

Zwischenbericht

für den Zeitraum von
1. Januar bis 30. September 2012

Telefonica

Deutschland



Stark an der Börse



An unsere Aktionäre

von René Schuster, Chief Executive Officer (CEO),
Rachel Empey, Chief Financial Officer (CFO) und
Markus Haas, Chief Strategy Officer (CSO),
Telefónica Deutschland Holding AG

Sehr geehrte Aktionärin, sehr geehrter Aktionär,

wir freuen uns sehr, Ihnen unseren ersten Zwischenbericht als börsennotiertes Unternehmen vorlegen zu können. Die Aktie von Telefónica Deutschland ist seit dem 30. Oktober 2012 im Prime Standard der Frankfurter Wertpapierbörse notiert. Der Börsengang markiert einen bedeutenden Meilenstein in der Geschichte unseres Unternehmens, auf den wir sehr stolz sind.

Die Erstnotierung war der nächste logische Schritt für Telefónica Deutschland. Die Nachfrage nach unserer Aktie war groß, die Emission überzeichnet, und die ersten Handelstage an der Börse verliefen für Telefónica Deutschland sehr ermutigend. Der erfolgreiche Börsengang zeigt, dass wir auf dem richtigen Weg sind. Es ist uns gelungen, unsere neuen Aktionäre weltweit von unserer Strategie und den exzellenten Zukunftsperspektiven zu überzeugen.

Das Vertrauen unserer Anleger belegt unsere Stärke und ist uns zugleich eine Verpflichtung. Wir sind daher fest entschlossen, den Ansprüchen unserer Aktionäre mit einem hohen Maß an Transparenz und einer wertorientierten Unternehmensführung gerecht zu werden.

Wir haben unsere erfolgreiche Geschäftsentwicklung im Zeitraum von Januar bis September 2012 fortgesetzt und konnten im dritten Quartal dieses Jahres eine sehr starke Finanz-Performance vorweisen. Trotz des wettbewerbsintensiven Marktes entwickelten sich unsere wichtigsten Kennzahlen weiter positiv, was insbesondere auf das Wachstum im Geschäft mit mobilen Daten zurückzuführen war. Im dritten Quartal hat Telefónica Deutschland bei den Vertragskunden sowie beim Datenumsatz zugelegt. Das Betriebsergebnis vor Abschreibungen (OIBDA) hat sich weiter verbessert. Dieses beträchtliche OIBDA-Wachstum von Telefónica Deutschland im dritten Quartal 2012 führte zu einer OIBDA-Marge von 25,7%. Das starke Quartalsergebnis zeigt, dass Telefónica Deutschland den Wachstumskurs fortsetzt. Über diese Entwicklung freuen wir uns sehr.

Daher möchten wir uns bei all jenen bedanken, die mit unserem Unternehmen verbunden sind. Eine erfolgreiche Wachstumsgeschichte setzt hoch zufriedene Kunden, effiziente und vertrauenswürdige Partner und motivierte Mitarbeiter voraus.

Ein besonderer Dank geht an unsere Mitarbeiter, die maßgeblich zu unserem Erfolg beigetragen haben. Ihre Zuversicht und ihr unermüdliches Engagement haben uns zu dem gemacht, was wir heute sind – der drittgrößte integrierte Telekommunikationsanbieter in Deutschland und auf Basis der Umsatzerlöse aus Mobilfunkdienstleistungen im dritten Quartal 2012 auch der drittgrößte Mobilfunknetzbetreiber des Landes. Wir sprechen unseren Mitarbeitern an dieser Stelle unsere tiefe Wertschätzung und unseren Dank für ihren großartigen Einsatz aus.

Wir sehen unseren Börsengang nicht als krönenden Abschluss, sondern vielmehr als einen Meilenstein auf unserem weiteren Weg. Wir sind überzeugt, dass wir unser Profil weiter stärken und den erfolgreichen Wachstumskurs von Telefónica Deutschland langfristig weiterführen werden. Dafür sind wir auf dem deutschen Markt bestens aufgestellt. Das Geschäft mit mobilen Datendiensten ist eine unserer Kernkompetenzen, auf der wir in Zukunft kontinuierlich aufbauen werden.

Wir danken Ihnen für Ihr Vertrauen in unser Unternehmen!
Ihr Vorstand der Telefónica Deutschland Holding AG

René Schuster,
Chief Executive Officer (CEO)

Rachel Empey,
Chief Financial Officer (CFO)

Markus Haas,
Chief Strategy Officer (CSO)

Inhalt	Seite
Finanzdaten im Überblick	04
Highlights Januar – September 2012	06
Telefónica Deutschland im Porträt	08
Zwischenlagebericht für den Zeitraum von 1. Januar bis 30. September 2012	09
Überblick über die ersten neun Monate des Geschäftsjahres 2012	09
1. Analyse der Geschäftsentwicklung von 1. Januar bis 30. September 2012	10
1.1. Wirtschaftliche und rechtliche Rahmen- bedingungen	10
1.2. Unternehmensorganisation, Geschäftstätigkeit und Strategie	11
1.3. Geschäftsentwicklung	13
1.4. Vermögens- und Finanzlage	17
2. Risiko- und Chancenmanagement	22
2.1. Risiken	22
2.2. Chancen	23
3. Ereignisse nach dem Berichtszeitraum	24
4. Ausblick der Telefónica Deutschland Holding AG bis zum 31. Dezember 2012	24
4.1. Wirtschaftsausblick	24
4.2. Markterwartungen	24
4.3. Erwartungen der Gruppe	25
5. Wesentliche Geschäfte mit nahestehenden Unternehmen und Personen	25
Verkürzter, kombinierter Zwischenabschluss für den Zeitraum von 1. Januar bis 30. September 2012	26
Kombinierte Gewinn- und Verlustrechnung	26
Kombinierte Bilanz	27
Kombinierte Gesamtergebnisrechnung	28
Kombinierte Eigenkapitalveränderungsrechnung	28
Kombinierte Kapitalflussrechnung	29
Ausgewählte erläuternde Anhangangaben zum verkürzten, kombinierten Zwischenabschluss für den Zeitraum von 1. Januar bis 30. September	30
Glossar	38

Die in diesen Unterlagen enthaltenen Informationen sind nicht zur Verteilung, Veröffentlichung oder Weitergabe in die bzw. innerhalb der Vereinigten Staaten von Amerika, Kanada, Australien, Südafrika oder Japan bestimmt.

Die nachfolgenden Zahlenangaben wurden nach etablierten kaufmännischen Grundsätzen gerundet. Additionen der Zahlenangaben in einer Tabelle können daher zu anderen als den ebenfalls in der Tabelle dargestellten Summen führen.

Finanzdaten im Überblick

Kennzahlen

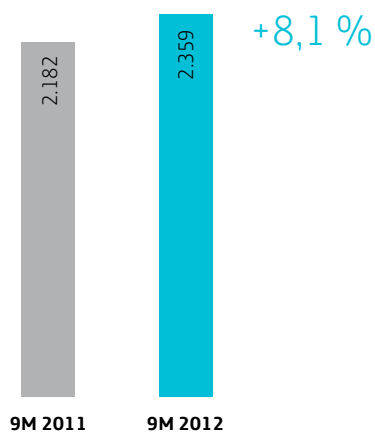
in Millionen EUR

1. Januar bis 30. September

	2012	2011	Veränd.
Umsatzerlöse	3.871	3.705	4,5%
Umsatzerlöse aus Mobilfunkdienstleistungen	2.359	2.182	8,1%
Betriebsergebnis vor Abschreibungen (OIBDA)	936	833	12,4%
OIBDA-Marge (%)	24,2	22,5	1,7%-p.
Betriebsergebnis (OI)	104	35	n.m.
Periodenergebnis	108	37	n.m.
Ergebnis je Aktie (EUR)	0,10	0,03	n.m.
CapEx	452	373	21,3%
Operating Cash Flow (OIBDA-CapEx)	484	461	5,1%
Free Cash Flow vor Dividendenzahlungen	549	170	n.m.
Nettofinanzschulden	1.058	n.m.	n.m.
Verschuldungsgrad	0,85x	n.m.	n.m.
Anschlüsse gesamt (in Tausend)	25.320	24.332	4,1%
Mobilfunkanschlüsse	19.114	18.146	5,3%
Postpaid-Anteil (%)	51,7	49,4	2,3%-p.
Gesamt-ARPU	13,8	13,6	1,7%
Postpaid churn (%)	(1,5)	(1,7)	0,2%-p.
Anteil Datenumsatz ohne SMS (%)	55,6	49,8	5,8%-p.
Anzahl Mitarbeiter	5.005	5.123	(2,3)%

Umsatzerlöse aus Mobilfunkdienstleistungen

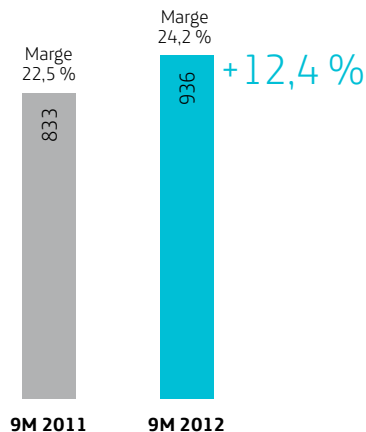
in Millionen EUR



- Steigerung um 8,1% (177 Mio. EUR)
- Hauptsächlich zurückzuführen auf den wachsenden Anteil von Smartphones sowie steigende Einnahmen aus Datendiensten

OIBDA/OIBDA-Marge

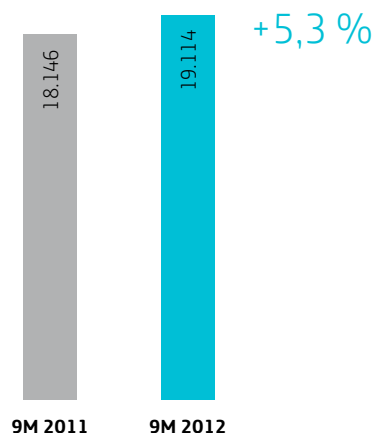
in Millionen EUR



- Steigerung um 12,4% (103 Mio. EUR)
- Hauptsächlich zurückzuführen auf Wachstum im Postpaid-Segment, erfolgreiche Monetisierung des Datengeschäfts sowie Skaleneffekte und Effizienzverbesserungen

Mobilfunkanschlüsse

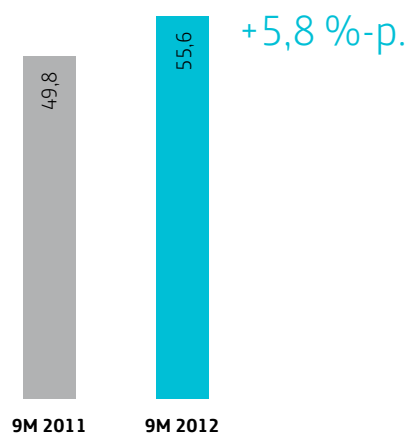
in Tausend



- Steigerung um 5,3% (968.000) gegenüber Vorjahr
- Wachstumstreiber war das Postpaid-Geschäft

Datenumsatz ohne SMS

in %



- Anteil an gesamtem Datenumsatz von 55,6% (Anstieg um 5,8 Prozentpunkte)
- Wachstumstreiber waren die verstärkte Verbreitung von Smartphones und Nutzung von Daten

Highlights

Januar – September 2012

Mit dem Geschäftsergebnis der ersten neun Monate des Jahres sind wir sehr zufrieden. Die guten Ergebnisse zeigen, dass wir mit unserer Strategie zum mobilen Datengeschäft, unserer zukunftssicheren Netzinfrastruktur sowie unserer Innovationsfähigkeit die richtigen Prioritäten für weiteres Wachstum gesetzt haben. Die folgenden Projekte waren wichtige Meilensteine in diesem Jahr, und die Preise und Auszeichnungen zeigen, dass unsere Bemühungen auch entsprechend Beachtung finden.

Mobiles Daten- geschäft

Die wachsende Nachfrage nach mobilen Datendiensten – verstärkt durch den steigenden Smartphone-Absatz – ist unser größter Wachstumstreiber. Wir profitieren von dieser Entwicklung, da wir unsere Tarife so gestaltet haben, dass sie sowohl die Bedürfnisse unserer Kunden als auch unsere Unternehmensziele erfüllen. Wir sind mit attraktiven Endgeräten und den passenden Tarifen gut positioniert, um vom Smartphone-Boom weiterhin zu profitieren. Zurzeit führen wir LTE (Long Term Evolution) ein, den neuen Mobilfunkstandard für das Highspeed-Internet. Ziel ist, den zukünftigen Datenverkehr effektiv zu managen und den Menschen in Deutschland Zugang zu dieser neuen Technologie zu bieten. So treiben wir die mobile digitale Revolution voran.

Neue O₂ Blue-Tarife

Flexible, wettbewerbsfähige und kundenorientierte Produkte wie das O₂ Blue-Tarifportfolio sind der Kern unserer Strategie, das mobile Datengeschäft für unser Umsatz- und Ergebniswachstum zu nutzen. Dazu haben wir Anfang des Jahres unsere beliebten O₂ Blue-Tarife um unterschiedliche Datenflatrates ergänzt und sie so in echte Smartphone-Tarife umgewandelt. Wir tragen so dem veränderten Nutzungsverhalten unserer Kunden Rechnung und kommen ihrem Wunsch nach einem integrierten Angebot aus Sprach- und Datendiensten nach. Uns bringt das neue Tarifportfolio dadurch weiteres Umsatzwachstum. Seit Juli 2012 bietet Telefónica Deutschland zusätzlich eine Tarifoption für LTE-fähige Endgeräte an.



Die nächste Smartphone-Generation

Zusätzlich zum Tarifportfolio hat Telefónica Deutschland die attraktivsten Smartphones im Angebot – vom iPhone 5 bis zum LTE-fähigen Galaxy S3 oder HTC One XL. Wir profitieren weiterhin von der starken Nachfrage nach unserem transparenten „O₂ My Handy-Modell“. Mehr als 90 Prozent aller Geräte, die wir in den ersten neun Monaten des Jahres verkauft haben, waren Smartphones.

Start von LTE

Im Juli startete Telefónica Deutschland mit LTE 4G seine neue Generation des mobilen Internets. Kunden mit LTE-fähigen Smartphones und Tablets können darüber Übertragungsgeschwindigkeiten von bis zu 50MBit/s nutzen.



Netz

Ein zuverlässiges und hochmodernes Netz ist die Voraussetzung, um im mobilen Datengeschäft erfolgreich zu sein. Telefónica Deutschland investiert kontinuierlich in modernste Netzinfrastruktur, um die steigende Nachfrage nach mobilen Datendiensten in der gewohnten Qualität zu bedienen.

Kapazitätsausbau im 3G-Netz

LTE 4G ist der Mobilfunkstandard der Zukunft, doch der Großteil des mobilen Datenverkehrs wird heute noch über 3G-Netze abgewickelt. Die Zahl der Datenanfragen in unserem Netz ist in den letzten beiden Jahren um fast 600 Prozent gestiegen. Um unseren Kunden die gewohnte Qualität zu bieten und das Netz für den auch in Zukunft stark steigenden Datenverkehr zu rüsten, haben wir seit Beginn des Jahres über 4.700 kapazitätserweiternde Maßnahmen durchgeführt und weit über 100 neue Basisstationen in Betrieb genommen.

Einführung von LTE

Der LTE-Ausbau in größeren Städten bringt zusätzliche Kapazitäten im Netz. Zurzeit läuft der LTE-Ausbau in München, Berlin, Hamburg, Hannover, Leipzig, Frankfurt und im Rhein-Ruhr-Gebiet auf vollen Touren. In Dresden und Nürnberg können die Kunden LTE bereits nutzen. Mit den weitreichenden 800 MHz-Frequenzen kann Telefónica Deutschland großflächige Gebiete mit einer vergleichsweise geringeren Anzahl an Antennenstandorten versorgen. Das Unternehmen nutzt damit das derzeit effizienteste Verfahren zum LTE-Ausbau. Ziel ist es, bis Jahresende 15 Prozent* der deutschen Bevölkerung mit LTE zu erreichen.

* Mit einer zusätzlichen potentiellen Bevölkerungsabdeckung im Freien von etwa 7% an Standorten, die bereits ausgebaut, aber noch nicht angeschlossen sind.

Netzkooperation mit der Deutschen Telekom

Um vom kräftigen Wachstum des mobilen Datengeschäfts zu profitieren, hat Telefónica Deutschland eine langfristige Netzwerkkooperation mit der Deutschen Telekom geschlossen. Telefónica Deutschland erhält Zugang zum Glasfasernetz der Deutschen Telekom für seine 3G- und 4G-Dienste und sichert sich auf lange Sicht ausreichende Netzkapazitäten.



Innovation

Telefónica Group und Telefónica Deutschland haben Innovationsfelder zur Entwicklung neuer Geschäftsmöglichkeiten und Technologien definiert. Um die Position auf dem deutschen Markt weiter zu stärken und zusätzliche Wachstumschancen zu nutzen, hat Telefónica Deutschland folgende digitale Innovationen auf den Markt gebracht:

Financial Services

Das mobile Bezahlen wird immer beliebter, Telefónica Deutschland baut daher ein komplettes „Ökosystem“ rund um Finanzprodukte auf. Mit „direct-to-bill“ bezahlen Kunden von Telefónica Deutschland digitale Güter wie Spiele, virtuelle Währungen oder Apps über ihre Handyrechnung – sicher und bequem zugleich, denn sie müssen ihre Daten nicht jedes Mal von Neuem an verschiedene Einzelhändler übermitteln.

Mit dem mobilen Bezahlservice „mpass“ können Kunden von Telefónica Deutschland in großen Online-Shops per Handy bezahlen. Mit Hilfe der neuen NFC-Technik (Near Field Communication) kann in Einzelhandelsgeschäften einfach, sicher und kontaktlos gezahlt werden. Eine Kooperation mit MasterCard ermöglicht die Zahlung an allen Verkaufsstellen mit PayPass-Infrastruktur. In Deutschland gibt es mittlerweile mehrere tausend Akzeptanzstellen, weltweit schon über 500.000.



Wayra-Akademie in Deutschland eröffnet

Wayra ist eine weltweite Initiative von Telefónica Digital und auf dem besten Weg, zum größten Startup-Programm der Welt zu werden. Die Bewerbungsphase für Wayra in Deutschland begann im Juli 2012, im September bezogen die ausgewählten Startups die neue Wayra-Akademie in München. Neben der Finanzierung profitieren sie dort vom technologischen Know-how von Telefónica. Sie erhalten außerdem Zugang zum gesamten Wayra-Netzwerk und können ihre Produkte den mehr als 300 Millionen Telefónica-Kunden weltweit anbieten. Telefónica erhält eine zehnprozentige Beteiligung an den Startups sowie das Vorkaufsrecht für ihre Produkte. Die Geschäftsideen reichen von neuen sozialen Netzwerken über Machine-to-Machine-Kommunikation bis hin zu cleveren Smartphone-Apps.



Auszeichnungen

Das Unternehmen, seine Produkte und Dienstleistungen werden regelmäßig von unabhängigen Experten getestet und bewertet. Hier ein Überblick über die wichtigsten Preise und Auszeichnungen für Telefónica Deutschland im Jahr 2012.

Bestens FAIRbunden mit Telefónica Deutschland

Fast 1.800 Leser von FOCUS MONEY haben ihre Mobilfunkanbieter in der unabhängigen Studie „Bestens FAIRbunden“ in puncto „Fairness“ beurteilt. Unter den Anbietern mit eigenem Netz erhielt Telefónica Deutschland sechsmal die Bestnote „sehr gut“ und die Auszeichnung als fairster Mobilfunkanbieter Deutschlands. Dabei schnitt Telefónica Deutschland in den Fairness-Kategorien Preis-Leistungs-Verhältnis, Kundenberatung, Kommunikation, Nachhaltigkeit und Verantwortung besonders gut ab.



Connect Leserwahl 2012

Die Leser der Fachzeitschrift Connect haben entschieden: Telefónica Deutschland belegt den zweiten Platz in der Kategorie „Netzbetreiber-Prepaid-Karten des Jahres 2012“.



Telefónica Deutschland zählt zu den besten Arbeitgebern Deutschlands

Auch im Jahr 2012 rangiert Telefónica Deutschland unter den besten Arbeitgebern in Deutschland (Rang 3). Die unabhängige Studie des Great Place to Work® Institute zur Arbeitsplatzkultur bescheinigte dem Unternehmen erneut einen Spitzenplatz in der Bestenliste des Great Place to Work® Institute Germany.



TÜV Rheinland: Bestmögliche Geschwindigkeit für ADSL

Telefónica Deutschland ist einer der drei großen ADSL-Anbieter Deutschlands. Das flächendeckend ausgebaute Netz des Unternehmens garantiert eine sehr hohe Leitungsstabilität. Dies bestätigte der TÜV Rheinland nun bereits das dritte Jahr in Folge mit dem TÜV-Qualitätssiegel.



Telefónica Deutschland im Porträt

Telefónica Deutschland ist der drittgrößte integrierte Telekommunikationsanbieter in Deutschland und, ausgehend von den Umsatzerlösen aus Mobilfunkdienstleistungen im dritten Quartal 2012, auch der drittgrößte Mobilfunknetzbetreiber des Landes. Im Geschäftsjahr 2011 erzielte das Unternehmen Umsatzerlöse von 5 Mrd. EUR. Der Anteil am deutschen Markt für Mobilfunkdienstleistungen belief sich dabei auf 16,7% (auf Basis der Kundenanschlüsse zum 30. September 2012).

Telefónica Deutschland kann eine kontinuierliche Steigerung seiner Kunden in allen Geschäftsfeldern verzeichnen. Zum 30. September 2012 verwaltete das Unternehmen mehr als 25 Millionen Kundenanschlüsse.

Telefónica Deutschland ist Anbieter von Mobilfunk- und Festnetzdiensten, einschließlich Telefonie, Daten- und Mehrwertdiensten für Privat- und Geschäftskunden. Darüber hinaus zählt das Unternehmen zu den führenden Wholesale-Service-Providern in Deutschland und bietet den Wholesale-Partnern Zugang zu seiner Infrastruktur und seinen Dienstleistungen. Gleichzeitig hat das Unternehmen eine wettbewerbsfähige Netzinfrastruktur und eine starke Marktposition durch sein Frequenzspektrum aufgebaut.

Telefónica Deutschland vertreibt seine Produkte im Rahmen einer Mehrmarkenstrategie. Der Fokus liegt dabei auf der Premium-Kernmarke O₂, durch die ein Großteil der Mobilfunk- und Festnetzprodukte und Dienstleistungen angeboten werden. Mit seinen Zweitmarken FONIC, netzclub, Tchibo mobil und Türk Telekom Mobile erreicht das Unternehmen weitere Kundengruppen. Small office/Home office (SoHo) sowie kleine und mittelständische Geschäftskunden werden über die Marke O₂ adressiert, große multinationale Unternehmen über „Telefónica Multinational Solutions“.

Im Rahmen des Wholesale-Geschäfts bietet Telefónica Deutschland Mobilfunk- und Festnetz-Dienstleistungen für Kunden wie 1&1, mobilcom/debitel, Drillisch und die zwei großen deutschen Kabelanbieter Unitymedia/KabelBW und Kabel Deutschland an. Die Produkte werden über eine diversifizierte Vertriebsplattform vertrieben, die direkte und indirekte Vertriebskanäle umfasst.

Debüt der Aktie von Telefónica Deutschland

Die Telefónica Deutschland Holding AG ging wie geplant am 30. Oktober 2012 an die Börse. Insgesamt wurden 258,75 Millionen Aktien bei Anlegern platziert (inklusive 33,75 Millionen mehrzugeteilte Aktien im Zusammenhang mit der voll ausgeübten Greenshoe-Option). Der Ausgabepreis wurde auf 5,60 EUR je Aktie festgesetzt. Der Streubesitz liegt derzeit bei 23,17%. Am 30. Oktober 2012 wurde die Aktie von Telefónica Deutschland zum ersten Mal im Prime Standard der Frankfurter Wertpapierbörse gehandelt. Zum Handelsauftakt notierte das Papier bei 5,70 EUR und damit 1,8% über dem Ausgabepreis.



Die Unternehmenszentrale von Telefónica Deutschland in München.

Zwischenlagebericht

für den Zeitraum von 1. Januar bis 30. September 2012

Überblick über die ersten neun Monate des Geschäftsjahres 2012

- Starke Finanz-Performance trotz wettbewerbsintensivem Markt
- Umsatzwachstum von insgesamt 4,5%
- Umsatzerlöse aus Mobilfunkdienstleistungen legten gegenüber Vorjahr solide um 8,1% zu, Datenumsatz ohne SMS stieg gegenüber Vorjahr um 31,7%
- Signifikantes OIBDA-Wachstum von 12,4% und Margen-Erhöhung auf 24,2% (plus 1,7 Prozentpunkte gegenüber Vorjahr)
- Erhöhte Investitionen ins Netz zur Verbesserung der 3G-Datenkapazität und Beschleunigung des LTE-Netzausbaus mit dem Ziel, bis Ende 2012 15%* der deutschen Bevölkerung zu erreichen
- Starker Operating Cash Flow von 484 Mio. EUR schlug sich in Free Cash Flow vor Dividendenzahlungen von 549 Mio. EUR und Nettofinanzschulden von 1.058 Mio. EUR nieder
- Solide Steigerung des Postpaid-Kundenanteils um 10,3% gegenüber Vorjahr ließ Postpaid-Anteil an Mobilfunk-Kundenbasis auf 51,7% wachsen
- Starker Zuwachs des durchschnittlichen Umsatzes pro Kunde (ARPU) im Bereich Mobilfunk um 1,7% im Vergleich zum Vorjahr

* Mit einer zusätzlichen potentiellen Bevölkerungsabdeckung im Freien von etwa 7% an Standorten, die bereits ausgebaut, aber noch nicht angeschlossen sind.

1. Analyse der Geschäftsentwicklung von 1. Januar bis 30. September 2012

1.1. Wirtschaftliche und rechtliche Rahmenbedingungen

1.1.1. Wirtschaftliches Umfeld

Gesamtwirtschaftliches Umfeld in Deutschland

Deutschland, die größte Volkswirtschaft Europas, hat sich in der gegenwärtigen Wirtschaftskrise bisher relativ robust gezeigt und sein Bruttoinlandsprodukt (BIP) in den letzten Jahren kontinuierlich gesteigert. Das reale BIP-Wachstum lag 2011 bei 3,1%, gegenüber 1,6% in der Europäischen Union. Aktuelle Prognosen zufolge wird Deutschland 2012 ein reales BIP-Wachstum von 0,7% erzielen, höher als die Prognose für die Europäische Union mit einer durchschnittlichen BIP-Entwicklung von minus 0,4%. Deutschland ist mit einem geschätzten BIP pro Kopf von 31.500 EUR im Jahr 2011 und einer prognostizierten Erhöhung auf 32.100 EUR im Jahr 2012 eines der wohlhabendsten Länder der Europäischen Union. Im EU-Durchschnitt liegen diese Werte bei 25.200 EUR für 2011 und bei prognostizierten 25.900 EUR für 2012.

(Quelle: Economist Intelligence Unit, Europäische Kommission, DataStream)

Reales BIP-Wachstum				in %
	2010	2011	2012 (Schätzung)	
Deutschland	3,6	3,1		0,7
EU-Durchschnitt	2,0	1,6		(0,4)

Allgemeine Trends auf dem deutschen Telekommunikationsmarkt

Im deutschen Telekommunikationssektor zeichnen sich mehrere klare Trends ab, die auch in Zukunft anhalten werden. Zunächst ist eine ausgeprägte Tendenz zu Konvergenz zu beobachten. Zweitens bemühen sich alle vier Mobilfunknetzbetreiber intensiv um die Monetisierung des mobilen Datengeschäfts. Das sich gegenseitig positiv beeinflussende Wachstum von mobiler Datennutzung und Smartphone-Penetration eröffnet den Betreibern von Mobilfunknetzen interessante Wachstumsmöglichkeiten. Drittens wird damit gerechnet, dass Cloud-Dienste verstärkt in Anspruch genommen werden. Dabei werden Dienste wie CRM-Systeme (Customer Relationship Management) und E-Mail extern auf entfernten Systemen gehostet und nicht mehr auf dedizierten Servern im Unternehmen bereitgestellt. Ein weiterer Trend ist der wachsende Markt für die Machine-to-Machine-Kommunikation (M2M).

(Quelle: Yankee Group Research, EMEA ConnectedView Forecast, Juni 2012)

Der deutsche Mobilfunkmarkt

Deutschland ist mit 114,2 Millionen Anschlüssen (d. h. SIM-Karten) und einer Mobilfunk-Penetration von ungefähr 140% Ende September 2012 der größte Mobilfunkmarkt der EU, gemessen an der Kundenzahl. Zurzeit bestehen in Deutschland 61,6 Millionen Prepaid-Anschlüsse, die 54% der gesamten Mobilfunkkunden ausmachen. Das Postpaid-Segment beläuft sich auf 52,6 Millionen Anschlüsse und einen Anteil von 46% der gesamten Mobilfunkkunden.

(Quelle: Unternehmensdaten)

Die Umsatzerlöse aus Mobilfunkdienstleistungen setzten ihr Wachstum in der Berichtsperiode 2012 fort und legten gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 2,5% zu. Dieses Wachstum ist vor allem auf den steigenden Anteil von Smartphones und mobilen, internetfähigen Endgeräten wie Tablets sowie auf die zunehmende Nutzung von mobilen Datendiensten zurückzuführen.

Der deutsche Mobilfunkmarkt ist ein etablierter Markt mit vier Mobilfunknetzbetreibern. Telefónica Deutschland hält zum 30. September 2012 mit 19,1 Millionen Anschlüssen einen Marktanteil von 16,7%. Aufgrund der 2010 erfolgten Frequenzauktion gibt es gegenwärtig keine Anzeichen dafür, dass ein fünfter Mobilfunknetzbetreiber in den Markt eintreten könnte.

(Quelle: Unternehmensdaten)

Der deutsche Festnetzmarkt

Auf dem deutschen Markt für Breitbanddienste herrscht ein intensiver Wettbewerb. Größter DSL-Anbieter ist die Deutsche Telekom, der vorherrschende Telekommunikations-Serviceanbieter. Andere bedeutende Akteure auf dem Breitband-Internetmarkt sind zum Beispiel United Internet und andere Netzbetreiber wie Vodafone und Telefónica Deutschland, die entbündelte Teilnehmeranschlüsse (Unbundled Local Loop, ULL) von der Deutschen Telekom mieten. Neben den DSL-Anbietern offerieren Kabelunternehmen infolge der rasanten Modernisierung der Kabelnetze in den letzten Jahren zudem Highspeed-Internetzugänge.

1.1.2. Regulatorische Einflüsse auf die Telefónica Deutschland Holding AG

Telefónica Deutschland und seine Tochtergesellschaften unterliegen in Deutschland und Europa der Regulierung. Unsere Geschäftstätigkeit wird weitgehend staatlich reguliert. Neben der sektorspezifischen Regulierung im Telekommunikationsbereich unterliegt Telefónica Deutschland allgemein auch der Aufsicht durch das Bundeskartellamt gemäß dem Wettbewerbsrecht sowie einer Reihe weiterer Regelungen, unter anderem Konsumentenschutz- und Datenschutzbestimmungen.

Das deutsche Telekommunikationsgesetz (TKG) sieht eine weit reichende Regulierung für viele der von Telefónica Deutschland erbrachten Telekommunikationsdienstleistungen vor. Nach diesem Gesetz kann die Bundesnetzagentur Unternehmen mit „beträchtlicher Marktmacht“ auf einzelnen Märkten Verpflichtungen hinsichtlich der von ihnen auf diesen Märkten angebotenen Dienstleistungen auferlegen.

So betrachtet die Bundesnetzagentur Telefónica Deutschland als Unternehmen mit „beträchtlicher Marktmacht“ im Wholesale-Markt für die Terminierung in seinem eigenen Netz und verpflichtet Telefónica Deutschland, das betreffende Wholesale-Produkt zu Preisen anzubieten (Mobilfunk- und Festnetz-Terminierungsentgelte, MTR/ FTR), die zuvor von der Bundesnetzagentur genehmigt werden müssen.

Die wesentlichen Grundsätze der Regulierung des europäischen Telekommunikationsmarktes werden von der Europäischen Union festgelegt. Das unlängst vereinbarte Reformpaket für den Telekommunikationssektor enthält weit reichende Änderungen der Richtlinien und Empfehlungen des europäischen Regulierungsrahmens und musste bis Mitte 2011 in nationales Recht umgesetzt werden. In anderen Bereichen greift die Europäische Kommission direkt in die Preispolitik ein. Die „dritte“ Roaming-Regulierung vom 1. Juli 2012 schreibt eine weitere Senkung der Roaming-Tarife für Sprachdienste, SMS- und Datendienste auf Wholesale- und auch auf Endkundenebene vor. Mit ihrer Empfehlung über die Regulierung der Festnetz- und Mobilfunk-Terminierungsentgelte von Mai 2009 versucht die Europäische Kommission, die Senkung der Terminierungsentgelte weiter zu harmonisieren. Darüber hinaus überwacht die Europäische Kommission die Einhaltung des Kartell- und Wettbewerbsrechts der EU. Unsere gegenwärtigen Mobilfunk-Terminierungsentgelte (MTR) laufen am 30. November 2012 aus. Am 16. November 2012 hat die Bundesnetzagentur eine vorläufige Entscheidung zu den Mobilfunk-Terminierungsentgelten getroffen (Senkung um 45% auf 0,0185 EUR/min), die vor der endgültigen Entscheidung zunächst der EU vorgelegt werden muss.

1.2. Unternehmensorganisation, Geschäftstätigkeit und Strategie

1.2.1. Rechtsform der Telefónica Deutschland Holding AG

Die Telefónica Deutschland Holding AG ist eine Aktiengesellschaft deutschen Rechts. Der Formwechsel von einer deutschen Gesellschaft mit beschränkter Haftung in eine deutsche Aktiengesellschaft wurde von der Gesellschafterversammlung vom 18. September 2012 beschlossen und am 26. September 2012 in das Handelsregister eingetragen. Seit diesem Datum besteht die Gesellschaft als deutsche Aktiengesellschaft.

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). Geschäftsjahr der Gesellschaft ist das Kalenderjahr (1. Januar bis 31. Dezember). Die Telefónica Deutschland Holding AG wurde auf unbestimmte Zeit errichtet.

Der Börsengang am regulierten Markt der Frankfurter Wertpapierbörse wurde erfolgreich vollzogen. Erster Handelstag war der 30. Oktober 2012, und der Ausgabepreis betrug 5,60 EUR. Die WKN (Wertpapierkennnummer) lautet A1J5RX, die ISIN (International Securities Identification Number) DE000A1J5RX9. Das Grundkapital der Telefónica Deutschland Holding AG beträgt 1.116.945.400 EUR. Es ist eingeteilt in 1.116.945.400 nennwertlose Namensaktien mit einem anteiligen Betrag des Grundkapitals von jeweils 1,00 EUR. 23,17% der Aktien befinden sich in Streubesitz, und die restlichen 76,83% hält die Telefónica Germany Holdings Limited. In der Hauptversammlung gewährt jede Aktie eine Stimme. Es bestehen keine Stimmrechtsbeschränkungen. Der Mehrheitsaktionär Telefónica Germany Holdings Limited hat keine anderen Stimmrechte inne.

Das genehmigte Kapital der Telefónica Deutschland Holding AG erlaubt es dem Vorstand der Gesellschaft, das Grundkapital bis September 2017 um einen Betrag von insgesamt 558.472.700 EUR durch die Ausgabe von neuen auf den Namen lautenden Stückaktien zu erhöhen.

Dieser Lagebericht von Telefónica Deutschland ergänzt den verkürzten, kombinierten Zwischenabschluss für den Zeitraum von 1. Januar bis 30. September 2012.

Geschäftsführungs- und Aufsichtsorgane

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 die grobe Verletzung von Treuepflichten vorliegt oder falls die Hauptversammlung im Hinblick auf das betreffende Vorstandsmitglied einen Beschluss über den Vertrauensentzug fasst. Der Aufsichtsrat kann ein Vorstandsmitglied zum Vorsitzenden oder Sprecher des Vorstands ernennen und ein anderes Mitglied zum stellvertretenden Vorsitzenden oder Sprecher ernennen. Die Mitglieder des Vorstands der Gesellschaft wurden für die Zeit bis zum 17. September 2015 bestellt.

Der Vorstand der Gesellschaft umfasst zurzeit drei Mitglieder:

René Schuster	– CEO (Chief Executive Officer)
Rachel Empey	– CFO (Chief Financial Officer)
Markus Haas	– CSO (Chief Strategy Officer)

Aufsichtsrat

Gemäß der Satzung der Gesellschaft und §§95, 96 des deutschen Aktiengesetzes besteht der Aufsichtsrat aus zwölf Mitgliedern, von denen sechs Mitglieder Aktionärsvertreter sind und – nach dem bereits eingeleiteten Wahlverfahren bei Telefónica Deutschland – sechs Mitglieder Arbeitnehmervertreter sind. Sofern die Hauptversammlung nicht eine kürzere Amtszeit festlegt, erfolgt die Wahl der Aufsichtsratsmitglieder und die Wahl eines gegebenenfalls gewählten Ersatzmitglieds für die Zeit bis zur Beendigung der Hauptversammlung, die über die Entlastung des Aufsichtsrats für das vierte Geschäftsjahr nach Beginn der Amtszeit beschließt; das Geschäftsjahr, in dem die Amtszeit beginnt, wird dabei nicht mitgerechnet. Alle Mitglieder des Aufsichtsrats der Gesellschaft wurden für die Zeit bis zur Beendigung der Hauptversammlung ernannt, die im Jahr 2017 für das Geschäftsjahr 2016 abgehalten wird.

1.2.2. Geschäftstätigkeit

Telefónica Deutschland bietet Privat- und Geschäftskunden Mobilfunk- und Festnetzdienste an, einschließlich Sprach-, Daten- und Mehrwertdiensten. Darüber hinaus zählt Telefónica Deutschland zu den führenden Wholesale-Anbietern in Deutschland und bietet seinen Wholesale-Partnern Zugang zu seiner Infrastruktur und seinen Dienstleistungen.

Wir betreiben ein landesweites Mobilfunknetz, mit dem wir über 99% der deutschen Bevölkerung mit GSM versorgen. Zudem unterhalten wir ein landesweites Festnetz, mit dem wir rund 67% der deutschen Haushalte mit DSL erreichen. Unser Mobilfunknetz unterstützt die Technologiestandards GSM, UMTS und neuerdings auch LTE.

Wir vertreiben unsere Produkte im Rahmen einer Mehrmarkenstrategie und bieten einen Großteil unserer Mobilfunkprodukte, Festnetzprodukte und konvergenten Dienstleistungen im Postpaid- und Prepaid-Segment über unsere Premium-Kernmarke O₂ an. Wir setzen uns kontinuierlich für eine verbesserte Positionierung von O₂ ein, um Premium-Privat- und Geschäftskunden zu gewinnen. Es ist unser Anspruch, eine der beliebtesten Marken mit den zufriedensten Kunden auf dem deutschen Telekommunikationsmarkt zu sein.

Über unser im Mai 2009 eingeführtes Modell „O₂ My Handy“ verkaufen wir Mobilfunkgeräte und sonstige Hardware zu Festpreisen, wobei der Kunde wählen kann, entweder den gesamten Kaufpreis sofort zu zahlen oder zunächst eine Anzahlung zu leisten und den restlichen Kaufpreis in 12 oder 24 Monatsraten zu zahlen. Das verschafft dem Kunden Preistransparenz im Hinblick auf die Kosten des Mobilfunkgeräts und auf die Kosten der Mobilfunkdienste. Kunden können eine breite Palette von Mobiltelefonen, einschließlich Premium-Geräten, zu attraktiven Zahlungsbedingungen kaufen. Unsere Hauptlieferanten von Mobilfunkgeräten sind Samsung, Apple, Nokia, HTC und Sony Mobile Communications. Unser Schwerpunkt beim Modell „O₂ My Handy“ lag und liegt auf Smartphones, die in der Berichtsperiode vom 1. Januar bis 30. September 2012 über 90% der von uns verkauften Mobilfunkgeräte ausmachten. Darüber hinaus nutzen wir das Modell „O₂ My Handy“ auch für unsere Zweitmarken, insbesondere für ein Sortiment an niedrigpreisigen Smartphones

zur Befriedigung der wachsenden Nachfrage nach Datendiensten in diesen Kundensegmenten, sowie teilweise auch für unsere Wholesale-Partner.

Wir erreichen weitere Kundengruppen mit unseren Zweit- und Partnermarken und durch unsere Wholesale-Kanäle. Die Zweitmarken sind vollständig kontrollierte Marken wie FONIC und netzclub oder Marken, die wir über Joint Ventures und strategische Partnerschaften führen, zum Beispiel Tchibo mobil und Türk Telekom Mobile. Wir vertreiben Highspeed-Internetzugänge und Festnetztelefonie via DSL. Unser Mehrmarkenansatz versetzt uns in die Lage, ein breites Kundenspektrum zu adressieren und unsere Absatzreichweite durch maßgeschneiderte Produktangebote, Marketing und Vertrieb zu maximieren. Im Rahmen des Wholesale-Geschäfts bieten wir Mobilfunk-, Festnetz- und Mehrwertdienstleistungen für Kunden wie 1&1, mobilcom/debitel, Drillisch und die zwei großen deutschen Kabelanbieter an. Im Festnetzbereich stellen wir unseren Wholesale-Partnern eine Reihe von ULL-Diensten bereit, einschließlich Festnetztelefonie und Highspeed-Internet, und wir offerieren weitere Mehrwertdienste wie Abrechnungs-Dienstleistungen, das Management von Telefonnummern und SIP-Accounts. Dieses umfassende Portfolio ermöglicht unseren Wholesale-Partnern die Betreuung ihrer Endkunden und gibt uns gleichzeitig die Möglichkeit, unsere Reichweite zu vergrößern und Skalenvorteile zu erzielen.

Small office/Home office (SoHo) sowie kleine und mittelständische Geschäftskunden (KMUs) werden über die Marke O₂ adressiert, große multinationale Unternehmen über „Telefónica Multinational Solutions“. Wir vermarkten unsere Produkte über eine diversifizierte Vertriebsplattform. Diese umfasst direkte Vertriebskanäle wie unser landesweites Netz von selbstständig geführten O₂-Franchiseshops sowie Premium-Partnershops, Online- und Televerkauf sowie indirekte Vertriebskanäle wie Partnerschaften im Einzelhandel/Online-Einzelhandel und Händler/Kooperationen.

1.2.3. Unternehmensstrategie

Unser Ziel ist es, mit unseren bestehenden Assets neue Anteile am Markt für Mobilfunkdienstleistungen zu generieren und unser Wachstum mit Hilfe folgender strategischer Prioritäten voranzutreiben:

Weiterer Ausbau des Mehrmarkenportfolios und der hervorragenden Kundenzufriedenheit

Wir verfolgen das Ziel, unsere O₂-Kernmarke und unser starkes Portfolio an Zweit- und Partnermarken für den Ausbau unserer Stellung auf dem deutschen Telekommunikationsmarkt zu nutzen. Außerdem wollen wir kontinuierlich die Möglichkeiten strategischer Partnerschaften ausloten, um Marken hinzuzufügen, die spezielle Nischen und Kundensegmente erreichen.

Wir wollen durch unsere Kundenservice-, Kundenbindungs- und Kundenzufriedenheitsprogramme unseren Kunden auch in Zukunft einen konstant hochwertigen Service bieten und Transparenz beibehalten, um dadurch Vertrauen bei den Kunden zu schaffen. Wir sind davon überzeugt, dass unsere hohen Kundenzufriedenheitswerte die Abwanderungsrate reduzieren und die Empfehlungsrate steigern.

Außerdem streben wir die verstärkte Einbindung von Direktvertriebskanälen an, um unseren Akquisitionsprozess und die Akquisitionskosten zu optimieren.

Monetisierung des Datengeschäftes durch innovative Produkte und digitale Dienstleistungen

Unser Ziel ist es, die gegenwärtige Stärke unserer Kernmarke O₂ auszubauen und Umsatzsteigerungen durch die zunehmende Datennutzung und die wachsende Anzahl von Smartphone-Anwendern zu generieren, insbesondere durch den fortgesetzten Ausbau unseres LTE-Netzes und durch erhöhte Konvergenz.

Ausbau unserer Konvergenzstrategie zur Erhöhung der Kundenumsätze und Reduktion der Abwanderung

Wir beabsichtigen auch weiterhin, uns auf konvergente Angebote aus Mobilfunk- und Festnetzdienstleistungen zu fokussieren, um auf diese Weise den Umsatz pro Kunden zu erhöhen, die Abwanderungsrate im Mobilfunk zu vermindern und die Kundenakquisitionskosten zu verringern. Eines unserer strategischen Ziele besteht im Cross-Selling. Dabei möchten wir unseren Kunden, die derzeit nur Mobilfunk- oder Festnetzdienstleistungen in Anspruch nehmen, zusätzliche Produkte und Dienstleistungen verkaufen, um die Kundenumsätze zu erhöhen und der Abwanderung von Kunden vorzubeugen. Darüber hinaus können durch Cross-Selling neue Anschlüsse zu relativ niedrigen Kundenakquisitionskosten gewonnen werden. Um das Cross-Selling-Potenzial unserer Kundenbasis auszuschöpfen, bieten wir Preisnachlässe an, wenn Kunden sowohl Mobilfunk- als auch Festnetzdienstleistungen erwerben.

(Quelle: Konvergenz-Studie) *

Nutzung von Chancen auf den SoHo-, SME- und Wholesale-Märkten

Mit unserer Kernmarke O₂ zielen wir auf kleine und mittelständische Unternehmen sowie auf inländische Großkunden ab. Mit „Telefónica Multinational Solutions“ wollen wir in Zusammenarbeit mit der Telefónica Group internationale Großkunden erreichen. Wir möchten, dass unsere Kernmarke O₂ von unseren Kunden stärker als Geschäftskundenmarke wahrgenommen wird. Wir wollen einen höheren Marktanteil erzielen, indem wir ein gutes Preis-/Leistungsverhältnis, maßgeschneiderte Angebote, vorteilhafte Konvergenzprodukte und einen starken Kundendienst bieten und uns somit von unseren Wettbewerbern abheben.

Im Wholesale-Segment möchten wir Innovationen nutzen, um unsere Dienstleistungen sowie unsere Rentabilität und Wettbewerbsfähigkeit zu verbessern und um unseren Marktanteil zu sichern und zu erhöhen.

Wettbewerbsfähige 3G- und LTE-Netze

Wir gehen davon aus, dass die Nachfrage nach LTE-Technologie in Deutschland in den Jahren 2013 und 2014 erheblich zunehmen wird. Die deutsche Bundesnetzagentur verlangt, dass bei der Einführung der Technologie zunächst jene Ortschaften und Gebiete erschlossen werden müssen, die nur über eine geringe oder keine Breitbandabdeckung verfügen (so genannte „White Spots“). In 15 der 16 Bundesländer wurden diese Auflagen erfüllt. Deshalb können wir bei der Entwicklung unserer LTE-Netzstrategie vorrangig nach wirtschaftlichen Gesichtspunkten vorgehen.

Erzielung eines profitablen Wachstums und Effizienzsteigerung zur Generierung eines starken Cash Flows

Wir streben profitables Wachstum durch Maximierung unserer betrieblichen Effizienz an. Das bedeutet aktives Management unserer Kundenbasis und der ARPU-Performance mit einem Schwerpunkt auf Datennutzung sowie einem höheren Anteil an direkten Vertriebskanälen, Online- und elektronischer Kundenbetreuung und Effizienzinitiativen. Ziel dieser Initiativen ist die Optimierung von Prozessen, die Erhöhung der Netzleistungsfähigkeit und die Verschlinkung unserer IT-Systeme.

1.3. Geschäftsentwicklung

1.3.1. Erklärung des Vorstands zur Geschäftsentwicklung

Der Vorstand ist mit dem Geschäftsergebnis, worin sich die Unternehmensstrategie der Monetisierung des mobilen Datengeschäfts im Postpaid-Segment deutlich widerspiegelt, sehr zufrieden. Wir sind überzeugt, dass wir nach unserem kürzlich vollzogenen Börsengang unser Profil weiter stärken und den erfolgreichen Wachstumskurs von Telefónica Deutschland in Deutschland langfristig fortsetzen werden.

Die mobilen Datendienste dienen als Wachstumstreiber. Das schlägt sich in unserer gleichbleibend starken Finanz-Performance für die Berichtsperiode von Januar bis September nieder. Das Umsatzwachstum von insgesamt 4,5% wurde insbesondere durch Umsatzerlöse aus Mobilfunkdienstleistungen generiert. Begünstigt durch die steigende Verbreitung von Smartphones, sind die Umsatzerlöse aus Datendiensten um 14,2% gestiegen. Aufgrund des starken OIBDA-Wachstums von 12,4% beträgt die OIBDA-Marge von Telefónica Deutschland 24,2%. Durch verstärkte Investitionstätigkeiten wird der LTE-Netzausbau erheblich vorangebracht. Die Geschäftsentwicklung wird in den folgenden Abschnitten näher erläutert.

* Das Unternehmen hat die mm customer strategy GmbH damit beauftragt, regelmäßig eine Marktstudie zu unserer Branche und Marktstellung durchzuführen („Konvergenz-Studie“). Die wichtigsten Ergebnisse dieser Studie wurden am 19. September 2012 auf <http://www.mm-strategy.com> veröffentlicht und werden auch in diesem Zwischenlagebericht angeführt. Sämtliche Statistiken und Marktdaten, die in diese Studie eingeflossen sind, stammen aus Drittquellen oder werden von der mm customer strategy GmbH ermittelt. Wir haben an den von Dritten oder der mm customer strategy GmbH erstellten Statistiken keinerlei Verifizierungen durchgeführt oder Änderungen vorgenommen.

1.3.2. Ertragslage

Kombinierte Gewinn- und Verlustrechnung

in Millionen EUR

1. Januar bis 30. September

	2012	2011	Differenz	% Veränd.
Umsatzerlöse	3.871	3.705	165	4,5
Sonstige Erträge	45	45	0	0,0
Betriebliche Aufwendungen	(2.980)	(2.917)	(62)	2,1
Materialaufwand und bezogene Leistungen	(1.569)	(1.477)	(92)	6,2
Personalaufwand	(337)	(328)	(9)	2,7
Sonstige Aufwendungen	(1.074)	(1.112)	38	(3,5)
Betriebsergebnis vor Abschreibungen (OIBDA)	936	833	103	12,4
OIBDA-Marge (%)	24,2	22,5	1,7%-p.	n.m.
Abschreibungen	(832)	(798)	(34)	4,3
Betriebsergebnis (OI)	104	35	69	n.m.
Finanzergebnis	3	4	(1)	(20,0)
Ergebnis vor Steuern	107	38	68	n.m.
Ertragsteuern	2	(2)	3	n.m.
Periodenergebnis	108	37	72	n.m.

1.3.2.1. Umsatzerlöse

Aufgliederung Umsatzerlöse

in Millionen EUR

1. Januar bis 30. September

	2012	2011	Differenz	% Veränd.
Umsatzerlöse	3.871	3.705	165	4,5
Umsatzerlöse aus Mobilfunk	2.832	2.633	198	7,5
Umsatzerlöse aus Mobilfunkdienstleistungen	2.359	2.182	178	8,1
Umsatzerlöse aus Mobilfunk-Hardware	472	452	21	4,6
Umsatzerlöse aus Festnetz/DSL	1.036	1.069	(34)	(3,1)
Sonstige	3	3	1	22,7

Die Umsatzerlöse beliefen sich in den ersten neun Monaten des Jahres 2012 auf 3.871 Mio. EUR. Dies entspricht einem Anstieg von 165 Mio. EUR oder 4,5% im Vergleich zum Vorjahreszeitraum, in dem Umsatzerlöse in Höhe von 3.705 Mio. EUR erzielt wurden. Die Anzahl der Postpaid-Mobilfunkanschlüsse stieg per Ende September 2012 um 0,9 Mio. auf 9,9 Mio. (plus 10,3% gegenüber dem Vorjahr), was einem soliden Wachstum entspricht. Durch den Anstieg der Mobilfunkanschlüsse im Postpaid-Bereich wurde eine erhebliche Wachstumsdynamik in allen Segmenten ausgelöst.

Die stark zur Wertschöpfung beitragenden Postpaid-Kunden machen nun 51,7% der Mobilfunk-Kundenbasis aus. Diese Zunahme resultiert aus einer verringerten Abwanderungsrate, die in den neun Monaten 2012 um 0,2 Prozentpunkte auf 1,5% zurückging. Die Entwicklung der Umsatzerlöse wurde auch von einer im Jahresvergleich stabilen ARPU-Performance begünstigt, was wiederum in einer verbesserten Kundenstruktur und der erfolgreichen Monetisierung des Datengeschäfts begründet lag. Dank unserer Monetisierungsstrategie im mobilen Datengeschäft stiegen unsere Umsätze mit mobilen Daten um 14,2% und entsprechen damit 43,7% der Umsatzerlöse aus Mobilfunkdienstleistungen.

Umsatzerlöse aus Mobilfunk

Die Umsatzerlöse aus dem Mobilfunkgeschäft, bestehend aus den Umsatzerlösen aus Mobilfunkdienstleistungen und Mobilfunk-Hardware, betrugen in den ersten neun Monaten 2012 2.832 Mio. EUR gegenüber 2.633 Mio. EUR im Vorjahreszeitraum. Damit stieg der Umsatz um 198 Mio. EUR bzw. 7,5%.

Die Umsatzerlöse aus Mobilfunkdienstleistungen umfassen zum großen Teil Grundgebühren und zusätzliche Gebühren für Sprachdienste (einschließlich ein- und ausgehende Anrufe), Textnachrichtendienste (einschließlich SMS und MMS) und mobile Datendienste sowie Umsätze 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 entrichtet wurden, die über unser Netz zugestellt werden.

In den neun Monaten bis zum 30. September 2012 stiegen die Umsatzerlöse aus Mobilfunkdienstleistungen um 178 Mio. EUR (oder um 8,1%) auf 2.359 Mio. EUR im Vergleich zu 2.182 Mio. EUR in der Vorperiode. Auf dem deutschen Markt wächst die Nachfrage nach Datendiensten nach wie vor erheblich. Dies umfasst das mobile Internet, Dienstleistungsanwendungen und andere Inhalte (z.B. Filesharing). Der nicht auf SMS entfallende Anteil des Datenumsatzes wuchs im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um 31,7%. Verstärkt wird dieses Wachstum durch unsere integrierten Mobilfunktarife im Rahmen des „O₂ Blue“-Portfolios, das Sprach-, SMS- und Datendienste vereint.

Die Umsatzerlöse aus Mobilfunk-Hardware enthalten die Einnahmen aus dem Verkauf von Mobilfunkgeräten im Rahmen des „O₂ My Handy“-Modells sowie Barverkäufe. Darüber hinaus spiegeln die Umsatzerlöse weitere Ertragskomponenten wider, darunter Aktivierungsgebühren aus dem Mobilfunkgeschäft (hauptsächlich Postpaid), Hardware für gebündelte Produkte aus Prepaid-SIM-Karten und Mobilfunk-Hardware oder Postpaid-Verträge sowie Zubehör.

Die Umsatzerlöse aus Mobilfunk-Hardware erhöhten sich im Neunmonatszeitraum 2012 um 21 Mio. EUR bzw. 4,6% auf 472 Mio. EUR, verglichen mit 452 Mio. EUR im Vorjahreszeitraum. Dieses Wachstum liegt in dem anhaltenden Erfolg des „O₂ My Handy“-Modells begründet, mit dem die derzeit hohe Nachfrage nach Smartphones erfüllt wird. Im dritten Quartal 2012 machten Smartphones mehr als 95% der Hardware-Verkäufe aus. Die Smartphone-Penetration (Anzahl der aktiven Datentarife bei den Mobilfunk-Bestandskunden, ausgenommen M2M- und Data Only-Zugriffe) ist ein entscheidender Faktor für die Steigerung des Datenumsatzes. Die Penetrationsrate lag Ende September 2012 bei einem Anteil von 24,3%, einer deutlichen Verbesserung um 5,7 Prozentpunkte.

Umsatzerlöse aus Festnetz/DSL

Die Umsatzerlöse aus Festnetz/DSL spiegeln in erster Linie die Umsatzerlöse aus dem DSL-Servicegeschäft, die Einnahmen aus dem Festnetzgeschäft, Aktivierungsgebühren aus dem DSL-Servicegeschäft und die Umsatzerlöse aus dem Verkauf von DSL-Hardware wider. In den Umsatzerlösen aus Festnetz/DSL sind des Weiteren Umsätze aus dem Wholesale-DSL-Servicegeschäft, aus der Terminierung mit anderen Telekommunikationsgesellschaften und aus Hosting-Diensten enthalten. Im Neunmonatszeitraum zum 30. September 2012 beliefen sich die Umsatzerlöse aus Festnetz/DSL auf 1.036 Mio. EUR. Dies entspricht einem Rückgang von 34 Mio. EUR bzw. 3,1% gegenüber dem Vorjahreszeitraum, in dem ein Umsatz von 1.069 Mio. EUR erwirtschaftet wurde.

Sonstige Umsatzerlöse

Die sonstigen Umsatzerlöse beziehen sich auf neue Wachstumsfelder wie Werbedienstleistungen, Financial Services (z.B. mobile Bezahlsysteme „mpass“), Kommunikations- und Cloud-Dienste, M2M und Sicherheit. Die sonstigen Umsatzerlöse beliefen sich in den ersten neun Monaten des Jahres 2012 auf 3,4 Mio. EUR. Dies entspricht einem Anstieg von 0,6 Mio. EUR bzw. 22,7% im Vergleich zum Vorjahreszeitraum, in dem ein Umsatz von 2,8 Mio. EUR erzielt wurde.

1.3.2.2. Periodenergebnis

Das Betriebsergebnis vor Abschreibungen (OIBDA) betrug 936 Mio. EUR und stieg damit gegenüber dem Vorjahr um 103 Mio. EUR oder 12,4%. Die Rentabilitätssteigerung resultiert in erster Linie aus dem Geschäftswachstum, insbesondere im Postpaid-Segment, und der Monetisierung des Datengeschäfts. Die OIBDA-Marge entwickelte sich weiterhin positiv und stieg in den ersten neun Monaten des Jahres um 1,7% auf 24,2%. Diese starke Performance ist überwiegend auf das Umsatzwachstum im mobilen Datengeschäft zurückzuführen, das von Skaleneffekten profitiert. Zudem konnten mit einer gesteigerten Effizienz die höheren wachstumsbezogenen Kosten für Netzwerke und IT kompensiert werden.

Korrespondierend mit dem Anstieg der Umsatzerlöse aus Mobilfunk stiegen die betrieblichen Aufwendungen im Jahresvergleich um 62 Mio. EUR bzw. 2,1% von 2.917 Mio. EUR auf 2.980 Mio. EUR. Die wesentliche Ursache für diesen Anstieg stellen Materialaufwendungen und Aufwendungen für bezogene Leistungen dar.

Der Materialaufwand und die Aufwendungen für bezogene Leistungen setzen sich hauptsächlich aus den Zusammenschaltungskosten (interconnection costs) zusammen, die entstehen, wenn unsere Kunden mit anderen Mobilfunknetzen verbunden werden. Des Weiteren beinhaltet diese Position die Kosten für verkaufte Geräte, insbesondere die Verkäufe im Rahmen des „O₂ My Handy“-Modells. Darüber hinaus sind in dieser Position Aufwendungen für Mietleitungen und den Erwerb von entbündelten Anschlüssen (ULL) enthalten sowie die Kosten für die Anmietung von Räumlichkeiten für Netzeinrichtungen und für das Outsourcing von Außendienstmitarbeitern, die für die Instandhaltung des Netzes zuständig sind.

Im Neunmonatszeitraum zum 30. September 2012 beliefen sich der Materialaufwand und der Aufwand für bezogene Leistungen auf 1.569 Mio. EUR. Dies entspricht einer Erhöhung von 92 Mio. EUR bzw. 6,2% gegenüber dem Vorjahr. Diese Entwicklung ist vorrangig auf die Zusammenschaltungskosten (interconnection costs) aufgrund der gestiegenen Nutzung von Sprachdiensten zurückzuführen.

Der Personalaufwand belief sich in den ersten neun Monaten 2012 auf 337 Mio. EUR gegenüber 328 Mio. EUR im Vorjahreszeitraum. Damit erhöhte sich der Personalaufwand um 9 Mio. EUR bzw. 2,7%. Dies liegt in der allgemeinen Erhöhung der Gehälter zum 1. Juli 2012 sowie einer leichten Erhöhung des Anteils besser qualifizierter Mitarbeiter nach Outsourcing einfacherer Unterstützungsfunktionen begründet. Die Mitarbeiterzahl blieb weitgehend stabil und lag am 30. September 2012 bei 5.005.

Sonstige Aufwendungen umfassen in erster Linie an Händler gezahlte Provisionen, Vermarktungskosten, Aufwendungen für die Kundenbetreuung und das Outsourcing von administrativen Aufgaben, Kosten für Hardware und die Instandhaltung der IT-Infrastruktur, Pacht aufwendungen für Anlagen und Räumlichkeiten sowie Energiekosten. Die sonstigen Aufwendungen betrugen in den ersten neun Monaten des Jahres 2012 1.074 Mio. EUR. Dies entspricht einem Rückgang von 38 Mio. EUR bzw. 3,5% im Vergleich zum Neunmonatszeitraum 2011, in dem sich diese Kosten auf 1.112 Mio. EUR beliefen. Durch eine zielbewusste Gestaltung unserer Marketingaktivitäten konnten wir betriebliche Aufwendungen reduzieren. Diese wurden nur teilweise von höheren wachstumsbezogenen Infrastrukturkosten kompensiert.

Abschreibungen

Im Berichtszeitraum erhöhten sich die Abschreibungen von 798 Mio. EUR auf 832 Mio. EUR, was einer Zunahme von 34 Mio. EUR entspricht. Dies ist im Wesentlichen auf die Abschreibung von LTE-Frequenzlizenzen zurückzuführen, die 2010 erworben, aber erst seit dem 1. Juli 2011 genutzt werden. Weitere Informationen hierzu finden Sie in den Erläuterungen zu den immateriellen Vermögenswerten und Sachanlagen.

Finanzergebnis

Das Finanzergebnis belief sich im Neunmonatszeitraum zum 30. September 2012 auf 3 Mio. EUR. Dies entspricht einem Minus von 1 Mio. EUR gegenüber dem Vorjahreszeitraum 2011, in dem ein Finanzergebnis von 4 Mio. EUR erzielt wurde. Diese Entwicklung ist hauptsächlich auf zwei gegenläufige Effekte zurückzuführen.

Zum einen stieg der Zinsertrag in den ersten neun Monaten des Jahres 2012 überwiegend infolge höherer Barguthaben und Bestände gemäß der Cash-Pooling-Vereinbarung mit Telefónicas Finanzierungsgesellschaft (Telfisa Global B.V.).

Zum anderen stieg der Zinsaufwand infolge höherer Rückstellungen für Rückbau sowie durch höhere Zinsaufwendungen für externe und interne Kreditfazilitäten, die für den Börsengang benötigt wurden.

Steuern

Auf Grund abzugsfähiger temporärer Differenzen wird die Telefónica Deutschland im Jahr 2012 voraussichtlich kein positives zu versteuerndes Einkommen erzielen und insoweit keine Steuerzahlungen zu leisten haben. Der in den ersten neun Monaten 2012 ausgewiesene Ertragssteueraufwand bezieht sich daher vollständig auf Veränderungen bei den latenten Steuern.

1.4. Vermögens- und Finanzlage

1.4.1. Vermögenslage

Kombinierte Bilanz – strukturiert

in Millionen EUR

	Zum 30. September	Zum 31. Dezember		
	2012	2011	Differenz	% Veränd.
Immaterielle Vermögenswerte	4.079	4.364	(285)	(6,5)
Sachanlagen	3.024	3.119	(95)	(3,0)
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	1.142	1.010	132	13,0
Sonstige Vermögenswerte	1.376	4.522	(3.146)	(69,6)
Summe Vermögenswerte = Summe Eigen- und Fremdkapital	9.621	13.015	(3.395)	(26,1)
Langfristige verzinsliche Schulden	1.000	0	1.000	100,0
Kurzfristige verzinsliche Schulden	953	0	953	100,0
Rückstellungen	100	111	(10)	(9,3)
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	1.883	979	904	92,4
Rechnungsabgrenzungsposten	152	170	(18)	(10,8)
Eigenkapital	5.533	11.756	(6.223)	(52,9)

Immaterielle Vermögenswerte

Die immateriellen Vermögenswerte (einschließlich der Geschäfts- oder Firmenwerte) beliefen sich zum 30. September 2012 auf 4.079 Mio. EUR, verglichen mit 4.364 Mio. EUR zum 31. Dezember 2011. Im Berichtszeitraum ergaben sich Software-Zugänge in Höhe von 109 Mio. EUR und Abschreibungen im Umfang von 388 Mio. EUR. Dies führte im Wesentlichen zu einem Rückgang von 285 Mio. EUR.

Sachanlagen

Die Sachanlagen gingen um 95 Mio. EUR zurück, ausgehend von 3.119 Mio. EUR im Vorjahr, auf 3.024 Mio. EUR. Diese Veränderung ist hauptsächlich auf Zugänge in Höhe von 343 Mio. EUR zurückzuführen, die in erster Linie technische Anlagen und Maschinen (318 Mio. EUR) sowie Computer-Hardware (18 Mio. EUR) betreffen. Die Abschreibungen von 445 Mio. EUR erstrecken sich überwiegend auf technische Anlagen und Maschinen (353 Mio. EUR) und Computer-Hardware (22 Mio. EUR).

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen beliefen sich zum 30. September 2012 auf 1.142 Mio. EUR. Dies entspricht einer Zunahme von 132 Mio. EUR

gegenüber dem 31. Dezember 2011 (1.010 Mio. EUR), die in der normalen Geschäftstätigkeit begründet liegt.

Sonstige Vermögenswerte

Die sonstigen Vermögenswerte, die latenten Steuern, Vorräte, sonstige kurzfristige und langfristige finanzielle Vermögenswerte sowie Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente umfassen, gingen gegenüber dem Berichtsjahr 2011 (4.522 Mio. EUR) um 3.146 Mio. EUR zurück und beliefen sich am 30. September 2012 auf 1.376 Mio. EUR. Dieser Rückgang ist hauptsächlich auf die Aufhebung einer Kapitaleinzahlungsverpflichtung in Höhe von 2.886 Mio. EUR zurückzuführen. Weitere Informationen hierzu finden Sie in den Erläuterungen zu den Nettofinanzschulden.

Rückstellungen

Die Rückstellungen beliefen sich zum 30. September 2012 auf 100 Mio. EUR gegenüber 111 Mio. EUR im Berichtsjahr 2011. Dies entspricht einer Abnahme von 10 Mio. EUR. Diese Veränderung spiegelt zum einen eine Verringerung der kurzfristigen Rückstellungen um 22 Mio. EUR, verursacht durch die Inanspruchnahme einer Restrukturierungsrückstellung und zum anderen eine Zunahme der langfristigen Rückstellungen um 12 Mio. EUR wider. Ursächlich hierfür sind die höheren Rückbauverpflichtungen im Zusammenhang mit dem Netzausbau.

Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten/Rechnungsabgrenzungsposten

Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten/Rechnungsabgrenzungsposten stiegen in den ersten neun Monaten 2012 um 886 Mio. EUR auf 2.035 Mio. EUR (31. Dezember 2011: 1.149 Mio. EUR). Zu dieser Veränderung tragen in erster Linie erhaltene Vorauszahlungen in Höhe von 703 Mio. EUR für den Verkauf aller Anteile an der Telefónica Global Activities Holdings B.V. (früher Telefónica Chile Holding B.V.) bei. Des Weiteren stiegen die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen um 199 Mio. EUR. Dies liegt in der normalen Geschäftstätigkeit sowie in der Tatsache begründet, dass diese Position am Jahresende gemeinhin niedriger ausfällt.

Eigenkapital

Die Eigenkapitalveränderung von minus 6.223 Mio. EUR ist hauptsächlich auf drei Effekte zurückzuführen: Erstens wurde eine vorbörsliche Dividendenausschüttung von 7.186 Mio. EUR bestimmt, die an O2 (Europe) Limited in Höhe von 4.300 Mio. EUR ausbezahlt und in Höhe von 2.886 Mio. EUR durch Aufrechnung mit einer Forderung gegen O2 (Europe) Limited erfüllt wurde. Zweitens resultiert eine Zunahme von 854 Mio. EUR aus sonstigen Eigenkapitalveränderungen. Diese Eigenkapitalveränderungen betreffen Zahlungen

aus bestehenden Ergebnisabführungsverträgen mit Tochtergesellschaften, die nicht im Kombinierungskreis enthalten sind. Drittens wurde das Eigenkapital um das Gesamtergebnis der Periode in Höhe von 108 Mio. EUR erhöht. Ausführliche Informationen hierzu sind im verkürzten, kombinierten Zwischenabschluss für den Zeitraum von 1. Januar bis 30. September 2012 enthalten.

Nettofinanzschulden

Die unten stehende Tabelle zeigt die Zusammensetzung der Nettofinanzschulden.

In der rechts stehenden Tabelle wird die Entwicklung der einzelnen Komponenten der Nettofinanzschulden zum 30. September 2012 dargestellt. In den Spalten werden die Komponenten der Nettofinanzschulden aufgeführt. In den einzelnen Zeilen werden die Ursachen für die Zu- oder Abnahmen dieser Komponenten im Neunmonatszeitraum dargestellt.

Die Veränderung der Finanzverschuldung ist größtenteils auf Finanzierungsmaßnahmen zurückzuführen, die im dritten Quartal 2012 vorgenommen wurden. 5.628 Mio. EUR des Neunmonatseffekts in Höhe von 5.630 Mio. EUR resultieren aus Maßnahmen, die im dritten Quartal durchgeführt wurden.

Zusammensetzung der Nettofinanzschulden

in Millionen EUR

	Zum 30. September	Zum 31. Dezember		
	2012	2011	Differenz	% Veränd.
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	905	1.149	(244)	(21,2)
Liquidität	905	1.149	(244)	(21,2)
Kurzfristige finanzielle Forderungen	–	2.886	(2.886)	(100,0)
Kurzfristige verzinsliche Schulden	703	–	703	n.m.
Kurzfristiger Anteil langfristiger verzinslicher Schulden	250	–	250	n.m.
Sonstige kurzfristige Finanzschulden	5	5	(1)	(13,7)
Kurzfristige Finanzschulden	958	5	952	n.m.
Kurzfristige Nettofinanzschulden	53	(4.029)	4.082	n.m.
Langfristige verzinsliche Schulden	1.000	–	1.000	n.m.
Sonstige langfristige Schulden	6	6	(1)	(11,5)
Langfristige Finanzschulden	1.006	6	999	n.m.
Nettofinanzschulden	1.058	(4.023)	5.081	n.m.

Entwicklung der Nettofinanzschulden

in Millionen EUR

1. Januar bis 30. September 2012

	Vermögenswerte		Schulden		Nettofinanzschulden (1), (2)
	Zahlungsmittel und Zahlungsmittel- äquivalente	Kapital- einzahlungs- verpflichtung	Konzern- darlehen	Verbindlich- keiten aus Finanzie- rungsleasing	
Nettofinanzschulden zum 1. Januar 2012	1.149	2.886	0	12	(4.023)
OIBDA	936				
- CapEx	(452)				
= Operating Cash Flow	484				
+ Silent Factoring (3)	199				
+/- Sonstige Änderungen des Working Capital	(137)				
Veränderung Working Capital	62				
+/- Gewinne/Verluste aus dem Verkauf von Sachanlagen und andere Effekte	(1)				
+ Nettozinszahlung	3				
= Free Cash Flow vor Dividendenzahlungen	549	549			(549)
Finanzierungsmaßnahmen					
- Aufhebung der Kapitaleinzahlungsverpflichtung		(2.886)			2.886
- Vorbörsliche Dividendenzahlungen	(4.300)				4.300
+ Gesellschafterdarlehen (langfristig)	1.000		1.000		0
+ Gesellschafterdarlehen (kurzfristig)	250		250		0
+ Gesellschafterdarlehen (kurzfristig)	703		703		0
+ Gesellschaftereinzahlung (Unternehmensverkauf)	703				(703)
+ Gesellschaftereinzahlung (bestehende Ergebnisabführungsverträge)	854				(854)
+/- Veränderung der Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	(3)			(1)	1
Finanzierungsmaßnahmen	(793)	(2.886)	1.953	(1)	5.630
Nettofinanzschulden zum 30. September 2012	905	0	1.953	10	1.058

(1) Nettofinanzschulden sind im Falle eines Vermögenswerts mit einem negativen und im Falle einer Schuld mit einem positiven Vorzeichen dargestellt.

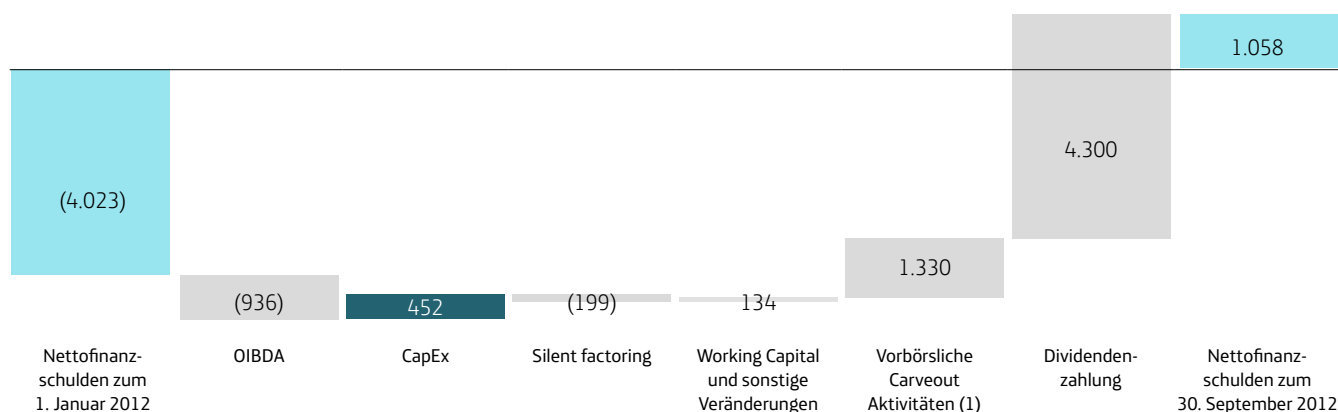
(2) Nettofinanzschulden sind als Konzerndarlehen plus Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing abzüglich der Zahlungsmittel und Zahlungsmittel-äquivalente und Einzahlungsverpflichtungen definiert.

(3) Voller Effekt des Silent Factoring i.H.v. 199 Mio. EUR (48 Mio. EUR durch Silent-Factoring-Abkommen im März 2012 und 151 Mio. EUR durch Silent-Factoring-Vereinbarung im September).

Die folgende Grafik veranschaulicht die Entwicklung der Nettofinanzschulden im Neunmonatszeitraum:

Entwicklung der Nettofinanzschulden

in Millionen EUR



- (1) Vorbörsliche Carveout Aktivitäten bestehen aus der Verrechnung einer Einzahlungsverpflichtung, dem Nettoeffekt aus Zahlungsvorgängen die aus der Aufhebung von Ergebnisabführungsverträgen mit den Carveout Gesellschaften G3G, Quam, TGS und TGR verbunden sind sowie dem Verkauf der Telefónica Global Activities Holding B.V.

Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente

Diese Position wurde vermindert um den Mittelabfluss aus der vorberechneten Dividendenzahlung in Höhe von 4.300 Mio. EUR im dritten Quartal sowie der Rückzahlung von Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing in Höhe von 3 Mio. EUR. Diese Position erhöhte sich um den Free Cash Flow im Neunmonatszeitraum (549 Mio. EUR) sowie um folgende Effekte im dritten Quartal: den Mittelzufluss aus der Aufnahme von Gesellschafterdarlehen (1.000 Mio. EUR, 250 Mio. EUR, 703 Mio. EUR), der erhaltenen Vorauszahlung für den Verkauf eines Unternehmens (703 Mio. EUR) sowie die Gesellschaftereinlagen (854 Mio. EUR).

Kapitaleinzahlungsverpflichtung

Die Position „kurzfristige finanzielle Forderungen“ zum 31. Dezember 2011 betrifft die Kapitaleinzahlungsverpflichtung in Höhe von 2.886 Mio. EUR. Diese Forderung wurde durch Aufrechnung mit der vorberechneten Dividendenverbindlichkeit in Höhe von 7.186 Mio. EUR im dritten Quartal aufgelöst.

Konzerndarlehen

Die Telefónica Germany GmbH & Co. OHG hat am 12. September 2012 zwei Darlehen über 703 Mio. EUR (bereits im Oktober zurückgezahlt) und 1.250 Mio. EUR bei der Telfisa Global B.V. als Kreditgeber aufgenommen. Der erste Darlehensbetrag in Höhe von 703 Mio. EUR ist in der Bilanzposition „kurzfristige Verbindlichkeiten gegenüber Banken“ enthalten. Das zweite Darlehen ist unter „langfristige Verbindlichkeiten gegenüber Banken“ (1.000 Mio. EUR) und „kurzfristiger Anteil der langfristigen Schulden“ (250 Mio. EUR) enthalten. Da sich die Schulden und Zahlungsmittel gleichzeitig erhöht haben, ergeben sich keine Auswirkungen auf die Nettofinanzschulden.

Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing

Die Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing sind in den Bilanzpositionen „Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten“ und „Sonstige langfristige Verbindlichkeiten“ enthalten. Diese sind um 1,5 Mio. EUR zurückgegangen.

1.4.2. Free Cash Flow

Ableitung des Cash Flows

in Millionen EUR

	1. Januar bis 30. September			
	2012	2011	Differenz	% Veränd.
OIBDA	936	833	103	12,4
- CapEx (1)	(452)	(373)	(79)	21,3
= Operating Cash Flow	484	461	24	5,1
+ Silent factoring (2)	199	-	199	n.m.
+/- Sonstige Änderungen des Working Capital	(137)	(300)	164	(54,5)
Veränderung Working Capital (3)	62	(300)	362	n.m.
+/- Gewinne/(Verluste) aus dem Verkauf von Sachanlagen und anderen Effekten	(1)	3	(4)	n.m.
+ Nettozinszahlung	3	6	(3)	(50,4)
= Free Cash Flow vor Dividendenzahlungen	549	170	379	n.m.
+/- Eigenkapitalveränderungen	(3.446)	(1)	(3.445)	n.m.
= Free Cash Flow nach Dividendenzahlungen	(2.897)	169	(3.066)	n.m.

(1)	CapEx (= Zugänge Sachanlagen + Zugänge immaterielle Vermögenswerte)	(452)	(373)
	Veränderung Verbindlichkeiten für getätigte Investitionen	42	(14)
	Veränderung CapEx accruals	(33)	(49)
	abzüglich zahlungsunwirksamer Zugang an geleastem Sachanlagevermögen/ immateriellen Vermögenswerten	0	(1)
	= Auszahlungen für Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte (Kapitalflussrechnung IAS 7)	= (443)	= (437)
(2)	Voller Effekt des Silent Factoring i.H.v. 199 Mio. EUR (48 Mio. EUR durch Silent Factoring Abkommen im März 2012 und 151 Mio. EUR durch Silent Factoring Vereinbarung im September)		
(3)	Veränderung des Working Capitals	62	(300)
	Veränderung Verbindlichkeiten für getätigte Investitionen	(42)	14
	Veränderung CapEx accruals	33	49
	abzüglich zahlungsunwirksamer Zugang an geleastem Sachanlagevermögen/ immateriellen Vermögenswerten	(0)	1
	= Veränderung des Working Capital (Kapitalflussrechnung IAS 7)	= 53	= (236)

Der Free Cash Flow vor Dividendenzahlungen erhöhte sich um 379 Mio. EUR und lag im Neunmonatszeitraum 2012 bei 549 Mio. EUR. Diese Steigerung ist auf zwei Effekte zurückzuführen. Zum einen erhöhte sich das OIBDA um 103 Mio. EUR auf 936 Mio. EUR. Zum anderen wurde durch das erfolgreiche Working-Capital-Management eine Verringerung des Working Capital und damit ein positiver Wertbeitrag erzielt. Unter anderem betrifft dies den Silent-Factoring-Effekt in Höhe von 199 Mio. EUR.

Die zahlungswirksamen Eigenkapitalveränderungen in Höhe von 3.446 Mio. EUR sind auf die Dividendenzahlung von 4.300 Mio. EUR an O2 (Europe) Limited zurückzuführen sowie in Höhe von 854 Mio. EUR auf den Mittelzufluss aus Ergebnisabführungsverträgen mit Tochtergesellschaften, die nicht im Kombinerungskreis enthalten sind.

2. Risiko- und Chancenmanagement

2.1. Risiken

Im folgenden Abschnitt werden die Risiken erläutert, die unsere Finanzlage, unsere Wettbewerbsfähigkeit oder unsere Fähigkeit zur Umsetzung der Zielvorgaben erheblich beeinträchtigen könnten. Unser Unternehmen kann durch andere oder zusätzliche Risiken beeinflusst werden, die uns gegenwärtig nicht bewusst sind oder die wir nicht als wesentlich erachten.

Rezessive Marktbedingungen in der Eurozone

Die Schuldenkrise in der Eurozone und der allgemeine konjunkturelle Abschwung in Teilen Europas, welcher unter anderem aus einem gesunkenen Verbrauchervertrauen, einem niedrigeren Bruttoinlandsprodukt sowie einer steigenden Arbeitslosigkeit und Unsicherheit resultiert, könnten die makroökonomischen Rahmenbedingungen in Deutschland negativ beeinträchtigen. Da wir ausschließlich in Deutschland aktiv sind, ist der Erfolg unseres Unternehmens eng mit dem Marktumfeld und der Stabilität der deutschen Wirtschaft verbunden und kann nicht durch die Entwicklungen in anderen Märkten kompensiert werden.

Die makroökonomischen Faktoren könnten die Wachstumsaussichten der deutschen Telekommunikationsbranche trüben und sich negativ auf die Verbreitung neuer Mehrwertdienste, den Sprach- und Datenverkehr, den ARPU, die Anzahl der Kunden und insbesondere der Geschäftskunden auswirken. Das rezessive Umfeld kann darüber hinaus dazu führen, dass die Zahlungsausfälle und/oder -verzögerungen unserer Kunden zunehmen, die Abwanderungsrate steigt und die Neukundengewinnung erschwert wird. Sofern die Verbraucherausgaben in Deutschland zurückgehen, einschließlich der Ausgaben für Telekommunikationsdienste und -produkte, könnte sich dies negativ auf unsere Kundenzahlen und Umsatzerlöse niederschlagen, da unsere Dienstleistungen von den Kunden eventuell nicht mehr als notwendig erachtet werden.

Wettbewerbsintensive Märkte und wechselnde Kundenanforderungen

Wir sind auf hart umkämpften Märkten aktiv, die sich durch kontinuierliche technologische Entwicklungen auszeichnen. Unser Unternehmen steht in einem zunehmenden Wettbewerb mit alternativen Telekommunikationsanbietern – darunter Kabelbetreiber, MVNOs (virtuelle Netzbetreiber) und Unternehmen für Unterhaltungselektronik – und konkurriert darüber hinaus mit alternativen Telekommunikationsdienstleistungen wie OTT (Over-The-Top). Um uns gegenüber diesen Unternehmen zu behaupten, müssen wir unsere Dienstleistungen und Produkte erfolgreich vermarkten und zur Verfügung stellen. Wir müssen auf die Geschäftsaktivitäten unserer Konkurrenten reagieren und technologische Änderungen, neue Kundenbedürfnisse und die allgemeinen wirtschaftlichen, politischen

und sozialen Bedingungen antizipieren. Wenn wir dies versäumen, kann dies unsere Fähigkeit zur Kundengewinnung und -bindung beeinträchtigen und unsere Finanzlage, unser Betriebsergebnis und unseren Cash Flow belasten.

Terminierungsentgelte im Mobilfunk (MTR)

Die vorläufige Entscheidung der Bundesnetzagentur vom 16. November 2012 hinsichtlich der Terminierungsentgelte im Mobilfunk könnte von der Europäischen Kommission geändert werden. Ebenso ist es möglich, dass weitere Kürzungen beschlossen werden. Die Entscheidung könnte auch von Drittparteien angefochten werden.

Technische Aspekte

Anhaltende oder wiederholte Störungen oder Schäden in unseren Mobilfunk- oder Festnetzen sowie in unseren technischen Anlagen könnten einen Kundenverlust oder Umsatzeinbußen zur Folge haben und kostspielige Reparaturen erfordern.

Sonstige Geschäftsrisiken

Der Erfolg unseres Unternehmens hängt von unserer Fähigkeit ab, neue technologische Entwicklungen und Kundenwünsche zu antizipieren und uns diesen anpassen zu können. Dies bezieht sich auch auf unsere Fähigkeit, die kontinuierliche Verfügbarkeit von Hardware und Smartphones sowie deren Kompatibilität mit unserem Mobilfunknetz zu gewährleisten. Wenn Auflagen und Verbote für Hardware-Angebote erlassen werden oder Inkompatibilitäten mit unserem Netz bestehen, kann dies unsere Fähigkeit zur Erzielung des erwarteten Kunden- und Umsatzwachstums beeinträchtigen.

Rechtliche Risiken

Wir könnten mit Klagen konfrontiert werden, die sich auf die Verletzung der geistigen Eigentumsrechte Dritter beziehen. Gleichermaßen sind wir möglicherweise nicht in der Lage, unsere eigenen Eigentumsrechte angemessen zu schützen.

Im Zuge unserer Geschäftstätigkeit sammeln und verarbeiten wir Kundendaten und andere personenbezogene Daten. Missbrauch oder Verlust dieser Daten könnten einen Verstoß gegen geltende Gesetze und Bestimmungen darstellen und Bußgelder, Reputationsverluste und die Abwanderung von Kunden zur Folge haben.

Finanzielle Risiken

Wir betreiben ein kapitalintensives Geschäft, das erhebliche Investitionen erforderlich macht. Wir haben ein umfangreiches Investitionsprogramm aufgelegt, für das auch in absehbarer Zukunft erhebliche Barmittel benötigt werden. Das Programm zielt unter anderem auf die Instandhaltung und Optimierung unseres Mobilfunk- und Festnetzes sowie auf weitere Investitionen für den Ausbau

der HSPA- (High-Speed Package Access) und 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- und Factoring-Vereinbarungen abgeschlossen. Es kann jedoch nicht gewährleistet 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 darüber hinaus von verschiedenen Faktoren beeinflusst werden, beispielsweise von Marktzensänderungen, 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.

Lieferantenausfälle

Als Mobilfunk- und Festnetzbetreiber und Anbieter von Telekommunikationsdiensten und -produkten sind wir (wie andere Unternehmen aus der Branche auch) von wenigen Hauptlieferanten abhängig. 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 Ausbau des Netzes und die Ausbaupläne gefährden, was sich wiederum nachteilig auf unser Unternehmen und das Ergebnis aus der betrieblichen Geschäftstätigkeit auswirken könnte.

Das Auftreten der oben genannten Risiken könnte unsere Geschäftstätigkeit, unsere Finanzlage und unser Ergebnis aus der betrieblichen Geschäftstätigkeit erheblich belasten.

Unvorhergesehene Ereignisse könnten Vermögensschäden nach sich ziehen, wenn sich unser Versicherungsschutz als unzureichend herausstellen sollte.

2.2. Chancen

Wachstum des deutschen Marktes

Deutschland zählt zu den größten Telekommunikationsmärkten in Europa und konnte im Jahr 2011 ein Umsatzaufkommen aus Telekommunikationsdiensten in Höhe von 47,9 Mrd. EUR verzeichnen. Wir sind der Ansicht, dass wir aufgrund unserer Marktstellung und Größe (am 30. September 2012 haben wir rund 25,3 Millionen Anschlüsse betreut) die erwarteten Wachstumschancen nutzen können, die einer der größten Telekommunikationsmärkte Europas bereithält. Dies gilt insbesondere im Hinblick auf mobile Datendienste.

Die zunehmenden Verbraucherausgaben auf dem deutschen Markt für mobile Telekommunikationsdienste werden teilweise von der verstärkten Nutzung von Smartphones und digitalen Trends angetrieben. Der deutsche Markt hält im Datensegment ein beträchtliches Aufhol- und Wachstumspotenzial bereit. Im Vergleich zu anderen entwickelten Märkten in Westeuropa ist die Smartphone-Penetration mit 32,7% relativ gering und auch der Gesamt-ARPU für Daten fällt mit 5,60 EUR im Jahr 2011 verhältnismäßig niedrig aus.

(Quelle: Yankee Group Research)

Chancen im mobilen Datengeschäft

Um unser Wachstum im Mobilfunksegment aufrechtzuerhalten – das in den kommenden Jahren voraussichtlich unser wichtigster Wachstumstreiber sein wird – möchten wir unseren strategischen Schwerpunkt weiterhin auf die Bereitstellung von Mobilfunkdienstleistungen für Smartphone-Nutzer legen, die normalerweise einen nachhaltigen und überdurchschnittlich hohen ARPU generieren.

Unsere anfängliche Fokussierung auf das mobile Datengeschäft hat bereits zu einer erfolgreichen Monetisierung des gestiegenen Datenaufkommens geführt. Wir sind davon überzeugt, dass Deutschland in diesem Bereich ein beträchtliches Wachstumspotenzial bietet, da die Smartphone-Penetration relativ gering ist und die Nachfrage nach neu entwickelten digitalen Medien deutlich zugenommen hat. Da Smartphone-Nutzer das Internet und verschiedene digitale Medien zunehmend über ihre Geräte abrufen, beabsichtigen wir, unsere große und wachsende Kundenbasis im Smartphone-Bereich zu nutzen, um die Umsatzerlöse im mobilen Datengeschäft zu steigern.

Darüber hinaus sind wir der Ansicht, dass wir über die richtigen Assets verfügen, um am zukünftigen Wachstum im mobilen Datengeschäft teilzuhaben. Nach dem Erwerb zusätzlicher Frequenzen, insbesondere im 800-MHz-Band, haben wir mit dem Aufbau einer neuen Generation von Netzen begonnen, die auf der neuen LTE-Technologie basiert. Diese Investition wird uns weitere Chancen im Datensegment eröffnen.

Nachfrage nach konvergenten Produkten

Wir gehen davon aus, dass die Nachfrage nach konvergenten Produktangeboten steigen wird. Deshalb möchten wir auch weiterhin Kunden gewinnen, indem wir das Potenzial konvergenter Produkte voll ausschöpfen. Dies möchten wir anhand von ermäßigten Grundgebühren und Community-Optionen zu den Tarifen erreichen, welche kostenlose Sprach- und Messaging-Dienste zwischen einem Festnetzanschluss und allen Mobilfunkgeräten eines Haushalts ermöglichen. Wir glauben, dass wir mit unserer Konvergenzstrategie unser Wachstum im Mobilfunk schützen, die Rentabilität unserer Festnetzdienste erhöhen und die Abwanderungsrate senken können. Zusätzliche Chancen sehen wir darin, unseren Kunden High-Speed-Breitband-Anschlüsse anzubieten, die auf den Wholesale-Plattform-Angeboten unserer Wettbewerber basieren.

Geschäftskundensegmente und Wholesale-Märkte

Wir möchten erreichen, dass unsere Kernmarke O₂ von unseren Kunden stärker als Marke für Geschäftskunden wahrgenommen wird. Mit der Bereitstellung von Managed Services, die wir als wesentliche Wachstumstreiber im deutschen Telekommunikationsmarkt betrachten, können Marktanteile bei größeren Geschäftskunden hinzugewonnen werden. Managed Services umfassen auch das WAN-, LAN- und PBX-Management. Darüber hinaus möchten wir unser Produktportfolio für Geschäftskunden mit ausgewählten Cloud-, Sicherheits- und IT-Beratungsdiensten ergänzen.

Mit spezialisierten und maßgeschneiderten Diensten für Großkunden möchten wir unsere Umsatzerlöse erhöhen und unsere Margen verbessern. Wir bieten unseren Wholesale-Partnern ein umfangreiches Portfolio aus Mobilfunk- und Festnetzdiensten, damit diese ihre Endkunden bedienen können. Auf diese Weise können wir unsere Reichweite ausbauen und Größenvorteile nutzen.

Digitale Innovation

Um unsere starke Position auf dem deutschen Markt für Mobilfunkdienstleistungen voll auszuschöpfen und zusätzliche Wachstumschancen zu monetarisieren, haben wir kürzlich digitale Innovationen in den Bereichen Financial Services (z.B. mobile Bezahlsysteme), Werbedienstleistungen, Kommunikation (z.B. TU Me), M2M (z.B. Flottenmanagement) und Sicherheit (z.B. Sicherheitslösungen für Smartphones) eingeführt oder planen die Einführung dieser Innovationen. Sie wurden oder werden in erster Linie gemeinsam mit Telefónica Digital entwickelt.

3. Ereignisse nach dem Berichtszeitraum

Informationen über die Ereignisse nach dem Berichtszeitraum sind dem Abschnitt „Ereignisse nach dem Berichtszeitraum“ zu entnehmen, der im verkürzten, kombinierten Zwischenabschluss für den Zeitraum von 1. Januar bis 30. September 2012 enthalten ist.

4. Ausblick der Telefónica Deutschland Holding AG bis zum 31. Dezember 2012

4.1. Wirtschaftsausblick

Wir erwarten, dass die Wirtschaftsentwicklung in Deutschland bis Ende 2012 stabil bleibt. 2013 wird sich das positive Wirtschaftswachstum in Deutschland voraussichtlich fortsetzen (mit einem BIP-Wachstum von etwa 0,6% im Jahr 2013). Die Kaufbereitschaft der Konsumenten ist auf einem hohen Niveau, und laut der GfK steigt das Konsumklima weiter an. Diese Indikatoren werden von stabilen Arbeitsmarktzahlen, einer insgesamt positiven Lohn- und Gehaltsentwicklung und einer niedrigen Inflation gestützt. Die anhaltende Unsicherheit über die zukünftigen Entwicklungen im Bankensektor und das historisch niedrige Zinsniveau stellen nicht die besten Voraussetzungen zum Sparen dar. Stattdessen tendieren die Verbraucher dazu, ihr Geld in den Konsum anstatt in Bankeinlagen zu investieren.

(Quelle: Economist Intelligence Unit, Europäische Kommission, DataStream und Pressemitteilung der GfK zum Konsumklima, Oktober 2012)

4.2. Markterwartungen

Deutschland zählt zu den größten Telekommunikationsmärkten in Europa. Die erwarteten Umsätze aus Telekommunikationsdiensten sollen sich im Jahr 2012 auf 48,5 Mrd. EUR belaufen.

(Quelle: Yankee Group Research)

Das Marktwachstum wurde hauptsächlich vom Mobilfunksegment getrieben, das erheblich vom mobilen Datengeschäft und der verstärkten Nutzung von Smartphones und Tablets profitierte. Wir gehen davon aus, dass die kommende Weihnachtssaison ein Wachstumstreiber für diese Geräte und folglich auch für mobile Daten sein wird. Es wird erwartet, dass der Marktumsatz für Mobilfunkdienstleistungen 2012 um rund 2% gegenüber dem Vorjahr steigen wird.

(Quelle: Yankee, veröffentlichte Finanzinformationen der Deutschen Telekom, Vodafone und E-Plus)

4.3. Erwartungen der Gruppe

Der Mobilfunk ist und wird weiterhin unser Kerngeschäft darstellen (weitere Informationen über unsere strategischen Prioritäten finden Sie im Abschnitt 1.2.3.). In den kommenden Jahren möchten wir besser als der Markt abschneiden und unseren Anteil an den Marktumsätzen aus Mobilfunkdienstleistungen erhöhen. Gemäß unserer Erwartungen sollte sich das Umsatzwachstum im Bereich Mobilfunk-Hardware voraussichtlich kurzfristig fortsetzen und dabei großen Schwankungen unterliegen, die unter anderem in der Einführung neuer Geräte und der Mischung von Gerätetypen begründet liegen. Auch wenn das Festnetzgeschäft für uns kein Wachstumstreiber ist, sorgt es dennoch mit dem Angebot konvergenter Produkte für eine Stärkung unseres Mobilfunkgeschäfts.

Wir haben eine Reihe von Kostensenkungsmaßnahmen eingeführt, die gemeinsam mit unserer starken Umsatzentwicklung zur Erhöhung unserer Margen beigetragen haben. Mittelfristig möchten wir anhand von Skaleneffekten und Effizienzsteigerungen eine weitere Verbesserung unserer OIBDA-Marge erreichen.

Im Hinblick auf Investitionen werden die Jahre 2013 und 2014 entscheidend für den Ausbau unseres LTE-Netzes sein. Wir rechnen jedoch nicht damit, dass die Investitionen höher ausfallen werden als im Jahr 2010, in dem wir unsere 3G-Kapazitäten ausgerollt haben. Danach werden sich die Investitionen voraussichtlich wieder auf einem niedrigeren Niveau einpendeln.

In den drei Monaten bis Dezember 2012 wird unsere Umsatzentwicklung vermutlich von einer 45-prozentigen Kürzung der Terminierungsentgelte im Mobilfunk ab dem 1. Dezember 2012 belastet, die von der Bundesnetzagentur am 16. November 2012 angekündigt wurde. Zwischen Januar und September 2012 machten die Terminierungsentgelte für eingehende Anrufe im Mobilfunknetz etwa 7% unserer Umsatzerlöse aus Mobilfunkdienstleistungen aus, wobei die Zusammenschaltungskosten (interconnection costs) hiervon etwas weniger betroffen sind. Deshalb gehen wir davon aus, dass dies keinen oder nur einen geringfügig negativen Einfluss auf unsere Profitabilität haben wird.

5. Wesentliche Geschäfte mit nahestehenden Unternehmen und Personen

Informationen über wesentliche Geschäfte mit nahestehenden Unternehmen und Personen sind dem Abschnitt „Nahestehende Unternehmen und Personen“ zu entnehmen, der im verkürzten, kombinierten Zwischenabschluss für den Zeitraum von 1. Januar bis 30. September 2012 enthalten ist.

Verkürzter, kombinierter Zwischenabschluss

für den Zeitraum von 1. Januar bis 30. September

Kombinierte Gewinn- und Verlustrechnung

in Tausend EUR

	Note	1. Januar bis 30. September		1. Juli bis 30. September	
		2012	2011	2012	2011
Umsatzerlöse	7	3.870.768	3.705.369	1.316.970	1.265.615
Sonstige Erträge		45.256	45.244	14.978	13.306
Materialaufwand und bezogene Leistungen		(1.568.561)	(1.476.746)	(542.959)	(500.776)
Personalaufwand		(337.187)	(328.246)	(110.977)	(103.838)
Sonstige Aufwendungen		(1.074.074)	(1.112.481)	(338.959)	(372.913)
Betriebsergebnis vor Abschreibungen (OIBDA)		936.202	833.140	339.053	301.394
Abschreibungen		(832.196)	(798.219)	(284.448)	(288.544)
Betriebsergebnis (OI)		104.006	34.921	54.605	12.850
Finanzerträge		13.097	9.866	3.271	3.977
Fremdwährungsgewinne		590	585	266	(1)
Finanzaufwendungen		(9.633)	(6.577)	(5.031)	(2.519)
Fremdwährungsverluste		(1.247)	(352)	(157)	(29)
Finanzergebnis		2.807	3.522	(1.651)	1.428
Ergebnis vor Steuern		106.813	38.443	52.954	14.278
Ertragsteuern		1.537	(1.813)	254	(236)
Periodenergebnis		108.350	36.630	53.208	14.042
Ergebnis je Aktie					
Unverwässertes Ergebnis je Aktie (EUR)	8	0,10	0,03	0,05	0,01

Kombinierte Bilanz

in Tausend EUR

Aktiva	Note	Zum 30. September	Zum 31. Dezember
		2012	2011
A) Langfristige Vermögenswerte		7.521.635	7.900.175
Geschäfts- oder Firmenwerte		705.576	705.576
Immaterielle Vermögenswerte		3.373.020	3.658.137
Sachanlagen		3.023.909	3.118.869
Sonstige langfristige finanzielle Vermögenswerte		5.560	5.560
Latente Steuern		413.570	412.033
B) Kurzfristige Vermögenswerte		2.099.162	5.115.173
Vorräte		52.217	70.429
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen		1.142.002	1.010.279
Sonstige kurzfristige finanzielle Vermögenswerte		–	2.885.897
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	5	904.943	1.148.568
Summe Aktiva (A+B)		9.620.797	13.015.348

Passiva	Note	Zum 30. September	Zum 31. Dezember
		2012	2011
A) Eigenkapital		5.533.101	11.756.290
Auf die Telefónica Germany-Gruppe entfallendes Nettovermögen		5.531.756	11.754.945
Sonstige Eigenkapitalbestandteile		1.345	1.345
Gesamtes, auf die Telefónica Germany-Gruppe entfallendes, Eigenkapital		5.533.101	11.756.290
B) Langfristige Schulden		1.086.115	75.289
Langfristige verzinsliche Schulden	5	1.000.000	–
Sonstige langfristige Verbindlichkeiten	6	5.613	6.342
Langfristige Rückstellungen		80.502	68.947
C) Kurzfristige Schulden		3.001.581	1.183.769
Kurzfristige verzinsliche Schulden	5	953.000	–
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	6	984.449	785.580
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	6	892.792	186.714
Kurzfristige Rückstellungen		19.767	41.609
Rechnungsabgrenzungsposten		151.573	169.866
Summe Passiva (A+B+C)		9.620.797	13.015.348

Kombinierte Gesamtergebnisrechnung

in Tausend EUR

	1. Januar bis 30. September	
	2012	2011
Periodenergebnis	108.350	36.630
Sonstiges Ergebnis der Periode		
Gewinne/(Verluste) aus der Bewertung als zur Veräußerung verfügbarer finanzieller Vermögenswerte	–	169
Ertragsteuerliche Auswirkung	–	(54)
	–	115
Versicherungsmathematische Gewinne/(Verluste) und Effekte aus der Aktivierungsübergrenze bei leistungsorientierten Pensionsplänen	–	(3.116)
Ertragsteuerliche Auswirkung	–	996
	–	(2.120)
Summe sonstiges Ergebnis der Periode	–	(2.005)
Gesamtergebnis in der Periode	108.350	34.625

Kombinierte Eigenkapitalveränderungsrechnung

in Tausend EUR

	Auf die Telefónica Germany- Gruppe entfallendes Nettovermögen	Sonstige Eigenkapital- bestandteile/ Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte	Summe Eigenkapital
Stand am 1. Januar 2012	11.754.945	1.345	11.756.290
Periodenergebnis	108.350	–	108.350
Gesamtergebnis	108.350	–	108.350
Vorbörsliche Dividende	(7.185.897)	–	(7.185.897)
Sonstige Eigenkapitalveränderungen	854.358	–	854.358
Stand am 30. September 2012	5.531.756	1.345	5.533.101
Stand am 1. Januar 2011	11.420.119	1.192	11.421.311
Periodenergebnis	36.630	–	36.630
Sonstiges Ergebnis der Periode	(2.120)	115	(2.005)
Gesamtergebnis	34.510	115	34.625
Sonstige Eigenkapitalveränderungen	(1.114)	–	(1.114)
Stand am 30. September 2011	11.453.515	1.307	11.454.822

Kombinierte Kapitalflussrechnung

in Tausend EUR

1. Januar bis 30. September

	2012	2011
Periodenergebnis	108.350	36.630
Überleitung von Periodenergebnis und Mittelzufluss/-abfluss aus laufender Geschäftstätigkeit		
Finanzergebnis	(3.464)	(3.289)
Verluste aus dem Verkauf von Vermögenswerten	(4)	(272)
Ertragsteuerergebnis	(1.537)	1.813
Abschreibungen	832.196	798.219
Veränderung bei Vermögenswerten und Schulden		
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	(131.723)	31.688
Vorräte	18.211	19.063
Sonstige kurzfristige Vermögenswerte	262	(3.160)
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	194.626	(132.083)
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten und Rückstellungen	(40.135)	(118.784)
Sonstige langfristige Vermögenswerte und Schulden	11.554	(32.279)
Erhaltene Zinsen	9.901	7.667
Gezahlte Zinsen	(6.700)	(1.218)
Mittelzufluss/-abfluss aus laufender Geschäftstätigkeit	991.537	603.995
Erlöse aus dem Verkauf von Sachanlagen und immateriellen Vermögenswerten	4	3.230
Auszahlungen für Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte	(442.571)	(437.196)
Mittelzufluss/-abfluss aus Investitionstätigkeit	(442.567)	(433.966)
Einzahlungen in das Eigenkapital	922.386	–
Rückzahlungen aus dem Eigenkapital	(68.028)	(1.114)
Aufnahme von Darlehen/Schulden	2.656.000	–
Tilgung von Darlehen/Schulden	(2.953)	(2.799)
Dividendenzahlungen	(4.300.000)	–
Mittelzufluss/-abfluss aus Finanzierungstätigkeit	(792.595)	(3.913)
Veränderung der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	(243.625)	166.116
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zu Beginn des Berichtszeitraums	1.148.568	188.965
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente am Ende des Berichtszeitraums	904.943	355.081

Ausgewählte erläuternde Anhangangaben

zum verkürzten, kombinierten Zwischenabschluss
für den Zeitraum von 1. Januar bis 30. September

I. Erhebliche Ereignisse und Geschäftsvorfälle

Formwechsel

Zum 26. September 2012 hat die Telefónica Germany Verwaltungs GmbH mit Firmensitz am Georg-Brauchle-Ring 23-25, 80992 München, den Firmennamen und die Rechtsform in Telefónica Deutschland Holding AG geändert.

Gründung einer neuen Gesellschaft

Die Telefónica Germany GmbH & Co. OHG gründete im Juli 2012 per Gesellschaftervertrag die Wayra Deutschland GmbH. Der Eintrag ins Handelsregister erfolgte am 24. Juli 2012 mit einem Stammkapital von 25 Tsd. EUR.

Kapitaleinzahlungsverpflichtung

Am 28. März 2003 bzw. 30. April 2004 ging die O2 (Europe) Limited eine Kapitaleinzahlungsverpflichtung gegenüber der Telefónica Deutschland Holding AG (ehemals „Telefónica Germany Verwaltungs GmbH“; ehemals „O₂ Germany Verwaltungs GmbH“) ein, wonach sich die O2 (Europe) Limited verpflichtete, freiwillige Gesellschaftereinlagen in Höhe von 4.650.000 Tsd. EUR bzw. 500.000 Tsd. EUR in die Telefónica Deutschland Holding AG einzubringen. Diese Beträge waren auf erste Anforderung durch Telefónica Deutschland Holding AG zu zahlen und die Verpflichtungen waren zeitlich unbefristet. Bis zum 31. Dezember 2011 erbrachte die O2 (Europe) Limited im Rahmen dieser Einzahlungsverpflichtung Bareinzahlungen in Höhe von 2.264.104 Tsd. EUR.

Am 13. September 2012 wurde diese Kapitaleinzahlungsverpflichtung durch die O2 (Europe) Limited und die Telefónica Deutschland Holding AG aufgehoben. Die aus der Kapitaleinzahlungsverpflichtung resultierende und noch ausstehende Forderung der Telefónica Deutschland Holding AG gegenüber der O2 (Europe) Limited in Höhe von 2.885.897 Tsd. EUR wurde gegen das Eigenkapital verrechnet und in der Eigenkapitalveränderungsrechnung als Ausschüttung an die Aktionäre dargestellt.

Kapitalerhöhungsbeschluss

Am 18. September erhöhte die O2 (Europe) Limited das gezeichnete Kapital der Telefónica Deutschland Holding AG gegen Sacheinlage von 1.116.945.300 EUR um 100 EUR auf 1.116.945.400 EUR. Die Erhöhung des gezeichneten Kapitals erfolgte durch die Herausgabe neuer Aktien mit einem Nominalwert von insgesamt 100 EUR, die von der O2 (Europe) Limited gezeichnet wurden. Die Sachkapitalerhöhung wurde vollständig durch Einbringung sämtlicher Anteile an der Telefónica Germany Management GmbH in die Telefónica Deutschland Holding AG vollzogen.

Genehmigtes Aktienkapital

Die Telefónica Deutschland Holding GmbH verfügt über genehmigtes Kapital, das es der Gesellschaft erlaubt, das gezeichnete Kapital bis zum September 2017 um einen Nominalbetrag von bis zu 558.472.700 EUR durch Ausgabe neuer nennwertloser Namensaktien zu erhöhen.

Finanzierungsvereinbarungen

Die Telefónica Germany GmbH & Co. OHG verfügt über nicht in Anspruch genommene Kreditlinien mit einer Laufzeit von über einem Jahr in einem Gesamtvolumen von 710 Mio. EUR. Als Kreditnehmer schloss die Telefónica Germany GmbH & Co. OHG im August und September 2012 mit verschiedenen Banken Vereinbarungen über revolvingierende Kreditfazilitäten ab.

Vorbörsliche Dividendenausschüttung

Die Telefónica Deutschland Holding AG setzte am 14. September 2012 eine vorbereitende Dividendenausschüttung an die O2 (Europe) Limited in Höhe von 7.186 Mio. EUR fest, die sich aus einer Bardividende in Höhe von 4.300 Mio. EUR und der Aufhebung der Kapitaleinzahlungsverpflichtung in Höhe von 2.886 Mio. EUR zusammensetzt.

Darlehensaufnahme bei Telfisa Global B.V.

Die Telefónica Germany GmbH & Co. OHG hat zum 12. September 2012 bei der Telfisa Global B.V. als Kreditgeber Darlehensverträge über 703 Mio. EUR und 1.250 Mio. EUR abgeschlossen.

Zahlungen aus und Aufhebung von Ergebnisabführungsverträgen

Bis zum 30. September 2012 wurden alle bestehenden Ergebnisabführungsverträge zwischen der Telefónica Germany GmbH & Co. OHG und der Group3G UMTS Holding GmbH, der Quam GmbH, der Telefónica Global Services GmbH sowie der Telefónica Global Roaming GmbH aufgehoben. Vor der Aufhebung wurden die folgenden Gewinn- oder Verlustübernahmezahlungen geleistet:

Am 12. September 2012 zahlte die Telefónica Global Services GmbH im Rahmen des Ergebnisabführungsvertrages 317.098.145 EUR für das Geschäftsjahr 2011 an die Telefónica Germany GmbH & Co. OHG. Für das Geschäftsjahr 2012 wurden an die Telefónica Germany GmbH & Co. OHG Vorauszahlungen auf den erwarteten Jahresüberschuss in Höhe von 233.746.354 EUR geleistet.

Am 12. September 2012 führte die Telefónica Global Roaming GmbH einen Gewinn für das Geschäftsjahr 2012 in Höhe von 146.372.899 EUR an die Telefónica Germany GmbH & Co. OHG ab.

Am 23. August 2012 zahlte die Telefónica Germany GmbH & Co. OHG an die Group3G UMTS Holding GmbH zur Übernahme von Verlusten 67.529.724 EUR.

Am 23. August 2012 führte die Quam GmbH Gewinn in Höhe von 20.928.712 EUR an die Telefónica Germany GmbH & Co. OHG ab.

Am 9. August 2012 führte die Telefónica Global Services GmbH Gewinn für das Geschäftsjahr 2010 in Höhe von 40.000.000 EUR an die Telefónica Germany GmbH & Co. OHG ab.

Am 9. August 2012 führte die Telefónica Global Roaming GmbH Gewinn für das Geschäftsjahr 2011 in Höhe von 163.836.038 EUR an die Telefónica Germany GmbH & Co. OHG ab.

Insgesamt ergab sich aus der Aufhebung der Ergebnisabführungsverträge ein Nettobetrag von 854.452 Tsd. EUR, der in der kombinierten Eigenkapitalveränderungsrechnung in der Position „Sonstige Eigenkapitalveränderungen“ enthalten ist.

Übertragung von Gesellschaften

Mit Wirkung zum 14. September 2012 übertrug die Telefónica Germany GmbH & Co. OHG sämtliche Anteile an der Group3G UMTS Holding GmbH und derer Tochtergesellschaften an ihre Tochtergesellschaft Telefónica Global Activities Holdings B.V. (früher Telefónica Chile Holding B.V.).

Am 18. September 2012 übertrug die Telefónica Germany GmbH & Co. OHG sämtliche Anteile an der Telefónica Global Services GmbH und deren Tochtergesellschaften an die Telefónica Global Activities Holdings B.V..

II. Weitere Angaben

1. Hintergrund und Zweck

Ende Mai 2012 gab die Telefónica S.A., Madrid, Spanien („Telefónica“) ihre Absicht bekannt, die Telefónica Germany-Gruppe, die Telefónicas Deutschlandgeschäft enthält, an der Börse zu notieren. Entsprechend Nr. 809/2004 der Europäischen Prospektverordnung beinhaltet der durch die Telefónica Germany-Gruppe veröffentlichte Prospekt historische Finanzinformationen, die die letzten drei Geschäftsjahre, d.h. das am 31. Dezember 2011 abgeschlossene Geschäftsjahr sowie die beiden vorangegangenen, am 31. Dezember 2010 bzw. 2009 abgeschlossenen Geschäftsjahre, umfassen. Darüber hinaus wurde aufgrund des beabsichtigten Börsenzulassungstermins gemäß Nr. 809/2004 Annex I 20.6.2 der Europäischen Prospektverordnung ein verkürzter, kombinierter Zwischenabschluss für den Zeitraum von 1. Januar bis 30. Juni 2012 erstellt. Zum Zeitpunkt der Veröffentlichung dieses Dokuments war die Zulassung zum regulierten Markt erteilt und der Handel an der Börse aufgenommen. Die regulatorischen Anforderungen des Prime Standards (FWB Frankfurter Wertpapier Börse) schreiben eine Quartalsberichterstattung unter Verwendung derselben Grundsätze wie bei der halbjährlichen Zwischenberichterstattung vor.

Der Zweck dieses verkürzten, kombinierten Zwischenabschlusses ist die Erläuterung erheblicher Ereignisse und Geschäftsvorfälle, die im Berichtszeitraum eingetreten sind.

Die Telefónica Deutschland Holding AG (früher „Telefónica Germany Verwaltungs GmbH“) bildet zusammen mit dem im Anhang zum kombinierten Jahresabschluss für das zum 31. Dezember 2011 abgeschlossene Geschäftsjahr beschriebenen Kombinerungskreis die Telefónica Germany-Gruppe.

2. Darstellung des verkürzten, kombinierten Zwischenabschlusses

Unter Berücksichtigung der bei der Erstellung eines verkürzten, kombinierten Zwischenabschlusses für den Zeitraum von 1. Januar bis 30. September 2012 zu beachtenden Besonderheiten, die im kombinierten Jahresabschluss für das zum 31. Dezember 2011 abgeschlossene Geschäftsjahr dargestellt sind, wurde der verkürzte, kombinierte Zwischenabschluss in Übereinstimmung mit International Accounting Standard (IAS) 34 Zwischenberichterstattung erstellt. Dementsprechend enthält er nicht sämtliche Informationen und Angaben, die in einem vollständigen kombinierten Jahresabschluss erforderlich sind und sollte deshalb in Verbindung mit dem kombinierten Jahresabschluss für das zum 31. Dezember 2011 abgeschlossene Geschäftsjahr gelesen werden.

Der vorliegende verkürzte, kombinierte Zwischenabschluss wurde durch den Vorstand der Telefónica Deutschland Holding AG (früher „Telefónica Germany Verwaltungs GmbH“) am 26. November 2012 genehmigt.

Sofern nichts anderes angegeben ist, sind die Zahlen in diesem verkürzten, kombinierten Zwischenabschluss in Tausend Euro und gerundet dargestellt. Für weitere Informationen sei auf die „Basis of preparation“ im kombinierten Jahresabschluss für das zum 31. Dezember 2011 abgeschlossene Geschäftsjahr verwiesen.

Die Erstellung des verkürzten, kombinierten Zwischenabschlusses verlangt vom Vorstand, Beurteilungen und Schätzungen abzugeben sowie Annahmen zu treffen, die sowohl die Anwendung der Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze betreffen als auch die Höhe der berichteten Beträge der Vermögenswerte und Schulden bzw. Erträge und Aufwendungen beeinflussen. Tatsächliche Beträge können von diesen Schätzungen abweichen.

Bei der Erstellung dieses verkürzten, kombinierten Zwischenabschlusses entsprachen die seitens des Managements getroffenen wesentlichen Ermessensausübungen bei der Anwendung der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden der Gruppe sowie die Hauptursachen für Schätzunsicherheiten denen des kombinierten Jahresabschlusses für das zum 31. Dezember 2011 abgeschlossene Geschäftsjahr.

3. Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze

Bei der Erstellung des verkürzten, kombinierten Zwischenabschlusses für den am 30. September 2012 endenden Berichtszeitraum wurden die gleichen Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze angewendet, die auch bei der Erstellung des kombinierten Jahresabschlusses für das zum 31. Dezember 2011 abgeschlossene Geschäftsjahr zu Grunde gelegt wurden.

4. Vergleichsinformationen

Im vorliegenden verkürzten, kombinierten Zwischenabschluss dargestellte Vergleichswerte beziehen sich auf die am 30. September 2012 bzw. 2011 abgeschlossenen Neunmonatszeiträume, mit Ausnahme der kombinierten Bilanz, bei der die Informationen zum 30. September 2012 und 31. Dezember 2011 verglichen werden.

Es gab keine Änderung im Kombinierungskreis oder bei den Kombinierungsmethoden.

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

Die wesentlichen Geschäftsvorfälle, die die Vergleichbarkeit der kombinierten Finanzinformationen für den am 30. September 2012 abgeschlossenen Neunmonatszeitraum beeinträchtigen, werden im Folgenden beschrieben.

5. Nahestehende Unternehmen und Personen

Transaktionen mit der Telefónica-Gruppe

Der verkürzte, kombinierte Zwischenabschluss beinhaltet Transaktionen zwischen der Telefónica Germany-Gruppe und der Telefónica-Gruppe (Telefónica S.A. sowie deren mittel- und unmittelbare Tochtergesellschaften, ohne die Telefónica Germany-Gruppe), gemeinschaftlich geführte und assoziierte Unternehmen der Telefónica-Gruppe sowie gemeinschaftlich geführte Unternehmen der Telefónica Germany-Gruppe. Transaktionen der Telefónica Germany-Gruppe mit „sonstigen Telefónica Gesellschaften in Deutschland“ sind als Transaktionen mit nahestehenden Unternehmen klassifiziert. Im kombinierten Jahresabschluss zum am 31. Dezember 2011 abgeschlossenen Geschäftsjahr der Telefónica Germany-Gruppe ist ein Verzeichnis enthalten, in dem „sonstige Telefónica Gesellschaften in Deutschland“ dargestellt sind.

Wesentliche Geschäftsvorfälle in den Neunmonatszeiträumen bis 30. September 2012 und 30. September 2011 sind wie folgt:

	Umsatzerlöse aus dem Verkauf von Waren und Dienstleistungen, sonstige Erträge und andere Transaktionen		Aufwendungen aus dem Kauf von Waren und Dienstleistungen, sonstige Aufwendungen und andere Transaktionen	
	1. Januar bis 30. September		1. Januar bis 30. September	
	2012	2011	2012	2011
in Tausend EUR				
Telefónica-Gruppe	1.110.960	36.125	(101.740)	(75.264)

Der Anstieg bei den Umsatzerlösen aus dem Verkauf von Waren und Dienstleistungen, sonstigen Erträgen und anderen Transaktionen mit nahestehenden Unternehmen ist im Wesentlichen auf Gewinnabführungen von der Telefónica Global Services GmbH und der Telefónica Global Roaming GmbH zurückzuführen.

Forderungen und Verbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Unternehmen wurden an den entsprechenden Bilanzstichtagen mit den folgenden Beträgen angesetzt:

	Zum 30. September	Zum 31. Dezember
in Tausend EUR	2012	2011
Forderungen gegenüber Telefónica-Gruppe	894.385	4.031.433
davon:		
aus Cash-Pooling	884.913	1.141.097
aus finanziellen Vermögenswerten	–	2.885.897
aus sonstigen Posten	9.472	4.439
Schulden gegenüber Telefónica-Gruppe	2.859.519	143.460
davon:		
aus Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	203.519	143.460
aus sonstigen Posten	703.000	–
aus Darlehen	1.953.000	–

Die Beträge aus dem Cash-Pooling betreffen die Cash-Pooling Vereinbarung zwischen der Telefónica Germany-Gruppe und Telfisa Global B.V..

Verbindlichkeiten aus sonstigen Posten umfassen die bereits im Berichtszeitraum erhaltene Anzahlung für den Verkauf der Anteile an der Telefónica Global Activities Holdings B.V. an die Telfisa Global B.V., der erst zum 1. Oktober 2012 rechtskräftig ist.

Verbindlichkeiten aus Darlehen in Höhe von 1.953 Mio. EUR umfassen, wie in „I. Erhebliche Ereignisse und Geschäftsvorfälle“ dargestellt, das von der Telfisa Global B.V. erhaltene Darlehen.

Transaktionen mit nahestehenden Personen

Innerhalb des Zeitraums, auf den sich dieser verkürzte, kombinierte Zwischenabschluss bezieht, fanden keine über die gewöhnliche Handelsaktivität und Geschäftstätigkeit hinausgehenden Transaktionen zwischen der Telefónica Germany-Gruppe und Vorständen oder Mitgliedern des Aufsichtsrats, der mit Umwandlung der Rechtsform der Telefónica Deutschland Holding AG geschaffen wurde, statt.

Gehälter und sonstige Leistungen, die an Mitglieder des Managements in Schlüsselpositionen ausbezahlt wurden, setzen sich wie folgt zusammen:

	1. Januar bis 30. September	
in Tausend EUR	2012	2011
Gehälter	4.951	6.694
davon:		
Kurzfristig fällige Leistungen an Arbeitnehmer	1.428	1.374
Leistungen aus Anlass der Beendigung des Arbeitsverhältnisses	–	600
Anteilsbasierte Vergütungen	3	1.056
Leistungsorientierte Verpflichtungen	18.458	15.120

6. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten

Die Zusammensetzung der „Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten“ ergibt sich wie folgt:

in Tausend EUR	Zum 30. September		Zum 31. Dezember	
	2012		2011	
	Langfristig	Kurzfristig	Langfristig	Kurzfristig
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen gegenüber Dritten	–	341.727	–	259.293
Abzugrenzende Verbindlichkeiten (Accruals)	–	439.203	–	382.827
Verbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Unternehmen und Personen	–	203.519	–	143.460
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	–	984.449	–	785.580
Sonstige Verbindlichkeiten	5.613	892.792	6.342	186.714
Rechnungsabgrenzungsposten	–	151.573	–	169.866
Summe	5.613	2.028.814	6.342	1.142.160

Die Position „Sonstige Verbindlichkeiten“ setzt sich wie folgt zusammen:

in Tausend EUR	Zum 30. September	Zum 31. Dezember
	2012	2011
Sonstige Verbindlichkeiten, kurzfristig		
Sonstige, nicht handelsbezogene Verbindlichkeiten	784.985	59.644
Verbindlichkeiten für getätigte Investitionen	67.649	100.606
Sonstige Steuern und Sozialversicherung	35.459	21.020
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	4.699	5.444
Summe kurzfristig	892.792	186.714
Sonstige Verbindlichkeiten, langfristig		
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	5.613	6.342
Summe langfristig	5.613	6.342
Summe sonstige Verbindlichkeiten	898.405	193.056

Sonstige, nicht handelsbezogene Verbindlichkeiten bestehen hauptsächlich aus einer bereits im Berichtszeitraum erhaltenen Anzahlung für den Verkauf der Anteile an der Telefónica Global Activities Holdings B.V. an die Telfisa Global B.V., der erst zum 1. Oktober 2012 rechtskräftig ist.

7. Umsatzerlöse

Die Umsatzerlöse setzen sich wie folgt zusammen:

	1. Januar bis 30. September	
in Tausend EUR	2012	2011
Erbringung von Dienstleistungen	3.395.075	3.251.027
Verkauf von Gütern	475.693	454.342
Summe	3.870.768	3.705.369

Die Aufgliederung der Umsatzerlöse nach Mobilfunk oder Festnetz/DSL ist in der folgenden Tabelle dargestellt:

	1. Januar bis 30. September	
in Tausend EUR	2012	2011
Umsatzerlöse		
Umsatzerlöse aus Festnetz/DSL	1.035.810	1.069.397
Umsatzerlöse aus Mobilfunk	2.831.542	2.633.189
Umsatzerlöse aus Mobilfunkdienstleistungen	2.359.264	2.181.630
Umsatzerlöse aus Mobilfunk Hardware	472.278	451.559
Sonstige	3.415	2.783
Summe Umsatzerlöse	3.870.768	3.705.369

8. Ergebnis je Aktie

Während der im kombinierten Jahresabschluss für das zum 31. Dezember 2011 abgeschlossene Geschäftsjahr dargestellten Geschäftsjahre hatte die Muttergesellschaft die Rechtsform einer GmbH. Im Rahmen der Umwandlung der Muttergesellschaft in eine Aktiengesellschaft wurden insgesamt 1.116.945.400 nennwertlose Aktien mit einem rechnerischen Anteil von 1 EUR je Aktie am gezeichneten Kapital der Konzernobergesellschaft ausgegeben. Dementsprechend basiert die Berechnung des gewichteten Durchschnitts der im Umlauf befindlichen Aktien auf dem bestehenden, gezeichneten Kapital des Neunmonatszeitraums zum 30. September 2012. Während der dargestellten Berichtsperiode befanden sich keine verwässernden Instrumente im Umlauf. Ein verwässertes Ergebnis je Aktie wird deshalb nicht dargestellt. Die Telefónica Deutschland AG verfügt über genehmigtes Aktienkapital, wodurch es dem Unternehmen ermöglicht wird, das gezeichnete Kapital bis zum September 2017 um einen Gesamtbetrag von bis zu 558.472.700 EUR durch die Ausgabe von neuen nennwertlosen Namensaktien zu erhöhen. Aktien aus dem genehmigten Aktienkapital einer Aktiengesellschaft sind nicht Gegenstand der Berechnung der Ergebnisse pro Aktie, da sie bedingt emissionsfähig sind.

Das unverwässerte Ergebnis je Aktie wird in Übereinstimmung mit IAS 33 ermittelt.

		1. Januar bis 30. September	
		2012	2011
Auf die Eigentümer der Muttergesellschaft entfallendes Ergebnis (Periodenergebnis)	in Tsd. EUR	108.350	36.630
Anzahl der am Stichtag ausgegebenen Stammaktien	Tausend	1.116.945	1.117.023
Angepasster gewichteter Durchschnitt der im Umlauf befindlichen Stammaktien	Tausend	1.117.020	1.117.023
Unverwässertes Ergebnis je Aktie	Euro	0,10	0,03

9. Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Übertragung von Gesellschaften

Zum 1. Oktober 2012 verkaufte die Telefónica Germany GmbH & Co. OHG ihre Anteile an der Telefónica Global Activities Holdings B.V. zu marktüblichen Konditionen an die Telfisa Global B.V., bei der es sich um eine Tochtergesellschaft der Telefónica S.A. handelt. Der Verkaufserlös für die Telefónica Global Activities Holdings B.V. sowie ihrer Tochtergesellschaften betrug 703 Mio. EUR. Die Ergebnisabführungsverträge zwischen der Telefónica Germany GmbH & Co. OHG und der Telefónica Global Services GmbH bzw. der Group3G UMTS Holding GmbH waren zum Zeitpunkt des Verkaufs der Telefónica Global Activities Holdings B.V. aufgehoben.

Börsennotierung

Die Telefónica Germany Holding AG beantragte für das vollständige Aktienkapital, das aus 1.116.945.400 Aktien besteht, die Zulassung zum Börsenhandel am regulierten Markt der Frankfurter Wertpapierbörse sowie dem Prime Standard, einem Teilsegment des regulierten Marktes mit zusätzlichen Zulassungsfolgepflichten. Die Zulassung zum Handel an der Frankfurter Wertpapierbörse wurde am 29. Oktober 2012 erteilt und die Handelsaktivitäten wurden am 30. Oktober 2012 aufgenommen.

Darlehensrückzahlung bei Telfisa Global B.V.

Das am 12. September 2012 von der Telfisa Global B.V. an die Telefónica Germany GmbH & Co. OHG gewährte Darlehen über 703 Mio. EUR wurde am 1. Oktober 2012 vollständig zurückgezahlt.

Diese schriftlichen Unterlagen sind kein Angebot für den Verkauf von Wertpapieren in den Vereinigten Staaten, Kanada, Australien, Südafrika oder Japan. Wertpapiere werden bei fehlender Registrierung nach dem US Securities Act von 1933 in geänderter Fassung oder fehlender Ausnahme nach diesem Gesetz nicht in den Vereinigten Staaten angeboten oder verkauft. Der Emittent oder verkaufende Wertpapierinhaber 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. Es werden kein Geld, keine Wertpapiere oder andere Gegenleistungen von einer Person in den Vereinigten Staaten erbeten. Falls solche Leistungen als Antwort auf die in diesen schriftlichen Unterlagen enthaltenen Informationen übermittelt werden, werden sie nicht angenommen.

Glossar

3G	Dritte Generation mobiler Kommunikationsstandards, welche höhere Übertragungsraten unterstützt (siehe auch UMTS)
4G	Vierte Generation mobiler Kommunikationsstandards (siehe auch LTE)
ADSL	Asymmetrical Digital Subscriber Line (siehe auch DSL)
ARPU	Average Revenue per User
BIP	Bruttoinlandsprodukt
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 Geschäfts- und Firmenwert)
Cloud Dienste	Beziehen sich auf eine dynamische Infrastruktur, Software- und Plattformdienste, welche online zur Verfügung stehen
Cross-selling	Marketingbegriff, der den Verkauf von ähnlichen oder ergänzenden Produkten oder Dienstleistungen beschreibt
DSL	Digital Subscriber Line: Technologie, mit der Daten in der Teilnehmeranschlussleitung an die Endverbraucher übertragen werden
FCF	Free Cash Flow
FTR	Fixed network Termination Rates
GSM	Global System for Mobile Communications: Der globale Standard für die digitale Mobilkommunikation
Hosting	Bereitstellung von Speicherkapazitäten im Internet
Internet	Weltweites Netzwerk von Computern auf der Basis einer IP-Adresse ohne zentrales Netzwerkmanagement
IPO	Initial Public Offering: Börsengang
IT	Informationstechnologie
Joint Venture	Gründung einer neuen Firma durch zwei oder mehr Unternehmen zu Kooperationszwecken
LAN	Local Area Network: Ein Verbund von Computern und zugehörigen Geräten, welche eine gemeinsame Kommunikations-Leitung oder eine drahtlose Verbindung teilen
LTE	Long Term Evolution: Weiterentwicklung des Mobilfunkstandards UMTS/HSPA
M2M	Machine-to-Machine-Kommunikation: Automatischer Informationsaustausch zwischen Geräten

MMS	Multimedia Messaging Service
mpass	Mobiler Zahlungsservice
MVNO	Mobile Virtual Network Operator: Virtueller Netzbetreiber
NFC	Near Field Communication: Drahtloser Verbindungsstandard über Kurzstrecken
n.m.	not measured oder not meaningful
OIBDA	Operating Income before Depreciation and Amortization
PBX	Private Branch Exchange: Ein Telefon-System innerhalb eines Unternehmens, welches Anrufe zwischen den Unternehmensangehörigen auf eine lokale Leitung umleitet, was den Mitgliedern ermöglicht eine bestimmte Anzahl an externen Telefonleitungen zu teilen
POS	Point of Sale
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
Roaming	Der Gebrauch eines Gerätes oder einer Kundenidentität in einem fremden oder anderem als dem Heimnetzwerk
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 mit einbezieht
SIM	Subscriber Identity Module: Eine Chip-Karte, welche in das Mobiltelefon eingelegt wird und zur Identifikation des Nutzers im Netz dient
Smartphone	Kabelloses Telefon, welches als Mobiltelefon benutzt werden kann und gleichzeitig die Funktionen eines Web Browsers und Email-Lesegeräts erfüllt
SMS	Short Message Service
TU Me	VoIP- und Messaging-App
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 2 GHz vereint
WAN	Wide Area Network: Ein geografisch zerstreutes Kommunikationsnetzwerk
Wholesale	Der Verkauf von Services an dritte Parteien, welche diese an ihre eigenen Endkunden entweder direkt oder nach weiterer Bearbeitung verkaufen

