Frequenzen in den Bereichen 900 MHz und 1.800 MHz bereits zum 31. Dezember 2015 zurückzugeben, für die sie zu diesem Zeitpunkt keine Zuteilung über das Jahr 2016 hinaus haben. Die ursprüngliche Laufzeit der Frequenzen bei 900 MHz und 1.800 MHz endet am 31. Dezember 2016. Die Entscheidungen sahen damit eine Verkürzung der Frequenzlaufzeit von einem Jahr vor.

Die Telefónica Deutschland Group ersuchte beim Verwaltungsgericht Köln gegen die Entscheidungen erfolgreich um gerichtlichen Rechtsschutz, der jedoch nicht rechtskräftig werden konnte, weil die BNetzA im Juli 2015 gegen die Gerichtsurteile Revisionen einlegte. Parallel dazu hat die BNetzA die Telefónica Deutschland Group weiter dazu aufgefordert, Frequenzen vorzeitig zurückzugeben.

Die Telefónica Deutschland Group suchte im Hinblick auf die bevorstehende Netzkonsolidierung deshalb nach Planungs- und Rechtssicherheit. Auf einen entsprechenden Antrag der Telefónica Deutschland Group vom 7. September 2015 hat die BNetzA mit bestandskräftigem Bescheid vom 25. September 2015 der Telefónica Germany GmbH & Co. OHG sowie der E-Plus Mobilfunk GmbH die Erlaubnis zur wechselseitigen Nutzung der in der Telefónica Deutschland Group vorhandenen Frequenzen erteilt und diese Erlaubnis unter die aufschiebende Bedingung gestellt, dass beide Unternehmen vorzeitig auf die Nutzung bestimmter Frequenzen im 1.800 MHz-Bereich verzichten, nämlich zunächst regional beschränkt zum Ablauf des 31. Dezember 2015 und dann vollständig bundesweit zum Ablauf des 30. Juni 2016. Die regionale Räumung zum 31. Dezember 2015 ist bereits rechtzeitig vollzogen worden. Die noch anhängigen Klageverfahren wurden von der Telefónica Deutschland Group und der BNetzA im gegenseitigen Einverständnis beendet.

Telefónica Deutschland Group erhält endgültige Entscheidungen zu den MTR

Mit Entscheidung vom 24. April 2015 hat die BNetzA die Mobilfunkterminierungsentgelte (MTR) für den Zeitraum vom 1. Dezember 2014 bis 30. November 2015 in Höhe von 1,72 EUR-Cent pro Minute und für den Zeitraum vom 1. Dezember 2015 bis 30. November 2016 in Höhe von 1,66 EUR-Cent pro Minute endgültig genehmigt und damit die im Jahr 2014 noch vorläufig getroffene Entscheidung nach der zwischenzeitlich erfolgten Konsultation der Entgelte bei der EU-Kommission bestätigt. Die Entgelte wurden für alle deutschen Mobilfunknetzbetreiber in gleicher Höhe festgesetzt.

Telefónica Deutschland Group erhält endgültige Entscheidung hinsichtlich der FTR

Am 28. November 2014 hatte die BNetzA für die alternativen Teilnehmernetzbetreiber und somit auch gegenüber der Telefónica Deutschland Group eine vorläufige Entscheidung über die ab dem 1. Dezember 2014 geltenden lokalen Festnetzterminierungsentgelte (FTR) erlassen. Die Höhe wurde dabei auf 0,24 EUR-Cent pro Minute mit einer Laufzeit bis 31. Dezember 2016 festgesetzt. Die vorläufige Entscheidung zeigte die BNetzA am 18. Januar 2015 der EU-Kommission an, die daraufhin erhebliche Bedenken gegen die Entgeltmethode und die Entgelthöhe äußerte. Im August 2015 traf die BNetzA ihre endgültigen Entscheidungen und bestätigte die vorläufigen Entscheidungen vom 28. November 2014 ungeachtet der Kritik der EU-Kommission in der ursprünglich vorgesehenen Höhe.

Telefónica Deutschland Group beendet Klageverfahren mit der Telekom Deutschland GmbH zu MTR, FTR und zu Entgelten für die Teilnehmeranschlussleitung (TAL)

Seit 1999 haben sich die Telefónica Deutschland Group und die Telekom Deutschland GmbH sowie ihre jeweiligen Rechtvorgängerinnen bei zahlreichen Entgeltgenehmigungen zu MTR, FTR und zur monatlichen TAL gegenseitig beklagt. Im Jahr 2015 haben beide Seiten über eine gütliche Beilegung der Klagen verhandelt und im September 2015 entsprechende Vereinbarungen unterzeichnet. Nach zwischenzeitlich erfolgreicher Einholung verschiedener behördlicher Genehmigungen und erfolgten Klagerücknahmen hat die Telefónica Deutschland Group einen Ausgleichsbetrag von 7 Mio. EUR erhalten.

BNetzA veröffentlicht Entscheidungsentwurf für den Zugang zur Teilnehmeranschlussleitung (TAL) bei Vectoring im Nahbereich

Die Bundesnetzagentur hat am 23. November 2015 ihren Entscheidungsentwurf für die Rahmenbedingungen veröffentlicht, zu denen Wettbewerber in den nächsten Jahren den Zugang zur TAL der Telekom Deutschland GmbH erhalten können. Der Entwurf befasst sich insbesondere auch mit dem Zugang bei Einführung der Vectoring-Technik in den Kabelverzweigern im sogenannten Nahbereich. Für die störungsfreie Umsetzung von Vectoring an Hauptverteilern und Kabelverzweigern ist es erforderlich, die technische Umsetzung in die Hand nur eines Betreibers zu legen. Die Telekom hat im Februar 2015 einen Antrag bei der BNetzA mit der Zielsetzung eingereicht, bei den Kabelverzweigern im Nahbereich exklusiv und bundesweit Vectoring betreiben zu dürfen.

Die BNetzA hat sich in ihrem Entscheidungsentwurf vom 23. November 2015 gegen eine pauschale Exklusivität der Telekom entschieden. Vielmehr wurde ein komplexer Verteilmechanismus entwickelt, mit dem auch alternative Anbieter theoretisch die Option erhalten, an bestimmten Kabelverzweigern Vectoring im Nahbereich zu betreiben. Die Telefónica Deutschland Group erhält über die mit der

Telekom bestehende Festnetzkooperation unmittelbar Zugriff auf jeden von der Telekom erschlossenen Kabelverzweiger und würde daher von dem Inhalt des Entscheidungsentwurfs profitieren.

Interessierte Parteien hatten bis zum 18. Januar 2016 Gelegenheit, zum Entwurf schriftlich Stellung zu nehmen. Die Telefónica Deutschland Group beteiligt sich an dem Anhörungsverfahren. Anschließend wird der BNetzA-Entwurf möglicherweise noch überarbeitet und der EU-Kommission angezeigt. Die finale Entscheidung der BNetzA wird im ersten Quartal 2016 erwartet.

BNetzA wird Transparenz-Verordnung erlassen

Die BNetzA wird zur Stärkung der Verbraucher eine Rechtsverordnung erlassen, die Maßnahmen zur Steigerung der Transparenz bei Telefon- und Internetdienstleistungen im Mobilfunk- und Festnetzbereich vorsieht. Der nahezu finale Entwurf der Verordnung sieht unter anderem Regelungen vor zur Kostenkontrolle, zur Überprüfung und Dokumentation der vertraglich vereinbarten Datenübertragungsrate und zur Information von Kunden über Vertragsinhalte vor Vertragsabschluss. Die Verordnung bedarf vor ihrem Erlass noch des Einvernehmens mit mehreren Bundesministerien und dem Deutschen Bundestag. Mit dem Inkrafttreten der Verordnung wird im ersten Quartal 2016 gerechnet. Infolge verlängerter Umsetzungsfristen werden Teile der Verordnung dann jedoch erst in der zweiten Jahreshälfte 2016 in Kraft treten, in manchen Punkten sogar erst im Jahr 2017.

Der Bundestag stimmt der Aufhebung des Routerzwangs zu

Im November 2015 hat der Deutsche Bundestag einer Anpassung des Gesetzes über Funkanlagen und Telekommunikationseinrichtungen (FTEG) zugestimmt. Hierüber soll für die Endkunden eine Wahlfreiheit hinsichtlich der Telekommunikationsendeinrichtungen (Router) geschaffen werden. Dies hätte zur Folge, dass Anbieter von stationären Breitbandanschlüssen – wie die Telefónica Deutschland Group – ihren Kunden nicht mehr vorgeben könnten, bei der Einwahl ins Netz eine bestimmte Hardware zu verwenden. Bestimmte Zugangsdaten müssten den Kunden mitgeteilt werden. Die Gesetzesänderung wurde am 29. Januar 2016 im Bundesgesetzblatt veröffentlicht und der Gesetzgebungsprozess damit beendet. Aufgrund der vorgesehenen Umsetzungsfrist wird das Gesetz am 1. August 2016 in Kraft treten.

Die EU-Kommission erlässt neue Regelungen zum Roaming und zur Netzneutralität und setzt ihre „Digital Single Market“-Initiative fort

2013 veröffentlichte die EU-Kommission den Entwurf einer Verordnung zur Neuordnung des Digitalen Binnenmarkts, die sogenannte Digital Single Market Regulation. Nach der Neuwahl des Europäischen Parlaments und der Konstituierung einer neuen EU-Kommission 2014 wurde das Gesetzgebungsvorhaben in zwei Teile gespalten.

Ein Teil befasst sich mit der Regulierung des Telekommunikationsmarkts, das sogenannte Telecom Single Market Package. Vorgesehen ist darin eine europaweit harmonisierte Regulierung der Netzneutralität und von Roaming. Eine entsprechende Verordnung ist nach Veröffentlichung im Amtsblatt der EU-Kommission am 29. November 2015 in Kraft getreten. Die neuen Regelungen zu Roaming bei Endkunden sehen ein Ende von Roaming-Aufschlägen ab dem 15. Juni 2017 vor, wobei Fair-Use-Einschränkungen zur Absicherung gegen eine permanente und nicht nur vorübergehende Verwendung von Roamingleistungen im Ausland möglich sein sollen. Bereits im April 2016 sollen die bisherigen Roaming-Aufschläge begrenzt werden auf dann netto 5 EUR-Cent pro Gesprächsminute, 2 EUR-Cent für gesendete SMS und 5 EUR-Cent pro MB bei Datenverbindungen. Die Roaming-Aufschläge im Vorleistungsbereich sollen in den kommenden Monaten überprüft werden. Der Kompromiss beinhaltet auch Regelungen zum offenen Internet unter Gewährleistung eines gleichen und nichtdiskriminierenden Zugangs zum Internet (die sogenannte Netzneutralität), wobei das Angebot von Spezialdiensten möglich sein soll.

Der andere Teil befasst sich mit weitergehenden regulatorischen Fragen im Umfeld des europäischen Informations- und Telekommunikationsmarkts. Die EU-Kommission hat im Juni 2015 ihre fünf Kernpunkte zu diesem nunmehr wiederum Digital Single Market Package benannten Gesetzespaket präsentiert. Einer näheren Untersuchung sollen dabei Regelungen zur Vereinheitlichung des Markts, zur Harmonisierung des Spektrum-Managements, zum Anreiz von Netzwerkinvestitionen, zur Regulierung neuer digitaler Dienste sowie zu den Aufsichtsbehörden unterzogen werden. Die EU-Kommission hat zu diesem Zweck im September 2015 ein bis zum 7. Dezember 2015 laufendes öffentliches Konsultationsverfahren eingeleitet, an dem sich die Telefónica Deutschland Group fristgerecht beteiligt hat. Auf Basis der Ergebnisse der Konsultation wird die EU-Kommission ihre Untersuchungen anschließend fortsetzen.

Überblick über das Geschäftsjahr 2015

Das Geschäftsjahr 2015 war insbesondere durch die Integration der E-Plus Gruppe geprägt./Die Synergien liegen im Plan./Unsere Erwartungen wurden unterjährig angehoben./Gemeinsam mit dem Betriebsrat wurde ein Rahmensozialplan beschlossen./Das Unternehmen hat ein wertvolles Spektrum auf der Mobilfunk-Frequenzauktion erworben.

Der Erwerb der E-Plus Gruppe zum 1. Oktober 2014 hat den Geschäftsumfang der Telefónica Deutschland Group erheblich verändert. Da die Integration der E-Plus Gruppe rasch voranschreitet, halten wir eine separate Berichterstattung der Ertragslage der ehemaligen E-Plus Gruppe nicht für sachgerecht.

Im Interesse einer besseren Vergleichbarkeit werden ausgewählte Kennzahlen in diesem Abschnitt ausschließlich auf kombinierter³ Basis dargestellt.

Im Geschäftsjahr 2015 verfolgte die Telefónica Deutschland Group erfolgreich ihre Prioritäten, nämlich die Aufrechterhaltung der Marktdynamik, die Integration und die Transformation des Unternehmens zum führenden digitalen Telekommunikationsunternehmen in Deutschland. Da eine Reihe wichtiger Meilensteine im Rahmen der Integration bereits erreicht wurde, spiegeln das Finanz- und das Betriebsergebnis den Beitrag der auf Synergien beruhenden Einsparungen sowie die Optimierung der kommerziellen Kosten aufgrund der anhaltenden Fokussierung auf die Entwicklung des Kundenstamms wider. Der deutsche Mobilfunkmarkt bleibt dynamisch mit einem weitgehend stabilen Preisumfeld, insbesondere im Premiumsegment.

Die Umsatzerlöse aus Mobilfunkdienstleistungen zeigten sich im Geschäftsjahr 2015 mit einem Plus von 0,1 % gegenüber dem Vorjahr weitgehend stabil und beliefen sich auf 5.532 Mio. EUR. Gründe hierfür waren in erster Linie die Unternehmensstrategie und der erhebliche Beitrag des Partnergeschäfts. Wir beobachten weiterhin eine zunehmende Datennutzung durch unsere Kunden, die sich positiv auf die Nachfrage nach LTE auswirkt. Sonstige Effekte, wie die geringere Nutzung der klassischen SMS-Nachrichten und die Verlängerung abgelaufener langfristiger Verträge für Preisnachlässe innerhalb des Kundenstamms der Premiummarken, haben weiterhin einen weniger mindernden Effekt. Die Umsatzerlöse aus Mobilfunkdienstleistungen während der zwölf Monate des Geschäftsjahres 2015 entsprechen somit unseren Erwartungen für 2015.

Das Betriebsergebnis vor Abschreibungen (OIBDA) für das Geschäftsjahr 2015 belief sich auf 1.804 Mio. EUR. Bereinigt um die Sondereffekte der Berichtsperiode (ein Veräußerungsgewinn in Höhe von 15 Mio. EUR aus dem Verkauf der yourfone GmbH, Restrukturisierungskosten in Höhe von 73 Mio. EUR und die nachträgliche Anpassung des Kaufpreises aus dem Erwerb der E-Plus Gruppe von 102 Mio. EUR)

belief sich das OIBDA für das Geschäftsjahr 2015 auf 1.760 Mio. EUR, was eine Zunahme um 20,5 % gegenüber dem Vorjahr auf kombinierter³ Basis bedeutet. Das erhebliche OIBDA-Wachstum im Geschäftsjahr 2015 war die Folge unserer zielgerichteten Geschäftsausrichtung und der damit verbundenen Kostenoptimierung sowie der frühzeitigen Erfassung von Synergien aus der Integration. Die Entwicklung während der Periode bis September 2015 übertraf unsere Erwartungen bereits geringfügig, da wir wesentliche Integrationsmaßnahmen von 2016 in das Jahr 2015 vorziehen konnten. Die Gesamtheit der Synergien bleibt insgesamt unverändert. Aufgrund dieser positiven Entwicklung aktualisierten wir unseren Ausblick für das OIBDA vor Sondereffekten für das Gesamtjahr 2015 im verkürzten Konzernzwischenlagebericht für den Zeitraum vom 1. Januar bis zum 30. September 2015 und setzten es gegenüber dem Vorjahr um 15 % bis 20 % höher an (zuvor mehr als 10 %). Das tatsächliche OIBDA-Ergebnis liegt somit im Rahmen der Erwartungen.

Die Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte (CapEx) im Geschäftsjahr 2015 (zwölf Monate) beliefen sich auf 1.032 Mio. EUR, ein Rückgang um 11,1 % gegenüber dem Vorjahr auf kombinierter³ Basis. Der Rückgang in den ersten neun Monaten 2015 fiel etwas geringer als erwartet aus, insbesondere aufgrund von Phasing und der Realisierung von CapEx-Synergien, die die Investitionen für den LTE-Ausbau sowie die Kosten der Netzwerkintegration aufwiegen. Wir haben daher unseren CapEx-Ausblick im verkürzten Konzernzwischenlagebericht für den Zeitraum vom 1. Januar bis zum 30. September 2015 auf einen Rückgang im niedrigen zweistelligen Bereich (von einem Rückgang im hohen einstelligen Bereich) gegenüber dem Vorjahr aktualisiert. Die Telefónica Deutschland Group richtet ihr Augenmerk weiterhin auf die rasche Einführung des LTE-Netzwerks, und zwar vorrangig in ländlichen Gebieten, während die Kunden bereits erste greifbare Vorteile aus dem Zusammenschluss der beiden Netze ziehen können. Die Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte (CapEx) für das Gesamtjahr 2015 entsprechen unseren Erwartungen und dem aktualisierten Ausblick.

³ Kombinierte Zahlen für 2014 basieren auf Schätzungen und sind das Ergebnis aus Aggregation und anschließender Konsolidierung der Finanzdaten der Telefónica Deutschland Group und der E-Plus Gruppe unter Anwendung der Telefónica Deutschland Group Bilanzierungsrichtlinien. Darüber hinaus sind die kombinierten Zahlen um wesentliche Sondereffekte wie Kapitalerträge oder Restrukturisierungskosten, die auf Schätzungen des Telefónica Deutschland Managements basieren und welche wir als vergleichbare Basis als aussagekräftig halten, angepasst. Die kombinierten Finanzdaten sind nicht notwendigerweise indikativ für ein Resultat, das sich ergeben hätte falls das Unternehmen während des präsentierten Jahres alleinstehend gewesen wäre, und auch nicht für zukünftige Ergebnisse des Unternehmens. Die Präsentation der kombinierten Finanzinformationen beruht auf bestimmten Annahmen und ist nur illustrativ gedacht. Die kombinierten Informationen beschreiben eine hypothetische Situation, und deshalb auf Grund ihrer Natur, spiegelt deren Präsentation nicht die eigentlichen Resultate der Geschäftstätigkeiten wieder. Das angenommene Datum der Akquisition ist der Anfang des Kalenderjahres 2014.

T01 — Überblick 2015

	Referenzwert für 2014 ⁴ (in Mio. EUR)	Ursprünglicher Ausblick 2015 ⁵ (Entwicklung ggü. Vorjahr in %)	Aktualisierter Ausblick 2015 (Entwicklung ggü. Vorjahr in %)	Geschäftsjahr 2015 ³ (Entwicklung ggü. Vorjahr in %)	Bewertung
Umsatzerlöse aus Mobilfunkdienstleistungen (MSR)	5.528	Weitgehend stabil	Weitgehend stabil	+ 0,1 %	Wie erwartet
OIBDA vor Sondereffekten	1.461	> 10 %	15–20 %	+20,5 %	Wie erwartet
CapEx	1.161	Rückgang im hohen einstelligen Prozentbereich	Rückgang im nied- rigen zweistelligen Prozentbereich	(11,1 %)	Wie erwartet

Weitere Details sind den Erläuterungen zur Vermögens-, Finanz- und Ertragslage zu entnehmen.

Wesentliche Ereignisse

Integration und Transformation der E-Plus schreiten voran

Der Formwechsel der E-Plus Mobilfunk in eine GmbH wurde am 26. Januar 2015 im Handelsregister eingetragen. Am 4. Februar 2015 wurde ein Ergebnisabführungsvertrag mit der Telefónica Germany GmbH & Co. OHG mit Wirkung zum 1. Januar 2015 geschlossen, sodass mit Wirkung zum 1. Januar 2015 die E-Plus Mobilfunk GmbH einschließlich deren Organgesellschaften in die ertragsteuerliche Organshaft der Telefónica Deutschland Group einbezogen wird.

yourfone an Drillisch veräußert

Der Vollzug des Verkaufs der yourfone GmbH an Drillisch erfolgte am 2. Januar 2015. Die Telefónica Deutschland Group verzeichnete im Berichtszeitraum Nettozuflüsse in Höhe von 57 Mio. EUR aus dem Verkauf und erzielte einen Veräußerungsgewinn in Höhe von 15 Mio. EUR, der in der Konzerngewinn- und Verlustrechnung unter der Position sonstige Erträge erfasst wurde.

Rahmensozialplan verabschiedet

Vorstand und Betriebsräte der Telefónica Deutschland Group einigten sich im Februar 2015 auf einen bis Ende 2018 geltenden Rahmensozialplan. Auf Basis der darin getroffenen Regelungen konnte die Umsetzung des Abfindungsprogramms 2015 für circa 800 Vollzeitstellen wie geplant im ersten Quartal 2015 starten und im Berichtszeitraum nahezu vollständig abgeschlossen werden.

Schuldscheindarlehen und Namensschuldverschreibung platziert

Die Telefónica Deutschland Group schloss am 13. März 2015 eine Erstplatzierung von Schuldscheindarlehen und Namensschuldverschreibungen ab. Die Transaktion wurde mit einem Zielvolumen von 250 Mio. EUR am 2. Februar 2015 angekündigt und auf Basis einer hohen Überzeichnung mit einem Volumen von 300 Mio. EUR abgeschlossen.

Im Format Schuldscheindarlehen wurden unbesicherte Tranchen mit Laufzeiten von fünf, acht und zehn Jahren begeben, jeweils sowohl mit variabler wie mit fester Verzinsung. Im Format Namensschuldverschreibung wurden unbesicherte Tranchen mit fester Verzinsung mit Laufzeiten von 12, 15 und 17 Jahren begeben. Alle Tranchen wurden von der Telefónica Germany GmbH & Co. OHG, München, ausgegeben.

Die Verzinsung der fixen Tranche mit einem Nominalwert in Höhe von 52 Mio. EUR mit fünf-jähriger Laufzeit beträgt 0,961 %, die Verzinsung der variablen Tranche mit einem Nominalwert in Höhe von 60,5 Mio. EUR 6-Monats Euribor + 65 bps Marge.

Die Verzinsung der fixen Tranche mit einem Nominalwert in Höhe von 19,5 Mio. EUR mit acht-jähriger Laufzeit beträgt 1,416 %, die Verzinsung der variablen Tranche mit einem Nominalwert in Höhe von 1,5 Mio. EUR 6-Monats Euribor + 85 bps Marge.

Die Verzinsung der fixen Tranche mit einem Nominalwert in Höhe von 29,5 Mio. EUR mit zehn-jähriger Laufzeit beträgt 1,769 %, die Verzinsung der variablen Tranche mit einem Nominalwert in Höhe von 9 Mio. EUR 6-Monats Euribor + 105 bps Marge.

⁴ Kombinierte Zahlen für 2014 basieren auf Schätzungen und sind das Ergebnis aus der Aggregation und anschließenden Konsolidierung der Finanzdaten der Telefónica Deutschland Group und der E-Plus Gruppe unter Anwendung der Telefónica Deutschland Group Bilanzierungsrichtlinien. Darüber hinaus sind die kombinierten Zahlen um wesentliche Sondereffekte wie Kapitalerträge oder Restrukturisierungskosten, die auf Schätzungen des Managements von Telefónica basieren und welche wir als vergleichbare Basis als aussagekräftiger halten, angepasst. Die Kennzahlen sind zudem um materielle Sondereffekte bereinigt, z.B. Kapitalerträge oder Restrukturisierungskosten (414 Mio. EUR im Jahr 2014).

⁵ Alle erwarteten regulatorischen Effekte (Effekte aus der Reduzierung von Mobilfunkterminierungsentgelten und andere) sind im Ausblick enthalten. Restrukturisierungskosten in Verbindung mit der Integration der E-Plus Gruppe sind im OIBDA-Ausblick nicht enthalten. Im CapEx sind Investitionen für Mobilfunkfrequenzauktionen nicht enthalten, aber andere spezifische Investitionen in die Restrukturierung werden hinzugezogen.

Das Volumen der 12-, 15-, und 17-jährigen Tranchen beträgt jeweils 3 Mio. EUR, 33 Mio. EUR und 92 Mio. EUR, die jeweilige Verzinsung beträgt 2,000 %, 2,250 % und 2,375 %.

Alle Tranchen wurden zu par ausgegeben.

Die Schuldscheindarlehen und Namensschuldverschreibungen können in einem Mindestbetrag von 500.000 EUR übertragen werden.

Der Emissionserlös der Gesamttransaktion wurde für allgemeine Unternehmenszwecke verwendet.

Veränderung im Aufsichtsrat der Telefónica Deutschland
María Pilar López Álvarez schied zum Ablauf der ordentlichen Hauptversammlung vom 12. Mai 2015 aus dem Aufsichtsrat der Telefónica Deutschland aus.

Zu ihrer Nachfolgerin wurde Laura Abasolo García de Baquedano gewählt. Ihre Amtszeit endet mit der ordentlichen Hauptversammlung, die über die Entlastung für das Geschäftsjahr 2016 beschließt.

Hauptversammlung beschließt über Dividende von 0,24 EUR je Stückaktie

Am 12. Mai 2015 fand die ordentliche Hauptversammlung der Telefónica Deutschland über das Geschäftsjahr 2014 statt. Neben der Vorlage des Jahres- und Konzernabschlusses der Telefónica Deutschland sowie der Wahl eines neuen Aufsichtsratsmitglieds wurde unter anderem eine Dividende von 0,24 EUR je dividendenberechtigter Stückaktie, insgesamt 713.893.198,32 EUR, beschlossen. Die Dividende wurde am 13. Mai 2015 an die Aktionäre ausgezahlt.

Mobilfunk-Frequenzauktion: Telefónica Deutschland Group sichert sich wertvolles Spektrum

Die BNetzA ließ mit Entscheidung vom 22. April 2015 die Telefónica Deutschland Group zur Auktion der Frequenzen in den Bereichen 700 MHz, 900 MHz, 1,8 GHz sowie 1,5 GHz zu. Die Auktion begann am 27. Mai 2015 und endete am 19. Juni 2015.

Im Rahmen der Mobilfunk-Frequenzauktion hat die Telefónica Deutschland Group zwei gepaarte Blöcke im 700 MHz-Bereich, zwei gepaarte Blöcke im 900 MHz-Bereich sowie zwei gepaarte Blöcke im 1,8 GHz-Bereich für insgesamt rund 1.198 Mio. EUR ersteigert (REGULATORISCHE EINFLÜSSE AUF DIE TELEFÓNICA DEUTSCHLAND GROUP, S. 24).

National Roaming verbessert Netzqualität für alle Kunden

Bis Ende Mai 2015 wurden die UMTS-Netze der bisherigen Telefónica Deutschland Group (O₂) und der E-Plus Gruppe (E-Plus) für alle Kunden der Gruppe geöffnet, wodurch erstmals die Stärke beider Netze gebündelt wurde. Den Kunden aller eigenen Marken und Partnermarken kann dadurch in städtischen Gebieten die dichteste und auf dem Land eine deutlich ausgeweitete UMTS-Netzinfrastruktur angeboten werden. Mit diesem Schritt verbessert sich das Nutzererlebnis

bei mobilen Datendiensten auch dort, wo unsere Kunden noch keine LTE-Versorgung haben.

Abschluss neuer Lieferantenverträge zum Ausbau des Mobilfunknetzes

Im zweiten Quartal 2015 schloss die Telefónica Deutschland Group Vereinbarungen mit unterschiedlichen Lieferanten betreffend Equipment und Dienstleistungen für das Mobilfunknetz der Telefónica Deutschland Group. Damit wurde eine weitere Voraussetzung für die Umsetzung der Integration der Mobilfunknetze der bisherigen Telefónica Deutschland Group (O₂) und der E-Plus Gruppe (E-Plus) sowie für den weiteren beschleunigten Ausbau von LTE geschaffen. Unter diesen Vereinbarungen werden die Lieferanten im Leistungszeitraum 2015 bis 2018 Radio Access Network Equipment liefern sowie Dienstleistungen im Bereich Netzaufbau und Netzinstandhaltung für die Telefónica Deutschland Group erbringen.

Weitergabe von Mobilfunkstandorten

Die Telefónica Deutschland Group reichte im Rahmen der Netzintegration rund 7.700 Mobilfunkstandorte an die Deutsche Telekom weiter. Eine entsprechende Vereinbarung wurde am 17. Juli 2015 unterzeichnet. Das Unternehmen realisiert mit der Transaktion wie geplant einen Teil der angekündigten Synergien aus der Netzintegration. Außerdem kann die Telefónica Deutschland Group Ressourcen, die für den Abbau dieser doppelt vorhandenen Standorte erforderlich gewesen wären, zusätzlich für den beschleunigten LTE-Ausbau nutzen. Die Telefónica Deutschland Group kann die Standorte ohne Einschränkung im Zuge der Integration der Netze von O₂ und E-Plus weiter nutzen, bis sie nicht mehr benötigt werden. Aus der Umsetzung der Transaktion wurden Aufwendungen für Restrukturierung im Rahmen der Netzoptimierung im mittleren zweistelligen Millionenbereich erfasst. Die finanziellen Effekte des Transfers sind in den bereits kommunizierten Synergieerwartungen im Zuge der Netzintegration enthalten.

Der Vollzug der Weitergabe von Mobilfunkstandorten an die Deutsche Telekom erfolgte am 1. Oktober 2015.

Beginn der Nutzung von Netzkapazität durch Drillisch

Im Zuge des Zusammenschlusses mit der E-Plus Gruppe und dem kartellrechtlichen Freigabeprozess verpflichtete sich die Telefónica Deutschland Group, einen Teil ihrer Netzkapazität abzugeben. Die Telefónica Deutschland Group hatte dazu mit Drillisch in 2014 einen sogenannten Mobile Bitstream Access Mobile Virtual Network Operator-Vertrag (MBA MVNO) abgeschlossen (GESCHÄFTSBERICHT 2014, 2.2 ÜBERBLICK ÜBER DAS GESCHÄFTSJAHR 2014 – WESENTLICHE EREIGNISSE). Seit dem 1. Juli 2015 kann Drillisch nun wie geplant gemäß dem vereinbarten Mobile Bitstream Access Modell auf die Netzkapazität der Telefónica Deutschland Group zugreifen.

Dividendenvorschlag für das Geschäftsjahr 2015

Der Vorstand der Telefónica Deutschland veröffentlichte am 5. November 2015 seine Absicht, der nächsten ordentlichen Hauptversammlung, die für den 19. Mai 2016 geplant ist, eine Bardividende in Höhe von 0,24 EUR pro Aktie vorzuschlagen.

Einigung über nachträgliche Kaufpreisanpassung mit KPN

Gemäß Vereinbarung vom 23. Juli 2013 in der Änderungsfassung vom 26. und 28. August sowie 5. Dezember 2013, 24. März, 7. August, 30. September 2014 und 18. Juni 2015 schlossen die Telefónica Deutschland, Telefónica, S.A. und Koninklijke KPN N.V., Den Haag, Niederlande (KPN) einen Vertrag über den Erwerb von KPNs deutschem Mobilfunkgeschäft E-Plus durch die Telefónica Deutschland.

Im Dezember 2015 einigten sich KPN und Telefónica Deutschland dem Kaufvertrag entsprechend über eine nachträgliche Kaufpreisanpassung. Die angepasste Bar-komponente des Kaufpreises beträgt demnach 3.501.027.199,20 EUR.

Ertragslage

Umsatzerlöse sind auf 7,9 Mrd. EUR gestiegen./Umsatzerlöse aus Mobilfunkdienstleistungen sind weitgehend stabil geblieben./Aufwendungen durch Umsetzung von Synergien haben sich reduziert./OIBDA vor Sondereffekten hat sich auf 1,8 Mrd. EUR erhöht.

Durch den Zusammenschluss mit der E-Plus Gruppe zum 1. Oktober 2014 hat sich die Ertragslage der Telefónica Deutschland Group maßgeblich verändert. Da die Integration der E-Plus Gruppe rasch voranschreitet, ist ein separater Ausweis der Ertragslage der ehemaligen E-Plus Gruppe aus unserer Sicht nicht sachgerecht.

Um eine bessere Vergleichbarkeit zu ermöglichen, werden im Folgenden ausgewählte Kennzahlen für das Geschäftsjahr 2014 auch auf kombinierter³ Basis dargestellt.

Eine Darstellung der Geschäftsentwicklung im Vergleich zum Vorjahr finden Sie in der › TABELLE 03, KONZERNGEWINN- UND -VERLUSTRECHNUNG, S. 33.

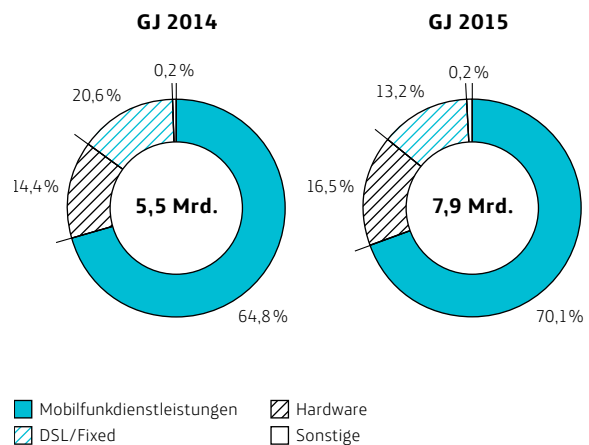
Umsatzerlöse gesteigert

Im Geschäftsjahr 2015 konnten wir unsere Umsatzerlöse bei Zugrundelegung kombinierter³ Zahlen für 2014 um 95 Mio. EUR bzw. 1,2 % auf 7.888 Mio. EUR steigern. Dies ist begründet in einem Anstieg der Umsatzerlöse aus Mobilfunk, insbesondere durch eine Zunahme der Umsatzerlöse aus Mobilfunk-Hardware. Die Umsatzerlöse aus Mobilfunkdienstleistungen entwickelten sich weitgehend stabil. Aufgrund einer gesunkenen DSL-Kundenbasis wurden geringere Umsätze aus Festnetz/DSL realisiert. Das starke Wachstum im mobilen Datengeschäft sowie gestiegene Verkaufszahlen

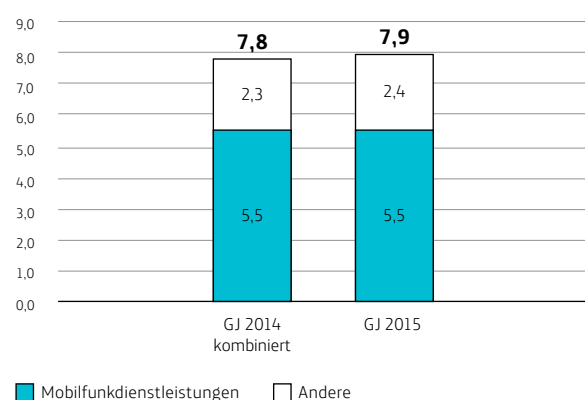
von mobilen Endgeräten haben die Entwicklung der Umsatzerlöse positiv beeinflusst.

Auf Basis berichteter Zahlen ergab sich im Geschäftsjahr 2015 gegenüber dem Vorjahreszeitraum ein Zuwachs von 2.366 Mio. EUR bzw. 42,9 %. Der Anstieg der Umsatzerlöse begründet sich vorrangig durch den Zuwachs der Umsatzerlöse aus Mobilfunk infolge des Zusammenschlusses mit der E-Plus Gruppe zum 1. Oktober 2014.

G 14 — Umsatzerlöse auf berichteter Basis (in %)



G 15 — Umsatzerlöse auf kombinierter³ Basis (in Mrd. EUR)



Umsatzerlöse aus Mobilfunkdienstleistungen auf kombinierter³ Basis weitgehend stabil

Unsere Umsatzerlöse aus Mobilfunkdienstleistungen beliefen sich im Geschäftsjahr 2015 auf 5.532 Mio. EUR und waren bei Zugrundelegung kombinierter³ Zahlen für 2014 mit einem geringen Zuwachs von 4 Mio. EUR bzw. 0,1 % entsprechend unserer Erwartungen weitgehend stabil.

Wir haben uns in dem anspruchsvollen deutschen Markt- und Wettbewerbsumfeld durch die Fokussierung auf Kundenbindungsmaßnahmen bei unseren Eigenmarken sowie das starke Kundenwachstum insbesondere bei unseren Partnern und im Prepaid-Geschäft gut behauptet. Unsere Postpay-Mobilfunkkundenbasis vergrößerte sich im Geschäftsjahr 2015 um 709 Tsd. Nettoneukunden (Anstieg im Geschäftsjahr 2014 kombiniert³: 946 Tsd.).⁶ Aus dem gestiegenen Anteil der Prepaid-Kunden an unserer Mobilfunkkundenbasis (55,7 %) resultierte ein Rückgang des durchschnittlichen Kundenumsatzes (ARPU) auf 10,7 EUR gegenüber dem Vorjahresniveau (2014 kombiniert³: 11,0 EUR). Die Erweiterungen unseres Netzwerks führen zu einer verbesserten Kundenerfahrung. Seit Einführung von National Roaming im ersten Halbjahr 2015 wird unseren Kunden die Nutzung beider Mobilfunknetze von O₂ und E-Plus ermöglicht. Weiterhin schreitet die Erhöhung der LTE-Netzabdeckung kontinuierlich voran. Die Nachfrage nach Datendiensten (z.B. mobiles Internet, Dienstleistungsanwendungen und andere Dateninhalte) nimmt weiter zu, getrieben durch die zunehmende Anzahl LTE-fähiger Mobilfunkgeräte in Verbindung mit einer steigenden Nutzung mobiler Audio- und Video-Applikationen. Über die Erweiterung des „O₂ Blue All-in“-Portfolios sowie die Einführung der Datenautomatik und des Daten-Upselling (ZIELE UND STRATEGIEN, S. 10) konnten wir eine erhöhte Monetarisierung des mobilen Datengeschäfts realisieren.

Auf Basis berichteter Zahlen ergab sich für die Umsatzerlöse aus Mobilfunkdienstleistungen im Geschäftsjahr 2015 gegenüber der Vergleichsperiode ein Anstieg von 1.952 Mio. EUR bzw. 54,5 % auf 5.532 Mio. EUR, insbesondere beruhend auf der gestiegenen Kundenbasis infolge des Zusammenschlusses mit der E Plus Gruppe.

⁶ Nach Berücksichtigung von Effekten aus der Harmonisierung der Kundenbasis der E-Plus Gruppe.

Umsatzerlöse aus Mobilfunk-Hardware signifikant gestiegen

Die Umsatzerlöse aus Mobilfunk-Hardware unterliegen Schwankungen, insbesondere aufgrund der Abhängigkeit vom Verkaufsstart neuer Endgeräte. Im Geschäftsjahr 2015 lagen die Umsatzerlöse aus Mobilfunk-Hardware bei 1.300 Mio. EUR. Neben den zusätzlichen Umsatzerlösen infolge des Zusammenschlusses mit der E-Plus Gruppe trugen gestiegene Verkaufszahlen von Endgeräten, auch an Mobilfunkpartner, zu der Erhöhung um 505 Mio. EUR bzw. 63,6 % im Vergleich zum Vorjahr bei.

Die Umsatzerlöse aus Mobilfunk, bestehend aus Umsatzerlösen aus Mobilfunkdienstleistungen und Mobilfunk-Hardware, beliefen sich im Geschäftsjahr 2015 auf 6.832 Mio. EUR. Dies entspricht einem Anstieg gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 2.457 Mio. EUR bzw. 56,2 %.

Rückgang der Umsatzerlöse aus Festnetz/DSL verlangsamt

Im Geschäftsjahr 2015 lagen die Umsatzerlöse im Festnetz- und DSL-Geschäft bei 1.043 Mio. EUR, was einem Rückgang von 95 Mio. EUR bzw. 8,3 % gegenüber dem Vorjahreszeitraum entspricht. Dies ist auf eine rückläufige Kundenbasis infolge der sukzessiven Stilllegung unserer Infrastruktur für den entbündelten Zugang zu Teilnehmeranschlussleitungen (Unbundled Local Loop – ULL) sowie eine geringere Anzahl von Festnetzanschlüssen zurückzuführen. Im Verlauf des Geschäftsjahres 2015 trug die Verbesserung der Trends bei Retail-DSL dazu bei, die Rückgänge bei Wholesale-DSL und Voice-Carrier-Diensten einzudämmen. Im Wesentlichen ist diese Entwicklung getrieben durch eine gute Nachfrage nach unseren neuen „O₂ DSL All-in“-Tarifen sowie die weiterhin positive Kundenentwicklung im VDSL-Geschäft.

Sonstige Umsatzerlöse um 46 % erhöht

Im Geschäftsjahr 2015 erhöhten sich die sonstigen Umsatzerlöse insbesondere durch die Zunahme von mobilen Marketingaktivitäten gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 45,9 % auf 12 Mio. EUR.

T02 — Aufgliederung Umsatzerlöse

(In Millionen EUR)

	1. Januar bis 31. Dezember			
	2015	2014	Veränderung	% Veränderung
Umsatzerlöse aus Mobilfunk	6.832	4.375	2.457	56,2
Umsatzerlöse aus Mobilfunkdienstleistungen	5.532	3.580	1.952	54,5
Umsatzerlöse aus Mobilfunk-Hardware	1.300	795	505	63,6
Umsatzerlöse aus Festnetz/DSL	1.043	1.138	(95)	(8,3)
Sonstige Umsatzerlöse	12	8	4	45,9
Umsatzerlöse	7.888	5.522	2.366	42,9

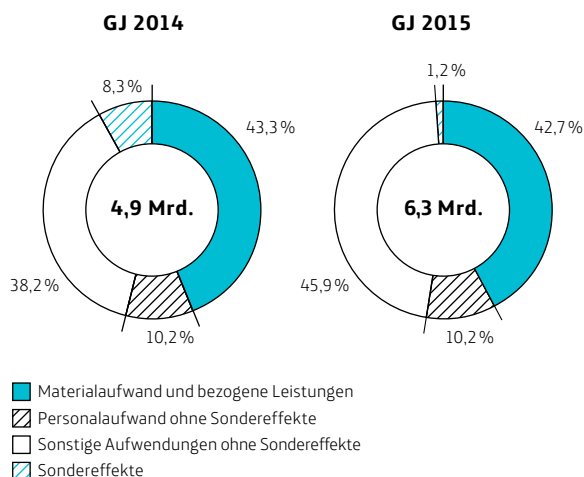
Sonstige Erträge durch Sondereffekte erhöht

Im Geschäftsjahr 2015 erhöhten sich die sonstigen Erträge um 159 Mio. EUR bzw. 150,4 % auf 265 Mio. EUR. Neben den aktivierten Eigenleistungen waren 2015 Sondereffekte enthalten. Diese umfassen einen einmaligen Nettogewinn aus dem Verkauf der yourfone GmbH in Höhe von 15 Mio. EUR und einen Ertrag aus der Einigung über den finalen Kaufpreis für den Erwerb der E-Plus Gruppe in Höhe von 104 Mio. EUR.

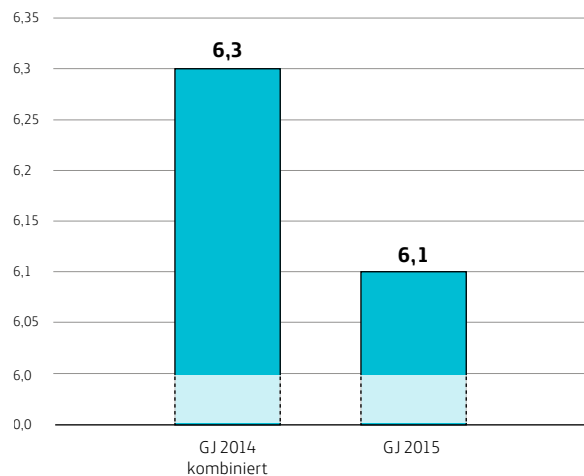
Entwicklung der betrieblichen Aufwendungen spiegelt Einsparungen durch Synergien nach Zusammenschluss wider

Im Geschäftsjahr 2015 erhöhten sich die betrieblichen Aufwendungen, bestehend aus Materialaufwand, bezogenen Leistungen, Personalaufwand sowie sonstigen Aufwendungen, um 1.401 Mio. EUR bzw. 28,3 % gegenüber dem Vorjahreszeitraum auf 6.349 Mio. EUR. Der Anstieg der betrieblichen Aufwendungen ist vorrangig durch den Zusammenschluss mit der E-Plus Gruppe zum 1. Oktober 2014 bedingt. Dem entgegen wirkte die zügige Realisierung der integrationsbezogenen Synergien. Die Aufwendungen für Restrukturierung im Rahmen der Integration in Höhe von 73 Mio. EUR sind im Wesentlichen in den sonstigen Aufwendungen erfasst.

G 16 — Betriebliche Aufwendungen auf berichteter Basis (in %)



G 17 — Summe aus betrieblichen Aufwendungen und sonstigen Erträgen ohne Sondereffekte auf kombinierter³ Basis (in Mrd. EUR)



Materialaufwand und bezogene Leistungen getrieben von erhöhten Umsätzen

Im Geschäftsjahr 2015 beliefen sich der Materialaufwand und die bezogenen Leistungen auf 2.712 Mio. EUR. Dies entspricht einem Anstieg von 568 Mio. EUR bzw. 26,5 % gegenüber dem Vorjahreszeitraum insbesondere infolge des Zusammenschlusses mit der E-Plus Gruppe. Die Aufwendungen für verkaufte Endgeräte erhöhten sich in geringerem Maße als die entsprechenden Umsatzerlöse aus Mobilfunk-Hardware.

Personalaufwand im Jahresverlauf rückläufig

Der Personalaufwand verringerte sich im Geschäftsjahr 2015 um 173 Mio. EUR bzw. 20,9 % auf 655 Mio. EUR. Ohne Berücksichtigung des personalbezogenen Restrukturierungsaufwandes (2015: 4 Mio. EUR; 2014: 321 Mio. EUR) läge der Personalaufwand um 28,5 % über dem Vorjahresniveau. Dies ist vor allem durch den erhöhten Aufwand infolge des Zusammenschlusses mit der E-Plus Gruppe bedingt. Im Verlauf des Geschäftsjahres hat sich der Personalaufwand aufgrund der verringerten Anzahl an Vollzeitstellen reduziert und lag ohne Berücksichtigung der Rückstellung für Restrukturierung im zweiten Halbjahr um 11,7 % unter dem Wert des ersten Halbjahres 2015.

Sonstige Aufwendungen erhöht

Im Geschäftsjahr 2015 betrugen die sonstigen Aufwendungen 2.982 Mio. EUR, was einer Erhöhung um 1.006 Mio. EUR bzw. 50,9 % gegenüber dem Geschäftsjahr 2014 entspricht. Ohne Berücksichtigung des Restrukturierungsaufwandes (2015: 69 Mio. EUR; 2014: 87 Mio. EUR) hätte der Anstieg 54,2 % betragen. Dies ist insbesondere auf den Zusammenschluss mit der E-Plus Gruppe zurückzuführen. Einsparungen konnten durch die Umsetzung integrationsbezogener Maßnahmen,

beispielsweise durch die Verringerung der Shopanzahl, sowie im kommerziellen Bereich erzielt werden.

Fortschritte in der Integration spiegeln sich in positiver OIBDA-Entwicklung wider

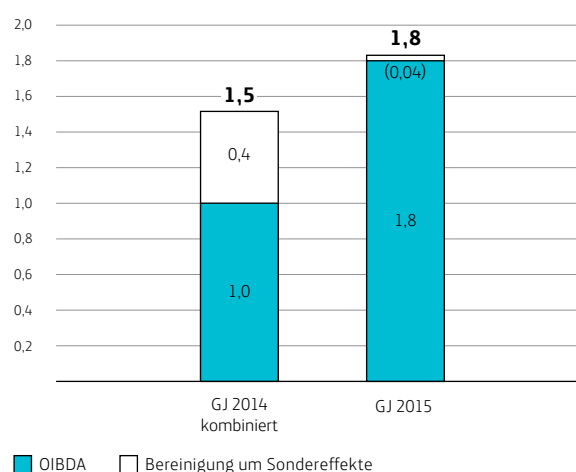
Wir haben im Geschäftsjahr 2015 ein um Sondereffekte bereinigtes OIBDA in Höhe von 1.760 Mio. EUR erzielt und somit unter Berücksichtigung kombinierter³ Zahlen für das Geschäftsjahr 2014 einen Zuwachs von 300 Mio. EUR bzw. 20,5 % erreicht. Hierin spiegeln sich die Realisierung leicht höherer Umsatzerlöse, unser wertoptimierter Ansatz bei der Endgerätevermarktung sowie ein verringertes Kostenniveau infolge der beschleunigten Realisierung von Synergien aus der Integration wider. Die resultierende OIBDA-Marge vor Sondereffekten lag mit 22,3 % über dem Vorjahresniveau von 18,7 % auf kombinierter³ Basis.

Die Sondereffekte im Geschäftsjahr 2015 beliefen sich im Saldo auf einen Ertrag in Höhe von 43 Mio. EUR. Diese enthielten einen einmaligen Nettogewinn aus dem Verkauf der yourfone GmbH in Höhe von 15 Mio. EUR und einen Ertrag aus der Einigung über den finalen Kaufpreis für den Erwerb der E-Plus Gruppe unter Einbezug von Kosten im Rahmen des Einigungsverfahrens im Saldo in Höhe von 102 Mio. EUR. Dagegen liefen die im Rahmen des Zusammenschlusses mit der E-Plus Gruppe angefallenen Restrukturierungsaufwendungen in Höhe von 73 Mio. EUR. Das Vorjahres-OIBDA enthielt Restrukturierungsaufwendungen in Höhe von 409 Mio. EUR (2014 kombiniert³: 414 Mio. EUR).

Das OIBDA betrug im Geschäftsjahr 2015 1.804 Mio. EUR, was einem Anstieg um 1.124 Mio. EUR bzw. 165,5 %

im Vergleich zum Vorjahr entspricht. Dies ist insbesondere durch den Zusammenschluss mit der E-Plus Gruppe zum 1. Oktober 2014 bedingt. Die resultierende OIBDA-Marge liegt mit 22,9 % über dem Vorjahresniveau (2014: 12,3 %). Unter Berücksichtigung kombinierter³ Zahlen des Geschäftsjahres 2014 hätte der Zuwachs des OIBDA 757 Mio. EUR bzw. 72,3 % betragen.

G 18 — OIBDA bereinigt um Sondereffekte auf kombinierter³ Basis (in Mrd. EUR)



T 03 — Konzerngewinn und -verlustrechnung

(In Millionen EUR)	1. Januar bis 31. Dezember			
	2015	2014 ¹	Veränderung	% Veränderung
Umsatzerlöse	7.888	5.522	2.366	42,9
Sonstige Erträge	265	106	159	>100
Betriebliche Aufwendungen	(6.349)	(4.948)	(1.401)	28,3
Materialaufwand und bezogene Leistungen	(2.712)	(2.144)	(568)	26,5
Personalaufwand	(655)	(828)	173	(20,9)
Sonstige Aufwendungen	(2.982)	(1.976)	(1.005)	50,9
Betriebsergebnis vor Abschreibungen (OIBDA)	1.804	679	1.124	>100
OIBDA-Marge	22,9 %	12,3 %		10,6 %-p.
Abschreibungen	(2.067)	(1.300)	(766)	58,9
Betriebsergebnis	(263)	(621)	358	(57,6)
Finanzergebnis	(48)	(34)	(13)	38,1
Ergebnis vor Steuern	(311)	(655)	345	(52,6)
Ertragsteuern	(72)	(34)	(38)	>100
Periodenergebnis	(383)	(689)	307	(44,5)

1 Sofern nicht anders angegeben, erfolgen die Angaben der Werte inklusive der retrospektiven Anpassung aus der Kaufpreisallokation innerhalb des Zwölfmonatszeitraums der am 1. Oktober 2014 erworbenen E-Plus Gruppe (IFRS 3).

Abschreibungen durch Einbeziehung von E-Plus gestiegen

Mit 2.067 Mio. EUR sind die Abschreibungen im Berichtszeitraum im Vergleich zum Vorjahr (2014: 1.300 Mio. EUR) um 58,9 % angestiegen.

Dieser Anstieg resultierte im Wesentlichen aus dem erstmaligen ganzjährigen Einbezug der E-Plus Gruppe (insbesondere aus der Abschreibung der seit dem E-Plus-Erwerb bilanzierten Kundenlisten und Lizenzen) sowie der teilweisen Verkürzung von Restlaufzeiten als Auswirkung der Konsolidierung der beiden Netzwerke.

Gegenüber dem Vorjahr verbesserte sich das Betriebsergebnis um 358 Mio. EUR bzw. 57,6 % auf –263 Mio. EUR (2014: –621 Mio. EUR).

Das Finanzergebnis 2015 betrug –48 Mio. EUR (2014: –34 Mio. EUR). Es ist im Wesentlichen aufgrund der durchschnittlich höheren Verschuldung des Unternehmens im Vergleich zum Vorjahreszeitraum gesunken. Im Finanzergebnis sind hauptsächlich Zinsen für die im November 2013 und Februar 2014 emittierten Anleihen, Darlehenszinsen, Zinsen aus der am 13. März 2015 abgeschlossenen Erstplatzierung von Schuldscheindarlehen und Namensschuldverschreibungen sowie Zinsen aus der Verpflichtung für Finanzierungsleasing enthalten.

Die Telefónica Deutschland Group verzeichnete im Jahr 2015 kein positives zu versteuerndes Einkommen und wird folglich erneut keine laufenden Ertragsteuern zahlen. Der im Geschäftsjahr enthaltene Steueraufwand in Höhe von 72 Mio. EUR bezieht sich daher im Wesentlichen auf Veränderungen der latenten Steuern. In der Vorperiode resultierte ein Aufwand aus latenten Steuern in Höhe von 34 Mio. EUR.

Aus den oben genannten Effekten ergibt sich für das aktuelle Geschäftsjahr ein Ergebnis in Höhe von –383 Mio. EUR im Vergleich zum Vorjahreswert von –689 Mio. EUR.

Finanzlage

Der Nettoverschuldungsgrad soll mittelfristig unter oder maximal bei 1,0x gehalten werden./Telefónica Deutschland profitiert vom Cash-Pooling der Gruppe./Die Nettofinanzschulden sind auf 1.225 Mio. EUR gestiegen./Der Free Cashflow ist bedingt durch gesunkenes Working Capital bei gleichzeitig gestiegenem OIBDA moderat auf 700 Mio. EUR zurückgegangen./Immaterielle Vermögenswerte und Investitionen haben im Berichtsjahr deutlich zugenommen.

Grundsätze und Ziele des Finanzmanagements

Die Risikokontrolle und eine zentrale Steuerung bilden die Grundprinzipien des Finanzmanagements der Telefónica Deutschland Group. Ziel des Finanzmanagements ist es, dauer-

haft ausreichend finanzielle Liquidität und Stabilität sicherzustellen. Risikokontrollen werden eingesetzt, um potenzielle Risiken zu antizipieren und mit entsprechenden Maßnahmen entgegenzusteuern.

Eine wichtige Steuerungskennzahl ist dabei der Nettoverschuldungsgrad². Die Telefónica Deutschland Group beabsichtigt, den Nettoverschuldungsgrad des Unternehmens mittelfristig auf unter oder maximal bei 1,0x zu halten (Zielverschuldungsgrad). Die Telefónica Deutschland Group hat beschlossen, auf die Auszahlung von Dividenden durch Ausschüttung von Kapital oder Kapitalrücklagen in bar oder den Rückkauf von Aktien zu verzichten, wenn der Nettoverschuldungsgrad den Zielwert für die Fremdverschuldung von 1,0x wesentlich und stetig überschreitet.

Finanzierung

Zur Fremdkapitalbeschaffung werden sowohl bilaterale Linien mit Finanzinstituten und mit der Telefónica, S.A. als auch Kapitalmarktinstrumente genutzt. Grundsätzlich sondiert die Telefónica Deutschland Group permanent die aktuelle Marktsituation um alternative Finanzierungsmöglichkeiten zu analysieren und so die Kapitalstruktur der Gesellschaft nachhaltig zu optimieren.

Konzerndarlehen weiter reduziert

Die Telefónica Germany GmbH & Co. OHG hat in 2012 mit der Finanzierungsgesellschaft der Telefónica, S.A. Group, der Telfisa Global B.V., Amsterdam, Niederlande, als Kreditgeber eine Darlehensvereinbarung in Höhe von initial 1,25 Mrd. EUR mit jährlichen Rückzahlungen in Höhe von jeweils 20 % des Nominalbetrags getroffen. Zum 31. Dezember 2015 beträgt die Darlehensverbindlichkeit hieraus noch 500 Mio. EUR.

Finanzielle Flexibilität durch ungenutzte Kreditfazilitäten

Die finanzielle Flexibilität des Konzerns ist durch die Verfügbarkeit ungenutzter Kreditlinien in Höhe von insgesamt 750 Mio. EUR weiterhin sichergestellt. Es handelt sich dabei um bilaterale revolvingende Kreditfazilitäten bei verschiedenen Banken in Höhe von 710 Mio. EUR mit einer Restlaufzeit von über einem Jahr und eine Betriebsmittellinie in Höhe von 40 Mio. EUR mit einer Restlaufzeit von unter einem Jahr.

Verbindlichkeiten aus Anleihen

Im November 2013 hat die O2 Telefónica Deutschland Finanzierungs GmbH eine Anleihe mit einem Nominalbetrag von 600 Mio. EUR und einer Laufzeit von fünf Jahren und im Februar 2014 eine weitere Anleihe mit einem Nominalbetrag von 500 Mio. EUR und einer Laufzeit von sieben Jahren platziert. Die Emittentin hat den Nettoemissionserlös aus der Anleihe ihrer Gesellschafterin der Telefónica Germany GmbH & Co. OHG im Rahmen eines Darlehens zur Verfügung gestellt.

Beide Anleihen werden von der Telefónica Deutschland Holding AG garantiert. Die Einzelheiten stellen sich wie folgt dar:

T 04 — Betrag nominal

(In Millionen EUR)	Laufzeit von	bis	Kupon p.a.
600	22.11.2013	22.11.2018	1,875 %
500	10.02.2014	10.02.2021	2,375 %

Erfolgreiche Platzierung von Schuldscheindarlehen und Namensschuldverschreibungen

Die Telefónica Deutschland Group hat am 13. März 2015 eine Erstplatzierung von Schuldscheindarlehen und Namensschuldverschreibungen mit unterschiedlichen Laufzeiten bis 2032 und einer Gesamtsumme von 300 Mio. EUR erfolgreich abgeschlossen. Mit dieser Transaktion haben wir die derzeit niedrigen Zinsen auf dem Schuldscheinmarkt genutzt, um die Finanzierungsstruktur des Konzerns zu stärken und die Laufzeitenstruktur der Finanzverbindlichkeiten zu verlängern.

Telefónica Deutschland Group profitiert weiterhin von der Teilnahme am Cash-Pooling der Telefónica, S.A. Group

Die Telefónica Deutschland Group wird sich auch in Zukunft am Liquiditätsmanagement-System der Telefónica, S.A. Group beteiligen. Hierzu wurden mit Telfisa Global B.V. Vereinbarungen über Einlagen und das Liquiditätsmanagement getroffen. Die liquiden Mittel der gesamten Telefónica, S.A. Group werden anhand dieser Vereinbarungen zentralisiert. Auf diese Weise profitieren wir von den Skalenvorteilen der gesamten Telefónica, S.A. Group. Im Rahmen des Cash-Poolings stehen dem Konzern bis zu einem Höchstbetrag von 65 Mio. EUR kurzfristige Überziehungslinien zur Verfügung. Diese Überziehungslinien wurde am 24. Juni 2015 temporär bis zum 31. Januar 2016 um 170 Mio. EUR erhöht. Die Vereinbarung mit der Telfisa Global B.V. hat eine Laufzeit von einem Jahr und räumt den Teilnehmern aus der Telefónica Deutschland Group neben Sonderkündigungs- und Auskunftsrechten auch die Möglichkeit zur Verrechnung von Einlagenforderungen mit Darlehensgewährungen der Telfisa Global B.V. ein. Die Telefónica, S.A. hat sich für die Verpflichtungen der Telfisa Global B.V. aus den Cash-Pooling-Vereinbarungen verbürgt.

Silent Factoring stärkt unser Working Capital

Im Zusammenhang mit den monatlichen Zahlungen für das „O₂ My Handy“-Modell haben wir mit unterschiedlichen Kreditinstituten Factoring-Vereinbarungen über den Verkauf von Forderungen abgeschlossen, um damit unser Working Capital zu stärken. Das bedeutet, dass die Zahlungen für die „O₂ My Handy“-Verträge bei uns eingehen, sobald wir für diese Forderungen eine Factoring-Vereinbarung mit den

Kreditinstituten abgeschlossen haben. Im Geschäftsjahr 2015 wurden fünf Factoring-Transaktionen mit einem Nettozufluss an Liquidität von 67 Mio. EUR, 113 Mio. EUR, 74 Mio. EUR, 110 Mio. EUR und 180 Mio. EUR abgeschlossen. Übertragene Forderungen wurden ausgebucht. Weitere Informationen zum Silent Factoring können dem Anhang des Konzernabschlusses zum 31. Dezember 2015 entnommen werden (→ ANHANG 5.4 FORDERUNGEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN UND SONSTIGE FORDERUNGEN, S. 115).

Finanzierungsleasing für an Endkunden vermietete Mobilfunkgeräte

Die Telefónica Deutschland Group vermietet Mobilfunkgeräte im Rahmen eines Mietvertrages an ihre Endkunden. Mit dem Ziel eines ausgeglichenen Zahlungsflusses wurden in der Vergangenheit die mit diesem Geschäftsmodell im Zusammenhang stehenden Endgeräte im Rahmen einer Sale- und Leasebackvereinbarung angemietet. Da die Mietverhältnisse jeweils als Finanzierungsleasing einzustufen sind, weisen wir gegenüber der Leasinggesellschaft Verbindlichkeiten sowie gegenüber dem Kunden Forderungen aus. Die Verträge verfügen im Wesentlichen über gleiche Laufzeiten sowie Zahlungsmodalitäten. Mit Beginn des Geschäftsjahres 2015 wurden keine neuen refinanzierenden Sale- und Leasebackvereinbarungen abgeschlossen. Weitere Informationen können dem Anhang des Konzernabschlusses zum 31. Dezember 2015 entnommen werden (→ ANHANG 5.10 VERZINSLICHE SCHULDEN, S. 120).

Finanzielle Effizienz und Zahlungsmittelflexibilität durch Zahlungszielverlängerung gesteigert

Um die finanzielle Effizienz und die Flexibilität der liquiden Mittel zu verbessern hat die Telefónica Deutschland Group mit bestimmten kommerziellen Lieferanten Vereinbarungen über die Verlängerung der Zahlungsfristen abgeschlossen. Für alle Verlängerungen sind Zinszahlungen ausdrücklich vereinbart. Für die von der Verlängerung der Zahlungsziele betroffenen Rechnungen führt dies in 2015 zu einer Veränderung des Charakters und dementsprechend zu einem Ausweis unter den Finanzverbindlichkeiten. Die Abgrenzung der für den Zahlungsaufschub vereinbarten Zinsen wird im Finanzierungsaufwand gezeigt.

Finanzierungsanalyse

Nettofinanzschulden unter anderem bedingt durch Investitionen in Mobilfunkfrequenzen erhöht

→ TABELLE 06, KONSOLIDIERTE NETTOFINANZSCHULDENENTWICKLUNG, S. 37 zeigt die Zusammensetzung der Nettofinanzschulden – d.h. den Saldo aus zinstragenden Finanzverbindlichkeiten abzüglich der liquiden Mittel und der zinstragenden finanziellen Vermögenswerte und Forderungen. Die Nettofinanzschulden sind im Vergleich zum 31. Dezember 2014 um 1.206 Mio. EUR

T 05 — Operating-Leasingverhältnisse, Abnahme- und sonstige vertragliche Verpflichtungen

(In Millionen EUR)	Fälligkeit nach Periode			
	Unter einem Jahr	1 – 5 Jahre	Über 5 Jahre	Summe
Verpflichtungen aus Operating-Leasingverhältnissen	513	1.164	817	2.494
Abnahme- und sonstige vertragliche Verpflichtungen	1.561	267	701	2.529
Summe	2.074	1.431	1.518	5.023

auf 1.225 Mio. EUR zum 31. Dezember 2015 gestiegen. Daraus resultierte ein Nettoverschuldungsgrad⁷ in Höhe von 0,7x.

Der Anstieg der Nettofinanzschulden gegenüber dem Vorjahr ist im Wesentlichen auf einen im Vergleich zum Vorjahr um 1.169 Mio. EUR gesunkenen Bestand an Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten zurückzuführen. Dieser Rückgang resultierte hauptsächlich aus der Zahlung der bereits in 2015 fälligen Verpflichtungen aus der Mobilfunk-Frequenzauktion in Höhe von 978 Mio. EUR, der Dividendenauszahlung für das Geschäftsjahr 2014 in Höhe von 714 Mio. EUR sowie weiteren Finanzierungsaktivitäten. Gegenläufig haben sich der Zahlungseingang von KPN in Höhe von 134 Mio. EUR, abzüglich Auszahlungen für Kosten im Rahmen des Einigungsverfahrens i.H.v. 2 Mio. EUR, der aus der Einigung über den finalen Kaufpreis für den Erwerb der E-Plus Gruppe resultierte sowie der Free Cashflow vor Dividenden- und Spektrumszahlungen und vor Erwerb von E-Plus in Höhe von 700 Mio. EUR ausgewirkt.

Die > GRAFIK 19, ENTWICKLUNG DER NETTOFINANZSCHULDEN, S. 37 veranschaulicht die Entwicklung der Nettofinanzschulden im Geschäftsjahr 2015.

Außerbilanzielle Verpflichtungen

In der > TABELLE 05, OPERATING-LEASINGVERHÄLTNISSE, ABNAHME- UND SONSTIGE VERTRAGLICHE VERPFLICHTUNGEN, S. 36 werden unsere vertraglichen Schuldverhältnisse per 31. Dezember 2015 dargestellt. Die Informationen in dieser Tabelle beruhen auf den Einschätzungen der Unternehmensleitung bezüglich der vertraglichen Fälligkeiten unserer Verpflichtungen. Diese können sich erheblich von deren tatsächlichen Fälligkeiten unterscheiden.

Liquiditätsanalyse

Konzernkapitalflussrechnung

Nachfolgend wird die Entwicklung der Zahlungsflüsse der Telefónica Deutschland Group in den Geschäftsjahren 2015

und 2014 analysiert. Die nachfolgend dargestellten Cashflows aus der betrieblichen Tätigkeit, der Investitionstätigkeit und der Finanzierungstätigkeit beinhalten auch die Zahlungsmittelzuflüsse/-abflüsse der E-Plus Gruppe für das vierte Quartal 2014, die am 1. Oktober 2014 von der Telefónica Deutschland Group erworben wurde.

Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit steigt gegenüber dem Vorjahr getrieben durch den Anstieg des OIBDA und Veränderungen im Working Capital

Der Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit betrug im Geschäftsjahr 2015 1.838 Mio. EUR. Damit lag er 428 Mio. EUR über dem Vorjahreswert (2014: 1.410 Mio. EUR). Grund für diesen Anstieg waren in erster Linie der starke Anstieg des OIBDA (2015: 1.804 Mio. EUR) in Höhe von 1.124 Mio. EUR im Vergleich zum Vorjahr (31. Dezember 2014: 679 Mio. EUR), die im Rahmen des MBA MVNO („Mobile Bitstream Access Mobile Virtual Network Operator“) Vertrags von Drillisch erhaltene Zahlung in Höhe von 150 Mio. EUR sowie neu abgeschlossene Vereinbarungen mit bestimmten kommerziellen Lieferanten über die Verlängerung von Zahlungsfristen in einer Höhe von 119 Mio. EUR, aus denen keine Auszahlungen im Jahr 2015 resultierten.

Diese Effekte wurden teilweise durch den Rückgang der Restrukturierungsrückstellung kompensiert. Das Vorjahr beinhaltete zudem einen einmaligen Effekt in Höhe von 269 Mio. EUR aufgrund von sonstigen erhaltenen Anzahlungen für künftigen Leistungsbezug.

Cashflow aus der Investitionstätigkeit hauptsächlich durch die Investitionen in der Frequenzauktion gestiegen

Der Cashflow aus der Investitionstätigkeit lag im Geschäftsjahr 2015 bei –1.984 Mio. EUR. Der beachtliche Rückgang der Auszahlungen für Investitionen im Vergleich zum 31. Dezember 2014 um 1.940 Mio. EUR (2014: –3.924 Mio. EUR) resultierte im Wesentlichen aus den Mittelabflüssen, die im Vorjahr im Zusammenhang mit dem Erwerb der E-Plus Gruppe getätigt wurden.

Demgegenüber erfolgten in der Berichtsperiode überwiegend Auszahlungen für Investitionen in Sachanlage-

⁷ Verschuldungsgrad ist definiert als Nettofinanzschulden geteilt durch LTM (Last Twelve Months) OIBDA vor Sondereffekten (1.760 Mio. EUR in 2015; 1.088 Mio. EUR in 2014).

T 06 — Konsolidierte Nettofinanzschuldenentwicklung

		Zum 31. Dezember			
(In Millionen EUR)		2015	2014 ²	Veränderung	% Veränderung
A	Liquidität	533	1.702	(1.169)	(68,7)
B	Kurzfristige finanzielle Vermögenswerte	324	456	(133)	(29,1)
C	Kurzfristige Finanzschulden	564	619	(55)	(8,8)
D=C–A–B Kurzfristige Nettofinanzschulden		(292)	(1.539)	1.247	(81,0)
E	Langfristige finanzielle Vermögenswerte	169	250	(81)	(32,4)
F	Langfristige Finanzschulden	1.686	1.808	(122)	(6,7)
G=F–E Langfristige Nettofinanzschulden		1.517	1.557	(41)	(2,6)
H=D+G Nettofinanzschulden ¹		1.225	18	1.206	>100

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

B + E Kurzfristige und langfristige finanzielle Vermögenswerte beinhalten Handset-Forderungen (kurzfristig: 321 Mio. EUR in 2015 und 454 Mio. EUR in 2014; langfristig: 157 Mio. EUR in 2015 und 236 Mio. EUR in 2014), die positive Wertentwicklung des Fair Value Hedge für festverzinsliche Finanzschulden (kurzfristig: 2 Mio. EUR in 2015 und 2 Mio. EUR in 2014; langfristig: 12 Mio. EUR in 2015 und 12 Mio. EUR in 2014) sowie ausgegebene Darlehen an Dritte (kurzfristig: 1 Mio. EUR in 2015 und 1 Mio. EUR in 2014; langfristig: 1 Mio. EUR in 2015 und 1 Mio. EUR in 2014).

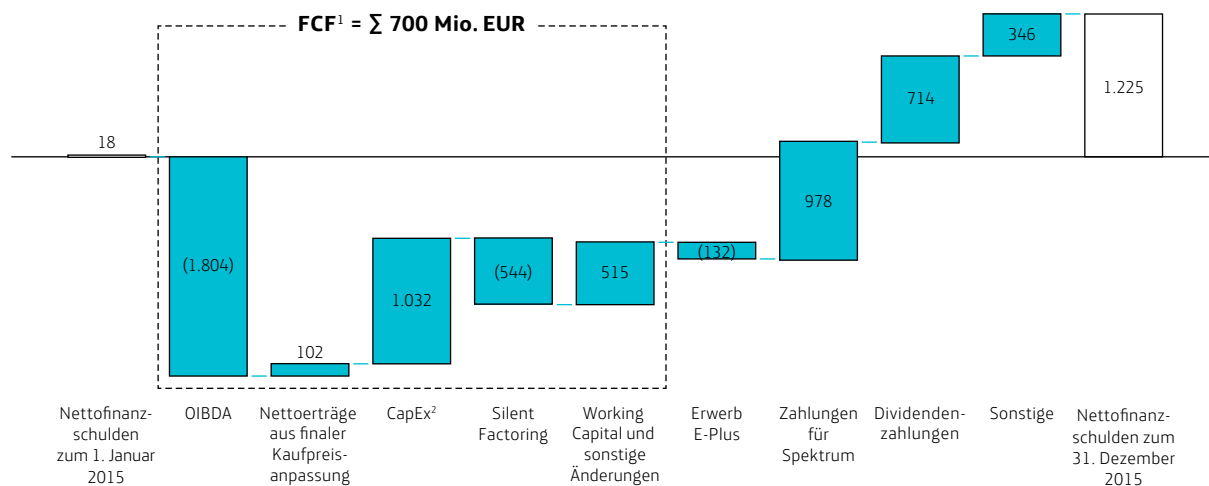
C + F Kurzfristige und langfristige Finanzschulden beinhalten ausgegebene Anleihen, Schuldscheindarlehen und Namensschuldverschreibungen (1.420 Mio. EUR in 2015 und 1.115 Mio. EUR in 2014), sonstige Darlehen (501 Mio. EUR in 2015 und 726 Mio. EUR in 2014), Leasingsschulden (kurzfristig: 180 Mio. EUR in 2015 und 382 Mio. EUR in 2014; langfristig: 32 Mio. EUR in 2015 und 204 Mio. EUR in 2014) sowie kurzfristige zinstragende Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen (kurzfristig: 119 Mio. EUR in 2015 und 0 Mio. EUR in 2014).

Anmerkungen

Die Handset-Forderungen sind in der Bilanz unter Forderungen aus Lieferungen und Leistungen ausgewiesen. Die noch offenen Zahlungsverpflichtungen aus der Mobilfunk-Frequenzauktion in Höhe von 220 Mio. EUR (nach Aktivierung von Fremdkapitalkosten) sind in der Bilanz in den Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen enthalten und daher nicht in der Nettofinanzschuldenberechnung berücksichtigt.

2 Sofern nicht anders angegeben, erfolgen die Angaben der Werte inklusive der retrospektiven Anpassung aus der Kaufpreisallokation innerhalb des Zwölfmonatszeitraums der am 1. Oktober 2014 erworbenen E-Plus Gruppe (IFRS 3).

G 19 — Entwicklung der Nettofinanzschulden (in Mio. EUR)



1 Free Cashflow vor Dividenden- und Spektrumszahlungen und vor Erwerb von E-Plus abzgl. übernommener Zahlungsmittel

2 Exklusive der Investitionen in Spektrum im Juni 2015 in Höhe von 1.198 Mio. EUR (inklusive aktivierter Fremdkapitalzinsen)

vermögen und immaterielle Vermögenswerte⁸. Diese beliefen sich im Geschäftsjahr 2015 auf insgesamt 2.061 Mio. EUR (2014: 689 Mio. EUR) und betrafen hauptsächlich Investitionen in den weiteren verstärkten Ausbau des LTE-Netzes, die Erweiterung der Funktionsfähigkeit der UMTS-Technologie, Leistungssteigerungen, und eine verbesserte Abdeckung mobiler Datendienste sowie Investitionen in Frequenznutzungsrechte

Entwicklung des Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit beeinflusst durch Kapitalerhöhungen 2014

Der Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit belief sich in der Berichtsperiode 2015 auf – 1.023 Mio. EUR und verringerte sich damit gegenüber dem Vorjahr (2014: 3.523 Mio. EUR) um 4.546 Mio. EUR. Diese Veränderung war im Wesentlichen auf den im Vorjahr erfolgten Zufluss aus der Barkapitalerhöhung zurückzuführen. Die Mittelabflüsse aus der Finanzierungstätigkeit im Geschäftsjahr 2015 resultierten in erster Linie aus den Dividendenzahlungen in Höhe von 714 Mio. EUR, der Rückzahlung in Höhe von 225 Mio. EUR auf das von der Telfisa Global B.V. ausgereichte Darlehen in Höhe von ursprünglich 1.250 Mio. EUR und der Abwicklung von bestehenden Leasingvereinbarungen. Teilweise kompensiert wurden diese Effekte durch den Mittelzufluss aus den im März 2015 ausgegebenen Schuldscheindarlehen und Namensschuldverschreibungen mit einem Nennwert von 300 Mio. EUR.

8 Die Investitionen bzw. CapEx (2015: 1.032 Mio. EUR; 2014: 849 Mio. EUR) zuzüglich Auszahlungen für Investitionen in Mobilfunk-Frequenzauktionen (2015: 978 Mio. EUR; 2014: 0 Mio. EUR) zuzüglich der Veränderung der Verbindlichkeiten für getätigte Investitionen (2015: 61 Mio. EUR; 2014: – 211 Mio. EUR) und zuzüglich der Veränderung der Rückstellungen für ausstehende Rechnungen für Investitionen (2015: –10 Mio. EUR; 2014: 51 Mio. EUR) ergeben Auszahlungen für Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte in Höhe von 2.061 Mio. EUR (2014: 689 Mio. EUR).

Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente entsprechend niedriger

Aufgrund der oben beschriebenen Mittelzuflüsse/-abflüsse nahmen die Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente gegenüber dem Stichtag des Vorjahres um 1.169 Mio. EUR ab und beliefen sich zum 31. Dezember 2015 auf 533 Mio. EUR (2014: 1.702 Mio. EUR).

Free Cashflow vor Dividenden- und Spektrumszahlungen und vor Erwerb von E-Plus bedingt durch niedrigeres Working Capital unter Vorjahr

Der Free Cashflow vor Dividenden- und Spektrumszahlungen und vor Erwerb von E-Plus nahm um 26 Mio. EUR ab und lag zum 31. Dezember 2015 bei 700 Mio. EUR (2014: 725 Mio. EUR). Diese Entwicklung ergibt sich im Wesentlichen aus dem Rückgang der Veränderung des Working Capitals um 891 Mio. EUR, der durch den Anstieg des Operating Cashflow⁹ (OpCF) um 839 Mio. EUR sowie sonstige Zahlungsveränderungen von 26 Mio. EUR nur teilweise kompensiert werden konnte.

Der Rückgang der Veränderung des Working Capitals im Geschäftsjahr 2015 um 891 Mio. EUR ist insbesondere auf den im Vorjahr verzeichneten Anstieg des langfristigen Abgrenzungspostens aufgrund erhaltener Anzahlungen für künftigen Leistungsbezug zurückzuführen und resultierte weiterhin aus der Veränderung der Restrukturierungsrückstellung. Gegenläufig wirkten sich die im Jahr 2015 erhaltenen Anzahlungen im Zusammenhang mit dem MBA MVNO Vertrag mit Drillisch sowie die vertraglichen Verlängerungen von Zahlungszielen mit Zulieferern, die nicht zu Zahlungsabflüssen in 2015 führten, aus.

9 OIBDA minus CapEx (exklusive der Investitionen in Spektrum) bereinigt um die Nettoerträge aus der finalen Kaufpreisanpassung aus dem Erwerb von E-Plus.

T07 — Konzernkapitalflussrechnung

(In Millionen EUR)	1. Januar bis 31. Dezember	
	2015	2014 ¹
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zu Beginn des Berichtszeitraums	1.702	709
Cashflow aus der betrieblichen Tätigkeit	1.838	1.410
Cashflow aus der Investitionstätigkeit	(1.984)	(3.924)
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit	(1.023)	3.523
Nettozu-(ab)nahme der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	(1.169)	994
Abzüglich Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente von zur Veräußerung gehaltenen Vermögensgegenständen und Verbindlichkeiten	–	(16)
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente am Ende des Berichtszeitraums	533	1.702

1 Sofern nicht anders angegeben, erfolgen die Angaben der Werte inklusive der retrospektiven Anpassung aus der Kaufpreisallokation innerhalb des Zwölfmonatszeitraums der am 1. Oktober 2014 erworbenen E-Plus Gruppe (IFRS 3).

Der Anstieg des Operating Cashflow resultiert aus dem im Vergleich zum Geschäftsjahr 2014 höheren OIBDA (2015: 1.702 Mio. EUR nach Abzug der Nettoerträge aus der finalen Kaufpreisanpassung aus dem Erwerb von E-Plus in Höhe von 102 Mio. EUR; 2014: 679 Mio. EUR), das vermindert um die Investitionen (CapEx) exklusive der Investitionen in Spektrum (2015: 1.032 Mio. EUR; 2014: 849 Mio. EUR) zu einem verbesserten Ergebnis führt.

Vermögenslage

Bei der folgenden Analyse der Vermögens- und Kapitalstruktur werden die zum 31. Dezember 2015 bestehenden Vermögenswerte und Verbindlichkeiten mit den Werten zum 31. Dezember 2014 verglichen (→ TABELLE 09, KONZERNBILANZ, S. 41).

Zum 31. Dezember 2015 weist die Gruppe Vermögenswerte in Höhe von 16.654 Mio. EUR (2014: 17.936 Mio. EUR) aus. Dies entspricht einem Rückgang um 7,2 %.

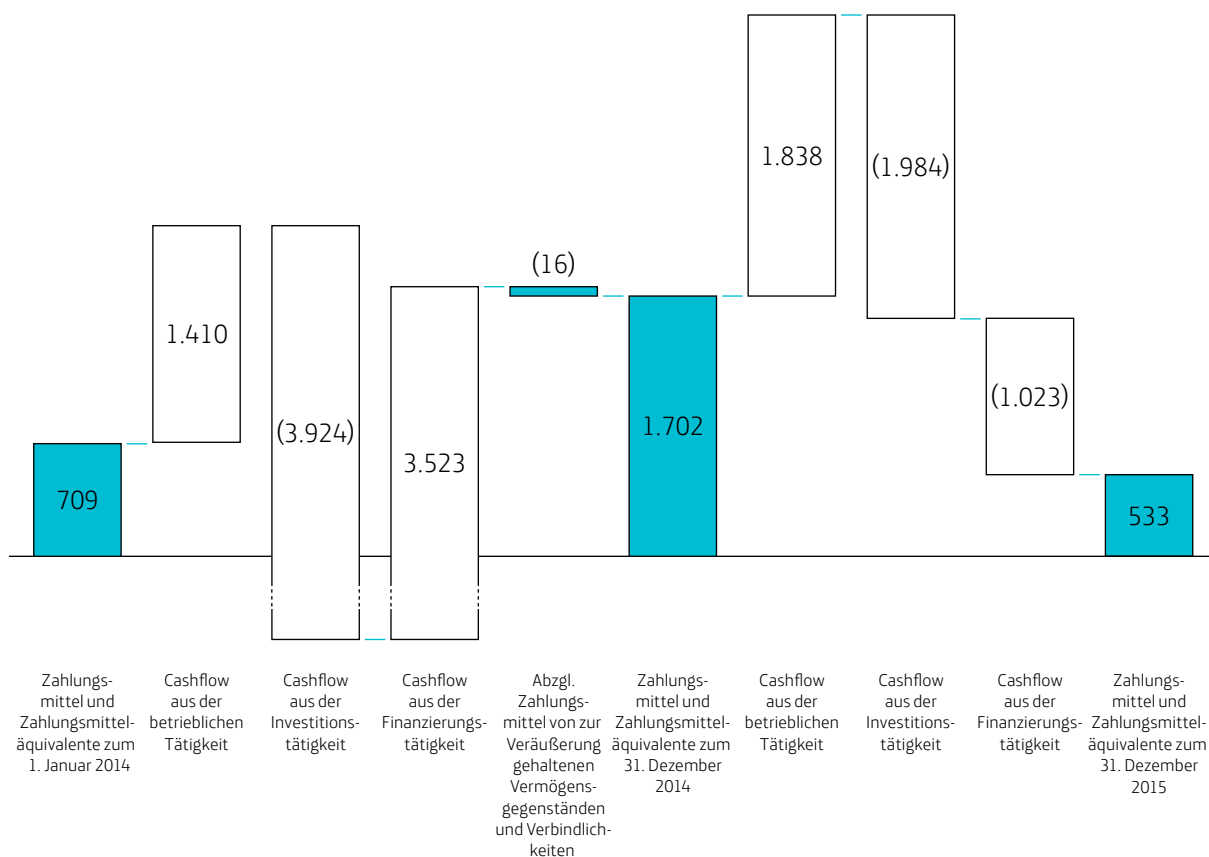
Immaterielle Vermögenswerte vor allem durch Erwerb von Frequenznutzungsrechten gestiegen

Die immateriellen Vermögenswerte einschließlich der Geschäfts- oder Firmenwerte beliefen sich zum 31. Dezember 2015 auf 9.014 Mio. EUR (2014: 8.555 Mio. EUR). Der Anstieg gegenüber dem Vorjahr betrug 458 Mio. EUR bzw. 5,4 % und resultierte neben Softwarezugängen in Höhe von 293 Mio. EUR hauptsächlich aus dem Erwerb von Frequenznutzungsrechten. Im Rahmen der Mobilfunk-Frequenzauktion hat die Telefónica Deutschland Group zwei gepaarte Blöcke im 700 MHz-Bereich, zwei gepaarte Blöcke im 900 MHz-Bereich sowie zwei gepaarte Blöcke im 1,8 GHz-Bereich für insgesamt rund 1.198 Mio. EUR ersteigert (→ ÜBERBLICK ÜBER DAS GESCHÄFTSJAHR 2015 – WESENTLICHE EREIGNISSE, S. 28). Gegenläufig wirkten sich Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte mit einer begrenzten Nutzungsdauer aus. Die für das Geschäftsjahr 2015 ausgewiesenen Abschreibungen lagen bei 1.090 Mio. EUR (2014: 629 Mio. EUR).

Sachanlagen bedingt durch Abschreibungen niedriger als im Vorjahr

Der Buchwert der Sachanlagen lag zum 31. Dezember 2015 bei 4.507 Mio. EUR (2014: 4.842 Mio. EUR). Damit ergibt sich

G 20 — Entwicklung des Cashflows (in Mio. EUR)



T 08 — Herleitung des Cashflows und OIBDA minus CapEx

(In Millionen EUR)	1. Januar bis 31. Dezember			
	2015	2014 ¹	Veränderung	% Veränderung
OIBDA	1.804	679	1.124	>100,0
- Nettoerträge aus finaler Kaufpreisanpassung ²	(102)	–	(102)	100,0
- CapEx ³	(1.032)	(849)	(183)	21,6
= Operating Cashflow (OpCF)	670	(169)	839	>(100,0)
+ Silent Factoring ⁴	544	203	341	>100,0
+/- Sonstige Änderungen des Working Capitals	(515)	717	(1.233)	>(100,0)
Veränderung des Working Capital	29	920	(891)	(96,8)
+/- (Gewinne)/Verluste aus dem Verkauf von Unternehmen	(15)	–	(15)	100,0
+/- Erlöse aus dem Verkauf von Unternehmen	57	(0)	57	>(100,0)
+/- Erlöse aus dem Verkauf von Sachanlagen und andere Effekte	1	1	0	12,2
+ Nettozinszahlung	(33)	(24)	(9)	38,0
+ Gezahlte Steuern	0	(6)	6	>(100,0)
+ Ein-/Auszahlungen für finanzielle Vermögenswerte	(10)	4	(14)	>(100,0)
= Free Cashflow vor Dividenden- und Spektrumszahlungen⁵ und vor Erwerb von E-Plus abzgl. übernommener Zahlungsmittel	700	725	(26)	(3,5)
+ Erwerb von E-Plus abzgl. übernommener Zahlungsmittel ²	132	(3.239)	3.371	>(100,0)
= Free Cashflow vor Dividenden- und Spektrumszahlungen⁵	832	(2.514)	3.346	>(100,0)
- Zahlungen für Spektrum	(978)	–	(978)	100,0
- Dividendenzahlungen ⁶	(714)	(525)	(189)	36,0
= Free Cashflow nach Dividenden- und Spektrumszahlungen	(860)	(3.039)	2.179	(71,7)

- 1 Sofern nicht anders angegeben, erfolgen die Angaben der Werte inklusive der retrospektiven Anpassung aus der Kaufpreisallokation innerhalb des Zwölfmonatszeitraums der am 1. Oktober 2014 erworbenen E-Plus Gruppe (IFRS 3).
- 2 Im Geschäftsjahr 2015 wurde mit KPN eine Einigung über den finalen Kaufpreis erzielt. Der vorläufig bestimmte Kaufpreis hat sich im Geschäftsjahr 2015 nunmehr um 134 Mio. EUR reduziert. Der Reduzierungsbetrag wurde in Höhe von 30 Mio. EUR erfolgsneutral innerhalb des Zwölfmonatszeitraums erfasst. 104 Mio. EUR wurden aufgrund der finalen Einigung mit KPN nach Ablauf des Zwölfmonatszeitraums im Dezember 2015 ertragswirksam erfasst. Darüber hinaus sind Aufwendungen im Rahmen des Einigungsverfahrens in Höhe von 3 Mio. EUR (wovon 2 Mio. EUR bezahlt sind) entstanden, die ebenfalls nach Ablauf des Zwölfmonatszeitraums erfolgswirksam erfasst wurden.
- 3 Exklusive der Investitionen in Spektrum im Juni 2015 in Höhe von 1.198 Mio. EUR (inklusive aktivierter Fremdkapitalkosten).
- 4 Voller Effekt (kumuliert) durch Silent Factoring in Höhe von 544 Mio. EUR in der Berichtsperiode 2015 und 203 Mio. EUR in der Berichtsperiode 2014 (Transaktionen fanden im Januar, März, Juni, September und Dezember 2015 sowie im März, Juni und September 2014 statt).
- 5 Der Free Cashflow vor Dividenden- und Spektrumszahlungen ist definiert als die Summe des Cashflow aus der betrieblichen Tätigkeit und des Cashflow aus der Investitionstätigkeit und wurde exklusive der geleisteten Zahlungen für die Investitionen in Spektrum im Juni 2015 in Höhe von 978 Mio. EUR berechnet.
- 6 Dividendenzahlung in Höhe von 714 Mio. EUR im Mai 2015. Dividendenzahlung in Höhe von 525 Mio. EUR im Mai 2014.

ein Rückgang gegenüber dem Vorjahr um 335 Mio. EUR bzw. 6,9 %. Die laufenden Zugänge zu den Sachanlagen beliefen sich auf 739 Mio. EUR (2014: 656 Mio. EUR). Sie betrafen im Wesentlichen Investitionen im Zusammenhang mit einem beschleunigten Netzausbau unter anderem durch den weiteren Ausbau des LTE-Netzes, der Erweiterung der Funktionsfähigkeit der UMTS-Technologie, dem Ausbau der IP-Technologien sowie der verbesserten Abdeckung der mobilen Datendienste mit noch schnelleren Download-Zeiten.

Den Zugängen standen Abschreibungen in Höhe von 977 Mio. EUR (2014: 696 Mio. EUR) gegenüber.

Investitionen (CapEx) auf kombinierter³ Basis reduziert

Durch den Zusammenschluss mit der E-Plus Gruppe zum 1. Oktober 2014 hat sich die Geschäftstätigkeit der Telefónica Deutschland Group maßgeblich verändert. Da die Integration der E-Plus Gruppe rasch voranschreitet, ist ein separater

Ausweis der Investitionen (CapEx) der ehemaligen E-Plus Gruppe aus unserer Sicht nicht sachgerecht.

Um eine bessere Vergleichbarkeit zu ermöglichen, erfolgt im Folgenden eine Darstellung der Investitionen auch auf kombinierter³ Basis: Die Investitionen (CapEx) beliefen sich in 2015 auf 1.032 Mio. EUR im Vergleich zu 1.161 Mio. EUR auf einer kombinierten³ Basis in 2014. Die Reduzierung ergibt sich im Wesentlichen aus der Realisierung von Synergien, welche die Investitionen in den Ausbau des LTE-Netzes und die Integration des Netzwerks überkompensieren.

Leichter Rückgang der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstigen Forderungen reduzierten sich zum 31. Dezember 2015 um 5,9 % auf 1.677 Mio. EUR (2014: 1.781 Mio. EUR). Dieser Rück-

T 09 — Konzernbilanz

(In Millionen EUR)	Zum 31. Dezember			
	2015	2014 ¹	Veränderung	% Veränderung
Geschäfts- oder Firmenwerte sowie sonstige immaterielle Vermögenswerte	9.014	8.555	458	5,4
Sachanlagen	4.507	4.842	(335)	(6,9)
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	1.677	1.781	(104)	(5,9)
Latente Steueransprüche	505	581	(76)	(13,0)
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	73	68	5	8,0
Sonstige nicht finanzielle Vermögenswerte	221	213	8	3,6
Vorräte	123	104	20	18,8
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	533	1.702	(1.169)	(68,7)
Zur Veräußerung gehaltene Vermögensgegenstände	–	90	(90)	(100,0)
Summe Vermögenswerte = Summe Eigen- und Fremdkapital	16.654	17.936	(1.282)	(7,2)
Verzinsliche Schulden	2.254	2.430	(176)	(7,3)
Rückstellungen	712	1.028	(316)	(30,8)
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	2.425	2.302	123	5,4
Sonstige nicht finanzielle Verbindlichkeiten	48	18	30	>100,0
Rechnungsabgrenzungsposten	895	704	191	27,1
Zur Veräußerung gehaltene Verbindlichkeiten	–	42	(42)	(100,0)
Eigenkapital	10.321	11.412	(1.091)	(9,6)

1 Sofern nicht anders angegeben, erfolgen die Angaben der Werte inklusive der retrospektiven Anpassung aus der Kaufpreisallokation innerhalb des Zwölfmonatszeitraums der am 1. Oktober 2014 erworbenen E-Plus Gruppe (IFRS 3).

gang ist stichtagsbedingt und spiegelt den Anstieg des Factoringvolumens wieder.

Latente Steueransprüche leicht gesunken

Die latenten Steueransprüche in Höhe von 505 Mio. EUR sind im Vergleich zum Vorjahr (2014: 581 Mio. EUR) um 13,0 % gesunken.

Sonstige finanzielle Vermögenswerte leicht über dem Vorjahresniveau

Die sonstigen finanziellen Vermögenswerte in Höhe von 73 Mio. EUR zum 31. Dezember 2015 sind gegenüber dem Vorjahreswert (31. Dezember 2014: 68 Mio. EUR) leicht angestiegen und umfassten im Wesentlichen den positiven Fair-Value aus zwei Zinsswaps, Beteiligungen an Start-up-Unternehmen, eine Einlage für Silent Factoring sowie Erstattungsansprüche aus Versicherungsverträgen.

Sonstige nicht finanzielle Vermögenswerte nahezu unverändert

Die sonstigen nicht finanziellen Vermögenswerte lagen zum 31. Dezember 2015 bei 221 Mio. EUR (2014: 213 Mio. EUR) und beinhalteten insbesondere Vorauszahlungen für Mieten von Antennenstandorten und Leitungen.

Vorräte bedingt durch den Launch neuer Produkte erhöht

Die Vorräte lagen zum 31. Dezember 2015 bei 123 Mio. EUR (2014: 104 Mio. EUR). Ursächlich für den Anstieg in Höhe von 20 Mio. EUR bzw. 18,8 % waren im Wesentlichen der Launch neuer Produkte im Jahresverlauf, Sonderaktionen zum Jahresende mit entsprechender Bevorratung sowie gestiegene Durchschnittspreise der mobilen Endgeräte.

Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente vermindert

Die Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente betrugen zum Jahresende 2015 insgesamt 533 Mio. EUR (2014: 1.702 Mio. EUR). Dieser Rückgang um 1.169 Mio. EUR bzw. 68,7 % ist auf verschiedene Effekte zurückzuführen (LIQUIDITÄTSANALYSE, S. 36).

Verzinsliche Schulden gegenüber Vorjahr gesunken

Im Vergleich zum 31. Dezember 2014 verringerten sich die verzinslichen Schulden von 2.430 Mio. EUR um 176 Mio. EUR bzw. 7,3 % auf 2.254 Mio. EUR zum 31. Dezember 2015. Dieser Rückgang resultierte insbesondere aus um 374 Mio. EUR gesunkenen Verpflichtungen aus Finanzierungsleasing sowie der Tilgung des Telfisa Darlehens in Höhe von 225 Mio. EUR. Gegenläufig wirkte sich neben der am 13. März 2015 abgeschlossenen Erstplatzierung von Schuldscheindarlehen und Namensschuldverschreibungen mit einem Nominalvolumen von 300 Mio. EUR der Abschluss von Vereinbarungen mit einzelnen Lieferanten die Zahlungsziele zu verlängern aus.

Die gegenüber diesen Lieferanten bestehenden Verbindlichkeiten in Höhe von 119 Mio. EUR werden aufgrund der vertraglich vereinbarten Verzinsung unter den verzinlichen Schulden ausgewiesen.

Rückstellungen niedriger als im Vorjahreszeitraum

Die Rückstellungen verringerten sich gegenüber dem Vorjahr um 316 Mio. EUR bzw. 30,8 % auf 712 Mio. EUR. Diese Entwicklung ist im Wesentlichen auf den Rückgang der Restrukturierungsrückstellungen um 178 Mio. EUR sowie auf um 107 Mio. EUR reduzierte Rückstellungen für Rückbau und Entfernung von Vermögenswerten zurückzuführen.

Die Rückstellungen für Restrukturierung von 220 Mio. EUR zum 31. Dezember 2015 (2014: 399 Mio. EUR) verteilten sich auf Personalanpassungen, die Aufhebung von Verträgen mit Handelsvertretern, Aufwendungen im Zuge der Weitergabe von Mobilfunkstandorten (ÜBERBLICK ÜBER DAS GESCHÄFTSJAHR 2015 – WESENTLICHE EREIGNISSE, S. 28) sowie weitere Maßnahmen. Von dem bilanzierten Rückstellungsbetrag entfällt zum 31. Dezember 2015 der überwiegende Anteil auf Abfindungszahlungen im Rahmen von Personalanpassungen. Ein Betrag von 73 Mio. EUR wurde im Geschäftsjahr 2015 für Restrukturierung unter den sonstigen Aufwendungen in Höhe von 69 Mio. EUR sowie im Personalaufwand in Höhe von 4 Mio. EUR erfasst (ANHANG 6.3 PERSONALAUFWAND UND 6.4 SONSTIGE AUFWENDUNGEN, S. 132).

Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten gestiegen

Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und die sonstigen Verbindlichkeiten beliefen sich zum Jahresende 2015 auf 2.425 Mio. EUR. Der Anstieg gegenüber dem 31. Dezember 2014 (2.302 Mio. EUR) von 123 Mio. EUR bzw. 5,4 % resultierte aus den, in den Verbindlichkeiten aus Lieferungen

und Leistungen ausgewiesenen, noch offenen Zahlungsverpflichtungen aus der Mobilfunk-Frequenzauktion (220 Mio. EUR). Zusätzlich haben sich die sonstigen Verbindlichkeiten insbesondere aufgrund der Verpflichtungsübernahme von im Rahmen der Netzintegration an die Deutsche Telekom weitergegebenen Mobilfunkstandorten (123 Mio. EUR) erhöht. Gegenläufig ergab sich ein stichtagsbedingter Rückgang der übrigen Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen.

Sonstige nicht finanzielle Verbindlichkeiten über dem Vorjahresniveau

Die sonstigen nicht finanziellen Verbindlichkeiten lagen zum 31. Dezember 2015 bei 48 Mio. EUR (2014: 18 Mio. EUR). Diese beinhalteten insbesondere Verbindlichkeiten aus Lohnsteuer und Sozialversicherungsbeiträgen.

Rechnungsabgrenzungsposten im Vorjahresvergleich gestiegen

Der Rechnungsabgrenzungsposten stieg im Vergleich zum Vorjahr um 191 Mio. EUR bzw. 27,1 %. Er belief sich zum 31. Dezember 2015 auf 895 Mio. EUR. Der Anstieg resultierte insbesondere aus der im Zuge des MBA MVNO Vertrags von Drillisch erhaltenen Zahlung von 150 Mio. EUR. Darüber hinaus stiegen die erhaltenen Anzahlungen für Prepaid-Guthaben um 33 Mio. EUR.

Eigenkapital unter dem Vorjahreswert

Das Eigenkapital ist im Geschäftsjahr 2015 um 1.091 Mio. EUR bzw. 9,6 % auf 10.321 Mio. EUR gesunken (2014: 11.412 Mio. EUR). Die Eigenkapitalveränderungen ergaben sich hauptsächlich aus der am 12. Mai 2015 erfolgten Dividendenzahlung in Höhe von 714 Mio. EUR sowie aus dem Periodenergebnis in Höhe von – 383 Mio. EUR.

Mitarbeiter_

Unser Unternehmen will einer der besten Arbeitgeber in Deutschland bleiben./Die Anzahl unserer Mitarbeiter ist um 1.472 auf 9.464 zurückgegangen./Unsere Priorität ist es, die Integration fortzusetzen und die Basis für den Erfolg unserer Mitarbeiter zu schaffen./Wir bieten eine breite Palette von Programmen zum Ausgleich von Arbeits- und Privatleben an.

Unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter (im Folgenden: Mitarbeiter) sind täglich mit den Herausforderungen einer sich rasch entwickelnden Telekommunikationsbranche konfrontiert, einer Branche mithin, die sich laufend verändert und ständiges Lernen erfordert.

Um unsere Mitarbeiter darin zu unterstützen, diesen Herausforderungen gerecht zu werden, bieten wir eine breite Palette von Maßnahmen für fortlaufendes Lernen und die Entwicklung der wichtigsten digitalen Fertigkeiten und Führungskompetenzen an. Wir ermuntern unsere Mitarbeiter, sich mit diesen Lernangeboten zu beschäftigen, und stellen es ihnen frei, ihre eigenen Fähigkeiten und Kenntnisse weiterzuentwickeln. Wir vergewissern uns daher, dass das Anforderungsprofil der Telefónica Deutschland Group den Anforderungen des Markts entspricht.

Wir fördern ein Arbeitsumfeld, das auf Chancengleichheit für alle unsere Mitarbeiter basiert, und setzen uns für einen Ausgleich zwischen Berufs- und Privatleben ein, der unseren Mitarbeiter eine reibungslose Vereinbarkeit von Karriere und Familie ermöglicht.

Erste und zweite Führungsebene

Die erste Führungsebene der Telefónica Deutschland Group, das Corporate Board, bilden der Vorstand sowie alle Mitglieder des Executive Committee. Das Corporate Board hat eine langfristige Perspektive und beschäftigt sich mit der Strategie und dem Businessplan des gesamten Unternehmens. Es trifft sich einmal im Monat am Standort München bzw. Düsseldorf. Der Vorstand führt die Geschäfte des Unternehmens und berichtet dabei an den Aufsichtsrat. Das Executive Committee beschäftigt sich mit der Initiierung von strategischen Projekten, Tarifverträgen, Konzern- und Gesamtbetriebsvereinbarungen.

Die zweite bzw. mittlere Führungsebene setzt die Grundsatzentscheidungen des Vorstands um.

Zum 31. Dezember 2015 bestand die erste Führungsebene der Telefónica Deutschland Group aus insgesamt 14 Mitgliedern. Die zweite Führungsebene umfasste 48 Mitglieder.

Hauptprioritäten für das Personalmanagement festgelegt

Geschäftstransformation

Im Geschäftsjahr 2015 wurde eine Reihe von Initiativen umgesetzt, um die Integration und Transformation der Telefónica Deutschland Group zum führenden digitalen Telekommunikationsunternehmen weiter voranzutreiben. Diese Initiativen beinhalten Maßnahmen um unsere Ressourcen und unser Kerngeschäft an der Unternehmensstrategie neu auszurichten.

Kultureller Wandel

Unsere Mitarbeiter sind ausschlaggebend für unseren Erfolg.

Unsere Initiativen für kulturellen Wandel fördern einen bestimmten kulturellen Rahmen für unsere Mitarbeiter, um sie zu inspirieren, ihnen Freiraum zu geben, aber auch um sie dazu zu motivieren, Entscheidungen mitzutragen, offen zu sein, an Kunden aktiv heranzutreten sowie zu lernen, wie und vor allem warum Menschen und Unternehmen Technik nutzen, aber auch um Prozesse, Produkte und Denkweisen in Frage zu stellen. Letztendlich bildet dieser kulturelle Rahmen das Fundament für Innovation.

Mitarbeiterversprechen

Unser Mitarbeiterversprechen, unsere Mitarbeiter für ihre Leistungen zu belohnen, geht über den rein materiellen Aspekt hinaus. Zusätzlich zu Gehalt und Nebenleistungen bieten wir eine ausgezeichnete Work-Life-Balance und flexible Arbeitszeiten. Dadurch sind wir in der Lage, die Bindung unserer Mitarbeiter an das Unternehmen zu fördern und die begabtesten Mitarbeiter anzuwerben. Wir nehmen an den führenden Jobmessen und einschlägigen Veranstaltungen in Deutschland teil, wo wir uns als attraktiver Arbeitgeber präsentieren.

Operational Excellence

Wir haben uns das Ziel gesetzt, unsere HR-Dienstleistungen und HR-Prozesse fortlaufend durch standardisierte Methoden zu optimieren, sodass wir auf die effizienteste Art und Weise die bestmögliche Qualität erzielen. Die systematische Entwicklung unseres Betriebsmodells umfasst die Einführung eines einheitlichen HR-Managementsystems innerhalb der gesamten Gruppe.

Künftig wird die Integration weitere Vereinheitlichungen und Standardisierungen von HR-Richtlinien und -Prozessen in sämtlichen Konzernunternehmen umfassen. Um unsere weltweiten HR-Prozesse einheitlich und praktikabel festzulegen, haben wir beschlossen, ein integriertes und innovatives HR-System einzuführen. Unsere HR-Systeme sind dazu bestimmt, unseren Mitarbeitern das Leben zu erleichtern und im Laufe eines normalen Arbeitstags Zeit zu sparen.

Im Dezember 2015 eröffneten wir unser neues hausinternes Shared Service Center in Düsseldorf.

Personalstand und -struktur deutlich verändert

2015 beschäftigte die Telefónica Deutschland Group 10.080 Mitarbeiter (2014: 7.222 Beschäftigte) basierend auf einer durchschnittlichen Berechnung des Personalstands jeweils zum Ende der Quartale in 2015 bzw. 2014. Dabei fließt für das Jahr 2014 die Belegschaft der E-Plus Gruppe lediglich im vierten Quartal 2014 mit ein.

Bei der Stichtagsbetrachtung zum Jahresende 2015 waren 9.464 Mitarbeiter (2014: 10.936 Mitarbeiter) in unserem Unternehmen beschäftigt. Der Personalstand nahm damit gegenüber dem Vorjahr um 13,5 % ab. Dies war in erster Linie das Ergebnis der nach der Integration der E-Plus Gruppe durchgeführten Business Transformation.

Die Grundlage für diese Berechnungen ist dem Konzernabschluss zum 31. Dezember 2015 zu entnehmen. Die Fluktuationsrate betrug 21,8 % (2014: 10,2 %).

G 21 — Mitarbeiter zum 31. Dezember



Das Unternehmen verfügt über eine relativ junge Belegschaft. Das Durchschnittsalter unserer Mitarbeiter betrug 2015 circa 39,5 Jahre (2014: 38,0 Jahre). Insgesamt 1.912 Beschäftigte, d.h. rund 20,3 % der Belegschaft, arbeiteten 2015 in Teilzeit (2014: 2.230 Beschäftigte, 20,4 %). Diese Zahlen basieren jeweils auf einer Stichtagsbetrachtung der Jahre 2015 und 2014.

Diversity Management wird bei der Telefónica Deutschland Group gelebt

In Übereinstimmung mit unseren Unternehmensgrundsätzen haben wir uns ausdrücklich zur Diversität und Chancengleichheit in unserem Unternehmen verpflichtet. Durch die Ernennung eines Beauftragten für Diversität im Jahr 2010 haben wir diese Verpflichtung fest in unserer Organisationsstruktur verankert. Durch die Unterzeichnung des Memorandums für Frauen in Führung (MFF) im Jahr 2011 haben wir uns verpflichtet, Frauen in Führungspositionen ausdrücklich zu unterstützen.

Unsere Belegschaft bestand 2015 zu 39,9 % aus Frauen. Im Geschäftsjahr 2015 gehörten dem mit der Unternehmensführung betrauten Senior Management zehn Frauen in Führungspositionen (2014: 14) an, was einem Anteil von 15,2 % entsprach (2014: 14,1 %). Diese Zahlen basieren jeweils auf einer Stichtagsbetrachtung der Jahre 2015 und 2014. Im Women-on-Board-Index 100 II 2015 erreichten wir den ersten Platz unter 100 notierten deutschen Unternehmen.

Ende 2015 waren Arbeitskräfte 73 unterschiedlicher Nationalitäten bei der Telefónica Deutschland Group beschäftigt. Menschen mit Behinderungen sind in unserem Unternehmen ebenfalls willkommen. Da wir die Verpflichtung zur Inklusion sehr ernst nehmen, haben wir ein barrierefreies Karriereportal eröffnet, das Ende 2012 online ging. Auf diese Weise ermöglichen wir qualifizierten Bewerbern im Rahmen unseres „Employer Branding“ direkten Zugriff auf unsere Stellenangebote. Darüber hinaus arbeiten wir seit 2009 mit der Stiftung Pfennigparade zusammen und geben behinderten Menschen eine berufliche Perspektive. Ende 2015 waren 268 behinderte Mitarbeiter in unserem Unternehmen beschäftigt.

Mitarbeiterzufriedenheit und Attraktivität des Arbeitgebers werden regelmäßig gemessen

Wir führen regelmäßig interne Umfragen zur Mitarbeiterzufriedenheit durch. In Anbetracht der fortlaufenden Integration bieten wir unserer Belegschaft mehr Möglichkeiten, uns Feedback zu geben. Wir führen vierteljährliche „Pulsmessungen“ durch, in deren Mittelpunkt der Fortschritt der Transformation steht, sowie eine jährliche Mitarbeiterumfrage hinsichtlich Engagement und Betriebsklima. Wir nutzen ferner qualitatives und quantitatives Feedback unserer Mitarbeiter, um unsere Unternehmensführung zu optimieren.

Wir unterstützen unsere Mitarbeiter mit einer breiten Palette von Programmen, die einen Ausgleich zwischen Berufs- und Privatleben ermöglichen, einschließlich des Zeitraums vor und während der Elternzeit und der anschließenden Rückkehr in das Berufsleben. Darüber hinaus bieten wir eine umfassende Palette von Dienstleistungen in Zusammenarbeit mit externen Partnern. Dadurch unterstützen wir unsere Mitarbeiter bei der Suche nach der richtigen Kinderbetreuung oder nach Betreuungsmöglichkeiten für Familienangehörige, Nachhilfeunterricht oder Haushaltshilfen.

Durch diese Initiativen wollen wir die Zufriedenheit unserer Mitarbeiter erhöhen und sie noch stärker an das Unternehmen binden.

Schulungen und Weiterbildung sind wichtige Ziele

Eines unserer wichtigsten Ziele im Jahr 2015 war die Weiterentwicklung der Fähigkeiten unserer Mitarbeiter. 2015 investierte die Telefónica Deutschland Group insgesamt 6 Mio. EUR in Schulungen und Weiterbildung ihrer Mitarbeiter. Dies stellt eine Zunahme der Ausgaben in diesem Bereich um rund 46 % gegenüber dem Vorjahr dar (2014: 4,1 Mio. EUR), auch infolge eines höheren Anteils von Online-Schulungen und Webinaren. 2015 nahmen insgesamt 8.800 Mitarbeiter an einem unserer Weiterbildungskurse teil (2014: 8.300 Mitarbeiter). Die Anzahl der in Anspruch genommenen Schulungsstunden belief sich im Berichtsjahr auf 186.500 (2014: 181.000).

Das Schulungssystem der Telefónica Deutschland Group wurde dezentralisiert, um eine effizientere interne Schulungsorganisation zu erreichen. Jeder Geschäftsbereich hat einen Schulungskordinator ernannt. Die Dezentralisierung bringt uns einen großen Vorteil: ein stärker zielgerichtetes und effizienteres Schulungsangebot, da die Geschäftsbereiche den Zielgruppen näherstehen und deren Bedürfnisse wesentlich besser verstehen.

Von dieser Dezentralisierung ausgenommen sind Schulungen zu den Themen Führung, Wandel und Kultur, für die weiterhin die Personalabteilung zuständig ist. Ferner werden sämtliche Schulungen zu den Themen Compliance, Datenschutz, Betriebssicherheit und Sicherheitsrichtlinien im Zusammenhang mit dem Austausch von Informationen von der Rechtsabteilung organisiert.

Wir arbeiten mit der Universitat in Barcelona zusammen. Universitat ist die Unternehmensuniversität der Telefónica, S.A. Group und wurde mit dem Ziel gegründet, die Schulungsstrategie für unsere Fachkräfte auf die Bedürfnisse und die Strategie des Unternehmens abzustimmen. Unsere Führungskräfte haben Zugang zum globalen Lernangebot der Universität und nutzen es als Leitfaden bei der Ausarbeitung der Unternehmensstrategie in Deutschland sowie bei deren Umsetzung.

Ausbildung und integriertes Studium sichern Arbeitskräfte der Zukunft

Durch die Schulung junger Mitarbeiter sichern wir unsere Zukunft und werden gleichzeitig unserer gesellschaftlichen Verantwortung als Arbeitgeber gerecht. Im Geschäftsjahr 2015 bereiteten wir 120 junge Menschen (Auszubildende und Studenten dualer Studiengänge) auf ihre berufliche Zukunft in unserem Unternehmen vor. 55 junge Menschen schlossen ihre Ausbildung erfolgreich ab, und 44 von ihnen konnten wir eine Übernahme nach der Ausbildung anbieten, das entspricht einer Übernahmequote von 80 %.

Darüber hinaus bieten wir Studienanfängern die Möglichkeit, ihr Studium durch fundierte praktische Erfahrungen (integriertes Studium) in unserem Unternehmen zu ergänzen. Diese Studentinnen und Studenten können integrierte Kurse an verschiedenen Hochschulen mit kooperativer Bildung an unterschiedlichen Standorten besuchen. Zu den Studienfächern gehören Betriebswirtschaftslehre, Elektrotechnik und Informationstechnologie, Informatik, Wirtschaftsinformatik und Internationales Management. 2015 haben 51 Studierende diese Möglichkeit genutzt.

Corporate Responsibility

CR-Maßnahmen orientieren sich an der Wertschöpfungskette./Wir ermöglichen allen die Teilhabe an der digitalen Revolution./Chancengleichheit durch zielgruppenspezifische Ansprache./Unsere Produkte und Services nutzen das Potenzial der Digitalisierung für mehr Lebensqualität./Als fairer Partner unserer Kunden und Stakeholder wollen wir Standards setzen./Mehr Klimaschutz durch geringeren Stromverbrauch.

Bereits vor dem Zusammenschluss war Corporate Responsibility (CR) sowohl für die E-Plus-Gruppe als auch für die Telefónica Deutschland Group ein wesentlicher Bestandteil des unternehmerischen Handelns. Beide Unternehmen haben verschiedene Projekte mit ökologischem und sozialem Bezug vorangetrieben. Die neue Situation als zusammengeführter größter Mobilfunkanbieter in Deutschland erforderte es jedoch, CR-Strategie zu vereinheitlichen. So gilt es, die Chancen der neuen Größe und der Digitalisierung bestmöglich zu nutzen sowie gleichzeitig den gestiegenen Erwartungen von Aktionären und weiteren Interessengruppen gerecht zu werden.

Dafür hat die Telefónica Deutschland Group im Jahr 2015 sein CR-Engagement tiefgreifend analysiert. Ziel war es, eine ganzheitliche Nachhaltigkeitsstrategie zu entwickeln, die CR in der Unternehmens-DNA verankert und einen integrierten Ansatz entlang der gesamten Wertschöpfungskette verfolgt. Der mehrstufige Prozess zur Strategieentwicklung bildet die Grundlage dafür, einen CR-Report für das Geschäftsjahr 2015 entsprechend dem internationalen Standard G4 der Global Reporting Initiative zu veröffentlichen. Diese gibt Leitlinien für die Nachhaltigkeitsberichterstattung vor.

Ableitung einer integrierten CR Strategie

Die Telefónica Deutschland Group hat alle geschäftsrelevanten CR-Themen definiert und eine CR-Richtlinie aufgesetzt. Die daraus resultierende CR Struktur basiert auf einer umfassenden Auswertung von unternehmens-, markt- und branchenspezifischen Analysen. Die Erwartungen unserer Stakeholder flossen über eine repräsentative Online-Befragung unter mehr als 1.300 Privat- und Geschäftskunden, Investoren und Analysten, Zulieferern und Repräsentanten gemeinnütziger Organisationen in den Prozess ein. Mithilfe eines statistischen Modells ermittelten wir die Nachhaltigkeitsauswirkungen der Telefónica Deutschland Group. Diese Analyse ergab drei CR Dimensionen: „Umwelt“, „Verantwortliches Wirtschaften“ und „Gesellschaft“, denen verschiedene CR Themen zugeordnet wurden.

G 22 — Überblick CR-Themen der Telefónica Deutschland Group

Corporate Responsibility Themen	
Umwelt	Klimaschutz/Energie
	Umweltbelastung
	Mobilfunk und Gesundheit
	Wasser
	Biodiversität
	Ressourcenschutz
Verantwortungsvolles Wirtschaften	Datenschutz
	Arbeitsbedingungen
	Faire Partnerschaften
	Compliance
Gesellschaft	Chancengleichheit in der digitalen Welt
	Lebensqualität
	Engagement für die Gesellschaft

In Workshops haben der Vorstand und das Senior Management die Ergebnisse diskutiert und die Themen „Chancengleichheit in der digitalen Welt ermöglichen“ und „Lebensqualität steigern“ aus der CR Dimension „Gesellschaft“ sowie „fairer Partner für alle Interessensgruppen“ aus der CR Dimension „Verantwortliches Wirtschaften“ als Fokusthemen festgelegt. Hier wollen wir mit dem Wettbewerb auf Augen-

höhe oder sogar besser sein. In der CR Dimension „Umwelt“ steht vor allem das Thema „Klima und Energie“ im Vordergrund. Die zu berichtenden Kennzahlen haben wir anhand der Fokusthemen aus der Wesentlichkeitsanalyse neu festgelegt.

Im Jahr 2016 werden wir parallel zum Transformationsprozess anhand der Strategie für die identifizierten CR-Themen bestehende Maßnahmen ausbauen sowie weitere Aktivitäten planen und mit Kennzahlen hinterlegen. Dafür steht die Abteilung Corporate Responsibility in engem Austausch mit den Fachbereichen, insbesondere über das bereichsübergreifende CR-Komitee. Unter der Verantwortung des Director Corporate Affairs, der direkt an den CEO berichtet, steuert und koordiniert die Abteilung alle CR-Aktivitäten des Unternehmens und überprüft deren Zielerreichung. Die CR-Ziele werden von der Geschäftsleitung und vom Vorstand geprüft und freigegeben.

Chancengleichheit in der digitalen Welt ermöglichen

Durch die Digitalisierung erleben wir eine der größten Revolutionen in der Menschheitsgeschichte bezogen auf die Generierung von Wachstum und Wohlstand. Mit dem Anspruch, das führende digitale Telekommunikationsunternehmen in Deutschland zu werden, setzen wir uns dafür ein, allen Menschen die Teilhabe an einem digitalen Leben zu ermöglichen und von den Vorteilen der Digitalisierung zu profitieren. Dazu gehört es, unseren Kunden ein exzellentes Netz- und Produkterlebnis zu bieten und ihren Alltag mit digitalen Lösungen zu erleichtern. Dafür treibt unser Unternehmen die Integration der Netze sowie den Ausbau des LTE-Netzes weiter zügig voran (→ ZIELE UND STRATEGIEN, S. 10).

Um unsere Kunden dabei zu unterstützen, Innovationen kennenzulernen und digitale Geräte und Produkte für sich zu nutzen, stehen ihnen die O₂ Gurus jederzeit mit nützlichen Tipps zu unseren Produkten zur Seite.

Für eine Chancengleichheit bei der digitalen Inklusion setzen wir zudem auf zielgruppenspezifische Unterstützung. Seit Jahren engagieren wir uns daher für Jugendliche mit dem Programm „Think Big“, einer gemeinsamen Initiative der Telefónica Stiftung und der Deutschen Kinder- und Jugendstiftung (DKJS). Über Workshops, Coachings und finanzielle Projektunterstützung inspiriert und unterstützt „Think Big“ 14- bis 25-Jährige dabei, sich in der digitalen Welt zurechtzufinden, ihre technologischen Fähigkeiten auszubauen, Ideen und Unternehmergeist zu entwickeln und eigene soziale Projekte zu starten. Seit 2010 haben rund 75.200 Jugendliche daran teilgenommen und mehr als 3.200 Projekte umgesetzt. Die Ergebnisse dokumentieren die Jugendlichen auf der Programmwebsite WWW.THINK-BIG.ORG.

Der Telefónica Deutschland Group ist es aber auch ein großes Anliegen, älteren Menschen den Zugang zu digitalen und mobilen Medien zu erleichtern. Deshalb engagiert sich das Unternehmen mit dem Projekt „Tablet-PCs für Senioren“, das die E-Plus Gruppe gemeinsam mit der Stiftung „Digitale Chancen“ 2012 das ins Leben gerufen hat. Ausgewählten

Senioreneinrichtungen in Deutschland werden für acht Wochen Tablet-PCs mit einer kostenlosen Internetflatrate zur Verfügung gestellt. Darüber hinaus erhalten die Netzneulinge auch eine Einweisung von Unterstützern aus Medien und Politik. Bis Ende 2015 wurden an 16 Standorten in Deutschland Tablet-PCs an Senioreneinrichtungen vergeben und damit rund 1.400 Senioren erreicht.

T 10 — Gesellschaft

	2014	2015
Spenden und Investitionen in gemeinnützige Projekte (in EUR)	218.933	172.112
Teilnehmer an „Think Big“ (Jugendliche) (Anzahl)	14.708	19.518

Lebensqualität steigern

Wenn alle Menschen Zugang zur digitalen Welt bekommen, kann die Digitalisierung ihr volles Potenzial entfalten, können Big Data und das Internet der Dinge unser Leben bereichern. Konkret bedeutet das für die Telefónica Deutschland Group, den Alltag der Kunden mit dem besten Produkterlebnis und digitalen Lösungen zu erleichtern. Datenkommunikation zwischen Maschinen (M2M) beispielsweise ermöglicht es unseren Kunden, ihre Prozesse effizienter zu gestalten – oft auch mit Mehrwert für die Umwelt. Mit Real Time Campaigning können wir künftig passgenaue Angebote liefern und ein einmaliges Kundenerlebnis bieten. Advanced Data Analytics wiederum wird uns helfen, das beste Netz zu bauen und genau in die Dienste zu investieren, die unsere Kunden brauchen (ZIELE UND STRATEGIEN, S. 10).

Fairer Partner für alle Interessengruppen

Als fairer und verantwortungsvoller Partner unterstützt Telefónica Deutschland alle Interessensgruppen in der digitalen Revolution. Hier sind die Themen Compliance und Datenschutz für unser Unternehmen von großer Bedeutung. Denn bald wird alles und jeder miteinander vernetzt sein. Wir sorgen bei dieser Entwicklung dafür, dass die Hoheit über die Daten immer bei den Kunden bleibt, und setzen uns für die Freiheit in der Teilhabe ein, damit Kunden, Mitarbeiter, Investoren, Partner und Lieferanten ihr digitales Leben souverän gestalten können. Unsere Kunden sollen Transparenz, Kontrolle und Wahlfreiheit für ihre Daten haben. Dies gilt beispielsweise auch für unsere Anonymisierungsplattform, die als Grundlage für Big-Data-Lösungen dient.

Der Aspekt Fairness beinhaltet für uns aber noch mehr und betrifft auch den täglichen Umgang mit Kunden, Mitarbeitern, Investoren, Partnern und Lieferanten. So belegten die Telefónica Marken Blau und simyo im Jahr 2015 beim Deutschen Fairness Preis des Deutschen Instituts für Service-Qualität (DISQ) und des Nachrichtensenders n-tv in der

Kategorie Mobilfunkanbieter die Plätze zwei und drei. Unsere Mitarbeiter unterstützen wir bei ihrer Work-Life Balance mit einem modernen Arbeitsplatzkonzept, das flexible Arbeitszeiten und Home Office beinhaltet, sowie mit Kinderbetreuungsangeboten und einem Gesundheitsprogramm. Auch legen wir großen Wert auf Vielseitigkeit in der Belegschaft (MITARBEITER, S. 43). Mit einem fairen und transparenten Entscheidungsprozess gegenüber unseren Lieferanten und Dienstleistern nehmen wir in der Lieferkette unsere Verantwortung wahr.

Für 2016 haben wir uns vorgenommen, dieses Engagement zu erweitern und zusätzliche Maßnahmen zu entwickeln, um den Bedürfnissen unserer Zielgruppen noch besser gerecht zu werden. Dafür stehen wir in engem Austausch mit unseren Stakeholdern.

- Mit unseren Kunden treten wir über Shops und Hotlines sowie über innovative Formate wie den „O₂ Pop-up“-Shop oder verschiedene Foren in Kontakt.
- Den Dialog mit unseren Mitarbeitern gestalten wir über eine regelmäßige Umfrage zur Mitarbeiterzufriedenheit (MITARBEITER, S. 43) sowie über Veranstaltungen wie „Vorstand im Dialog“ mit Live-Übertragung an alle Standorte.
- Auch der regelmäßige Kontakt mit unseren Lieferanten und Geschäftspartnern ist uns wichtig. Ein nachhaltiges Lieferantenmanagement und eine gelebte Feedback-Kultur ist dabei unsere Grundlage.
- Unsere Hauptstadtrepräsentanz dient als Schnittstelle zu Politik, Wirtschaft und Verbänden. Mit Formaten wie der „Telefónica Blue Hour“ lädt Telefónica Deutschland regelmäßig zum Austausch über aktuelle Themen der ITK-Politik ein.
- Das Telefónica BASECAMP dient als Zentrum der Debatte zur Digitalisierung. In Veranstaltungsreihen wie „Digital Masterminds“, „Mobile Living“ und dem „UdL Digital Talk“ werden mit digitalen Multiplikatoren, Unternehmen, Verbrauchern, Politikern und Wissenschaftlern die Trends, Chancen und Herausforderungen der Digitalisierung diskutiert.
- Darüber hinaus stehen wir im intensiven Austausch mit den Teilnehmern des Kapitalmarkts.

Nachhaltiges Handeln für mehr Energieeffizienz

Die Digitalisierung verändert nicht nur das tägliche Leben, sondern wirkt sich auch auf die Umwelt aus. Um unseren Beitrag gegen den Klimawandel und für mehr Energieeffizienz zu leisten, konzentrieren wir uns auf unsere Aktivitäten in den Bereichen Netz, Büroflächen und Mobilität sowie auf die beschafften Waren und Dienstleistungen. Mit rund 95 % entfällt der größte Anteil unseres Stromverbrauchs auf das Netz. Daher hatte sich die Telefónica Germany GmbH & Co. OHG zum Ziel gesetzt, den Energieverbrauch im Netzwerk bis 2015 im Vergleich zum Jahr 2007 um 30 % pro Kundenanschluss zu senken. Das haben wir bereits erreicht – wir

konnten uns von 2007 bis 2015 um insgesamt 34 % verbessern. In 2016 führen wir nun neben unseren schon bestehenden Standards ISO 14.001 und ISO 9001, über welche knapp 80 % aller Bürostandorte abgedeckt sind, ein Energiemanagementsystem gemäß ISO 50.001 ein mit externer Zertifizierung. Künftig werden wir weiter daran arbeiten, ein energieeffizientes Netzwerk anzubieten. Dies wollen wir unter anderem durch die weitere Konsolidierung und Modernisierung des Netzwerks erreichen. Zudem setzen wir weiterhin auf unsere Grünstromversorgung für Netzwerk, Shops, Call Center und Büroflächen. Die Quantifizierung der neuen Zielsetzung befindet sich gegenwärtig noch in der Ausarbeitung.

Mit Blick auf Ressourcenschonung engagiert sich die Telefónica Deutschland Group bereits seit 2004 im Handyrecycling, damit Verbraucher ihre Altgeräte verantwortungsvoll entsorgen können. Für das zusammengeführte Unternehmen haben wir das Programm in 2015 neu aufgesetzt und arbeiten dafür mit unseren Partnern NABU (Naturschutzbund Deutschland e.V.) und AfB (Arbeit für Menschen mit Behinderung gemeinnützige GmbH) zusammen. Funktionsfähige Geräte werden zertifiziert gelöscht, wiederaufbereitet und weiter genutzt. Nicht mehr funktionsfähige Handys werden fachgerecht und ökologisch einwandfrei entsorgt. Für jedes eingegangene Handy zahlen wir einen Beitrag an den NABU zur Renaturierung der Unteren Havel. Unsere Zielvorgabe, innerhalb von zwei Jahren bis Ende 2015 50.000 Althandys einzusammeln, haben wir als zusammengeführtes Unternehmen mit über 67.200¹⁰ Altgeräten erreicht. Ab 2016 haben wir uns mindestens 50.000 Althandys für jedes Jahr vorgenommen.

10 2015 sammelte Telefónica Deutschland Group 45.812 Althandys ein, 2014 21.416.

T 11 — Altgeräte

	2014	2015
Anzahl der eingesammelten Althandys ¹¹	53.868	100.182

T 12 — Energie¹²

(In GWh)	2014	2015
Energieverbrauch gesamt	620	859
Stromverbrauch gesamt	590	817
davon Netzwerk	561	776
davon Büros, Shops, Call Center	29	41
Kraftstoffverbrauch gesamt	30	42
Energie aus erneuerbaren Energiequellen	354	602
Anteil des Gesamtstromverbrauchs aus erneuerbaren Energien (in %)	60	74

T 13 — GHG Emissionen¹³

(In tCO ₂ eq ¹⁴)	2014	2015
CO ₂ -Emissionen gesamt	292.372	403.140
Direkte Emissionen (Scope 1)	7.079	9.541
Indirekte Emissionen (Scope 2)	281.303	388.257
Andere indirekte Emissionen (Scope 3) ¹⁵	3.990	5.342

11 Die Anzahl der eingesammelten Geräte umfasst die Handys, die dem Recyclingprozess zugeführt werden und die im Re-Use-Prozess wiederaufbereitet werden. Im Jahr 2015 sammelte Telefónica Deutschland Group im Rahmen seines Handyrecyclingprogramms 45.812 Althandys ein. Davon gingen 40.429 Althandys ins Recycling (Schmelze) und 5.383 in die Wiedervermarktung. Für Re-Use sind zusätzlich 54.370 gebrauchte Endgeräte außerhalb des Handyrecyclingprogramms eingegangen.

12 Der Stromverbrauch Netzwerk ergibt sich aus der Anzahl der Standorte für Mobilfunk und Festnetz multipliziert mit einem durchschnittlichen Stromverbrauch je Standort. Dieser wurde auf Basis von historischen Verbrauchsdaten ermittelt. Durch den Zusammenschluss mit der E-Plus Gruppe zum 1. Oktober 2014 sind die Angaben zum Abschnitt Energie und CO₂-Emissionen nur eingeschränkt mit dem Vorjahr vergleichbar. Das Jahr 2014 enthält dementsprechend die Angaben der Telefónica Deutschland Group für das gesamte Geschäftsjahr 2014 und die Angaben der E-Plus Gruppe des vierten Quartals 2014. Demgegenüber sind im Jahr 2015 alle Quartale der jeweiligen Gruppen berücksichtigt.

13 Berechnung der CO₂-Emissionen nach ISO 14.064, Greenhouse Gas Protocol & ITU-T L.1420. Für die Umrechnung des Stromverbrauchs in CO₂-Emissionen wird ein einheitlich deutschlandweiter Umrechnungsfaktor zugrunde gelegt. Dieser beträgt 475,41 g CO₂ pro kWh, unabhängig davon, dass ein Anteil von 74 % (im Vorjahr 60 %) aus regenerativen Energiequellen bezogen wurde.

14 CO₂eq = CO₂, CH₄ & N₂O.

15 Andere indirekte Emissionen (Scope 3) durch Geschäftsreisen.

Nachtragsbericht_

Geschäftsvorfälle von besonderer Bedeutung sind nach Ende des Geschäftsjahres 2015 nicht eingetreten.

Risiko- und Chancenmanagement_

Risiken und Chancen werden kontinuierlich beobachtet und frühzeitig identifiziert./Das Risikomanagement ist in alle Entscheidungsprozesse eingebunden./Risiken werden in einer 5x5-Matrix klassifiziert und entsprechend eng überprüft./Chancenmanagement ist wesentlicher Bestandteil des gesamten Prozesses der Strategieplanung./Wir wollen Chancen gezielt nutzen./Der Fortbestand des Unternehmens ist nicht gefährdet.

Die Telefónica Deutschland Group antizipiert neue Geschäftsmöglichkeiten, um den Unternehmenswert langfristig zu steigern und das Umsatzwachstum fortzusetzen. Um diese Chancen zu nutzen und die Effizienz zu steigern, muss das Unternehmen jedoch auch gewisse Risiken eingehen. Unser Risikomanagement ist darauf ausgelegt, diese Risiken frühzeitig zu erkennen und aktiv gegenzusteuern.

Risikomanagement und Finanzinstrumente

Allgemeine Finanzmarktrisiken

Die Telefónica Deutschland Group ist im Rahmen ihrer Geschäftstätigkeit verschiedenen Finanzmarktrisiken ausgesetzt.

Wenn diese finanziellen Risiken eintreten, könnten sie sich nachteilig auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Telefónica Deutschland Group auswirken. Die Telefónica Deutschland Group hat Richtlinien für Risikomanagementverfahren und für den Einsatz von Finanzinstrumenten festgelegt, einschließlich einer klaren Aufgabentrennung in Bezug auf Finanztätigkeiten, Abrechnung, Rechnungslegung und zugehöriges Controlling. Derivative Finanzinstrumente werden ausschließlich zum Management von Zins- und Währungsrisiken eingesetzt. Die Telefónica Deutschland Group hat Richtlinien festgelegt, die sich aus bewährten Standards für die Risikobewertung und die Überwachung im Hinblick auf den Einsatz von Finanzderivaten ableiten.

Marktrisiko

Das Marktrisiko besteht in dem Risiko, dass sich Änderungen von Marktpreisen wie etwa Wechselkurs- und Zinssatz-

änderungen auf den Wert von Finanzinstrumenten oder auf die Erträge der Telefónica Deutschland Group auswirken.

Währungsrisiko

Die zugrunde liegende Währung für die Finanzberichte der Telefónica Deutschland Group ist der Euro. Sämtliche Abschlüsse der Tochtergesellschaften der Telefónica Deutschland Group werden ebenfalls in Euro aufgestellt, daher unterliegt die Telefónica Deutschland Group keinem Translationsrisiko. Das Transaktionsrisiko, das sich aus den Geschäftsbeziehungen der Telefónica Deutschland Group mit ihren Lieferanten oder Geschäftspartnern in Ländern mit einer anderen Landeswährung als dem Euro ergibt, ist aufgrund des regionalen Tätigkeitsschwerpunkts nicht wesentlich. Da sich die Telefónica Deutschland Group ausschließlich durch selbst generierte Zahlungsmittel in Euro sowie in Euro denominiertes Eigen- und Fremdkapital finanziert, besteht hieraus kein Wechselkursrisiko.

Für wesentliche identifizierte Währungsrisiken werden mit dem Telefónica, S.A. Group Treasury Derivate abgeschlossen.

Zinsrisiko

Zinsrisiken ergeben sich hauptsächlich aus den variabel verzinsten Cash-Pooling-Konten von Telefónica Deutschland Group bei der Telfisa Global B.V., Niederlande, einer Konzerngesellschaft der Telefónica, S.A. Group, sowie durch variabel verzinsten Darlehensverträge als Kreditnehmer und Zinsswaps. Im November 2013 und im Februar 2014 wurden im Zusammenhang mit der Emission von Anleihen jeweils Zinsswaps auf einen Teilbetrag der Anleihen nominalbeträge abgeschlossen. Auf der Grundlage dieser Zinsswap-Kontrakte zahlt die Telefónica Deutschland Group einen variablen Zinssatz auf einen Nominalbetrag und erhält im Gegenzug dafür Zinsen auf Basis eines festen Zinssatzes auf denselben Betrag. Diese Zinsswaps gleichen in Höhe ihrer Nominalbeträge die Auswirkungen künftiger Marktzinsänderungen auf den beizulegenden Zeitwert der zugrunde liegenden festverzinslichen Finanzschulden aus den Anleiheemissionen aus (Fair Value Hedge). Die Sicherungsbeziehungen werden gemäß Hedge Accounting nach IAS 39 bilanziert. Zu Beginn der Sicherungsbeziehungen wurden sowohl die Beziehung zwischen dem jeweiligen Sicherungsinstrument und dem Grundgeschäft als

auch Ziel und Strategie der Absicherung dokumentiert. Es erfolgten eine konkrete Zuordnung vom Absicherungsinstrument zu der entsprechenden Verbindlichkeit und eine Einschätzung des Grads der Wirksamkeit der Sicherungsbeziehung. Die bestehende Sicherungsbeziehung wird fortlaufend auf Effektivität hin überwacht.

Ausfallrisiko

Das Ausfallrisiko bezeichnet das Risiko finanzieller Verluste aus der Unfähigkeit des Vertragspartners, Schulden vertragsgemäß zu tilgen oder zu bedienen. Das maximale Ausfallrisiko der Telefónica Deutschland Group entspricht zunächst dem Buchwert der finanziellen Vermögenswerte (ohne Berücksichtigung etwaiger Garantien oder Sicherheiten).

Die Telefónica Deutschland Group erachtet die Steuerung des kommerziellen Ausfallrisikos für entscheidend, um ihre Ziele für ein nachhaltiges Wachstum des Geschäfts und der Kundenbasis im Einklang mit ihren Risikomanagementrichtlinien zu erreichen. Für das Management und die Überwachung von Ausfallrisiken wurden geeignete Prozesse festgelegt, welche die laufende Überwachung von angenommenen Risiken und der Ausfallhöhe beinhalten. Ein besonderes Augenmerk liegt dabei auf jenen Kunden, die erhebliche Auswirkungen auf den Konzernabschluss der Telefónica Deutschland Group haben können. Für diese Kunden werden abhängig vom Geschäftsbereich und von der Art der Geschäftsbeziehung entsprechende Kreditmanagementinstrumente wie eine Kreditversicherung oder Sicherheiten für die Begrenzung des Ausfallrisikos eingesetzt. Zur Kontrolle des Ausfallrisikos führt die Telefónica Deutschland Group regelmäßig eine Analyse der Fälligkeitsstruktur der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen durch und bucht ausschließlich Wertberichtigungen auf zweifelhafte Forderungen mit Ausfallrisiko.

Die Telefónica Deutschland Group hat bezüglich ihrer Barüberschüsse im Einklang mit der Telefónica Konzernpolitik Cash-Pooling- und Einlagenvereinbarungen mit der Telfisa Global B.V. abgeschlossen und hinterlegt dort ihre Barüberschüsse. Die Telefónica, S.A. ist von internationalen Ratingagenturen mit einem Investment-Grade-Rating eingestuft.

Liquiditätsrisiko

Das Liquiditätsrisiko beinhaltet das Risiko, dass die Telefónica Deutschland Group ihren finanziellen Verpflichtungen nicht in ausreichendem Maße nachkommen kann. Zur Sicherstellung der Liquidität werden auf Basis einer detaillierten Finanzplanung die Mittelzu- und -abflüsse fortlaufend überwacht und zentral gesteuert. Die Telefónica Deutschland Group arbeitet bei ihrem Liquiditätsmanagement eng mit der Telefónica, S.A. Group zusammen und hat im Einklang mit der Konzernpolitik Cash-Pooling- und Einlagenvereinbarungen mit der Telfisa Global B.V., Niederlande, abgeschlossen. Neben der operativen Liquidität werden die sich an den Finanzmärkten bietenden Möglichkeiten fortlaufend geprüft, um die finanzielle Flexibilität der Telefónica Deutschland Group sicherzu-

stellen. So werden als Liquiditätsreserve bei verschiedenen Banken derzeit nicht ausgenutzte Kreditfazilitäten in Höhe von 750 Mio. EUR vorgehalten.

Kapitalmanagement

Die Telefónica Deutschland Group ist bestrebt, die Nachhaltigkeit ihres Geschäfts zu gewährleisten und ihren Unternehmenswert zu maximieren, indem sie ihre Kapitalkosten, die Eigenkapitalquote und das OIBDA laufend überwacht.

Weitere Informationen zu Risikomanagement und Finanzinstrumenten können dem Konzernanhang für das Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2015 entnommen werden (ANHANG 17 FINANZINSTRUMENTE UND RISIKOMANAGEMENT, S. 159).

Risikomanagement und Risikoberichterstattung

Grundprinzipien des Risikomanagements

Im Rahmen unserer Geschäftstätigkeit sind wir mit verschiedenen geschäftlichen, rechtlichen, finanziellen und sonstigen (globalen) Risiken konfrontiert. Wir erbringen unsere Dienstleistungen auf Basis der von uns getroffenen organisatorischen, strategischen und finanziellen Entscheidungen und Vorkehrungen.

Jede Geschäftstätigkeit birgt Risiken, die den Prozess der Zielfestlegung und der Zielerfüllung beeinträchtigen können. Diese Risiken entstehen aus der Ungewissheit zukünftiger Ereignisse – häufig aufgrund unzureichender Informationen – und haben zur Folge, dass Zielvorgaben verfehlt werden können. Werden Risiken nicht erkannt und behandelt, können sie die erfolgreiche Entwicklung des Unternehmens gefährden. Um angemessen auf diese Tatsache reagieren zu können, hat die Unternehmensführung einen Risikomanagementprozess eingeführt. Dieser soll die sofortige und vollständige Transparenz hinsichtlich neuer Risiken oder Veränderungen an bestehenden Risiken gewährleisten.

Das Risikomanagement ist ein fester Bestandteil der Entscheidungsprozesse der Telefónica Deutschland Group. Das Verfahren stellt sicher, dass Risikobewertungen in die Entscheidungsfindung einfließen und frühzeitig Maßnahmen zur Minderung und Bewältigung von Risiken ergriffen werden. Die Grundlage hierfür ist die Bewertung, Kommunikation und Handhabung von Risiken durch alle Manager des Unternehmens. Ein unterer Grenzwert für die Erfassung von Risiken ist grundsätzlich nicht festgelegt. Die Abteilung Risikomanagement stellt das Risikoregister des Unternehmens bereit, das auch die Tochtergesellschaften abdeckt. Im Rahmen der Erstellung des Risikoregisters wird gewährleistet, dass gleichartige oder kumulativ wirkende Risiken zusammengefasst und damit einer ganzheitlichen Betrachtung zugeführt werden. Zudem wird dieser sogenannte Bottom-up-Ansatz, d.h. die Identifizierung von Risiken durch die operativen Einheiten,

durch einen Top-down-Ansatz ergänzt, um eine unternehmensübergreifende Perspektive auf Risiken sicherzustellen. Zweck des Top-down-Ansatzes ist es, Risiken, die ausschließlich auf höchster Managementebene oder unter Zugrundelegung einer gruppenweiten Betrachtung identifiziert werden können, einer Diskussion mit den operativ verantwortlichen Einheiten zuzuführen. Damit sollen eine vollständige Qualifizierung sowie eine ganzheitliche Steuerung ermöglicht und die Relevanz für zukünftige Berichterstattungen evaluiert werden. Dabei steht das Risikomanagement kontinuierlich mit sämtlichen Unternehmensbereichen und unseren Risikokordinatoren in Kontakt, um Risiken sowie deren Management und Entwicklung fortlaufend zu verfolgen und zu beurteilen. Verantwortliche Mitarbeiter werden individuell geschult, um einen einheitlichen, strukturierten Prozess der Risikoerfassung und -bewertung sicherzustellen. Darüber hinaus stehen allen Mitarbeitern Grundlagenschulungen zur Teilnahme zur Verfügung, um sie allgemein für das Management von Risiken zu sensibilisieren.

Risiken werden mit Blick auf ihre Auswirkungen auf unsere Geschäftsziele bewertet, sowohl aus betrieblicher als auch aus finanzieller Sicht. Das Risikoregister beruht auf einer Datenbank, die sämtliche identifizierten Risiken, ihren aktuellen Status, bereits getroffene Maßnahmen und festgelegte Aktionspläne beinhaltet.

In einem formellen, vorausschauenden Verfahren wird dem Vorstand regelmäßig über das Risikoregister und das Gesamtrisiko von Telefónica Deutschland und ihren Tochtergesellschaften Bericht erstattet. Der Aufsichtsrat (Prüfungsausschuss) wird regelmäßig über Risiken und deren Entwicklung informiert.

Chancen werden nicht im Risikomanagementsystem erfasst.

Risikobewertung

Im folgenden Abschnitt werden die Risiken dargestellt, die unsere Finanzlage, unsere Wettbewerbsfähigkeit oder unsere Fähigkeit zur Umsetzung der Zielvorgaben erheblich beeinträchtigen könnten. Die Darstellung folgt dem Nettoprinzip, d.h. die Darstellung und Beurteilung der Risiken erfolgt unter Berücksichtigung erfolgter Risikobegrenzungsmaßnahmen.

Für die Ermittlung der im Folgenden dargestellten Risiken mit wesentlichem Einfluss auf die Geschäftsentwicklung verwenden wir als Ausgangspunkt eine 5x5-Matrix, innerhalb derer das potenzielle Schadenvolumen sowie die jeweilige Eintrittswahrscheinlichkeit in jeweils fünf Kategorien eingeteilt werden:

G 23 — Risikoprofil

Potenzieller Schaden auf Cashflow-Basis

	unwahrscheinlich	wenig wahrscheinlich	möglich	wahrscheinlich	sehr wahrscheinlich
sehr hoch	15	16	20	23	25
hoch	9	12	17	21	24
mittel	4	10	13	18	22
gering	2	5	11	14	19
sehr gering	1	3	6	7	8
	Wahrscheinlichkeit				

■ Bedeutende Risiken ■ Moderate Risiken □ Geringe Risiken

Aus der Kombination des potenziellen Schadenvolumens und der geschätzten Eintrittswahrscheinlichkeit werden die einzelnen Risikopunkte in drei Kategorien eingeteilt (bedeutende, moderate und geringe Risiken). Als bedeutend für das Unternehmen werden alle Risiken mit einem sehr hohen potenziellen Schadenvolumen angesehen, wobei die geschätzte Eintrittswahrscheinlichkeit unberücksichtigt bleibt. Mit steigender Eintrittswahrscheinlichkeit fallen auch Risikopunkte mit hohem oder mittlerem potenziellen Schadenvolumen in diese Kategorie.

Grundsätzlich liegt der untere Schwellenwert für das Risikoreporting an den Vorstand derzeit bei 7,5 Mio. EUR. Zudem werden Risiken mit einer nur geringen potenziellen Auswirkung nicht detailliert, sondern summarisch berichtet. Solche Risiken werden im Rahmen des Risikomanagementprozesses erfasst, dokumentiert und durch die relevanten Führungsebenen verwaltet.

Für den internen Gebrauch und das Reporting innerhalb des Konzerns werden Risiken in Geschäftsrisiken, operationelle Risiken, finanzielle Risiken und sonstige (globale) Risiken unterteilt; diese Einteilung wird auch diesem Kapitel des Berichts zugrunde gelegt. Die wichtigsten Risikofelder aus den Bereichen Geschäftsrisiken, operationelle Risiken und finanzielle Risiken werden gemäß ihrer Rangfolge in den jeweiligen Kategorien genannt.

Darüber hinaus kann unser Unternehmen durch andere oder zusätzliche Risiken beeinflusst werden, die uns gegen-

wärtig nicht bewusst sind oder die wir nach derzeitigem Kenntnisstand nicht als wesentlich erachten. Zudem ist nicht auszuschließen, dass sich derzeit als geringer eingeschätzte Risiken innerhalb des Prognosezeitraums in einer Weise verändern, dass sie eine potenziell höhere Auswirkung haben können als derzeit als bedeutender eingeschätzte Risiken.

Risiken

Geschäftsrisiken

Wettbewerbsintensive Märkte und wechselnde Kundenanforderungen

Wir sind auf Märkten tätig, die sich durch ein hohes Maß an Wettbewerb und kontinuierliche technologische Entwicklungen auszeichnen. Unser Unternehmen steht in einem zunehmenden Wettbewerb mit alternativen Telekommunikationsanbietern – darunter Kabelbetreiber, MVNOs und Unternehmen für Unterhaltungselektronik – und konkurriert darüber hinaus mit alternativen Telekommunikationsdienstleistungen wie OTT (Over-The-Top). Darin liegt ein bedeutendes Risiko für die Erreichung unserer Wachstumsziele und der geplanten Umsatzerlöse. Um uns gegenüber diesen Unternehmen und Entwicklungen zu behaupten, müssen wir auch in Zukunft unsere Dienstleistungen und Produkte erfolgreich vermarkten und zur Verfügung stellen. Dazu beobachten wir die Geschäftsaktivitäten unserer Mitbewerber, technologische Änderungen, neue Kundenbedürfnisse sowie die allgemeinen wirtschaftlichen, politischen und sozialen Bedingungen systematisch und antizipieren diese.

Regulatorisches Umfeld

Wir sind in einem stark regulierten Marktumfeld aktiv. Entscheidungen der Regulierungsbehörden können Dienstleistungen, Produkte und Preise direkt und bedeutend beeinflussen.

Lizenzen und Frequenzen

Unsere Lizenzen und die uns gewährten Frequenznutzungsrechte sind befristet und von einer vorhergehenden Zuteilung abhängig. Daraus ergibt sich grundsätzlich ein bedeutendes Risiko für den Betrieb und Ausbau des Netzes. Wenn wir die für unser Geschäft notwendigen Lizenzen und Frequenznutzungsrechte nicht verlängern oder neu einholen können oder wenn sich die finanziellen Bedingungen für die Nutzung dieser Lizenzen und Rechte erheblich ändern, entstehen höhere Investitionskosten als geplant. Eine ebenso hierdurch mögliche Verzögerung im Netzausbau könnte sich auch negativ auf die erwarteten Umsatzerlöse auswirken.

Die Telefónica Deutschland Group hat im Jahr 2015 erfolgreich an der von der Bundesnetzagentur durchgeführten Frequenzauktion teilgenommen und sich damit die für ihr Geschäft notwendigen Frequenzen bis Ende des Jahres 2033

gesichert. Zusätzlich haben wir die Erlaubnis erhalten, die Frequenzen der Telefónica Deutschland Group und der E-Plus Mobilfunk GmbH gegenseitig zu nutzen, und verfügen nunmehr kurz- und mittelfristig über eine ausreichende Ausstattung an Frequenzen, um die angebotenen Dienstleistungen und die gesetzten strategischen Ziele erreichen zu können. Das Risiko einer mangelnden Frequenzausstattung besteht daher aktuell nur auf langfristige Sicht.

Im Zusammenhang mit der deutlichen Reduzierung der Risikolage in Bezug auf die Frequenzausstattung ist jedoch zu ergänzen, dass nach unserem Kenntnisstand die Firmen Airdata AG, Stuttgart, und Liquid Broadband AG, Frankfurt am Main, Rechtsmittel gegen die Entscheidung der Präsidentenkammer der Bundesnetzagentur, mit der die Versteigerungsbedingungen festgelegt worden waren, eingelegt haben. Im Falle einer positiven Bescheidung könnte dies dazu führen, dass die Frequenzauktion unter geänderten Bedingungen wiederholt werden müsste und dass somit die oben genannten Risiken wieder aufleben könnten.

Daneben besteht das moderate Risiko einer Beeinträchtigung für die Leistungsfähigkeit und den Ausbau unseres Mobilfunknetzes im Falle von Verzögerungen bei der Genehmigung von Nutzungsrechten insbesondere für Richtfunkfrequenzen durch die BNetzA sowie einer Änderung der Vorgaben bezüglich der maximal zulässigen Sendeleistung aufgrund von Neuregelungen bezüglich der elektromagnetischen Verträglichkeit von Sendeanlagen (EMVU).

Nichtgenehmigung von geplanten Unternehmenszusammenschlüssen, -übernahmen und -verkäufen oder Kooperationen

Die Telefónica Deutschland Group evaluiert beständig Möglichkeiten, Steigerungen in Effizienz und operativem Gewinn ebenfalls durch Kooperationen, Zukäufe und Fusionen, aber auch durch die Veräußerung oder Ausgliederung von Geschäftsfeldern oder Unternehmensteilen herbeizuführen. Vereinbarungen zwischen Unternehmen mit Geschäftstätigkeiten auf dem gleichen Markt oder benachbarten sachlichen Märkten unterliegen der Aufsicht und weitgehend dem Genehmigungsvorbehalt durch die zuständigen Kartellbehörden (EU-Kommission, Bundeskartellamt, Bundesnetzagentur). Weiterhin besteht die Möglichkeit, Genehmigungen nur unter Auflagen zu erteilen. Die Versagung von Genehmigungen oder die Bestimmung extensiver Auflagen birgt das bedeutende Risiko, dass die Rentabilität der Vereinbarungen reduziert wird, geplante Einsparungen, Synergien und Wachstumserwartungen nicht im vollen Umfang generiert werden können oder eventuell Vertragsstrafen anfallen.

Terminierungsentgelte Mobilfunk

Die Terminierungsentgelte im Mobilfunk sind in Europa in den letzten Jahren gesunken, und auch in Deutschland gab es beträchtliche Kürzungen in den vergangenen Jahren. Verschiedene Prüfungen dieser Entgelte und Gerichtsverfahren

über regulatorische Maßnahmen sind noch nicht abgeschlossen. Die Europäische Kommission beabsichtigt, die Festnetz- und Mobilfunkterminierungsentgelte weiter zu senken, und hat die Berechnung dieser Tarife durch die jeweilige nationale Regulierungsbehörde empfohlen. Die aktuell durch die BNetzA festgelegten Mobilfunkterminierungsentgelte gelten bis November 2016. Es besteht das moderate Risiko einer weiteren Absenkung dieser Entgelte und damit eines Rückgangs der Umsatzerlöse aus diesem Bereich.

Terminierungsentgelte Festnetz

Wie alle Betreiber von eigenen Netzen unterliegt die Telefónica Deutschland Group einer Regulierung bezogen auf die Preise, die für die Terminierungsleistung in das eigene Netz an Wettbewerber berechnet werden dürfen. Die derzeitigen Terminierungsentgelte im Festnetz sind bis Dezember 2016 gültig. Eine weitere wesentliche Änderung des Terminierungsentgelts ist nicht wahrscheinlich. Unter Zugrundelegung des davon betroffenen abrechenbaren Verkehrs bewerten wir das Risiko hinsichtlich unserer Umsatzerlöse als moderat.

Sonstige regulatorische Einflüsse auf Entgelte

Preisregulierte Dienste umfassen das internationale Roaming sowie SMS- und Datendienste im Bereich Roaming.

Die EU-Kommission hat mit der Veröffentlichung einer entsprechenden Verordnung am 29. November 2015 eine schrittweise Abschaffung der Roaming-Aufschläge für Auslandsgespräche innerhalb der EU bis zum 15. Juni 2017 beschlossen (→ REGULATORISCHE EINFLÜSSE AUF DIE TELEFÓNICA DEUTSCHLAND GROUP, S. 24). Das Risiko einer Anpassung der Roaming-Tarife durch die Regulierungsbehörden hat sich demnach im Vergleich zum Vorjahr materialisiert.

Dennoch könnten die Regulierungsbehörden darüber hinaus jederzeit zusätzliche Maßnahmen ergreifen, um Roaming-Tarife und Festnetz- oder Mobilfunkterminierungsentgelte weiter zu kürzen. Ebenso könnten sie uns dazu verpflichten, Dritten zu reduzierten Preisen Zugang zu unseren Netzen zu gewähren. Es besteht somit das moderate Risiko, dass sich weitere Kürzungen dieser Tarife und Entgelte nachteilig auf unsere Geschäftstätigkeit, unsere Finanz- und Ertragslage auswirken.

Um diesen regulatorischen Risiken entgegenzuwirken, pflegt die Telefónica Deutschland Group einen engen Austausch zu den Entscheidungsträgern auf nationaler und internationaler Ebene. So können wir unsere Interessen und Standpunkte rechtzeitig in die Entscheidungsprozesse einbringen. Zudem prüfen und nutzen wir Rechtsschutzmöglichkeiten gegen Entscheidungen der Regulierungsbehörden, um für uns positive Veränderungen aktiv herbeizuführen.

Geänderte regulatorische Anforderungen zur Erhebung und Validierung von Kundendaten

Politik und Innenministerium fordern bereits seit geraumer Zeit eine Verschärfung der regulatorischen Anforderungen nach § 111 TKG an die Erhebung und Validierung von Kundendaten, insbesondere für Prepaid-Verträge. Eine Erhöhung der Anforderungen an den Verkaufs- und Registrierungsprozess birgt das Risiko, dass etablierte Vertriebswege nicht mehr oder nicht mit der gleichen Effizienz genutzt werden und dass dadurch zusätzliche Kosten bei der Akquisition von Neukunden entstehen könnten. Um diesem regulatorischen Risiko entgegenzuwirken, unterhält die Telefónica Deutschland Group einen engen Austausch zu den Entscheidungsträgern auf nationaler und internationaler Ebene. Auf diese Weise bringen wir unsere Interessen und Standpunkte rechtzeitig in die Entscheidungsprozesse ein. Zudem wurden die Registrierungsprozesse fortlaufend und in enger Abstimmung mit der Regulierungsbehörde verbessert, um die Notwendigkeit der Verschärfung zu reduzieren. In Anbetracht der implementierten Maßnahmen zur Risikobegrenzung erachten wir das Risiko nunmehr als gering.

Zusätzliche regulatorische Vorgaben zur Verbesserung des Kundenschatzes

Auf nationaler sowie europäischer Ebene wurden in der Vergangenheit Gesetzesinitiativen zur Verbesserung des Kundenschatzes diskutiert und verabschiedet. Neben den bereits in vorherigen Berichtszeiträumen dargestellten potenziellen Auswirkungen insbesondere auf die Roaming- und Terminierungsentgelte beinhalten diese Initiativen auch gesteigerte Anforderungen bezüglich der Aufklärung des Kunden über Kosten und Konditionen von Telekommunikationsverträgen. Die Vorgaben aus der Umsetzung der sogenannten Verbraucherrechte-Richtlinie in nationales Recht sind im Unternehmen erfolgreich implementiert. Sollten wir nicht in der Lage sein, die neuen Anforderungen v.a. aus der geplanten Transparenzverordnung vollständig oder rechtzeitig umzusetzen, könnten einzelne Vertriebswege Einschränkungen erfahren. Daraus ergibt sich das Risiko, dass das avisierte Kundenwachstum und die geplante Steigerung unserer Umsatzerlöse nicht oder nur verspätet erzielt werden könnten. Um diesem Risiko zu begegnen, wurden die notwendigen technischen Änderungen bereits beauftragt sowie manuelle Prozesse intern sowie bei den Outsourcing-Partnern vorbereitet. Unter Berücksichtigung dieser Maßnahmen ist das Risiko als gering zu bewerten.

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

Gemäß der durch die Europäische Kommission verhängten Auflagen zum Erwerb der E-Plus Gruppe wäre die Telefónica Deutschland Group verpflichtet gewesen, einem potenziellen neuen Wettbewerber Infrastruktur und Netzkapazitäten entgeltlich zur Verfügung zu stellen. Bei der diesjährigen

Frequenzauktion ist kein Neueinsteiger aufgetreten. Zur Erfüllung der Auflagen haben wir mit der Drillisch umfangreiche Vereinbarungen zur Abgabe von Infrastruktur, Netzkapazitäten und Serviceleistungen getroffen. Zur Sicherstellung der strikten Einhaltung der geschlossenen Verträge und damit zur Vermeidung erheblicher möglicher Strafzahlungen wurde ein umfangreiches Projekt gestartet. Unter Einbezug dieser Maßnahmen ist das Risiko als moderat zu bewerten.

Versicherungen

Im Rahmen der bestehenden Möglichkeiten sowie unter Berücksichtigung der Wirtschaftlichkeit begegnet die Telefónica Deutschland Group einigen Risiken durch den Abschluss von Versicherungen. Insbesondere Risiken im Zusammenhang mit dem Betrieb der technischen Infrastruktur sowie möglichen Verstößen gegen Urheber- oder Patentrecht werden dadurch signifikant, grundsätzlich auf den gewählten Selbstbehalt, reduziert.

Trotz eines vorhandenen Risikomanagementprozesses besteht das moderate Risiko, dass unvorhergesehene Ereignisse Vermögensschäden nach sich ziehen, wenn sich unsere Rückstellungen oder unser Versicherungsschutz als unzureichend herausstellen sollten. Im Rahmen des Managements unserer Versicherungsabdeckung findet eine regelmäßige Überprüfung statt, um eine bestmögliche Abdeckung aller denkbaren Risiken zu erreichen.

Makroökonomische Faktoren

Makroökonomische Faktoren können Verbraucherausgaben und Wachstumsaussichten des deutschen Telekommunikationsmarkts im Allgemeinen beeinträchtigen. Dies könnte unsere Marktdurchdringung der neuen Mehrwertdienste, die Nutzung unserer Netze für Sprach- und Datenverkehr, unsere Kundenzahlen und somit unseren Umsatz negativ beeinflussen.

Rezessive Rahmenbedingungen könnten ebenso dazu führen, dass Zahlungsausfälle und/oder -verzögerungen unserer Kunden zunehmen, die Abwanderungsrate steigt und die Neukundengewinnung erschwert wird. Im Anbetracht der derzeitigen wirtschaftlichen Gesamtlage sehen wir ein geringes Risiko der negativen Beeinflussung der angestrebten Wachstums- und Ertragsziele.

Kauf und Verkauf von Unternehmensteilen sowie Joint Ventures

Es besteht das geringe Risiko, dass wir Zukäufe oder Verkäufe tätigen sowie in Joint Ventures einsteigen könnten, die weniger Umsatz, Gewinn oder Liquidität generieren als erwartet. Das Risiko umfasst weiterhin, dass Synergien bei Verzögerungen oder Problemen bei der Integration nicht vollständig generiert werden können.

Operationelle Risiken

Servicequalität

Der Erfolg unserer Geschäftstätigkeit hängt von unserer Fähigkeit ab, neue Kunden zu gewinnen und Bestandskunden zu halten. Ein wesentlicher Erfolgsfaktor dafür ist, die technischen Anforderungen und die Kundenwünsche zu antizipieren und diese rechtzeitig umzusetzen. Fehlinterpretationen oder falsche Entscheidungen bergen das bedeutende Risiko, dass die Akzeptanz unserer Produkte durch den Kunden negativ beeinflusst wird, und könnten dazu führen, dass wir unsere Wachstums- und Ertragsziele nicht erreichen. Wir begegnen diesem Risiko einerseits durch die intensive Beobachtung und Auswertung der Kundenzufriedenheit, aber auch durch ein umfassendes Monitoring unserer Netzwerkelemente.

Es besteht das bedeutende Risiko, dass anhaltende oder wiederholte Störungen oder Schäden in unseren Mobilfunk- oder Festnetzen sowie in unseren technischen Anlagen die Kundenzufriedenheit negativ beeinflussen und Kundenverlust oder Umsatzeinbußen zur Folge haben könnten. Zusätzlich besteht das Risiko, dass trotz bestehender Versicherungen kostspielige Reparaturen zur Wiederherstellung des Betriebs erforderlich werden.

Lieferantenausfälle

Als Mobilfunk- und Festnetzbetreiber sowie Anbieter von Telekommunikationsdiensten und -produkten sind wir – wie andere Unternehmen aus der Branche auch – von wenigen Hauptlieferanten abhängig, was ein bedeutendes Risiko beinhaltet. Diese stellen wichtige Produkte und Dienstleistungen zur Verfügung, die hauptsächlich die IT- und Netzinfrastruktur betreffen. Wenn diese Lieferanten ihre Produkte und Dienstleistungen nicht termingerecht zur Verfügung stellen, könnte dies den Betrieb und Ausbau des Netzes gefährden, was sich wiederum nachteilig auf unser Unternehmen und die Ertragslage auswirken könnte. Das Gleiche gilt, wenn Anbieter, an die wir aus Effizienzgründen Projekte vergeben, die Dienstleistungen nicht in der geforderten Frist oder Qualität erbringen. Im Rahmen unseres Lieferantenmanagements bewerten wir fortlaufend Risiken sowie die Qualität der bereitgestellten Dienstleistungen, um Schwachstellen frühzeitig erkennen und ihnen entgegenwirken zu können.

Kündigung von Mietverträgen für Technikstandorte durch den Vermieter

Für den Ausbau und Betrieb des Mobilfunk- und Festnetzes ist die Telefónica Deutschland Group auf gemietete Standorte für technische Anlagen, insbesondere Antennenstandorte, angewiesen. Sollte es unerwartet zu einer erheblich erhöhten Anzahl von Kündigungen der Mietverträge durch die Vermieter kommen und sollten die betroffenen Standorte nicht durch redundante Standorte der Firmengruppen ersetzt werden können, würde dies ein Risiko für die Geschäfts-

tätigkeit darstellen, da neue Standorte gefunden und kostenintensiv errichtet werden müssten. Nach dem Zusammenschluss der Telefónica Deutschland Group mit der E-Plus Mobilfunk GmbH und der sukzessive erfolgenden Vernetzung betrachten wir dieses Risiko nunmehr als gering.

Abhängigkeit von Leistungen des Hauptaktionärs Telefónica und von KPN

Die Telefónica Deutschland Group bezieht auch nach der eigenen Börsennotierung und dem Zusammenschluss mit der E-Plus Gruppe in erheblichem Ausmaß Dienstleistungen und Vorleistungen von der Telefónica, S.A. Group. Insbesondere im Bereich des Finanzmanagements sowie bezüglich IT-Dienstleistungen besteht eine Reihe von Verträgen. Auch die Nutzung der Premiummarke O₂ in Deutschland ist Gegenstand einer Lizenzvereinbarung mit der O₂ Worldwide Ltd., einem Tochterunternehmen der Telefónica, S.A. Mit KPN besteht eine langfristige Vereinbarung über die Nutzung der Marke BASE in Deutschland. Es besteht das Risiko, dass die bisher durch die Telefónica, S.A. Group erbrachten Vorleistungen nicht weiter erbracht und am Markt nicht oder nicht zu den gleichen günstigen Konditionen bezogen werden könnten. Aufgrund der erheblichen Bedeutung der Markenrechte für die Geschäftstätigkeit erachten wir das Risiko als bedeutend, auch wenn keine Indizien für eine zukünftige Unterbrechung der Dienstleistungsbeziehungen vorliegen. Gerade der Verlust einer Marke könnte sich auf Kundenwachstum und damit Umsatzerlöse auswirken.

Rechtliche Risiken

Im Rahmen ihrer Geschäftstätigkeit ist die Telefónica Deutschland Group zur Einhaltung einer Vielzahl von Gesetzen verpflichtet. Insbesondere im Bereich Wettbewerbsrecht sowie Daten- und Kundenschutz unterliegen der Telekommunikationsmarkt sowie die agierenden Unternehmen einer speziellen Beobachtung durch nationale und europäische Behörden, Organisationen und Verbände. In der jüngeren Vergangenheit gab es wiederholt Untersuchungen und Verfahren gegen Unternehmen auf dem europäischen Telekommunikationsmarkt.

Ein Verstoß gegen Rechtsvorschriften beinhaltet per se ein Risiko für die Geschäftstätigkeit, den Geschäftserfolg sowie die Reputation des Unternehmens. Verstöße gegen das Kartellrecht stellen dabei aufgrund der Möglichkeit der Verhängung von erheblichen Strafen und Bußgeldern ein bedeutendes Risiko dar.

Im Zuge unserer Geschäftstätigkeit sammeln und verarbeiten wir zudem Kundendaten und andere personenbezogene Daten. Missbrauch oder Verlust dieser Daten könnten einen Verstoß gegen geltende Gesetze und Bestimmungen darstellen und Bußgelder, Reputationsverlust sowie die Abwanderung von Kunden und damit einhergehend Umsatzverlust zur Folge haben. Zusätzlich könnten wir mit Klagen konfrontiert werden, die sich auf die Verletzung der geistigen

Eigentumsrechte Dritter beziehen. Gleichmaßen sind wir möglicherweise nicht in der Lage, unsere eigenen Eigentumsrechte angemessen zu schützen.

Aus den Verträgen mit Vertriebspartnern, Lieferanten und Kunden können sich Vertragsstrafen oder Forderungen ergeben, sollten wir unseren vertraglichen oder gesetzlichen Verpflichtungen nicht nachkommen oder z.B. vereinbarte Abnahmemengen nicht erfüllen.

Zur Vermeidung von rechtlichen Risiken, insbesondere aus dem Wettbewerbs- und Datenschutzrecht, hat die Telefónica Deutschland Group ein Compliance-Management-System etabliert. Bestandteile dieses Managementsystems sind die geltenden Geschäftsgrundsätze, eine Reihe von Richtlinien sowie die fortlaufende Schulung von Mitarbeitern bezüglich der wesentlichen Rechtsvorschriften und Vorgaben. In Ergänzung dazu sind rechtliche Risiken, soweit zulässig, durch Versicherungen abgedeckt, insbesondere die Verletzung von geistigem Eigentum und Markenrechten. Zudem unterhält die Telefónica Deutschland Group eine interne Compliance- und eine Rechtsabteilung sowie ständigen Kontakt zu externen Rechtsanwaltskanzleien, Behörden, Vereinen und Verbänden. Aufgrund der Vielzahl der rechtlichen Verpflichtungen, komplexen Verträge sowie widerstreitenden Interessen insbesondere mit Verbraucherschutzorganisationen besteht jedoch ein moderates Risiko, dass unser Geschäftsergebnis oder unsere Reputation negativ beeinträchtigt werden könnten.

Spezifische Risiken aus der Akquisition der E-Plus Gruppe

Verlust von Know-how und Management-Ressourcen

Die Integration der E-Plus Gruppe schreitet voran und wird weiterhin viel Zeit und Aufmerksamkeit der Geschäftsleitung in Anspruch nehmen. Sollte der Integrationsaufwand die Geschäftsleitung von anderen Verantwortlichkeiten abhalten, könnte dies nachteilige Auswirkungen auf den Unternehmenserfolg haben.

Darüber hinaus ist die Telefónica Deutschland Group von einer erfolgreichen Integration, der Umsetzung der gemeinsamen Strategie und dem künftigen Engagement von Mitarbeitern in Schlüsselpositionen abhängig. Ein Verlust von Mitarbeitern in Schlüsselpositionen und/oder Know-how könnte die weitere Integration der E-Plus Gruppe in die Telefónica Deutschland Group verzögern oder negativ beeinflussen, was sich nachteilig auf den Unternehmenserfolg der Telefónica Deutschland Group auswirken könnte.

Unter Berücksichtigung der getroffenen organisatorischen Maßnahmen, insbesondere der zügigen Besetzung aller Mitarbeiter in Schlüsselpositionen, erachten wir das Risiko als gering.

Nichterreichung der erwarteten Synergien

Jegliche wesentlichen Verzögerungen oder ungeplante Erhöhung der Kosten bei der Integration der E-Plus Gruppe in die

Telefónica Deutschland Group könnten die Erreichung der geplanten Synergieeffekte nachteilig beeinflussen, verzögern oder zu einer Minderung bei der Kundenzufriedenheit verbunden mit einer erhöhten Kundenabwanderung führen, was sich in hohem Maße nachteilig auf die Geschäftstätigkeit sowie die Finanz- und Ertragslage der Telefónica Deutschland Group auswirken könnte. Eine Verzögerung bei der Erreichung der Synergien könnte dazu führen, dass der Kaufpreis am Markt als überhöht erachtet würde, und eine negative Auswirkung auf die Entwicklung des Aktienkurses haben.

Darüber hinaus besteht weiterhin das Risiko, dass die der Berechnung der Synergien zugrunde liegenden Annahmen über die zukünftige Entwicklung des Unternehmen sowie des Marktumfelds nicht wie prognostiziert eintreten. Sollten nicht vorhergesehene Veränderungen der makroökonomischen Lage, des Rechts- und Regulierungsregimes, des Wettbewerbsumfelds, des Kundenverhaltens, der Akzeptanz des Produktportfolios oder im Bereich der technologischen Entwicklung eintreten oder sollte die die Synergieberechnung stützende, Unternehmensstrategie vollständig oder in Teilen geändert werden müssen, könnte dies einen negativen Einfluss auf die zeitgerechte Erreichung der berechneten Synergien haben.

Es wurden wesentliche Projekte aufgesetzt, die eine zeitgerechte Erreichung der Synergien sicherstellen werden. Insbesondere wurden Maßnahmen zur Reduzierung der operativen Kosten, wie z.B. Harmonisierung von Prozessen, Integration von IT-Systemen, Zusammenlegung von Mobilfunk- und Transportnetzen, Reduzierung von Standorten, Abbau redundanten Personals sowie Konsolidierung von Lieferanten, in die Wege geleitet. Zudem wurden Projekte zur Verbesserung der Marktpositionierung gestartet. So werden z.B. einzelne Endkundenprodukte sowie die Geschäftskundenangebote bereits in allen Vertriebswegen beider Unternehmensgruppen angeboten. Zudem wird es Kunden ermöglicht, über National Roaming die UMTS-Netze beider Firmengruppen zu verwenden, um eine höhere Kundenzufriedenheit sicherzustellen und die Vorteile der Transaktion für den Kunden aufzuzeigen. Für abgeschlossene Teilmaßnahmen → ÜBERBLICK ÜBER DAS GESCHÄFTSJAHR 2015 – WESENTLICHE EREIGNISSE, S. 28.

Nach Aufnahme der gemeinsamen Geschäftstätigkeit wurde ein eigener Bereich etabliert, der die reibungslose Integration der beiden Unternehmensgruppen sowie die zeitgerechte Umsetzung der zur Erreichung der Synergien gestarteten Projekte sicherstellen soll. Eine Matrixorganisation mit definierten Verantwortlichen in allen operativen Bereichen sowie eine enge Verzahnung mit dem Strategiebereich unterstützen dabei den Informationsaustausch und ermöglichen eine jederzeitige Anpassung auf geänderte Umstände. Der Vorstand lässt sich regelmäßig über die Zielerreichung sowie den Status der Projekte informieren.

In Anbetracht der etablierten Maßnahmen, der erfolgreich abgeschlossenen und gestarteten Projekte, der fort-

laufenden Überprüfung und Adaption der Strategie zur Erreichung der Synergien, des aktuellen Stands des erreichten Synergielevels und aufgrund der Geschäftsergebnisse erachten wir das Risiko einer Nichterreichung der Synergien als gering.

Rechtliche Risiken der Akquisition der E-Plus Gruppe

Trotz einer sogenannten Change-of-Control-Klausel oder anderweitigen Bestimmungen hinsichtlich Zahlungsverpflichtungen sowie anderweitiger Leistungsverpflichtungen in einer Reihe von Verträgen der E-Plus Gruppe, die diese vertraglichen Beziehungen nachteilig verändern könnten, ließ sich das darin liegende Risiko weitgehend minimieren, wenn auch nicht gänzlich ausschließen. Durch Vorgaben der Europäischen Kommission im Rahmen des Zusammenschlussverfahrens wurde trotz der vertraglichen Change-of-Control-Klauseln, die einer Verlängerung der Wholesale-, Liefer- oder Dienstleistungsverträge entgegenstehen könnte, in der Mehrzahl der Wholesale-Verträge eine Vertragsverlängerung erzielt. Sofern dennoch im Rahmen der Transaktion keine Vertragsverlängerungen erreicht werden können, könnte dies einen erheblichen Einfluss auf die Ertragslage sowie das operationelle Geschäft der Telefónica Deutschland Group haben. Weiterhin könnten wir Risiken aus Problemstellungen ausgesetzt sein, die nicht bereits aus den im Rahmen der Transaktion vorhergehenden Due-Diligence-Prüfungen offengelegt wurden oder die nur beschränkt durch Haftungs- oder Gewährleistungsfreistellungen im Kaufvertrag abgedeckt werden. Nach den aktuell vorhandenen Informationen und dem Stand des Projekts erachten wir das Risiko als moderat.

Im Juni 2015 haben die Airdata AG, Stuttgart, sowie die 1&1 Telecom GmbH, Montabaur, beim Gericht der Europäischen Union Klagen gegen die Freigabeentscheidung der EU-Kommission vom 2. Juli 2014 zum Zusammenschluss der Telefónica Deutschland Holding AG mit der E-Plus Gruppe eingereicht. Die Klagen zielen jeweils auf eine vollständige Aufhebung der Freigabeentscheidung ab. In ihren Stellungnahmen vom 9. Oktober 2015 verteidigt die EU-Kommission ihre Freigabeentscheidung und hat die vollumfängliche Abweisung der Klagen beantragt. Die Telefónica Deutschland Group wurde auf ihren Antrag hin am 16. Dezember 2015 zu beiden Verfahren als Streithelfer zugelassen. Die Telefónica Deutschland Group wird von ihrem Recht auf Stellungnahme Gebrauch machen und die EU-Kommission in ihrer Verteidigung auf vollumfängliche Abweisung der Klagen unterstützen. Die Klagen haben keinen unmittelbaren Einfluss auf den Zusammenschluss oder auf das operative Geschäft. Insbesondere entfalten die Klagen keine aufschiebende oder auflösende Wirkung im Hinblick auf die Freigabeentscheidung. Auch eine mögliche spätere gerichtliche Entscheidung würde keine unmittelbare Wirkung auf den Zusammenschluss entfalten. Selbst im theoretischen Fall der Aufhebung der Freigabeentscheidung durch das Gericht würde der Zusammen-

schluss erneut von der Europäischen Kommission geprüft werden. Das mit diesen oder ähnlichen potentiellen Klagen theoretisch verbundene Risiko wäre aufgrund der potenziellen finanziellen Auswirkungen auf die Gruppe insgesamt jedoch als erheblich einzustufen.

Steuerrechtliche Risiken der Akquisition der E-Plus Gruppe

Die Struktur der Akquisition der E-Plus Mobilfunk könnte dazu führen, dass die Telefónica Deutschland Group für Steuerverbindlichkeiten oder in Anspruch genommene Gesellschafterdarlehen der KPN Mobile Germany haftbar gemacht wird.

Die Umstrukturierung der E-Plus Mobilfunk vor der Transaktion beinhaltete auch die Neuorganisation und Zusammenlegung von Tochterunternehmen sowie den Transfer von Anlagevermögen und Verbindlichkeiten aus der KPN Mobile Germany (früher E-Plus Mobilfunk) in eine neu gegründete Gesellschaft (gegründet unter dem Namen E-Plus Transition GmbH & Co KG und nachträglich umbenannt in E-Plus Mobilfunk). Alle Steuer- und Zahlungsverbindlichkeiten der KPN Mobile Germany für den Zeitraum vor dem 1. Januar 2014 wurden von einer Übertragung ausgeschlossen und verblieben in der KPN Mobile Germany. Aufgrund der gesetzlichen Lage in Deutschland bleibt die E-Plus Mobilfunk jedoch für einen Zeitraum von fünf Jahren nach der Umstrukturierung zusätzlich zum Hauptschuldner haftbar. Im Rahmen der Abspaltung stellte die KPN Mobile Germany die Telefónica Deutschland Group von allen diesen Verpflichtungen frei. Gleiches wurde mit der KPN im Rahmen des Kaufvertrags vereinbart. Sollten jedoch weder die KPN Mobile Germany noch KPN in der Lage sein, die Freistellungsvereinbarungen zu erfüllen, würde die E-Plus Mobilfunk weiterhin in Anspruch genommen werden können.

Im Anbetracht dessen, dass es sich hierbei lediglich um Ausfallhaftungen für den Fall handelt, dass die oben genannten Unternehmen der KPN-Gruppe ihren finanziellen Verbindlichkeiten nicht nachkommen können, diese Unternehmen jedoch als solvent zu erachten sind, erachten wir das Risiko als gering.

Personal

Wir stehen im Wettbewerb mit anderen Unternehmen um qualifiziertes und erfahrenes Personal. Aus diesem Grund sorgen wir durch Mitarbeiterumfragen, interne Projekte und ein ausgewogenes Angebot an Vergütung, Fortbildung und Arbeitsgestaltung für eine hohe Zufriedenheit bei den Mitarbeitern sowie für eine Positionierung der Telefónica Deutschland Group als attraktiver Arbeitgeberin. Gemessen an den Ergebnissen interner und externer Umfragen erachten wir das Risiko eines Fachkräftemangels als gering.

Finanzielle Risiken

Steuern

Wie jedes Unternehmen sind wir regelmäßig Gegenstand von Steuerprüfungen. Solche beinhalten per se das Risiko, dass Steuernachzahlungen für vorherige Besteuerungszeiträume festgesetzt werden könnten, falls die Steuerbehörden eine abweichende Meinung zu den unserer Steuererklärung zugrunde liegenden Auslegungen und Zahlen vertreten. Aufgrund der potenziellen finanziellen Auswirkung einer abweichenden Interpretation liegt darin ein bedeutendes Risiko.

Veränderungen im Steuerrecht oder bei der Auslegung des Steuerrechts durch Gerichte oder Steuerbehörden könnten ebenfalls bedeutende negative Auswirkungen auf unsere Geschäftstätigkeit sowie Finanz- und Ertragslage haben.

Darüber hinaus besteht ein geringes Risiko, dass wir außerstande sein könnten, unsere steuerlichen Verlustvorträge zu nutzen.

Liquidität

Wir betreiben ein kapitalintensives Geschäft, das erhebliche Investitionen erforderlich macht. Wir haben ein umfangreiches Investitionsprogramm aufgelegt, für das auch in absehbarer Zukunft erhebliche Aufwendungen benötigt werden. Das Programm zielt unter anderem auf die Instandhaltung und Optimierung unserer Mobilfunk- und Festnetze sowie auf weitere Investitionen für den Netzausbau und die LTE-Technologie ab. Die Kosten für die Frequenznutzungsrechte, die zum Betrieb unserer bestehenden Netze und Technologien benötigt werden, die Kosten und der Mietaufwand für deren Bereitstellung sowie die mit unserem Festnetz verbundenen Kosten machen einen erheblichen Teil unserer Kostenbasis aus und könnten steigen. Wir sind davon überzeugt, dass wir unseren finanziellen Verpflichtungen in den nächsten zwölf Monaten nachkommen können. Wir haben mit unseren Lieferanten günstige Zahlungs- und Lieferbedingungen ausgehandelt und zur Verbesserung unseres Working Capital Cash-Pooling- sowie Factoring-Vereinbarungen abgeschlossen. Es kann jedoch nicht garantiert werden, dass solche Arrangements oder Vereinbarungen auch zukünftig möglich sind oder zu günstigen Bedingungen abgeschlossen werden können. Des Weiteren sind wir in der Zukunft möglicherweise nicht in der Lage, ausreichende Finanzmittelzuflüsse zur Deckung unseres Investitionsbedarfs zu erwirtschaften. Im Hinblick auf unser weiteres Wachstum, unsere geplante Strategie, die Marktentwicklungen oder die Entwicklung neuer Technologien benötigen wir deshalb eventuell zusätzliche Quellen für die Finanzierung unseres Working Capital. Folglich müssen wir eventuell zusätzliches Fremd- oder Eigenkapital in möglicherweise beträchtlicher Höhe aufnehmen. Unsere Fähigkeit zur Aufnahme zusätzlichen Kapitals zur Finanzierung unserer Geschäftstätigkeit könnte dabei von verschiedenen Faktoren beeinflusst werden, beispielsweise von Marktzinsänderungen, restriktiven Vereinbarungen im Zusammenhang

mit unseren Schuldinstrumenten oder von einer Herabstufung unseres Kredit-Ratings oder des Kredit-Ratings unseres Mehrheitsaktionärs. Zukünftige Kreditvereinbarungen sind eventuell mit Klauseln versehen, die unsere Finanzierungsmöglichkeiten einschränken oder uns bei der Umsetzung geschäftlicher Veränderungen entgegenstehen. Da wir den Bonitätsrisiken unserer Kunden ausgesetzt sind, könnte die Einziehung von Außenständen erschwert und folglich unsere Working-Capital-Position belastet werden. Insgesamt bewerten wir die Risiken bezüglich der Liquidität als gering.

Sonstige (Globale) Risiken

Zum Ende des Geschäftsjahres liegen keine wesentlichen sonstigen (globalen) Risiken vor.

Chancenmanagement

Die konsequente Ausnutzung von unternehmerischen Chancen zur künftigen Steigerung von Umsatz und OIBDA sowie ihre frühzeitige und kontinuierliche Identifizierung, Analyse und Steuerung ist eine wesentliche Aufgabe des Managements der Telefónica Deutschland Group.

Die im Rahmen des strategischen Zielsetzungsprozesses ermittelten Chancen und Wachstumspotenziale werden im Rahmen eines jährlichen Planungsprozesses in enger Zusammenarbeit mit den einzelnen Geschäftsbereichen priorisiert. Daraus werden in der Folge die entsprechenden strategischen Ziele abgeleitet. Zur Messung der strategischen Umsetzung werden konkrete finanzielle Ziele in Form finanzbezogener Schlüsselkennzahlen (KPI) auf der Ebene der Geschäftsbereiche festgelegt.

Chancenmanagement ist ein wesentlicher Bestandteil des gesamten Prozesses zur strategischen Zielsetzung. Es erfolgt sowohl im Rahmen der Budgeterstellung für die kommenden zwölf Monate als auch im Rahmen der langfristigen Planung.

Chancen werden weder im Risikoregister erfasst noch quantifiziert.

Chancen

Größere Nachfrage nach mobilen Daten und LTE

Die Entwicklung des deutschen Telekommunikationsmarkts wird auch künftig vom mobilen Datengeschäft und der wachsenden Nutzung mobiler Datengeräte, wie Smartphones und Tablets, angetrieben werden. Im Allgemeinen ist ein wesentlicher Anstieg der Nachfrage nach mobilen Daten über verschiedene Effekte denkbar. Erstens wird die Datennachfrage 2016 durch die weitere Einführung von LTE-Netzwerken und die gestiegene Penetration von LTE-Geräten und -Paketen

verstärkt. Die höheren Übertragungsraten von LTE im Vergleich zu UMTS ermutigen Kunden ferner dazu, zunehmend datenintensive Dienste, wie Musik- und Videostreaming, auf mobilen Geräten zu nutzen. Infolgedessen haben LTE-Kunden einen höheren Datenverbrauch als UMTS-Kunden, was bedeutet, dass LTE-Kunden ein größeres Datenvolumen in ihrem Tarif benötigen, was sich wiederum positiv auf die Umsatzerlöse aus Mobilfunkdienstleistungen auswirkt. Darüber hinaus kann die Nachfrage auch von potenziellen neuen Diensten, zusätzlichen Geräten, die mit dem Internet verbunden sind, oder wachsender Popularität bestehender datenintensiver Dienste beeinflusst werden.

Sollten sich die einzelnen Facetten des deutschen Telekommunikationsmarkts, wie beispielsweise Smartphone-Penetration, Nachfrage nach LTE oder durchschnittlicher monatlicher Datenverbrauch pro Kunde, positiver als in unserer Prognose vorhergesagt auswirken, dann würden unser Umsatz und unser Betriebsergebnis unsere derzeitige Prognose übertreffen.

Ausbau unseres LTE-Netzwerks

Wie bereits in › ZIELE UND STRATEGIEN, S. 10 erwähnt, werden wir 2016 den Ausbau unseres LTE-Netzes fortsetzen. Die Qualität des Netzwerks wird von der Einführung des LTE-1.800-Bereichs in Städten beeinflusst, wodurch sich die Gesamtkapazität erhöht. Sollte der Ausbau unseres LTE-Netzwerks aufgrund positiverer allgemeiner Bedingungen schneller vonstatten gehen oder sollten unsere Kunden auf die bessere Qualität des UMTS- und LTE-Netzes positiver reagieren als in unserer Prognose dargestellt, könnte unser Anteil am mobilen Datengeschäft stärker wachsen als vorhergesagt und könnte demzufolge unsere Umsatzerlöse und unser Betriebsergebnis unsere derzeitige Prognose übertreffen.

Kooperation mit der Telekom Deutschland GmbH im Festnetz

Die höhere Verfügbarkeit von Hochgeschwindigkeits-VDSL-Verbindungen aufgrund einer schneller als geplant verlaufenen Einführung durch die Telekom Deutschland GmbH oder technische Fortschritte, die die maximale Übertragungsrate dieses Produkts auf mehr als 100 Mbit/s erhöhen, könnten zu einer stärkeren Nachfrage als erwartet nach unseren VDSL-Produkten auf der Basis der Kooperation im Festnetz führen. Dies würde sich positiv auf unsere Umsatzerlöse und unser OIBDA auswirken, und wir könnten demzufolge unsere Prognose übertreffen.

Digitale Innovation

Um unsere Position auf dem deutschen Markt für mobile Telekommunikationsdienstleistungen vollständig auszunutzen und zusätzliche Wachstumschancen zu monetarisieren, haben wir innovative digitale Produkte und Mehrwertdienstleistungen in verschiedenen Bereichen, wie Kommunikation, Finanzdienstleistungen und M2M sowie in intelligenten

Geräten für Privathaushalte eingeführt oder planen weitere Projekte, die wir in Kürze vorstellen wollen. Insbesondere im Hinblick auf das Internet der Dinge ist nach Ansicht einiger Analysten davon auszugehen, dass sich die Nachfrage in den kommenden Jahren um eine jährliche Wachstumsrate im zweistelligen Bereich steigern wird.

Sollte sich die Nachfrage nach unseren digitalen Produkten und Dienstleistungen besser entwickeln als derzeit erwartet, könnte sich dies positiv auf unseren Umsatz und unser Betriebsergebnis auswirken, und wir könnten unsere Prognose damit übertreffen.

Digitalisierung der Dienstleistungsprozesse

In vielen Branchen, einschließlich der Telekommunikation, ist ein Trend zur „Selbstversorgung“ zu beobachten. Prozesse, die früher von Servicepersonal durchgeführt wurden, werden nun zunehmend von den Kunden selbst online oder mittels Smartphone-Apps ausgeführt. Die Kunden übernehmen eine aktivere Rolle und profitieren von einem unmittelbaren visuellen Feedback. Darüber hinaus stehen Lösungen zur „Selbstversorgung“ jederzeit rund um die Uhr zur Verfügung, und eventuelle Warteschleifen können vermieden werden. Daher tritt das Smartphone zunehmend in den Mittelpunkt des täglichen digitalen Lebens.

Wenn dieser Trend stärker als erwartet anhält, könnte dies zu höherer Kundenzufriedenheit und Kosteneinsparungen beim Kundendienst führen und damit unser OIBDA erhöhen.

Zugehörigkeit zur Telefónica, S. A. Group

Als Teil eines der größten Telekommunikationskonzerne der Welt profitiert die Telefónica Deutschland Group von Skaleneffekten in den Bereichen Beschaffung, Kooperationen und Entwicklung digitaler Produkte. Sollten sich diese Skaleneffekte besser entwickeln als derzeit erwartet, könnte sich dies positiv auf unsere Umsatzerlöse und unsere Ertragslage auswirken und wir könnten unsere Prognose übertreffen.

Chancen für höhere Synergien

Wie bereits erläutert, werden infolge des Erwerbs von E-Plus erhebliche Synergien erwartet.

Sollten sich die Skaleneffekte stärker als erwartet auswirken (z.B. in Form vorteilhafter Ergebnisse bei Verhandlungen mit Lieferanten oder Vermietern), würde sich dies positiv auf die prognostizierten Kostensynergien auswirken. Höhere Synergien im Hinblick auf Umsatzerlöse könnten generiert werden, wenn beispielsweise der Markterfolg von Drillisch die Erwartungen übertrifft.

Zusammenfassende Darstellung der Risiko- und Chancenlage

Nach unserer Wertung resultieren die größten potenziellen Auswirkungen aus dem intensiven Wettbewerb auf dem

deutschen Telekommunikationsmarkt, dem regulatorischen Umfeld sowie aus der Notwendigkeit, einen qualitativ hochwertigen Service sicherzustellen. Risiken bezüglich der Integration der E-Plus Gruppe in die Telefónica Deutschland Group treten zunehmend in den Hintergrund. Die markanteste positive Entwicklung im Vergleich zum Vorjahr sehen wir in der Veränderung des kurzfristigen Risikos bei Lizenzen und Frequenzen. Die Telefónica Deutschland Group hat im Jahr 2015 erfolgreich an der von der Bundesnetzagentur durchgeführten Frequenzauktion teilgenommen und sich damit die für ihr Geschäft notwendigen Frequenzen bis Ende des Jahres 2033 gesichert. Zusätzlich haben wir die Erlaubnis erhalten, die Frequenzen der Telefónica Deutschland Group und der E-Plus Gruppe gegenseitig zu nutzen, und verfügen nunmehr kurz- und mittelfristig über eine ausreichende Ausstattung an Frequenzen, um die angebotenen Dienstleistungen und die gesetzten strategischen Ziele erreichen zu können (REGULATORISCHE EINFLÜSSE AUF DIE TELEFÓNICA DEUTSCHLAND GROUP, S. 24).

Zudem hat die EU-Kommission mit der Veröffentlichung einer entsprechenden Verordnung am 29. November 2015 eine schrittweise Abschaffung der Roaming-Aufschläge für Auslandsgespräche innerhalb der EU bis zum 15. Juni 2017 beschlossen. Das Risiko einer Anpassung der Roaming-Tarife durch die Regulierungsbehörden hat sich demnach im Vergleich zum Vorjahr materialisiert (REGULATORISCHE EINFLÜSSE AUF DIE TELEFÓNICA DEUTSCHLAND GROUP, S. 24).

Nach unserer Einschätzung hat sich die Lage der für die Telefónica Deutschland Group bedeutsamen Risiken und Chancen bis auf die oben genannten Sachverhalte im Vergleich zum Vorjahr nicht signifikant verändert.

Gegenwärtig werden durch uns keine Risiken identifiziert, die einzeln oder kumulativ mit anderen Risiken geeignet wären, den Fortbestand unseres Unternehmens zu gefährden.

Wir sind davon überzeugt, dass wir bei Fortführung des bisherigen Risikomanagementansatzes auch für das kommende Geschäftsjahr in der Lage sein werden, relevante Risiken frühzeitig identifizieren und geeignete Gegenmaßnahmen einleiten zu können.

Wir sind zuversichtlich, dass die Ertragskraft unseres Unternehmens eine solide Basis für unsere künftige Geschäftsentwicklung bildet und für die nötigen Ressourcen sorgt, um die sich dem Unternehmen bietenden Chancen zu verfolgen. Angesichts unserer technologisch hochwertigen Produktangebote, unserer Stellung im Markt, unserer digitalen Innovationskraft, der Zugehörigkeit zu einem der größten Telekommunikationsunternehmen der Welt, unserer engagierten Mitarbeiter sowie unserer strukturierten Prozesse zur Risikofrüherkennung und Identifikation von Chancen sind wir zuversichtlich, den Herausforderungen, die sich aus den genannten Risiken und Chancen ergeben, im Jahr 2016 erfolgreich begegnen zu können.

Internes Kontroll- und Risikomanagementsystem_

bezogen auf den Konzernrechnungslegungsprozess

Rechnungslegungsbezogenes internes Kontrollsystem (IKS) der Telefónica Deutschland Group erfüllt Anforderungen des deutschen AktG und HGB sowie Vorschriften des amerikanischen Sarbanes-Oxley-Act./Konzernweite Vorgaben zum IKS bei der E-Plus Gruppe in 2015 umgesetzt.

Die folgenden Ausführungen beinhalten Informationen gemäß § 289 Abs. 5 HGB und § 315 Abs. 2 Nr. 5 HGB.

Das übergeordnete Ziel unseres rechnungslegungsbezogenen internen Kontroll- und Risikomanagementsystems lautet, die Ordnungsmäßigkeit der Finanzberichterstattung im Sinne einer Übereinstimmung des Konzernabschlusses mit allen einschlägigen Vorschriften sicherzustellen.

Das auf S. 51 ff. beschriebene Risikomanagement beinhaltet auch eine rechnungslegungsbezogene Sichtweise, deren Ziel die Verlässlichkeit der Finanzberichterstattung ist. Das von uns eingeführte IKS erfüllt neben den gesetzlichen Anforderungen z.B. des deutschen Aktiengesetzes und des HGB auch die Vorschriften des amerikanischen Sarbanes-Oxley-Act (SOX). Die Verpflichtung zur Erfüllung der vorgenannten SOX-Anforderungen durch die Telefónica Deutschland Group ergibt sich aus der Registrierung ihres Mehrheitsaktionärs, der Telefónica, S.A., bei der US-Börsenaufsicht SEC (Securities and Exchange Commission). Weiterhin erfüllt das IKS der Telefónica Deutschland Group das globale IKS-Control-Setup der Telefónica, S.A. Die notwendigen Ergänzungen des IKS der E-Plus Gruppe, die seit dem 1. Oktober 2014 zur Telefónica Deutschland Group gehört, wurden im Geschäftsjahr 2015 umgesetzt.

Die Einrichtung und wirksame Unterhaltung angemessener interner Kontrollen über die Finanzberichterstattung liegen in der Verantwortung des Vorstands der Telefónica Deutschland und erfolgen unter Berücksichtigung der unternehmensspezifischen Anforderungen.

Den konzeptionellen Rahmen für die Erstellung des Konzernabschlusses bilden im Wesentlichen die konzernweit einheitlichen Bilanzierungsrichtlinien sowie der Kontenplan. Diese müssen beide von allen Gesellschaften der Telefónica Deutschland Group konsistent angewendet werden. Neue Gesetze, Rechnungslegungsstandards und andere offizielle Verlautbarungen werden fortlaufend bezüglich ihrer Relevanz

und Auswirkungen auf die Ordnungsmäßigkeit des Konzernabschlusses analysiert. Die sich daraus ergebenden Änderungen werden durch die Abteilung Accounting Policies & External Reporting der Telefónica Germany GmbH & Co. OHG in unseren Bilanzierungsrichtlinien und dem Kontenplan berücksichtigt.

Die Datengrundlage für die Erstellung des Konzernabschlusses bilden die von der Telefónica Deutschland, ihren Tochtergesellschaften und gemeinschaftlichen Tätigkeiten (Joint Ventures) berichteten Abschlussinformationen, die wiederum auf den in den Gesellschaften erfassten Buchungen basieren. Die Rechnungslegung der einzelnen Gesellschaften erfolgt entweder durch den Bereich Finance & Accounting der Telefónica Germany GmbH & Co. OHG oder in enger Abstimmung mit diesem. Bei einigen Themen, die Spezialkenntnisse erfordern, z.B. zur Bewertung von Pensionsverpflichtungen, bedienen wir uns der Unterstützung externer Dienstleister. Auf Basis der berichteten Abschlussinformationen wird der Konzernabschluss in unserem Konsolidierungssystem erstellt. Die zur Erstellung des Konzernabschlusses durchzuführenden Schritte werden auf allen Ebenen manuellen wie auch systemtechnischen Kontrollen unterzogen.

In den Rechnungslegungsprozess einbezogene Mitarbeiter werden bereits bei ihrer Auswahl hinsichtlich ihrer fachlichen Eignung überprüft und regelmäßig geschult. Die Abschlussinformationen müssen auf jeder Ebene bestimmte Freigabeprozesse durchlaufen. Kritische Aufgabenfelder im Rechnungslegungsprozess sind zum Zwecke einer wirksamen Funktionentrennung entsprechend aufgeteilt, und es gilt grundsätzlich das Vier-Augen-Prinzip. Weitere Kontrollmechanismen sind Soll-Ist-Vergleiche sowie Analysen über die inhaltliche Zusammensetzung und Veränderungen der einzelnen Posten, sowohl der von einzelnen Konzerngesellschaften berichteten Abschlussinformationen als auch des Konzernabschlusses. In den rechnungslegungsbezogenen IT-Systemen sind Zugriffsberechtigungen definiert, um zu gewährleisten, dass rechnungslegungsbezogene Daten vor nicht genehmigtem Zugriff, Verwendung und Veränderung geschützt sind.

Bei jedem Kontrollsystem bestehen allerdings gewisse Einschränkungen hinsichtlich seiner Wirksamkeit. Unabhängig davon, wie das IKS konkret ausgestaltet ist, kann es keine absolute Sicherheit geben, alle unzutreffenden Angaben in der Rechnungslegung zu verhindern oder aufzudecken.

Die Angemessenheit und Wirksamkeit des IKS wird jährlich durch den Vorstand der Telefónica Deutschland beurteilt. Dazu prüft unsere interne Revision kontinuierlich die Einhaltung der Richtlinien, die Zuverlässigkeit und Funktionsfähigkeit unseres IKS sowie die Angemessenheit und Wirksamkeit unseres Risikomanagementsystems und berichtet darüber dem Vorstand der Telefónica Deutschland.

Durch den Prüfungsausschuss ist der Aufsichtsrat der Telefónica Deutschland gemäß § 171 Abs. 1 AktG i. V. m. § 107 Abs. 3 AktG in das IKS eingebunden. Diesem obliegt die Überwachung insbesondere des Rechnungslegungsprozesses, der Wirksamkeit des IKS, des Risikomanagementsystems und des internen Revisionssystems sowie der Abschlussprüfung. Weiterhin sichtet der Prüfungsausschuss die Unterlagen zum Einzel- und Konzernabschluss der Telefónica Deutschland und erörtert die Abschlüsse mit dem Vorstand und dem Abschlussprüfer.

Im Rahmen seines risikoorientierten Prüfungsansatzes bildet sich der Abschlussprüfer ein Urteil über die Wirksamkeit der für die Finanzberichterstattung relevanten Teile des IKS und berichtet dem Aufsichtsrat im Rahmen der Abschlussbesprechung.

Der Konzernabschluss wird nach den International Financial Reporting Standards (IFRS) erstellt. Bei Bedarf, beispielsweise zum Zweck des handelsrechtlichen Jahresabschlusses oder für steuerliche Zwecke, wird auf Kontenebene auf die jeweiligen Vorschriften übergeleitet. Damit stellen korrekt ermittelte IFRS-Abschlussinformationen auch für den Jahresabschluss der Telefónica Deutschland Holding AG eine wichtige Grundlage dar. Für die Telefónica Deutschland Holding AG und andere nach HGB bilanzierende Konzerngesellschaften ergänzt ein HGB-Kontenplan den oben genannten konzeptionellen Rahmen.

Die Telefónica Deutschland ist als Mutterunternehmen des deutschen Telefónica Konzerns in das oben dargestellte konzernweite rechnungslegungsbezogene interne Kontrollsystem eingebunden. Die oben gemachten Angaben gelten grundsätzlich auch für den HGB-Jahresabschluss der Telefónica Deutschland Holding AG und der anderen nach HGB bilanzierenden Konzerngesellschaften.

Prognosebericht_

Das Wirtschaftswachstum in Deutschland soll sich fortsetzen./Der Markt für Mobilfunkdienstleistungen wird voraussichtlich stabil bleiben./Die Operating-Cashflow-Synergien sollen 2016 bei > 50 % der insgesamt erwarteten Operating-Cashflow-Synergien liegen./Die Umsatzerlöse aus Mobilfunkdienstleistungen werden voraussichtlich leicht negativ bis weitgehend stabil sein./Das OIBDA vor Sondereffekten soll in einem niedrigen bis mittleren einstelligen Bereich gegenüber dem Vorjahreswert prozentual wachsen./CapEx-Wachstum im niedrigen Zehnprozentbereich in 2016.

Wirtschaftlicher Ausblick

Für 2016 erwarten die führenden Wirtschaftsforschungsinstitute eine Fortsetzung des Wirtschaftswachstums in Deutschland. Sie rechnen mit einem Wachstum des Bruttoinlandsprodukts von 1,8 %. Der private Konsum wird auch 2016 die wesentliche Stütze der deutschen Konjunktur sein. Die privaten Konsumausgaben sollen 2016 um knapp 2 % zulegen. Gleichzeitig verschaffen die günstigen Rahmenbedingungen auf dem Arbeitsmarkt und die weiterhin positiven Einkommenserwartungen den privaten Haushalten deutlichen Spielraum für Anschaffungen, während der Anreiz zum Sparen wegen des Niedrigzinsumfelds gering bleibt.

Ein Risiko für die Konsumkonjunktur und damit auch für die gesamte wirtschaftliche Entwicklung in Deutschland bleibt nach wie vor eine etwaige Eskalation auf den internationalen Krisenherden.

Für den Euroraum wird ein Anstieg der Wirtschaftsleistung um 1,7 % in 2016 vorausgesagt.

Quelle: Herbstgutachten der Bundesregierung, Focus Economics Consensus Forecast Euro Area

T 14—BIP-Wachstum 2014–2016 Deutschland und Euroraum

In %	2014	2015	2016
Deutschland	1,5	1,7	1,8
Euroraum	0,8	1,5	1,7

Markterwartungen

Die Marktentwicklung in Deutschland, einem der größten Telekommunikationsmärkte in Europa, wird weiterhin von einer steigenden Kundennachfrage im Mobilfunk und Festnetz nach Breitband- und Datendiensten getrieben. Der Boom bei Smartphones und Tablets sowie eine steigende Nachfrage nach LTE treiben das Wachstum bei den mobilen Datendiensten. Smartphones und Tablets werden zum Wegbereiter des digitalen Wandels hin zu einem umfassenden „Digital Lifestyle“ in Deutschland. Gleichzeitig erhöht die steigende Verbreitung von datenbasierten Kommunikationsdiensten, den sogenannten Over-The-Top (OTT)-Anwendungen, wie z.B. WhatsApp, Skype, Facebook oder Apple FaceTime, die Datennutzung. Somit wird für Mobilfunkanbieter die Monetarisierung des mobilen Datengeschäfts weiterhin stark im Fokus stehen. Ein weiterer Trend ist das Internet der Dinge, also die intelligente Vernetzung von Geräten und Maschinen über das Internet, mit zahlreichen Anwendungsmöglichkeiten.

Gleichzeitig wird sich durch weiteren Preisdruck sowie geändertes Kundenverhalten der Negativtrend bei mobiler Sprache und SMS fortsetzen. Analysten erwarten, dass der Umsatz im Markt für Mobilfunkdienstleistungen in Deutschland bis 2016 mehr oder weniger stabil bleiben wird.

Quelle: Analysys Mason, Bitkom

Ausblick 2016

Seit dem Zusammenschluss von Telefónica Deutschland und E-Plus 2014 hat sich das Unternehmen zu einem etablierten Player entwickelt und somit erheblich zum Strukturwandel auf dem deutschen Telekommunikationsmarkt beigetragen.

Die Branche besteht nun aus drei etablierten Mobilfunknetzbetreibern mit ähnlichen Marktanteilen, was die Grundlage für einen anhaltend rationalen Markt schafft. Nichtsdestotrotz haben wir im Non-Premium-Segment eine wachsende Marktdynamik gesehen. Als größter MVNO-Partner auf dem deutschen Markt ist die Telefónica Deutschland Group bestens aufgestellt, um vom Wachstum im Wholesale-Segment zu profitieren, das unserer Einschätzung nach 2016 anhalten wird. Angesichts dieses Wettbewerbsumfelds wird die Telefónica Deutschland Group eine klare Mehrmarkenstrategie mit einem starken Fokus auf die Weiterentwicklung der Premium-Marke O₂ verfolgen. Wir werden weiterhin eine führende Rolle innerhalb eines wettbewerbsintensiven Marktumfelds übernehmen.

Über alle Marken hinweg wird sich Telefónica Deutschland Group darauf konzentrieren, Chancen zur Datenmonetarisierung zu nutzen. In puncto Datennutzung liegt Deutschland nach wie vor hinter anderen europäischen Ländern. Wir rechnen 2016 mit einer weiteren Zunahme des Datenverbrauchs, sodass es langfristig zu einer Trendwende in der MSR- und ARPU-Entwicklung des Unternehmens kommen wird. Kurzfristig wird diese Entwicklung noch vom Trend in der Kundenakquise von Retail hin zu Wholesale sowie der Zusammensetzung der bestehenden Kundenbasis gebremst werden. Das Unternehmen wird mithilfe von Kundenbindungs- und Upselling-Maßnahmen weiterhin alles daran setzen, seinen Kundenstamm auszubauen. Wir erwarten daher für 2016 im Jahresvergleich leicht negative bis weitgehend stabile Umsatzerlöse aus Mobilfunkdienstleistungen. Bei dieser Prognose sind Effekte aus der Abschaffung der Roaming-Gebühren in Europa bis 2017 und des damit verbundenen Gleitpfads berücksichtigt. Dazu kommt, dass sich die fortschreitende Stilllegung unserer Breitbandinfrastruktur für den entbündelten Zugang zu Teilnehmeranschlussleitungen (Unbundled Local Loop, ULL) wie auch 2015 weiter negativ auf die Umsatzerlöse aus dem Festnetzgeschäft auswirken wird.

Im Jahr 2015 hat die Telefónica Deutschland Group eine Reihe von wichtigen Meilensteinen bei den Integrationsmaßnahmen umgesetzt. 2016 werden verschiedene Großprojekte daran anschließen, darunter die Netzwerkintegration, die Transformation der IT-Landschaft und die Migration von Marken und Kunden auf eine gemeinsame Plattform. Diese Projekte haben lange Vorlaufzeiten und werden insbesondere im ersten Halbjahr 2016 Kosten verursachen, während die daraus resultierenden Einsparungen erst in den Folgejahren spürbar werden. Die effiziente Durchführung dieser Projekte ist von entscheidender Bedeutung für die Transformation der Telefónica Deutschland Group zu einem digitalen Big Player mit schlankem Infrastrukturmodell. Darüber hinaus werden sie es uns ermöglichen, Kunden in verschiedenen Segmenten weiterhin überzeugende, einzigartige Produkte und Dienstleistungen zur Verfügung zu stellen.

Was die Einsparungen durch Synergieeffekte betrifft, so wird die Telefónica Deutschland Group 2016 weiter von den im vergangenen Jahr angestoßenen Initiativen profitieren, insbesondere in der ersten Jahreshälfte 2016. Zusätzliche Einsparungen durch Personalumbau und Reduktion von Antennenstandorten werden sich hauptsächlich in der zweiten Jahreshälfte einstellen. Die MBA-MVNO-Vereinbarung mit Drillisch wird auch 2016 weiter Umsatzsynergien generieren. Zusätzlich zu den erwarteten 35 % an betrieblichen Cashflow-Synergien, die 2015 insgesamt erreicht wurden, wird es 2016 zwar keinen Zuwachs bei den CapEx-Synergien geben, jedoch zusätzliche Opex- und umsatzbezogene Effekte in Höhe von circa 150 Mio. EUR im Laufe des Jahres, hauptsächlich aus der Annualisierung der 2015 durchgeführten Maßnahmen. Gegen Ende des Jahres 2016 werden die kumulierten Einsparungen aus Synergien mehr als 50 % der gesamten nach fünf Jahren erwarteten betrieblichen Cashflow-Synergien (Opex–CapEx) in Höhe von 800 Mio. EUR ausmachen.

Wir erwarten daher einen prozentualen Anstieg des OIBDA vor Sondereffekten im Jahresvergleich im niedrigen bis mittleren einstelligen Bereich, der hauptsächlich auf Synergien zurückzuführen ist. Im Gegensatz dazu lässt sich mehr als die Hälfte des jährlichen OIBDA-Wachstums im Jahre 2015 auf betriebliche und andere Kosteneinsparungen zurückführen. Dazu zählt vor allem der Abbau von Kosten für die Akquise von Neukunden und Hardware-Stützungen seit Januar 2015 im Rahmen unserer rationalen Marktstrategie.

In Bezug auf die CapEx-Entwicklung schreitet die Telefónica Deutschland Group 2016 mit der Erweiterung des LTE-Netzwerks weiter voran. Ziel ist es, sowohl eine vergrößerte Netzabdeckung als auch höhere Bandbreiten zu erreichen, um somit mit unseren Mitbewerbern bezüglich der Netz Wahrnehmung durch den Kunden bis Ende des Jahres 2016 gleichzuziehen. Wir rechnen daher für 2016 mit einem Anstieg der Investitionsausgaben im niedrigen Zehnprozentbereich gegenüber dem Vorjahr, ohne Berücksichtigung von Investitionen in Frequenzen.

T 15— Ausblick 2016

(in Millionen EUR)	Referenzwert 2015	Ausblick 2016 (Entwicklung ggü. Vorjahr)
Umsatzerlöse aus Mobilfunk- dienstleistungen (MSR)	5.532	Leicht negativ bis weitgehend stabil
OIBDA vor Sondereffekten	1.760	Prozentuales Wachstum im niedrigen bis mittleren einstelligen Bereich
CapEx ¹⁶	1.032	Wachstum im niedrigen Zehnprozentbereich

In Bezug auf die Bilanz bleiben wir bei unserem Ziel, den Verschuldungsgrad bei oder unter 1,0x Nettoschulden/OIBDA zu halten. Wir sind weiterhin der Meinung, dass ein hohes Maß an finanziellem Handlungsspielraum während der ersten Jahre des Integrationsprozesses wichtig ist. Wir werden dieses Verschuldungsziel kontinuierlich überprüfen. Was die Dividendenpolitik betrifft, sehen wir uns als Dividenden ausschüttendes Unternehmen und beabsichtigen, eine hohe Auszahlungsquote im Verhältnis zum Free Cashflow beizubehalten und unseren Aktionären somit das Potenzial für künftiges Dividendenwachstum zu bieten. Bei Dividendenvorschlägen werden wir erwartete künftige Synergien erwägen.

2015 verfolgte die neue Telefónica Deutschland Group erfolgreich ihre drei strategischen Prioritäten, nämlich die Aufrechterhaltung der Marktdynamik, die schnelle Integration und die Transformation des Unternehmens. Im Laufe des Jahres 2016 wird das Unternehmen seinen Fokus von der Integration auf die Transformation verlagern und dabei die Dynamik in einem rational agierenden, jedoch dynamischen Marktumfeld beibehalten. Wir werden weiterhin daran arbeiten, ein Unternehmen zu schaffen, das seinen Mitbewerbern sowohl im Kerngeschäft als auch bei Innovation und der Entwicklung neuer Geschäftsfelder, insbesondere der erweiterten Datenanalytik sowie des Internets der Dinge, voraus ist. Durch den kontinuierlichen Ausbau unserer digitalen Kapazitäten wollen wir unseren Kunden die neuesten Produkte, Technologien und Dienstleistungen und somit neue Möglichkeiten zur Gestaltung ihres täglichen Lebens bieten. Das ist es, wofür wir als führendes digitales „Onlife“-Telekommunikationsunternehmen in Deutschland stehen.

16 Ausgenommen Investitionen in Frequenzen im Juni 2015. Die Investitionsausgaben für Frequenzen beliefen sich auf 1.198 Mio. EUR (einschließlich aktivierter Kosten auf Fremdkapital).

Sonstige Angaben_

Bericht über Beziehungen zu verbundenen Unternehmen

Die Telefónica Deutschland Holding AG war im Zeitraum vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2015 im Sinne von § 312 AktG eine unmittelbar abhängige Gesellschaft von Telefónica Germany Holdings Limited, Slough, Vereinigtes Königreich. Darüber hinaus war die Telefónica Deutschland Holding AG im Sinne von § 312 AktG eine mittelbar abhängige Gesellschaft von O2 (Europe) Limited, Slough, Vereinigtes Königreich, und von Telefónica, S.A., Madrid, Spanien. Es besteht weder ein Beherrschungsvertrag noch ein Ergebnisabführungsvertrag zwischen der Telefónica Deutschland Group und den vorgenannten Gesellschaften.

Daher hat der Vorstand der Telefónica Deutschland Holding AG gemäß § 312 Abs. 1 AktG einen Bericht über die Beziehungen zu verbundenen Unternehmen aufgestellt. Dieser Bericht enthält folgende Schlussfolgerung:

„Unsere Gesellschaft hat bei den im Bericht über Beziehungen zu verbundenen Unternehmen aufgeführten Rechtsgeschäften und Maßnahmen nach den Umständen, die uns zu dem Zeitpunkt, in dem die Rechtsgeschäfte vorgenommen oder die Maßnahmen getroffen oder unterlassen wurden, bekannt waren, bei jedem Rechtsgeschäft eine angemessene Gegenleistung erhalten und ist dadurch, dass Maßnahmen getroffen oder unterlassen wurden, nicht benachteiligt worden.“

Grundzüge des Vergütungssystems

Vergütung von Vorstandsmitgliedern

Aufgrund des Beschlusses der Hauptversammlung vom 5. Oktober 2012 gemäß § 314 Abs. 2 Satz 2 und § 286 Abs. 5 HGB veröffentlicht die Telefónica Deutschland Holding AG nicht die zusätzlichen Angaben für börsennotierte Aktiengesellschaften nach § 314 Abs. 1 Nr. 6a Satz 5 bis 8 HGB und § 285 Nr. 9a Satz 5 bis 8 HGB. In diesem Abschnitt werden die Grundzüge des Systems für die Vergütung des Vorstands mit der vorgenannten Einschränkung dargestellt.

Gemäß § 314 Abs. 1 Nr. 6a HGB belief sich die dem Vorstand der Telefónica Deutschland Holding AG gewährte Gesamtvergütung für das am 31. Dezember 2015 abgelaufene

Geschäftsjahr auf 5.225 Tsd. EUR. Für ein ehemaliges Mitglied des Vorstandes wurden im Geschäftsjahr Aufwendungen in Höhe von 27 Tsd. EUR für Ausgleichsansprüche nach dem Ausscheiden erfasst.

Die aktuellen Anstellungsverträge der Vorstandsmitglieder der Telefónica Deutschland Holding AG wurden am 2. Juli 2014 geschlossen und traten am 1. Oktober 2014 in Kraft. Der Anstellungsvertrag eines der Vorstandsmitglieder wurde durch Änderungsvereinbarung vom 22. Januar 2015 geändert. Die Anstellungsverträge der Vorstandsmitglieder enden grundsätzlich am 30. September 2017.

Die Gesamtvergütung der Vorstandsmitglieder (einschließlich eines ehemaligen Vorstandsmitglieds) besteht aus dem Festgehalt, einer variablen Barvergütung und langfristigen Vergütungskomponenten, Merger-Bonus für den erfolgreichen Vollzug der E-Plus Transaktion (gezahlt in 2015), Firmenwagen, Lebens-, D&O- und Unfallversicherungen, Altersversorgung, Reisekostenpauschalen, Mietzulagen, dem Ersatz von Kosten der britischen Sozialversicherung, Umzugskostenerstattung, Erstattung von Maklergebühren, Heimflügen, Schulgeld, Arbeitgeberaufwendungen, Steuerausgleich, Kosten der Steuerberatung, Gremienentschädigung und dem Ausgleich von Wechselkursverlusten sowie von abweichenden Lebenshaltungskosten. Nicht alle Vorstandsmitglieder erhalten all diese Leistungen. Für weitere Informationen wird auf den Anhang zum Konzernabschluss vom 31. Dezember 2015 verwiesen (ANHANG 14 TRANSAKTIONEN MIT VORSTAND UND AUFSICHTSRAT, S. 150).

Die Vergütung der Vorstandsmitglieder umfasst einen fixen und einen variablen Bestandteil.

Der fixe Bestandteil besteht aus dem jährlichen Festgehalt, das in zwölf gleichen Monatsbeträgen ausgezahlt wird, und aus den oben genannten Leistungen. Die Vorstandsmitglieder erhalten entweder einen Zuschuss zu einer privaten Altersvorsorge in Höhe von 20 % des jährlichen Festgehalts oder eine Versorgungszusage.

Der variable Anteil der Vergütung besteht aus vier variablen leistungsbezogenen Vergütungskomponenten:

- 1) Der erste variable Anteil der Vergütung ist ein jährlicher Cash-Bonus (Bonus I). Der Bonus I wird nach der Formel Zielbonus mal Geschäftsperformance mal individuelle

Leistung errechnet. Der Zielbonus wird als Prozentsatz des jeweiligen jährlichen Festgehalts festgelegt.

Für die Geschäftsperformance in 2014 und 2015 sind zwei Komponenten maßgeblich, die sich am Erfolg der Telefónica Deutschland Holding AG (Telefónica Deutschland-Komponente) zu 70 % und der Telefónica, S.A. (Telefónica, S.A.-Komponente) zu 30 % orientieren.

Die Parameter für die Bemessung der Telefónica Deutschland-Komponente und deren Gewichtung werden jährlich durch den Aufsichtsrat festgelegt. Wenn weniger als 50 % des jeweiligen Zielwerts erreicht werden, beträgt der Wert für den Faktor Geschäftsperformance 0 % (Knock-out). Im Fall der Zielerreichung beträgt der Faktor 100 %. Wenn das Leistungsziel überschritten wird, gibt es eine Obergrenze von 125 %. Zwischenwerte der Zielerreichung werden nicht linear interpoliert, sondern nach einer vom Aufsichtsrat festgelegten Auszahlungskurve ermittelt. Die Telefónica, S.A.-Komponente wird vom Aufsichtsrat nach pflichtgemäßem Ermessen festgelegt. Ermessensleitend ist dabei die Unternehmensperformance der Telefónica, S.A. im betreffenden Jahr.

Um die individuelle Leistung (Individual Performance) der einzelnen Vorstandsmitglieder zu bestimmen, werden jährlich zu Jahresbeginn vom Aufsichtsrat persönliche Zielvorgaben festgelegt. Zu Beginn des darauffolgenden Jahres wird die Zielerreichung überprüft, und der Aufsichtsrat stuft jedes Vorstandsmitglied in eine von fünf Performerklassen ein. Diesen sind jeweils Bandbreiten der Zielerreichungsprozente zugeordnet und der Aufsichtsrat ordnet jedem Vorstandsmitglied einen bestimmten Prozentwert zu. Die Knock-out-Schwelle liegt bei 30 %. Die Individual Performance ist bei 150 % gekappt.

- 2) Der zweite variable Vergütungsbestandteil ist die Beteiligung am Performance and Investment Plan (PIP). Der erste Plan („Performance and Investment Plan 2011“) wurde in 2011 von der Hauptversammlung der Telefónica, S.A. angenommen. Mitglieder des Vorstands der Telefónica Deutschland Holding AG nehmen seit 2011 an dem PIP teil. Am 30. Mai 2014 nahm die Hauptversammlung der Telefónica, S.A. den nachfolgenden Plan an („Performance and Investment Plan 2014“). Von dem „Performance and Investment Plan 2014“ gibt es zwei Fassungen, nämlich die Fassung für Mitglieder des ExComm der Telefónica, S.A. (anwendbar auf zwei Mitglieder des Vorstands) und die Fassung für den oberen Führungsbereich (anwendbar auf ein Mitglied des Vorstands); beide Fassungen unterscheiden sich darin, dass Mitglieder des ExComm der Telefónica, S.A. – wie unten näher dargestellt – eine Zuteilung von 125 % der ausgelobten Performance-Aktien erhalten können. Sofern nicht abweichend angegeben, bezieht sich die folgende Darstellung auf den „Performance and Investment Plan

2011“ und beide Fassungen des „Performance and Investment Plan 2014“.

Nach dem PIP wird den Mitgliedern des Vorstands mit Zustimmung des Aufsichtsrats eine bestimmte Anzahl von Performance-Aktien als Prämie (Award) zugeteilt. Die Anzahl der Performance-Aktien wird berechnet, indem ein Betrag, der einem bestimmten Anteil des festen Jahresgehalts des jeweiligen Vorstandsmitglieds entspricht, durch den durchschnittlichen Börsenpreis der Telefónica, S.A.-Aktie geteilt wird (Core Award). Nach drei Jahren geben die Performance-Aktien ein Recht zum (kostenlosen) Erwerb der entsprechenden Anzahl von Aktien der Telefónica, S.A. Voraussetzungen sind, dass die betreffende Person bei Ablauf des Zeitraums noch bei einem Unternehmen der Telefónica, S.A. Group beschäftigt ist und die Wertentwicklung der Aktie von Telefónica, S.A. über den „Erdienungszeitraum“ mitsamt den zugehörigen Dividendenausschüttungen (Total Shareholder Return Telefónica, S.A.) in dem Zeitraum mindestens dem Median des Total Shareholder Return (Aktienrendite) eines Referenzindexes von weltweiten Telekommunikationsunternehmen entspricht. 30 % der ausgelobten Performance-Aktien werden erdient, wenn der Total Shareholder Return Telefónica, S.A. dem Median dieser Unternehmen entspricht. Die Zahl der erdienten Aktien erhöht sich auf 100 %, wenn der Total Shareholder Return Telefónica, S.A. im oberen Quartil des Referenzindexes liegt. Wenn der Total Shareholder Return Telefónica, S.A. zwischen dem oberen Quartil und dem Median liegt, wird die Anzahl der zugeteilten Aktien auf einer linear anteilmäßigen Basis berechnet. Liegt der Total Shareholder Return Telefónica, S.A. unter dem Median des Referenzindexes, verfallen die Anwartschaften. Mitglieder des ExComm der Telefónica, S.A. erhalten auf Grundlage des „Performance and Investment Plan 2014“ eine Zuteilung von 125 %, wenn der Total Shareholder Return der Telefónica, S.A. mindestens den Total Shareholder Return Telefónica, S.A. des oberen Dezils der Vergleichsgruppe erreicht.

Alternativ zum Core Award sieht der PIP einen Enhanced Award vor, bei dem die Anzahl der Performance-Aktien gegenüber dem Core Award um 25 % erhöht ist. Bedingung für die Erreichung des Enhanced Award ist, dass ein Vorstandsmitglied eine bestimmte Zahl von Aktien der Telefónica, S.A. (derzeit 25 % des Core Award) auf eigene Kosten erwirbt. Sind die Voraussetzungen des Enhanced Award erfüllt, wird die Anzahl der tatsächlich zuzuteilenden Aktien auf Grundlage des Enhanced Award und nicht des Core Award berechnet. Für weitere Informationen wird auf den Anhang des Konzernabschlusses zum 31. Dezember 2015 verwiesen (ANHANG 15 ANTEILS-BASIERTE VERGÜTUNGEN, S. 152).

- 3) Der dritte variable Vergütungsanteil ist ein aufgeschobener Bonus (Bonus II). Um eine übermäßige Anreizwirkung durch den PIP und damit zu starke Anreize für die Verfolgung von Konzernzielen zu vermeiden, gibt es den Bonus II. Dabei wird den Vorstandsmitgliedern ein Betrag in Höhe eines Anteils des jährlich ausgezahlten Bonus I als Prämie in Aussicht gestellt. Das Vorstandsmitglied hat nach einer Frist von drei Jahren Anrecht auf diesen Betrag in voller Höhe, wenn der Total Shareholder Return der Telefónica Deutschland Holding AG im oberen Quartil des Total Shareholder Returns einer Referenzgruppe aus den DAX-30-Gesellschaften liegt. Es hat Anrecht auf 50 % des Bonus II, wenn der Total Shareholder Return der Telefónica Deutschland Holding AG dem Median der Referenzgruppe entspricht. Liegt der Total Shareholder Return der Telefónica Deutschland Holding AG zwischen dem oberen Quartil und dem Median, wird der Bonus II linear-proportional berechnet. Liegt der Total Shareholder Return der Telefónica Deutschland Holding AG unterhalb des Medians, besteht kein Anspruch auf Zahlungen.
- 4) Der vierte variable Vergütungsbestandteil umfasst eine beschränkte Aktienzusage, den sogenannten Restricted Share Plan, an dem ein Mitglied des Vorstands teilnimmt. Der Restricted Share Plan ist ein langfristiger Vergütungsplan der Telefónica, S.A. Group, um Top Talente und Mitarbeiter mit Schlüsselqualifikationen zu gewinnen und zu halten.

Der Aufsichtsrat hat die Höhe der beschränkten Aktienzusage auf ein festes Jahresgehalt des Planbegünstigten festgelegt.

Die Zuteilung der Aktien erfolgt in drei gleich großen Tranchen über einen Zeitraum von drei Jahren, vorausgesetzt, dass der Planbegünstigte an dem jeweils maßgeblichen Zuteilungstermin (ggf. einer jeden Tranche) in einem Anstellungsverhältnis mit der Telefónica Deutschland Holding AG steht. Eine Auskehrung von Aktien erfolgte erstmalig im Oktober 2015.

Vergütung von Aufsichtsratsmitgliedern

Die Mitglieder des Aufsichtsrats erhalten satzungsgemäß eine fixe Vergütung in Höhe von 20.000 EUR jährlich, die nach Ablauf des Geschäftsjahres zahlbar ist. Der Aufsichtsratsvorsitzende erhält 80.000 EUR und der stellvertretende Aufsichtsratsvorsitzende 40.000 EUR. Der Vorsitzende des Prüfungsausschusses erhält zusätzlich 50.000 EUR, sofern nicht der Aufsichtsratsvorsitzende oder sein Stellvertreter in diesem Ausschuss den Vorsitz hat. Aufsichtsratsmitglieder, die ihr Amt im Aufsichtsrat oder das Amt des Aufsichtsratsvorsitzenden oder Vorsitzenden eines Ausschusses nur über einen bestimmten Teil des Geschäftsjahres innehaben, erhalten eine zeitanteilige Vergütung.

Neben der Vergütung erstattet das Unternehmen den Aufsichtsratsmitgliedern die Auslagen, die in der Erfüllung ihrer Pflichten als Aufsichtsratsmitglieder anfallen, sowie eine etwaige Mehrwertsteuer auf ihre Vergütung und ihre Auslagen.

Abgesehen von den Aufsichtsratsvorsitzenden ab dem zweiten Quartal 2015, haben die Mitglieder des Aufsichtsrats, soweit sie im Geschäftsjahr für die Telefónica, S.A. oder Telefónica Europe plc. tätig waren, auf ihre Vergütung, soweit die Vergütungsansprüche den Betrag von 2.000 EUR im Jahr überschreiten, verzichtet.

Persönlich außerhalb der genannten Tätigkeiten des Aufsichtsrats und der Ausschüsse wurden keine Dienstleistungen, insbesondere für Beratungs- oder Vermittlungsleistungen, erbracht.

Weitere Informationen entnehmen Sie bitte dem Anhang des Konzernabschlusses zum 31. Dezember 2015

(ANHANG 14 TRANSAKTIONEN MIT VORSTAND UND AUFSICHTSRAT, S. 150).

Übernahmerelevante Angaben (nach § 315 Abs. 4 und § 289 Abs. 4 HGB)

Zusammensetzung des gezeichneten Kapitals

Das Grundkapital der Telefónica Deutschland Holding AG beträgt 2.974.554.993 EUR. Das Grundkapital ist eingeteilt in 2.974.554.993 nennwertlose Namensaktien mit einem anteiligen Betrag des Grundkapitals von jeweils 1,00 EUR (Aktien). Das Grundkapital ist voll einbezahlt. Zum 31. Dezember 2015 und bei Aufstellung dieses Lageberichts hielt die Telefónica Deutschland Holding AG keine eigenen Aktien. Gemäß § 6 Abs. 2 der Satzung sind Ansprüche der Aktionäre auf Verbriefung von Anteilen ausgeschlossen. In der Hauptversammlung gewährt grundsätzlich jede Stückaktie eine Stimme. Die Aktien sind grundsätzlich frei übertragbar.

Stimmrechtsbeschränkung und Beschränkung der Übertragbarkeit von Aktien

Es bestehen keine grundsätzlichen Stimmrechtsbeschränkungen. Uns sind keine vertraglichen Vereinbarungen mit der Telefónica Deutschland Holding AG oder andere Vereinbarungen über die Beschränkung von Stimmrechten oder der Übertragbarkeit von Aktien bekannt. Neben den gesetzlichen Insider-Bestimmungen informiert die Gesellschaft die permanenten Insider über sogenannte Silent Periods von jeweils vier Wochen, an die Veröffentlichung von Quartals- und Jahresergebnissen gebundene Empfehlungen zu Handelspausen. Darüberhinaus bestehen keine internen Governance-Vorschriften, die weitere Beschränkungen für den Kauf und Verkauf von Aktien durch Vorstandsmitglieder oder Mitarbeiter vorsehen.

Beteiligung am Aktienkapital im Umfang von mehr als 10 % der Stimmrechte

Die Telefónica Germany Holdings Limited, Slough, Vereinigtes Königreich, hält zum 31. Dezember 2015 circa 63 % der Aktien der Telefónica Deutschland Holding AG und ebenso viele Stimmrechte. Über Telefónica Germany Holdings Limited halten sowohl O2 (Europe) Limited, Slough, Vereinigtes Königreich, als auch Telefónica, S.A., Madrid, Spanien, mittelbar circa 63 % der Aktien an der Telefónica Deutschland Holding AG. KPN hält zum 31. Dezember 2015 circa 15,5 % der Aktien und Stimmrechte an Telefónica Deutschland. Darüber hinaus wurden wir nicht von Beteiligungen am Aktienkapital der Telefónica Deutschland Holding AG im Umfang von über 10 % der Stimmrechte in Kenntnis gesetzt, und uns sind solche auch nicht bekannt.

Aktien mit Sonderrechten

Es bestehen keine Aktien mit Sonderrechten, insbesondere keine Aktien mit Rechten, die Kontrollbefugnisse verleihen.

Stimmrechtskontrolle, wenn Mitarbeiter am Kapital beteiligt sind

Ebenso wie alle anderen Aktionäre üben Mitarbeiter, die Aktien der Telefónica Deutschland Holding AG halten, ihre Kontrollrechte im Einklang mit den gesetzlichen Bestimmungen und der Satzung unmittelbar aus.

Bestellung und Abberufung von Vorstandsmitgliedern

Im Einklang mit § 7 der Satzung und § 84 AktG bestimmt der Aufsichtsrat die Zahl der Mitglieder des Vorstands und ist für ihre Bestellung und Abberufung sowie für die Ernennung des Vorstandsvorsitzenden (Chief Executive Officer, CEO) verantwortlich. Es können stellvertretende Vorstandsmitglieder bestellt werden. Zum 31. Dezember 2015 setzte sich der Vorstand der Telefónica Deutschland Holding AG aus drei Mitgliedern zusammen. Vorstandsmitglieder werden vom Aufsichtsrat für eine Amtszeit von höchstens fünf Jahren bestellt. Die Bestellung kann erneuert und die Amtszeiten können verlängert werden, sofern eine Amtszeit den Zeitraum von fünf Jahren nicht überschreitet. Der Aufsichtsrat kann ein Vorstandsmitglied abberufen, falls ein wichtiger Grund wie grobe Verletzung von Treuepflichten vorliegt oder falls die Hauptversammlung dem betreffenden Vorstandsmitglied durch Beschluss das Vertrauen entzieht. Weitere Beendigungsmöglichkeiten – wie einvernehmliche Aufhebung – bleiben unberührt.

Die Telefónica Deutschland Holding AG unterliegt den Bestimmungen des deutschen Mitbestimmungsgesetzes (MitbestG).

Gemäß § 31 MitbestG ist für die Bestellung und Abberufung von Vorstandsmitgliedern eine Mehrheit von mindestens zwei Dritteln der Stimmen der Aufsichtsratsmitglieder not-

wendig. Wird diese Mehrheit bei der ersten Abstimmung des Aufsichtsrats nicht erreicht, kann die Bestellung oder Abberufung auf Vorschlag des Vermittlungsausschusses, der gemäß § 27 Abs. 3 MitbestG zu bilden ist, in einem weiteren Wahlgang mit der einfachen Mehrheit der abgegebenen Stimmen der Aufsichtsratsmitglieder erfolgen. Wird die vorgeschriebene Mehrheit auch dabei nicht erreicht, muss eine dritte Abstimmung stattfinden, die erneut eine einfache Mehrheit erfordert; bei dieser Abstimmung hat der bzw. die Aufsichtsratsvorsitzende jedoch zwei Stimmen.

Fehlt ein erforderliches Vorstandsmitglied, so hat zudem in dringenden Fällen das Amtsgericht München gemäß § 85 Abs. 1 AktG das Mitglied auf Antrag eines Beteiligten zu bestellen.

Satzungsänderungen

Gemäß § 179 Abs. 1 Satz 1 AktG bedarf jede Satzungsänderung der Telefónica Deutschland Holding AG eines Beschlusses der Hauptversammlung. Nach § 27 der Satzung in Verbindung mit § 179 Abs. 2 Satz 2 AktG werden Beschlüsse der Hauptversammlung der Telefónica Deutschland über Satzungsänderungen mit einfacher Mehrheit der abgegebenen Stimmen und mit einfacher Mehrheit des bei der Beschlussfassung vertretenen Grundkapitals gefasst. Falls das Gesetz zwingend eine größere Mehrheit der Stimmen oder des Kapitals vorsieht, so ist diese Mehrheit anzuwenden. Im Zusammenhang mit Änderungen, die nur die Fassung der Satzung betreffen, ist der Aufsichtsrat jedoch gemäß § 179 Abs. 1 Satz 2 AktG in Verbindung mit § 17 Abs. 3 der Satzung zur Vornahme dieser Änderungen berechtigt.

Ermächtigung des Vorstands zur Ausgabe von Aktien

Die Befugnisse des Vorstands sind in §§ 76 ff. AktG in Verbindung mit §§ 8 ff. der Satzung geregelt. Insbesondere hat der Vorstand die Gesellschaft zu leiten und sie gerichtlich und außergerichtlich zu vertreten.

Die Ermächtigung des Vorstands zur Ausgabe von Aktien ist in § 4 der Satzung i. V. m. den gesetzlichen Bestimmungen geregelt. Zum 31. Dezember 2015 bestanden folgende Ermächtigungen des Vorstands zur Ausgabe von Aktien:

Genehmigtes Kapital

Zum 31. Dezember 2015 ist der Vorstand ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats das Grundkapital der Gesellschaft in der Zeit bis zum 17. September 2017 einmalig oder mehrmals um insgesamt 292.808.507 EUR durch Ausgabe von bis zu 292.808.507 neuen auf den Namen lautenden Stückaktien gegen Bar- und/oder Sacheinlagen zu erhöhen (Genehmigtes Kapital 2012/I). Die Ermächtigung sieht vor, dass das Bezugsrecht der Aktionäre in bestimmten Fällen ganz oder teilweise ausgeschlossen werden kann (§ 4 Abs. 3 der Satzung).

Bedingtes Kapital

Zum Zweck der Ausgabe von auf den Namen lautenden Stückaktien an Inhaber oder Gläubiger von Schuldverschreibungen wurde das Grundkapital der Gesellschaft um bis zu 558.472.700 EUR durch Ausgabe von 558.472.700 neuen auf den Namen lautenden Stückaktien bedingt erhöht (Bedingtes Kapital 2014/I).

Ermächtigung des Vorstands zum Rückkauf von Aktien

Die Befugnisse des Vorstands zum Rückkauf eigener Aktien werden in § 57 Abs. 1 Satz 2 und §§ 71 ff. AktG geregelt. Eine Ermächtigung des Vorstands zum Rückkauf eigener Aktien durch die Hauptversammlung vom 5. Oktober 2012 gemäß § 71 Abs. 1 Nr. 8 AktG besteht.

Kontrollwechsel/Entschädigungsvereinbarungen

Wesentliche Vereinbarungen der Telefónica Deutschland Holding AG, die eine Kontrollwechselklausel enthalten, beziehen sich auf die Finanzierung.

Im Falle eines Kontrollwechsels wird bei den Kapitalmarktverbindlichkeiten das Rating der Telefónica Deutschland oder ihrer langfristigen, ausstehenden Verbindlichkeiten überprüft. Für den Fall, dass es zu einer in den Verträgen definierten Absenkung des Ratings kommt, räumen die Verträge der O2 Telefónica Deutschland Finanzierungs GmbH als Emitentin die Möglichkeit einer vorzeitigen Kündigung der Finanzierung zu einem Rückzahlungsbetrag von 101 % des Nennbetrags plus aufgelaufener Zinsen ein. Andernfalls wird die Verzinsung bis zum Laufzeitende um 1,25 % p.a. erhöht.

Zu einem geringen Teil räumen weitere Verträge den Vertragspartnern im Fall eines Kontrollwechsels entsprechend der üblichen Praxis ein Kündigungsrecht ein, was die Pflicht zur Erfüllung ausstehender Verpflichtungen zur Folge hat.

Die Anstellungsverträge der Vorstandsmitglieder mit der Telefónica Deutschland Holding AG räumen das Recht ein, diese Verträge im Falle eines Übernahmeangebots durch einen Dritten mit einer Frist von drei Monaten zum Monatsende zu kündigen; diese Kündigung muss jedoch binnen sechs Monaten nach einem Kontrollwechsel erfolgen. In diesem Fall hat das betreffende Vorstandsmitglied Anspruch auf eine einmalige Entschädigung in Höhe eines festen Jahresgehalts zuzüglich des zuletzt bezogenen Jahresbonus. Dabei darf die Entschädigung jedoch nicht über der Vergütung liegen, die bis zum Ende des Vertrags zu zahlen wäre.

Geschäftsentwicklung der Telefónica Deutschland Holding AG_

Die Telefónica Deutschland Holding AG erbringt Dienstleistungen für ihre Tochtergesellschaften./Diese umfassen insbesondere Managementleistungen des Vorstands./Die Umsatzerlöse sind auf 10 Mio. EUR gestiegen./Der Jahresüberschuss ist wie im Vorjahr durch Sondereffekte geprägt.

Der Jahresabschluss der Telefónica Deutschland Holding AG wird nach den Regeln des deutschen Handelsgesetzbuchs (HGB) aufgestellt.

Geschäftstätigkeit

Die Telefónica Deutschland agiert als Holdinggesellschaft und ist als Dienstleister für das Management und die strategische Ausrichtung der Telefónica Deutschland Group und ihrer operativen Geschäftstätigkeit verantwortlich. Die Telefónica Deutschland generiert ihre Umsatzerlöse durch die Vergütung von Dienstleistungen, die sie für ihre Tochtergesellschaften erbringt. Dazu zählen Managementleistungen, die der Vorstand in den Bereichen Unternehmensstrategie und -kommunikation, Controlling, Neugeschäft und Innovationen für die Telefónica Deutschland Group erbringt.

Ertragslage

Die Telefónica Deutschland ist als Dienstleister und Holdinggesellschaft für das Management der Telefónica Deutschland Group und ihrer operativen Geschäftstätigkeit verantwortlich. Aus der Weiterbelastung dieser Managementkosten resultierten im Geschäftsjahr 2015 Umsatzerlöse in Höhe von 10 Mio. EUR. Erwartungsgemäß lagen die Umsatzerlöse somit auf dem Niveau des Geschäftsjahres 2014. Daneben wurde das Jahresergebnis in Höhe von 130 Mio. EUR durch Sondereffekte innerhalb der sonstigen betrieblichen Erträge (134 Mio. EUR) bestimmt. Die übrigen Kosten für Personal und im sonstigen betrieblichen Bereich waren rückläufig, blieben jedoch aufgrund der im Zusammenhang mit den Sondereffekten ausgelösten Kosten (insbesondere für Beratungsleistungen) in Summe höher als die Umsatzerlöse.

Bereinigt um die Sondereffekte konnte somit das erwartete nahezu ausgeglichene Ergebnis erzielt werden.

Umsatzerlöse über Vorjahr

Im Geschäftsjahr wurden Umsatzerlöse in Höhe von 10 Mio. EUR (2014: 9 Mio. EUR) erzielt. Die Umsatzerlöse umfassten im Wesentlichen die Weiterbelastung der Kosten für die Vergütung der Vorstandsmitglieder (Personalkosten) sowie weiterer Verwaltungskosten, die gemäß der Vereinbarungen zur Erstattung für Managementleistungen von der Telefónica Germany GmbH & Co. OHG übernommen werden. Darüber hinaus sind abgerechnete Managementleistungen in Höhe von 240 Tsd. EUR enthalten, die die Telefónica Deutschland für die Telefónica Germany GmbH & Co. OHG und die Telefónica Germany Management GmbH erbringt.

Sonstige betriebliche Erträge wie im Vorjahr durch Sondereffekte beeinflusst

Die sonstigen betrieblichen Erträge reduzierten sich von 788 Mio. EUR im Geschäftsjahr 2014 auf 134 Mio. EUR im Geschäftsjahr 2015. Zum 31. Dezember 2015 beinhalteten sie im Wesentlichen die Erträge aus der nachträglichen Anpassung der Barkomponente des Kaufpreises aus dem E-Plus Erwerb, wohingegen das Vorjahr im Wesentlichen von einem Einmaleffekt aus der Einbringung der Beteiligung an der E-Plus Mobilfunk GmbH & Co. KG in die Telefónica Germany GmbH & Co. OHG geprägt war.

Personalaufwand durch geänderte Zusammensetzung des Vorstands leicht verändert

Der Personalaufwand belief sich im Geschäftsjahr auf 5 Mio. EUR (2014: 6 Mio. EUR). Er enthielt die Vergütungen des Vorstands inklusive der sozialen Abgaben.

Der geringfügige Rückgang ist auf mehrere Effekte zurückzuführen. Im Vorjahr erhielt ein Vorstand im Rahmen seines Ausscheidens eine Abfindung in Höhe von 3 Mio. EUR. Gegenläufig haben sich die Vergütungen der noch aktiven Vorstände im Geschäftsjahr 2015 nach dem erfolgreichen Merger mit E-Plus erhöht.

Sonstige betriebliche Aufwendungen stark rückläufig

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen sanken von 44 Mio. EUR im Geschäftsjahr 2014 auf 10 Mio. EUR im

T 16 — Gewinn- und Verlustrechnung

(In Millionen EUR)	1. Januar bis 31. Dezember			
	2015	2014	Veränderung	% Veränderung
Umsatzerlöse	10	9	1	9,1
Sonstige Erträge	134	788	(654)	(83,0)
Betriebliche Aufwendungen	(15)	(50)	35	(69,9)
Personalaufwand	(5)	(6)	1	(19,0)
Sonstige Aufwendungen	(10)	(44)	34	(77,0)
Betriebsergebnis	129	747	(618)	(82,7)
Finanzergebnis	0	0	0	>100
Ergebnis vor Steuern	130	747	(618)	(82,6)
Ertragsteuern	–	(0)	0	(100,0)
Periodenergebnis	130	747	(618)	(82,6)

Geschäftsjahr 2015. Sie beinhalten im Wesentlichen Rechts- und Beratungskosten von externen Dienstleistern. Der Rückgang resultierte hauptsächlich aus den im Vorjahr angefallenen Kosten für die im Vorjahr durchgeführten Kapitalerhöhungen.

Jahresüberschuss durch Sondereffekte geprägt

In 2015 erzielte die Gesellschaft einen Jahresüberschuss in Höhe von 130 Mio. EUR (2014: 747 Mio. EUR). Der Jahresüberschuss beider Geschäftsjahre war durch Einmaleffekte geprägt. Ursächlich für die Entwicklung war vor allem der Rückgang der sonstigen betrieblichen Erträge, nachdem im Vorjahr die Einbringung der E-Plus Mobilfunk GmbH & Co. KG in die Telefónica Germany GmbH & Co. OHG zu einem starken Anstieg der sonstigen betrieblichen Erträge führte.

Finanz- und Vermögenslage**Grundsätze und Ziele des Finanzmanagements**

Die Telefónica Deutschland ist als Dienstleister für das Management der Telefónica Deutschland Group und ihrer operativen Geschäftstätigkeit verantwortlich. Sie finanziert sich im Wesentlichen durch Eigenkapital und erwirtschaftet einen operativen Cashflow aus der Weiterbelastung dieser Management-Dienstleistungen an die Telefónica Germany GmbH & Co. OHG und die Telefónica Germany Management GmbH. Des Weiteren ist die Telefónica Deutschland in das konzernweite Finanzmanagement der Telefónica Deutschland Group integriert und dadurch jederzeit in der Lage, ihre Zahlungsverpflichtungen zu erfüllen.

Insoweit gelten die weiteren Ausführungen aus dem Abschnitt Finanzlage des Konzerns.

Anleihe zur Unternehmensfinanzierung

Im November 2013 bzw. im Februar 2014 hat die O2 Telefónica Deutschland Finanzierungs GmbH zwei Anleihen herausgegeben mit einem Nominalwert von 600 Mio. EUR sowie 500 Mio. EUR und einer Laufzeit von fünf beziehungsweise sieben Jahren.

Die Anleihen wurden der Telefónica Germany GmbH & Co. OHG im Rahmen eines Darlehens zur Verfügung gestellt als allgemeine Unternehmensfinanzierung.

Die Telefónica Deutschland garantiert im Rahmen des konzernweiten Finanzmanagements der Telefónica Deutschland Group die pünktliche Zahlung von Zinsen, Kapital sowie etwaigen zusätzlichen Beträgen, die unter der Anleihe zu zahlen sind.

Investitionsvorhaben

Nach dem Erwerb von E-Plus liegt das Augenmerk auf dem erfolgreichen Management der Gruppe und der Erschließung von Synergieeffekten. Weitere umfangreiche Investitionen auf Ebene der Telefónica Deutschland sind derzeit nicht geplant.

Finanzanlagevermögen leicht reduziert

Das Finanzanlagevermögen umfasste in Höhe von 11.427 Mio. EUR (2014: 12.141 Mio. EUR) die Anteile an der Telefónica Germany GmbH & Co. OHG, München. Im Geschäftsjahr erfolgte auf Basis eines Gesellschafterbeschlusses vom 7. Mai 2015 eine Entnahme der Telefónica Deutschland von insgesamt 714 Mio. EUR, gem. § 4 Abs. 3 des Gesellschaftervertrages, dies führte zu einem entsprechenden Rückgang des Beteiligungsbuchwerts.

Unverändert zur Vorperiode betrug der Buchwert der Anteile an der Telefónica Germany Management GmbH, München 10 Mio. EUR.

Gestiegene Cash-Pool-Forderungen führen zu einem Anstieg der Forderungen gegen verbundene Unternehmen

Der Anstieg der Forderungen gegen verbundene Unternehmen resultierte hauptsächlich aus gestiegenen Cash-Pool-Forderungen gegenüber der Telfisa Global B.V.. Diese sind von 31 Mio. EUR in 2014 auf 137 Mio. EUR in 2015 gestiegen. Grund für den Anstieg war die finale Einigung über die Bar-komponente des Kaufpreises für den Erwerb der E-Plus Gruppe.

Sonstige Vermögensgegenstände gegenüber 2014 angestiegen

Die sonstigen Vermögensgegenstände in Höhe von 15 Mio. EUR (2014: 2 Mio. EUR) betrafen im abgelaufenen Geschäftsjahr wie auch in der Vorperiode im Wesentlichen Steuerforderungen. Der Anstieg resultierte im Wesentlichen aus Kapitalertrags-steuervorauszahlungen der Telefónica Deutschland in Höhe von 15 Mio. EUR im Zusammenhang mit einer unterjährig erfolgten Verschmelzung.

Rückstellungen liegen unter dem Vorjahr

Die Rückstellungen für Pensionen sind im Wesentlichen unverändert.

Der Rückgang bei den sonstigen Rückstellungen von 9 Mio. EUR in 2014 auf 5 Mio. EUR zum Ende der Berichtsperiode resultierte im Wesentlichen aus gesunkenen Rückstellungen für ausstehende Eingangsrechnungen für Beratungsleistungen.

Verbindlichkeiten sinken im Vorjahresvergleich

Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie die Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen betragen zum Ende des Geschäftsjahres 2015 nahe 0 EUR. Die Beträge im Vorjahr sind auf Sondereffekte aus Beraterleistungen im Zusammenhang mit dem Erwerb von E-Plus (2014: 3 Mio. EUR) sowie Kostenumlagen (2014: 6 Mio. EUR)

aufgrund von zwei durchgeführten Kapitalerhöhungen zurückzuführen.

Rückgang des Eigenkapitals

Das Eigenkapital ist im Geschäftsjahr 2015 um 584 Mio. EUR bzw. 4,8 % auf 11.586 Mio. EUR gesunken (2014: 12.170 Mio. EUR). Die Eigenkapitalveränderungen ergaben sich hauptsächlich aus der am 12. Mai 2015 erfolgten Dividendenzahlung in Höhe von 714 Mio. EUR sowie aus dem Periodenergebnis in Höhe von 130 Mio. EUR.

Mitarbeiter

Im Geschäftsjahr 2015 hatte die Telefónica Deutschland Holding AG, ebenso wie im Jahr 2014, keine Mitarbeiter.

Nachtragsbericht

Geschäftsvorfälle von besonderer Bedeutung sind nach Ende des Geschäftsjahres 2015 nicht eingetreten.

Risiken und Chancen

Die Geschäftsentwicklung der Telefónica Deutschland unterliegt grundsätzlich den gleichen Risiken und Chancen wie die der Telefónica Deutschland Group. An den Risiken seiner Tochterunternehmen und Beteiligungen partizipiert die Telefónica Deutschland grundsätzlich entsprechend ihrer jeweiligen Beteiligungsquote. Für weitere Informationen

› RISIKO- UND CHANCENMANAGEMENT, S. 51.

Die Telefónica Deutschland als Mutterunternehmen der Telefónica Deutschland Group ist in das konzernweite Risikomanagementsystem eingebunden. Für weitere Informatio-

T 17 — Bilanz

(In Millionen EUR)	Zum 31. Dezember			
	2015	2014	Veränderung	% Veränderung
Anlagevermögen				
Anteile verbundene Unternehmen	11.437	12.151	(714)	(5,9)
Umlaufvermögen				
Forderungen gegen verbundene Unternehmen	141	37	104	>100,0
Sonstige Vermögensgegenstände und übrige Aktiva	15	2	13	>100,0
Summe Vermögenswerte	11.593	12.190	(597)	(4,9)
Eigenkapital	11.586	12.170	(584)	(4,8)
Rückstellungen	7	11	(4)	(38,3)
Verbindlichkeiten	1	9	(9)	(94,5)
Summe Eigen- und Fremdkapital	11.593	12.190	(597)	(4,9)

nen › RISIKOMANAGEMENT UND RISIKOBERICHTERSTATTUNG, S. 52. Die nach § 289 Abs. 5 HGB erforderliche Beschreibung des internen Kontrollsystems für die Telefónica Deutschland erfolgt in › INTERNES KONTROLL- UND RISIKOMANAGEMENTSYSTEM BEZOGEN AUF DEN KONZERNRECHNUNGSLEGUNGSPROZESS, S. 62.

Erklärung zur Unternehmensführung

Das Unternehmen hat diese Erklärung, die auch die Entsprechenserklärung nach § 161 AktG beinhaltet, auf seiner Website (WWW.TELEFONICA.DE/ERKLAERUNG-ZUR-UNTERNEHMENSFUEHRUNG) und im Abschnitt Corporate Governance/Entsprechenserklärung des Jahresberichts veröffentlicht. Diese Erklärung zur Unternehmensführung gemäß § 289a HGB ist Teil dieses zusammengefassten Lageberichts.

Ausblick 2016

Die Telefónica Deutschland Holding AG fungiert als Management- und Holding-Gesellschaft. Die dauerhafte zukünftige Geschäftsentwicklung hängt somit entscheidend von der Entwicklung der operativen Gesellschaften der Telefónica Deutschland Group, insbesondere der Telefónica Deutschland GmbH & Co. OHG, ab. Zu der Wirtschafts- und Marktentwicklung sowie der erwarteten Entwicklung wichtiger Kennzahlen auf Ebene der Telefónica Deutschland Group verweisen wir auf den › PROGNOSEBERICHT, S. 64. Angesichts der bestehenden Verträge im Zusammenhang mit der Vergütung von Managementleistungen erwarten wir, dass die Umsatzerlöse der Telefónica Deutschland AG im nächsten Geschäftsjahr auf einem ähnlichen Niveau liegen wie im Geschäftsjahr 2015. Es wird davon ausgegangen, auch zukünftig die anfallenden operativen Kosten der Telefónica Deutschland Holding AG nahezu decken zu können und somit einen Ausgleich der Aufwendungen und damit ein nahezu ausgeglichenes Ergebnis erzielen zu können.

München, 5. Februar 2016

Telefónica Deutschland Holding AG

Der Vorstand



Thorsten Dirks



Rachel Empey



Markus Haas

Konzern-
abschluss_

für das Geschäftsjahr 2015

B

S. 76–166

Konzernabschluss_

Konzernbilanz	78
Konzerngewinn- und Verlustrechnung	79
Konzerngesamtergebnisrechnung	80
Konzerneigenkapitalveränderungsrechnung	81
Konzernkapitalflussrechnung	82

Konzernanhang

1. Berichtendes Unternehmen	83
2. Wesentliche Ereignisse und Geschäftsvorfälle des Geschäftsjahres	86
3. Grundlage der Erstellung	88
4. Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze	89
5. Ausgewählte erläuternde Anhangangaben zur Konzernbilanz	111
6. Ausgewählte erläuternde Anhangangaben zur Konzerngewinn- und Verlustrechnung	130
7. Unternehmenszusammenschlüsse	135
8. Aufgegebene Geschäftsbereiche sowie Veräußerungsgruppen	136
9. Ergebnis je Aktie	138
10. Bewertungskategorien der finanziellen Vermögenswerte und finanziellen Verbindlichkeiten	139
11. Konzerngesellschaften der Telefónica Deutschland Group	144
12. Gemeinschaftliche Tätigkeiten	145
13. Nahestehende Unternehmen und Personen	146
14. Transaktionen mit Vorstand und Aufsichtsrat	150
15. Anteilsbasierte Vergütungen	152
16. Angaben zu den Mitarbeitern	159
17. Finanzinstrumente und Risikomanagement	159
18. Eventualvermögenswerte und -verbindlichkeiten	163
19. Operatingleasingverhältnisse sowie Untermietverträge	164
20. Gesamthonorar für Dienstleistungen des Konzernabschlussprüfers	166
21. Ereignisse nach der Berichtsperiode	166
22. Entsprechenserklärung zum Deutschen Corporate Governance Kodex	166
23.	

Konzernbilanz_

Aktiva (In Millionen EUR)	Anhang	Zum 31. Dezember	
		2015	2014 ¹
A) Langfristige Vermögenswerte		14.406	14.406
Geschäfts- oder Firmenwerte	[5.1]	1.955	1.955
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	[5.2]	7.059	6.600
Sachanlagen	[5.3]	4.507	4.842
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	[5.4]	157	236
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	[5.5]	63	49
Sonstige nicht finanzielle Vermögenswerte	[5.6]	160	142
Latente Steueransprüche	[6.6]	505	581
B) Kurzfristige Vermögenswerte		2.248	3.530
Vorräte	[5.7]	123	104
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	[5.4]	1.520	1.545
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	[5.5]	10	19
Sonstige nicht finanzielle Vermögenswerte	[5.6]	61	71
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	[5.8]	533	1.702
Zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte	[8]	–	90
Bilanzsumme (A+B)		16.654	17.936

Passiva (In Millionen EUR)	Anhang	Zum 31. Dezember	
		2015	2014 ¹
A) Eigenkapital	[5.9]	10.321	11.412
Gezeichnetes Kapital		2.975	2.975
Kapitalrücklagen		4.800	4.800
Gewinnrücklagen		2.546	3.637
Gesamtes den Eigentümern der Muttergesellschaft zuzuordnendes Eigenkapital		10.321	11.412
B) Langfristige Schulden		2.779	2.919
Verzinsliche Schulden	[5.10]	1.686	1.808
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	[5.11]	154	19
Rückstellungen	[5.12]	516	787
Rechnungsabgrenzungsposten	[5.11]	424	305
C) Kurzfristige Schulden		3.554	3.605
Verzinsliche Schulden	[5.10]	568	622
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	[5.11]	2.272	2.283
Rückstellungen	[5.12]	196	241
Sonstige nicht finanzielle Verbindlichkeiten	[5.6]	48	18
Rechnungsabgrenzungsposten	[5.11]	471	400
Zur Veräußerung gehaltene Verbindlichkeiten	[8]	–	42
Bilanzsumme (A+B+C)		16.654	17.936

1 In der vorliegenden Konzernbilanz zum 31. Dezember 2015 wurden die Vorjahreswerte zum 31. Dezember 2014 gem. IFRS 3 retrospektiv angepasst. Für detaillierte Informationen hinsichtlich der Veränderung der veröffentlichten Werte wird auf Anhang Nr. 7 Unternehmenszusammenschlüsse verwiesen.

Konzerngewinn- und Verlustrechnung

(In Millionen EUR)	Anhang	1. Januar bis 31. Dezember	
		2015	2014 ¹
Umsatzerlöse	[6.1]	7.888	5.522
Sonstige Erträge	[6.2]	265	106
Materialaufwand und bezogene Leistungen		(2.712)	(2.144)
Personalaufwand	[6.3]	(655)	(828)
Sonstige Aufwendungen	[6.4]	(2.982)	(1.976)
Betriebsergebnis vor Abschreibungen (OIBDA)		1.804	679
Abschreibungen	[5.1], [5.2]	(2.067)	(1.300)
Betriebsergebnis		(263)	(621)
Finanzerträge		10	10
Währungsgewinne		2	1
Finanzaufwendungen		(56)	(43)
Währungsverluste		(4)	(2)
Finanzergebnis	[6.5]	(48)	(34)
Ergebnis vor Steuern		(311)	(655)
Ertragsteuern	[6.6]	(72)	(34)
Periodenergebnis		(383)	(689)
Den Eigentümern der Muttergesellschaft zuzurechnendes Periodenergebnis		(383)	(689)
Periodenergebnis		(383)	(689)
Ergebnis je Aktie	[9]		
Unverwässertes Ergebnis je Aktie in EUR		(0,13)	(0,43)
Verwässertes Ergebnis je Aktie in EUR		(0,13)	(0,43)

1 In der vorliegenden Konzerngewinn- und Verlustrechnung zum 31. Dezember 2015 wurden die Vorjahreswerte zum 31. Dezember 2014 gem. IFRS 3 retrospektiv angepasst. Für detaillierte Informationen hinsichtlich der Veränderung der veröffentlichten Werte wird auf Anhang Nr. 7 Unternehmenszusammenschlüsse verwiesen.

Konzerngesamtergebnisrechnung

(In Millionen EUR)	Anhang	1. Januar bis 31. Dezember	
		2015	2014 ¹
Periodenergebnis		(383)	(689)
Sonstiges Ergebnis			
Posten, die nicht in den Gewinn/(Verlust) umgegliedert werden		7	(31)
Neubewertung von leistungsorientierten Plänen	[5.12]	11	(45)
Ertragsteuereffekte	[5.12]	(3)	15
Sonstiges Ergebnis		7	(31)
Gesamtergebnis		(375)	(720)
Den Eigentümern der Muttergesellschaft zuzurechnendes Gesamtergebnis		(375)	(720)
Gesamtergebnis		(375)	(720)

¹ In der vorliegenden Konzerngesamtergebnisrechnung zum 31. Dezember 2015 wurden die Vorjahreswerte zum 31. Dezember 2014 gem. IFRS 3 retrospektiv angepasst. Für detaillierte Informationen hinsichtlich der Veränderung der veröffentlichten Werte wird auf Anhang Nr. 7 Unternehmenszusammenschlüsse verwiesen.

Konzerneigenkapital- veränderungsrechnung

(In Millionen EUR)	Gezeichnetes Kapital	Kapital- rücklagen	Gewinn- rücklagen	Gesamtes den Eigentümern der Mutter- gesellschaft zuzuord- nendes Eigenkapital	Eigenkapital
Stand 1. Januar 2014	1.117	–	4.882	5.999	5.999
Periodenergebnis ¹	–	0	(689)	(689)	(689)
Sonstiges Ergebnis	–	–	(31)	(31)	(31)
Gesamtergebnis	–	0	(720)	(720)	(720)
Dividende	–	–	(525)	(525)	(525)
Kapitalerhöhungen	1.858	4.832	–	6.690	6.690
Kosten der Kapitalerhöhungen	–	(33)	–	(33)	(33)
Sonstige Veränderungen	–	–	1	1	1
Stand 31. Dezember 2014	2.975	4.800	3.637	11.412	11.412
Stand 1. Januar 2015	2.975	4.800	3.637	11.412	11.412
Periodenergebnis	–	–	(383)	(383)	(383)
Sonstiges Ergebnis	–	–	7	7	7
Gesamtergebnis	–	–	(375)	(375)	(375)
Dividende	–	–	(714)	(714)	(714)
Sonstige Veränderungen	–	–	(2)	(2)	(2)
Stand 31. Dezember 2015	2.975	4.800	2.546	10.321	10.321

¹ In der vorliegenden Konzerneigenkapitalveränderungsrechnung zum 31. Dezember 2015 wurden die Vorjahreswerte zum 31. Dezember 2014 gem. IFRS 3 retrospektiv angepasst. Für detaillierte Informationen hinsichtlich der Veränderung der veröffentlichten Werte wird auf Anhang Nr. 7 Unternehmenszusammenschlüsse verwiesen.

Konzernkapital- flussrechnung

(In Millionen EUR)	1. Januar bis 31. Dezember	
	2015	2014 ¹
Cashflow aus der betrieblichen Tätigkeit		
Periodenergebnis	(383)	(689)
Überleitung vom Periodenergebnis		
Finanzergebnis	48	34
Gewinne aus dem Verkauf von Vermögenswerten	(14)	(0)
Ertragsteuerergebnis	72	34
Abschreibungen	2.067	1.300
Nachträgliche Kaufpreisanpassung ³	(102)	–
Veränderung des Working Capital		
Sonstige kurzfristige und langfristige Vermögenswerte	36	(89)
Sonstige langfristige Verbindlichkeiten und Rückstellungen	(82)	609
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten und Rückstellungen	127	241
Sonstige		
Gezahlte Steuern	0	(6)
Erhaltene Zinsen	15	10
Gezahlte Zinsen ⁴	(47)	(34)
Erwerb von E-Plus ³	102	–
Cashflow aus der betrieblichen Tätigkeit	1.838	1.410
Cashflow aus der Investitionstätigkeit		
Einzahlung aus der Veräußerung von Sachanlagen und immateriellen Vermögenswerten	0	1
Auszahlungen für Investitionen im Rahmen von Mobilfunk-Frequenzauktionen ⁴	(978)	–
Auszahlungen für Investitionen in Sachanlagen und immateriellen Vermögenswerten	(1.083)	(689)
Einzahlungen aus der Veräußerung von Unternehmen ²	57	–
Erwerb von E-Plus abzgl. übernommener Zahlungsmittel ³	30	(3.239)
Ein-/Auszahlungen für finanzielle Vermögenswerte	(10)	4
Cashflow aus der Investitionstätigkeit	(1.984)	(3.924)
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit		
Auszahlungen für Kosten der Kapitalerhöhungen	(6)	(25)
Einzahlungen aus den Kapitalerhöhungen	–	3.620
Einzahlungen aus der Aufnahme für verzinsliche Schulden	350	700
Auszahlungen aus der Tilgung von verzinslichen Schulden	(653)	(246)
Dividendenzahlungen	(714)	(525)
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit	(1.023)	3.523
Abzüglich Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente von zur Veräußerung gehaltenen Vermögenswerten und Verbindlichkeiten (siehe Anhang Nr. 8 Aufgegebene Geschäftsbereiche sowie Veräußerungsgruppen)	–	(16)
Nettozunahme/(-abnahme) von Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten	(1.169)	994
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zu Beginn des Berichtszeitraums	1.702	709
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente am Ende des Berichtszeitraums (ohne zur Veräußerung gehaltene Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente)	533	1.702

1 In der vorliegenden Konzernkapitalflussrechnung zum 31. Dezember 2015 wurden die Vorjahreswerte zum 31. Dezember 2014 gem. IFRS 3 retrospektiv angepasst. Für detaillierte Informationen hinsichtlich der Veränderung der veröffentlichten Werte wird auf Anhang Nr. 7 Unternehmenszusammenschlüsse verwiesen.

2 Zum 31. Dezember 2014 waren in den zur Veräußerung gehaltenen Vermögensgegenständen Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente in Höhe von 16 Mio. EUR enthalten, die im Zuge der Transaktion übertragen wurden. Daher betrug der Nettozahlungsmittelzufluss 41 Mio. EUR.

3 Im Geschäftsjahr 2015 wurde mit der KPN eine Einigung über den finalen Kaufpreis erzielt. Der vorläufig bestimmte Kaufpreis hat sich im Geschäftsjahr 2015 um 134 Mio. EUR reduziert. Der Zahlungseingang in Höhe von 104 Mio. EUR abzüglich Kosten im Rahmen des Einigungsverfahrens in Höhe von 2 Mio. EUR wird im Cashflow aus der betrieblichen Tätigkeit ausgewiesen. Die verbleibenden 30 Mio. EUR werden im Cashflow aus Investitionstätigkeit ausgewiesen.

4 Der Gesamtbetrag der im Geschäftsjahr 2015 gezahlten Zinsen beträgt 50 Mio. EUR und wird in der Konzernkapitalflussrechnung in der Position gezahlte Zinsen 47 Mio. EUR sowie in der Position Auszahlungen für Investitionen im Rahmen von Mobilfunk-Frequenzauktionen 2 Mio. EUR ausgewiesen.

Konzernanhang_

für das

Geschäftsjahr 2015

1.

Berichtendes Unternehmen

Der Konzernabschluss der Telefónica Deutschland Holding AG wurde für das zum 31. Dezember 2015 abgeschlossene Geschäftsjahr erstellt und umfasst die Telefónica Deutschland Holding AG (nachfolgend auch Telefónica Deutschland) und ihre Tochtergesellschaften sowie gemeinschaftliche Tätigkeiten (gemeinsam die Telefónica Deutschland Group oder Gruppe).

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

Die Firma lautet „Telefónica Deutschland Holding AG“. Sitz der Gesellschaft ist München, Deutschland. Die Telefónica Deutschland Holding AG ist im Handelsregister des Amtsgerichts München unter HRB 201055 eingetragen. Die Gesellschaft hat die Geschäftsanschrift Georg-Brauchle-Ring 23–25, 80992 München, Deutschland (Telefonnummer: +49 (0)89 2442-0; [WWW.TELEFONICA.DE](http://www.telefonica.de)). Die Telefónica Deutschland Holding AG wurde auf unbestimmte Zeit errichtet.

Das Geschäftsjahr der Gesellschaft entspricht dem Kalenderjahr (1. Januar bis 31. Dezember).

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

Das Grundkapital der Telefónica Deutschland Holding AG zum 31. Dezember 2015 beträgt 2.974.554.993 EUR und ist eingeteilt in 2.974.554.993 nennwertlose Namensaktien mit einem anteiligen Betrag am Grundkapital von jeweils 1,00 EUR. In der Hauptversammlung gewährt jede Stückaktie grundsätzlich eine Stimme.

Zum 31. Dezember 2015 befanden sich 21,32 % der Aktien im Freefloat. 63,22 % wurden von der Telefónica Germany Holdings Limited, Slough, Vereinigtes Königreich (Telefónica Germany Holdings Limited) gehalten, einer indirekten hundertprozentigen Tochtergesellschaft der Telefónica, S.A., Madrid, Spanien (Telefónica, S.A.). Die restlichen 15,46 % wurden von der Koninklijke KPN N.V., Den Haag, Niederlande (KPN), gehalten.

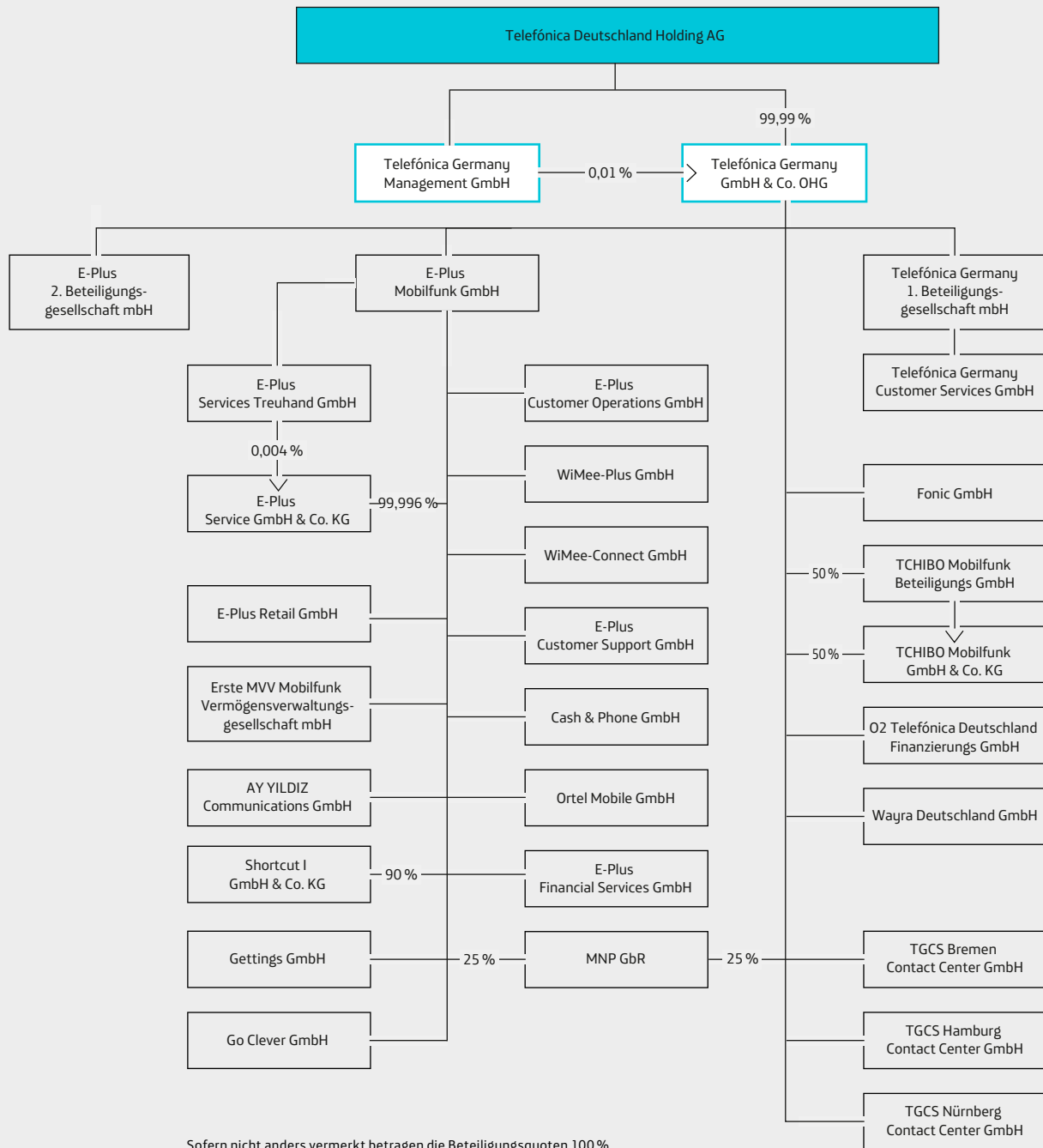
Zum 31. Dezember 2015 verfügte die Telefónica Deutschland Holding AG über ein Genehmigtes Kapital 2012/I in Höhe von 292.808.507 EUR.

Telefónica Deutschland Holding AG verfügt zum 31. Dezember 2015 über ein Bedingtes Kapital 2014/1 in Höhe von 558.472.700 EUR.

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

Die Telefónica Deutschland Group, zu der seit dem 1. Oktober 2014 auch die E-Plus Mobilfunk GmbH, Düsseldorf (E-Plus), mit ihren unmittelbaren und mittelbaren Tochtergesellschaften (E-Plus Gruppe) gehört, ist seit dem Erwerb der E-Plus einer der drei führenden integrierten Netzbetreiber in Deutschland. Die Telefónica Deutschland Group bietet Privat- und Geschäftskunden Sprach-, Daten- und Mehrwertdienste im Mobilfunk- und Festnetz an. Darüber hinaus zählt die Telefónica Deutschland Group zu den führenden Wholesale-Anbietern in Deutschland. Den Wholesale-Partnern wird Zugang zu der eigenen Infrastruktur und zu den eigenen Dienstleistungen angeboten. Die Telefónica Deutschland Group ist Teil der Telefónica, S.A. Group, eines der größten Telekommunikationsunternehmen der Welt.

Zum 31. Dezember 2015 waren die im Konzernabschluss der Telefónica Deutschland Group enthaltenen Gesellschaften entsprechend dem nachstehenden Organigramm organisiert:



Der Verkauf der yourfone GmbH an Drillisch wurde am 2. Januar 2015 vollzogen (siehe Anhang Nr. 2 Wesentliche Ereignisse und Geschäftsvorfälle des Geschäftsjahres).

Im Geschäftsjahr 2015 wurden die simyo GmbH, die E-Plus 1. Beteiligungsgesellschaft mbH und die BLAU Mobilfunk GmbH mit Wirkung zum 30. Juni 2015 mit der Telefónica Germany GmbH & Co. OHG verschmolzen. Zuvor war die blau Service GmbH auf die BLAU Mobilfunk GmbH verschmolzen worden.

2.

Wesentliche Ereignisse und Geschäftsvorfälle des Geschäftsjahres

Integration und Transformation der E-Plus schreiten voran

Der Formwechsel der E-Plus Mobilfunk in eine GmbH wurde am 26. Januar 2015 im Handelsregister eingetragen. Am 4. Februar 2015 wurde ein Ergebnisabführungsvertrag mit der Telefónica Germany GmbH & Co. OHG mit Wirkung zum 1. Januar 2015 geschlossen, sodass mit Wirkung zum 1. Januar 2015 die E-Plus Mobilfunk GmbH einschließlich deren Organgesellschaften in die ertragsteuerliche Organschaft der Telefónica Deutschland Group einbezogen wird.

yourfone an Drillisch veräußert

Der Vollzug des Verkaufs der yourfone GmbH an Drillisch erfolgte am 2. Januar 2015. Die Telefónica Deutschland Group verzeichnete im Berichtszeitraum Nettozuflüsse in Höhe von 57 Mio. EUR aus dem Verkauf und erzielte einen Veräußerungsgewinn in Höhe von 15 Mio. EUR, der in der Konzerngewinn- und Verlustrechnung unter der Position sonstige Erträge erfasst wurde.

Rahmensozialplan verabschiedet

Vorstand und Betriebsräte der Telefónica Deutschland Group einigten sich im Februar 2015 auf einen bis Ende 2018 geltenden Rahmensozialplan. Auf Basis der darin getroffenen Regelungen konnte die Umsetzung des Abfindungsprogramms 2015 für circa 800 Vollzeitstellen wie geplant im ersten Quartal 2015 starten und im Berichtszeitraum nahezu vollständig abgeschlossen werden.

Schuldscheindarlehen und Namensschuldverschreibung platziert

Die Telefónica Deutschland Group schloss am 13. März 2015 eine Erstplatzierung von Schuldscheindarlehen und Namensschuldverschreibungen ab. Die Transaktion wurde mit einem Zielvolumen von 250 Mio. EUR am 2. Februar 2015 angekündigt und auf Basis einer hohen Überzeichnung mit einem Volumen von 300 Mio. EUR abgeschlossen.

Im Format Schuldscheindarlehen wurden unbesicherte Tranchen mit Laufzeiten von fünf, acht und zehn Jahren begeben, jeweils sowohl mit variabler wie mit fester Verzinsung. Im Format Namensschuldverschreibung wurden unbesicherte Tranchen mit fester Verzinsung mit Laufzeiten von 12, 15 und 17 Jahren begeben. Alle Tranchen wurden von der Telefónica Germany GmbH & Co. OHG, München, ausgegeben.

Die Verzinsung der fixen Tranche mit einem Nominalwert in Höhe von 52 Mio. EUR mit fünfjähriger Laufzeit beträgt 0,961 %, die Verzinsung der variablen Tranche mit einem Nominalwert in Höhe von 60,5 Mio. EUR 6-Monats Euribor + 65 bps Marge.

Die Verzinsung der fixen Tranche mit einem Nominalwert in Höhe von 19,5 Mio. EUR mit achtjähriger Laufzeit beträgt 1,416 %, die Verzinsung der variablen Tranche mit einem Nominalwert in Höhe von 1,5 Mio. EUR 6-Monats Euribor + 85 bps Marge.

Die Verzinsung der fixen Tranche mit einem Nominalwert in Höhe von 29,5 Mio. EUR mit zehnjähriger Laufzeit beträgt 1,769 %, die Verzinsung der variablen Tranche mit einem Nominalwert in Höhe von 9 Mio. EUR 6-Monats Euribor + 105 bps Marge.

Das Volumen der 12-, 15-, und 17-jährigen Tranchen beträgt jeweils 3 Mio. EUR, 33 Mio. EUR und 92 Mio. EUR, die jeweilige Verzinsung beträgt 2,000 %, 2,250 % und 2,375 %.

Alle Tranchen wurden zu par ausgegeben.

Die Schuldscheindarlehen und Namensschuldverschreibungen können in einem Mindestbetrag von 500.000 EUR übertragen werden.

Der Emissionserlös der Gesamttransaktion wurde für allgemeine Unternehmenszwecke verwendet.

Veränderung im Aufsichtsrat der Telefónica Deutschland

María Pilar López Álvarez schied zum Ablauf der ordentlichen Hauptversammlung vom 12. Mai 2015 aus dem Aufsichtsrat der Telefónica Deutschland aus.

Zu ihrer Nachfolgerin wurde Laura Abasolo García de Baquedano gewählt. Ihre Amtszeit endet mit der ordentlichen Hauptversammlung, die über die Entlastung für das Geschäftsjahr 2016 beschließt.

Hauptversammlung beschließt über Dividende von 0,24 EUR je Stückaktie

Am 12. Mai 2015 fand die ordentliche Hauptversammlung der Telefónica Deutschland über das Geschäftsjahr 2014 statt. Neben der Vorlage des Jahres- und Konzernabschlusses der Telefónica Deutschland sowie der Wahl eines neuen Aufsichtsratsmitglieds wurde unter anderem eine Dividende von 0,24 EUR je dividendenberechtigter Stückaktie, insgesamt 713.893.198,32 EUR, beschlossen. Die Dividende wurde am 13. Mai 2015 an die Aktionäre ausgezahlt.

Mobilfunk-Frequenzauktion: Telefónica Deutschland Group sichert sich wertvolles Spektrum

Die BNetzA ließ mit Entscheidung vom 22. April 2015 die Telefónica Deutschland Group zur Auktion der Frequenzen in den Bereichen 700 MHz, 900 MHz, 1,8 GHz sowie 1,5 GHz zu. Die Auktion begann am 27. Mai 2015 und endete am 19. Juni 2015.

Im Rahmen der Mobilfunk-Frequenzauktion hat die Telefónica Deutschland Group zwei gepaarte Blöcke im 700 MHz-Bereich, zwei gepaarte Blöcke im 900 MHz-Bereich sowie zwei gepaarte Blöcke im 1,8 GHz-Bereich für insgesamt rund 1.198 Mio. EUR ersteigert.

National Roaming verbessert Netzqualität für alle Kunden

Bis Ende Mai 2015 wurden die UMTS-Netze der bisherigen Telefónica Deutschland Group (O₂) und der E-Plus Gruppe (E-Plus) für alle Kunden der Gruppe geöffnet, wodurch erstmals die Stärke beider Netze gebündelt wurde. Den Kunden aller eigenen Marken und Partnermarken kann dadurch in städtischen Gebieten die dichteste und auf dem Land eine deutlich ausgeweitete UMTS-Netzinfrastruktur angeboten werden. Mit diesem Schritt verbessert sich das Nutzererlebnis bei mobilen Datendiensten auch dort, wo unsere Kunden noch keine LTE-Versorgung haben.

Abschluss neuer Lieferantenverträge zum Ausbau des Mobilfunknetzes

Im zweiten Quartal 2015 schloss die Telefónica Deutschland Group Vereinbarungen mit unterschiedlichen Lieferanten betreffend Equipment und Dienstleistungen für das Mobilfunknetz der Telefónica Deutschland Group. Damit wurde eine weitere Voraussetzung für die Umsetzung der Integration der Mobilfunknetze der bisherigen Telefónica Deutschland Group (O₂) und der E-Plus Gruppe (E-Plus) sowie für den weiteren beschleunigten Ausbau von LTE geschaffen. Unter diesen Vereinbarungen werden die Lieferanten im Leistungszeitraum 2015 bis 2018 Radio Access Network Equipment liefern sowie Dienstleistungen im Bereich Netzaufbau und Netzinstandhaltung für die Telefónica Deutschland Group erbringen.

Weitergabe von Mobilfunkstandorten

Die Telefónica Deutschland Group reichte im Rahmen der Netzintegration rund 7.700 Mobilfunkstandorte an die Deutsche Telekom weiter. Eine entsprechende Vereinbarung wurde am 17. Juli 2015 unterzeichnet. Das Unternehmen realisiert mit der Transaktion wie geplant einen Teil der angekündigten Synergien aus der Netzintegration. Außerdem kann die Telefónica Deutschland Group Ressourcen, die für den Abbau

dieser doppelt vorhandenen Standorte erforderlich gewesen wären, zusätzlich für den beschleunigten LTE-Ausbau nutzen. Die Telefónica Deutschland Group kann die Standorte ohne Einschränkung im Zuge der Integration der Netze von O₂ und E-Plus weiter nutzen, bis sie nicht mehr benötigt werden. Aus der Umsetzung der Transaktion wurden Aufwendungen für Restrukturierung im Rahmen der Netzoptimierung im mittleren zweistelligen Millionenbereich erfasst. Die finanziellen Effekte des Transfers sind in den bereits kommunizierten Synergieerwartungen im Zuge der Netzintegration enthalten.

Der Vollzug der Weitergabe von Mobilfunkstandorten an die Deutsche Telekom erfolgte am 1. Oktober 2015.

Beginn der Nutzung von Netzkapazität durch Drillisch

Im Zuge des Zusammenschlusses mit der E-Plus Gruppe und dem kartellrechtlichen Freigabeprozess verpflichtete sich die Telefónica Deutschland Group, einen Teil ihrer Netzkapazität abzugeben. Die Telefónica Deutschland Group hatte dazu mit Drillisch in 2014 einen sogenannten Mobile Bitstream Access Mobile Virtual Network Operator Vertrag (MBA MVNO) abgeschlossen (siehe Geschäftsbericht 2014, Abschnitt 2.2 Überblick über das Geschäftsjahr 2014 – Wesentliche Ereignisse). Seit dem 1. Juli 2015 kann Drillisch nun wie geplant gemäß dem vereinbarten Mobile Bitstream Access Modell auf die Netzkapazität der Telefónica Deutschland Group zugreifen.

Dividendenvorschlag für das Geschäftsjahr 2015

Der Vorstand der Telefónica Deutschland veröffentlichte am 5. November 2015 seine Absicht, der nächsten ordentlichen Hauptversammlung, die für den 19. Mai 2016 geplant ist, eine Bardividende in Höhe von 0,24 EUR pro Aktie vorzuschlagen.

Einigung über nachträgliche Kaufpreisanpassung mit KPN

Gemäß Vereinbarung vom 23. Juli 2013 in der Änderungsfassung vom 26. und 28. August sowie 5. Dezember 2013, 24. März, 7. August, 30. September 2014 und 18. Juni 2015 schlossen die Telefónica Deutschland, Telefónica, S.A. und Koninklijke KPN N.V., Den Haag, Niederlande (KPN) einen Vertrag über den Erwerb von KPNs deutschem Mobilfunkgeschäft E-Plus durch die Telefónica Deutschland.

Im Dezember 2015 einigten sich KPN und Telefónica Deutschland dem Kaufvertrag entsprechend über eine nachträgliche Kaufpreisanpassung. Die angepasste Barkomponente des Kaufpreises beträgt demnach 3.501.027.199,20 EUR.

3.

Grundlage der Erstellung

Der Konzernabschluss der Telefónica Deutschland Holding AG wird in Übereinstimmung mit den von der Europäischen Union (EU) umgesetzten International Financial Reporting Standards (IFRS) erstellt.

Außerdem stimmen die Bilanzierungs- und Bewertungsgrundlagen mit den Vorjahresangaben des veröffentlichten Konzernabschlusses, für das zum 31. Dezember 2014 endende Geschäftsjahr, überein. Ausnahme hiervon sind die Änderungen der IFRS und die Bewertungsänderungen wie sie unter Anhang Nr. 4 (Buchstabe a) und g) Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze) dargestellt sind. Darüber hinaus werden die ergänzenden handelsrechtlichen Vorschriften gemäß § 315 a Abs. 1 HGB angewandt.

Der Konzernabschluss der Telefónica Deutschland Holding AG wurde am 5. Februar 2016 an den Aufsichtsrat weitergeleitet.

Funktionale Währung und Berichtswährung

Der vorliegende Konzernabschluss wird in Euro dargestellt, der die funktionale Währung der Telefónica Deutschland Group und aller Gesellschaften der Telefónica Deutschland Group ist.

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

Sonstiges

In der Konzernbilanz werden gemäß IAS 1 – Vermögenswerte und Schulden nach ihren Fristigkeiten gegliedert. Die Konzerngewinn- und Verlustrechnung wird nach dem Gesamtkostenverfahren aufgestellt.

Vergleichsinformationen

Die im vorliegenden Konzernabschluss dargestellte Konzernbilanz bezieht sich auf Informationen zum 31. Dezember 2015, die mit Informationen zum 31. Dezember 2014¹ verglichen werden.

Durch den Zusammenschluss mit der E-Plus Gruppe zum 1. Oktober 2014 haben sich die Konzerngewinn- und Verlustrechnung, die Konzerngesamtergebnisrechnung, die Konzernkapitalflussrechnung sowie die Konzerneigenkapitalveränderungsrechnung der Telefónica Deutschland Group maßgeblich verändert, sodass eine Vergleichbarkeit erschwert ist. Da die Integration der E-Plus Gruppe rasch voranschreitet, ist ein separater Ausweis der ehemaligen E-Plus Gruppe aus unserer Sicht nicht sachgerecht.

Saisonale Geschäftstätigkeit

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

4.

Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze

Die wesentlichen zur Erstellung des beigefügten Konzernabschlusses angewandten Rechnungslegungsmethoden stellen sich wie folgt dar:

a) Unternehmenserwerbe

Unternehmenszusammenschlüsse werden nach der Erwerbsmethode bilanziert. Telefónica Deutschland als Erwerber und das erworbene Unternehmen können eine Beziehung haben, die bereits bestand, bevor ein Unternehmenszusammenschluss beabsichtigt war. Wenn der Unternehmenszusammenschluss tatsächlich zum Ausgleich einer solchen zuvor bestehenden Beziehung führt, erfasst Telefónica Deutschland als Erwerber daraus einen Gewinn oder Verlust. Die Anschaffungskosten einer Akquisition bemessen sich nach den beizulegenden Zeitwerten der abgegebenen Vermögenswerte und der eingegangenen oder übernommenen Verbindlichkeiten zum Erwerbszeitpunkt. Eine vereinbarte bedingte Gegenleistung von Telefónica Deutschland als Erwerber wird zum Erwerbszeitpunkt mit dem beizulegenden Zeitwert erfasst. Spätere Änderungen des beizulegenden Zeitwerts einer bedingten Gegenleistung, die einen Vermögenswert oder eine Schuld darstellt, werden entweder erfolgswirksam oder als Veränderung im sonstigen Ergebnis erfasst. Eine bedingte Gegenleistung, die als Eigenkapital eingestuft ist, wird nicht neu bewertet, und ihre spätere Abgeltung wird im Eigenkapital bilanziert.

Transaktionskosten werden zum Zeitpunkt ihres Entstehens aufwandswirksam erfasst. Die bei einem Unternehmenszusammenschluss erworbenen, identifizierbaren Vermögenswerte sowie die übernommenen Schulden, einschließlich Eventualverbindlichkeiten, bewertet Telefónica Deutschland erstmalig mit ihren beizulegenden Zeitwerten zum Erwerbszeitpunkt.

¹ In dem vorliegenden Konzernabschluss zum 31. Dezember 2015 wurden die Vorjahreswerte zum 31. Dezember 2014 gem. IFRS 3 retrospektiv angepasst. Für detaillierte Informationen hinsichtlich der Veränderung der veröffentlichten Werte wird auf Anhang Nr. 7 Unternehmenszusammenschlüsse verwiesen.

b) Geschäfts- oder Firmenwerte

Für Unternehmenszusammenschlüsse nach dem 1. Januar 2010, dem Zeitpunkt des Inkrafttretens des überarbeiteten IFRS 3 Unternehmenszusammenschlüsse, stellt der Geschäfts- oder Firmenwert den Betrag dar, um den die Anschaffungskosten die beizulegenden Zeitwerte der erworbenen identifizierbaren Vermögenswerte und übernommenen Schulden zum Erwerbszeitpunkt übersteigen. Bei den Anschaffungskosten handelt es sich um die Summe aus beizulegendem Zeitwert der erbrachten Gegenleistung und dem den bestehenden Anteilen ohne beherrschenden Einfluss zugeordneten Wert. Bei jedem Unternehmenszusammenschluss bewertet die Telefónica Deutschland Group die Anteile ohne beherrschenden Einfluss entweder zum beizulegenden Zeitwert oder zum entsprechenden Anteil des identifizierbaren Nettovermögens des erworbenen Unternehmens. Nach dem erstmaligen Ansatz wird der Geschäfts- oder Firmenwert abzüglich kumulierter Wertminderungsaufwendungen angesetzt. Wann immer eine Beteiligung am erworbenen Unternehmen vor dem Unternehmenszusammenschluss gehalten wird (bei sukzessiven Unternehmenszusammenschlüssen), wird der Buchwert eines solchen zuvor gehaltenen Eigenkapitalanteils zum beizulegenden Zeitwert am Erwerbszeitpunkt neu bestimmt und der daraus resultierende Gewinn oder Verlust ggf. erfolgswirksam erfasst. Für Übernahmen nach dem 1. Januar 2004, dem Zeitpunkt des Übergangs auf IFRS, und vor dem 1. Januar 2010, dem Zeitpunkt des Inkrafttretens des überarbeiteten IFRS 3 Unternehmenszusammenschlüsse, stellt der Geschäfts- oder Firmenwert den Betrag dar, um den die Anschaffungskosten inklusive Transaktionskosten den Anteil des erwerbenden Unternehmens an den beizulegenden Zeitwerten der identifizierbaren Vermögenswerte, Schulden und Eventualschulden des erworbenen Unternehmens zum Erwerbszeitpunkt übersteigen. Nach erstmaligem Ansatz wird der Geschäfts- oder Firmenwert abzüglich kumulierter Wertminderungsaufwendungen ausgewiesen.

In allen Fällen wird der Geschäfts- oder Firmenwert als Vermögenswert in der Währung des jeweiligen erworbenen Unternehmens angesetzt.

Geschäfts- oder Firmenwerte werden nicht planmäßig abgeschrieben, sondern einmal jährlich einem Werthaltigkeitstest unterzogen. Darüber hinaus wird ein Werthaltigkeitstest durchgeführt, wenn Ereignisse oder Umstände darauf hindeuten, dass der Buchwert höher ist als der erzielbare Betrag (siehe Anhang Nr. 5.1 Geschäfts- oder Firmenwerte).

c) Sonstige immaterielle Vermögenswerte

Sonstige immaterielle Vermögenswerte werden mit ihren Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten abzüglich kumulierter Abschreibungen und kumulierter Wertminderungsaufwendungen angesetzt. Folgekosten für bereits bilanzierte sonstige immaterielle Vermögenswerte werden nur aktiviert, wenn diese Kosten den künftigen wirtschaftlichen Nutzen aus den entsprechenden Vermögenswerten erhöhen. Aufwendungen für selbst geschaffene Geschäfts- oder Firmenwerte und Markenzeichen werden erfolgswirksam als Aufwand in der Konzerngewinn- und Verlustrechnung erfasst.

Fremdkapitalkosten i.S.d. IAS 23, die direkt dem Erwerb, dem Bau oder der Herstellung eines qualifizierten Vermögenswerts zugeordnet werden können, werden als Teil der Anschaffungs- und Herstellungskosten aktiviert.

Die Nutzungsdauern, entweder begrenzt oder unbestimmt, werden für jeden sonstigen immateriellen Vermögenswert individuell festgelegt. Die Telefónica Deutschland Group hat keine sonstigen immateriellen Vermögenswerte mit unbestimmten Nutzungsdauern erfasst. Sonstige immaterielle Vermögenswerte mit begrenzter Nutzungsdauer werden über die wirtschaftliche Nutzungsdauer planmäßig abgeschrieben und auf eine mögliche Wertminderung überprüft, wenn Ereignisse oder Umstände darauf hindeuten, dass der Buchwert nicht wieder erzielt werden kann. Noch nicht nutzbare sonstige immaterielle Vermögenswerte werden darüber hinaus einem jährlichen Werthaltigkeitstest unterzogen. Die Restbuchwerte der Vermögenswerte, Nutzungsdauern und Abschreibungsmethoden werden am Ende eines jeden Geschäftsjahres überprüft und ggf. prospektiv angepasst.

Lizenzen

Hierunter sind im Wesentlichen Anschaffungskosten für Vereinbarungen der für die Erbringung von Telekommunikationsdiensten durch verschiedene Behörden gewährten Lizenzen zu subsumieren sowie Werte, die den von bestimmten Unternehmen gehaltenen Lizenzen zu dem Zeitpunkt zugeordnet wurden, zu dem sie in die Telefónica Deutschland Group einbezogen wurden.

Diese Lizenzen werden mit Beginn der wirtschaftlichen Verwertung über die Laufzeit linear abgeschrieben (14 bis 20 Jahre).

Kundenstämme

Hierbei handelt es sich in erster Linie um die Verteilung der Anschaffungskosten, die den im Zuge von Unternehmenszusammenschlüssen erworbenen Kunden zurechenbar sind, sowie den Anschaffungswert dieser Art von Vermögenswerten im Rahmen von Akquisition, die zu einer Gegenleistung an Dritte führt. Die Abschreibungen erfolgen linear über die geschätzte Dauer der Kundenbeziehung (im Wesentlichen neun bis zehn Jahre).

Software

Software wird zu Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten angesetzt und über ihre Nutzungsdauer linear abgeschrieben. Die geschätzte Nutzungsdauer liegt in der Regel zwischen zwei und fünf Jahren.

Markennamen

Hierunter fallen Markennamen, welche im Rahmen von Unternehmenstransaktionen erworben und somit aktiviert wurden. Die Markennamen werden linear über die voraussichtliche wirtschaftliche Nutzung abgeschrieben (drei bis 20 Jahre).

d) Sachanlagen

Sachanlagen werden zu Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten abzüglich kumulierter planmäßiger Abschreibungen und kumulierter Wertminderungsaufwendungen angesetzt. Grundstücke werden nicht planmäßig abgeschrieben.

Die Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten umfassen externe und interne Kosten, die sich aus eingesetztem Lagermaterial, Fertigungslöhnen bei der Installation und dem zurechenbaren Teil der Gemeinkosten für die entsprechende Investition zusammensetzen. Die beiden letzteren Positionen werden als Erlöse in sonstige Erträge – aktivierte Eigenleistungen erfasst.

Die Anschaffungs- und Herstellungskosten umfassen darüber hinaus ggf. die bei der erstmaligen Erfassung geschätzten Kosten für Abbau, Beseitigung des Gegenstands sowie Kosten für die Wiederherstellung des Standorts, auf welchem der Gegenstand sich befindet, sofern die Gesellschaft durch Erwerb oder Nutzung dazu verpflichtet ist, diese Kosten zu tragen. Die sich hieraus in den Folgejahren ergebenden Bewertungsänderungen werden ebenfalls dem dazugehörigen Vermögenswert zugerechnet.

Die Kosten der Erweiterung, Modernisierung oder Verbesserung, die zur Erhöhung der Produktivität, Kapazität und Effizienz oder zu einer Verlängerung der Nutzungsdauer für den Vermögenswert führen, werden aktiviert, sofern die Ansatzkriterien erfüllt sind.

Kosten für Instandhaltung und Wartung werden erfolgswirksam erfasst.

Besteht ein Vermögenswert des Sachanlagevermögens aus mehreren Komponenten mit unterschiedlichen Nutzungsdauern, wird jeder Teil des Vermögenswerts mit einem bedeutsamen Anschaffungswert getrennt beurteilt und über den Zeitraum der Nutzungsdauer der einzelnen Komponente entsprechend abgeschrieben (sogenannter Komponentenansatz).

Die Telefónica Deutschland Group beurteilt die Notwendigkeit, eine außerordentliche Abschreibung des Buchwerts jeder Sachanlage auf ihren erzielbaren Betrag vorzunehmen, sofern Anhaltspunkte dafür vorliegen, dass der Buchwert des Vermögenswerts den höheren der beiden Beträge aus beizulegendem Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten und dem Nutzungswert überschreitet. Entfallen die Gründe für die außerordentliche Abschreibung, wird diese aufgehoben (siehe Abschnitt e)).

Sobald sich die Sachanlagen in betriebsbereitem Zustand befinden, schreibt die Telefónica Deutschland Group diese unter Zugrundelegung der folgenden geschätzten Nutzungsdauern der Vermögenswerte linear ab. Die Nutzungsdauern werden auf Grundlage von technischen Studien berechnet, die unter Berücksichtigung des technologischen Fortschritts und des Abbauwerts regelmäßig überprüft und ggf. aktualisiert werden:

	Erwartete Nutzungsdauer (In Jahren)
Gebäude	5–20
Technische Anlagen und Maschinen (einschl. Telefonanlagen, Netze und Teilnehmergeräte)	5–20
Betriebs- und Geschäftsausstattung, Werkzeuge und Sonstiges	2–10

Geschätzte Restwerte von Vermögenswerten sowie Abschreibungsmethoden werden ebenfalls regelmäßig überprüft und ggf. am Ende eines jeden Geschäftsjahres prospektiv angepasst.

e) Außerplanmäßige Wertminderungen von Sachanlagen, Geschäfts- oder Firmenwerten sowie von sonstigen immateriellen Vermögenswerten

Geschäfts- oder Firmenwerte sowie noch nicht nutzbare immaterielle Vermögenswerte werden jährlich zum Bilanzstichtag oder bei Vorliegen von Anhaltspunkten auf Wertminderung überprüft. Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte mit einer bestimmten Nutzungsdauer werden nur dann einem Werthaltigkeitstest unterzogen, sofern zum Bilanzstichtag Anhaltspunkte für eine Wertminderung vorliegen. Vermögenswerte werden entweder einzeln oder auf Ebene der zahlungsmittelgenerierenden Einheit, der sie zuzuordnen sind, auf Werthaltigkeit getestet, Geschäfts- oder Firmenwerte ausschließlich auf Ebene der zahlungsmittelgenerierenden Einheit, der sie zuzuordnen sind, oder einer Gruppe von zahlungsmittelgenerierenden Einheiten. Ein Wertminderungsbedarf entsteht dann, wenn der Buchwert eines Vermögenswerts bzw. einer zahlungsmittelgenerierenden Einheit ihren erzielbaren Betrag übersteigt. Der erzielbare Betrag wird dabei als der höhere Betrag aus dem beizulegenden Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten und dem Nutzungswert ermittelt.

Der Wertminderungstest von Geschäfts- oder Firmenwerten erfolgt auf der niedrigsten Ebene innerhalb des Unternehmens, auf welcher der Geschäfts- oder Firmenwert für interne Managementzwecke überwacht wird, muss jedoch zumindest auf Segmentebene durchgeführt werden. Unterschreitet der erzielbare Betrag einer zahlungsmittelgenerierenden Einheit mit zugeordnetem Geschäfts- oder Firmenwert den Buchwert der Einheit, ist in Höhe der Differenz ein ergebniswirksamer Wertminderungsaufwand zu erfassen. Sofern die Abschreibung den Wert des Geschäfts- oder Firmenwerts übersteigt, wird der Restbetrag proportional zu den jeweiligen Buchwerten auf die übrigen Vermögenswerte verteilt.

Übersteigt der Buchwert eines sonstigen Vermögenswerts seinen erzielbaren Betrag, wird der Buchwert an den erzielbaren Betrag angepasst und der dabei entstandene Verlust in der Konzerngewinn- und Verlustrechnung erfasst. Der künftige Abschreibungsaufwand wird für die Restnutzungsdauer entsprechend dem neuen Buchwert des Vermögenswerts angepasst.

Deuten neue Ereignisse oder Umstände darauf hin, dass ein zuvor erfasster Wertminderungsaufwand nicht mehr besteht oder reduziert wurde, wird eine neue Schätzung des erzielbaren Betrags des Vermögenswerts vorgenommen. Ein zuvor erfasster Wertminderungsaufwand wird nur dann rückgängig gemacht, wenn sich

seit der Erfassung des letzten Wertminderungsaufwands eine Änderung in den Schätzungen ergeben hat, die bei der Bestimmung des erzielbaren Betrags herangezogen wurden. Ist dies der Fall, so wird der Buchwert des Vermögenswerts auf seinen erzielbaren Betrag erhöht. Die Wertaufholung beschränkt sich auf den Nettobuchwert, der sich ergeben würde, wenn in den früheren Jahren kein Wertminderungsaufwand für den Vermögenswert erfasst worden wäre. Der Betrag dieser Wertaufholung wird ergebniswirksam erfasst und der Abschreibungsaufwand in künftigen Perioden angepasst, um den berichtigten Buchwert des Vermögenswerts über seine Restnutzungsdauer zu verteilen. Ein für den Geschäfts- oder Firmenwert erfasster Wertminderungsaufwand darf in den nachfolgenden Berichtsperioden nicht aufgeholt werden.

Zum 31. Dezember 2015 besteht die Telefónica Deutschland Group aus einer einzigen zahlungsmittelgenerierenden Einheit, dem berichtspflichtigen Segment Telekommunikation.

Die Telefónica Deutschland Group ermittelt den erzielbaren Betrag einer zahlungsmittelgenerierenden Einheit grundsätzlich anhand ihres beizulegenden Zeitwerts abzüglich Veräußerungskosten.

Zur Ermittlung des beizulegenden Zeitwerts wird die Marktkapitalisierung der Telefónica Deutschland Holding AG zum Bilanzstichtag herangezogen. Die Veräußerungskosten enthalten Kosten wie Rechts- und Beratungskosten, die dem Verkauf der zahlungsmittelgenerierenden Einheit direkt zugeordnet werden können.

f) Investitionen in gemeinschaftliche Tätigkeiten

Die Anteile der Telefónica Deutschland Group an Unternehmen, bei welchen sie gemeinschaftlich mit Dritten tätig ist, werden gemäß den Vorschriften auf Basis des entsprechenden Anteils an den gemeinschaftlichen Tätigkeiten einbezogen. Daher sind im Konzernabschluss die jeweiligen Anteile der Telefónica Deutschland Group an den Vermögenswerten und an den Schulden der gemeinschaftlichen Tätigkeiten ausgewiesen. In der Konzerngewinn- und Verlustrechnung sind die anteiligen Aufwendungen, die der Telefónica Deutschland Group mit den gemeinschaftlichen Tätigkeiten entstanden sind, und ihr Anteil an den Erträgen erfasst.

g) Fremdwährungsgeschäfte

Transaktionen, die auf eine ausländische Währung lauten, werden zu dem am Tag des Geschäftsvorfalles gültigen Wechselkurs in Euro erfasst. Am Ende des Berichtszeitraums werden auf Fremdwährung lautende monetäre Vermögenswerte und Verbindlichkeiten zu den zum Bilanzstichtag geltenden Wechselkursen umgerechnet.

Der Umrechnung lagen in den angegebenen Jahresabschlüssen jeweils die folgenden Wechselkurse zugrunde:

(EUR/Fremdwährung)	Stichtagskurse		Durchschnittskurse	
	Zum 31. Dezember 2015	Zum 31. Dezember 2014	2015	2014
USD	1,089	1,214	1,109	1,326
GBP	0,734	0,779	0,726	0,806
BRL	4,251	3,225	3,643	3,117
CHF	1,084	1,202	1,068	1,215

Sämtliche realisierte und nicht realisierte Währungsgewinne oder -verluste sind in der Konzerngewinn- und Verlustrechnung enthalten.

h) Vorräte

Vorräte werden mit dem niedrigeren Wert aus Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten und Nettoveräußerungswert bewertet und sofern erforderlich in diesem Zuge wertberichtigt. Die Kosten werden auf Basis der durchschnittlichen gewichteten Anschaffungs- und Herstellungskosten ermittelt und umfassen Materialeinzelkosten und anrechenbare Fertigungskosten, die angefallen sind, um die Vorräte an ihren derzeitigen Standort zu bringen und in ihren derzeitigen Zustand zu versetzen. Schätzungen des Nettoveräußerungswerts basieren auf den verlässlichsten substanziellen Hinweisen, die zum Zeitpunkt der Schätzungen im Hinblick auf den für die Vorräte voraussichtlich erzielbaren Betrag verfügbar sind. Diese Schätzungen berücksichtigen Preis- oder Kostenänderungen sowie den Zweck, zu dem die Vorräte gehalten werden.

Wenn die Umstände, die früher zu einer Abwertung der Vorräte auf einen Wert unter ihren Anschaffungs- oder Herstellungskosten geführt haben, nicht länger bestehen, wird der Betrag der Abwertung insoweit rückgängig gemacht, dass der neue Buchwert dem niedrigeren Wert aus Anschaffungs- oder Herstellungskosten und dem berichtigten Nettoveräußerungswert entspricht.

Die Gruppe hält in ihrem Vorratsvermögen im Wesentlichen Handelswaren, die zum Verkauf an Endkunden bestimmt sind. Zum Zeitpunkt des Verkaufs beziehungsweise des Gefahrenübergangs an den Kunden wird das Vorratsvermögen aufwandswirksam gemindert. Die Bestandsveränderung wird in dem Posten Materialaufwand und bezogene Leistungen erfasst.

i) Finanzinstrumente

Ein Finanzinstrument nach IAS 39 ist ein Vertrag, der zeitgleich bei einem Unternehmen zur Entstehung eines finanziellen Vermögenswerts und bei einem anderen Unternehmen zur Entstehung einer finanziellen Verbindlichkeit oder eines Eigenkapitalinstruments führt. Finanzinstrumente werden angesetzt, sobald die Telefónica Deutschland Group Vertragspartei der Regelungen des Finanzinstruments wird. Alle marktüblichen Käufe und Verkäufe von finanziellen Vermögenswerten werden am Handelstag, d.h. am Tag, an dem die Telefónica Deutschland Group die Verpflichtung zum Kauf bzw. Verkauf des Vermögenswerts eingegangen ist, bilanziell erfasst. Bei erstmaligem Ansatz werden die Finanzinstrumente erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet. Dem Erwerb oder der Emission direkt zurechenbare Transaktionskosten werden bei der Ermittlung des Buchwerts berücksichtigt, wenn die Finanzinstrumente nicht erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden.

Bei der Folgebewertung werden die Finanzinstrumente in die folgenden Kategorien unterteilt:

- erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Vermögenswerte oder finanzielle Verbindlichkeiten,
- bis zur Endfälligkeit zu haltende Finanzinvestitionen,
- Kredite und Forderungen,
- zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte,
- finanzielle Verbindlichkeiten zu fortgeführten Anschaffungskosten.

Die Telefónica Deutschland Group stellt im Berichtszeitraum keine Finanzinstrumente in die Kategorie bis zur Endfälligkeit gehalten ein.

Finanzielle Vermögenswerte

Die finanziellen Vermögenswerte umfassen vor allem Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen, sonstige finanzielle Vermögenswerte sowie Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente.

Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Vermögenswerte

Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Vermögenswerte umfassen diejenigen finanziellen Vermögenswerte, die beim erstmaligen Ansatz als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet eingestuft werden. Hierunter fallen die Derivate in Form von Zinsswaps, die in einer

bilanziellen Sicherungsbeziehung stehen und deren Marktwert zum Bilanzstichtag positiv ist. Änderungen des im Rahmen der erstmaligen Erfassung bilanzierten beizulegenden Zeitwerts von Vermögenswerten dieser Kategorie werden zum Zeitpunkt der Wertsteigerung bzw. Wertminderung erfolgswirksam erfasst.

Kredite und Forderungen

Kredite und Forderungen sind nicht derivative finanzielle Vermögenswerte mit festen oder bestimmbareren Zahlungen, die nicht in einem aktiven Markt notiert sind (wie Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen). Nach der erstmaligen Erfassung werden die Kredite und Forderungen unter Anwendung der Effektivzinismethode zu fortgeführten Anschaffungskosten abzüglich aller Wertminderungsaufwendungen bewertet. Gewinne und Verluste werden in der Konzerngewinn- und Verlustrechnung erfasst, wenn die Darlehen und Forderungen ausgebucht oder wertgemindert sind. Zinseffekte aus der Anwendung der Effektivzinismethode werden ebenfalls erfolgswirksam erfasst.

Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte

Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte sind nicht derivative finanzielle Vermögenswerte, die entweder dieser Kategorie oder keiner der anderen dargestellten Kategorien zugeordnet werden können. Hierunter werden Eigenkapitalinstrumente (Beteiligungen in Start-up-Unternehmen) erfasst.

Nach der erstmaligen Erfassung werden die zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerte zum beizulegenden Zeitwert bewertet, wobei nicht realisierte Gewinne und Verluste im sonstigen Ergebnis ausgewiesen werden. Sofern objektive Hinweise auf eine Wertminderung vorliegen, werden die Wertänderungen ergebniswirksam erfasst. Bei Abgängen von finanziellen Vermögenswerten werden die im sonstigen Ergebnis gebuchten kumulierten Gewinne und Verluste, die aus einer Folgebewertung zum beizulegenden Zeitwert resultieren, in die Konzerngewinn- und Verlustrechnung umgegliedert.

Soweit für Eigenkapitalinstrumente kein aktiver Markt besteht und deren beizulegender Zeitwert nicht verlässlich bestimmt werden kann, werden diese mit ihren Anschaffungskosten bewertet.

Wertminderung der finanziellen Vermögenswerte

Zu jedem Bilanzstichtag werden finanzielle Vermögenswerte, deren Buchwert nicht erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet wird, überprüft, um festzustellen, ob objektive Hinweise auf eine Wertminderung vorliegen. Ein objektiver Hinweis kann beispielsweise bestehen, wenn ein Schuldner sich in schweren finanziellen Schwierigkeiten befindet oder zahlungsunwillig ist.

Kredite und Forderungen

Die Höhe der Wertminderung von Krediten und Forderungen ergibt sich als Differenz zwischen dem Buchwert des Vermögenswerts und dem Barwert der erwarteten künftigen Cashflows (mit Ausnahme erwarteter künftiger, noch nicht eingetretener Verluste), abgezinst mit dem ursprünglichen Effektivzinssatz des finanziellen Vermögenswerts. Der Betrag der Wertminderung wird in der Konzerngewinn- und Verlustrechnung ausgewiesen. Verringert sich die Höhe der Wertminderung in der darauffolgenden Berichtsperiode und kann diese Verringerung objektiv auf ein Ereignis nach der Erfassung der Wertminderung in Verbindung gebracht werden, so wird die zuvor erfasste Wertminderung korrigiert und in der Konzerngewinn- und Verlustrechnung ausgewiesen. Die Wertminderung von Krediten und Forderungen (z.B. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen) wird auf Wertberichtigungskonten erfasst. Wenn Forderungen als uneinbringlich eingestuft werden, wird der entsprechende wertgeminderte Vermögenswert ausgebucht.

Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte

Ist ein zur Veräußerung verfügbarer finanzieller Vermögenswert in seinem Wert gemindert, wird die Differenz zwischen den Anschaffungskosten (abzüglich etwaiger Tilgungen und Amortisationen) und dem derzeitigen beizulegenden Zeitwert (abzüglich eines etwaigen, bereits früher erfolgswirksam verbuchten Wertminderungsaufwands) von der Konzerngesamtergebnisrechnung in die Konzerngewinn- und Verlustrechnung umgegliedert. Eine Wertaufholung der zur Veräußerung verfügbaren Eigenkapitalinstrumente wird in der Konzerngesamtergebnisrechnung ausgewiesen. Wertaufholungen bei Schuldinstrumenten werden erfolgswirksam erfasst, wenn sich der Anstieg des beizulegenden Zeitwerts des Instruments

objektiv auf ein Ereignis zurückführen lässt, das nach der ergebniswirksamen Erfassung der Wertminderung eingetreten ist.

In Bezug auf zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte gibt es einen objektiven Hinweis für die Wertminderung, wenn ein deutlicher (> 20 %) oder anhaltender Rückgang (über einen Zeitraum von sechs Monaten) des beizulegenden Zeitwerts des Instruments festgestellt wird.

Finanzielle Verbindlichkeiten

Die finanziellen Verbindlichkeiten umfassen hauptsächlich Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten sowie verzinsliche Schulden (inkl. der Anleihen).

Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Verbindlichkeiten

Eine finanzielle Verbindlichkeit gilt als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet, wenn diese als zu Handelszwecken gehalten oder beim erstmaligen Ansatz als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet eingestuft wird. Diese werden abhängig von ihrer Laufzeit als kurz- oder langfristige Verbindlichkeiten bzw. Schulden dargestellt.

Unter dieser Kategorie geführte Finanzinstrumente werden bei der erstmaligen Erfassung und an jedem nachfolgenden Bilanzstichtag zum beizulegenden Zeitwert bewertet. Daraus resultierende realisierte oder nicht realisierte Gewinne oder Verluste werden in der Konzerngewinn- und Verlustrechnung erfasst.

Derivative Finanzinstrumente stuft das Unternehmen als zu Handelszwecken gehalten ein, es sei denn, sie werden als Sicherungsinstrumente in die Bilanzierung eines Sicherungsgeschäfts (Hedge Accounting) einbezogen (siehe Anhang Nr. 5.10 Verzinsliche Schulden). Der der Bewertung zugrunde liegende beizulegende Zeitwert börsennotierter Derivate entspricht dem positiven oder negativen Marktwert. Ist ein aktueller Marktwert nicht verfügbar, wird der beizulegende Zeitwert mittels anerkannter finanzmathematischer Modelle berechnet, wie z.B. Discounted-Cashflow-Modelle oder Optionspreismodelle. Derivate werden als Vermögenswerte angesetzt, wenn ihr beizulegender Zeitwert positiv ist, und als Schulden, wenn ihr beizulegender Zeitwert negativ ist. Änderungen des beizulegenden Zeitwerts von Derivaten werden regelmäßig in der Konzerngewinn- und Verlustrechnung erfasst. Die Telefónica Deutschland Group hält im aktuellen Geschäftsjahr zwei Zinsswaps (derivatives Finanzinstrument) zur Absicherung von Zinsänderungsrisiken.

Sicherungsgeschäfte: Kann ein eindeutiger Sicherungszusammenhang nachgewiesen und entsprechend dokumentiert werden, bildet die Telefónica Deutschland Group eine Bewertungseinheit bestehend aus Grundgeschäft und korrespondierendem Sicherungsgeschäft.

Sofern die Gesellschaft eine Absicherung des beizulegenden Zeitwerts vornimmt (Fair Value Hedges), wird der dem abgesicherten Risiko zuzurechnende Gewinn- oder Verlustanteil dem Buchwert des Grundgeschäfts zugerechnet. Der Buchwert des Grundgeschäfts wird um den Gewinn oder Verlust, der dem abgesicherten Risiko zuzurechnen ist, erhöht oder vermindert. Bei Grundgeschäften, die zu fortgeführten Anschaffungskosten bilanziert werden, wird die Erhöhung oder Verminderung des Buchwerts bis zur Fälligkeit des Grundgeschäfts vollständig aufgelöst. Bei abgesicherten schwebenden Verträgen erhöht oder vermindert das Unternehmen die anfänglichen Buchwerte der Vermögenswerte oder Verbindlichkeiten, die aus der Erfüllung der schwebenden Verträge hervorgehen, um die kumulierten Veränderungen des beizulegenden Zeitwerts der vorher separat bilanzierten finanziellen Vermögenswerte oder Verbindlichkeiten.

Ab dem Zeitpunkt, ab dem das Sicherungsinstrument ausläuft, veräußert, beendet oder ausgeübt wird, endet auch die Bilanzierung als Bewertungseinheit. Gleiches gilt, wenn kein Sicherungsgeschäft im Sinne des IAS 39 mehr vorliegt oder die Telefónica Deutschland Group die Designation zurückzieht.

Finanzielle Verbindlichkeiten zu fortgeführten Anschaffungskosten

Nach der erstmaligen Erfassung werden die finanziellen Verbindlichkeiten unter Anwendung der Effektivzinsmethode zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet. Bei der Effektivzinsmethode werden die fortgeführten Anschaffungskosten einer finanziellen Verbindlichkeit berechnet und die Zinsaufwendungen über die betreffende Periode zugeordnet. Der Effektivzinssatz ist jener Zinssatz, der exakt die geschätzten

künftigen Zahlungsausgänge während der voraussichtlichen Lebensdauer einer finanziellen Verbindlichkeit oder ggf. innerhalb kürzerer Zeit auf den Nettobuchwert aus der erstmaligen Erfassung abzinst. Die Zinsaufwendungen werden auf der Basis des effektiven Zinssatzes erfasst.

Verbindlichkeiten gegenüber Gesellschaftern von Personengesellschaften mit kündbaren Gesellschaftsanteilen werden für den erstmaligen Ansatz zum Barwert der Abfindungsverpflichtung bewertet. Die Folgebewertung erfolgt zu fortgeführten Anschaffungskosten.

Ausbuchung von finanziellen Vermögenswerten und Verbindlichkeiten

Finanzielle Vermögenswerte werden ausgebucht, wenn die Rechte auf den Erhalt von Geldflüssen ausgelaufen sind oder wenn die finanziellen Vermögenswerte übertragen wurden und die Telefónica Deutschland Group den Großteil der Risiken und Rechte aus dem Besitz der finanziellen Vermögenswerte abgetreten hat. Bei der Ausbuchung eines finanziellen Vermögenswerts ist die Differenz zwischen dem Buchwert und den erhaltenen Gegenleistungen einschließlich aller kumulierten Gewinne und Verluste, die direkt im Eigenkapital erfasst wurden, im Gesamtergebnis zu erfassen. Sofern die Telefónica Deutschland Group so gut wie alle relevanten Risiken und Chancen weder behält noch überträgt und die Verfügungsmacht über den übertragenen Vermögenswert behält, wird der übertragene Vermögenswert nach Maßgabe seines anhaltenden Engagements weiter erfasst.

Finanzielle Verbindlichkeiten werden ausgebucht, wenn die vertraglich genannten Verpflichtungen beglichen, aufgehoben oder ausgelaufen sind. Die Differenz zwischen dem Buchwert der ausgebuchten finanziellen Verbindlichkeit und den bezahlten Gegenleistungen wird ergebniswirksam erfasst.

j) Rückstellungen

Pensionsverpflichtungen

Die Verpflichtungen der Telefónica Deutschland Group aus leistungsorientierten Pensionsplänen werden unter Anwendung des Anwartschaftsbarwertverfahrens (Projected Unit Credit Method) ermittelt und grundsätzlich im Personalaufwand erfasst, außer nachfolgend wird etwas anderes erläutert.

Die Telefónica Deutschland Group bestimmt den Nettozinsaufwand (Nettozinsertrag) durch die Multiplikation der Nettoschuld (des Nettovermögenswerts) zu Periodenbeginn mit dem der Diskontierung der leistungsorientierten Bruttopensionsverpflichtung am Periodenbeginn zugrunde liegenden Zinssatz.

Der Diskontierungszinssatz wird auf der Grundlage von Renditen bestimmt, die am jeweiligen Stichtag für erstrangige, festverzinsliche Unternehmensanleihen am Markt erzielt werden.

Der Ermittlung der Nettoschuld (des Nettovermögenswerts) liegt zu jedem Abschlussstichtag ein versicherungsmathematisches Gutachten vor, dem Parameter zugrunde liegen, die nachfolgend erläutert werden. Resultiert aus dem Abzug des Planvermögens von der leistungsorientierten Bruttopensionsverpflichtung eine Überdotierung, beschränkt sich der Ansatz des Nettovermögenswerts der Höhe nach auf den Barwert, der sich aus den mit dem Planvermögensüberschuss verbundenen wirtschaftlichen Vorteilen in Form von Rückerstattungen aus dem Plan oder aufgrund geminderter künftiger Beitragszahlungen ergibt. Im Falle einer Überdotierung des Plans enthält die Neubewertungskomponente darüber hinaus die Veränderung des Nettovermögenswerts aus der Anwendung der Obergrenze (asset ceiling), soweit diese nicht in der Nettoszinskomponente berücksichtigt wurde.

Vermögenswerte, die die Telefónica Deutschland Group übernommen hat, um ihren Pensionsverpflichtungen nachzukommen, die aber kein Planvermögen gemäß IAS 19 darstellen, werden unter den sonstigen finanziellen Vermögenswerten ausgewiesen.

Im Rahmen der Ermittlung des Barwerts der mit dem Planvermögensüberschuss verbundenen wirtschaftlichen Vorteile werden eventuell bestehende Mindestdotierungsverpflichtungen berücksichtigt.

Die Neubewertungskomponente umfasst zum einen die versicherungsmathematischen Gewinne und Verluste aus der Bewertung der leistungsorientierten Bruttopensionsverpflichtungen und zum anderen den Unterschied zwischen tatsächlich realisierter Planvermögensrendite und den Beträgen, die in den Nettoszinsen auf die Nettoschuld (den Nettovermögenswert) enthalten sind.

Sämtliche Neubewertungseffekte erfasst die Gesellschaft sofort im sonstigen Ergebnis, wohingegen die übrigen Komponenten des Nettopensionsaufwands (Dienstzeit- und Nettozinskomponente) in der Konzerngewinn- und Verlustrechnung Berücksichtigung finden.

Bei den beitragsorientierten Versorgungsplänen zahlt das betreffende Unternehmen Beiträge an zweckgebundene Versorgungseinrichtungen, die im Personalaufwand ausgewiesen werden.

Sonstige Rückstellungen inklusive Leistungen aus Anlass der Beendigung des Arbeitsverhältnisses

Rückstellungen werden dann angesetzt, wenn die Telefónica Deutschland Group eine gegenwärtige (gesetzliche oder faktische) Verpflichtung aufgrund eines vergangenen Ereignisses hat, der Abfluss von Ressourcen mit wirtschaftlichem Nutzen zur Erfüllung der Verpflichtung wahrscheinlich und eine verlässliche Schätzung der Höhe der Verpflichtung möglich ist. Ist der aus der Diskontierung resultierende Zins-effekt wesentlich, werden Rückstellungen abgezinst und die entsprechende, durch den Zeitablauf bedingte Erhöhung der Rückstellung wird als Zinsaufwand erfasst. Zur Diskontierung wendet die Gruppe laufzeit-adäquate risikofreie Marktzinssätze vor Steuern an. Hiervon ausgenommen sind andere langfristig fällige Leistungen (Altersteilzeitverpflichtungen), für die der Diskontierungszinssatz auf der gleichen Grundlage wie für die Pensionsverpflichtungen ermittelt wird. Potenzielle Risiken werden vollständig bei der Ermittlung des Erfüllungsbetrags berücksichtigt. Wenn die Telefónica Deutschland Group mit der Rückerstattung eines Teils oder der gesamten Rückstellung rechnet, z.B. aufgrund eines Versicherungsvertrags, wird die Rückerstattung als eigener Vermögenswert ausgewiesen, aber nur dann, wenn die Rückerstattung so gut wie sicher ist. Der Aufwand zur Bildung der Rückstellung wird ggf. saldiert mit der Erstattung in der Konzerngewinn- und Verlustrechnung ausgewiesen.

Rückstellungen für die Kosten der Außerbetriebnahme bzw. Rückbau und Stilllegung werden angesetzt, wenn die Telefónica Deutschland Group eine rechtliche oder faktische Verpflichtung zum Abbau der betreffenden Gegenstände nach ihrer Nutzung hat. Die geschätzten Kosten werden sowohl als Vermögenswert als auch als Rückstellung erfasst. Änderungen in Bezug auf den Zeitpunkt oder die Höhe der geschätzten Kosten werden im Vermögenswert bzw. in der Rückstellung berücksichtigt.

In den sonstigen Rückstellungen werden auch Altersteilzeitverpflichtungen ausgewiesen, auf die das Blockmodell Anwendung findet. Durch dieses Modell baut sich in der Aktivphase ein Erfüllungsrückstand des Arbeitgebers auf, der der Höhe des noch nicht vergüteten Anteils der Arbeitsleistung entspricht. Nach Beendigung der Aktivphase und während der Berichtsperioden des zweiten Blocks des Modells (der Passiv- oder Freistellungsphase), in denen der Arbeitnehmer gemäß der Teilzeitvereinbarung vergütet wird, ohne dass er eine Arbeitsleistung erbringt, wird der Schuldposten entsprechend aufgelöst.

Aufstockungen werden in Höhe des Barwerts aller künftigen Zahlungen über einen gewissen Zeitraum angesammelt. Der Zeitraum, über den die Aufstockungen erdient werden, erstreckt sich für alle Zahlungen bis zum Ende der Aktivphase. Die Rückstellung für Altersteilzeit ist den sonstigen langfristig fälligen Leistungen zuzuordnen.

Rückstellungen für Restrukturierungsmaßnahmen inklusive der Leistungen aus Anlass der Beendigung des Arbeitsverhältnisses werden angesetzt, wenn ein detaillierter formaler Plan zu den zu ergreifenden Maßnahmen vorliegt, der von den zuständigen Geschäftsleitungsorganen bewilligt wurde. Zudem muss mit der Umsetzung so bald wie möglich begonnen werden und bei den Betroffenen muss eine gerechtfertigte Erwartung geweckt worden sein, dass die Restrukturierungsmaßnahmen durchgeführt werden.

In den Rückstellungen für Restrukturierung sind nur die den jeweiligen Maßnahmen direkt zuordenbaren notwendigen Aufwendungen enthalten. Im Zusammenhang mit künftigen operativen Verlusten sind keine Rückstellungen anzusetzen.

Für weiterführende Details wird auf q) Wesentliche Änderung von Schätzungen, Annahmen und Ermessensentscheidungen verwiesen.

k) Erträge und Aufwendungen

Erträge und Aufwendungen werden nach dem Konzept der Periodenabgrenzung in der Konzerngewinn- und Verlustrechnung erfasst (d.h. zu dem Zeitpunkt der Lieferung bzw. Erbringung der ihnen zuordenbaren Güter oder Dienstleistungen), unabhängig von dem tatsächlichen Zahlungseingang oder Zahlungsausgang. Eine Ertragsrealisierung findet dann statt, wenn die Höhe der Erlöse verlässlich bestimmt werden kann sowie der wirtschaftliche Nutzenzufluss aus dem Geschäft als wahrscheinlich eingestuft wird. Preisnachlässe, wie z.B. Rabatte, werden hierbei umsatzmindernd ausgewiesen.

Die Umsatzerlöse der Telefónica Deutschland Group umfassen hierbei alle Erträge, welche der typischen Geschäftstätigkeit der Gesellschaft zuzurechnen sind.

Die Telefónica Deutschland Group erzielt hauptsächlich Umsatzerlöse aus der Erbringung folgender Telekommunikationsdienstleistungen: Sprachverkehr, Verbindungsentgelte, regelmäßige (normalerweise monatliche) Netznutzungsentgelte, Zusammenschaltungsdienste, Netz- und Geräteleasing, Handset-Verkäufe und Mehrwertdienstleistung (z.B. Text- und Datennachrichten) und Wartung. Produkte und Dienstleistungen können separat oder als Aktionspaket (gebündelte Dienste) verkauft werden.

Sprachverkehr, Verbindungsentgelte und regelmäßige Netznutzungsentgelte

Umsatzerlöse aus in den Netzen der Telefónica Deutschland Group geführten Gesprächen (Sprachverkehr) umfassen eine einmalige Anschlussgebühr zuzüglich einer variablen Gesprächsgebühr, deren Höhe von der Gesprächsdauer, Gesprächsentfernung und Art des in Anspruch genommenen Dienstes abhängt. Sowohl Festnetz- als auch Mobilfunk-Sprachverkehr wird bei Bereitstellung des Dienstes als Umsatz erfasst. Bei Prepaid-Gesprächen hat das ungenutzte Gesprächsguthaben die Abgrenzung der Umsatzerlöse zur Folge, die in dem Rechnungsabgrenzungsposten in der Bilanz erfasst werden. Erträge aus nicht verbrauchtem Guthaben werden zum früheren der beiden Zeitpunkte erlöst, wenn die Gesellschaft nicht mehr zur Leistungserbringung verpflichtet ist oder nicht mehr von einer Inanspruchnahme ausgegangen werden kann. Umsatzerlöse aus Sprachverkehr und sonstigen Leistungen, die zu einem Pauschaltarif über einen festgelegten Zeitraum (Flatrate) erwirtschaftet werden, werden über den Zeitraum linear erfasst, der durch den vom Kunden gezahlten Tarif abgedeckt ist.

Einmalige Bereitstellungsentgelte werden in den Rechnungsabgrenzungsposten erfasst und anschließend über die durchschnittliche, geschätzte Laufzeit der Kundenbeziehung, die je nach Art des Dienstes variiert, im Periodenergebnis realisiert. Sämtliche damit verbundenen Kosten, mit Ausnahme der Aufwendungen für den Netzausbau und der allgemeinen Verwaltungs- und Gemeinkosten, werden in der Periode, in der sie angefallen sind, im Periodenergebnis erfasst.

Zusammenschaltungsdienste

Zusammenschaltungsentgelte aus Gesprächsverbindungen vom Festnetz ins Mobilfunknetz und umgekehrt sowie sonstige Dienste an Kunden werden in der Periode erfasst, in der die Gesprächsverbindungen hergestellt werden.

Handsetverkäufe

Umsatzerlöse aus Handset- und Geräteverkäufen werden erfasst, sobald der Verkauf als abgeschlossen gilt, d.h. im Allgemeinen zum Zeitpunkt der Lieferung an den Endkunden. Umsatzerlöse aus Ratenzahlungsverkäufen werden zu dem Betrag der abgezinsten künftigen Zahlungseingänge angesetzt. Die Diskontierung erfolgt hierbei auf Basis eines aus Marktzinsen abgeleiteten Zinssatzes.

Netz- und Geräteleasing

Die Klassifizierung von Leasingvereinbarungen erfolgt nach den unter o) Leasingverhältnisse beschriebenen Grundsätzen.

Leasingverträge aus operativen Leasingverhältnissen mit Kunden sowie Erträge aus der Vermietung von Sachanlagen und anderen Dienstleistungen werden bei Leistungserbringung und somit linear über die Vertragslaufzeit erfolgswirksam erfasst.

Leasingverträge mit Kunden, welche als Finanzierungsleasing eingestuft werden, werden zu Leasingbeginn in Höhe des beizulegenden Zeitwerts des Vermögenswerts in den Umsatzerlösen erfasst. Sofern der Barwert der Mindestleasingzahlung den beizulegenden Zeitwert unterschreitet, stellt der Barwert die Basis der Umsatzbewertung dar. Die Diskontierung der Mindestleasingzahlungen erfolgt hierbei auf Basis eines aus Marktzinsen abgeleiteten Zinssatzes.

Mehrkomponentenverträge

Die Gruppe bietet gebündelte Pakete an, die verschiedene Komponenten aus dem Festnetz-, Mobilfunk- und Internetgeschäft kombinieren. Diese Pakete werden analysiert, um festzustellen, ob es erforderlich ist, die verschiedenen identifizierbaren Komponenten zu separieren und die entsprechende Vorschrift zur Ertragsrealisierung auf jede Komponente anzuwenden. Die Paketgesamtsätze werden den einzelnen identifizierbaren Komponenten auf Basis ihres entsprechenden beizulegenden Zeitwerts (d.h. der beizulegende Zeitwert jeder Komponente im Verhältnis zu dem beizulegenden Zeitwert des Pakets) zugeordnet.

Da Anschlussgebühren oder Gebühren für die erstmalige Einrichtung eines Anschlusses oder nicht erstattungsfähige Einmalgebühren nicht separat als Komponenten dieser Art von Paketen identifiziert werden können, werden diese Arten von Umsatzerlösen mit Kunden auf die übrigen Komponenten verteilt. Beträge jedoch, die von der Lieferung/Erbringung nicht gelieferter/erbrachter Komponenten abhängen, werden nicht auf gelieferte/erbrachte Komponenten verteilt.

Sämtliche Aufwendungen in Verbindung mit kombinierten Aktionspaketen werden in der Periode ergebniswirksam erfasst, in der sie anfallen.

1) Ertragsteuern

Ertragsteuern beinhalten tatsächliche und latente Steuern. Tatsächliche und latente Steuern werden, sofern sie nicht Unternehmenszusammenschlüsse betreffen oder Bestandteil der direkt im Eigenkapital erfassten Erträge und Aufwendungen sind, in der Konzerngewinn- und Verlustrechnung ergebniswirksam erfasst.

Die tatsächlichen Steuererstattungsansprüche und -schulden für die laufende Periode und für frühere Perioden sind mit dem Betrag zu bewerten, in dessen Höhe eine Erstattung von den Steuerbehörden oder eine Zahlung an die Steuerbehörden erwartet wird. Der Berechnung des Betrags werden die am Bilanzstichtag geltenden oder verabschiedeten Steuersätze und Steuergesetze zugrunde gelegt.

Die Telefónica Deutschland Group ermittelt latente Steueransprüche und -schulden anhand der Steuersätze, deren Gültigkeit für die Periode erwartet wird, in der der entsprechende Vermögenswert realisiert oder die Schuld erfüllt wird. Dabei werden die zum Bilanzstichtag gültigen oder verabschiedeten Steuersätze und Steuervorschriften zugrunde gelegt.

Latente Steueransprüche und -schulden werden nicht auf den Gegenwartswert abgezinst und werden unabhängig vom Zeitpunkt der Umkehrung als langfristige Vermögenswerte bzw. Schulden ausgewiesen.

Der Buchwert der latenten Ertragsteueransprüche wird an jedem Bilanzstichtag überprüft und in dem Umfang reduziert, in dem es nicht mehr wahrscheinlich ist, dass ein ausreichendes zu versteuerndes Ergebnis zur Verfügung stehen wird, gegen das die latenten Steueransprüche zumindest teilweise verwendet werden können. Nicht angesetzte latente Steueransprüche werden an jedem Bilanzstichtag überprüft und in dem Umfang angesetzt, in dem es wahrscheinlich geworden ist, dass ein künftig zu versteuerndes Ergebnis die Realisierung des latenten Steueranspruchs ermöglicht.

Latente Steuerschulden im Zusammenhang mit Beteiligungen an Tochterunternehmen, Zweigniederlassungen, assoziierten Unternehmen und Anteilen an gemeinschaftlichen Tätigkeiten werden nicht angesetzt, sofern die Muttergesellschaft in der Lage ist, den zeitlichen Ablauf der Umkehrung zu steuern, und sofern sich die temporäre Differenz voraussichtlich nicht in absehbarer Zeit umkehren wird. Fälle, bei denen für Tochterunternehmen keine passiven latenten Steuern gebildet wurden, sind betraglich von untergeordneter Bedeutung.

Sofern sich latente Steuern auf im Eigenkapital oder im sonstigen Ergebnis der Konzerngesamtergebnisrechnung erfasste Posten ergeben, werden diese ebenfalls im Eigenkapital oder im sonstigen Ergebnis der Konzerngesamtergebnisrechnung erfasst. Latente Steueransprüche und -schulden aus der erstmaligen Erfassung der Kaufpreisanpassung bei Unternehmenszusammenschlüssen beeinflussen die Höhe des Geschäfts- oder Firmenwerts. Nachträgliche Änderungen der im Rahmen von Unternehmenszusammenschlüssen erworbenen Steueransprüche werden als erfolgswirksame Anpassung erfasst.

Latente Steueransprüche und -schulden werden miteinander verrechnet, wenn der Konzern einen einklagbaren Anspruch zur Aufrechnung der tatsächlichen Steueransprüche gegen tatsächliche Steuerschulden hat und diese sich auf Ertragsteuern des gleichen Steuersubjekts beziehen, die von der gleichen Steuerbehörde erhoben werden.

m) Aufgegebene Geschäftsbereiche und Veräußerungsgruppen

Die Komponenten eines Unternehmens, sofern sie den Kriterien aus IFRS 5 entsprechen, werden als aufgegebene Geschäftsbereiche eingestuft und in der Konzerngewinn- und Verlustrechnung sowie in der Kapitalflussrechnung getrennt ausgewiesen, soweit sie die Definition eines wesentlichen Geschäftszweigs im Sinne von IFRS 5 erfüllen. Alle in der laufenden Berichtsperiode vorgenommenen Änderungen an Beträgen, die sich unmittelbar auf den Verkauf von aufgegebenen Geschäftsbereichen in einer der Berichtsperiode vorangegangenen Perioden beziehen, werden entsprechend in dieser getrennten Kategorie erfasst. Wird eine Komponente des Unternehmens nicht länger als zur Veräußerung verfügbar klassifiziert, wird der Gewinn oder Verlust dieser Komponente, der zuvor in der Position aufgegebene Geschäftsbereiche erfasst war, in allen vorgelegten Berichtsperioden in die Position fortgeführte Geschäftsbereiche umgegliedert. Soweit die Lieferungen und Leistungen zwischen den fortgeführten und dem aufgegebenen Geschäftsbereich auch nach dessen Abgang fortgeführt werden, werden sie in der Konzerngewinn- und Verlustrechnung unkonsolidiert dargestellt.

Veräußerungsgruppen, deren Buchwerte überwiegend durch ein Veräußerungsgeschäft und nicht durch fortgeführte Nutzung realisiert werden, sind entsprechend zu klassifizieren, sofern die Kriterien des IFRS 5 vorliegen. Die Veräußerungsgruppen werden mit dem niedrigeren Wert aus Buchwert oder beizulegendem Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten bewertet und als zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte klassifiziert. Einzelne Vermögenswerte der Veräußerungsgruppe werden nicht mehr planmäßig abgeschrieben. Wird für eine Veräußerungsgruppe eine Wertminderung erfasst, sind bei späteren Wertaufholungen des beizulegenden Zeitwerts abzüglich Veräußerungskosten die zuvor erfassten Wertminderungen umzukehren. Die Umkehrung der Wertminderungen ist auf die Wertminderungen beschränkt, die für die betroffene Veräußerungsgruppe ausgewiesen wurden. Die Vermögenswerte und Schulden der Veräußerungsgruppe sind in der Konzernbilanz gesondert darzustellen.

n) Anteilsbasierte Vergütungen

Die Telefónica, S.A. gewährt Mitarbeitern der Telefónica Deutschland Group Zusagen auf Anwartschaften auf unentgeltliche Übereignung (Gratisaktien). Die Ermittlung des beizulegenden Zeitwerts basiert auf der Kursentwicklung der Aktien der Telefónica, S.A. Bei einigen Vergütungsplänen erfolgt ein Barausgleich, während bei anderen ein Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente erfolgt.

Bei anteilsbasierten Vergütungstransaktionen mit Barausgleich werden die Gesamtkosten der Anwartschaften auf unentgeltliche Übereignung mit dem beizulegenden Zeitwert unter Berücksichtigung der Bedingungen des einzelnen Plans bewertet. Die Gesamtkosten werden über den Zeitraum vom Zeitpunkt der Gewährung bis zum Tag der ersten Ausübungsmöglichkeit aufwandswirksam in der Konzerngewinn- und Verlustrechnung berücksichtigt und eine entsprechende Schuld erfasst. Der beizulegende Zeitwert wird mithilfe statistischer Verfahren erstmalig zum Zeitpunkt der Gewährung ermittelt. Im Gegensatz zur anteilsbasierten Vergütung mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente, hat hier die Gruppe bis zur Begleichung der Schuld den beizulegenden Zeitwert zu jedem Berichtsstichtag und am Erfüllungsstichtag neu zu bestimmen und alle Änderungen erfolgswirksam zu erfassen.

Bei anteilsbasierten Vergütungsplänen mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente wird der beizulegende Zeitwert zum Zeitpunkt der Gewährung unter Anwendung statistischer Verfahren oder eines Benchmark Securities-Modells bewertet. Die Kosten werden über den Erdienungszeitraum im Aufwand und die korrespondierende Erhöhung im Eigenkapital erfasst.

o) Leasingverhältnisse

Die bilanzielle Beurteilung eines Leasingverhältnisses hat auf der Grundlage des wirtschaftlichen Gehalts der Vereinbarung zu erfolgen und verlangt eine Einschätzung, ob die Erfüllung der vertraglichen Vereinbarung von der Nutzung eines bestimmten Vermögenswerts abhängig ist und ob die Vereinbarung der Telefónica Deutschland Group ein Recht auf die Nutzung des Vermögenswerts einräumt.

Leasingverhältnisse, bei denen nicht im Wesentlichen alle mit dem Eigentum verbundenen Chancen und Risiken vom Leasinggeber auf den Leasingnehmer übertragen werden, werden als operative Leasingverhältnisse klassifiziert. Leasingzahlungen für operative Leasingverhältnisse werden linear über die Laufzeit des Leasingverhältnisses als Aufwand bzw. als Ertrag in der Konzerngewinn- und Verlustrechnung erfasst.

Leasingverhältnisse, bei denen aufgrund der Bedingungen des Leasingverhältnisses im Wesentlichen alle mit dem Eigentum am Leasinggegenstand verbundenen Chancen und Risiken auf die Telefónica Deutschland Group oder von der Telefónica Deutschland Group auf den Endkunden übergehen, werden als Finanzierungsleasingverhältnis ausgewiesen. Diese werden gemäß ihrer Art und der mit ihnen in Verbindung stehenden Verbindlichkeit beziehungsweise Forderung zum Zeitpunkt des Abschlusses des Leasingverhältnisses mit dem Barwert der Mindestleasingzahlungen oder zum beizulegenden Zeitwert des Leasinggegenstands klassifiziert, sofern dieser Wert niedriger ist. Leasingzahlungen werden so in den Finanzierungs- und den Tilgungsanteil der Restschuld aufgeteilt, sodass über die Periode ein konstanter Zinssatz auf die verbliebene Leasingschuld entsteht. Die Finanzaufwendungen und -erträge werden über die Laufzeit des Leasingverhältnisses in der Konzerngewinn- und Verlustrechnung im Finanzergebnis erfasst.

Bei einer vereinbarten Sale- und Leaseback-Transaktion, die zu einem Finanzierungsleasingverhältnis führt, wird der veräußerte Vermögenswert nicht ausgebucht, und die erhaltenen Mittel werden während der Laufzeit des Leasingverhältnisses als Finanzierung betrachtet. Sofern die entsprechenden Vermögenswerte im Rahmen eines Finanzierungsleasings weiter vermietet werden, wird der Vermögenswert sofort aufwandswirksam ausgebucht (vgl. auch k) Erträge und Aufwendungen).

Wenn die Sale- und Leaseback-Transaktion jedoch zu einem operativen Leasingverhältnis führt und es klar ist, dass sowohl die Transaktion als auch die sich daraus ergebenden Leasingerträge dem beizulegenden Zeitwert entsprechen, wird der Vermögenswert ausgebucht und jeglicher Gewinn oder Verlust im Zusammenhang mit der Transaktion erfasst.

p) Verwendung von Schätzungen, Annahmen und Ermessensentscheidungen

Die wichtigsten zukunftsbezogenen Annahmen sowie sonstige am Bilanzstichtag bestehende wesentliche Quellen von Schätzungsunsicherheiten, aufgrund derer sich innerhalb des nächsten Geschäftsjahres be-

trächtliche Auswirkungen auf den Konzernabschluss ergeben könnten, werden nachstehend erläutert. Die Schätzungen und die ihnen zugrunde liegenden Annahmen resultieren aus Vergangenheitserfahrungen sowie weiteren als relevant erachteten Faktoren.

Eine wesentliche Änderung der Sachverhalte und Umstände, auf denen diese Schätzungen und die damit verbundenen Ermessensentscheidungen basieren, könnte wesentliche Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Telefónica Deutschland Group haben.

Durch von den Annahmen abweichende und außerhalb des Einflussbereichs des Managements liegende Entwicklungen dieser Rahmenbedingungen können die sich ergebenden Beträge von den ursprünglich erwarteten Schätzwerten abweichen. In diesem Fall werden die zugrunde liegenden Annahmen und ggf. auch die Buchwerte der jeweiligen Vermögenswerte und Schulden entsprechend angepasst.

Änderungen von Schätzungen werden in den Perioden gebucht, in denen sie auftreten, auch in den Folgeperioden, wenn die Änderungen sowohl die Berichtsperiode als auch die nachfolgenden Perioden betreffen.

Pensionsverpflichtungen – Leistungsorientierte Versorgungspläne

Die Ermittlung des Barwerts der leistungsorientierten Verpflichtungen beinhaltet die Verwendung von versicherungsmathematischen Annahmen.

Zur Ermittlung des Zinssatzes für die leistungsorientierten Versorgungspläne wird zunächst das sogenannte Bond-Universum auf Basis der zu einem Stichtag vorhandenen AA-Unternehmensanleihen bestimmt. Basierend auf diesen Anleihen wird eine Zinsstrukturkurve errechnet. Danach wird mit einem Zahlungsstrom, welcher der Laufzeit des Bestands der Telefónica Deutschland Group entspricht, ein einheitlicher Durchschnittszins berechnet. Dieser letztgenannte Zins ist dann der angewandte Rechnungszins.

Die Ermittlung der erwarteten Rentensteigerungen orientiert sich an der langfristigen Inflationserwartung für den Euroraum.

Die Annahme zur Fluktuation der jeweiligen Mitarbeiter basiert auf Erfahrungswerten. Die der Berechnung des Barwerts der leistungsorientierten Verpflichtungen zugrunde liegende Sterberate basiert auf amtlichen Statistiken und Sterbetafeln. Die Sterbetafeln, die der versicherungsmathematischen Berechnung der leistungsorientierten Verpflichtung (DBO) zum Bilanzstichtag zugrunde liegen, sind die Heubeck'schen Richttafeln 2005 G.

Sachanlagen, immaterielle Vermögenswerte und Geschäfts- oder Firmenwert

Die Bilanzierung von Investitionen in Sachanlagen und immateriellen Vermögenswerten beinhaltet die Verwendung von Schätzungen zur Ermittlung der Nutzungsdauer für Abschreibungszwecke und zur Bewertung des beizulegenden Zeitwerts von im Rahmen eines Unternehmenszusammenschlusses erworbenen Vermögenswerten zu ihrem Erwerbszeitpunkt.

Zur Ermittlung der Nutzungsdauer sind Schätzungen in Verbindung mit künftigen technologischen Entwicklungen und der alternativen Nutzung der Vermögenswerte erforderlich. Annahmen in Bezug auf die technologische Entwicklung zu treffen erfordert in wesentlichem Umfang Ermessensentscheidungen, da es schwierig ist, den zeitlichen Verlauf und den Umfang des technologischen Fortschritts abzusehen.

Gilt eine Sachanlage oder ein immaterieller Vermögenswert als wertgemindert, wird der dabei entstandene Wertminderungsaufwand in der Konzerngewinn- und Verlustrechnung erfasst. Die Entscheidung, einen Wertminderungsaufwand zu erfassen, erfordert Schätzungen des zeitlichen Verlaufs der voraussichtlichen Nutzung und der Höhe der Wertminderung sowie eine Analyse der Gründe für einen drohenden Verlust. Ferner werden zusätzliche Faktoren wie z.B. technische Veralterung, das Einstellen bestimmter Dienste und andere Veränderungen der Umstände berücksichtigt.

Die Telefónica Deutschland Group bewertet regelmäßig den erzielbaren Ertrag seiner zahlungsmittelgenerierenden Einheit, um eine mögliche Wertminderung des Geschäfts- oder Firmenwerts feststellen zu

können. Die Ermittlung des erzielbaren Betrags der zahlungsmittelgenerierenden Einheit, welcher der Geschäfts- oder Firmenwert zugeordnet wird, kann ggf. ein gewisses Maß an Annahmen und Schätzungen sowie wesentliche Ermessensentscheidungen erfordern. Zur Ermittlung des beizulegenden Zeitwerts wird die Marktkapitalisierung der Telefónica Deutschland Holding AG zum Bilanzstichtag herangezogen.

Latente Ertragsteuern

Die Telefónica Deutschland Group beurteilt die Werthaltigkeit der latenten Steueransprüche auf Grundlage einer Schätzung der künftigen Erträge. Ob diese latenten Steueransprüche realisiert werden können, hängt letztendlich davon ab, ob die Telefónica Deutschland Group während des Zeitraums, über den die latenten Steueransprüche abzugsfähig bleiben, ein zu versteuerndes Ergebnis erwirtschaftet. Dieser Analyse liegen der geschätzte zeitliche Verlauf der Umkehr der latenten Steuerschulden sowie Schätzungen des zu versteuernden Ergebnisses zugrunde, die auf internen Prognosen basieren und laufend aktualisiert werden, um die neuesten Entwicklungen widerzuspiegeln. In der Vergangenheit wurden für die Bewertung der Verlustvorträge und der temporären Differenzen Zeithorizonte von fünf bis sieben Jahren verwendet. Gegenüber dem Vorjahr haben sich die verwendeten Zeithorizonte nicht verändert.

Die Erfassung der Steueransprüche und -schulden hängt von einer Reihe von Faktoren ab, darunter Schätzungen bezüglich des zeitlichen Verlaufs und der Realisierung latenter Steueransprüche, sowie dem geschätzten Verlauf der Steuerzahlungen. Aufgrund von Änderungen der Steuergesetzgebung oder unvorhersehbaren, den Steuersaldo beeinflussenden Transaktionen könnten die tatsächlichen Ertragsteuereinnahmen und -zahlungen der Telefónica Deutschland Group von den von der Gruppe getroffenen Schätzungen abweichen.

Rückstellungen

Sowohl Ansatz als auch Bewertung von Rückstellungen unterliegen einem hohen Maß an Ermessensentscheidungen. Die Höhe der Rückstellung wird somit auf Basis der bestmöglichen Schätzung des zur Erfüllung der Verpflichtung erforderlichen Abflusses von Ressourcen ermittelt, wobei sämtliche zum Bilanzstichtag verfügbaren Informationen berücksichtigt werden, einschließlich der Meinung unabhängiger Sachverständiger wie z.B. Rechtsbeistand oder -berater.

In Anbetracht der Schätzungsunsicherheiten bei der Ermittlung der Höhe der Rückstellungen können die tatsächlichen Abflüsse von Ressourcen von den ursprünglich auf Basis der Schätzungen erfassten Beträgen abweichen.

Leistungen aus Anlass der Beendigung des Arbeitsverhältnisses

Im Falle, dass Mitarbeitern im Rahmen eines Freiwilligenprogramms Abfindungsangebote gemacht werden, werden die Leistungen auf Basis der erwarteten Anzahl der Mitarbeiter, die das Angebot annehmen werden, bewertet. Leistungen, die auf einen Zeitraum von mehr als zwölf Monaten nach dem Bilanzstichtag entfallen, werden mit ihrem Barwert angesetzt.

Die Ermittlung des Betrags für Leistungen aus Anlass der Beendigung des Arbeitsverhältnisses basiert auf verschiedenen Annahmen, die ebenfalls Ermessensentscheidungen und Schätzungen erfordern und somit diesbezüglich Unsicherheiten enthalten können. Hierunter fallen im Wesentlichen das zugrunde gelegte Gehaltsniveau, die Betriebszugehörigkeit und der Freistellungszeitraum bis zum Austrittsdatum.

Finanzielle Verbindlichkeiten zu fortgeführten Anschaffungskosten

Die fortgeführten Anschaffungskosten, welche Basis für die Folgebewertung der Verbindlichkeiten gegenüber Gesellschaftern von Personengesellschaften mit kündbaren Gesellschaftsanteilen sind, hängen von den erwarteten Zahlungsverpflichtungen ab.

Soweit sich die Schätzung der Zahlungsverpflichtung ändert, werden die fortgeführten Anschaffungskosten angepasst.

Umsatzrealisierung

Umsatzerlöse aus Geräteleasing

Bei der Ermittlung der Mindestleasingzahlungen sind zum Teil künftige Zeitwerte zu berücksichtigen, welche die Gruppe auf Basis vergangener und aktueller Transaktionen bestimmt.

Eine Änderung der Schätzungen der beizulegenden Zeitwerte könnte die Verteilung der Umsatzerlöse auf die Komponenten und folglich den Zeitpunkt der Erfassung der Umsatzerlöse beeinflussen.

Bereitstellungsentgelte

Einmalige Bereitstellungsentgelte werden abgegrenzt und über die geschätzte durchschnittliche Laufzeit der Kundenbeziehung als Ertrag erfasst.

Der Schätzung der geschätzten durchschnittlichen Laufzeit der Kundenbeziehung liegt die durchschnittliche Entwicklung der Kundenabwanderung zugrunde. Mögliche Änderungen von Schätzungen könnten zu Änderungen sowohl der Höhe als auch des zeitlichen Verlaufs der künftigen Ertragsrealisierung führen.

Paketangebote

Durch die Bewertung von Paketangeboten, die verschiedene Komponenten kombinieren, wird festgestellt, ob es erforderlich ist, die verschiedenen identifizierbaren Komponenten zu separieren und die entsprechenden Vorschriften zur Ertragsrealisierung auf jede Komponente anzuwenden. Die Paketgesamtumsätze werden auf Basis ihrer entsprechenden beizulegenden Zeitwerte auf die einzeln identifizierbaren Komponenten verteilt.

Die Ermittlung des beizulegenden Zeitwerts für jede identifizierte Komponente erfordert fallweise Schätzungen.

Eine Änderung der Schätzungen der beizulegenden Zeitwerte könnte die Verteilung der Umsatzerlöse auf die Komponenten und folglich den Zeitpunkt der Erfassung der Umsatzerlöse beeinflussen.

Gemeinschaftliche Tätigkeiten

Die Klassifizierung von Anteilen an Unternehmen als gemeinschaftliche Tätigkeit oder als gemeinschaftliche Führung erfordert zum Teil ein gewisses Maß an Ermessensentscheidungen. Die Klassifizierung wird gemäß den vertraglichen und tatsächlichen Gegebenheiten vorgenommen.

q) Wesentliche Änderung von Schätzungen, Annahmen und Ermessensentscheidungen

Rückbauverpflichtung

Aus der jährlichen Überprüfung der für den Rückbau des Netzwerks angesetzten Kosten sowie aufgrund der sich verändernder Zinsentwicklung verringerte sich der Rückstellungsbedarf zum Stichtag 31. Dezember 2015 um 37 Mio. EUR.

Die Anpassung der Rückstellung führt damit einhergehend zu einer entsprechenden Anpassung der dazugehörigen Vermögenswerte. Die Nutzungsdauer des diesem Teil des Netzwerks zuzurechnenden Anlagevermögens wurde im Geschäftsjahr entsprechend nach unten angepasst.

Kaufpreisanpassung

Für die Kaufpreisallokation im Rahmen des Unternehmenszusammenschlusses mit der E-Plus Gruppe wurden Annahmen und Schätzungen hinsichtlich Ansatz und Bewertung von Vermögenswerten und Verbindlichkeiten getroffen.

Die ursprünglich bilanzierten vorläufigen beizulegenden Zeitwerte basierten auf Informationen, die zum Erwerbszeitpunkt verfügbar waren. Der Kaufpreis basierte auf dem vorläufigen Stand der Verhandlungen und Informationen.

Die vorläufigen beizulegenden Zeitwerte der Vermögensgegenstände und Verbindlichkeiten wurden zum Ablauf des Zwölfmonatszeitraums auf Basis werterhellender Informationen und Schätzungen angepasst. Der zum Ablauf der Zwölfmonatsfrist angesetzte Kaufpreis wurde ebenfalls infolge der noch nicht abgeschlossenen Kaufpreiseinigung neu eingeschätzt und angepasst.

Die Abweichung zwischen dem zum Ablauf der Zwölfmonatsfrist eingeschätzten und dem nunmehr finalen Kaufpreis wurde erfolgswirksam in den sonstigen betrieblichen Erträgen und konsequenterweise im Cashflow aus der betrieblichen Tätigkeit ausgewiesen.

Lieferantenverbindlichkeiten

Lieferantenverbindlichkeiten werden in dem Zeitpunkt, in dem Vereinbarungen über deren verzinsliche Zahlungszielverlängerungen abgeschlossen werden, in die sonstigen Finanzverbindlichkeiten umgegliedert. Dies geschieht, um den geänderten Charakter dieser Verbindlichkeiten abzubilden.

r) Konsolidierungsmethoden

Die angewandten Konsolidierungsmethoden stellen sich wie folgt dar:

- Vollkonsolidierung bei Unternehmen, über die die Telefónica Deutschland Group beherrschenden Einfluss hat. Eine Beherrschung wird dann angenommen, wenn die Telefónica Deutschland Group im Hinblick auf das Beteiligungsunternehmen Verfügungsgewalt hat sowie schwankenden Renditen ausgesetzt ist bzw. Anrechte auf diese Renditen besitzt. Darüber hinaus muss die Fähigkeit bestehen, diese Renditen mittels der Verfügungsgewalt zu beeinflussen.
- Anteilige Konsolidierung der zurechenbaren Vermögenswerte, Schulden sowie Aufwendungen und Erträge bei gemeinschaftlich mit Dritten geführten Unternehmen (gemeinschaftliche Tätigkeiten). Ähnliche Posten werden zusammengefasst, sodass der entsprechende Anteil an den gesamten Vermögenswerten, Schulden, Aufwendungen und Erträgen sowie Cashflows dieser Unternehmen in den entsprechenden Posten in den Konzernabschluss integriert wird.

Alle wesentlichen konzerninternen Forderungen und Verbindlichkeiten sowie Transaktionen zwischen den konsolidierten Gesellschaften wurden im Rahmen der Konsolidierung eliminiert. Auch die aus Transaktionen mit aktivierungsfähigen Gütern oder Dienstleistungen von Tochterunternehmen mit anderen Unternehmen der Telefónica Deutschland Group generierten Ergebnisse wurden im Rahmen der Konsolidierung eliminiert.

Die Einzelabschlüsse der Konzerngesellschaften werden unter Anwendung einheitlicher Rechnungslegungsmethoden zum gleichen Bilanzstichtag aufgestellt wie der Abschluss der Muttergesellschaft. Falls die Rechnungslegungsmethoden von Konzerngesellschaften von denen der Telefónica Deutschland Group abweichen, werden bei der Konsolidierung Anpassungen vorgenommen, um den Konzernabschluss einheitlich darzustellen.

In der Konzerngewinn- und Verlustrechnung und der Konzernkapitalflussrechnung sind die Erträge und Aufwendungen sowie Cashflows von Unternehmen, die der Telefónica Deutschland Group nicht länger angehören, bis zu dem Zeitpunkt enthalten, an dem die entsprechende Beteiligung veräußert oder das Unternehmen liquidiert wurde.

Die Erträge und Aufwendungen sowie Cashflows von neuen Konzerngesellschaften sind ab dem Zeitpunkt bis zum Jahresende enthalten, ab dem die Beteiligung erworben oder das Unternehmen gegründet wurde.

s) Zum 31. Dezember 2015 angewandte Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze

Nachfolgend werden Bilanzierungsgrundsätze dargestellt, die im Geschäftsjahr vom 1. Januar 2015 bis zum 31. Dezember 2015 angewandt wurden und von den Bilanzierungsgrundsätzen des Vorjahres abweichen. Hierbei handelt es sich um neue Standards sowie Änderungen an Standards und Interpretationen, die vom Inter-

national Accounting Standards Board (IASB) und dem IFRS Interpretations Committee (IFRS IC) veröffentlicht und durch die Europäische Union zur Anwendung freigegeben wurden.

Änderungen an IAS 19 – Leistungsorientierte Pläne : Arbeitnehmerbeiträge

Der IASB hat am 21. November 2013 eine geringfügige Änderung an IAS 19 – Leistungsorientierte Pläne: Arbeitnehmerbeiträge veröffentlicht, welche am 17. Dezember 2014 durch die EU übernommen wurden und welche die Telefónica Deutschland Group seit dem 1. Januar 2015 entsprechend anwendet. Die verpflichtende Anwendung innerhalb der EU war hierbei für Geschäftsjahre beginnend am oder nach dem 1. Februar 2015 vorgesehen. Diese Änderung stellt für Unternehmen eine Erleichterung hinsichtlich der Erfassung von Beiträgen von Arbeitnehmern oder Dritten an einen Pensionsplan dar. Infolge dieser Änderung des IAS 19.93 ist es den Unternehmen gestattet, Beiträge von Arbeitnehmern oder Dritten in der Periode als Reduktion des laufenden Dienstzeitaufwands zu erfassen, in der die zugehörigen Arbeitsleistungen erbracht wurden, sofern die Beiträge unabhängig von der Anzahl der Dienstjahre sind.

Jährliche Verbesserungen zu den IFRSs 2010–2012 sowie Jährliche Verbesserungen zu den IFRSs 2011–2013

Im Rahmen der jährlichen Verbesserungen veröffentlichte der IASB jeweils im Dezember 2013 die „Jährlichen Verbesserungen zu den IFRSs 2010–2012“ sowie die „Jährlichen Verbesserungen zu den IFRSs 2011–2013“. Die EU-Freigaben wurden am 17. bzw. am 18. Dezember 2014 erteilt und sehen eine verpflichtende Anwendung für Geschäftsjahre beginnend am oder ab dem 1. Februar 2015 bzw. 1. Januar 2015 vor. Die vorgenommenen Änderungen im Rahmen der jährlichen Verbesserungsprojekte dienen im Wesentlichen notwendigen Klarstellungen innerhalb verschiedener Standards. Die „Jährlichen Verbesserungen zu den Standards IFRSs 2010–2012“ betreffen Änderungen an IAS 16, IAS 24, IAS 38, IFRS 2, IFRS 3, IFRS 8 sowie IFRS 13. Die „Jährlichen Verbesserungen zu den IFRSs 2011–2013“ betreffen Änderungen an den Standards IAS 40, IFRS 1, IFRS 3 sowie IFRS 13.

Die beschriebenen Änderungen, hatten keine bzw. keine wesentlichen Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gruppe.

t) Neue veröffentlichte, jedoch noch nicht verpflichtend anzuwendende Standards und IFRIC-Interpretationen zum 31. Dezember 2015

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

Standards und Änderungen		Verpflichtende Anwendung für Geschäftsjahre beginnend am oder nach
IFRS 14	Regulatorische Abgrenzungsposten	1. Januar 2016 ²
Änderungen an IAS 16 und IAS 38	Klarstellung zu zulässigen Abschreibungsmethoden	1. Januar 2016
Änderungen an IFRS 11	Erwerb von Anteilen an gemeinschaftlichen Tätigkeiten	1. Januar 2016
Änderungen an IAS 16 und IAS 41	Bilanzierung fruchttragender Gewächse	1. Januar 2016
Änderungen an IAS 27	Einzelabschlüsse (Equity-Methode)	1. Januar 2016
Jährliche Verbesserungen zu den IFRSs 2012–2014	Änderungen an den IAS 19, IAS 34, IFRS 5 und IFRS 7	1. Januar 2016
Änderungen an IFRS 10, 12 und IAS 28	Anwendung der Ausnahmenvorschrift zur Konsolidierung	1. Januar 2016 ¹
Änderungen an IAS 1	Darstellung des Abschlusses	1. Januar 2016
Änderungen an IAS 12	Ertragsteuern	1. Januar 2017 ¹
IFRS 15	Umsatzerlöse aus Kundenverträgen	1. Januar 2018 ¹
IFRS 9 sowie Änderungen an IFRS 7	Finanzinstrumente	1. Januar 2018 ¹
IFRS 16	Leasingverhältnisse	1. Januar 2019 ¹

Standards und Änderungen		Verpflichtende Anwendung für Geschäftsjahre beginnend am oder nach
Änderungen an IFRS 10 und IAS 28	Veräußerung von Vermögenswerten eines Investors an bzw. Einbringung in sein assoziiertes Unternehmen oder Gemeinschaftsunternehmen	3

- 1 Beschlussfassung durch EU noch ausstehend, Angabe zur verpflichtenden Anwendung gemäß IASB.
- 2 Gemäß Bekanntgabe vom 30. Oktober 2015 durch die European Financial Reporting Advisory Group (EFRAG) wird die Übernahme in europäisches Recht nicht vorgeschlagen.
- 3 Gemäß IASB-Beschluss vom 17. Dezember 2015 Erstanwendung auf unbestimmte Zeit verschoben.

Änderungen an IAS 16 und IAS 38 – Klarstellung zu zulässigen Abschreibungsmethoden

Mit den am 12. Mai 2014 veröffentlichten Änderungen an IAS 16 – Sachanlagen sowie IAS 38 – Immaterielle Vermögenswerte stellt der IASB weitere Leitlinien zur Bestimmung einer akzeptablen Abschreibungsmethode zur Verfügung. Insbesondere wird die Zulässigkeit von umsatzbasierten Abschreibungsmethoden bei dem Sachanlagevermögen verneint und bei immateriellen Vermögenswerten nur auf Ausnahmefälle beschränkt. Die Änderungen wurden durch EU-Verordnung vom 2. Dezember 2015 zur Anwendung freigegeben.

Änderungen an IFRS 11: Erwerb von Anteilen an gemeinschaftlichen Tätigkeiten

Am 6. Mai 2014 veröffentlichte der IASB Änderungen zu IFRS 11 – Gemeinsame Vereinbarungen in Bezug auf den Erwerb von Anteilen an gemeinschaftlichen Tätigkeiten (Joint Operations). Ein Erwerber von Anteilen an einer gemeinsamen Tätigkeit, welche die Definition eines Geschäftsbetriebs gemäß IFRS 3 erfüllt, hat die Bilanzierungsvorgaben des IFRS 3 anzuwenden, sofern diese nicht im Widerspruch zu IFRS 11 stehen. Die Änderungen wurden gemäß EU-Verordnung vom 24. November 2015 entsprechend in europäisches Recht übernommen.

Änderungen an IAS 27: Einzelabschlüsse (Equity-Methode)

Per 12. August 2014 veröffentlichte der IASB Änderungen an IAS 27, welcher die Anwendung der Equity-Methode in Einzelabschlüssen wieder zulässt. Das EU-Endorsement erfolgte am 18. Dezember 2015.

Jährliche Verbesserungen zu den IFRSs 2012–2014

Im Rahmen des jährlichen Verbesserungsprojekts veröffentlichte der IASB zum September 2014 die „Jährlichen Verbesserungen zu den IFRSs 2012–2014“, welche am 15. Dezember 2015 in europäisches Recht übernommen wurden. Hier inkludiert sind geringfügige Änderungen sowie Klarstellungen an IFRS 5, IFRS 7 sowie IAS 19 und IAS 34.

Änderungen an IFRS 10, 12 und IAS 28: Anwendung der Ausnahmenvorschrift zur Konsolidierung

Ebenfalls zum 18. Dezember 2014 veröffentlichte der IASB Änderungen an IFRS 10, IFRS 12 und IAS 28. Hintergrund dieser Änderungen ist die Klarstellung in Bezug auf die Anwendung der Ausnahme von der Konsolidierungspflicht nach IFRS 10, wenn die Muttergesellschaft die Definition einer Investmentgesellschaft erfüllt.

Änderungen an IAS 1: Darstellung des Abschlusses

Zum 18. Dezember 2014 veröffentlichte der IASB Änderungen an IAS 1 – Darstellung des Abschlusses. Diese Änderungen betreffen im Wesentlichen die Klarstellung, dass Anhangangaben zu erfolgen haben, sofern der Inhalt nicht unwesentlich ist sowie Erläuterungen zur Aggregation und Disaggregation von Posten in der Bilanz wie auch der Gesamtergebnisrechnung. Darüber hinaus wird die Musterstruktur des Anhangs zugunsten einer unternehmensrelevanten Darstellung gestrichen. Die EU-Freigabe wurde am 18. Dezember 2014 erteilt.

Änderung an IFRS 10 und IAS 28: Veräußerung von Vermögenswerten eines Investors an bzw. Einbringung in sein assoziiertes Unternehmen oder Gemeinschaftsunternehmen

Mit der Änderung an IFRS 10/IAS 28, welche im September 2014 durch den IASB veröffentlicht wurde, erfolgt für den Bilanzierenden eine Klarstellung hinsichtlich dessen, dass bei Transaktionen mit assoziierten Unternehmen bzw. Joint Ventures eine erfolgswirksame Erfassung erfolgt, sofern die veräußerten oder

eingebraachten Vermögenswerte einen Geschäftsbetrieb darstellen. Gemäß IASB-Beschluss vom 17. Dezember 2015 wird die Erstanwendung auf unbestimmte Zeit verschoben.

Ausgenommen den Änderungen an IFRS 10 und IAS 28 sind alle beschriebenen Änderungen für Geschäftsjahre beginnend ab dem 1. Januar 2016 verpflichtend anzuwenden, wobei eine frühzeitige Anwendung zulässig gewesen wäre. Die Übernahme in europäisches Recht ist teilweise noch ausstehend. Es werden keine oder keine wesentlichen Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gruppe erwartet.

Änderungen an IAS 12: Ertragsteuern

Am 19. Januar 2016 hat der IASB Änderungen an IAS 12 veröffentlicht, welche konkret den Ansatz latenter Steueransprüche für unrealisierte Verluste betreffen. Mit den Anpassungen – Recognition of Deferred Tax Assets for Unrealised Losses – sollen diverse Fragestellungen in Bezug auf den Ansatz von aktiven latenten Steuern für nicht realisierte Verluste, die sich aus den Fair-Value-Änderungen von Schuldinstrumenten ergeben und im sonstigen Ergebnis erfasst werden, adressiert werden. Die Änderungen sind retrospektiv für Geschäftsjahre beginnend am oder ab dem 1. Januar 2017 anzuwenden. Die vorzeitige Anwendung ist zugelassen. Die Telefónica Deutschland Group analysiert derzeit die Änderungen auf mögliche Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gruppe.

IFRS 15: Umsatzerlöse und Kundenverträge

Am 28. Mai 2014 veröffentlichte der IASB IFRS 15 – Umsatzerlöse aus Kundenverträgen mit der Zielsetzung, Regelungen aus verschiedenen Standards und Interpretationen branchenübergreifend in einem einheitlichen Standard zu verankern. IFRS 15 wird somit insbesondere die Standards IAS 18 „Umsatzerlöse“ sowie IAS 11 „Fertigungsaufträge“ ablösen. Gemäß der Änderungen an IFRS 15, welche der IASB am 11. September 2015 veröffentlichte, ist der Standard verpflichtend für Geschäftsjahre beginnend am oder ab dem 1. Januar 2018 umzusetzen, wobei eine vorzeitige Anwendung weiter zulässig ist.

Als Kernprinzip sieht der IFRS 15 vor, dass die Umsatzerlöse in der Höhe erfasst werden sollen, welche als Gegenwert für die übernommene Leistungsverpflichtung erwartet wird. Der neue Standard sieht zur Durchsetzung dieses Prinzips ein Fünf-Stufen-Modell zur Bestimmung von Umsatzhöhe und Umsatzzeitpunkt vor:

- Identifizierung des Vertrags,
- Identifizierung der eigenständigen Leistungsverpflichtung,
- Bestimmung des Transaktionspreises,
- Allokation des Transaktionspreises,
- Erlösrealisierung bei Erfüllung der Leistungsverpflichtung.

Darüber hinaus enthält der Standard einige weitere Regelungen zu Detailfragestellungen bzw. sieht weitere derzeit angewandte Bilanzierungsregeln nicht mehr vor. So ist es unter anderem für die Allokation des Transaktionspreises nicht mehr von Bedeutung, ob die Lieferung eines Gutes bzw. die Erbringung entsprechender Services erst in Zukunft erfolgen wird. Weiter sieht IFRS 15 unter bestimmten Bedingungen vor, direkt dem Vertrag zurechenbare Kundengewinnungskosten wie z.B. Provisionen zu aktivieren und über die geschätzte Kundenbindungsdauer zu verteilen. Die erstmalige Anwendung beginnend ab dem 1. Januar 2018 bedingt aufgrund der branchenüblichen Laufzeitverträge insbesondere auch eine Analyse der schon in früheren Geschäftsjahren abgeschlossenen Verträge. Der Standard stellt dem Anwender zwei Übergangsvorschriften zur Wahl:

- Vollständige retrospektive Methode unter Inanspruchnahme bestimmter praktischer Erleichterungen,
- Erfassung der Auswirkungen aus IFRS 15 durch kumulative Anpassungen des Eigenkapitals zu Beginn der Berichtsperiode.

Im Rahmen eines Projekts analysiert die Telefónica Deutschland Group derzeit den Standard auf entsprechende Auswirkungen. Darüber hinaus stellt die Gruppe sicher, dass alle Erfordernisse geschaffen werden, um die fristgerechte Umsetzung des Standards sicherzustellen.

Nach derzeitigem Erkenntnisstand erwartet die Telefónica Deutschland Group insbesondere in folgenden Sachverhalten Auswirkungen:

- Die Gruppe bietet ihren Kunden Produkte im Rahmen von Mehrkomponentenverträgen an (vergleiche Ausführungen in k) Erträge und Aufwendungen). Bei einem Teil der Verträge hängt der zu realisierende Betrag einer identifizierten Komponente von künftig noch zu erbringenden Leistungen ab. Die Anwendung des IFRS 15 wird in derartigen Fällen somit zu einer wertmäßigen Verschiebung der Umsatzerlöse zwischen den einzelnen Komponenten und damit einhergehend zu einer zeitlich anderen Darstellung der Umsatzerlöse führen.
- Aufwendungen werden dann ergebniswirksam erfasst, wenn die zugrunde liegende Leistung erbracht wird (vergleiche Ausführungen in k) Erträge und Aufwendungen). Sofern Kundengewinnungskosten direkt den Verträgen zugeordnet werden können, erfolgt künftig eine Verteilung über die geschätzte Kundenbindungsdauer.

IFRS 9 sowie Änderungen an IFRS 7: Finanzinstrumente

Am 24. Juli 2014 veröffentlichte der IASB IFRS 9 – Finanzinstrumente zur umfassenden Bilanzierung von Finanzinstrumenten. Gegenüber dem Vorgängerstandard IAS 39 hervorzuheben sind insbesondere die neuen und in der jüngsten Fassung von IFRS 9 überarbeiteten Klassifizierungsvorschriften für finanzielle Vermögenswerte. Ebenfalls grundlegend neu sind die Vorschriften zur Erfassung von Wertminderungen, welche nun auf einem Modell der erwarteten Verluste basieren. Auch die Abbildung bilanzieller Sicherungsbeziehungen ist unter IFRS 9 neu geregelt und darauf ausgerichtet, stärker das betriebliche Risikomanagement abbilden zu können. Die verpflichtende Anwendung ist für Geschäftsjahre beginnend am oder ab dem 1. Januar 2018 vorgesehen. Die Telefónica Deutschland Group analysiert derzeit den Standard auf mögliche Auswirkungen.

IFRS 16: Leasingverhältnisse

Zum 13. Januar 2016 hat der IASB IFRS 16 – Leasingverhältnisse veröffentlicht, welcher den IAS 17 sowie weitere bestehende Interpretationen ersetzen wird. Im Rahmen des IFRS 16 sind künftig beim Leasingnehmer grundsätzlich alle Verträge, die als Leasingverhältnis identifiziert werden, dahingehend zu bilanzieren, dass das damit einhergehende Nutzungsrecht (sog. right of use) als Vermögenswert anzusetzen ist. Die nach dem IAS 17 derzeit bestehende Unterscheidung zwischen bilanzwirksamen Finanzierungsleasingverträgen sowie bilanzneutralen operativen Leasingverträgen fällt künftig weg. Der Barwert der Leasingverbindlichkeit ist dementsprechend zu passivieren. Von dieser Bilanzierung kann für Leasinggegenstände mit geringem Wert oder bei Verträgen mit kurzer Laufzeit abgewichen werden. Der Standard ist verpflichtend für Geschäftsjahre beginnend am oder ab dem 1. Januar 2019 anzuwenden, eine vorzeitige Anwendung ist zulässig. Die Telefónica Deutschland Group analysiert derzeit den Standard auf mögliche Auswirkungen.

Die Gruppe plant derzeit, alle Änderungen im Rahmen der verpflichtenden Anwendung umzusetzen.

5.

Ausgewählte erläuternde Anhangangaben zur Konzernbilanz

5.1. Geschäfts- oder Firmenwerte

Der Buchwert der Geschäfts- oder Firmenwerte zum 31. Dezember 2015 beträgt 1.955 Mio. EUR.

(In Millionen EUR)	2015	2014 ¹
Buchwert der Geschäfts- oder Firmenwerte zum 1. Januar	1.955	706
Zugänge durch Erwerb (siehe Anhang Nr. 7 Unternehmenszusammenschlüsse)	–	1.256
Umgliederungen (siehe Anhang Nr. 8 Aufgegebene Geschäftsbereiche sowie Veräußerungsgruppen)	–	(7)
Buchwert der Geschäfts- oder Firmenwerte zum 31. Dezember	1.955	1.955

¹ Die Vorjahreswerte zum 31. Dezember 2014 wurden gem. IFRS 3 retrospektiv angepasst. Für detaillierte Informationen hinsichtlich der Veränderung der veröffentlichten Werte wird auf Anhang Nr. 7 Unternehmenszusammenschlüsse verwiesen.

Die Geschäfts- oder Firmenwerte setzen sich zum 31. Dezember 2015 aus den folgenden Komponenten zusammen:

- Der Buchwert des im Vorjahr hinzugekommen Geschäfts- oder Firmenwerts in Höhe von 1.256 Mio. EUR resultiert aus dem Erwerb der E-Plus Mobilfunk GmbH & Co. KG mit ihren unmittelbaren und mittelbaren Tochtergesellschaften durch die Telefónica Deutschland Holding AG mit Wirkung zum 1. Oktober 2014.
- Der Buchwert des Geschäfts- oder Firmenwerts in Höhe von 423 Mio. EUR resultiert aus der am 30. September 2002 durchgeführten Übernahme der MediaWays GmbH durch die HighwayOne Germany GmbH. Am 2. Oktober 2002 verschmolzen die HighwayOne Germany GmbH und die MediaWays GmbH zur Telefónica Deutschland GmbH. Am 23. März 2011 wurde die Telefónica Deutschland GmbH umfirmiert zu Telefónica Germany Customer Services GmbH.
- Der Buchwert des Geschäfts- oder Firmenwerts in Höhe von 282 Mio. EUR resultiert aus der Übernahme der HanseNet Telekommunikation GmbH durch die Telefónica Germany Customer Services GmbH am 16. Februar 2010 von der Telecom Italia Deutschland Holding GmbH, Hamburg. Mit Vertrag vom 4. März 2011 und dem vereinbarten Verschmelzungstichtag zum 1. Januar 2011 hat die Telefónica Germany Customer Services GmbH den Buchwert des Geschäfts- oder Firmenwerts in die Telefónica Germany GmbH & Co. OHG übertragen.
- Aufgrund des Verkaufs der yourfone GmbH (weitere Informationen siehe Anhang Nr. 8.2 Veräußerungsgruppe in 2014) werden 7 Mio. EUR des Geschäfts- oder Firmenwerts in die zur Veräußerung gehaltenen Vermögenswerte umgegliedert.

Die auf der Ebene der zahlungsmittelgenerierenden Einheit Telekommunikation durchgeführte Prüfung auf Wertminderung für den Geschäfts- oder Firmenwert ergibt keine Notwendigkeit für eine Abschreibung des Geschäfts- oder Firmenwerts zum Jahresende 2015, da der erzielbare Wert in Höhe von 14.526 Mio. EUR, basierend auf dem beizulegenden Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten, höher war als der Buchwert. Auch im Geschäftsjahr 2014 wurden keine Abschreibungen vorgenommen.

In Anhang Nr. 4 Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze wird die Prüfung auf Wertminderung dargestellt.

5.2. Sonstige immaterielle Vermögenswerte

Die sonstigen immateriellen Vermögenswerte setzen sich wie folgt zusammen:

(In Millionen EUR)	Dienstleistungs- konzessions- vereinbarungen und Lizenzen	Kundenstämme	Software	davon aktivierte Eigenleistungen	Markennamen	Sonstige	Anlagen im Bau/ Anzahlungen auf immaterielle Vermögens- werte	Sonstige immaterielle Vermögens- werte
Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten								
Zum 1. Januar 2014	9.831	267	1.331	161	–	91	21	11.540
Zugänge	–	–	187	32	–	3	3	192
Abgänge	(0)	–	(562)	(56)	–	(2)	–	(565)
Umgliederungen ²	0	(47)	28	–	(1)	(0)	(32)	(52)
Änderung Konsolidierungskreis ¹	1.057	2.857	143	(17)	105	6	14	4.182
Zum 31. Dezember 2014¹	10.888	3.076	1.126	120	104	98	6	15.297
Zum 1. Januar 2015	10.888	3.076	1.126	120	104	98	6	15.297
Zugänge	–	–	293	29	–	0	1.198	1.491
Abgänge	–	(1)	(309)	(2)	(24)	(30)	–	(364)
Umgliederungen	–	–	65	–	24	(24)	(3)	62
Zum 31. Dezember 2015	10.888	3.075	1.176	147	104	45	1.201	16.487
Kumulierte Abschreibungen								
Zum 1. Januar 2014	(7.457)	(77)	(1.038)	(110)	–	(85)	–	(8.656)
Zugänge ¹	(313)	(101)	(175)	(33)	(5)	(12)	–	(606)
Abgänge	0	–	562	56	–	2	–	565
Umgliederungen	0	–	1	–	–	–	–	1
Zum 31. Dezember 2014¹	(7.770)	(178)	(649)	(87)	(5)	(95)	–	(8.697)
Zum 1. Januar 2015	(7.770)	(178)	(649)	(87)	(5)	(95)	–	(8.697)
Zugänge	(442)	(328)	(292)	(6)	(21)	(7)	–	(1.090)
Abgänge	–	1	309	2	24	30	–	364
Umgliederungen	–	(29)	(5)	–	(21)	50	–	(5)
Zum 31. Dezember 2015	(8.211)	(534)	(638)	(91)	(23)	(22)	–	(9.428)
Buchwerte								
Zum 1. Januar 2014	2.374	190	293	51	–	6	21	2.884
Zum 31. Dezember 2014¹	3.118	2.898	477	34	99	3	6	6.600
Zum 31. Dezember 2015	2.676	2.541	538	56	81	22	1.201	7.059

¹ Die Vorjahreswerte zum 31. Dezember 2014 wurden gem. IFRS 3 retrospektiv angepasst. Für detaillierte Informationen hinsichtlich der Veränderung der veröffentlichten Werte wird auf Anhang Nr. 7 Unternehmenszusammenschlüsse verwiesen.

² Die Umgliederungen betreffen im Wesentlichen die Vermögenswerte der yourfone GmbH, die zum 31. Dezember 2014 als zur Veräußerung gehalten werden (siehe Anhang Nr. 8.2 Veräußerungsgruppe in 2014).

Lizenzen

Die Lizenzen bestehen zum 31. Dezember 2015 im Wesentlichen aus den nachfolgend aufgeführten Lizenzen:

Die Telefónica Germany GmbH & Co. OHG erwarb im Mai 1997 eine GSM-Lizenz (Global System for Mobile Communications) (2G). Im Rahmen des Erwerbs der E-Plus Gruppe zum 1. Oktober 2014 wurde eine weitere GSM Lizenz durch die Telefónica Deutschland Group erworben. Zum 31. Dezember 2015 beläuft sich der Buchwert der GSM-Lizenzen auf 76 Mio. EUR (2014: 156 Mio. EUR). Die GSM-Lizenzen laufen am 31. Dezember 2016 ab. Der verbleibende Abschreibungszeitraum beträgt ein Jahr.

Im August 2000 erwarb die Telefónica Germany GmbH & Co. OHG eine UMTS-Lizenz (3G), deren Nutzung bis zum 31. Dezember 2020 begrenzt ist. Im Mai 2010 erwarb die Telefónica Germany GmbH & Co. OHG Frequenznutzungsrechte im UMTS-Band, die bis Dezember 2025 bzw. Dezember 2020 befristet sind. Im Rahmen des Erwerbs der E-Plus Gruppe zum 1. Oktober 2014 wurde eine weitere UMTS-Lizenz erworben, die bis zum 31. Dezember 2020 befristet ist, sowie weitere Frequenznutzungsrechte im UMTS-Band mit einer Laufzeit bis Dezember 2025. Der Buchwert zum 31. Dezember 2015 beträgt 1.060 Mio. EUR (2014: 1.267 Mio. EUR). Der verbleibende Abschreibungszeitraum beträgt fünf bzw. zehn Jahre.

Im Mai 2010 erwarb die Telefónica Germany GmbH & Co. OHG darüber hinaus Frequenznutzungsrechte, die u.a. für LTE genutzt werden (4G), die ebenfalls im Jahr 2025 ablaufen. Mit dem Erwerb der E-Plus zum 1. Oktober 2014 wurden weitere Frequenznutzungsrechte durch die Telefónica Deutschland Gruppe erworben, die für LTE nutzbar sind und ebenfalls im Jahr 2025 ablaufen. Der Buchwert der Nutzungsrechte zum 31. Dezember 2015 beträgt 1.540 Mio. EUR (2014: 1.695 Mio. EUR). Der verbleibende Abschreibungszeitraum beträgt zehn Jahre.

Kundenstämme

Die Kundenstämme in Höhe von 2.541 Mio. EUR (2014: 2.898 Mio. EUR) resultieren im Wesentlichen aus dem Erwerb der E-Plus Gruppe durch die Telefónica Deutschland. Die im Rahmen des Erwerbs der E-Plus Gruppe zum 1. Oktober 2014 erworbenen Kundenstämme werden über einen verbleibenden Zeitraum von acht bis neun Jahren abgeschrieben.

Software

Die Software umfasst im Wesentlichen Lizenzen für Office- und IT-Anwendungen. Der Buchwert zum 31. Dezember 2015 beträgt 538 Mio. EUR (2014: 477 Mio. EUR). Die Software wird linear über ihre Nutzungsdauer abgeschrieben, die generell auf zwei bis fünf Jahre geschätzt wird. In den Geschäftsjahren 2015 und 2014 gab es bei den Zugängen zur Software keine wesentlichen Einzelzugänge. Die Softwareabgänge betreffen im Wesentlichen Anwenderprogramme, deren betriebsgewöhnliche Nutzungsdauer erreicht wurde. Im Geschäftsjahr 2015 erfolgte, bedingt durch die fortschreitende Integration der E-Plus, eine Umgliederung netzwerkbezogener Software in Höhe von 62 Mio. EUR zur Harmonisierung des Ausweises.

Markennamen

Die im Rahmen des Erwerbs der E-Plus Gruppe zum 1. Oktober 2014 erworbenen Markennamen haben zum 31. Dezember 2015 einen Buchwert in Höhe von 81 Mio. EUR (2014: 99 Mio. EUR). Die Markennamen werden über verbleibende zwei bzw. 19 Jahre abgeschrieben.

Anlagen im Bau/Anzahlungen auf immaterielle Vermögenswerte

Im Geschäftsjahr 2015 hat die Telefónica Deutschland Group weitere Frequenzen für insgesamt 1.198 Mio. EUR ersteigert, welche in den Anlagen im Bau/Anzahlungen auf immaterielle Vermögenswerte ausgewiesen werden. Im Rahmen der Mobilfunk-Frequenzauktion hat die Telefónica Deutschland Group zwei gepaarte Blöcke im 700 MHz-Bereich, zwei gepaarte Blöcke im 900 MHz-Bereich sowie zwei gepaarte Blöcke im 1,8 GHz-Bereich ersteigert. Die ersteigerten Frequenzen 900 MHz und 1,8 GHz können ab dem 1. Januar 2017 genutzt werden. Die Nutzung der ersteigerten Frequenzen 700 MHz wird ab dem Zeitpunkt der Räumung durch die Rundfunkanstalten erwartet. Für weitere Informationen verweisen wir auf Anhang Nr. 2 Wesentliche Ereignisse und Geschäftsvorfälle des Berichtszeitraums.

Im Geschäftsjahr wurden Fremdkapitalkosten als Teil der Anschaffungskosten der Mobilfunkfrequenzen aktiviert. Die aktivierten Fremdkapitalkosten belaufen sich zum 31. Dezember 2015 auf 3,1 Mio. EUR und entfielen auf den Erwerb der Mobilfunkfrequenzen am 26. Juni 2015.

Die Telefónica Deutschland Group legte der Aktivierung einen Fremdkapitalkostensatz von durchschnittlich 1,41 % zugrunde.

Die Änderungen im Konsolidierungskreis im Vorjahr resultieren aus dem Erwerb der E-Plus (weitere Informationen siehe Anhang Nr. 7 Unternehmenszusammenschlüsse).

5.3. Sachanlagen

Die Sachanlagen setzen sich zum 31. Dezember 2015 und 2014 wie folgt zusammen:

(In Millionen EUR)	Grundstücke und Gebäude	Technische Anlagen und Maschinen	Betriebs- und Geschäfts- ausstattung, Werkzeuge und Sonstiges	Anlagen im Bau	Sachanlagen
Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten					
Zum 1. Januar 2014	681	5.761	262	69	6.772
Zugänge	14	550	27	65	656
Abgänge	(12)	(348)	(56)	(0)	(416)
Umgliederungen	(0)	76	2	(79)	(0)
Änderung Konsolidierungskreis ¹	43	1.528	8	164	1.742
Sonstiges	28	215	–	–	243
Zum 31. Dezember 2014¹	753	7.781	243	219	8.996
Zum 1. Januar 2015	753	7.781	243	219	8.996
Zugänge	11	698	47	(17)	739
Abgänge	(35)	(289)	(60)	(0)	(384)
Umgliederungen	0	71	2	(134)	(62)
Sonstiges	8	(45)	–	–	(37)
Zum 31. Dezember 2015	738	8.216	231	68	9.252
Kumulierte Abschreibungen					
Zum 1. Januar 2014	(431)	(3.239)	(207)	–	(3.877)
Zugänge	(64)	(601)	(29)	–	(694)
Abgänge	12	348	56	–	416
Umgliederungen	1	(1)	0	–	(0)
Zum 31. Dezember 2014¹	(482)	(3.494)	(179)	–	(4.154)
Zum 1. Januar 2015	(482)	(3.494)	(179)	–	(4.154)
Zugänge	(79)	(869)	(28)	–	(977)
Abgänge	32	289	60	–	381
Umgliederungen	3	2	0	–	5
Zum 31. Dezember 2015	(526)	(4.071)	(147)	–	(4.745)
Buchwerte					
Zum 31. Dezember 2014¹	272	4.287	63	219	4.842
Zum 31. Dezember 2015	212	4.144	84	68	4.507

1 Die Vorjahreswerte zum 31. Dezember 2014 wurden gem. IFRS 3 retrospektiv angepasst. Für detaillierte Informationen hinsichtlich der Veränderung der veröffentlichten Werte wird auf Anhang Nr. 7 Unternehmenszusammenschlüsse verwiesen.

Die Zugänge bei den Sachanlagen in 2015 in Höhe von 739 Mio. EUR betreffen im Wesentlichen Investitionen in einen beschleunigten Netzausbau, unter anderem durch Optimierung von UMTS (3G), den weiteren ver-

stärkten LTE-Ausbau, den Ausbau der IP-Technologien sowie den Ausbau der mobilen Datendienste mit noch schnelleren Downloadzeiten.

In den Sachanlagen wurden die Vermögenswerte im Zusammenhang mit Außerbetriebnahme, Rückbau- bzw. Stilllegungsverpflichtungen aufgrund geänderter Preise um 37 Mio. EUR reduziert. Im Vorjahr wurden die Vermögenswerte um 243 Mio. EUR aufgrund geänderter Laufzeiteinschätzungen und Preise erhöht.

Die Änderungen im Konsolidierungskreis im Vorjahr resultieren aus dem Erwerb der E-Plus Gruppe (weitere Informationen siehe Anhang Nr. 7 Unternehmenszusammenschlüsse).

Die Sachanlagen aus Finanzierungsleasing betragen zum 31. Dezember 2015 224 Mio. EUR und zum 31. Dezember 2014 64 Mio. EUR. Der Anstieg resultiert im Wesentlichen aus der Weitergabe von Mobilfunkstandorten an die Deutsche Telekom im Rahmen der Netzintegration (siehe Anhang Nr. 8.1 Aufgegebene Geschäftsbereiche sowie Veräußerungsgruppen). Die Verpflichtungen aus Finanzierungsleasingverhältnissen resultieren im Wesentlichen aus Vereinbarungen für Netzwerkelemente, die im Rahmen von Sale- und Leaseback-Transaktionen geschlossen wurden und gemäß ihrer Ausgestaltung als Finanzierungsleasing eingestuft werden. Die wichtigsten Finanzierungsleasingverhältnisse werden im Anhang Nr. 5.10 Verzinssliche Schulden Finanzierungsleasing angegeben.

Die Anlagen im Bau resultieren im Wesentlichen aus dem Ausbau des Netzwerks.

5.4. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen

Dieser Posten wird in der Konzernbilanz wie folgt aufgeschlüsselt:

(In Millionen EUR)	Zum 31. Dezember			
	2015		2014 ¹	
	Langfristig	Kurzfristig	Langfristig	Kurzfristig
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	169	1.648	252	1.702
Forderungen gegenüber verbundenen Unternehmen und Personen (Anhang Nr. 13 Nahestehende Unternehmen und Personen)	–	37	–	83
Sonstige Forderungen	–	29	–	21
Wertberichtigung für zweifelhafte Forderungen	(13)	(194)	(16)	(261)
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	157	1.520	236	1.545

1 Die Vorjahreswerte zum 31. Dezember 2014 wurden gem. IFRS 3 retrospektiv angepasst. Für detaillierte Informationen hinsichtlich der Veränderung der veröffentlichten Werte wird auf Anhang Nr. 7 Unternehmenszusammenschlüsse verwiesen.

In der Position Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sind Forderungen aus Finanzierungsleasingverhältnissen enthalten. Weitere Informationen siehe Anhang Nr. 5.10 Verzinssliche Schulden, Finanzierungsleasing.

Die Zusammensetzung der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen ergibt sich wie folgt:

(In Millionen EUR)	Zum 31. Dezember			
	2015		2014	
	Langfristig	Kurzfristig	Langfristig	Kurzfristig
Fakturierte Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	76	819	153	994
Nicht fakturierte Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	93	829	99	708
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	169	1.648	252	1.702

Die nachstehende Tabelle zeigt die Entwicklung der Wertberichtigung für die zum 31. Dezember endenden Jahre 2015 und 2014.

(In Millionen EUR)	Langfristig	Kurzfristig
Stand Wertberichtigung zum 31. Dezember 2015	(13)	(194)
Zuführung	–	(94)
Auflösung	–	–
Verbrauch	3	161
Stand Wertberichtigung zum 31. Dezember 2014	(16)	(261)
Zuführung	(8)	(80)
Auflösung	2	–
Verbrauch	–	73
Umgliederungen ¹	3	16
Änderung Konsolidierungskreis (siehe Anhang Nr. 7 Unternehmenszusammenschlüsse)	(11)	(153)
Stand Wertberichtigung zum 1. Januar 2014	(2)	(118)

1 Die Umgliederungen 2014 betreffen die Vermögenswerte der yourfone GmbH, die zum 31. Dezember 2014 als zur Veräußerung gehalten werden (siehe Anhang Nr. 8.2 Veräußerungsgruppe in 2014).

In den Jahren 2015 und 2014 verkaufte die Telefónica Deutschland Group „O₂ My Handy“-Forderungen, um das Working Capital zu optimieren und um Zugang zu alternativen Finanzierungsquellen zu erhalten. Der Nominalwert der in 2015 übertragenen Forderungen beläuft sich auf 738 Mio. EUR (2014: 302 Mio. EUR), und der Buchwert beläuft sich auf 725 Mio. EUR (2014: 294 Mio. EUR). Der Forderungsankäufer trägt das Risiko dieser Forderungen. Die verkauften Forderungen wurden zum Zeitpunkt des Verkaufs vollständig ausgebucht. Im Vorjahr wurde ein kleiner Anteil von weniger als 5 % der verkauften Forderungen zum Zeitpunkt des Verkaufs aufgrund eines anhaltenden Engagements nicht ausgebucht. Der Buchwert dieser Vermögenswerte, die die Telefónica Deutschland Group weiterhin erfasst, belaufen sich zum 31. Dezember 2015 auf 8 Mio. EUR und zum 31. Dezember 2014 auf 24 Mio. EUR. In gleicher Höhe wird eine Verbindlichkeit erfasst. Das erfasste anhaltende Engagement entspricht dem Höchstisiko, das bei der Telefónica Deutschland Group maximal verbleibt und sich im Wesentlichen aus dem möglichen Ausfall von Forderungen ergibt. Bis Ende 2017 könnte die Gruppe zum Rückkauf von 28 Mio. EUR verpflichtet werden, falls die entsprechenden Kundenforderungen ausfallen sollten. Es werden monatlich die tatsächlich erfolgten Ausfälle mit den ursprünglich erwarteten Ausfällen abgeglichen, um das Risiko zu überwachen.

Zudem weist die Telefónica Deutschland Group eine Rückstellung in Höhe des beizulegenden Zeitwerts der gewährten Garantien in Höhe von 2 Mio. EUR (2014: 2 Mio. EUR) aus.

Der Gesamtverlust zum Datum der Forderungsübertragung in 2015 beläuft sich auf 3 Mio. EUR (2014: 1 Mio. EUR).

Nach Abschluss der Transaktionen haben sich aus dem anhaltenden Engagement wie bereits im Vorjahr erfolgswirksame Auswirkungen in Höhe eines Gewinns von < 1 Mio. EUR ergeben.

5.5. Sonstige finanzielle Vermögenswerte

Die sonstigen finanziellen Vermögenswerte zum 31. Dezember 2015 und im Vorjahr setzen sich wie folgt zusammen:

(In Millionen EUR)	Zum 31. Dezember			
	2015		2014	
	Langfristig	Kurzfristig	Langfristig	Kurzfristig
Beteiligungen in Start-up-Unternehmen	18	–	13	–
Zinsswaps	12	2	12	2
Erstattungsansprüche aus Versicherungsverträgen	9	–	12	–
Einlage Silent Factoring	22	8	9	16
Kautionen	1	–	1	–
Darlehensforderungen	1	1	1	1
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	63	10	49	19

Die sonstigen langfristigen finanziellen Vermögenswerte bestehen im Wesentlichen aus:

- Beteiligungen in Start-up-Unternehmen in Höhe von 18 Mio. EUR (2014: 13 Mio. EUR),
- Zinsswaps in Höhe von 12 Mio. EUR (2014: 12 Mio. EUR) zugehörig zu den zwei ausgegebenen Bonds (weitere Informationen siehe Anhang Nr. 5.10 Verzinsliche Schulden),
- Erstattungsansprüchen in Höhe von 9 Mio. EUR (2014: 12 Mio. EUR), die zur Deckung der Pensions- und Altersteilzeitverpflichtungen entstanden sind, jedoch gemäß IAS 19 kein Planvermögen darstellen. Die erfassten Zeitwerte basieren auf den durch die Versicherung übermittelten Werten, die auf internen Rechenmodellen der Versicherung beruhen,
- sowie einer Einlage in Höhe von 22 Mio. EUR (2014: 9 Mio. EUR). Diese Einlage wird als Sicherheit für die Deckung des Höchststrisikos aus dem Silent Factoring, das von der Telefónica Deutschland Group zu tragen ist, und der Gewährleistung des Servicing der Forderungen über die Laufzeit der verkauften Forderungen verpfändet. Die Telefónica Deutschland Group erhält einen Festzins für diese Einlage.

Die sonstigen kurzfristigen finanziellen Vermögenswerte enthalten im Wesentlichen den kurzfristigen Anteil der Einlage als Sicherheit für Silent Factoring in Höhe von 8 Mio. EUR (2014: 16 Mio. EUR).

5.6. Sonstige nicht finanzielle Vermögenswerte und sonstige nicht finanzielle Verbindlichkeiten

Die sonstigen nicht finanziellen Vermögenswerte setzen sich zum 31. Dezember 2015 wie folgt zusammen:

(In Millionen EUR)	Zum 31. Dezember			
	2015		2014	
	Langfristig	Kurzfristig	Langfristig	Kurzfristig
Vorauszahlungen	160	46	142	54
Vorauszahlungen gegenüber verbundenen Unternehmen	–	0	–	1
Sonstige Steuerforderungen	–	15	–	16
Sonstige nicht finanzielle Vermögenswerte	160	61	142	71

Die nicht finanziellen Vermögenswerte betreffen im Wesentlichen Vorauszahlungen für Leitungsgebühren.

Die sonstigen nicht finanziellen Verbindlichkeiten setzen sich zum 31. Dezember 2015 wie folgt zusammen:

(In Millionen EUR)	Zum 31. Dezember	
	2015	2014
	Kurzfristig	Kurzfristig
Lohnsteuer und Sozialversicherung	11	13
Sonstige Steuerverbindlichkeiten für indirekte Steuern	34	0
Sonstige Steuern	2	5
Sonstige nicht finanzielle Verbindlichkeiten	48	18

5.7. Vorräte

Zum 31. Dezember 2015 bestehen Vorräte in Höhe von 123 Mio. EUR (2014: 104 Mio. EUR), die insbesondere Smartphones und Zubehörteile umfassen.

(In Millionen EUR)	Zum 31. Dezember	
	2015	2014
Handelswaren	130	109
Wertberichtigung	(6)	(5)
Vorräte	123	104

Der Gesamtbetrag der aufwandswirksam erfassten Vorräte beläuft sich im Geschäftsjahr 2015 auf 1.271 Mio. EUR (2014: 919 Mio. EUR).

Die Lieferanten der Vorräte haben branchentypisch einen Eigentumsvorbehalt an den Vorräten.

5.8. Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente

Der Posten Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente umfasst hauptsächlich Einlagen im Zusammenhang mit Cash-Pooling-Vereinbarungen mit der Telfisa Global B.V., Amsterdam, Niederlande (Telfisa Global B.V.), Forderungen gegen Banken, deren ursprüngliche Laufzeit bis zu drei Monate beträgt, und Kassenbestände.

(In Millionen EUR)	Zum 31. Dezember	
	2015	2014
Bankguthaben und Kassenbestand	11	30
Cash-Pooling	522	1.673
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	533	1.702

5.9. Eigenkapital

Gezeichnetes Kapital

Das Grundkapital der Telefónica Deutschland Holding AG beträgt 2.975 Mio. EUR. Das Grundkapital ist eingeteilt in 2.974.554.993 nennwertlose Namensaktien mit einem anteiligen Betrag des Grundkapitals von jeweils 1,00 EUR (Aktien). Das Grundkapital ist voll einbezahlt.

Zum 31. Dezember 2015 hält die Telefónica Deutschland Holding AG keine eigenen Aktien.

Gemäß § 6 Abs. 2 der Satzung sind Ansprüche der Aktionäre auf Verbriefung von Anteilen ausgeschlossen. In der Hauptversammlung gewährt grundsätzlich jede Stückaktie eine Stimme. Die Aktien sind frei übertragbar.

Im Vorjahr wurde das Grundkapital der Telefónica Deutschland im Wege einer Kapitalerhöhung gegen Bar-einlage, eingetragen im Handelsregister am 18. September 2014, um 1.117 Mio. EUR sowie im Wege einer Kapitalerhöhung gegen Sacheinlage, eingetragen im Handelsregister am 7. Oktober 2014, um 741 Mio. EUR auf insgesamt 2.975 Mio. EUR erhöht.

Genehmigtes Kapital

Die Telefónica Deutschland Holding AG verfügt zum 31. Dezember 2015 über ein Genehmigtes Kapital 2012/I in Höhe von 293 Mio. EUR.

Bedingtes Kapital

Das Grundkapital der Telefónica Deutschland Holding AG ist um bis zu 558 Mio. EUR durch Ausgabe von bis zu 558.472.700 auf den Namen lautenden Stückaktien bedingt erhöht (Bedingtes Kapital 2014/I).

Das Bedingte Kapital 2014/I wurde durch Beschluss der Hauptversammlung vom 11. Februar 2014 – unter Aufhebung des Bedingten Kapitals 2012/I – beschlossen.

Kapitalrücklage

Im Zuge der im Geschäftsjahr 2014 durchgeführten Bar- und Sachkapitalerhöhung im Zusammenhang mit dem Erwerb der E-Plus Gruppe, die am 18. September und 7. Oktober 2014 in das Handelsregister eingetragen wurden, erfolgte im Vorjahr eine Erhöhung der Kapitalrücklage um 4.800 Mio. EUR auf den Stand zum 31. Dezember 2014 in Höhe von 4.800 Mio. EUR.

Die Erhöhung der Kapitalrücklage ergibt sich aus dem Gesamtbezugspreis der Aktien aus der Bar- und der Sachkapitalerhöhung in Höhe von 6.690 Mio. EUR, vermindert um die Einbringungen in das Grundkapital in Höhe von 1.858 Mio. EUR sowie vermindert um die Kosten der Kapitalerhöhungen in Höhe von 33 Mio. EUR.

Gewinnrücklage

Gesetzliche Rücklage

Die Gewinnrücklage enthält eine gesetzliche Rücklage gemäß § 150 Abs. 2 Aktiengesetz (AktG) in Höhe von 0,014 Mio. EUR (2014: 0,014 Mio. EUR).

Dividendenvorschlag für das Geschäftsjahr 2015 zur Ausschüttung in 2016

Der Vorstand der Telefónica Deutschland hat am 5. November 2015 seine Absicht veröffentlicht, der nächsten ordentlichen Hauptversammlung, die für den 19. Mai 2016 geplant ist, eine Bardividende in Höhe von 0,24 EUR pro Aktie vorzuschlagen.

Hauptversammlung in 2015

Am 12. Mai 2015 fand die ordentliche Hauptversammlung der Telefónica Deutschland statt. Neben der Entlastung von Aufsichtsrat und Vorstand, der Wahl von Ernst & Young GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft mit Sitz in Stuttgart, Geschäftsstelle München, zum (Konzern-) Abschlussprüfer, wählte die Haupt-

versammlung Laura Abasolo de Baquedano in den Aufsichtsrat und beschloss, eine Dividende von 0,24 EUR je dividendenberechtigter Stückaktie, insgesamt rund 714 Mio. EUR, auszuschütten.

Ordentliche Hauptversammlung und Dividendenausschüttung in 2014

Am 20. Mai 2014 fand die ordentliche Hauptversammlung der Telefónica Deutschland statt. Neben der Entlastung von Aufsichtsrat und Vorstand sowie der Wahl von Ernst & Young GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft mit Sitz in Stuttgart, Niederlassung München, zum Abschlussprüfer für den Konzern- und Jahresabschluss 2014 der Telefónica Deutschland Holding AG, beschloss die Hauptversammlung hierbei, eine Dividende von 0,47 EUR je dividendenberechtigter Stückaktie, insgesamt 525 Mio. EUR, auszuschütten.

5.10. Verzinsliche Schulden

(In Millionen EUR)	Zum 31. Dezember			
	2015		2014 ¹	
	Langfristig	Kurzfristig	Langfristig	Kurzfristig
Anleihen	1.105	12	1.103	12
Schuldscheindarlehen und Namensschuldverschreibungen	299	4	–	–
Darlehensverbindlichkeiten	250	251	500	226
Finanzierungsleasing	32	180	204	382
Einlage- und Abfindungsverpflichtungen	–	3	–	3
Sonstige Finanzverbindlichkeiten	–	119	–	–
Verzinsliche Schulden	1.686	568	1.808	622

1 Die Vorjahreswerte zum 31. Dezember 2014 wurden gem. IFRS 3 retrospektiv angepasst. Für detaillierte Informationen hinsichtlich der Veränderung der veröffentlichten Werte wird auf Anhang Nr. 7 Unternehmenszusammenschlüsse verwiesen.

Anleihen

Diese Position enthält zwei Anleihen mit einem Buchwert in Höhe von 1.117 Mio. EUR zum 31. Dezember 2015 (2014: 1.115 Mio. EUR), von denen 1.105 Mio. EUR (2014: 1.103 Mio. EUR) als langfristig und 12 Mio. EUR (2014: 12 Mio. EUR) als kurzfristig klassifiziert sind. Zu den zwei ausgegebenen Bonds sind Zinsswaps im Berichtsjahr und im Vorjahr unter der Position sonstige finanzielle Vermögenswerte ausgewiesen (siehe Anhang Nr. 5.5 Sonstige finanzielle Vermögenswerte). Diese Anleihen hat die Telefónica Deutschland Group im November 2013, mit einem ursprünglichen Nominalbetrag von 600 Mio. EUR, und im Februar 2014, mit einem ursprünglichen Nominalbetrag von 500 Mio. EUR, emittiert.

Diese Anleihen (bis auf 350 Mio. EUR des Nominalbetrags) werden nach Abzug des Disagios und der angefallenen Kosten unter Anwendung der Effektivzinismethode bilanziert. Ein Teilbetrag in Höhe von 350 Mio. EUR des Nominalbetrags der Anleihen wird mit Zinsswaps als Fair Value Hedge bilanziert.

Die am 10. Februar 2014 platzierte, unbesicherte siebenjährige Anleihe (Senior Unsecured Bond) hat ein Volumen von 500 Mio. EUR. Die Anleihe hat eine Laufzeit bis zum 10. Februar 2021 und wurde von der O2 Telefónica Deutschland Finanzierungs GmbH, München, ausgegeben und wird von der Telefónica Deutschland Holding AG garantiert. Der Kupon der Festzinsanleihe beträgt 2,375 % und der Ausgabepreis 99,624 %. Bei einem Emissionsspread von 100 Basispunkten über der siebenjährigen Euro-Midswap-Rate ergibt sich eine Rendite von 2,434 %. Die Anleihe hat eine Stückelung von 1.000 EUR und wurde auf Basis eines Anleiheprospekts begeben. Die O2 Telefónica Deutschland Finanzierungs GmbH, München, hat den Nettoemissionserlös der Anleihe der Telefónica Germany GmbH & Co. OHG, München, im Rahmen eines Darlehens zur Verfügung gestellt. Die aus der Anleihe generierten Nettoerlöse werden für allgemeine Unternehmenszwecke verwendet. In diesem Zusammenhang wurde ein Zinsswap auf einen Teilbetrag in Höhe von 150 Mio. EUR des Anleihenominals abgeschlossen. Auf der Grundlage dieses Zinsswapkontrakts zahlt die Telefónica Deutschland Group einen variablen Zinssatz in Höhe des 3-Monats-Euribor auf einen Nominalbetrag und erhält im Gegenzug dafür Zinsen auf Basis eines festen Zinssatzes von 1,268 % auf denselben Betrag.

In 2013 hat die Telefónica Deutschland Group über die Tochtergesellschaft O2 Telefónica Deutschland Finanzierungs GmbH, München, im November eine unbesicherte fünfjährige Anleihe (Senior Unsecured Bond) mit einem Nominalbetrag von 600 Mio. EUR und einer Laufzeit bis zum 22. November 2018 am regulierten Markt der Börse Luxemburg emittiert. Die Anleihe wird von der Telefónica Deutschland Holding AG garantiert. Die jährliche Nominalverzinsung der Anleihe beträgt 1,875 %. Aufgrund des Ausgabepreises von 99,162 % ergibt sich für die Anleihe eine jährliche Rendite von 2,053 %. Die O2 Telefónica Deutschland Finanzierungs GmbH, München, hat den Nettoemissionserlös der Anleihe der Telefónica Germany GmbH & Co. OHG, München, im Rahmen eines Darlehens zur Verfügung gestellt. Die aus der Anleihe generierten Nettoerlöse werden für allgemeine Unternehmenszwecke verwendet. In diesem Zusammenhang wurde ein Zinsswap auf einen Teilbetrag in Höhe von 200 Mio. EUR des Anleihenominals abgeschlossen. Auf der Grundlage dieses Zinsswapkontrakts zahlt die Telefónica Deutschland Group einen variablen Zinssatz in Höhe des 3-Monats-Euribor auf einen Nominalbetrag und erhält im Gegenzug dafür Zinsen auf Basis eines festen Zinssatzes von 0,927 % auf denselben Betrag.

Bei der Bewertung der Zinsswaps zum beizulegenden Zeitwert fließen alle Faktoren ein, die Marktteilnehmer berücksichtigen würden, einschließlich der Kreditrisiken der Vertragspartner. Der beizulegende Zeitwert der Zinsswaps ergibt sich durch Abzinsung der erwarteten künftigen Zahlungsströme über die Restlaufzeit des Kontrakts unter Einsatz aktueller Marktzinssätze und Zinsstrukturkurven.

Aus den Buchwertanpassungen der langfristigen Finanzschulden ergibt sich ein kumulierter Verlust in Höhe von 12 Mio. EUR (kumulierte Verlust in 2014 13 Mio. EUR und 1 Mio. EUR Gewinn in 2015), während die zugehörigen clean prices der Zinsswaps zu einem kumulierten Gewinn von 12 Mio. EUR (kumulierte Gewinn in 2014 13 Mio. EUR und 1 Mio. EUR Verlust in 2015) führen. Im Rahmen der bestehenden Zinsswaps zahlt die Telefónica Deutschland Group quartalsweise einen variablen Zinssatz in Höhe des 3-Monats-Euribor und erhält einen Festzinssatz von 0,927 % bzw. 1,268 %. Der abgesicherte Nominalbetrag der Finanzschulden beträgt 350 Mio. EUR. Damit sind weiterhin 19 % (2014: 19 %) des Bestands an Anleihen des Unternehmens von festverzinslich auf variabel verzinslich getauscht. Der beizulegende Zeitwert der dirty prices aus den Zinsswaps, die Finanzschulden absichern, beträgt zum 31. Dezember 2015 14 Mio. EUR (2014: 14 Mio. EUR) und wird als finanzieller Vermögenswert ausgewiesen. Der beizulegende Zeitwert der Anleihen wird bestimmt durch Abzinsung der erwarteten künftigen Zahlungsströme mit den für Finanzschulden mit vergleichbaren Konditionen und Restlaufzeiten aktuell geltenden Zinsen.

Schuldscheindarlehen-/Namensschuldverschreibungen

Die Telefónica Deutschland Group hat am 13. März 2015 eine Erstplatzierung von Schuldscheindarlehen und Namensschuldverschreibungen mit einem Volumen von 300 Mio. EUR abgeschlossen.

Die platzierten Schuldscheindarlehen haben unbesicherte Tranchen mit Laufzeiten von fünf, acht und zehn Jahren, jeweils sowohl mit variabler wie mit fester Verzinsung.

Der Nominalwert des Schuldscheindarlehen mit einer Laufzeit von fünf Jahren und mit fester Verzinsung beträgt 52 Mio. EUR und mit variable Verzinsung beträgt 60,5 Mio. EUR.

Der Nominalwert des Schuldscheindarlehen mit einer Laufzeit von acht Jahren und mit fester Verzinsung beträgt 19,5 Mio. EUR und mit variable Verzinsung beträgt 1,5 Mio. EUR.

Der Nominalwert des Schuldscheindarlehen mit einer Laufzeit von zehn Jahren und mit fester Verzinsung beträgt 29,5 Mio. EUR und mit variable Verzinsung beträgt 9 Mio. EUR.

Die platzierten Namensschuldverschreibungen haben Laufzeiten von 12, 15 und 17 Jahren und feste Verzinsung. Die Tranchen betragen jeweils 3 Mio. EUR, 33 Mio. EUR und 92 Mio. EUR, die jeweilige Verzinsung beträgt 2,000 %, 2,250 % und 2,375 %.

Alle Tranchen wurden zu par ausgegeben.

Die Schuldscheindarlehen und Namensschuldverschreibungen können in einem Mindestbetrag von 500.000 EUR übertragen werden.

Darlehensverbindlichkeiten

Diese Position enthält ein Darlehen mit einem ursprünglichen Gesamtvolumen in Höhe von 1.250 Mio. EUR, das die Telefónica Germany GmbH & Co. OHG am 12. September 2012 bei der Telfisa Global B.V. als Kreditnehmer aufgenommen hat (siehe Anhang Nr. 13 Nahestehende Unternehmen und Personen). In 2015 wurden Tilgungen in Höhe von 225 Mio. EUR vorgenommen.

Die zum 31. Dezember 2015 verbleibenden 501 Mio. EUR (2014: 726 Mio. EUR) des Darlehens werden in Höhe von 250 Mio. EUR (2014: 500 Mio. EUR) als langfristig und in Höhe von 251 Mio. EUR (2014: 226 Mio. EUR) als kurzfristig klassifiziert. Im kurzfristigen Anteil sind außerdem die Zinsabgrenzungen für die oben genannten langfristigen Darlehensverbindlichkeiten enthalten.

Finanzierungsleasing

Diese Position enthält Verbindlichkeiten aus dem Finanzierungsleasing in Höhe von 212 Mio. EUR (2014: 586 Mio. EUR) zum 31. Dezember 2015, von denen 32 Mio. EUR (2014: 204 Mio. EUR) als langfristig und 180 Mio. EUR (2014: 382 Mio. EUR) als kurzfristig klassifiziert werden.

Die Verpflichtungen aus Finanzierungsleasingverhältnissen resultieren hauptsächlich aus Vereinbarungen für Mobilfunkgeräte sowie für Netzwerkelemente, die im Rahmen von Sale- und Leaseback-Transaktionen geschlossen und gemäß ihrer Ausgestaltung jeweils als Finanzierungsleasing eingestuft werden.

Im Rahmen dieser Finanzierungsleasingvereinbarungen erfasst die Telefónica Deutschland Group im Konzernabschluss zum 31. Dezember 2015 sowie im Vorjahr die den Netzwerkelementen zugehörigen Vermögenswerte in der Position Sachanlagen (weitere Informationen siehe Anhang Nr. 5.3 Sachanlagen). Mobilfunkgeräte werden nicht kapitalisiert, da diese im Rahmen von einem Finanzierungsleasing an die Endkunden weitergegeben werden.

Die Mindestleasingzahlungen setzen sich wie folgt zusammen:

Zum 31. Dezember 2015			
(In Millionen EUR)	Zukünftige Mindestleasing- zahlungsverpflichtungen	Nicht amortisierter Zinsaufwand	Barwert zukünftiger Mindestleasing- zahlungsverpflichtungen
fällig innerhalb eines Jahres	183	3	180
fällig zwischen 1 und 5 Jahren	32	1	32
fällig in mehr als 5 Jahren	0	0	0
Summe	216	4	212

Zum 31. Dezember 2014 ¹			
(In Millionen EUR)	Zukünftige Mindestleasing- zahlungsverpflichtungen	Nicht amortisierter Zinsaufwand	Barwert zukünftiger Mindestleasing- zahlungsverpflichtungen
fällig innerhalb eines Jahres	386	4	382
fällig zwischen 1 und 5 Jahren	212	8	204
fällig in mehr als 5 Jahren	–	–	–
Summe	598	12	586

1 Die Vorjahreswerte zum 31. Dezember 2014 wurden gem. IFRS 3 retrospektiv angepasst. Für detaillierte Informationen hinsichtlich der Veränderung der veröffentlichten Werte wird auf Anhang Nr. 7 Unternehmenszusammenschlüsse verwiesen.

Forderungen aus Finanzierungsleasingverhältnissen (Untermietverträge)

Die Telefónica Deutschland Group vermietete Mobilfunkgeräte im Rahmen eines Untermietvertrags an ihre Endkunden weiter. Gegenüber den Kunden tritt die Gruppe somit als Leasinggeber auf. Die mit den Kunden geschlossenen Verträge umfassen feste Mietzahlungen über eine Laufzeit von zwei Jahren. Die Refinanzierung dieses Geschäftsmodells erfolgte bis Ende des Geschäftsjahres 2014 vollständig im Rahmen von Sale- und Leaseback-Verträgen.

Folgende Tabelle zeigt die erwarteten Mindestmietzahlungen durch die Endkunden:

Zum 31. Dezember 2015			
(In Millionen EUR)	Zukünftige Mindestleasingzahlungen	Nicht realisierter Zinsertrag	Barwert ausstehender Mindestleasingzahlungen
fällig innerhalb eines Jahres	224	2	222
fällig zwischen 1 und 5 Jahren	94	0	94
fällig in mehr als 5 Jahren	–	–	–
Summe	319	2	316
Kumulierte Wertberichtigungen			(31)
Summe nach Wertberichtigungen			286

Zum 31. Dezember 2014			
(In Millionen EUR)	Zukünftige Mindestleasingzahlungen	Nicht realisierter Zinsertrag	Barwert ausstehender Mindestleasingzahlungen
fällig innerhalb eines Jahres	226	3	224
fällig zwischen 1 und 5 Jahren	100	1	99
fällig in mehr als 5 Jahren	–	–	–
Summe	326	3	323
Kumulierte Wertberichtigungen			(36)
Summe nach Wertberichtigungen			286

Die Wertberichtigungen für Forderungen aus Finanzierungsleasingverhältnissen werden aufwandswirksam erfasst. Die Höhe des Ausfallrisikos ermittelt sich aus vergangenheitsbasierten Erfahrungswerten.

Verlängerungs- und Kaufoptionen, deren Ausübung erwartet wird, werden bei der Berechnung der zu leistenden wie auch der voraussichtlich erwarteten Mindestleasingzahlungen berücksichtigt.

Die Forderungen aus Finanzierungsleasingverhältnissen sind in der Position Forderungen aus Lieferungen und Leistungen enthalten. Weitere Informationen siehe Anhang Nr. 5.4 Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen.

Einlageverpflichtungen

Unter dieser Position sind Einlageverpflichtungen gegenüber Gesellschaftern von Beteiligungen in Start-up-Unternehmen, die kündbare Gesellschaftsanteile halten, für Einlagen erfasst.

Sonstige Finanzverbindlichkeiten

Um die finanzielle Effizienz und die Flexibilität der liquiden Mittel zu verbessern hat Telefónica Deutschland mit bestimmten kommerziellen Lieferanten, insbesondere Geräteausrüstern, Vereinbarungen über die Verlängerung der Zahlungsfristen abgeschlossen. Für alle Verlängerungen sind Zinszahlungen ausdrücklich vereinbart. Für die von der Verlängerung der Zahlungsziele betroffenen Rechnungen führt dies in 2015 zu einer Veränderung des Charakters und dementsprechend zu einem Ausweis unter den Finanzverbindlichkeiten. Die Abgrenzung der für den Zahlungsaufschub vereinbarten Zinsen wird im Finanzierungsaufwand gezeigt.

5.11. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten sowie Rechnungsabgrenzungsposten

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

(In Millionen EUR)	Zum 31. Dezember			
	2015		2014	
	Langfristig	Kurzfristig	Langfristig	Kurzfristig
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen gegenüber Dritten	109	573	–	860
Abzugrenzende Verbindlichkeiten	19	1.105	16	977
Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen und Personen (Anhang Nr. 13 Nahestehende Unternehmen und Personen)	–	298	–	254
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	128	1.975	16	2.092
Sonstige, nicht handelsbezogene Verbindlichkeiten	2	69	3	80
Sonstige Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen und Personen (Anhang Nr. 13 Nahestehende Unternehmen und Personen)	–	53	–	42
Sonstige Verbindlichkeiten	23	175	–	70
Sonstige Verbindlichkeiten	25	296	3	191
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	154	2.272	19	2.283
Rechnungsabgrenzungsposten	424	471	305	400

Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen gegenüber Dritten umfassen unter anderem die noch offenen Zahlungsverpflichtungen aus der Mobilfunk-Frequenzauktion (langfristiger Anteil: 109 Mio. EUR; kurzfristiger Anteil: 111 Mio. EUR) (siehe Anhang Nr. 2 Wesentliche Ereignisse und Geschäftsvorfälle des Berichtszeitraums).

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

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

Die sonstigen Verbindlichkeiten beinhalten neben kreditorischen Debitoren insbesondere Verbindlichkeiten aus Verpflichtungsübernahme von im Rahmen der Netzintegration an die Deutsche Telekom weitergegebenen Mobilfunkstandorten in Höhe von 123 Mio. EUR (langfristiger Anteil: 23 Mio. EUR; kurzfristiger Anteil: 100 Mio. EUR). Diese betreffen übertragene Rückbauverpflichtungen und Verpflichtungen aus Mietkosten gekündigter und ungenutzter Mietverträge (siehe Anhang Nr. 2 Wesentliche Ereignisse und Geschäftsvorfälle des Berichtszeitraums; Anhang Nr. 8.1 Unterjährig aufgegebene Geschäftsbereiche in 2015).

Zum Fälligkeitsprofil der aufgeführten Verbindlichkeiten wird auf Anhang Nr. 17 Finanzinstrumente und Risikomanagement verwiesen.

Die Rechnungsabgrenzungsposten beinhalten im Wesentlichen erhaltene Anzahlungen auf Prepaid-Guthaben sowie sonstige erhaltene Anzahlungen für künftigen Leistungsbezug. Darüber hinaus ist die im Zuge des MBA MVNO Vertrages erhaltene Zahlung von Drillisch enthalten (siehe Anhang Nr. 2 Wesentliche Ereignisse und Geschäftsvorfälle des Berichtszeitraums).

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

5.12. Rückstellungen

Die Rückstellungen werden mit folgenden Beträgen angesetzt:

(In Millionen EUR)	Zum 31. Dezember			
	2015		2014	
	Langfristig	Kurzfristig	Langfristig	Kurzfristig
Pensionsverpflichtungen	76	–	89	–
Sonstige Rückstellungen	440	196	698	241
Rückstellungen	516	196	787	241

Pensionsverpflichtungen

Die Telefónica Deutschland Group unterhält leistungsorientierte Pensionspläne. Diese beinhalten im Wesentlichen leistungsorientierte Ansprüche gegenüber einem externen Versorgungsträger (Gruppen-Unterstützungskasse, die entsprechend ihrer Satzung geleitet wird) und unmittelbare Zusagen (Direktzusagen).

Die übergeordnete Anlagepolitik und -strategie für die leistungsorientierten Pensionspläne basiert auf dem Ziel, eine Rendite aus dem Planvermögen sowie aus den Erstattungsansprüchen gegenüber Versicherungen zu erwirtschaften, welche zusammen mit den Beiträgen ausreichen, um den Pensionsverpflichtungen nachzukommen.

Die Anlage des Planvermögens erfolgt in Rückdeckungsversicherungen, die unmittelbar von der Telefónica Deutschland Group oder mittelbar von der Unterstützungskasse abgeschlossen werden. Die Erstattungsansprüche gegenüber Versicherungen resultieren aus denjenigen Rückdeckungsversicherungen, die nicht zugunsten der Mitarbeiter verpfändet wurden.

Die Anforderungen an die Finanzierung von Pensionsverpflichtungen ergeben sich aus der Finanzierungsstrategie der Unterstützungskasse und sind in deren Richtlinie fixiert. In der Richtlinie wird definiert, dass die vorgesehenen leistungsorientierten Ansprüche von der Unterstützungskasse erbracht werden. Sie werden in vollem Umfang von der Telefónica Deutschland Group finanziert. Die Telefónica Deutschland Group wendet der Unterstützungskasse die notwendigen finanziellen Mittel zu.

Satzungsgemäß muss die Unterstützungskasse ihre Leistungen jedoch einstellen bzw. kürzen, wenn die Firma die erforderlichen Finanzierungsmittel der Unterstützungskasse nicht bzw. nicht mehr zur Verfügung stellt. In diesem Fall kann der Mitarbeiter seinen Rechtsanspruch auf die Versorgungsleistung gegen die Telefónica Deutschland Group geltend machen.

Die Höhe der Versorgungszusagen für die leistungsorientierten Pensionspläne bemisst sich im Wesentlichen nach dem Grundgehalt der einzelnen Mitarbeiter über die Beschäftigungsdauer. Die Versorgungsleistungen umfassen Altersrenten, Berufsunfähigkeitsleistungen sowie Leistungen im Todesfall für Hinterbliebene.

Um die biometrischen Risiken der Versorgungszusagen (wie z.B. vorzeitiger Versorgungsfall durch Invalidität oder Tod des Versorgungsanwärters) zu minimieren, wird das Renten- oder Alterskapitalversprechen in vollem Umfang (kongruent) oder teilweise durch die Rückdeckungsversicherung abgedeckt. Zusätzlich dient die Verpfändung der Rückdeckungsversicherung an den Versorgungsanwärter der Sicherung der Ansprüche der Begünstigten im Falle der Insolvenz des Trägerunternehmens.

Dieser leistungsorientierte Plan unterliegt versicherungsmathematischen und finanzwirtschaftlichen Risiken wie dem Langlebigkeits- und dem Zinsrisiko.

Im Geschäftsjahr 2015 beträgt der Arbeitgeberanteil zur gesetzlichen Rentenversicherung 43 Mio. EUR (2014: 32 Mio. EUR).

Die Telefónica Deutschland Group schließt zusätzlich beitragsorientierte Pensionspläne für Mitarbeiter ab. Der erfasste Beitrag für den beitragsorientierten Versorgungsplan beträgt 3 Mio. EUR (2014: 1 Mio. EUR).

In den nachstehenden Tabellen sind die Eckdaten der leistungsorientierten Pensionspläne angegeben:

(In Millionen EUR)	Zum 31. Dezember	
	2015	2014
Barwert der leistungsorientierten Verpflichtung aus kapitalgedeckten Plänen	(143)	(143)
Barwert der leistungsorientierten Verpflichtung aus ungedeckten Plänen	(55)	(58)
Barwert der leistungsorientierten Verpflichtung	(198)	(201)
Beizulegender Zeitwert des Planvermögens	122	111
(Unterdeckung)/Überdeckung	(76)	(89)
Beschränkung des Aktivpostens	–	–
Pensionsrückstellungen	(76)	(89)
Erstattungsansprüche aus Versicherungsverträgen	8	10

Der Barwert der leistungsorientierten Verpflichtungen entwickelte sich in den Jahren 2015 und 2014 wie folgt:

(In Millionen EUR)	2015	2014
Barwert der leistungsorientierten Verpflichtung zum 1. Januar	(201)	(93)
Laufender Dienstzeitaufwand (Personalaufwand)	(7)	(4)
Zinsaufwand (Finanzergebnis)	(4)	(4)
Neubewertung des Barwerts der Pensionsverpflichtung:	12	(47)
<i>davon versicherungsmathematische Gewinne (Verluste) durch Veränderung demografischer Annahmen</i>	–	0
<i>davon versicherungsmathematische Gewinne (Verluste) durch Veränderung finanzieller Annahmen</i>	11	(47)
<i>davon erfahrungsbedingte Anpassungen</i>	1	0
Gezahlte Leistungen	2	2
Änderung Konsolidierungskreis (siehe Anhang Nr. 7 Unternehmenszusammenschlüsse)	–	(55)
Sonstiges	–	(0)
Barwert der leistungsorientierten Verpflichtung zum 31. Dezember	(198)	(201)

Die im Vorjahr vorgenommenen Restrukturierungsmaßnahmen (siehe sonstige Rückstellungen) führten zu einer Plankürzung im Sinne des IAS 19 bezüglich der Versorgungsansprüche von ausscheidenden Mitarbeitern, die zum Zeitpunkt des Ausscheidens noch nicht unverfallbar geworden sind. Die Auswirkungen auf die leistungsorientierte Verpflichtung zum 31. Dezember 2015 sind jedoch unwesentlich.

Der Barwert der leistungsorientierten Pensionsverpflichtungen verteilt sich wie folgt auf die einzelnen Gruppen von Versorgungsberechtigten:

(In Millionen EUR)	Zum 31. Dezember	
	2015	2014
Barwert für aktive begünstigte Arbeitnehmer	(79)	(83)
Barwert für ausgeschiedene Anwärter	(86)	(81)
Barwert für Rentner	(33)	(36)
Barwert der leistungsorientierten Verpflichtung	(198)	(201)

Der beizulegende Zeitwert des Planvermögens entwickelt sich in den Jahren 2015 und 2014 wie folgt:

(In Millionen EUR)	2015	2014
Beizulegender Zeitwert des Planvermögens zum 1. Januar	111	91
Erträge (Aufwand) aus Planvermögen ohne Beträge, die im Nettozinsaufwand/Nettozinsertrag enthalten sind	(1)	(2)
Zinserträge (Finanzergebnis)	3	4
Arbeitgeberbeiträge	9	9
Gezahlte Leistungen	(1)	(2)
Änderung Konsolidierungskreis (siehe Anhang Nr. 7 Unternehmenszusammenschlüsse)	–	11
Sonstiges	2	–
Beizulegender Zeitwert des Planvermögens zum 31. Dezember	122	111

Die Beschränkung des Aktivpostens entwickelte sich in den Jahren 2015 und 2014 wie folgt:

(In Millionen EUR)	2015	2014
Beschränkung des Aktivpostens zum 1. Januar	–	3
Änderung der Beschränkung des Aktivpostens	–	(3)
Beschränkung des Aktivpostens zum 31. Dezember	–	–

Der beizulegende Zeitwert der Erstattungsansprüche aus Versicherungsverträgen entwickelte sich in den Jahren 2015 und 2014 wie folgt:

(In Millionen EUR)	2015	2014
Beizulegender Zeitwert der Erstattungsansprüche aus Versicherungsverträgen zum 1. Januar	10	6
Erträge aus Erstattungsansprüchen ohne Beträge, die im Nettozinsaufwand/Nettozinsertrag enthalten sind	0	0
Zinserträge	0	0
Arbeitgeberbeiträge	0	2
Gezahlte Leistungen	(0)	(0)
Änderung Konsolidierungskreis (siehe Anhang Nr. 7 Unternehmenszusammenschlüsse)	–	2
Sonstiges	(2)	–
Beizulegender Zeitwert der Erstattungsansprüche aus Versicherungsverträgen zum 31. Dezember	8	10

Der in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasste Teil der Nettopensionsaufwendungen setzt sich wie folgt zusammen:

(In Millionen EUR)	2015	2014
Laufender Dienstzeitaufwand (Personalaufwand)	7	4
Netto Zinsaufwand (Zinsertrag) (Finanzergebnis)	2	0
Gesamtaufwand	9	4

Der tatsächliche Ertrag aus dem Planvermögen beträgt für das am 31. Dezember 2015 abgeschlossene Geschäftsjahr 1 Mio. EUR und für 2014 2 Mio. EUR.

Nachfolgend sind die wesentlichen versicherungsmathematischen Annahmen wiedergegeben, die der Ermittlung des Barwerts der leistungsorientierten Verpflichtung zum Stichtag zugrunde liegen (Angaben in Form von Durchschnittsfaktoren).

	Zum 31. Dezember	
	2015	2014
Diskontierungszinssatz	2,47 %	2,25 %
Rentensteigerungsrate	2,00 %	2,00 %
Fluktuationsrate	[0 % – 20 %]	[0 % – 20 %]

Die der Berechnung des Barwerts der leistungsorientierten Verpflichtung zugrunde liegende Sterberate basiert auf amtlichen Statistiken und Sterbetafeln. Die Sterbetafeln, die der versicherungsmathematischen Berechnung der DBO zu den Bilanzstichtagen zugrunde liegen, sind die Heubeck'schen Richttafeln 2005G.

	Zum 31. Dezember	
(In Jahren)	2015	2014
Lebenserwartung für derzeitige Rentner im Alter von 65 Jahren	21	21
Lebenserwartung für derzeit 40-jährige Anwärter im Alter von 65 Jahren	24	24

Ein Anstieg beziehungsweise Rückgang der wesentlichen versicherungsmathematischen Annahmen hätte auf den Barwert der leistungsorientierten Verpflichtung zum 31. Dezember 2015 folgende Auswirkungen:

(In Millionen EUR)	Erhöhung Parameter	Reduzierung Parameter
Diskontierungszinssatz (+0,25 %/–0,25 %)	(11)	12
Rentensteigerung (+0,50 %/–0,50 %)	9	(8)
Fluktuation (+1,00 %/–1,00 %)	(0)	0
Langlebigkeit (+1 Jahr)	8	–

Erhöhungen und Senkungen des Diskontierungssatzes und der Rentensteigerungen wirken bei der Ermittlung der DBO aufgrund von Zinseszinsseffekten nicht in gleicher Höhe. Wenn mehrere Annahmen gleichzeitig geändert werden, muss die Gesamtwirkung nicht notwendigerweise der Summe der Einzeleffekte aufgrund der Änderungen der Annahmen entsprechen. Daneben gilt, dass die Sensitivitäten eine Veränderung der DBO nur für die jeweilige, konkrete Größenordnung der Änderung von Annahmen (beispielsweise 0,25 %) widerspiegeln. Wenn sich die Annahmen in einer anderen Größenordnung ändern, muss die Auswirkung auf die DBO nicht notwendigerweise linear sein.

Die folgende Tabelle zeigt Informationen zur Fälligkeitsanalyse erwarteter Leistungsauszahlungen:

(In Millionen EUR)	1. Januar bis 31. Dezember 2015
Erwartete Leistungsauszahlung innerhalb Jahr 1	2
Erwartete Leistungsauszahlung innerhalb Jahr 2	2
Erwartete Leistungsauszahlung innerhalb Jahr 3	3
Erwartete Leistungsauszahlung innerhalb Jahr 4	3
Erwartete Leistungsauszahlung innerhalb Jahr 5	3
Erwartete Leistungsauszahlung innerhalb 6 bis 10 Jahren	22

Die durchschnittlich erwartete Laufzeit der leistungsorientierten Verpflichtungen liegt bei 24 Jahren.

Die beste Schätzung der Beiträge, die in dem zum 31. Dezember 2015 endenden Geschäftsjahr in die Pläne eingezahlt werden, beträgt 9 Mio. EUR.

Sonstige Rückstellungen

Der Posten sonstige Rückstellungen umfasst Rückstellungen für Restrukturierung, Rückbau, Drohverlust und Sonstige. Dabei ergibt sich folgende Entwicklung:

(In Millionen EUR)	Restrukturierung	Rückbau	Drohverlust	Sonstige	Total
Zum 1. Januar 2015	399	501	22	17	939
Zugänge	73	4	–	–	77
Verbrauch	(253)	(76)	(3)	(12)	(344)
Auflösung	–	–	–	(3)	(3)
Umbuchungen	–	–	1	(1)	–
Sonstige	–	(37)	–	–	(37)
Aufzinsung	1	2	–	–	3
Zum 31. Dezember 2015	220	394	20	1	635
davon langfristig	51	372	15	1	440
davon kurzfristig	169	22	5	0	196
Zum 1. Januar 2014	–	80	23	0	103
Zugänge	409	7	1	0	416
Verbrauch	(13)	(7)	(4)	(11)	(36)
Auflösung	–	–	–	(1)	(1)
Sonstige	–	243	–	–	243
Aufzinsung	–	2	0	–	2
Änderung Konsolidierungskreis (siehe Anhang Nr. 7 Unternehmenszusammenschlüsse)	3	176	2	28	210
Zum 31. Dezember 2014	399	501	22	17	939
davon langfristig	179	492	18	9	698
davon kurzfristig	220	9	3	8	241

Die Rückstellung für Restrukturierung umfasst im Wesentlichen Maßnahmen, die sich aus der Transformation der Telefónica Deutschland Group im Rahmen der Integration von E-Plus ergeben und die Steigerung der Profitabilität durch Synergien zum Ziel haben. Der Betrag von 220 Mio. EUR zum 31. Dezember 2015 (2014: 399 Mio. EUR) verteilt sich auf Personalanpassungen, die Aufhebung von Verträgen mit Handelsvertretern sowie weitere Maßnahmen. Von dem bilanzierten Rückstellungsbetrag entfällt zum 31. Dezember 2015 der überwiegende Anteil auf Abfindungszahlungen im Rahmen von Personalanpassungen.

Die Rückstellungen für Rückbauverpflichtungen beinhalten die geschätzten Kosten für Rückbau und Entfernung von Vermögenswerten (z.B. Mobilfunkmasten und andere Sachanlagen), teilweise basierend auf den Vereinbarungen mit den Dienstleistern.

Die Drohverlustrückstellung umfasst im Wesentlichen erwartete Verluste aus der Untervermietung von Mietobjekten sowie für Leerstände. Die erwartete Inanspruchnahme deckt kurz- und mittelfristige Zeiträume ab, je nach Zeitpunkt der Mietzahlung und der Mieteinnahme.

Unter der Position Sonstige sind im Wesentlichen Verpflichtungen aus Rechtsstreitigkeiten und Altersteilzeitvereinbarungen erfasst.

Veränderungen in der Zusammensetzung der sonstigen Rückstellungen der Telefónica Deutschland Group zum 31. Dezember 2015 im Vergleich zum 31. Dezember 2014 resultieren insbesondere aus dem Bereich Restrukturierung. Zum einen wurde ein Teil der zum Jahresende bestehenden Rückstellungen planmäßig verbraucht und zum anderen erfolgten Fristigkeitsumgliederungen eines Teils der langfristigen Rückstellungen in den kurzfristigen Teil (128 Mio. EUR). Im Geschäftsjahr 2015 wurden Restrukturierungsrückstellungen in Höhe von 73 Mio. EUR zugeführt, wovon 53 Mio. EUR aus der Weitergabe von Mobilfunkstandorten resultieren.

Die Zugänge in Höhe von 73 Mio. EUR im Bereich Restrukturierung werden im Geschäftsjahr 2015 unter den sonstigen Aufwendungen sowie im Personalaufwand erfasst (weitere Informationen siehe Anhang Nr. 6.3 Personalaufwand und 6.4 Sonstige Aufwendungen).

6.

Ausgewählte erläuternde Anhangangaben zur Konzerngewinn- und Verlustrechnung

6.1. Umsatzerlöse

Die Umsatzerlöse setzen sich wie folgt zusammen:

(In Millionen EUR)	1. Januar bis 31. Dezember	
	2015	2014
Erbringung von Dienstleistungen	6.576	4.718
Übrige Umsatzerlöse	1.312	803
Umsatzerlöse	7.888	5.522

Die Umsatzerlöse aus der Erbringung von Dienstleistungen beinhalten Umsatzerlöse aus Mobilfunkdienstleistungen sowie Umsatzerlöse aus Festnetz/DSL. Die übrigen Umsatzerlöse beinhalten Umsatzerlöse aus Mobilfunk-Hardware sowie sonstige Umsatzerlöse.

Auf keinen Kunden der Telefónica Deutschland Group entfallen mehr als 10 % der gesamten Umsatzerlöse.

Die Aufgliederung der Umsatzerlöse nach Mobilfunk und Festnetz/DSL ist in der folgenden Tabelle dargestellt:

(In Millionen EUR)	1. Januar bis 31. Dezember	
	2015	2014
Umsatzerlöse aus Mobilfunk	6.832	4.375
Umsatzerlöse aus Mobilfunkdienstleistungen	5.532	3.580
Umsatzerlöse aus Mobilfunk-Hardware	1.300	795
Umsatzerlöse aus Festnetz/DSL	1.043	1.138
Sonstige Umsatzerlöse	12	8
Umsatzerlöse	7.888	5.522

Umsatzerlöse aus Mobilfunkdienstleistungen

Die Umsatzerlöse aus Mobilfunkdienstleistungen beruhen größtenteils auf Grundgebühren und den erhobenen Gebühren für Sprach- (einschließlich ein- und ausgehender Anrufe), Messaging- (einschließlich SMS und MMS) und mobile Datendienste sowie auf den Umsätzen aus Dienstleistungsverträgen. In den

Umsatzerlösen aus Mobilfunkdienstleistungen sind neben den Roaming-Umsätzen auch die Zugangs- und Zusammenschaltungsentgelte (interconnection fees) enthalten, die von anderen Anbietern für Anrufe und SMS-Nachrichten bezahlt und über unser Netz zugestellt werden.

Umsatzerlöse aus Mobilfunk-Hardware

Die Umsatzerlöse aus Mobilfunk-Hardware enthalten die Einnahmen aus dem Verkauf von Mobilfunkgeräten im Rahmen des „O₂ My Handy“-Modells, bei den bisherigen E-Plus Marken den Hardwareanteil aus gebündelten Produkten (Hardware-Bündelangebote) sowie die Umsatzerlöse aus Barverkäufen. Darüber hinaus enthalten die Umsatzerlöse weitere Ertragskomponenten aus dem Mobilfunkgeschäft wie Aktivierungsgebühren sowie Zubehör.

Der Kunde kann bei dem „O₂ My Handy“-Modell wählen, ob er den gesamten Kaufpreis des Mobilfunkgeräts sofort zahlt oder zunächst eine Anzahlung leistet und den restlichen Kaufpreis in zwölf oder 24 Monatsraten zahlt. Die Umsatzerlöse aus dem „O₂ My Handy“-Modell werden entsprechend ihrer Laufzeit diskontiert.

Bei den Hardware-Bündelangeboten der bisherigen E-Plus Marken kann sich der Kunde entscheiden, ein Gerät zu kaufen oder es zu mieten.

Umsatzerlöse aus Festnetz/DSL

Die Umsatzerlöse aus Festnetz/DSL bestehen hauptsächlich aus Umsatzerlösen aus DSL-Dienstleistungen für Privatkunden, aus DSL-Aktivierungsgebühren für Privatkunden, aus DSL-Hardware und einmaligen Posten (z.B. Gebühren für die Anschriftsänderung, Rufnummernmitnahme usw.), aus Wholesale ULL (auch Wholesale DSL) genannt, aus dem Verkauf von DSL-Produkten, Dienstleistungen und Hardware an Fremdanbieter, die diese neu bündeln und an Endkunden weitervertreiben, sowie aus Datenverkehrserlösen von Carriern in Verbindung mit dem Verkauf und Handel von Minuten zwischen Carriern zur Verbindung ihrer Kundengespräche über Netze anderer Betreiber. Zudem beinhalten die DSL-Umsatzerlöse auch Festnetz-Umsatzerlöse.

Sonstige Umsatzerlöse

Die sonstigen Umsatzerlöse beziehen sich auf das Neugeschäft wie Werbung und Finanzdienstleistungen, z.B. den mobilen Angebotsservice „O₂ More Local“ oder das mobile Bezahlssystem „mpass“.

6.2. Sonstige Erträge

Die Sonstigen Erträge setzen sich 2015 und 2014 wie folgt zusammen:

(In Millionen EUR)	1. Januar bis 31. Dezember	
	2015	2014
Aktiviert Eigenleistungen und sonstige Erträge	146	105
Gewinne aus dem Abgang von Vermögenswerten	15	1
Erträge aus finaler Kaufpreisanpassung E-Plus	104	–
Sonstige Erträge	265	106

Die aktivierten Eigenleistungen beinhalten Fertigungslöhne sowie den zurechenbaren Teil der Gemeinkosten im Zusammenhang mit Investitionen in das Anlagevermögen.

Die Gewinne aus dem Abgang von Vermögenswerten resultieren aus dem Verkauf der yourfone GmbH. Weitere Informationen siehe Anhang Nr. 8.2 Veräußerungsgruppen in 2014.

Die Erträge in Höhe von 104 Mio. EUR resultieren aus der Einigung über den finalen Kaufpreis für den Erwerb der E-Plus Gruppe. Weitere Informationen siehe Anhang Nr. 7 Unternehmenszusammenschlüsse.

6.3. Personalaufwand

Im Geschäftsjahr 2015 betragen die Personalaufwendungen 655 Mio. EUR (2014: 828 Mio. EUR). Der Personalaufwand aus anteilsbasierter Vergütung wird in Anhang Nr. 15 Anteilsbasierte Vergütungen, der Personalaufwand aus Pensionsplänen wird in Anhang Nr. 5.12 Rückstellungen dargestellt.

Außerdem sind Restrukturierungsaufwendungen in Höhe von 4 Mio. EUR (2014: 322 Mio. EUR) im Personalaufwand erfasst. Weitere Informationen hierzu siehe Anhang Nr. 5.12 Rückstellungen.

6.4. Sonstige Aufwendungen

Die sonstigen Aufwendungen bestehen überwiegend aus Vertriebs- und Marketingkosten, Infrastrukturkosten, Verwaltungsgebühren, sonstigen Fremdleistungen sowie der im Rahmen der Integration gebildeten Rückstellungen für Restrukturierung. In den sonstigen Aufwendungen sind zum 31. Dezember 2015 Restrukturierungsaufwendungen in Höhe von EUR 69 Mio. (2014: 87 Mio. EUR) erfasst (weitere Informationen siehe Anhang Nr. 5.12 Rückstellungen).

6.5. Finanzergebnis

Für das laufende Geschäftsjahr der Telefónica Deutschland Group beträgt das Finanzergebnis –48 Mio. EUR (2014: –34 Mio. EUR).

Das Finanzergebnis setzt sich wie folgt zusammen:

(In Millionen EUR)	1. Januar bis 31. Dezember	
	2015	2014 ¹
Zinserträge aus finanziellen Vermögenswerten	10	10
Zinsaufwendungen aus finanziellen Schulden	(53)	(43)
Aufzinsung von Rückstellungen und sonstigen Verbindlichkeiten	(3)	(0)
Sonstige Währungsumrechnungsgewinne/(-verluste)	(1)	(1)
Finanzergebnis	(48)	(34)

1 Die Vorjahreswerte zum 31. Dezember 2014 wurden gem. IFRS 3 retrospektiv angepasst. Für detaillierte Informationen hinsichtlich der Veränderung der veröffentlichten Werte wird auf Anhang Nr. 7 Unternehmenszusammenschlüsse verwiesen.

Die Zinserträge aus finanziellen Vermögenswerten bestehen im Wesentlichen aus Zinserträgen im Zusammenhang mit „O₂ My Handy“-Forderungen sowie Forderungen aus Finanzierungsleasingverhältnissen.

Die Zinsaufwendungen aus finanziellen Schulden bestehen in 2015 im Wesentlichen aus den Zinsen für das bei der Telfisa Global B.V. im September 2012 aufgenommene Darlehen, für die im November 2013 und Februar 2014 emittierten Anleihen sowie aus der Erstplatzierung von Schuldscheindarlehen und Namensschuldverschreibungen im März 2015. Ferner sind Zinsen aus der Verpflichtung für Finanzierungsleasing enthalten.

6.6. Ertragsteuern

Steuerliche Organschaft

Zum 31. Dezember 2015 umfasst die ertragsteuerliche Organschaft der Telefónica Deutschland Group 24 Unternehmen.

Die mit steuerlicher Rückwirkung zum 1. Januar 2015 erfolgte Integration der E-Plus Gruppe in die ertragsteuerliche Organschaft der Telefónica Deutschland Group wurde im Vorjahresabschluss bereits antizipiert. Zum 31. Dezember 2014 bestand neben der ertragsteuerlichen Organschaft der Telefónica Deutschland Group (in der Struktur vor dem Erwerb der E-Plus Gruppe zum 1. Oktober 2014) mit sechs Unternehmen noch die ertragsteuerliche Organschaft der E-Plus Gruppe (in der Struktur wie sie zum 1. Oktober 2014 erworben wurde) mit 17 Unternehmen fort.

Laufende und Latente Steuern

Die in der Konzerngewinn- und Verlustrechnung gebuchten Ertragsteuern bestehen im Wesentlichen aus latenten Steuern. Die ausgewiesenen laufenden Steuern des Vorjahres betrafen Anpassungen von Steuerfestsetzungen:

(In Millionen EUR)	1. Januar bis 31. Dezember	
	2015	2014
Laufender Steueraufwand	–	(1)
Latenter Steueraufwand	(72)	(33)
Ertragsteuern (Aufwand)	(72)	(34)

Bei den latenten Steuern ergeben sich folgende Änderungen:

(In Millionen EUR)	2015	2014
Zum 1. Januar	581	584
Latenter Steueraufwand	(72)	(33)
Betrag der in der Konzerngesamtergebnisrechnung direkt im Eigenkapital erfassten latenten Steuern	(3)	15
Betrag, der in den zur Veräußerung gehaltenen Vermögenswerten und Verbindlichkeiten direkt erfassten, latenten Steuern (siehe Anhang Nr. 8.2 Veräußerungsgruppe in 2014)	–	16
Zum 31. Dezember	505	581

Steuerliche Verlustvorträge und temporäre Differenzen

Die steuerlichen Verlustvorträge, für die zum 31. Dezember 2015 keine latenten Steueransprüche ausgewiesen werden, betragen 13.437 Mio. EUR für Körperschaftsteuer und 13.246 Mio. EUR für Gewerbesteuer (2014: 12.060 Mio. EUR und 11.632 Mio. EUR).

Im Vorjahr wurden für temporäre Differenzen in Höhe von 277 Mio. EUR keine latenten Steueransprüche ausgewiesen.

Temporäre Differenzen entstehen aufgrund der Differenz zwischen der steuerlichen Bemessungsgrundlage der Vermögenswerte und Verbindlichkeiten und ihren jeweiligen Buchwerten. Abzugsfähige temporäre Differenzen und steuerliche Verlustvorträge führen zu latenten Steueransprüchen in der Konzernbilanz. Steuerpflichtige temporäre Differenzen der Bemessungsgrundlagen führen zu latenten Steuerschulden in der Konzernbilanz.

Die Zusammensetzung der latenten Steueransprüche und Steuerschulden aus temporären Differenzen und steuerlichen Verlustvorträgen ist wie folgt:

(In Millionen EUR)	Zum 31. Dezember			
	2015		2014	
	Latente Steueransprüche	Latente Steuerschulden	Latente Steueransprüche	Latente Steuerschulden
Geschäfts- oder Firmenwerte und sonstige immaterielle Vermögenswerte	771	(266)	642	(311)
Materielle Vermögenswerte	47	(378)	1	(478)
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sonstige Forderungen	32	(69)	85	(90)
Sonstige kurzfristige finanzielle Vermögenswerte	29	(13)	351	(29)
Schulden, Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	7	(10)	171	(454)
Rückstellungen inkl. Pensionsrückstellungen	198	(17)	210	(0)
Sonstige kurzfristige finanzielle Verbindlichkeiten	101	–	2	(13)
Steuerliche Verlustvorträge	73	–	494	–
Latente Steueransprüche/(-schulden)	1.258	(753)	1.956	(1.375)
Saldierung	(753)	753	(1.375)	1.375
Latente Steueransprüche/(-schulden)	505	–	581	(0)

Überleitung vom Ergebnis vor Steuern auf die ausgewiesenen Ertragsteuern

Die Überleitung vom Ergebnis vor Steuern auf die ausgewiesenen Ertragsteuern für 2015 und 2014 ergibt folgende Beträge:

(In Millionen EUR)	1. Januar bis 31. Dezember	
	2015	2014 ¹
Ergebnis vor Steuern	(311)	(655)
Steueraufwand zum geltenden gesetzlichen Steuersatz (32 %)	99	210
Nicht abzugsfähige Aufwendungen	(22)	(17)
Steuerfreie Erträge	5	–
Veränderung nicht berücksichtigter temporärer Differenzen und steuerliche Verlustvorträge	(157)	(210)
Sonstiges	3	(17)
Ertragsteuern	(72)	(34)
Laufender Steueraufwand	–	(1)
Latenter Steueraufwand	(72)	(33)
Ertragsteueraufwand	(72)	(34)

1 Die Vorjahreswerte zum 31. Dezember 2014 wurden gem. IFRS 3 retrospektiv angepasst. Für detaillierte Informationen hinsichtlich der Veränderung der veröffentlichten Werte wird auf Anhang Nr. 7 Unternehmenszusammenschlüsse verwiesen

7.

Unternehmenszusammenschlüsse

Im Geschäftsjahr 2015 wurde die vorläufige Kaufpreisallokation der am 1. Oktober 2014 erworbenen E-Plus Gruppe entsprechend den Vorschriften des IFRS 3 innerhalb des Zwölfmonatszeitraums überprüft und aufgrund eines finalen Wertgutachtens angepasst. Vergleichsinformationen für den Zeitraum zwischen Erwerbsvorgang und Fertigstellung der Kaufpreisallokation wurden rückwirkend so dargestellt, als wäre die Kaufpreisuordnung zum Erwerbszeitpunkt bereits abgeschlossen gewesen.

Im Dezember 2015 wurde mit KPN eine Einigung über den finalen Kaufpreis erzielt. Der ursprünglich bestimmte Kaufpreis hat sich insgesamt nunmehr um 134 Mio. EUR reduziert. Zum Ablauf der Zwölfmonatsfrist lag noch keine hinreichend sichere Einigung über den finalen Kaufpreis vor. Deshalb wurden Schätzwerte gestützt auf partielle Einigungen und gutachterliche Stellungnahmen zur Bestimmung des Kaufpreises zu diesem Zeitpunkt im Rahmen der finalen Kaufpreisallokation herangezogen.

Die Abweichung zwischen dem zum Ablauf der Zwölfmonatsfrist eingeschätzten und dem im Dezember nunmehr finalen Kaufpreis wurde erfolgswirksam in den sonstigen betrieblichen Erträgen ausgewiesen. Konsequenterweise wird ein Zahlungseingang in Höhe von 104 Mio. EUR abzüglich Kosten im Rahmen des Einigungsverfahrens im Saldo in Höhe von 2 Mio. EUR im Cashflow aus der betrieblichen Tätigkeit ausgewiesen. Die verbleibenden 30 Mio. EUR werden im Cashflow aus der Investitionstätigkeit ausgewiesen, da sie innerhalb der Zwölfmonatsfrist erfasst wurden und somit keinen Einfluss auf die Konzerngewinn- und Verlustrechnung hatten.

Die folgende Tabelle gibt einen Überblick über Unterschiede zwischen der vorläufigen und der endgültigen Kaufpreisuordnung:

(In Millionen EUR)	Vorläufige beizulegende Zeitwerte im Erwerbszeitpunkt	Endgültige beizulegende Zeitwerte im Erwerbszeitpunkt	Anpassung
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	4.328	4.182	(146)
Lizenzen	1.342	1.057	(285)
Kundenbeziehungen	2.718	2.857	139
Sonstige	268	268	–
Sachanlagen	1.931	1.742	(189)
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	677	677	–
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	19	19	–
Sonstige nicht finanzielle Vermögenswerte	93	93	–
Vorräte	21	21	–
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	396	396	–
Verzinsliche Schulden	505	527	22
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und sonstige Verbindlichkeiten	703	703	–
Sonstige nicht finanzielle Verbindlichkeiten	6	6	–
Rückstellungen	254	254	–
Rechnungsabgrenzungsposten	220	220	–
Nettovermögen	5.777	5.420	(357)
Geschäfts- oder Firmenwert	928	1.256	328
Kaufpreis gem. IFRS 3.45	6.706	6.676	(30)
Kaufpreisanpassung außerhalb Bewertungszeitraum gem. IFRS 3.45		(104)	(104)
Endgültiger Kaufpreis		6.572	(134)

Die Änderungen schlagen sich im Wesentlichen im Bereich der immateriellen Vermögenswerte sowie im Sachanlagevermögen nieder. Sie sind im Wesentlichen auf neue Erkenntnisse zu den Auflagen der Bundesnetzagentur sowie auf überarbeitete Analysen zu den beizulegenden Zeitwerten der erworbenen Lizenzen

zurückzuführen. Ergänzend führten neue Erkenntnisse im Bereich des übernommenen Sachanlagevermögens über zugrunde liegende Marktprämissen zur Reduzierung der Wertansätze.

Als Folge der genannten Umbewertungen ergab sich neben der Erhöhung des Geschäfts- oder Firmenwerts im Bereich der Kundenbeziehungen eine gegenläufige Veränderung des beizulegenden Zeitwerts.

Die vorgenommenen Anpassungen führen in den Folgeperioden zu einer Verminderung des Abschreibungs- und Zinsaufwands. Dementsprechend verbesserte sich das Periodenergebnis 2014 um 32 Mio. EUR, was zu einer Erhöhung der Gewinnrücklagen führt. Die Abschreibungen reduzierten sich retrospektiv im ersten Quartal 2015 um 26 Mio. EUR und im zweiten Quartal 2015 um 28 Mio. EUR.

8.

Aufgegebene Geschäftsbereiche sowie Veräußerungsgruppen

8.1. Unterjährig aufgegebene Geschäftsbereiche in 2015

Verkauf der Telefónica Germany Shoptransfer AG

Am 29. Juni 2015 haben die Telefónica Germany GmbH & Co. OHG und die yourfone GmbH eine Vereinbarung über die Veräußerung der Telefónica Germany Shoptransfer AG geschlossen. Die Telefónica Germany Shoptransfer AG und ihr Tochterunternehmen Telefónica Germany Retail Ausgliederungs GmbH wurden im Rahmen der Ausgliederung zur Übertragung von Ladengeschäften, und dem damit im Zusammenhang stehenden Vermögen und Schulden sowie Personal und Vertragsverhältnissen, gegründet. Der Zweck der Gesellschaften umfasst im Wesentlichen Vertriebstätigkeiten im Zusammenhang mit Mobilfunkverträgen.

Am 29. Juni 2015 wurden die Anteile an der Telefónica Germany Shoptransfer AG an die yourfone GmbH übertragen. Durch die Veräußerung der yourfone GmbH im Februar 2015 an die Drillisch Gruppe und die Veräußerung der Telefónica Germany Shoptransfer AG erfüllt Telefónica Deutschland Group weitere Auflagen der EU-Kommission, die im Rahmen des Erwerbs der E-Plus Gruppe festgelegt wurden.

Der Verkauf der Telefónica Germany Shoptransfer AG wirkte sich zum 30. Juni 2015 wie folgt auf die Vermögens- und Finanzlage der Gruppe aus:

(In Millionen EUR)	Zum 30. Juni 2015
Sachanlagen	1,6
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	0,1
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	1,9
Aktiver Rechnungsabgrenzungsposten	0,1
Rückstellungen	(3,8)
Nettobetrag aus Vermögenswerten und Schulden	(0,0)
Erhaltenes Nettoentgelt	0,0
Veräußerter Bestand an Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten	(1,9)
Netto-Abfluss an Zahlungsmitteln	(1,9)

Verkauf der Omega Gesellschaften

Am 17. Juli 2015 haben die Telefónica Germany GmbH & Co. OHG, die E-Plus Mobilfunk GmbH und die DFMG Deutsche Funkturm GmbH eine Vereinbarung über die Veräußerung der OmegaTowers 1 Funkdienste GmbH & Co. KG, OmegaTowers 1 Funkdienste Komplementär GmbH, OmegaTowers 2 Funkdienste GmbH & Co. KG, OmegaTowers 2 Funkdienste Komplementär GmbH sowie der OmegaTowers 3 Funkdienste GmbH geschlossen. Die OmegaTowers 1 Funkdienste GmbH & Co. KG, ihr Komplementär, die OmegaTowers 1 Funkdienste Komplementär GmbH, OmegaTowers 2 Funkdienste GmbH & Co. KG, ihr Komplementär, die OmegaTowers 2 Funkdienste Komplementär GmbH wurden im Rahmen der Ausgliederung zur Übertragung von bestimmten

Mobilfunkanlagen an Standorten sowie hiermit im Zusammenhang stehenden Vertragsverhältnissen gegründet. Die OmegaTowers 3 Funkdienste GmbH wurde im Rahmen des Verkaufs von bestimmten Mobilfunkanlagen an Standorten sowie hiermit im Zusammenhang stehenden Vertragsverhältnissen gegründet. Der Zweck der Gesellschaften umfasst die Erbringung von Infrastrukturvorleistungen für den Betrieb von Mobilfunknetzen.

Am 1. Oktober 2015 wurden die Anteile an den Omega Gesellschaften an die DFMG Deutsche Funkturm GmbH übertragen. Die Telefónica Deutschland Group realisiert mit der Transaktion wie geplant einen Teil der angekündigten Synergien aus der Netzintegration. Die Telefónica Deutschland Group kann die Standorte ohne Einschränkung weiter nutzen, bis sie im Zuge der Integration der Netze von O₂ und E-Plus nicht mehr benötigt werden.

Im Rahmen der Veräußerung übertrug die Telefónica Deutschland Group Rückbauverpflichtungen und Verpflichtungen aus Mietverhältnissen durch Übernahme einer Verpflichtung in Höhe von 123 Mio. EUR gegenüber den Omega Gesellschaften. Die Technischen Anlagen, die im Rahmen der Transaktion rechtlich übertragen wurden, sind über die Nutzungsdauer wirtschaftlich der Telefónica Gruppe zuzuordnen und werden daher weiter im Anlagevermögen ausgewiesen. Verpflichtungen aus den Serviceleistungen der Omega Gesellschaften betreffen direkt keine Entgelte für die Nutzung der Anlagen. Eine Verbindlichkeit aus Leasing-Verpflichtungen wurde daher nicht erfasst. Weitere Auswirkungen auf die Vermögens- und Finanzlage der Gruppe aus dem Verkauf der Omega Gesellschaften im Jahr 2015 ergaben sich in unwesentlicher Höhe. Es ergab sich ein geringer Veräußerungsverlust in der Konzerngewinn- und Verlustrechnung, der unter der Position sonstige Aufwendungen erfasst wurde.

8.2. Veräußerungsgruppen in 2014

Veräußerung der yourfone GmbH

Am 11. Dezember 2014 haben die E-Plus Mobilfunk GmbH & Co. KG, Düsseldorf und die Drillisch, Maintal eine Vereinbarung über die Veräußerung der yourfone GmbH geschlossen. Die yourfone GmbH mit Sitz in Hamburg und knapp 210.000 aktiven Kunden zum 31. Dezember 2014 ist als Anbieter im Bereich Mobilfunk tätig und hat rechnungsbasierte Allnet-Flat-Produkte im Angebot. Der Fokus der Gesellschaft liegt im Wesentlichen auf jungen und modernen Nutzern von Smartphones.

Die wesentlichen Vermögenswerte und Schulden der yourfone GmbH unter Berücksichtigung der retrospektiven Anpassungen gem. IFRS 3, die zum 31. Dezember 2014 als zur Veräußerung gehalten werden, setzen sich wie folgt zusammen:

(In Millionen EUR)	Zum 31. Dezember 2014 ¹
Geschäfts- oder Firmenwert	7
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	52
Sachanlagen	–
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	3
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	12
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	16
Verzinsliche Schulden	(19)
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	(5)
Rückstellungen	–
Latente Steuerverbindlichkeiten	(17)
Nettobetrag aus Vermögenswerten und Schulden	49

¹ Die Vorjahreswerte zum 31. Dezember 2014 wurden gem. IFRS 3 retrospektiv angepasst. Für detaillierte Informationen hinsichtlich der Veränderung der veröffentlichten Werte wird auf Anhang Nr. 7 Unternehmenszusammenschlüsse verwiesen.

Die Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente in den zur Veräußerung gehaltenen Vermögenswerten und Schulden beinhalteten aus Sicht der Telefónica Deutschland Group verfügbungsbeschränkte liquide Mittel in Höhe von 15 Mio. EUR zum 31. Dezember 2014.

Die Telefónica Deutschland Group verzeichnete im Geschäftsjahr 2015 Einzahlungen aus der Veräußerung von Unternehmen in Höhe von 57 Mio. EUR aus dem Verkauf und erzielte einen Veräußerungsgewinn von 15 Mio. EUR, der in der Konzerngewinn- und Verlustrechnung unter der Position sonstige Erträge erfasst wurde.

9.

Ergebnis je Aktie

Das unverwässerte Ergebnis je Aktie wird ermittelt, indem das den Stammaktionären der Muttergesellschaft zuzurechnende Ergebnis nach Steuern durch die gewichtete durchschnittliche Anzahl der innerhalb der Berichtsperiode im Umlauf befindlichen Stammaktien geteilt wird.

Das verwässerte Ergebnis je Aktie wird ermittelt, indem das den Stammaktionären der Muttergesellschaft zuzurechnende Ergebnis nach Steuern sowie die gewichtete durchschnittliche Anzahl der innerhalb der Berichtsperiode im Umlauf befindlichen Stammaktien um die Auswirkungen aller verwässernden potenziellen Stammaktien bereinigt werden.

Sowohl das unverwässerte als auch das verwässerte Ergebnis je Aktie, das auf Stammaktionäre der Muttergesellschaft entfällt, wird auf der Basis folgender Daten gemäß IAS 33 berechnet:

(In Millionen EUR)	1. Januar bis 31. Dezember	
	2015	2014 ¹
Den Stammaktionären der Muttergesellschaft zuzurechnendes unverwässertes Periodenergebnis	(383)	(689)
Verwässerungseffekte durch die Umwandlung potenzieller Stammaktien	–	–
Den Stammaktionären der Muttergesellschaft zuzurechnendes verwässertes Periodenergebnis	(383)	(689)

1 Die Vorjahreswerte zum 31. Dezember 2014 wurden gem. IFRS 3 retrospektiv angepasst. Für detaillierte Informationen hinsichtlich der Veränderung der veröffentlichten Werte wird auf Anhang Nr. 7 Unternehmenszusammenschlüsse verwiesen.

In den dargestellten Berichtsperioden befinden sich keine verwässernden Eigenkapitalinstrumente im Umlauf.

Außerdem ist das Grundkapital der Telefónica Deutschland Holding AG bedingt erhöht (siehe Anhang Nr. 1 Berichtendes Unternehmen). Aktien aus dem bedingten Grundkapital einer Aktiengesellschaft sind nicht Gegenstand der Berechnung des Ergebnisses pro Aktie, da sie bedingt emissionsfähig sind.

(Anzahl der Aktien in Millionen)	Zum 31. Dezember	
	2015	2014
Durchschnittlich gewichtete Anzahl der ausgegebenen Stammaktien für das unverwässerte Ergebnis je Aktie	2.975	1.620
Durchschnittlich gewichtete Anzahl der ausgegebenen Stammaktien für das verwässerte Ergebnis je Aktie	2.975	1.620

Im Vorjahr wurde das Grundkapital der Gesellschaft von zuvor 1.117 Mio. EUR auf 2.975 Mio. EUR durch Ausgabe von neuen Aktien erhöht. Die Anzahl der Aktien hat sich mit Wirkung zum 18. September 2014 im Rahmen der Barkapitalerhöhung um 1.116.945.400 Stück sowie mit Wirkung zum 1. Oktober 2014

im Rahmen der Sachkapitalerhöhung um 740.664.193 Stück erhöht. Durch die Erhöhung hatte sich die gewichtete durchschnittliche Anzahl der innerhalb der Berichtsperiode 2014 im Umlauf befindlichen Stammaktien geändert.

Das unverwässerte und das verwässerte Ergebnis je Aktie, das auf Stammaktionäre der Muttergesellschaft entfällt, beträgt:

(Ergebnis je Aktie)	1. Januar bis 31. Dezember	
	2015	2014 ¹
Unverwässertes Ergebnis je Aktie in EUR	(0,13)	(0,43)
aus fortzuführenden Geschäftsbereichen	(0,13)	(0,43)
aus aufgegebenen Geschäftsbereichen	–	–
Verwässertes Ergebnis je Aktie in EUR	(0,13)	(0,43)
aus fortzuführenden Geschäftsbereichen	(0,13)	(0,43)
aus aufgegebenen Geschäftsbereichen	–	–

1 Die Vorjahreswerte zum 31. Dezember 2014 wurden gem. IFRS 3 retrospektiv angepasst. Für detaillierte Informationen hinsichtlich der Veränderung der veröffentlichten Werte wird auf Anhang Nr. 7 Unternehmenszusammenschlüsse verwiesen.

10.

Bewertungskategorien der finanziellen Vermögenswerte und finanziellen Verbindlichkeiten

In den nachstehenden Tabellen sind die beizulegenden Zeitwerte aller finanziellen Vermögenswerte und finanziellen Verbindlichkeiten der Telefónica Deutschland Group gemäß den Bewertungskategorien aus IAS 39 unter Beachtung der Anforderungen des IFRS 13 angegeben.

Zum 31. Dezember 2015 stellt der Buchwert der finanziellen Vermögenswerte und finanziellen Verbindlichkeiten einen angemessenen Näherungswert für den beizulegenden Zeitwert dar (mit Ausnahme des nicht gesicherten Teils der Anleihen – siehe unten).

Zudem wird in den Tabellen die Kategorisierung der finanziellen Vermögenswerte und finanziellen Verbindlichkeiten gemäß der Bedeutung der Input-Parameter angegeben, die für ihre jeweilige Bewertung verwendet wurden. Zu diesem Zweck werden drei Stufen bzw. Bewertungshierarchien festgelegt:

- Stufe 1: Originärer Marktwert: nicht modifizierte Preise auf aktiven Märkten für vergleichbare Vermögenswerte und Schulden;
- Stufe 2: Signifikante sonstige beobachtbare Input-Parameter: unmittelbar oder mittelbar beobachtbare Parameter, die jedoch bestimmten Einschränkungen unterliegen;
- Stufe 3: Signifikante nicht beobachtbare Input-Parameter: sämtliche nicht allgemein beobachtbare Parameter, die als Ausgangsbasis auch Daten des Unternehmens beinhalten können, die jedoch auf deren Marktfähigkeit untersucht werden müssen.

Zum 31. Dezember 2015										
Finanzielle Vermögenswerte										
(In Millionen EUR)	Bewertungshierarchie									
	Erfolgs- wirksam zum beizu- legenden Zeitwert bewertete Vermö- genswerte	Zur Ver- äußerung verfügbare finanzielle Vermö- genswerte	Bis zur End- fälligkeit gehaltene Finanz- investi- tionen	Kredite und Forde- rungen	Stufe 1 (originärer Markt- wert)	Stufe 2 (signi- fikante sonstige beobacht- bare Input- Para- meter)	Stufe 3 (signi- fikante nicht beobacht- bare Input- Para- meter)	Summe Buchwert	Summe beizu- legender Zeitwert	Nicht im Anwen- dungsbe- reich des IFRS 7
Langfristige Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen (Anhang Nr. 5.4)	–	–	–	157	–	–	–	157	157	–
Langfristige sonstige finanzielle Vermögenswerte (Anhang Nr. 5.5)	12	18	–	23	–	12	18	53	53	9
Kurzfristige Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen (Anhang Nr. 5.4)	–	–	–	1.519	–	–	–	1.519	1.519	1
Kurzfristige sonstige finanzielle Vermögenswerte (Anhang Nr. 5.5)	2	–	–	8	–	2	–	10	10	–
Zahlungsmittel und Zahlungsmittel- äquivalente (Anhang Nr. 5.8)	–	–	–	533	–	–	–	533	533	–
Gesamt	14	18	–	2.240	–	14	18	2.272	2.272	11

Zum 31. Dezember 2014 ¹										
Finanzielle Vermögenswerte										
(In Millionen EUR)	Bewertungshierarchie									
	Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete Vermögenswerte	Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte	Bis zur Endfälligkeit gehaltene Finanzinvestitionen	Kredite und Forderungen	Stufe 1 (originärer Marktwert)	Stufe 2 (signifikante sonstige beobachtbare Input-Parameter)	Stufe 3 (signifikante nicht beobachtbare Input-Parameter)	Summe Buchwert	Summe beizulegender Zeitwert	Nicht im Anwendungsbereich des IFRS 7
Langfristige Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen (Anhang Nr. 5.4)	–	–	–	236	–	–	–	236	236	–
Langfristige sonstige finanzielle Vermögenswerte (Anhang Nr. 5.5)	12	13	–	11	–	12	13	37	37	12
Kurzfristige Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen (Anhang Nr. 5.4)	–	–	–	1.545	–	–	–	1.545	1.545	–
Kurzfristige sonstige finanzielle Vermögenswerte (Anhang Nr. 5.5)	2	–	–	17	–	2	–	19	19	–
Zahlungsmittel und Zahlungsmittel-äquivalente (Anhang Nr. 5.8)	–	–	–	1.702	–	–	–	1.702	1.702	–
Summe	14	13	–	3.511	–	14	13	3.539	3.539	12

1 Die Vorjahreswerte zum 31. Dezember 2014 wurden gem. IFRS 3 retrospektiv angepasst. Für detaillierte Informationen hinsichtlich der Veränderung der veröffentlichten Werte wird auf Anhang Nr. 7 Unternehmenszusammenschlüsse verwiesen.

Zum 31. Dezember 2015 werden 12 Mio. EUR der langfristigen sonstigen finanziellen Vermögenswerte sowie 2 Mio. EUR der kurzfristigen finanziellen Vermögenswerte als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete Vermögenswerte klassifiziert. Hierbei handelt es sich um die Swapgeschäfte, die vor dem Hintergrund der Anleihenemissionen abgeschlossen wurden (für weitere Informationen wird auf Anhang Nr. 5.5 Sonstige finanzielle Vermögenswerte verwiesen).

Außerdem werden 18 Mio. EUR der langfristigen sonstigen finanziellen Vermögenswerte (siehe Anhang Nr. 5.5 Sonstige finanzielle Vermögenswerte) als zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte klassifiziert. Hierbei handelt es sich um Beteiligungen in Start-up-Unternehmen (für weitere Informationen wird auf Anhang Nr. 5.5 Sonstige finanzielle Vermögenswerte verwiesen). Diese Vermögenswerte wurde nach Stufe 3 bewertet, da eine zuverlässige Bewertung anhand eines Marktpreises nicht möglich ist. Diese Unternehmen erzielen einen Start-up-Verlust, und die vorliegenden Businesspläne enthalten zahlreiche unvorhersehbare Prämissen. Aus diesem Grund erfolgte die Bewertung gemäß IAS 39.46c. Die Erhöhung von 5 Mio. EUR betrifft ausschließlich Investitionen in Start-up-Unternehmen. Es gab keine Gewinne oder Verluste im laufenden Jahr in Bezug auf die Investitionen in Start-up-Unternehmen.

Alle weiteren finanziellen Vermögenswerte zum 31. Dezember 2015 wurden als Kredite und Forderungen kategorisiert.

Für weitere Informationen wird auf die jeweiligen Anhangangaben verwiesen.

Die Altersstruktur der finanziellen Vermögenswerte, die überfällig und nicht wertberichtigt sind, stellt sich wie folgt dar:

(In Millionen EUR)	Zum 31. Dezember	
	2015	2014
fällig seit 1–90 Tagen	38	46
fällig seit 91–180 Tagen	1	3
fällig seit mehr als 180 Tagen	14	12
Summe	53	61

Im Hinblick auf diese finanziellen Vermögenswerte liegen keine Hinweise auf Umstände vor, die sich negativ auf ihren Wert zum jeweiligen Bilanzstichtag auswirken könnten.

	Zum 31. Dezember 2015								
	Finanzielle Verbindlichkeiten								
	Bewertungshierarchie								
(In Millionen EUR)	Erfolgswirk- sam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Verbindlich- keiten	Finanzielle Verbind- lichkeiten zu fortgeführten Anschaffungs- kosten	Finanzie- rungsleasing	Stufe 1 (originärer Marktwert)	Stufe 2 (signifikante sonstige beobachtbare Input- Parameter)	Stufe 3 (signifikante nicht beobachtbare Input- Parameter)	Summe Buchwert	Summe beizulegender Zeitwert	Nicht im Anwendungs- bereich des IFRS 7
Langfristige ver- zinsliche Schulden (Anhang Nr. 5.10)	360	1.294	32	–	360	–	1.686	1.733	–
Langfristige Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten (Anhang Nr. 5.11)	–	151	–	–	–	–	151	151	2
Kurzfristige ver- zinsliche Schulden (Anhang Nr. 5.10)	–	388	180	–	–	–	568	568	–
Kurzfristige Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten (Anhang Nr. 5.11)	–	2.203	–	–	–	–	2.203	2.203	69
Summe	360	4.036	212	–	360	–	4.608	4.655	71

	Zum 31. Dezember 2014 ¹								
	Finanzielle Verbindlichkeiten								
	Bewertungshierarchie								
	Erfolgswirk- sam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Verbindlichkeiten	Finanzielle Verbindlichkeiten zu fortgeführten Anschaffungs- kosten	Finanzierungs- leasing	Stufe 1 (originärer Marktwert)	Stufe 2 (signifikante sonstige beobachtbare Input- Parameter)	Stufe 3 (signifikante nicht beobachtbare Input- Parameter)	Summe Buchwert	Summe beizulegender Zeitwert	Nicht im Anwendungsbereich des IFRS 7
(In Millionen EUR)									
Langfristige verzinsliche Schulden (Anhang Nr. 5.10)	360	1.244	204	–	360	–	1.808	1.873	–
Langfristige Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten (Anhang Nr. 5.11)	–	19	–	–	–	–	19	19	–
Kurzfristige verzinsliche Schulden (Anhang Nr. 5.10)	3	237	382	–	–	3	622	622	–
Kurzfristige Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten (Anhang Nr. 5.11)	–	2.283	–	–	–	–	2.283	2.283	–
Summe	363	3.783	586	–	360	3	4.732	4.798	–

1 Die Vorjahreswerte zum 31. Dezember 2014 wurden gem. IFRS 3 retrospektiv angepasst. Für detaillierte Informationen hinsichtlich der Veränderung der veröffentlichten Werte wird auf Anhang Nr. 7 Unternehmenszusammenschlüsse verwiesen.

Zum 31. Dezember 2015 werden 360 Mio. EUR der langfristigen verzinslichen Schulden als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete Verbindlichkeiten klassifiziert. Hierbei handelt es sich um einen Anteil der Anleihen, die mit je einem Zinsswap als Fair Value Hedge bilanziert werden und daher als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Verbindlichkeiten klassifiziert werden (für weitere Informationen wird auf Anhang Nr. 5.10 Verzinsliche Schulden verwiesen).

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

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

Für weitere Informationen wird auf die jeweiligen Anhangangaben verwiesen.

11.

Konzerngesellschaften der Telefónica Deutschland Group

Die nachstehende Tabelle enthält gemäß den §§ 285 und 313 HGB die Konzerngesellschaften der Telefónica Deutschland Group zum 31. Dezember 2015.

Für ausführliche Angaben verweisen wir auf den Anteilsbesitz, der mit dem Jahresabschluss der Telefónica Deutschland Holding AG im Bundesanzeiger veröffentlicht wird.

Name der Gesellschaft, Satzungssitz	Land	Einbezug	Kapitalanteil in % zum 31. Dezember 2015
Muttergesellschaft			
Telefónica Deutschland Holding AG, München	Deutschland	n/a	n/a
Tochtergesellschaften			
Telefónica Germany Management GmbH, München	Deutschland	Gesamtes Geschäftsjahr	100 %
Telefónica Germany GmbH & Co. OHG, München ¹	Deutschland	Gesamtes Geschäftsjahr	100 %
Telefónica Germany 1. Beteiligungsgesellschaft mbH, München	Deutschland	Gesamtes Geschäftsjahr	100 %
Telefónica Germany Customer Services GmbH, München	Deutschland	Gesamtes Geschäftsjahr	100 %
Wayra Deutschland GmbH, München	Deutschland	Gesamtes Geschäftsjahr	100 %
Fonic GmbH, München	Deutschland	Gesamtes Geschäftsjahr	100 %
O2 Telefónica Deutschland Finanzierungs GmbH, München	Deutschland	Gesamtes Geschäftsjahr	100 %
TGCS Bremen Contact Center GmbH, München	Deutschland	ab Oktober 2015	100 %
TGCS Hamburg Contact Center GmbH, München	Deutschland	ab Oktober 2015	100 %
TGCS Nürnberg Contact Center GmbH, München	Deutschland	ab Oktober 2015	100 %
E-Plus 2. Beteiligungsgesellschaft mbH, München	Deutschland	ab November 2015	100 %
E-Plus Mobilfunk GmbH, Düsseldorf	Deutschland	Gesamtes Geschäftsjahr	100 %
E-Plus Services Treuhand GmbH, Düsseldorf	Deutschland	Gesamtes Geschäftsjahr	100 %
E-Plus Service GmbH & Co. KG, Potsdam ¹	Deutschland	Gesamtes Geschäftsjahr	100 %
E-Plus Customer Operations GmbH, Düsseldorf	Deutschland	Gesamtes Geschäftsjahr	100 %
E-Plus Customer Support GmbH, Potsdam	Deutschland	Gesamtes Geschäftsjahr	100 %
E-Plus Retail GmbH, Düsseldorf	Deutschland	Gesamtes Geschäftsjahr	100 %
Erste MVV Mobilfunk Vermögensverwaltungsgesellschaft mbH, Düsseldorf	Deutschland	Gesamtes Geschäftsjahr	100 %
WiMee-Plus GmbH, Düsseldorf	Deutschland	Gesamtes Geschäftsjahr	100 %
WiMee-Connect GmbH, Düsseldorf	Deutschland	Gesamtes Geschäftsjahr	100 %
AY YILDIZ Communications GmbH, Düsseldorf	Deutschland	Gesamtes Geschäftsjahr	100 %
Cash & Phone GmbH, Düsseldorf	Deutschland	Gesamtes Geschäftsjahr	100 %
Gettings GmbH, Düsseldorf	Deutschland	Gesamtes Geschäftsjahr	100 %
Ortel Mobile GmbH, Düsseldorf	Deutschland	Gesamtes Geschäftsjahr	100 %
Go Clever GmbH, Düsseldorf	Deutschland	Gesamtes Geschäftsjahr	100 %
E-Plus Financial Services GmbH, Potsdam	Deutschland	Gesamtes Geschäftsjahr	100 %
Shortcut I GmbH & Co. KG, Hamburg	Deutschland	Gesamtes Geschäftsjahr	90 %
Gemeinschaftliche Tätigkeiten			
TCHIBO Mobilfunk Beteiligungs GmbH, Hamburg	Deutschland	Gesamtes Geschäftsjahr	50 %
TCHIBO Mobilfunk GmbH & Co. KG, Hamburg	Deutschland	Gesamtes Geschäftsjahr	50 %

¹ Die Gesellschaften nehmen die Befreiungsvorschriften bezüglich des § 264b HGB in Anspruch.

Sonstige Beteiligungen			
MNP GbR, Köln	Deutschland	Gesamtes Geschäftsjahr	50 %
Mediakraft Networks GmbH, München	Deutschland	Gesamtes Geschäftsjahr	18 %
tado GmbH, München	Deutschland	Gesamtes Geschäftsjahr	18 %
Yuilop S.L., Barcelona	Spanien	Gesamtes Geschäftsjahr	18 %
Sum Up Holdings Ltd, Grand Cayman	Cayman Inseln	Gesamtes Geschäftsjahr	7 %
Zen Guard GmbH, Berlin	Deutschland	Gesamtes Geschäftsjahr	5 %
So1 GmbH, Berlin	Deutschland	ab August 2015	5 %

12.

Gemeinschaftliche Tätigkeiten

Die Telefónica Germany GmbH & Co. OHG führt die TCHIBO Mobilfunk Beteiligungs GmbH, Hamburg, und die TCHIBO Mobilfunk GmbH & Co. KG, Hamburg, gemeinschaftlich. Die Gesellschaften wurden in Anwendung des IFRS 11.17 mit den zugehörigen Anwendungsrichtlinien unter Berücksichtigung der sonstigen Tatsachen und Umstände als gemeinschaftliche Tätigkeiten eingestuft.

Unternehmenszweck der TCHIBO Mobilfunk Beteiligungs GmbH ist das Halten von Beteiligungen an anderen Gesellschaften. Unternehmenszweck der TCHIBO Mobilfunk GmbH & Co. KG, deren persönlich haftender Gesellschafter die TCHIBO Mobilfunk Beteiligungs GmbH ist, ist die Vermarktung und der Vertrieb von durch Dritte zu erbringende Mobilfunkdienstleistungen sowie die Vermarktung und der Vertrieb von Hardware.

Im Rahmen der gemeinschaftlichen Tätigkeit an der TCHIBO Mobilfunk GmbH & Co. KG vergütet die Telefónica Germany GmbH & Co. OHG der Gesellschaft deren Vertriebs- und Marketingleistungen einerseits und beliefert die Gesellschaft mit Mobilfunkgeräten andererseits. Die Telefónica Germany GmbH & Co. OHG verpflichtete sich, die Gesellschaft bei Bedarf mit einem Kapitalbeitrag von bis zu 6 Mio. EUR auszustatten. Davon sind zum 31. Dezember 2015 noch 1 Mio. EUR ausstehend.

Der jeweils der Telefónica Deutschland Group zuzurechnende Anteil an den Vermögenswerten, Schulden sowie Aufwendungen und Erträgen der beiden Gesellschaften entspricht jeweils 50 %. Somit ist der tatsächliche Anteil identisch zu dem vertraglich vereinbarten Stimmrechtsanteil.

Die Anteile an den Vermögenswerten, Schulden, Erträgen und Aufwendungen vor Konsolidierung setzen sich für die Jahre 2015 und 2014 wie folgt zusammen:

TCHIBO Mobilfunk GmbH & Co. KG (In Millionen EUR)	2015	2014
Bilanz		Zum 31. Dezember
Kurzfristige Vermögenswerte	13	14
<i>davon Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente</i>	6	2
Langfristige Vermögenswerte	0	0
Kurzfristige Schulden	(7)	(9)
Langfristige Schulden	–	–
Gewinn- und Verlustrechnung		1. Januar bis 31. Dezember
Umsatzerlöse und sonstige Erträge	30	30
Aufwendungen	(30)	(29)
<i>davon Abschreibungen</i>	(0)	(0)
Betriebsergebnis	0	0
Finanzergebnis	0	0
Ertragsteuern	(0)	(0)
Periodenergebnis	0	0

Die Anteile an den Vermögenswerten, Schulden, Erträgen und Aufwendungen vor Konsolidierung an der TCHIBO Mobilfunk Beteiligungs GmbH werden aufgrund ihrer Geringfügigkeit nicht im Detail dargestellt.

13.

Nahestehende Unternehmen und Personen

Als nahestehende Personen oder Unternehmen im Sinne des IAS 24 gelten natürliche Personen und Unternehmen, die von der Telefónica Deutschland Group beeinflusst werden können, die einen maßgeblichen Einfluss auf die Telefónica Deutschland Group ausüben können oder die unter maßgeblichem Einfluss einer anderen nahestehenden Partei der Telefónica Deutschland Group stehen.

Die Transaktionen mit nahestehenden Unternehmen und Personen beinhalten Transaktionen zwischen der Telefónica Deutschland Group und der Telefónica, S.A. Group sowie vom 1. Oktober 2014 bis zum 12. November 2015 zwischen der Telefónica Deutschland Group und der KPN Group, da die KPN mit Abschluss der Transaktion von E-Plus bis zu diesem Zeitpunkt über einen Anteil von mehr als 20 % verfügte.

Die Telefónica Deutschland Holding AG ist die Obergesellschaft der Telefónica Deutschland Group. Diese wird in den Konzernabschluss der obersten Konzernmuttergesellschaft, der Telefónica, S.A. einbezogen. Die Muttergesellschaft der Telefónica Deutschland Holding AG ist die Telefónica Germany Holdings Limited, eine Tochtergesellschaft der O2 (Europe) Limited und eine mittelbare Tochtergesellschaft der Telefónica, S.A. Die Unternehmen der Telefónica, S.A. Group sind nahestehende Unternehmen, da die Telefónica, S.A. die Telefónica Deutschland Group beherrscht.

Anhang Nr. 11 gibt einen Überblick über die Konzerngesellschaften der Telefónica Deutschland Group. Nahestehende Unternehmen oder Personen aus Sicht der Telefónica Deutschland Group waren in 2014 und 2015:

- Telefónica, S.A. und ihre Tochterunternehmen sowie wesentliche Beteiligungen der Telefónica, S.A. Group (siehe Anhang Nr. 13.1 Transaktionen mit der Telefónica, S.A. Group),
- KPN und ihre Tochterunternehmen sowie wesentliche Beteiligungen und ihre nahestehende Unternehmen vom 1. Oktober 2014 bis 12. November 2015 (siehe Anhang Nr. 13.2 Transaktionen mit KPN Group),
- sonstige Personen, die von der Telefónica Deutschland Group beeinflusst bzw. die auf die Telefónica Deutschland Group maßgeblichen Einfluss nehmen können (siehe Anhang Nr. 13.4 Transaktionen mit sonstigen nahestehenden Personen),
- Mitglieder des Vorstands und des Aufsichtsrats der Telefónica, S.A. und die Mitglieder des Vorstands und des Aufsichtsrats der Telefónica Deutschland Group (siehe Anhang Nr. 14 Transaktionen mit Vorstand und Aufsichtsrat),
- Gemeinschaftsunternehmen (siehe Anhang Nr. 13.3 Transaktionen mit gemeinschaftlichen Tätigkeiten)

Der Umfang der Transaktionen mit der Telefónica, S.A. Group, der KPN Group sowie sonstigen nahestehenden Personen ergibt sich aus den nachfolgenden Übersichten.

Weiterverrechnungen von Konzerngesellschaften basieren auf der cost-plus- oder ähnlichen Verrechnungsmethoden.

13.1. Transaktionen mit der Telefónica, S.A. Group

Vermögenswerte und Schulden gegenüber der Telefónica, S.A. Group

Die Telefónica Deutschland Group weist gegenüber den Unternehmen der Telefónica, S.A. Group folgende Vermögenswerte und Schulden aus:

(In Millionen EUR)	Zum 31. Dezember	
	2015	2014
Vermögenswerte gegenüber der Telefónica, S.A. Group	558	1.726
die in folgenden Bilanzpositionen ausgewiesen werden:		
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente (Cash-Pooling)	522	1.673
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	37	54
Schulden gegenüber der Telefónica, S.A. Group	851	1.022
die in folgenden Bilanzpositionen ausgewiesen werden:		
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	351	296
Verzinsliche Schulden	501	726

Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente (Cash-Pooling)

Die Vermögenswerte gegenüber der Telefónica, S.A. Group aus dem Cash-Pooling beziehen sich auf die Cash-Pooling-Vereinbarung mit der Telfisa Global B.V.

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen

Diese Forderungen resultieren aus Transaktionen mit Waren und Dienstleistungen wie z.B. Roaming und Versicherungsleistungen sowie aus Lizenzvereinbarungen zwischen der Telefónica Deutschland Group und der Telefónica, S.A. Group. Der Posten beinhaltet zu den Bilanzstichtagen zum 31. Dezember Forderungen gegenüber der Telefónica, S.A. in 2015 in Höhe von 9 Mio. EUR und in 2014 in Höhe von 7 Mio. EUR.

Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen

Dieser Posten umfasst hauptsächlich Verbindlichkeiten, die von den Lieferanten der Telefónica Germany GmbH & Co. OHG an die Telefónica Factoring España, S.A. verkauft wurden, an der die Telefónica, S.A. beteiligt ist. Zusätzlich beinhaltet die Position Lizenzvereinbarungen, Sozialleistungen und Mietleitungen der gesamten Telefónica, S.A. Gruppe.

Der Posten beinhaltet zu den Bilanzstichtagen zum 31. Dezember sonstige Verbindlichkeiten gegenüber der Telefónica, S.A. in 2015 in Höhe von 10 Mio. EUR (2014: 6 Mio. EUR).

Verzinsliche Schulden

Die verzinslichen Schulden beziehen sich auf den mit der Telfisa Global B.V. geschlossenen Darlehensvertrag.

Umsatzerlöse, sonstige Erträge sowie Aufwendungen gegenüber der Telefónica, S.A. Group

Die Telefónica Deutschland Group weist gegenüber den Unternehmen der Telefónica, S.A. Group folgende Umsatzerlöse, sonstige Erträge und Aufwendungen aus:

	Umsatzerlöse und sonstige Erträge		Aufwendungen	
	1. Januar bis 31. Dezember		1. Januar bis 31. Dezember	
(In Millionen EUR)	2015	2014	2015	2014
Telefónica, S.A. Group	15	29	(129)	(104)

Die Umsatzerlöse werden im Wesentlichen aus dem Verkauf von Waren und Dienstleistungen wie Roaming, Handyversicherung, Wholesale Voice etc. generiert. Außerdem sind Zinserträge aus dem Cash-Pooling in Höhe von 0 Mio. EUR (2014: 2 Mio. EUR) enthalten.

Die Aufwendungen beinhalten Gruppengebühren in Höhe von insgesamt 54 Mio. EUR in 2015 und 53 Mio. EUR in 2014 sowie Aufwendungen aus dem Kauf von Waren, Dienstleistungen und sonstige Aufwendungen aus Transaktionen mit der Telefónica, S.A. Group wie Versicherungen und IT- Services.

13.2. Transaktionen mit der KPN Group

Die KPN, Den Haag, Niederlande, hat der Telefónica Deutschland Group gemäß § 21 Abs. 1 WpHG am 16. November 2015 mitgeteilt, dass ihr Stimmrechtsanteil an der Telefónica Deutschland Holding AG, München, Deutschland, am 12. November 2015 die Schwelle von 20 % der Stimmrechte unterschritten hat und an diesem Tag 15,46 % (das entspricht 459783774 Stimmrechten) betragen hat. Zum Bilanzstichtag stellt die KPN somit kein nahestehendes Unternehmen mehr dar.

Zum 31. Dezember 2015 hielt die KPN Group 15,46 % an der Telefónica Deutschland Group.

Vermögenswerte und Schulden gegenüber der KPN Group

Die Telefónica Deutschland Group weist gegenüber den Unternehmen der KPN Group zum 31. Dezember 2014 folgende Vermögenswerte und Schulden aus:

(In Millionen EUR)	Zum 31. Dezember 2014 ¹
Vermögenswerte gegenüber der KPN Group	44
die in folgenden Bilanzpositionen ausgewiesen werden:	
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	44
Schulden gegenüber der KPN Group	7
die in folgenden Bilanzpositionen ausgewiesen werden:	
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	7

1 Die Vorjahreswerte zum 31. Dezember 2014 wurden gem. IFRS 3 retrospektiv angepasst. Für detaillierte Informationen hinsichtlich der Veränderung der veröffentlichten Werte wird auf Anhang Nr. 7 Unternehmenszusammenschlüsse verwiesen.

Umsatzerlöse, sonstige Erträge sowie Aufwendungen gegenüber der KPN Group

Die Telefónica Deutschland Group weist gegenüber den Unternehmen der KPN Group für den Zeitraum vom 1. Januar 2015 bis zum 12. November 2015 sowie vom 1. Oktober 2014 bis zum 31. Dezember 2014 folgende Umsatzerlöse, sonstige Erträge und Aufwendungen aus:

(In Millionen EUR)	Umsatzerlöse und sonstige Erträge		Aufwendungen	
	1. Januar bis 12. November	1. Oktober bis 31. Dezember	1. Januar bis 12. November	1. Oktober bis 31. Dezember
	2015	2014	2015	2014
KPN Group	3	2	(31)	(27)

Die Umsatzerlöse werden im Wesentlichen aus der Erbringung von Dienstleistungen generiert.

Die Aufwendungen entstehen unter anderem aus dem Erhalt von Call Center Dienstleistungen und Voice Interconnect.

13.3. Transaktionen mit gemeinschaftlichen Tätigkeiten

Die Telefónica Deutschland Group weist gegenüber der gemeinschaftlichen Tätigkeit TCHIBO Mobilfunk GmbH & Co. KG folgende Vermögenswerte und Schulden sowie Umsatzerlöse, sonstige Erträge und Aufwendungen aus:

	Zum 31. Dezember	
(In Millionen EUR)	2015	2014
Vermögenswerte gegenüber TCHIBO Mobilfunk GmbH & Co. KG	0	0
Schulden gegenüber TCHIBO Mobilfunk GmbH & Co. KG	3	6

	Umsatzerlöse und sonstige Erträge		Aufwendungen	
	1. Januar bis 31. Dezember		1. Januar bis 31. Dezember	
(In Millionen EUR)	2015	2014	2015	2014
TCHIBO Mobilfunk GmbH & Co. KG	8	7	24	22

Die Telefónica Deutschland Group weist gegenüber der gemeinschaftlichen Tätigkeit TCHIBO Mobilfunk Beteiligungs GmbH keine wesentlichen Transaktionen aus.

13.4. Transaktionen mit sonstigen nahestehenden Personen

a) Vorstand

Im Geschäftsjahr 2015 bestehen die Mitglieder des Managements in Schlüsselpositionen aus den folgenden Vorstandsmitgliedern:

- Thorsten Dirks (CEO),
- Rachel Empey (CFO),
- Markus Haas (COO).

Im Geschäftsjahr 2014 war Rene Schuster (CEO) bis 31. Januar 2014 Mitglied des Vorstands.

In den Jahren, auf die sich der beigefügte Konzernabschluss bezieht, haben die Mitglieder des Vorstands keine Transaktionen mit der Telefónica Deutschland Group durchgeführt, außer im Rahmen der normalen Handels- und Geschäftstätigkeit der Telefónica Deutschland Group.

Weitere Details siehe Anhang Nr. 14 Transaktionen mit Vorstand und Aufsichtsrat.

b) Gehälter und sonstige Leistungen des Vorstands in 2015 und 2014

Gehälter und sonstige Leistungen gemäß IAS 24.17, die amtierenden Mitgliedern des Vorstands gewährt wurden, setzen sich wie folgt zusammen:

	1. Januar bis 31. Dezember	
(In Tausend EUR)	2015	2014
Gesamtvergütung	5.497	6.873
davon:		
Kurzfristig fällige Leistungen	4.322	3.684
Andere langfristig fällige Leistungen	404	164
Leistungen aus Anlass der Beendigung des Arbeitsverhältnisses	–	2.671
Anteilsbasierte Vergütungen	540	287
Dienstzeitaufwand	231	67

Die leistungsorientierten Pensionsverpflichtungen für die Vorstände belaufen sich im Geschäftsjahr 2015 auf 3.161 Tsd. EUR und 2014 auf 3.074 Tsd. EUR. Weitere Angaben zu Pensionsverpflichtungen der Telefónica Deutschland Group sind im Anhang Nr. 5.12 Rückstellungen enthalten.

c) Anwartschaften auf unentgeltliche Übereignung von Aktien des Vorstands in 2015 und 2014

Bei den Anwartschaften auf unentgeltliche Übereignung von Aktien (Gratisaktien) der Telefónica, S.A. für die Vorstände (weitere Informationen siehe Anhang Nr. 15 Anteilsbasierte Vergütungen) haben sich folgende Änderungen ergeben:

(In Einheiten)	2015	2014
Anwartschaften auf unentgeltliche Übereignung von Aktien zum 1. Januar	212.636	159.292
Verfallene Anwartschaften	(3.399)	(48.344)
Gewährte Anwartschaften durch Kapitalerhöhung	2.518	–
Neu erteilte Anwartschaften	88.375	168.340
Veränderung der Zusammensetzung des Vorstands	–	(66.652)
Tatsächliche Aktienübereignung	(33.469)	–
Anwartschaften auf unentgeltliche Übereignung von Aktien zum 31. Dezember	266.661	212.636

14.

Transaktionen mit Vorstand und Aufsichtsrat

1. Vorstand

Gemäß dem Beschluss der Hauptversammlung vom 5. Oktober 2012 verzichtet die Telefónica Deutschland auf die zusätzliche Berichterstattung für börsennotierte Aktiengesellschaften gemäß § 314 Abs. 1 Nr. 6 a) Satz 5 – 8 HGB.

Die aktuellen Anstellungsverträge der Vorstandsmitglieder der Telefónica Deutschland Holding AG wurden am 2. Juli 2014 geschlossen und traten am 1. Oktober 2014 in Kraft. Der Anstellungsvertrag eines der Vorstandsmitglieder wurde durch Änderungsvereinbarung vom 22. Januar 2015 geändert. Die Anstellungsverträge der Vorstandsmitglieder enden grundsätzlich am 30. September 2017.

Gemäß § 314 Abs. 1 Nr. 6a HGB beläuft sich die Gesamtvergütung der Mitglieder des Vorstands der Telefónica Deutschland Holding AG für das am 31. Dezember 2015 abgelaufene Geschäftsjahr auf 5.225 Tsd. EUR. In der Gesamtvergütung sind aktienbasierte Vergütungen mit einem beizulegenden Zeitwert zum Zeitpunkt der Gewährung in Höhe von 571 Tsd. EUR für 88.375 Anwartschaften auf unentgeltliche Übereignung von Aktien enthalten.

Derzeit hat die Telefónica Deutschland Group ihren Mitgliedern des Vorstands keine Sicherheiten oder Darlehen gewährt und keine Garantien für sie übernommen.

Die Gesamtvergütung des Vorstands gemäß § 314 Abs. 1 Nr. 6a HGB belief sich 2014 auf 5.468 Tsd. EUR. Die Gesamtvergütung enthielt Anwartschaften auf unentgeltliche Übereignung von Aktien mit einem beizulegenden Zeitwert zum Zeitpunkt der Gewährung in Höhe von 1.680 Tsd. EUR bei einer Stückzahl von 168.340.

In den Geschäftsjahren 2015 und 2014 beläuft sich der Gesamtvergütungsaufwand für die Mitglieder der ehemaligen Geschäftsleitung und ihre Hinterbliebenen auf 424 Tsd. EUR im Jahr 2015 und 222 Tsd. EUR im Jahr 2014.

Zum 31. Dezember 2015 bzw. 2014 belaufen sich die Pensionsverpflichtungen für die Mitglieder der ehemaligen Geschäftsleitung und ihre Hinterbliebenen auf 11.554 Tsd. EUR bzw. 12.172 Tsd. EUR².

² Um die Konsistenz der Vergleichbarkeit zu gewährleisten, enthält die Angabe nur Mitglieder der Geschäftsleitung der ehemaligen Telefónica Germany Verwaltungs GmbH, München.

Nähere Angaben zu Pensionsverpflichtungen der Telefónica Deutschland Group sind im Anhang Nr. 5.12 Rückstellungen enthalten.

2. Aufsichtsrat

Name	Mitglieder des Aufsichtsrats
Eva Castillo Sanz	seit 5. Oktober 2012
María Pilar López Álvarez	18. September 2012 bis 12. Mai 2015
Laura Abasolo García de Baquedano	seit 12. Mai 2015
Angel Vilá Boix	seit 18. September 2012
Patricia Cobián González	seit 18. September 2012
Michael Hoffmann	seit 5. Oktober 2012
Enrique Medina Malo	seit 18. September 2012
Sally Anne Ashford	seit 18. September 2014
Antonio Manuel Ledesma Santiago	seit 18. September 2014
Imke Blumenthal	seit 3. Juni 2013
Thomas Pfeil	seit 3. Juni 2013
Dr. Jan-Erik Walter	seit 3. Juni 2013
Marcus Thurand	seit 3. Juni 2013
Christoph Heil	seit 3. Juni 2013
Claudia Weber	seit 3. Juni 2013
Joachim Rieger	seit 31. Oktober 2014
Jürgen Thierfelder	seit 31. Oktober 2014

Die Mitglieder des Aufsichtsrats erhalten für ihre Tätigkeit eine Vergütung in Höhe von 342 Tsd. EUR in 2015 und 231 Tsd. EUR in 2014.

Sofern sie gleichzeitig Arbeitnehmer in der Telefónica Deutschland Group sind, erhalten Mitglieder des Aufsichtsrats auch Vergütungen im Rahmen des Angestelltenverhältnisses einschließlich der Ansprüche aus den anteilsbasierten Vergütungsvereinbarungen, soweit die Voraussetzungen für die Teilnahme im Einzelfall erfüllt sind, und erwerben Ansprüche im Rahmen von Pensionsplänen. Diese setzt sich ab dem Zeitpunkt der Bestellung in den Aufsichtsrat wie folgt zusammen:

(In Tausend EUR)	1. Januar bis 31. Dezember 2015
Gesamtvergütung	856
davon:	
Kurzfristig fällige Leistungen	821
Anteilsbasierte Vergütungen	16
Dienstzeitaufwand	19

Zum 31. Dezember 2015 hatte die Telefónica Deutschland Group ihren Aufsichtsratsmitgliedern keine Sicherheiten oder Darlehen gewährt und keine Garantien für sie übernommen.

15.

Anteilsbasierte Vergütungen

Zum 31. Dezember 2015 hatte die Telefónica Deutschland Group folgende Vereinbarung über anteilsbasierte Vergütungen getroffen:

Beschreibung der anteilsbasierten Vergütungspläne

„Performance and Investment Plan“ 2011 und 2014 (mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente)

Der Plan ist ein langfristiger, leistungsorientierter Vergütungsplan für den Vorstand, Geschäftsführung und das obere Management der Telefónica, S.A. Group, der daher auch für die Telefónica Deutschland Group greift.

Der „Performance and Investment Plan“ (PIP) 2011 ist in drei jeweils dreijährige Phasen unterteilt, wobei die erste Phase am 1. Juli 2011 begann und am 30. Juni 2014 endete und die dritte Phase am 1. Juli 2013 begann und am 30. Juni 2016 endet. Ebenso ist der nachfolgende „Performance and Investment Plan 2014“ in drei jeweils dreijährige Phasen unterteilt, wobei die erste Phase am 1. Oktober 2014 begann und am 30. September 2017 endet und die dritte Phase am 1. Oktober 2016 beginnt und am 30. September 2019 endet. Von dem „Performance and Investment Plan 2014“ gibt es zwei Fassungen, die Fassung für Mitglieder des ExComm (Executive Committee) der Telefónica, S.A. und die Fassung für den oberen Führungsbereich; beide Fassungen unterscheiden sich darin, dass Mitglieder des ExComm der Telefónica, S.A. – wie unten näher dargestellt – eine Zuteilung von 125 % der ausgelobten Performance-Aktien erhalten können.

Zu Beginn jeder Phase wird die Anzahl der Aktien jedes Planbegünstigten festgelegt, indem ein Betrag, der einem bestimmten Anteil des festen Jahresgehalts entspricht, durch den durchschnittlichen Börsenkurs der Aktie der Telefónica, S.A. in den 30 Tagen vor Beginn geteilt wird. Die Aktien werden spätestens 90 Tage nach Ende jeder Phase geliefert.

Die Aktien werden von der Telefónica, S.A. geliefert (diese ist die oberste Muttergesellschaft, die den Ausgleich vornimmt), soweit bestimmte Ausübungsbedingungen erfüllt sind:

- Der Begünstigte ist bei Ablauf der dreijährigen Dauer einer Phase noch bei einem Unternehmen der Telefónica, S.A. Group aktiv beschäftigt.
- Die tatsächliche Zahl der am Phasenende zugeteilten Aktien wird berechnet, indem die maximale Anzahl der Aktien, die jedem Begünstigten zu Beginn der Phase zugewiesen wird, mit einem Prozentsatz multipliziert wird, der die Wertentwicklung der Aktie der Telefónica, S.A. widerspiegelt. Diese Wertentwicklung wird gemessen anhand eines Vergleichs der Gesamtrendite für die Aktionäre der Telefónica, S.A. (Total Shareholder Return der Telefónica, S.A., der sowohl Aktienkurs als auch Dividende umfasst) mit dem Total Shareholder Return der Vergleichsgruppe. Die Vergleichsgruppe besteht aus einer Gruppe von börsennotierten Telekommunikationsunternehmen.
 - Die Zuteilung beträgt 100 %, wenn der Total Shareholder Return der Telefónica, S.A. im oberen Quartil der Vergleichsgruppe liegt,
 - und 30 %, wenn der Total Shareholder Return der Telefónica, S.A. dem Median entspricht.
 - Mitglieder des Vorstands der Telefónica Deutschland, die auch Mitglieder des ExComm (Executive Committee) der Telefónica, S.A. sind, erhalten auf Grundlage des „Performance and Investment Plan 2014“ eine Zuteilung von 125 %, wenn der Total Shareholder Return der Telefónica, S.A. mindestens den Total Shareholder Return des oberen Dezils der Vergleichsgruppe erreicht.
 - Der Prozentsatz steigt für alle Punkte zwischen den Benchmarks linear an.
 - Liegt der Total Shareholder Return der Telefónica, S.A. unter dem Median, werden keine Aktien zugeteilt.

Außerdem gibt es für alle Planbegünstigten die Möglichkeit zu Co-Investitionen. Gemäß der Co-Investitionsbedingung ist der Planbegünstigte verpflichtet, 25 % der ihm gemäß dem Performance and Investment Plan zugewiesenen Aktie der Telefónica, S.A. im unmittelbaren Eigentum zu halten. Diese Aktien müssen sich am ersten Jahrestag des Beginns eines jeden Zyklus im Eigentum des Planbegünstigten befinden, und der Planbegünstigte muss diese bis zum Tag der Ausübungsmöglichkeit (vesting date) halten, um einen

Anspruch auf den Bezug von weiteren 25 % der Anzahl der ursprünglich gehaltenen Aktie der Telefónica, S.A. zu haben. Daher erhält der Planbegünstigte vorbehaltlich der Leistung der Gesellschaft für jede co-investierte Aktie der Telefónica, S.A. eine unentgeltliche Telefónica, S.A. Aktie.

Die erste Phase des Plans 2011 endete am 30. Juni 2014. Die zweite Zuteilung von Anwartschaften auf unentgeltliche Übereignung von Aktien im Rahmen dieses Plans 2011 erfolgte am 1. Juli 2012 und endete am 30. Juni 2015. Der Total Shareholder Return der Telefónica, S.A. lag für diesen Zeitraum über dem Median der Vergleichsgruppe, sodass es zu einer Teilzuteilung in Höhe von 77 % der Anwartschaften auf unentgeltliche Übereignung von Aktien zu einem gewichteten Durchschnittskurs am Tag der Ausübung in Höhe von 12,98 EUR kam:

	Maximale Anzahl an noch unentgeltlich zu übergebenden Gratisaktien	Beizulegender Zeitwert pro Einheit zum Zuteilungspunkt	
Phase			Endtermin
Zweite Phase Plan 2011: 1. Juli 2012	132.799	8,28	30. Juni 2015
		Anzahl Aktien (Co-Investitionen)	Endtermin
Phase			
Zweite Phase Plan 2011: 1. Juli 2012		15.252	30. Juni 2015
Phase		Total	Endtermin
Zweite Phase Plan 2011: 1. Juli 2012		148.051	30. Juni 2015

Die letzte Zuteilung von Anwartschaften auf unentgeltliche Übereignung von Aktien der Telefónica, S.A. im Rahmen dieses Plans 2011 erfolgte am 1. Juli 2013. Die maximale Anzahl der im Rahmen des Plans zugewiesenen Aktien der Telefónica, S.A. (einschließlich des Umfangs der Co-Investition) zum 31. Dezember 2015 beträgt:

	Maximale Anzahl an noch unentgeltlich zu übergebenden Gratisaktien	Beizulegender Zeitwert pro Einheit zum Zuteilungspunkt	
Phase			Endtermin
Dritte Phase Plan 2011: 1. Juli 2013	135.848	6,40	30. Juni 2016
Phase		Anzahl Aktien (Co-Investitionen)	Endtermin
Dritte Phase Plan 2011: 1. Juli 2013		17.264	30. Juni 2016
Phase		Total	Endtermin
Dritte Phase Plan 2011: 1. Juli 2013		153.112	30. Juni 2016

Die erste Zuteilung von Anwartschaften auf unentgeltliche Übereignung von Aktien der Telefónica, S.A. im Rahmen des Plans 2014 erfolgte am 1. Oktober 2014. Die maximale Anzahl der im Rahmen des Plans zugewiesenen Aktien der Telefónica, S.A. (einschließlich des Umfangs der Co-Investition) zum 31. Dezember 2015 beträgt:

	Maximale Anzahl an noch unentgeltlich zu übergebenden Gratisaktien	Beizulegender Zeitwert pro Einheit zum Zuteilungspunkt	Endtermin
Phase			
Erste Phase Plan 2014: 1. Oktober 2014	313.407	8,60	30. September 2017
Phase		Anzahl Aktien (Co-Investitionen)	Endtermin
Erste Phase Plan 2014: 1. Oktober 2014		41.511	30. September 2017
Phase		Total	Endtermin
Erste Phase Plan 2014: 1. Oktober 2014		354.918	30. September 2017

Die zweite Zuteilung von Anwartschaften auf unentgeltliche Übereignung von Aktien der Telefónica, S.A. im Rahmen dieses Plans 2014 erfolgte am 1. Oktober 2015. Die maximale Anzahl der im Rahmen des Plans zugewiesenen Aktien der Telefónica, S.A. (einschließlich des Umfangs der Co-Investition) zum 31. Dezember 2015 beträgt:

Phase	Maximale Anzahl an noch unentgeltlich zu übergebenden Gratisaktien	Beizulegender Zeitwert pro Einheit zum Zuteilungspunkt	Endtermin
Zweite Phase Plan 2014: 1. Oktober 2015	248.180	6,46	30. September 2018
Phase	Anzahl Aktien (Co-Investitionen)		Endtermin
Zweite Phase Plan 2014: 1. Oktober 2015	62.059		30. September 2018
Phase	Total		Endtermin
Zweite Phase Plan 2014: 1. Oktober 2015	310.239		30. September 2018

Die beizulegenden Zeitwerte der Eigenkapitalinstrumente, die Planbegünstigten gewährt wird, werden anhand des Aktienkurses der Aktien der Telefónica, S.A. am Tag der Gewährung unter Berücksichtigung der Marktbedingungen ermittelt.

Bei der Bewertung des Plans wird die Monte-Carlo-Methode verwendet, daher wird das Performance-Ziel als Marktbedingung berücksichtigt. Im Rahmen dieser Methode werden für jedes Unternehmen auf Basis der Dividendenrendite und Volatilität Aktienkurse und Total Shareholder Return der Telefónica, S.A. Group ermittelt, wobei die Kreuzkorrelationen zwischen den Aktien berücksichtigt werden. Mit diesem Modell werden die Wahrscheinlichkeit für die Unverfallbarkeit der Anwartschaft auf Aktien und der Kursanstieg bei verschiedenen Rangpositionen festgelegt.

Die Beschäftigungsbedingung, die vorsieht, dass der Planbegünstigte zum Ablauf des Erdienungszeitraums (vesting period) bei einem Unternehmen der Telefónica, S.A. beschäftigt sein muss, wird bei der Ermittlung der Anzahl der zu berücksichtigenden Eigenkapitalinstrumente am Gewährungsdatum berücksichtigt. Der anzusetzende Betrag soll somit auf der Anzahl der schließlich ausübaren Eigenkapitalinstrumente beruhen.

Die Co-Investitionsbedingung, die eine Nicht-Ausübungsbedingung (non-vesting condition) darstellt, wird bei der Ermittlung der Anzahl der zu berücksichtigenden Eigenkapitalinstrumente am Gewährungsdatum berücksichtigt. Außerdem wird bei der Ermittlung des beizulegenden Zeitwerts eine weitere Nicht-Ausübungsbedingung (non-vesting condition) berücksichtigt, die vorsieht, dass die Aktien bis zum Tag der ersten Ausübungsmöglichkeit (vesting date) gehalten werden.

Für erwartete Dividenden auf die entsprechenden Aktien, die der Mitarbeiter nicht vor der physischen Lieferung der Aktien erhält, wird keine Entschädigung gezahlt. Dieser Umstand wird bei der Ermittlung des beizulegenden Zeitwerts berücksichtigt.

Da dies ein Plan mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente ist und die Telefónica, S.A. den Ausgleich vornimmt, wird der Personalaufwand anteilig über den Erdienungszeitraum mit einer entsprechenden Gegenbuchung im Eigenkapital der Telefónica Deutschland Group erfasst.

Zwischen der Telefónica, S.A. und der Telefónica Deutschland Group besteht in Bezug auf Aktien, die an Mitarbeiter der Telefónica Deutschland Group geliefert werden, eine Vereinbarung zur konzerninternen Verrechnung. Diese Verrechnung erfolgt durch einen Abzug des Eigenkapitals und einen entsprechenden Zugang der Verbindlichkeiten gegenüber der Telefónica, S.A.

(In Einheiten)	2015	2014
Anwartschaften auf unentgeltliche Übereignung von Aktien zum 1. Januar	809.453	528.074
Neu erteilte Anwartschaften	310.239	393.571
Gewährte Anwartschaften durch Kapitalerhöhung	11.603	–
Veränderung Mitarbeiter	(164.976)	(23.268)
Zugewillte Anwartschaften	(113.999)	–
Verfallene Anwartschaften	(34.052)	(88.924)
Anwartschaften auf unentgeltliche Übereignung von Aktien zum 31. Dezember	818.268	809.453

„Talent for the Future Share Plan“ (mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente)

Der Plan ist ein langfristiger, leistungsorientierter Vergütungsplan der Telefónica, S.A., der daher auch für die Telefónica Deutschland Group greift, als Anerkennung für Mitarbeiter mit kontinuierlich herausragender Leistung, mit hohem Potenzial und Schlüsselqualifikationen, die zukünftig Leitungspositionen einnehmen sollen.

Der „Talent for the Future Share Plan“ ist in drei jeweils dreijährige Phasen unterteilt, wobei die erste Phase am 1. Oktober 2014 begann und am 30. September 2017 endet und die dritte Phase am 1. Oktober 2016 beginnt und am 30. September 2019 endet.

Zu Beginn jeder Phase wird die Anzahl der Aktien festgelegt, die spätestens 90 Tage nach Ende jeder Phase übereignet werden.

Phase	Maximale Anzahl an noch unentgeltlich zu übergebenden Gratisaktien ¹	Beizulegender Zeitwert pro Einheit zum Zuteilungszeitpunkt	Endtermin
Erste Phase 1. Oktober 2014	45.000	8,60	30. September 2017
Zweite Phase 1. Oktober 2015	60.000	6,46	30. September 2018

1 Die Anzahl der Gratisaktien entspricht dem ursprünglichen Plan. Die tatsächliche Entwicklung der Anwartschaften ist aus der folgenden Tabelle ersichtlich.

Die Berechnungsmethode für die Ermittlung der tatsächlich zu liefernden Aktien der Telefónica, S.A. richtet sich nach der im „Performance and Investment Plan“ verwendeten Methode. Ebenso gilt bei diesem Plan

die Ausübungsbedingung, dass jeder Planbegünstigte am Lieferdatum einer jeden Phase bei der Telefónica, S.A. Group beschäftigt sein muss.

Für erwartete Dividenden auf die entsprechenden Aktien, die der Mitarbeiter nicht vor der physischen Lieferung der Aktien erhält, wird keine Entschädigung gezahlt. Dieser Umstand wird bei der Ermittlung des beizulegenden Zeitwerts berücksichtigt.

Da der „Talent for the Future Share Plan“ ein Plan mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente ist und die Telefónica, S.A. diesen Ausgleich vornimmt, wird der Personalaufwand anteilig über den Erdienungszeitraum mit einer entsprechenden Gegenbuchung im Eigenkapital der Telefónica Deutschland Group erfasst.

Zwischen der Telefónica, S.A. und der Telefónica Deutschland Group besteht in Bezug auf Aktien, die an Mitarbeiter der Telefónica Deutschland Group geliefert werden, eine Vereinbarung zur konzerninternen Verrechnung. Diese Verrechnung erfolgt durch einen Abzug des Eigenkapitals und einen entsprechenden Zugang der Verbindlichkeiten gegenüber der Telefónica, S.A.

(In Einheiten)	2015	2014
Anwartschaften auf unentgeltliche Übereignung von Aktien zum 1. Januar	45.000	–
Neu erteilte Anwartschaften	60.000	45.000
Gewährte Anwartschaften durch Kapitalerhöhung	395	–
Veränderung Mitarbeiter	(7.000)	–
Anwartschaften auf unentgeltliche Übereignung von Aktien zum 31. Dezember	98.395	45.000

„Restricted Share Plan“ (mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente)

Der „Restricted Share Plan“ („RSP“ oder „der Plan“) ist ein langfristiger Vergütungsplan der Telefónica, S.A., der daher auch für die Telefónica Deutschland Group greift, um Top-Talente und Mitarbeiter mit Schlüsselqualifikationen zu gewinnen und die Motivation von Mitarbeitern in Schlüsselpositionen und Mitarbeitern mit hohem Potenzial bestmöglich aufrechtzuerhalten.

Die Gewährung einer beschränkten Aktienzusage im Rahmen des Plans kann nur innerhalb des Zeitraums 2011 bis 2015 erfolgen. Innerhalb der Telefónica Deutschland Group nimmt derzeit einzig ein Mitglied des Vorstands der Telefónica Deutschland Holding AG an dem Plan teil.

Der Aufsichtsrat hat die Höhe der beschränkten Aktienzusage auf ein festes Jahresgehalt des Planbegünstigten festgelegt. Die Übereignung der Aktien erfolgt spätestens 90 Tage nach Ende des Erdienungszeitraums.

Für erwartete Dividenden auf die entsprechenden Aktien, die der Teilnehmer nicht vor der physischen Lieferung der Aktien erhält, wird keine Entschädigung gezahlt.

Die Zuteilung der Aktien erfolgt in drei gleich großen Tranchen über einen Zeitraum von drei Jahren, vorausgesetzt, dass der Planbegünstigte an dem jeweils maßgeblichen Zuteilungstermin (ggf. einer jeden Tranche) in einem Anstellungsverhältnis mit der Telefónica Deutschland Holding AG steht.

Aufgrund der in 2015 erfolgten Kapitalerhöhung der Telefónica, S.A. haben sich die gewährten Tranchen um insgesamt 502 Aktien erhöht.

(In Einheiten)	Maximale Anzahl an noch unentgeltlich zu übergebenden Gratisaktien	Beizulegender Zeitwert pro Einheit zum Zuteilungszeitpunkt	Endtermin
1. Oktober 2014	65.990	12,12	
Erste Tranche	21.997		30. September 2015
Zweite Tranche	22.248		31. Januar 2016
Dritte Tranche	22.248		31. Januar 2017
(In Einheiten)		2015	2014
Anwartschaften auf unentgeltliche Übereignung von Aktien zum 1. Januar		65.990	–
Neu erteilte Anwartschaften		–	65.990
Gewährte Anwartschaften durch Kapitalerhöhung		502	–
Zugeteilte Anwartschaften		(21.997)	–
Anwartschaften auf unentgeltliche Übereignung von Aktien zum 31. Dezember		44.495	65.990

Bonus II – „Deferred Bonus Plan“ (mit Barausgleich)

Um eine übermäßige Anreizwirkung durch den PIP und damit zu starke Anreize für die Verfolgung von Konzernzielen zu vermeiden, gibt es den Bonus II (aufgeschobener Bonus). Dabei wird den Vorstandsmitgliedern ein Betrag in Höhe eines Anteils des jährlich ausgezahlten Bonus I als Prämie in Aussicht gestellt. Die Höhe des Anteils wird zu Beginn des neuen Zyklus durch den Aufsichtsrat festgelegt und beträgt seit Implementierung des Plans 50 % des jährlich ausgezahlten Bonus I. Das Vorstandsmitglied hat nach einer Frist von drei Jahren Anrecht auf diesen Betrag in voller Höhe, wenn der Total Shareholder Return der Telefónica Deutschland Holding AG im oberen Quartil des Total Shareholder Return einer Referenzgruppe aus den DAX-30-Gesellschaften liegt. Es hat Anrecht auf 50 % des Bonus II, wenn der Total Shareholder Return der Telefónica Deutschland Holding AG dem Median der Referenzgruppe entspricht. Liegt der Total Shareholder Return der Telefónica Deutschland Holding AG zwischen dem oberen Quartil und dem Median, wird der Bonus II linear-proportional berechnet. Liegt Telefónica Deutschland Holding AG unterhalb des Medians, besteht kein Anspruch auf Zahlungen.

Nähere Angaben zu Bonus II – „Deferred Bonus Plan“ sind im Anhang Nr. 13.4 Transaktionen mit sonstigen nahestehenden Personen enthalten.

„Global Employee Share Plan“ (mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente)

Dieser Plan ist ein Aktienbezugsplan für alle Mitarbeiter der Telefónica, S.A. Group, der daher auch für die Telefónica Deutschland Group gilt, abgesehen von bestimmten Ausnahmen. Im Rahmen dieses Plans erhalten Teilnehmer, die die Ausübungsbedingungen erfüllten, die Möglichkeit, Aktien von der Telefónica, S.A. zu beziehen und dieselbe Anzahl von Aktien am Ende der Periode unentgeltlich zu erhalten.

Die Aktien werden von der Telefónica, S.A. geliefert. Diese ist die oberste Muttergesellschaft, die den Ausgleich vornimmt.

Die Laufzeit des Plans beträgt zwei Jahre. Mitarbeiter, die am Plan teilnehmen, können Aktien von der Telefónica, S.A. mit monatlichen Ratenzahlungen von bis zu 150 EUR und bis maximal 1.800 EUR für einen Zwölfmonatszeitraum erwerben (Bezugszeitraum). Die Aktien wurden zum beizulegenden Zeitwert am Bezugstag erworben. Die Mitarbeiter, die am Plan teilnehmen, haben Anspruch auf Dividendenzahlungen auf die erworbenen Aktien. Die Lieferung der Gratisaktien erfolgt, sofern folgende Ausübungsbedingungen erfüllt sind:

- Der Begünstigte muss während der zweijährigen Dauer des Plans kontinuierlich bei einem Unternehmen der Telefónica, S.A. beschäftigt sein (Konsolidierungsfrist), mit Ausnahme von Mitarbeitern, die aus triftigem Grund ausgeschieden sind.
- Der Begünstigte muss die erworbenen Aktien für zusätzliche zwölf Monate nach Ablauf des Bezugszeitraums halten.

Der Bezugszeitraum dieses Plans begann am 1. August 2015 und endet am 31. Juli 2016. Der Erdienungszeitraum endet zwölf Monate nach Ende des Bezugszeitraums am 31. Juli 2016. Bis zum 31. Dezember 2015 erwarben die teilnehmenden Mitarbeiter folgende Anzahl an Aktien:

Zum 31. Dezember	Anzahl der übertragenen Gratisaktien	Gewichteter Mittelwert des Marktwerts pro Einheit zum Zuteilungszeitpunkt
2015	117.252	12,58

Die beizulegenden Zeitwerte der Eigenkapitalinstrumente, die Mitarbeitern gewährt wurden, wurde anhand des Aktienkurses der Aktien von der Telefónica, S.A. am Tag der Gewährung ermittelt.

Die nicht marktbezogene Ausübungsbedingung (vesting condition), die vorsieht, dass der Begünstigte zum Ablauf des Erdienungszeitraums (vesting period) bei einem Unternehmen der Telefónica, S.A. Group beschäftigt sein muss, wurde bei der Ermittlung der Anzahl der zu berücksichtigenden Eigenkapitalinstrumente am Gewährungsdatum berücksichtigt. Der anzusetzende Betrag sollte somit auf der Anzahl der schließlich ausübenden Eigenkapitalinstrumente beruhen.

Bei der Ermittlung des beizulegenden Zeitwerts wurden die Haltebedingung berücksichtigt, die eine Nicht-Ausübungsbedingung (non-vesting condition) darstellt.

Für erwartete Dividenden auf Aktien, die der Mitarbeiter nicht vor der physischen Lieferung der Aktien erhielt, wird keine Entschädigung gezahlt. Dieser Umstand wurde bei der Ermittlung des beizulegenden Zeitwerts berücksichtigt.

Der Global Employee Share Plan ist ein Plan mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente und wird daher durch eine Belastung des Personalaufwands und einer Gutschrift im Eigenkapital erfasst.

Zwischen der Telefónica, S.A. und der Telefónica Deutschland Group besteht in Bezug auf Aktien, die an Mitarbeiter der Telefónica Group geliefert werden, eine Vereinbarung zur konzerninternen Verrechnung. Diese Vereinbarung wird durch einen Abzug vom Eigenkapital und eine Verbindlichkeit in gleicher Höhe gegenüber der Telefónica, S.A. erfasst.

(In Einheiten)	2015	2014
Anwartschaften auf unentgeltliche Übereignung von Aktien zum 1. Januar	–	150.417
Neu erteilte Anwartschaften	117.252	–
Veränderung Mitarbeiter	–	(6.145)
Zugeteilte Anwartschaften	–	(144.272)
Anwartschaften auf unentgeltliche Übereignung von Aktien zum 31. Dezember	117.252	–

Personalaufwand resultierend aus anteilsbasierten Vergütungstransaktionen

Im Geschäftsjahr, endend zum 31. Dezember, werden folgende Personalaufwendungen resultierend aus anteilsbasierten Vergütungstransaktionen ausgewiesen:

(In Millionen EUR)	1. Januar bis 31. Dezember	
	2015	2014
Personalaufwand resultierend aus anteilsbasierten Vergütungstransaktionen	2	2
davon aus Plänen mit anteilsbasierten Vergütungen mit Barausgleich	–	0
davon aus Plänen mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente	2	2

Verbindlichkeiten resultierend aus anteilsbasierten Vergütungstransaktionen

Zum 31. Dezember 2015 werden Verbindlichkeiten resultierend aus anteilsbasierten Vergütungstransaktionen in Höhe von 2 Mio. EUR (2014: 1 Mio. EUR) ausgewiesen.

16.

Angaben zu den Mitarbeitern

In der nachstehenden Tabelle sind die durchschnittlichen Mitarbeiterzahlen der Telefónica Deutschland Group in 2015 und 2014 dargestellt, aufgegliedert nach dem arbeitsrechtlichen Status der Mitarbeiter:

Durchschnittliche Mitarbeiterzahl ¹	2015	2014
Angestellte	9.483	6.609
davon aus Gemeinschaftsunternehmen	11	10
Vorübergehende Mitarbeiter	597	613
Summe	10.080	7.222

1 Die Mitarbeiter der E-Plus Gruppe sind ab dem 1. Oktober 2014 enthalten.

17.

Finanzinstrumente und Risikomanagement

Allgemeine Finanzmarktrisiken

Die Telefónica Deutschland Group ist im Rahmen ihrer Geschäftstätigkeit verschiedenen Finanzmarktrisiken ausgesetzt.

Wenn diese finanziellen Risiken eintreten, könnten sie sich nachteilig auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Telefónica Deutschland Group auswirken. Die Telefónica Deutschland Group hat Richtlinien für Risikomanagementverfahren und für den Einsatz von Finanzinstrumenten festgelegt, einschließlich einer klaren Aufgabentrennung in Bezug auf Finanztätigkeiten, Abrechnung, Rechnungslegung und zugehöriges Controlling. Derivative Finanzinstrumente werden ausschließlich zum Management von Zins- und Währungsrisiken eingesetzt. Die Telefónica Deutschland Group hat Richtlinien festgelegt, die sich aus bewährten Standards für die Risikobewertung und die Überwachung im Hinblick auf den Einsatz von Finanzderivaten ableiten.

Marktrisiko

Das Marktrisiko besteht in dem Risiko, dass Änderungen von Marktpreisen wie etwa Wechselkurs- und Zinssatzänderungen sich auf den Wert von Finanzinstrumenten oder auf die Erträge der Telefónica Deutschland Group auswirken.

Währungsrisiko

Die zugrunde liegende Währung für die Finanzberichte der Telefónica Deutschland Group ist der Euro. Sämtliche Abschlüsse der Tochtergesellschaften der Telefónica Deutschland Group werden ebenfalls in Euro aufgestellt, daher unterliegt die Telefónica Deutschland Group keinem Translationsrisiko. Das Transaktionsrisiko, das sich aus den Geschäftsbeziehungen der Telefónica Deutschland Group mit ihren Lieferanten oder Geschäftspartnern in Ländern mit einer anderen Landeswährung als dem Euro ergibt, ist aufgrund des regionalen Tätigkeitsschwerpunkts nicht wesentlich. Da sich die Telefónica Deutschland Group ausschließlich durch selbst generierte Zahlungsmittel in Euro sowie in Euro denominiertes Eigen- und Fremdkapital finanziert, ergibt sich hieraus kein Wechselkursrisiko.

Für wesentliche identifizierte Währungsrisiken werden mit dem Telefónica, S.A. Group Treasury Derivate abgeschlossen.

Die Effekte vor Steuern einer simultanen, parallelen Aufwertung des Euro gegenüber allen Fremdwährungen in Höhe von 10 % auf die Konzerngewinn- und Verlustrechnung und dadurch auf das Eigenkapital hätten im Geschäftsjahr 2015 bzw. 2014 betragen:

(In Millionen EUR)	1. Januar bis 31. Dezember			
	2015		2014	
	Risiko- position	+ 10 %	Risiko- position	+ 10 %
USD	(9,1)	1,2	(14,1)	1,3
GBP	(3,3)	0,8	0,2	0,0

Da die Telefónica Deutschland Group kein Cashflow Hedge Accounting anwendete, war ausschließlich die Konzerngewinn- und Verlustrechnung von den Auswirkungen der Sensitivitätsanalyse betroffen.

Zinsrisiko

Zinsrisiken ergeben sich hauptsächlich aus den variabel verzinsten Cash-Pooling-Konten von der Telefónica Deutschland Group bei der Telfsa Global B.V., Niederlande sowie durch variabel verzinsten Darlehensverträge als Kreditnehmer und Zinsswaps. Im November 2013 und im Februar 2014 wurden im Zusammenhang mit der Emission von Anleihen jeweils Zinsswaps auf einen Teilbetrag der Anleihe nominalbeträge abgeschlossen. Auf der Grundlage dieser Zinsswap-Kontrakte zahlt die Telefónica Deutschland Group einen variablen Zinssatz auf einen Nominalbetrag und erhält im Gegenzug dafür Zinsen auf Basis eines festen Zinssatzes auf denselben Betrag. Diese Zinsswaps gleichen in Höhe ihrer Nominalbeträge die Auswirkungen künftiger Marktzinsänderungen auf den beizulegenden Zeitwert der zugrunde liegenden festverzinslichen Finanzschulden aus den Anleiheemissionen aus (Fair Value Hedge). Die Sicherungsbeziehungen werden gemäß Hedge Accounting nach IAS 39 bilanziert. Zu Beginn der Sicherungsbeziehungen wurden sowohl die Beziehung zwischen dem jeweiligen Sicherungsinstrument und dem Grundgeschäft als auch Ziel und Strategie der Absicherung dokumentiert. Es erfolgten eine konkrete Zuordnung vom Absicherungsinstrument zu der entsprechenden Verbindlichkeit und eine Einschätzung des Grads der Wirksamkeit der Sicherungsbeziehung. Die bestehende Sicherungsbeziehung wird fortlaufend auf Effektivität hin überwacht.

Die Netto-Risikoposition für variable Zinsen der Telefónica Deutschland Group beträgt zu den Bilanzstichtagen 31. Dezember 2015 minus 388 Mio. EUR und 2014 plus 643 Mio. EUR, die im Wesentlichen auf das Darlehen, den Zinsswap und auf die bei der Telfisa Global B. V. hinterlegten Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zurückzuführen ist.

Die Telefónica Deutschland Group hat in den Geschäftsjahren 2013 und 2014 jeweils einen Zinsswap als Sicherungsinstrument abgeschlossen (siehe im Folgenden Zinsrisikomanagement).

Die Effekte vor Steuern auf die Konzerngewinn- und Verlustrechnung aus der Änderung der Zinssätze variabel verzinslicher Finanzinstrumente von +/- 100 Basispunkten zu den Bilanzstichtagen 31. Dezember 2015 und 2014 werden nachstehend angegeben. Es gibt keine Auswirkung, die direkt im Eigenkapital ausgewiesen wird. Diese Analyse setzt voraus, dass alle anderen Variablen unverändert bleiben.

(In Millionen EUR)	1. Januar bis 31. Dezember	
	2015	2014
+ 100bp	(4)	6
- 100bp	5	5

Ausfallrisiko

Das Ausfallrisiko bezeichnet das Risiko finanzieller Verluste aus der Unfähigkeit des Vertragspartners, Schulden vertragsgemäß zu tilgen oder zu bedienen. Das maximale Ausfallrisiko der Telefónica Deutschland Group entspricht zunächst dem Buchwert der finanziellen Vermögenswerte (ohne Berücksichtigung etwaiger Garantien oder Sicherheiten).

Die Telefónica Deutschland Group erachtet die Steuerung des kommerziellen Ausfallrisikos als entscheidend, um ihre Ziele für ein nachhaltiges Wachstum des Geschäfts und der Kundenbasis im Einklang mit ihren Risikomanagementrichtlinien zu erreichen. Für das Management und die Überwachung von Ausfallrisiken wurden geeignete Prozesse festgelegt, welche die laufende Überwachung von angenommenen Risiken und der Ausfallhöhe beinhalten. Ein besonderes Augenmerk liegt dabei auf den Kunden, die erhebliche Auswirkungen auf den Konzernabschluss der Telefónica Deutschland Group haben können. Für diese Kunden werden abhängig vom Geschäftsbereich und von der Art der Geschäftsbeziehung entsprechende Kreditmanagementinstrumente wie eine Kreditversicherung oder Sicherheiten für die Begrenzung des Ausfallrisikos eingesetzt. Zur Kontrolle des Ausfallrisikos führt die Telefónica Deutschland Group regelmäßig eine Analyse der Fälligkeitsstruktur der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen durch und bucht ausschließlich Wertberichtigungen auf zweifelhafte Forderungen mit Ausfallrisiko.

Die Telefónica Deutschland Group hat bezüglich ihrer Barüberschüsse im Einklang mit der Konzernpolitik der Telefónica Cash-Pooling- und Einlagenvereinbarungen mit der Telfisa Global B.V., einer Konzerngesellschaft der Telefónica, S.A. Group, abgeschlossen und hinterlegt dort ihre Barüberschüsse. Die Telefónica, S.A. ist von internationalen Ratingagenturen mit einem Investment Grade Rating eingestuft.

Die finanziellen Vermögenswerte, bei denen die Telefónica, S.A. Group Vertragspartnerin war, beliefen sich zum 31. Dezember 2015 auf 558 Mio. EUR und zum 31. Dezember 2014 auf 1.726 Mio. EUR. Gegenüber der KPN Group bestanden zum 31. Dezember 2014 finanzielle Vermögenswerte in Höhe von 44 Mio. EUR.³

³ Die Vorjahreswerte zum 31. Dezember 2014 wurden gem. IFRS 3 retrospektiv angepasst. Für detaillierte Informationen hinsichtlich der Veränderung der veröffentlichten Werte wird auf Anhang Nr. 7 Unternehmenszusammenschlüsse verwiesen.

Liquiditätsrisiko

Das Liquiditätsrisiko beinhaltet das Risiko, dass die Telefonica Deutschland Group ihren finanziellen Verpflichtungen nicht in ausreichendem Maße nachkommen kann. Zur Sicherstellung der Liquidität werden auf Basis einer detaillierten Finanzplanung die Mittelzu- und -abflüsse fortlaufend überwacht und zentral gesteuert. Die Telefónica Deutschland Group arbeitet bei ihrem Liquiditätsmanagement eng mit der Telefónica, S.A. Group zusammen und hat im Einklang mit der Konzernpolitik Cash-Pooling- und Einlagenvereinbarungen mit der Telfisa Global B.V., Niederlande, abgeschlossen. Neben der operativen Liquidität werden die sich an den Finanzmärkten bietenden Möglichkeiten fortlaufend geprüft, um die finanzielle Flexibilität der Telefónica Deutschland Group sicherzustellen.

Im August und September 2012 schloss die Telefónica Germany GmbH & Co. OHG mit verschiedenen Banken Vereinbarungen über revolvingende Kreditfazilitäten ab. Infolgedessen verfügt die Telefónica Germany GmbH & Co. OHG zum Bilanzstichtag 31. Dezember 2015 über nicht in Anspruch genommene Kreditlinien mit einer Laufzeit von über einem Jahr in einem Gesamtvolumen von 710 Mio. EUR. Darüber hinaus besteht eine ebenfalls nicht genutzte Betriebsmittellinie in Höhe von 40 Mio. EUR mit einer Restlaufzeit von unter einem Jahr. In allen Vereinbarungen entspricht die Verzinsung der Summe aus Marge und Euribor. Im Rahmen der Cash-Pooling- und Einlagenvereinbarungen mit der Telfisa Global B.V., Niederlande, steht eine weitere kurzfristige Überziehungslinie zur Verfügung.

Die Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente betragen zum 31. Dezember 2015 533 Mio. EUR bzw. 1.702 Mio. EUR zum 31. Dezember 2014.

Die nachstehende Tabelle zeigt das Fälligkeitsprofil der finanziellen Verbindlichkeiten der Telefónica Deutschland Group auf Basis der vertraglichen, nicht diskontierten Zahlungen (inklusive Zinsen):

Zum 31. Dezember 2015					
(In Millionen EUR)	Summe Buchwert	Mittel- abfluss brutto	Restlaufzeit		
			< 1 Jahr	1–5 Jahre	> 5 Jahre
Langfristige verzinsliche Schulden	1.686	1.850	23	1.090	737
Langfristige Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	154	156	–	156	–
Kurzfristige verzinsliche Schulden	568	571	571	–	–
Kurzfristige Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	2.272	2.272	2.272	–	–
Finanzielle Verbindlichkeiten	4.679	4.849	2.866	1.246	737

Zum 31. Dezember 2014 ¹					
(In Millionen EUR)	Summe Buchwert	Mittelabfluss brutto	Restlaufzeit		
			< 1 Jahr	1–5 Jahre	> 5 Jahre
Langfristige verzinsliche Schulden	1.808	1.960	26	1.410	524
Langfristige Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	19	19	–	18	1
Kurzfristige verzinsliche Schulden	622	627	627	–	–
Kurzfristige Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	2.283	2.283	2.283	–	–
Finanzielle Verbindlichkeiten	4.732	4.889	2.936	1.428	525

1 Die Vorjahreswerte zum 31. Dezember 2014 wurden gem. IFRS 3 retrospektiv angepasst. Für detaillierte Informationen hinsichtlich der Veränderung der veröffentlichten Werte wird auf Anhang Nr. 7 Unternehmenszusammenschlüsse verwiesen.

Kapitalmanagement

Die Telefónica Deutschland Group ist bestrebt, die Nachhaltigkeit ihres Geschäfts zu gewährleisten und ihren Unternehmenswert zu maximieren, indem sie ihre Kapitalkosten, die Eigenkapitalquote und das OIBDA laufend überwacht.

Zum 31. Dezember 2015 beträgt die Eigenkapitalquote 62,0 % bzw. 63,6 %⁴ 2014. Das OIBDA beträgt im Jahr 2015 1.804 Mio. EUR bzw. 679 Mio. EUR im Jahr 2014.

Zinsrisikomanagement

Das Zinsrisiko resultiert aus der Sensitivität von finanziellen Vermögenswerten und Verbindlichkeiten in Bezug auf Veränderungen der Marktzinssätze. Das Unternehmen ist bestrebt, solche Risiken durch den Einsatz von Zinsswaps zu begrenzen.

Fair Value Hedge für festverzinsliche Finanzschulden

Im November 2013 und Februar 2014 wurden im Zusammenhang mit der Emission von jeweils einer Anleihe Zinsswaps über 200 Mio. EUR und 150 Mio. EUR abgeschlossen. Auf der Grundlage der bestehenden Zinsswap-Kontrakte zahlt die Telefónica Deutschland Group jeweils einen variablen Zinssatz auf einen Kapitalbetrag und erhält im Gegenzug dafür Zinsen auf Basis eines festen Zinssatzes auf denselben Betrag. Die Zinsswaps gleichen die Auswirkungen künftiger Marktzinsänderungen auf den beizulegenden Zeitwert der zugrunde liegenden festverzinslichen Finanzschulden aus. Die Telefónica Deutschland Group weist die Zinsswaps zum beizulegenden Zeitwert in der Konzernbilanz aus. Den entsprechenden Anteil der dadurch abgesicherten festverzinslichen Finanzschulden erfasst das Unternehmen als Summe aus deren Buchwert und einer Wertkorrektur. Diese Wertkorrektur entspricht der Veränderung des beizulegenden Zeitwerts der Finanzschulden gegenüber dem Buchwert aufgrund des jeweils abgesicherten Zinsrisikos. Veränderungen des beizulegenden Zeitwerts der Zinsswaps sowie die gegenläufigen Veränderungen der Wertkorrektur des Buchwerts des abgesicherten Anteils der festverzinslichen Finanzschulden werden im Finanzergebnis in der Konzerngewinn- und Verlustrechnung erfasst.

18.

Eventualvermögenswerte und -verbindlichkeiten

Mittelbare Klagen gegen den Frequenzzuschlag bei 800 MHz, 1,8 GHz, 2,0 GHz und 2,6 GHz könnten zu einer Rückübertragung der im Rahmen der Frequenzauktion 2010 ersteigerten Frequenzen bei 800 MHz, 1,8 GHz, 2,0 GHz und 2,6 GHz führen. Die vorgenannten Frequenzen waren (mittelbar) streitbefangen, da Klageverfahren mehrerer Kabelnetzbetreiber, Rundfunkanstalten und der Airdata AG gegen die Frequenzvergabebedingungen, welche Grundlage für den Frequenzzuschlag sind, anhängig waren. Diese richteten sich primär gegen die Vergabebedingungen bei 800 MHz, hatten aber auch hilfsweise die Aufhebung der gesamten Vergabeentscheidung (also auch betreffend 1,8 GHz, 2,0 GHz und 2,6 GHz) zum Gegenstand. Die Klagen wurden mittlerweile letztinstanzlich abgewiesen. Damit sind die Rechtsstreitigkeiten vor den Verwaltungsgerichten beendet. Nicht auszuschließen ist, dass aufgrund von noch nicht verbeschiedenen Drittwidersprüchen gegen Frequenzuteilungen im Zusammenhang mit den vorgenannten Klagen weitere Klageverfahren anhängig werden. Sollten die Widerspruchsverfahren erfolgreich sein, könnte dies zur Rückübertragung der im Rahmen der Frequenzauktion 2010 erworbenen Frequenzen führen.

⁴ Die Vorjahreswerte zum 31. Dezember 2014 wurden gem. IFRS 3 retrospektiv angepasst. Für detaillierte Informationen hinsichtlich der Veränderung der veröffentlichten Werte wird auf Anhang Nr. 7 Unternehmenszusammenschlüsse verwiesen.

Am 16. Oktober 2013 hat der Bundesfinanzhof ein Urteil über die unentgeltliche Abgabe von Mobilfunkgeräten durch Vermittler gefällt, nachfolgend hat die Finanzverwaltung ein Schreiben über die Anwendung des Urteils herausgegeben. Das derzeitige Standardvertriebsmodell der Telefónica Deutschland Group weicht von dem im Urteil behandelten Sachverhalt dahingehend ab, dass keine IMEI-Provision bezahlt wird. Aufgrund der komplexen und heterogenen Provisionierungsstruktur im Mobilfunkmarkt wäre das Urteil für in der Vergangenheit liegende Sachverhalte nicht zweifelsfrei auf die Telefónica Deutschland Group anwendbar, sodass theoretische Steuereffekte und mögliche Rückgriffsforderungen an Händler derzeit nicht quantifizierbar sind.

Im Rahmen der umsatzsteuerlichen Behandlung von Roaming-Umsätzen im Drittland ist ein erstinstanzliches Verfahren vor dem Finanzgericht anhängig. Inhaltlich geht es um die Beurteilung, ob Telekommunikationsleistungen an Privatkunden der deutschen Umsatzsteuer unterliegen, auch wenn diese Leistungen separat für Telefonate im Drittlandsgebiet vereinbart und abgerechnet werden. Der mögliche Steuer-mehrbetrag ist nicht materiell. Es ist überwiegend wahrscheinlich, dass das Urteil bzw. das anhängige Rechtsverfahren keine negativen umsatzsteuerlichen Konsequenzen für die Telefónica Deutschland Group nach sich zieht.

Im Rahmen der laufenden Betriebsprüfung wurde angekündigt, dass die umsatzsteuerliche Behandlung von Prepaid-Verträgen von der Finanzverwaltung anders als von der Telefónica Deutschland Group eingeschätzt wird. Inhaltlich geht es vor allem um die Beurteilung, ob Umsatzsteuer auf wegen Inaktivität des Kunden gelöschte Guthaben abzuführen ist. Der mögliche Steuer-mehrbetrag ist nicht materiell und wird nachträglich festzusetzende Zinsen auslösen.

Des Weiteren ist die Telefónica Deutschland Group im Rahmen des üblichen Geschäftsverkehrs an verschiedenen gerichtlichen und außergerichtlichen Verfahren beteiligt. Mögliche Auswirkungen sind von untergeordneter Bedeutung für die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage.

19.

Operatingleasingverhältnisse sowie Untermietverträge

19.1. Operatingleasingverhältnisse und Abnahme- und sonstige Vertragsverpflichtungen

Für die Verpflichtungen aus Operatingleasingverhältnissen, Abnahme- und sonstigen Vertragsverpflichtungen gelten folgende erwartete Fristigkeiten:

	Zum 31. Dezember	
(In Millionen EUR)	2015	2014
Unter einem Jahr	513	549
1 bis 5 Jahre	1.164	1.396
Über 5 Jahre	817	1.031
Verpflichtungen aus Operatingleasingverhältnissen	2.494	2.976

	Zum 31. Dezember	
(In Millionen EUR)	2015	2014
Unter einem Jahr	1.561	710
1 bis 5 Jahre	267	265
Über 5 Jahre	701	710
Abnahme- und sonstige Vertragsverpflichtungen	2.529	1.685

Die Abnahme- und sonstigen Vertragsverpflichtungen erhöhten sich im Berichtszeitraum gegenüber dem Konzernabschluss zum 31. Dezember 2014 im Wesentlichen aufgrund neuer Verpflichtungen aus langfristigen Einkaufsverträgen mit Lieferanten (siehe Anhang Nr. 2 Wesentliche Ereignisse und Geschäftsvorfälle des Geschäftsjahres).

Folgende Beträge werden in der Konzerngewinn- und Verlustrechnung erfasst:

(In Millionen EUR)	1. Januar bis 31. Dezember	
	2015	2014
Aufwand aus Operatingleasingverhältnissen	584	418

Die Aufwendungen für Operatingleasingverhältnisse umfassen im Wesentlichen Mietaufwendungen (d.h. Bürogebäude und Läden), Antennenstandorte, Fahrzeuge und Netzwerkausrüstung (d.h. Mietleitungen und Basisstationen).

Die Telefónica Deutschland Group stellt selbstschuldnerische Bürgschaften zur Absicherung von Mietverpflichtungen, im Wesentlichen für Antennenstandorte. Diese Bürgschaften werden von externen Finanzierungsparteien gewährt.

Die Bürgschaften belaufen sich zum 31. Dezember 2015 auf 74 Mio. EUR bzw. 66 Mio. EUR in 2014.

19.2. Untermietverträge aus Operatingleasingverhältnissen

Die Telefónica Deutschland Group hat mehrere Untermietverträge für Bürogebäude, Standorte mit Antennenträgern und Shops abgeschlossen. Für die Einnahmen aus Untermietverträgen gelten folgende erwartete Fristigkeiten:

(In Millionen EUR)	Zum 31. Dezember	
	2015	2014
Unter einem Jahr	31	35
1 bis 5 Jahre	75	86
Über 5 Jahre	46	50
Erträge aus Untermietverträgen	153	171

Folgende Beträge sind in der Konzerngewinn- und Verlustrechnung erfasst:

(In Millionen EUR)	1. Januar bis 31. Dezember	
	2015	2014
Erträge aus Untermietverträgen	35	28

20.

Gesamthonorar für Dienstleistungen des Konzernabschlussprüfers

In den Geschäftsjahren 2015 und 2014 werden die unten aufgeführten Leistungen vom Abschlussprüfer der Gruppe, Ernst & Young GmbH, in der Konzerngewinn- und Verlustrechnung erfasst.

Da die Telefónica Deutschland Group ihre gesamte Geschäftstätigkeit in Deutschland ausübt, fällt der gesamte Betrag in Deutschland an.

(In Millionen EUR)	1. Januar bis 31. Dezember	
	2015	2014
Art der Honorare:		
Prüfungshonorare	3	3
Sonstige Bestätigungsleistungen	0	1
Gesamthonorar	3	4

Die Prüfungshonorare beinhalten insbesondere die Honorare für die Abschlussprüfung des Konzernabschlusses der Telefónica Deutschland Holding AG und Honorare für die Abschlussprüfung der Einzelabschlüsse. Sonstige Bestätigungsleistungen sind im Geschäftsjahr 2015 in geringem Umfang angefallen.

21.

Ereignisse nach der Berichtsperiode

Geschäftsvorfälle von besonderer Bedeutung sind nach Ende des Geschäftsjahrs 2015 nicht eingetreten.

22.

Entsprechenserklärung zum Deutschen Corporate Governance Kodex

Am 13./14. Oktober 2015 haben der Vorstand und der Aufsichtsrat der Telefónica Deutschland Holding AG eine aktuelle Entsprechenserklärung gemäß § 161 AktG abgegeben, die auf der Website des Unternehmens für die Aktionäre bereitgestellt wird.

WWW.TELEFONICA.DE/INVESTOR-RELATIONS/CORPORATE-GOVERNANCE/ENTSPRECHENSERKLAERUNG.HTML

München, 5. Februar 2016

Telefónica Deutschland Holding AG

Der Vorstand



Thorsten Dirks



Rachel Empey



Markus Haas



Weitere
Informa-
tionen_

C

S. 167–188

Weitere Informationen_

Versicherung der gesetzlichen Vertreter	169
Bestätigungsvermerk	170
Bericht des Aufsichtsrats für das Geschäftsjahr 2015	171
Corporate Governance Bericht	176
Erklärung zur Unternehmensführung	179
Glossar	185
Impressum	188

Telefónica Deutschland Holding AG

Versicherung der gesetzlichen Vertreter

Wir versichern nach bestem Wissen, dass gemäß den anzuwendenden Rechnungslegungsgrundsätzen der Konzernabschluss ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns vermittelt und im Konzernlagebericht, der mit dem Lagebericht der Telefónica Deutschland Holding AG zusammengefasst ist, der Geschäftsverlauf einschließlich des Geschäftsergebnisses und die Lage des Konzerns so dargestellt sind, dass ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild vermittelt wird, sowie die wesentlichen Chancen und Risiken der voraussichtlichen Entwicklung des Konzerns beschrieben sind.

München, 5. Februar 2016

Telefónica Deutschland Holding AG

Der Vorstand



Thorsten Dirks



Rachel Empey



Markus Haas

Bestätigungsvermerk

Wir haben den von der Telefónica Deutschland Holding AG, München, aufgestellten Konzernabschluss - bestehend aus Konzernbilanz, Konzerngewinn- und Verlustrechnung, Konzerngesamtergebnisrechnung, Konzerneigenkapitalveränderungsrechnung, Konzernkapitalflussrechnung sowie Konzernanhang – und den Konzernlagebericht, der mit dem Lagebericht der Gesellschaft zusammengefasst wurde, für das Geschäftsjahr vom 1. Januar 2015 bis 31. Dezember 2015 geprüft. Die Aufstellung von Konzernabschluss und Konzernlagebericht nach den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315a Abs. 1 HGB anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften liegt in der Verantwortung der gesetzlichen Vertreter der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung eine Beurteilung über den Konzernabschluss und den Konzernlagebericht abzugeben.

Wir haben unsere Konzernabschlussprüfung nach § 317 HGB unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung vorgenommen. Danach ist die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass Unrichtigkeiten und Verstöße, die sich auf die Darstellung des durch den Konzernabschluss unter Beachtung der anzuwendenden Rechnungslegungsvorschriften und durch den Konzernlagebericht vermittelten Bildes der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage wesentlich auswirken, mit hinreichender Sicherheit erkannt werden. Bei der Festlegung der Prüfungshandlungen werden die Kenntnisse über die Geschäftstätigkeit und über das wirtschaftliche und rechtliche Umfeld des Konzerns sowie die Erwartungen über mögliche Fehler berücksichtigt. Im Rahmen der Prüfung werden die Wirksamkeit des rechnungslegungsbezogenen internen Kontrollsystems sowie Nachweise für die Angaben im Konzernabschluss und Konzernlagebericht überwiegend auf der Basis von Stichproben beurteilt. Die Prüfung umfasst die Beurteilung der Jahresabschlüsse der in den Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen, der Abgrenzung des Konsolidierungskreises, der angewandten Bilanzierungs- und Konsolidierungsgrundsätze und der wesentlichen Einschätzungen der gesetzlichen Vertreter sowie die Würdigung der Gesamtdarstellung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts. Wir sind der Auffassung, dass unsere Prüfung eine hinreichend sichere Grundlage für unsere Beurteilung bildet.

Unsere Prüfung hat zu keinen Einwendungen geführt.

Nach unserer Beurteilung aufgrund der bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnisse entspricht der Konzernabschluss den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315a Abs. 1 HGB anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften und vermittelt unter Beachtung dieser Vorschriften ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns. Der Konzernlagebericht steht in Einklang mit dem Konzernabschluss, vermittelt insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage des Konzerns und stellt die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend dar.

München, den 19. Februar 2016

Ernst & Young GmbH
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Dahmen
Wirtschaftsprüfer

Vogel
Wirtschaftsprüferin

Bericht des Aufsichtsrats für das Geschäftsjahr 2015_



Eva Castillo Sanz,
Aufsichtsratsvorsitzende der
Telefónica Deutschland Holding AG

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

der Aufsichtsrat hat im Berichtsjahr im Sinne einer guten Corporate Governance bei allen maßgeblichen Belangen – nicht zuletzt bei Transformations- und Integrationsaktivitäten nach Erwerb der E-Plus Gruppe – vertrauensvoll mit dem Vorstand zusammengearbeitet, ihn beraten und seine Kontrollfunktion ausgeübt. Der Aufsichtsrat der Telefónica Deutschland Holding AG hat die ihm nach Gesetz, Satzung sowie den Geschäftsordnungen obliegenden Aufgaben stets verantwortungsbewusst wahrgenommen.

Zusammensetzung des Aufsichtsrats

Der Aufsichtsrat bestand zu Beginn des Geschäftsjahres 2015 aus 16 Mitgliedern und zwar aus den Anteilseignervertretern Eva Castillo Sanz (Aufsichtsratsvorsitzende), Angel Vilá Boix, María Pilar López Álvarez, Patricia Cobián González, Sally Anne Ashford, Antonio Manuel Ledesma Santiago, Michael Hoffmann und Enrique Medina Malo sowie den Arbeitnehmervertretern Imke Blumenthal (stellvertretende Aufsichtsratsvorsitzende), Marcus Thurand, Thomas Pfeil, Dr. Jan-Erik Walter, Joachim Rieger, Jürgen Thierfelder, Christoph Heil sowie Claudia Weber.

Mit Wirkung zum Ende der ordentlichen Hauptversammlung vom 12. Mai 2015 legte María Pilar López Álvarez ihr Amt als Aufsichtsratsmitglied nieder. Auf Vorschlag des Nominierungskomitees wählte die ordentliche Hauptversammlung Laura Abasolo García de Baquedano zum neuen Mitglied des Aufsichtsrats für die Anteilseignerseite. Ihre Amtszeit begann mit Ablauf der Hauptversammlung vom 12. Mai 2015.

Das Aktiengesetz sieht vor, dass bei börsennotierten Unternehmen mindestens ein unabhängiges Mitglied des Aufsichtsrats über Sachverstand auf den Gebieten Rechnungslegung oder Abschlussprüfung verfügt. Im Aufsichtsrat der Telefónica Deutschland Holding AG nimmt Michael Hoffmann die Funktion als unabhängiger Finanzexperte im Sinne des § 100 Abs. 5 AktG wahr.

Zusammensetzung des Vorstands

Der Vorstand besteht aus drei Mitgliedern: neben Thorsten Dirks als Vorstandsvorsitzendem/CEO verantwortet Markus Haas als Chief Operating Officer (COO) das operative Geschäft und Rachel Empey als CFO Finanzen und Strategie. Markus Haas übt ferner die Funktion des Arbeitsdirektors aus.

Alle Vorstandsmitglieder sind für den Zeitraum bis zum Ablauf des 30. September 2017 bestellt.

Zusammenarbeit zwischen Vorstand und Aufsichtsrat

Der Vorstand erstattet dem Aufsichtsrat monatlich schriftlich Bericht, der insbesondere relevante Finanzkennzahlen („KPI“) enthält.

Die Aufsichtsratsvorsitzende und der Vorstand stehen auch außerhalb der Sitzungen des Aufsichtsrats in ständigem Kontakt. Hierbei erörtern sie insbesondere den gegenwärtigen Stand und die zukünftige Entwicklung des Unternehmens sowie den Fortschritt laufender wichtiger Projekte, im Berichtszeitraum u.a. ganz maßgeblich die auf den Erwerb der E-Plus folgenden Transformations- und Integrationsmaßnahmen. Die Aufsichtsratsvorsitzende informiert die übrigen Mitglieder des Aufsichtsrats über dabei erörterte wichtige Themen.

Im Berichtszeitraum band der Vorstand den Aufsichtsrat zeitnah bei allen wesentlichen Maßnahmen ein, die der Zustimmung des Aufsichtsrats bedurften. Hierfür legte er dem Aufsichtsrat Berichte und Unterlagen vor und lieferte bei Bedarf zusätzliche Informationen. Der Aufsichtsrat konnte erforderlichenfalls auch auf die Expertise externer Berater zurückgreifen.

Sitzungen des Aufsichtsrats

In 2015 fanden fünf ordentliche Sitzungen des Aufsichtsrats statt, und zwar am 19. Februar, am 23. März (Bilanzsitzung über das Geschäftsjahr 2014), am 30. April, am 24. Juli und am 4. November 2015. An diesen Terminen fanden jeweils auch Sitzungen des Prüfungsausschusses statt. Daneben gab es drei außerordentliche Sitzungen des Aufsichtsrats (eine davon telefonisch) und weitere Beschlussfassungen des Aufsichtsrats außerhalb von Sitzungen.

In 2016 gab es bislang eine Aufsichtsratssitzung: am 19. Februar (Bilanzsitzung betreffend das Geschäftsjahr 2015).

Wesentliche vom Aufsichtsrat behandelte Themen

Die erste ordentliche Sitzung des Aufsichtsrats im Geschäftsjahr 2015 fand am 19. Februar 2015 statt und diente unter anderem der Vorbereitung der Bilanzsitzung, die am 23. März 2015 stattfand. Ferner wurden insbesondere die Transformation und Integration der E-Plus Gruppe – insbesondere die gesellschaftsrechtliche Strukturierung – und die ordentliche Hauptversammlung 2015 behandelt.

Die Bilanzsitzung für das Geschäftsjahr 2014 fand am 23. März 2015 statt. Neben den damit einhergehenden Themen wie der Billigung der Jahresabschlüsse und Lageberichte (Konzern und AG) für das Geschäftsjahr 2014 sowie der weiteren Berichterstattung des Vorstands an den Aufsichtsrat unter anderem nach § 90 AktG wurden insbesondere die finale Tagesordnung und die Beschlussvorschläge für die ordentliche Hauptversammlung vom 12. Mai 2015 verabschiedet, sowie Corporate Governance und Vorstandsvergütungsthemen behandelt. Ein weiteres wichtiges Thema dieser sowie der vorangegangenen Aufsichtsratssitzungen war die anstehende Versteigerung von Mobilfunkfrequenzen. Ferner wurden einzelne Projekte (u.a. der Shoptransfer an Drillisch) behandelt.

In der ordentlichen Sitzung vom 30. April 2015 standen neben den ersten Quartalsergebnissen 2015 u.a. wiederum die bevorstehende Frequenzauktion sowie gruppeninterne Verschmelzungen, der nachträgliche Kaufpreisanpassungsprozess betreffend den E-Plus Erwerb sowie Corporate Culture auf der Tagesordnung. Weiterhin beschloss der Aufsichtsrat, das Kapitalerhöhungskomitee des Aufsichtsrats nach vollständiger Erfüllung seiner Aufgaben aufzulösen. Gleichzeitig setzte der Aufsichtsrat einen neuen Ausschuss, das sogenannte Spektrumkomitee, ein, um die Aufgaben des Aufsichtsrats während der Frequenzauktion wahrzunehmen.

Die ordentliche Sitzung vom 24. Juli 2015 hatte u.a. die Halbjahresfinanzzahlen, Unternehmensfinanzierungs- und Restrukturierungsmaßnahmen, Compliance sowie die Effizienz des Aufsichtsrats zum Gegenstand. Außerdem berichteten das Spektrumkomitee und der Vorstand zu Ablauf und Endergebnis der Frequenzauktion. Das Spektrumkomitee wurde sodann aufgelöst, da es seine Aufgabe erfüllt hatte.

In der ordentlichen Sitzung vom 4. November 2015 wurden u.a. Finanzthemen (insbesondere Q3 Ergebnisse und operative Investitionen) behandelt. Der Aufsichtsrat diskutierte außerdem erneut zur Effizienz des Aufsichtsrats. Ferner wurde das Datum für die ordentliche Hauptversammlung, welche am 19. Mai 2016 stattfinden soll, verabschiedet.

In außerordentlichen (teilweise telefonischen, teilweise Präsenz-) Sitzungen behandelte der Aufsichtsrat im Berichtszeitraum insbesondere die Mindest-Geschlechterquoten für

Aufsichtsrat und Vorstand, Finanzthemen und diskutierte über die neue Organisationsstruktur, den operationalen Plan und verabschiedete das Budget für das Geschäftsjahr 2016.

In jeder ordentlichen Sitzung erfolgte eine Auseinandersetzung mit der Finanzsituation des Unternehmens einschließlich der jeweilig anstehenden Finanzberichte, dem Budget, der Businessplanung, der Synergieberichte sowie der Marktpositionierung und dem Geschäftsfeld Telekommunikation.

Alle Aufsichtsratsmitglieder, die das gesamte Geschäftsjahr 2015 im Amt waren, haben an mehr als der Hälfte der Sitzungen im Berichtszeitraum teilgenommen.

Neben den Sitzungen fasste der Aufsichtsrat, soweit erforderlich, Beschlüsse, insbesondere per E-Mail. So wurden auf diesem Beschlussweg beispielsweise unter anderem die neue Entsprechenserklärung gemäß § 161 AktG – nach entsprechender Vorbehandlung in Präsenzsitzungen – verabschiedet.

Ausschüsse des Aufsichtsrats

Der Aufsichtsrat hat – wie auch in der Geschäftsordnung bestimmt – einen Nominierungsausschuss (Nomination Committee), einen Vermittlungsausschuss (Mediation Committee) und einen Prüfungsausschuss (Audit Committee). Während des Berichtszeitraums bestand bis zum 30. April 2015 ein weiterer Ausschuss, das sogenannte Kapitalerhöhungskomitee, sowie für den Zeitraum vom 30. April 2015 bis zum 24. Juli 2015 das sogenannte Spektrumkomitee.

Der Prüfungsausschuss (Audit Committee) ist insbesondere für die Beratung und Beschlussfassung in Rechnungslegungsangelegenheiten zuständig. Er behandelt Themen rund um die Rechnungslegung, interne Kontrollsysteme sowie Revision, Risikomanagement, Compliance sowie die Finanz-, Vermögens- und Ertragslage. Ferner prüft er die erforderliche Unabhängigkeit des externen Abschlussprüfers und ist für die Abstimmung mit dem externen Abschlussprüfer zuständig. Der Ausschuss besteht aus vier Mitgliedern:

- Michael Hoffmann (Vorsitzender)
- Laura Abasolo García de Baquedano (seit dem 21. Mai 2015)
- Thomas Pfeil und
- Christoph Heil.

María Pilar López Álvarez schied am 12. Mai 2015 aus dem Prüfungsausschuss aus.

Im Jahr 2015 trat der Prüfungsausschuss fünfmal zusammen. Hierbei wurden neben den regelmäßigen Themen Finanzergebnis, Revision, Risikomanagement und Compliance insbesondere Bewertungsthemen sowie Finanzierungsmaß-

nahmen und Besonderheiten der Rechnungslegung im Rahmen des Erwerbs und der Integration der E-Plus Gruppe behandelt.

Dem Vermittlungsausschuss (Mediation Committee) mit den Aufgaben nach § 31 MitbestG gehören folgende Mitglieder an:

- Eva Castillo Sanz (Vorsitzende)
- Imke Blumenthal
- Angel Vilá Boix und
- Marcus Thurand.

Ferner gibt es einen Nominierungsausschuss (Nomination Committee). Der Nominierungsausschuss hat die Aufgabe, dem Aufsichtsrat für dessen Wahlvorschläge an die Hauptversammlung geeignete Kandidaten vorzuschlagen. Patricia Cobián González ist die Vorsitzende des Nominierungsausschusses. Eva Castillo Sanz (zuvor María Pilar López Álvarez) und Enrique Medina Malo sind die weiteren Mitglieder. Der Nominierungsausschuss hat den Wahlvorschlag an die ordentliche Hauptversammlung vom 12. Mai 2015 vorbereitet, gemäß dem Laura Abasolo García de Baquedano als Nachfolgerin für María Pilar López Álvarez gewählt wurde.

Das im Zusammenhang mit der E-Plus-Transaktion eingesetzte Kapitalerhöhungskomitee (Capital Increase Committee), das aus:

- Patricia Cobian González (Vorsitzende)
- Maria Pilar Lopez Alvarez
- Marcus Thurand und
- Thomas Pfeil

bestand, wurde in der Sitzung des Aufsichtsrats am 30. April 2015 aufgelöst.

Dieser Ausschuss beschäftigte sich insbesondere mit der konkreten Durchführung der Bar- und Sachkapitalerhöhung im Zusammenhang mit dem Vollzug der E-Plus-Transaktion.

Das sogenannte Spektrumkomitee nahm anstelle des Aufsichtsrats und im Rahmen der erteilten Ermächtigung Aufgaben des Aufsichtsrats bei der Frequenzauktion wahr. Es bestand aus:

- Eva Castillo Sanz (Vorsitzende)
- Patricia Cobian González
- Marcus Thurand und
- Christoph Heil.
- Corporate Governance

Eine gute Corporate Governance ist ein Schlüssel zum Erfolg des Unternehmens und daher im Interesse der Aktionärinnen und Aktionäre. Weitere Einzelheiten zur Corporate Governance der Telefónica Deutschland Holding AG sind in der Erklärung zur Unternehmensführung gemäß § 289a HGB im

Geschäftsbericht sowie auf der Internetseite des Unternehmens unter **WWW.TELEFONICA.DE/ERKLAERUNG-ZUR-UNTERNEHMENSFUEHRUNG** und im Corporate Governance Bericht im Geschäftsbericht sowie auf der Internetseite des Unternehmens unter **WWW.TELEFONICA.DE/CORPORATE-GOVERNANCE-BERICHT** zu finden.

Am 13./14. Oktober 2015 haben Vorstand und Aufsichtsrat eine neue Entsprechenserklärung nach § 161 AktG verabschiedet. Die Entsprechenserklärung wurde am 14. Oktober 2015 veröffentlicht. Sie können diese auch im Geschäftsbericht bzw. auf der Internetseite des Unternehmens unter **WWW.TELEFONICA.DE/ENTSPRECHENSERKLAERUNG** sehen. Auf dieser Webseite finden sich auch die vorherigen Fassungen der Entsprechenserklärung.

Sechs der nunmehr 16 Aufsichtsratsmitglieder hatten in 2015 Funktionen in Verwaltungs-, Leitungs- und Aufsichtsorganen beim Mehrheitsaktionär oder mit ihm verbundenen Unternehmen. Sowohl die Aufsichtsratsmitglieder als auch die Vorstandsmitglieder teilen dem Aufsichtsrat potenzielle Interessenkonflikte unverzüglich mit. Im Berichtszeitraum sind keine Interessenkonflikte im Sinne des Deutschen Corporate Governance Kodex aufgetreten.

Der Aufsichtsrat hat im September 2015 seine konkreten Ziele für seine Zusammensetzung angepasst und in Anlehnung an § 96 Abs. 2 AktG eine Gender Diversity Quote von mindestens 30 % festgesetzt. Der Aufsichtsrat übererfüllt diese Quote auch im Geschäftsjahr 2015 (37,5 % weibliche Mitglieder).

Im September 2015 hat der Aufsichtsrat weiterhin eine Mindest-Gender Diversity Quote von 20 % für Mitglieder des Vorstands der Gesellschaft beschlossen. Diese Quote wird bereits seit Bestehen der Gesellschaft als Aktiengesellschaft erfüllt. Aktuell besteht der Vorstand zu einem Drittel aus weiblichen Mitgliedern.

Prüfung des Jahresabschlusses 2015

Die Ernst & Young GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Stuttgart, Geschäftsstelle München, hat den Jahresabschluss und den Konzernabschluss sowie den zusammengefassten Lagebericht für die Telefónica Deutschland Holding AG und den Konzern zum 31. Dezember 2015 geprüft und jeweils mit dem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk versehen. Der Jahresabschluss der Telefónica Deutschland Holding AG und der zusammengefasste Lagebericht für die Telefónica Deutschland Holding AG und den Konzern wurden nach den deutschen handelsrechtlichen Vorschriften aufgestellt. Der Konzernabschluss wurde nach den International Financial Reporting Standards (IFRSs) erstellt, wie sie in der Europäischen Union anzuwenden sind, und den ergänzend

nach § 315 a Abs. 1 Handelsgesetzbuch (HGB) anzuwenden den handelsrechtlichen Vorschriften. Der Abschlussprüfer hat die Prüfung in Übereinstimmung mit § 317 HGB unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung sowie für den Konzernabschluss durchgeführt.

Die Jahresabschlussunterlagen für die AG und den Konzern sowie der Gewinnverwendungsvorschlag des Vorstands und die entsprechenden Berichte des Abschlussprüfers wurden dem Aufsichtsrat rechtzeitig vor der Bilanzsitzung vom 19. Februar 2016 vorgelegt. Der Prüfungsausschuss und der Gesamtaufichtsrat haben die Berichte sorgfältig geprüft und am 19. Februar 2016 gemeinsam mit dem Abschlussprüfer ausführlich erörtert. Der Aufsichtsrat hat die Feststellungen des Abschlussprüfers in den Prüfberichten zur Kenntnis genommen, diesen zugestimmt und keine Einwände erhoben.

Der Aufsichtsrat hat in seiner Sitzung vom 19. Februar 2016 den Jahresabschluss der Telefónica Deutschland Holding AG und den Konzernabschluss für das Geschäftsjahr 2015 sowie den zusammengefassten Lagebericht gebilligt; der Jahresabschluss der Telefónica Deutschland Holding AG ist damit festgestellt.

Beziehungen zu verbundenen Unternehmen

Der Abschlussprüfer hat auch den Bericht des Vorstands über Beziehungen zu verbundenen Unternehmen gemäß § 312 AktG (Abhängigkeitsbericht) geprüft. Diesen Bericht hat der Abschlussprüfer mit folgendem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk versehen:

„Nach unserer pflichtmäßigen Prüfung und Beurteilung bestätigen wir, dass

1. die tatsächlichen Angaben des Berichts richtig sind,
2. bei den im Bericht aufgeführten Rechtsgeschäften die Leistung der Gesellschaft nicht unangemessen hoch war,
3. bei den im Bericht aufgeführten Maßnahmen keine Umstände für eine wesentlich andere Beurteilung als die durch den Vorstand sprechen.“

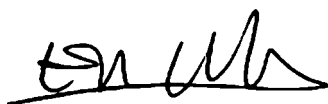
Der vom Vorstand erstellte und vom Abschlussprüfer geprüfte Abhängigkeitsbericht sowie der Prüfbericht zum Abhängigkeitsbericht wurden dem Aufsichtsrat rechtzeitig vorgelegt. Nach Prüfung des Abhängigkeitsberichts sowie des zugehörigen Prüfberichts nach § 314 AktG erhob der Aufsichtsrat keine Einwände gegen den Abhängigkeitsbericht und gegen die darin enthaltene

Schlussfolgerung des Vorstands und stimmt den Feststellungen des Abschlussprüfers zu.

Der Aufsichtsrat dankt allen Mitgliedern des Vorstands und den Mitarbeitern für ihr Engagement und ihre ausgezeichnete Arbeit im vergangenen Jahr. Mit ihrem Einsatz, der im Berichtsjahr nicht zuletzt durch die Integration der E-Plus Gruppe geprägt war, tragen sie zum Erfolg des Unternehmens maßgeblich bei.

München, 19. Februar 2016

Im Namen des Aufsichtsrats



Eva Castillo Sanz
Aufsichtsratsvorsitzende der
Telefónica Deutschland Holding AG

Corporate Governance Bericht_

Der Deutsche Corporate Governance Kodex legt Standards für die Überwachung und Leitung von Unternehmen fest. Im Folgenden informieren der Vorstand und der Aufsichtsrat der Telefónica Deutschland Holding AG gemäß Ziffer 3.10 des Deutschen Corporate Governance Kodex über die Corporate Governance. Dieser Corporate Governance Bericht wird auch zusammen mit der Erklärung zur Unternehmensführung nach § 289a HGB auf unserer Internetseite veröffentlicht WWW.TELEFONICA.DE/CORPORATE-GOVERNANCE-BERICHT.

Entsprechenserklärung

Der Vorstand und der Aufsichtsrat der Telefónica Deutschland Holding AG fühlen sich den Grundsätzen einer transparenten Corporate Governance verpflichtet und beschäftigen sich regelmäßig mit den Vorgaben des Deutschen Corporate Governance Kodex. Sie haben zuletzt am 13./14. Oktober 2015 eine Entsprechenserklärung gemäß § 161 AktG abgegeben. Den vollständigen Wortlaut der Entsprechenserklärung können Sie auch auf der Internetseite der Telefónica Deutschland unter WWW.TELEFONICA.DE/ENTSPRECHENS-ERKLAERUNG einsehen.

Die Organe des Unternehmens

A — Organe der Gesellschaft



Als deutsche Aktiengesellschaft hat die Telefónica Deutschland Holding AG drei Organe: die Hauptversammlung, den Aufsichtsrat und den Vorstand. Deren Aufgaben und Befugnisse werden im Wesentlichen durch das deutsche Aktiengesetz, die Satzung der Gesellschaft sowie die Geschäftsordnungen des Vorstands und des Aufsichtsrats geregelt.

Das deutsche Aktiengesetz schreibt eine strikte personelle Trennung zwischen Leitungs- und Überwachungsorganen vor.

Der Vorstand ist das Leitungsorgan. Er führt das Unternehmen in eigener Verantwortung und im Interesse des Unternehmens mit dem Ziel nachhaltiger Wertschöpfung. Der Vorstand wird hierbei vom Aufsichtsrat überwacht und beraten. Vorstand und Aufsichtsrat arbeiten zum Wohle des Unternehmens eng zusammen. Alle Maßnahmen und Entscheidungen, die von grundlegender Bedeutung für das Unternehmen sind, werden in enger Abstimmung zwischen Vorstand und Aufsichtsrat ausgeführt.

Der Vorstand informiert den Aufsichtsrat regelmäßig, zeitnah und umfassend über alle für das Unternehmen relevanten Themen, insbesondere zur Planung, Geschäftsentwicklung, Strategie, Risikolage, zum Risikomanagement und zur Compliance. Des Weiteren informiert der Vorstand den Aufsichtsrat, wenn im Geschäftsverlauf Abweichungen von aufgestellten Plänen oder Zielen auftreten und was die Gründe hierfür sind.

Einzelheiten zur Zusammensetzung und Arbeitsweise des Vorstands, des Aufsichtsrats und der Ausschüsse des Aufsichtsrats sind in der Erklärung zur Unternehmensführung nach § 289a HGB im Geschäftsberichts und auf der Internetseite von Telefónica Deutschland unter WWW.TELEFONICA.DE/ERKLAERUNG-ZUR-UNTERNEHMENSFUEHRUNG zu finden.

Der Aufsichtsrat hat für seine Zusammensetzung konkrete Ziele benannt (Ziffer 5.4.1 Abs. 2 des Deutschen Corporate Governance Kodex), die die unternehmensspezifische Situation, den Aktionärskreis, die internationale Tätigkeit des Unternehmens sowie die Tatsache berücksichtigen, dass die Hälfte der Aufsichtsratsmitglieder gemäß dem deutschen Mitbestimmungsgesetz von den Arbeitnehmern gewählt sind. Vor diesem Hintergrund hat der Aufsichtsrat die folgenden Ziele für seine Zusammensetzung gesetzt, die er im Geschäftsjahr 2015 an die Vorgaben des § 96 Abs. 2 AktG anpasste:

- Dem Aufsichtsrat gehört mindestens ein unabhängiges Mitglied im Sinne von § 100 Abs. 5 des deutschen Aktiengesetzes (AktG) und Ziffer 5.4.2 Satz 2 des Deutschen Corporate Governance Kodex an; ihm sollen keine Personen angehören, die eine Funktion wahrnehmen (z.B. bei einem wichtigen Wettbewerber), die einen wesentlichen und nicht nur vorübergehenden Interessenkonflikt begründen kann.
- Mindestens 30% der Aufsichtsratsmitglieder sollen Frauen, mindestens 30 % Männer sein.
- Mindestens ein Drittel der von der Hauptversammlung zu wählenden Aufsichtsratsmitglieder soll über internationale Berufserfahrung und Englischkenntnisse verfügen sowie ein Verständnis globaler wirtschaftlicher Zusammenhänge besitzen („Internationalität“).

Der Aufsichtsrat sieht diese konkreten Ziele derzeit als erfüllt an.

Der Aufsichtsrat hat davon abgesehen, ein Ziel für eine Altersgrenze festzulegen und in der Entsprechenserklärung auf diese Abweichung hingewiesen.

Beziehung zu den Aktionären und Hauptversammlung

Die Aktionäre werden grundsätzlich viermal im Jahr über die Finanz- und Ertragslage sowie die Geschäftsentwicklung informiert. Weitere Informationen, insbesondere den Finanzkalender, stellt das Unternehmen auf seiner Internetseite zur Verfügung (WWW.TELEFONICA.DE/IR). Darüber hinaus finden Konferenzen und Treffen mit Analysten statt.

Die Aktionäre nehmen ihre Rechte gemäß Gesetz und der Satzung der Gesellschaft vor und während der Hauptversammlung wahr, insbesondere durch Ausübung ihrer Stimmrechte (u.a. zur Gewinnverwendung, Entlastung sowie Wahl des Abschlussprüfers).

Compliance

Telefónica Deutschland hat sich verpflichtet, alle für ihre Geschäftstätigkeit geltenden Gesetze, Richtlinien, Verfahren, Regeln und Verordnungen einzuhalten. Zu diesem Zweck verfügt das Unternehmen über eine unternehmensweite Compliance-Organisation, die fortlaufend verbessert wird. Dabei wird ein präventiver Ansatz verfolgt, bei dem die Mitarbeiter sensibilisiert und aufgeklärt werden, um potenzielle Regelverstöße bereits im Vorfeld auszuschließen.

Das Compliance-Programm legt seinen Schwerpunkt auf Verhalten, das den lauter Wettbewerb schützt, Korruption und Interessenkonflikte vermeidet und ethisch angemessen

ist. Diese Themen sind Gegenstand verpflichtender Online-Trainings, ebenso wie die Bereiche Datenschutz, Anti-Diskriminierung und Informationssicherheit. Jeder Mitarbeiter muss abhängig von seinem Verantwortungsbereich in regelmäßigen Abständen bestimmte vorgeschriebene Schulungen absolvieren. Zu den wichtigsten Compliance-Themen wurden klare Richtlinien und Vorgaben etabliert.

Das Unternehmen hat eine Compliance-Abteilung, die sich um die Umsetzung und die Optimierung der Compliance-Organisation innerhalb des Unternehmens kümmert, die Compliance-Aktivitäten koordiniert und die Mitarbeiter bei Fragen berät. Das bestehende Compliance Management System wird kontinuierlich weiterentwickelt, um es an die sich ändernden rechtlichen und wirtschaftlichen Bedingungen der Geschäftstätigkeit anzupassen. Dem Vorstand wird über die Compliance-Aktivitäten regelmäßig Bericht erstattet.

In diesem Gesamtzusammenhang führt das Unternehmen selbstverständlich auch Insider-Listen, in denen alle Personen verzeichnet sind, die bestimmungsgemäß Zugang zu Insiderinformationen haben (nach entsprechender Belehrung über ihre insiderrechtlichen Pflichten).

Sowohl Vorstand als auch Aufsichtsrat setzen sich regelmäßig mit dem Thema Compliance auseinander.

Transparenz und Kommunikation

Auf der Internetseite von Telefónica Deutschland können sich die Aktionäre über das Unternehmen informieren. So werden beispielsweise Pressemitteilungen, Corporate News und Ad-hoc-Mitteilungen sowie die Satzung der Gesellschaft auf der Internetseite veröffentlicht.

Relevanter Aktienbesitz von Mitgliedern des Vorstands und des Aufsichtsrats

Die Mitglieder des Vorstands halten Aktien an der Telefónica Deutschland Holding AG. Kein Mitglied hält Aktienoptionen an der Telefónica Deutschland Holding AG.

Zum 31. Dezember 2015 hielt der Vorstand ca. 0,0015 % der Aktien der Telefónica Deutschland Holding AG. Diese Anteile wurden an der Börse erworben. Sie sind – soweit einschlägig – unter Directors' Dealings aufgeführt.

Zum 31. Dezember 2015 hielt der Aufsichtsrat circa 0,0019 % der Aktien der Telefónica Deutschland Holding AG. Diese Anteile wurden an der Börse erworben und sind – soweit einschlägig – unter Directors' Dealings aufgeführt.

Directors' Dealings

Nach § 15a WpHG (Wertpapierhandelsgesetz) müssen Vorstands- und Aufsichtsratsmitglieder und diesen nahestehende natürliche und juristische Personen eigene Geschäfte mit Aktien der Telefónica Deutschland anzeigen, wenn der Wert dieser Geschäfte den Betrag von 5.000 EUR in einem Kalenderjahr erreicht.

Weitere Informationen hierzu entnehmen Sie bitte der Internetseite von Telefónica Deutschland unter:

WWW.TELEFONICA.DE/DIRECTORS-DEALINGS

Rechnungslegung und Wirtschaftsprüfung

Die Ernst & Young GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft mit Sitz in Stuttgart, Geschäftsstelle München, wurde durch Beschluss der Hauptversammlung vom 12. Mai 2015 zum Abschlussprüfer und Konzernabschlussprüfer für das Geschäftsjahr 2015 bestellt.

Erklärung zur Unternehmensführung_

gemäß § 289a HGB

1. Entsprechenserklärung gemäß § 161 AktG

Nach § 161 des deutschen Aktiengesetzes (AktG) haben Vorstand und Aufsichtsrat einer börsennotierten Aktiengesellschaft jährlich zu erklären, dass den vom Bundesministerium der Justiz im amtlichen Teil des Bundesanzeigers bekannt gemachten Empfehlungen der „Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex“ entsprochen wurde und wird bzw. welchen Empfehlungen nicht gefolgt wurde oder wird und die Gründe hierfür. Die Erklärung soll auf der Internetseite der Gesellschaft dauerhaft öffentlich zugänglich sein.

Vorstand und Aufsichtsrat der Telefónica Deutschland Holding AG („Gesellschaft“) haben am 13./14. Oktober 2015 eine Entsprechenserklärung gemäß § 161 Abs. 1 AktG abgegeben. Die vorliegende Entsprechenserklärung bezieht sich auf den „Deutschen Corporate Governance Kodex“ („DCGK“) in der Fassung vom 5. Mai 2015, bekanntgemacht im Bundesanzeiger am 12. Juni 2015.

Vorstand und Aufsichtsrat der Gesellschaft erklären gemäß § 161 Abs. 1 AktG, dass die Gesellschaft mit folgenden Ausnahmen den Empfehlungen des DCGK seit der Abgabe der letzten Entsprechenserklärung entsprochen hat und zukünftig entsprechen wird:

1. Bei der Festsetzung der Gesamtvergütung soll der Aufsichtsrat gemäß Ziffer 4.2.2 Abs. 2 Satz 3 DCGK das Verhältnis der Vorstandsvergütung zur Vergütung des oberen Führungskreises und der Belegschaft insgesamt auch in der zeitlichen Entwicklung berücksichtigen, wobei der Aufsichtsrat für den Vergleich festlegt, wie der obere Führungskreis und die relevante Belegschaft abzugrenzen sind. Von dieser Empfehlung ist der Aufsichtsrat in Bezug auf die im Juli 2014 unterzeichneten und im Oktober 2014 nach Vollzug des Erwerbs von E-Plus in Kraft getretenen Vorstandsverträge abgewichen. Da die Gesellschaft vor dem Vollzug des Erwerbs von E-Plus keine ausreichenden Informationen in Bezug auf die Vergütungsstruktur bei E-Plus hatte, konnte das Verhältnis der Vorstandsvergütung zur Vergütung des oberen Führungskreises

und der relevanten Belegschaft nicht bestimmt werden, da hierfür auch Informationen über die Vergütungsstruktur bei E-Plus erforderlich gewesen wären.

2. Von der Empfehlung in Ziffer 4.2.3 Abs. 2 Satz 4 DCGK, wonach bei der Ausgestaltung der variablen Vergütungsbestandteile sowohl positiven als auch negativen Entwicklungen Rechnung getragen werden soll, wurde und wird abgewichen. Vorstand und Aufsichtsrat sind der Auffassung, dass die Vergütung des Vorstands gleichwohl auf eine nachhaltige Unternehmensentwicklung ausgerichtet ist. Die Vergütung besteht aus festen sowie kurz- und langfristigen variablen Komponenten. Die für die Festlegung der variablen Vergütung maßgeblichen Parameter sind insgesamt auf eine nachhaltige Entwicklung ausgerichtet und so strukturiert, dass sie in ihrer Gesamtheit keine Anreize für dem Gesellschaftsinteresse zuwiderlaufende Geschäftsführungsmaßnahmen setzen können.

3. In Ziffer 4.2.3 Abs. 2 Satz 7 empfiehlt der DCGK, dass die variablen Vergütungsteile auf anspruchsvolle, relevante Vergleichsparameter bezogen sein sollen. Von dieser Empfehlung wurde und wird teilweise abgewichen. Für die Höhe des Jahresbonus sind zu einem Teil auch Kennzahlen der Telefónica S.A. (gemessen im Vergleich zu relevanten Wettbewerbern) maßgeblich. Des Weiteren ist ein Teil der langfristigen Vergütungskomponente vom Total Shareholder Return der Aktie der Telefónica S.A. abhängig. Zudem erhält ein Mitglied des Vorstands eine Aktienzusage nach einem Restricted Share Plan, welcher ebenfalls Aktien der Telefónica S.A. umfasst. Vorstand und Aufsichtsrat sind der Auffassung, dass hierdurch keine Fehlanreize geschaffen werden.

4. Der DCGK empfiehlt in Ziffer 4.2.3 Abs. 2 Satz 6, dass die Vergütung insgesamt und hinsichtlich ihrer variablen Vergütungsteile betragsmäßige Höchstgrenzen aufweisen soll. Von dieser Empfehlung wurde und wird teilweise abgewichen, da weder für das Aktienoptionsprogramm noch für den so genannten Deferred Bonus betragsmäßige Höchstgrenzen festgelegt sind. Hierdurch soll dem Aufsichtsrat der erforderliche Spielraum gewährt werden, um jederzeit die Ausgewogenheit zwischen kurzfristigen und langfristigen variablen Ver-

gütungskomponenten sicherstellen zu können. Aus zwei Vorstandsanstellungsverträgen lässt sich zudem der exakte Betrag der Pensionsaufwendungen der Gesellschaft nicht entnehmen. Die Gesellschaft hat die insoweit zu Grunde liegenden Pensionszusagen von der jeweiligen vorherigen Anstellungsgesellschaft des Vorstandsmitglieds übernommen und führt diese fort.

5. Von der Empfehlung in Ziffer 4.2.3 Abs. 2 S. 8 DCGK, wonach eine nachträgliche Änderung der Erfolgsziele oder Vergleichsparameter ausgeschlossen sein soll, wurde und wird abgewichen. Die Vertragsgestaltung lässt teilweise eine nachträgliche Änderung der Kriterien der variablen Vergütung zu. Dies ist aus Sicht des Aufsichtsrats und des Vorstands erforderlich, da sich die Gesellschaft in einem extrem volatilen und innovativen Marktumfeld bewegt und eine Änderung der Unternehmensstrategie im Interesse der nachhaltigen Entwicklung der Gesellschaft auch innerhalb eines Bemessungszeitraums für die variablen Vergütungsbestandteile möglich sein muss. Derartige im wohlverstandenen Interesse der Gesellschaft erforderliche Änderungen der Unternehmenspolitik sollen nicht durch monetäre Interessen der Mitglieder des Vorstands behindert oder verzögert werden. Daher ist insbesondere der Aufsichtsrat der Ansicht, dass Flexibilität in Bezug auf die Erfolgsziele und Vergleichsparameter erforderlich ist.

6. Der DCGK empfiehlt in Ziffer 4.2.3 Abs. 3, dass der Aufsichtsrat das jeweils angestrebte Versorgungsniveau – auch nach der Dauer der Vorstandszugehörigkeit – festlegen und den daraus abgeleiteten jährlichen sowie den langfristigen Aufwand für das Unternehmen berücksichtigen soll. Von dieser Empfehlung wird abgewichen. Für zwei Vorstandsmitglieder der Gesellschaft bestehen beitragsorientierte Zusagen, die nicht auf ein bestimmtes Versorgungsniveau zielen, oder es werden festgelegte Beträge zum selbständigen Aufbau einer Altersversorgung gezahlt. Der Aufsichtsrat stellt mit der insoweit gewählten Form der Versorgungszusagen nicht auf ein angestrebtes Versorgungsniveau ab. Für ein weiteres Vorstandsmitglied wurde eine Pensionszusage von der vorherigen Anstellungsgesellschaft des Vorstandsmitglieds übernommen, so dass der Aufsichtsrat das angestrebte Versorgungsniveau nicht neu festgelegt hat.

7. Der Empfehlung in Ziffer 4.2.5 Abs. 2 DCGK, wonach der Vergütungsbericht auch Angaben zur Art der von der Gesellschaft erbrachten Nebenleistungen enthalten soll, wurde und wird nur eingeschränkt entsprochen. Ferner wird der Empfehlung in Ziffer 4.2.5 Satz 5 und 6 DCGK betreffend die Darstellung der Vorstandsvergütung, insbesondere gemäß der Mustertabelle, nicht entsprochen. Die Hauptversammlung

vom 5. Oktober 2012 hat gemäß § 286 Abs. 5 HGB beschlossen, dass eine individualisierte Offenlegung der Vergütung der Vorstandsmitglieder für die Dauer von fünf Jahren unterbleibt. Solange ein solcher sogenannter „Opt-Out“ Beschluss der Hauptversammlung vorliegt, ist die in 4.2.5 Satz 5 und 6 DCGK empfohlene Darstellung nicht vorgesehen. Ferner werden im Vergütungsbericht die von der Gesellschaft erbrachten Nebenleistungen nur insoweit offen gelegt, als sie allen Vorstandsmitgliedern gewährt werden. Soweit Nebenleistungen nur gegenüber einzelnen Vorstandsmitgliedern erbracht werden, werden sie nicht aufgeführt. Vorstand und Aufsichtsrat sind der Auffassung, dass die mit der Offenlegung dieser Individualleistungen verbundene Individualisierung dem Beschluss der Hauptversammlung widersprechen und im Übrigen einen zu starken Eingriff in die Privatsphäre der betroffenen Vorstandsmitglieder darstellen würde.

8. Gemäß Ziffer 5.4.1 Abs. 2 DCGK soll der Aufsichtsrat für seine Zusammensetzung konkrete Ziele unter Berücksichtigung einer Altersgrenze und einer Regelgrenze für die Zugehörigkeitsdauer zum Aufsichtsrat benennen. Der Aufsichtsrat hat konkrete Ziele für seine Zusammensetzung beschlossen, ohne allerdings ein konkretes Ziel bezüglich einer festen Altersgrenze für Aufsichtsratsmitglieder zu benennen. Aus Sicht der Gesellschaft ist für Aufsichtsratsmitglieder eine feste Altersgrenze nicht sachgerecht, da die Fähigkeit, den Vorstand zu überwachen und zu kontrollieren, nicht zwingend durch das Erreichen eines bestimmten Alters eingeschränkt wird. Vielmehr kann es im Unternehmensinteresse ggfs. erforderlich werden, Personen fortgeschrittenen Alters mit großem Erfahrungsschatz auch über das Erreichen einer bestimmten Altersgrenze hinaus zu bestellen. Der Aufsichtsrat hat außerdem keine Regelgrenze für die Zugehörigkeitsdauer zum Aufsichtsrat benannt. Die Gesellschaft ist der Auffassung, dass es dem Unternehmensinteresse mehr dient, die Möglichkeit zu haben, auf langjährige Expertise einzelner Mitglieder im Aufsichtsrat bauen zu können.

9. Abweichend von der Empfehlung in Ziffer 5.4.6 Abs. 1 Satz 2 DCGK, wonach u.a. der Vorsitz und die Mitgliedschaft in den Ausschüssen bei der Vergütung besonders berücksichtigt werden sollen, erhält nur der Vorsitzende des Prüfungsausschusses eine zusätzliche Vergütung. Die Gesellschaft ist der Auffassung, dass dies der gegenwärtigen Zusammensetzung des Aufsichtsrats angemessen Rechnung trägt.

Diese sowie die vorherigen Entsprechenserklärungen stehen auf der Internetseite der Gesellschaft unter www.telefonica.de/entsprechenserklaerung zur Verfügung.

2. Relevante Angaben zu Unternehmensführungspraktiken

Die Telefónica Deutschland Holding AG und ihre Verwaltungsorgane sind einer effizienten, nachhaltigen und transparenten Unternehmensführung sowie Werten verpflichtet, die die Grundlage einheitlicher Geschäftsgrundsätze bilden, wie sie in dem Leitfaden „Unsere Geschäftsgrundsätze“ dargelegt sind. Dieser Verhaltenskodex enthält verschiedene Grundsätze und Richtlinien, die sich sowohl an das Management als auch an die Mitarbeiter im Rahmen ihrer täglichen Arbeit richten. Die Geschäftsgrundsätze enthalten wertvolle Hilfestellungen insbesondere in Situationen, in denen rechtliche und/oder ethische Interessenkonflikte auftreten, um integer und professionell zu handeln und Entscheidungen treffen zu können. Dies betrifft nicht nur die Gestaltung und Umsetzung von Arbeitsprozessen, sondern auch die Art und Weise, wie das Unternehmen mit seinen Kunden, seinen Aktionären, seinen Mitarbeitern, Lieferanten und anderen Stakeholdern umgeht.

Die Geschäftsgrundsätze des Unternehmens stehen auf der Internetseite des Unternehmens unter **WWW.TELEFONICA.DE/GESCHAFTSGRUNDSATZE** zur Verfügung.

Die Einhaltung der Geschäftsgrundsätze ist von herausragender Bedeutung, da die Reputation des Unternehmens durch die Handlungen und Entscheidungen seiner Verwaltungsorgane und Mitarbeiter aufgebaut und beeinflusst wird. Daher wird diese Einhaltung in enger Zusammenarbeit zwischen dem Compliance-Team, der Personalverwaltung, der Innenrevision sowie den Bereichen „Fraud“ und Recht überwacht.

Das Compliance-Programm des Unternehmens umfasst die Hauptbereiche Korruptionsbekämpfung mit klaren Richtlinien und Verfahren und externem Whistleblower-System (**WWW.TELEFONICA.DE/OMBUDSMANN**), Wettbewerbsrecht und ethisch angemessenes Verhalten. Der Datenschutzbeauftragte des Unternehmens gewährleistet die Einhaltung des Datenschutzrechts, das für die Gesellschaft von höchster Bedeutung ist. Die Funktionen Compliance, Datenschutz, Informationssicherheit und Innenrevision sind ebenso wie die Rechtsabteilung Teile des Geschäftsbereichs General Counsel Office, welches direkt dem Vorstand unterstellt ist.

Weitere Einzelheiten zur Compliance-Organisation des Unternehmens werden im Corporate Governance Bericht erläutert, der Teil des Geschäftsberichts ist und finden sich auch auf der Internetseite des Unternehmens unter **WWW.TELEFONICA.DE/CORPORATE-GOVERNANCE-BERICHT**

3. Zusammensetzung und Arbeitsweise von Vorstand, Aufsichtsrat und den Ausschüssen des Aufsichtsrats

Der Vorstand der Telefónica Deutschland Holding AG bestand während des Berichtszeitraums aus drei Mitgliedern (Thorsten Dirks, Rachel Empey und Markus Haas).

Der Aufsichtsrat hat gemäß § 111 Abs. 5 AktG für den Vorstand in seiner Sitzung am 21. September 2015 eine Gender Diversity Quote von mindestens 20 % festgelegt. Diese Quote gilt seitdem und wurde im Geschäftsjahr 2015 übererfüllt (1/3 weibliche Mitglieder).

Der Vorstand leitet das Unternehmen in eigener Verantwortung im Unternehmensinteresse unter Berücksichtigung der Belange der Aktionäre, seiner Arbeitnehmer und der sonstigen dem Unternehmen verbundenen Gruppen mit dem Ziel nachhaltiger Wertschöpfung. Die Arbeit des Vorstands wird insbesondere durch die mit Zustimmung des Aufsichtsrats erlassene Geschäftsordnung des Vorstands und die Satzung der Gesellschaft geregelt. Der Vorstand entwickelt die strategische Ausrichtung des Unternehmens, stimmt sich hierzu regelmäßig mit dem Aufsichtsrat ab und sorgt für ihre Umsetzung.

Jedes Vorstandsmitglied hat den ihm nach der Geschäftsverteilung zugewiesenen Geschäftsbereich zu leiten, unbeschadet der gemeinsamen Verantwortung der Vorstandsmitglieder für die Leitung des gesamten Unternehmens. In allen Angelegenheiten von grundlegender oder wesentlicher Bedeutung für das Unternehmen und/oder seine verbundenen Gesellschaften, insbesondere Angelegenheiten im Hinblick auf die Organisation, Unternehmenspolitik, Investitions- und Finanzplanung sowie betreffend Investitionen, die das vom Aufsichtsrat verabschiedete Jahresbudget wesentlich überschreiten, muss der gesamte Vorstand entscheiden. Ferner kann jedes Vorstandsmitglied dem Gesamtvorstand Angelegenheiten zur Entscheidung vorlegen. Geschäfte und Maßnahmen von besonderer Bedeutung bedürfen zudem der vorherigen Zustimmung des Aufsichtsrats.

Sitzungen des Vorstands werden regelmäßig abgehalten, grundsätzlich einmal pro Woche. Sitzungen können auch per Telefon oder Videokonferenz abgehalten werden. Beschlüsse des Vorstands können auch außerhalb von Sitzungen, insbesondere schriftlich, per Fax oder E-Mail, gefasst werden.

Der Vorstand hat entsprechend § 76 Abs. 4 AktG für die beiden Führungsebenen unterhalb des Vorstands Zielgrößen für den Frauenanteil festgelegt. Die bis zum 30. Juni 2017 zu erreichende Mindest-Gender Diversity Quote beträgt 16 %.

Der Vorstand berichtet dem Aufsichtsrat des Unternehmens regelmäßig über den Geschäftsgang, unter anderem indem er dem Aufsichtsrat monatlich schriftliche Berichte vorlegt, die relevante Leistungsindikatoren für die Geschäftstätigkeit des Unternehmens enthalten. Ferner hat der Vorstand dem Aufsichtsrat über Vorgänge zu berichten, die für die Rentabilität oder Liquidität des Unternehmens von erheblicher Bedeutung sein können. Schließlich hat der Vorstand dem Aufsichtsrat über wichtige Ereignisse oder Angelegenheiten im Sinne von § 90 Abs. 1 Satz 3 AktG zu berichten. Diesen Maßgaben kommt der Vorstand gemäß den gesetzlichen Vorgaben nach.

Der Aufsichtsrat des Unternehmens besteht aus 16 Mitgliedern, von denen acht Anteilseigner und acht Arbeitnehmervertreter sind.

Nach der Amtsniederlegung von María Pilar López Álvarez zum Ende der ordentlichen Hauptversammlung vom 12. Mai 2015 wurde Laura Abasolo García de Baquedano von der Hauptversammlung als neues Mitglied des Aufsichtsrats gewählt.

Die gegenwärtigen Mitglieder des Aufsichtsrats sind: die Vorsitzende Eva Castillo Sanz, die stellvertretende Vorsitzende Imke Blumenthal, sowie die Aufsichtsratsmitglieder Laura Abasolo García de Baquedano, Angel Vilá Boix, Patricia Cobián González, Enrique Medina Malo, Michael Hoffmann, Sally Anne Ashford, Antonio Manuel Ledesma Santiago, Marcus Thurand, Thomas Pfeil, Christoph Heil, Claudia Weber, Dr. Jan-Erik Walter, Joachim Rieger und Jürgen Thierfelder.

Der Aufsichtsrat bestand im Berichtszeitraum mit sechs weiblichen und zehn männlichen Mitgliedern zu 37,5 % aus weiblichen und zu 62,5 % aus männlichen Teilnehmern. Er erfüllt damit die vom Aufsichtsrat auch nochmals für sich festgelegte Vorgaben des § 96 Abs. 2 AktG (30 % Mindest-Gender Diversity Quote).

Der Aufsichtsrat berät und überwacht den Vorstand bei der Leitung des Unternehmens laufend. Er wird in alle außerhalb des üblichen Geschäftsgangs liegenden Entscheidungen von grundlegender Bedeutung für das Unternehmen eingebunden. Der Aufsichtsrat ist für die Bestellung und Abberufung der Mitglieder des Vorstands zuständig und setzt die Vergütung des Vorstands fest. Die Vorsitzende des Aufsichtsrats koordiniert die Tätigkeiten im Aufsichtsrat und die Zusammenarbeit mit dem Vorstand. Die Grundsätze der Arbeit des Aufsichtsrats und seiner Zusammenarbeit mit dem Vorstand sind maßgeblich in der Geschäftsordnung des Aufsichtsrats sowie der Satzung der Gesellschaft geregelt.

Der Aufsichtsrat hält mindestens zwei Sitzungen im Kalenderhalbjahr ab. Sitzungen des Aufsichtsrats können auch per Telefon- oder Videokonferenz abgehalten werden. Beschlüsse des Aufsichtsrats können auch außerhalb von Sitzungen gefasst werden, insbesondere schriftlich, per Fax oder E-Mail.

Der Aufsichtsrat überprüft die Effizienz seiner Tätigkeit mindestens einmal jährlich.

Zusammensetzung und Arbeit der Ausschüsse des Aufsichtsrats

Um dem Aufsichtsrat eine optimale Erfüllung seiner Aufgaben zu ermöglichen, sieht die Geschäftsordnung des Aufsichtsrats die Einrichtung von drei festen Ausschüssen vor. Der Aufsichtsrat kann weitere Ausschüsse einsetzen. Dem Aufsichtsrat wird regelmäßig über die Arbeit der Ausschüsse berichtet.

Der Prüfungsausschuss (Audit Committee) bereitet unter anderem die Entscheidung des Aufsichtsrats über die Billigung der Jahresabschlüsse vor, erörtert die Quartals- und Halbjahresberichte mit dem Vorstand, überwacht die Rechnungslegungsprozesse, die internen Kontrollsysteme (einschließlich Compliance, Risikomanagement und interner Revisionsysteme) und die Abschlussprüfung. Ferner ist er für die Koordination mit dem Abschlussprüfer zuständig. Aktuell setzt sich der Prüfungsausschuss aus den folgenden Mitgliedern zusammen:

- Michael Hoffmann (Vorsitzender)
- Laura Abasolo García de Baquedano (seit 21. Mai 2015)
- Thomas Pfeil und
- Christoph Heil.

María Pilar López Álvarez gehörte dem Prüfungsausschuss bis zum 12. Mai 2015 an.

Der Nominierungsausschuss (Nomination Committee) schlägt dem Aufsichtsrat für dessen Wahlvorschläge an die Hauptversammlung geeignete Kandidaten vor. Patricia Cobián González wurde zur Vorsitzenden des Nominierungsausschusses gewählt. Die weiteren Mitglieder sind Eva Castillo Sanz (seit 7. März 2015) und Enrique Medina Malo. Bis zum 6. März 2015 gehörte María Pilar López Álvarez dem Nominierungsausschuss an.

Dem Vermittlungsausschuss mit den Aufgaben nach § 31 Mitbestimmungsgesetz gehören folgende Mitglieder an:

- Eva Castillo Sanz (Vorsitzende)
- Imke Blumenthal
- Angel Vilá Boix und
- Marcus Thurand.

Das sogenannte Kapitalerhöhungskomitee, das im Geschäftsjahr 2014 gebildet wurde und aus:

- Patricia Cobian González (Vorsitzende)
- Maria Pilar López Álvarez
- Marcus Thurand und
- Thomas Pfeil

bestand, wurde mit Beschluss des Aufsichtsrats in der Sitzung am 30. April 2015 aufgelöst.

Der Aufsichtsrat beschloss in derselben Sitzung am 30. April 2015, einen weiteren Ausschuss, das sogenannte Spektrumkomitee, zu gründen. Das Spektrumkomitee nahm anstelle

des Aufsichtsrats und im Rahmen der erteilten Ermächtigung Aufgaben des Aufsichtsrats bei der Frequenzauktion wahr.

Mitglieder des Spektrumkomitee waren:

- Eva Castillo Sanz (Vorsitzende)
- Patricia Cobian González
- Marcus Thurand und
- Christoph Heil.

Der Ausschuss wurde nach Beendigung der Frequenzauktion mit Beschluss des Aufsichtsrats in seiner Sitzung vom 24. Juli 2015 aufgelöst.

4./5. Februar 2016

Vorstand

Thorsten Dirks (CEO)

Rachel Empey (CFO)

Markus Haas (COO)

Aufsichtsrat

Anteilseignervertreter

Eva Castillo Sanz
(Aufsichtsratsvorsitzende und Vorsitzende
des Vermittlungsausschusses)

Laura Abasolo Garcia de Baquedano

Angel Vilá Boix

Patricia Cobián González
(Vorsitzende des Nominierungsausschusses)

Enrique Medina Malo

Michael Hoffmann
(unabhängiger Finanzexperte und Vorsitzender
des Prüfungsausschusses)

Sally Ashford

Antonio Ledesma

Arbeitnehmervertreter

Imke Blumenthal
(stellv. Aufsichtsratsvorsitzende)

Marcus Thurand

Thomas Pfeil

Dr. Jan-Erik Walter

Christoph Heil (verdi)

Claudia Weber (verdi)

Joachim Rieger

Jürgen Thierfelder

Glossar_

Das Glossar umfasst auch die im Konzernlagebericht verwendeten Abkürzungen.

Advanced Data Analytics	Datenanalyse zur Optimierung des Tagesgeschäfts sowie zur Entwicklung neuer Produkte und Dienstleistungen
ARPU	Average Revenue per User (durchschnittlicher Umsatz pro Kunde)
BIP	Bruttoinlandsprodukt
Bitkom	Bundesverband Informationswirtschaft, Telekommunikation und neue Medien e. V., Berlin
BNetzA	Bundesnetzagentur
Bps	Basispunkte
Breitband	Bezieht sich auf Telekommunikation, in dem ein breites Band von Frequenzen zur Informationsübertragung zur Verfügung steht
CapEx	Capital Expenditure: Zugänge Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte ohne Investitionen in Lizenzen für Mobilfunkfrequenzen
Carrier	Von der BNetzA autorisierter Telekommunikations-Netzbetreiber
CF	Cashflow
CH ₄	Methan
Cloud-Dienste	Beziehen sich auf eine dynamische Infrastruktur, Software- und Plattfordienste, welche online zur Verfügung stehen
CO ₂	Kohlenstoffdioxid
CR	Corporate Responsibility
Datenupselling	Angebot von zusätzlichen Datenvolumen an Kunden
DSL	Digital Subscriber Line: Technologie, mit der Daten in der Teilnehmeranschlussleitung an die Endverbraucher übertragen werden
EU	Europäische Union
Euribor	Euro Interbank Offered Rate
ExComm	Executive Committee
FCF	Free Cashflow
FTR	Fixed network Termination Rates (Festnetz-Terminierungsentgelte)
GfK	Gesellschaft für Konsumforschung
GHG	Greenhouse Gas (Treibhausgas)
GJ	Geschäftsjahr
GSM	Global System for Mobile Communications (der globale Standard für die digitale Mobilkommunikation)
GWh	Gigawattstunden

HGB	Handelsgesetzbuch
IFRS	International Financial Reporting Standards
Internet	Weltweites Netzwerk von Computern auf der Basis einer IP-Adresse ohne zentrales Netzwerkmanagement
IoT	Internet of Things (Internet der Dinge)
ISIN	International Securities Identification Number (Internationale Wertpapierkennnummer)
IT	Informationstechnologie
Joint Venture	Gründung einer neuen Firma durch zwei oder mehr Unternehmen zu Kooperationszwecken
KMU	Kleine und mittlere Unternehmen
KPN	Koninklijke KPN N.V., Den Haag, Niederlande
Leaver Programm	Abfindungsprogramm zum geplanten Stellenabbau im Rahmen der Integration von E-Plus
Libor	London Interbank Offered Rate
LTE	Long Term Evolution: Weiterentwicklung des Mobilfunkstandards UMTS/HSPA
M2M	Machine-to-Machine-Kommunikation: Automatischer Informationsaustausch zwischen Geräten
MBA	Mobile Bitstream Access
Mehrmarkenstrategie	Ermöglicht Telefónica Deutschland, Kunden in allen Segmenten durch verschiedene Eigen- und Partnermarken passgenaue Angebote anzubieten
mpass	Mobiler Zahlungsservice
MTR	Mobile termination rates (Mobilfunk-Terminierungsentgelte)
MVNO	Mobile Virtual Network Operator: Virtueller Netzbetreiber
N ₂ O	Distickstoffmonoxid
Net Adds	Pro Betrachtungszeitraum neu gewonnene Kunden nach Abzug der Kundenabgänge
NFC	Near Field Communication: Drahtloser Verbindungsstandard über Kurzstrecken
O2 (Europe) Limited	O2 (Europe) Limited, Slough, Vereinigtes Königreich
O ₂ My Handy	Bezahlmodell für Handys und andere Geräte mit monatlicher Ratenzahlung
OIBDA	Operating Income before Depreciation and Amortization (Betriebsergebnis vor Abschreibungen)
Opex	Operating expenses (Betriebskosten)
OTT	Over The Top
PIP	Performance and Investment Plan
Prepaid/Postpaid	Im Gegensatz zu Postpaid-Verträgen wird bei Prepaid-Verträgen das Guthaben im Voraus erworben ohne vertragliche Verpflichtungen, die sich aus einer festen Laufzeit ergeben würden
Retail	Verkauf von Produkten und Services an den Endverbraucher; im Gegensatz zu resale oder wholesale business: Verkauf an Drittparteien und Wiederverkäufer

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

Impressum_

Herausgeber

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

Investor Relations

Telefónica Deutschland Holding AG
Investor Relations
Georg-Brauchle-Ring 23–25
80992 München
Tel.: +49 89 2442 1010
E-Mail Privatinvestoren: shareholder-deutschland@telefonica.com
E-Mail Institutionelle Investoren: ir-deutschland@telefonica.com
www.telefonica.de/ir

Dieser Bericht liegt in deutscher und englischer Sprache vor.
Die deutsche Ausgabe ist im Zweifel verbindlich.

Der Geschäftsbericht ist online verfügbar unter
www.telefonica.de/geschaeftsbericht2015

Konzept und Design

Telefónica Deutschland Unternehmenskommunikation, München
Strichpunkt, Stuttgart/Berlin

Diese Veröffentlichung stellt weder ein Angebot zum Verkauf noch eine Aufforderung zum Kauf von Wertpapieren in den Vereinigten Staaten von Amerika dar. Wertpapiere dürfen bei fehlender Registration nach dem US Securities Act von 1933 in geänderter Fassung oder fehlender Ausnahme nach diesem Gesetz nicht in den Vereinigten Staaten von Amerika angeboten oder verkauft werden. Der Emittent hat weder Wertpapiere nach dem US Securities Act von 1933 in geänderter Fassung registriert, noch beabsichtigt er eine solche Registrierung oder das Angebot von Wertpapieren in den Vereinigten Staaten von Amerika.

Die in dieser Veröffentlichung enthaltenen Informationen sind nicht zur Verteilung, Veröffentlichung oder Weitergabe in die bzw. innerhalb der Vereinigten Staaten von Amerika, Kanada, Australien, Südafrika oder Japan bestimmt.



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