



2012 Geschäftsbericht

Welcome to the connected world

Telefonica

Deutschland

Wir gestalten die digitale Zukunft.

Telefónica Deutschland ist der drittgrößte integrierte Netzbetreiber im deutschen Markt. Unsere Produkte und Services stehen im Zentrum des digitalen Lebens von Millionen von Menschen. Eines der leistungsfähigsten Mobilfunk- und Datennetze in Europa ist die Grundlage dafür. Mit innovativen Tarifen und immer neuen Angeboten sind wir die treibende Kraft im deutschen Telekommunikationsmarkt – mit dem Ziel, das Leben für unsere Kunden einfacher zu machen.

Inhalt	Seite
Finanzdaten im Überblick	Umschlag
Vorwort	4
Magazin „Welcome to the connected world“	
Life in the connected world	8
Networks for the connected world	16
Responsibility in the connected world	26
Innovation in the connected world	36
Informationen für unsere Aktionäre	44
Telefónica Deutschland an der Börse	46
Bericht des Aufsichtsrats	50
Corporate Governance	54
Konzernlagebericht	60
Konzernabschluss	106
Versicherung der gesetzlichen Vertreter	207
Bestätigungsvermerk	208
Glossar	209

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 oder Zahlenangaben in einer Tabelle können daher zu anderen als den ebenfalls in der Tabelle dargestellten Summen führen.

Aus Gründen der besseren Lesbarkeit verzichten wir in diesem Bericht auf geschlechtsbezogene Doppelnennungen. Wir sprechen daher im Folgenden beispielsweise von Mitarbeitern und meinen damit selbstverständlich alle unsere weiblichen und männlichen Beschäftigten.

Finanzdaten im Überblick

in Millionen EUR

Januar bis Dezember

	2012	2011	Veränd.
Umsatzerlöse	5.213	5.036	3,5%
Umsatzerlöse aus Mobilfunkdienstleistungen	3.152	2.946	7,0%
Betriebsergebnis vor Abschreibungen (OIBDA)	1.279	1.149	11,3%
OIBDA-Marge	24,5%	22,8%	1,7%-p.
Betriebsergebnis (OI)	146	67	>100%
Ergebnis aus fortzuführenden Geschäftsbereichen	308	71	>100%
Ergebnis aus aufgegebenen Geschäftsbereichen	1.027	483	>100%
Jahresüberschuss	1.335	554	>100%
Ergebnis je Aktie (EUR) aus fortzuführenden Geschäftsbereichen ¹	0,28	0,06	>100%
CapEx	(609)	(558)	9,2%
Operating Cash Flow (OIBDA-CapEx)	670	592	13,3%
Free Cash Flow vor Dividendenzahlungen aus fortzuführenden Geschäftsbereichen ²	674	697	(3,3)%
Nettofinanzschulden ³	842	(4.316)	>100%
Verschuldungsgrad ⁴	0,7x	(3,8x)	n.m.
Anschlüsse gesamt (in Tausend)	25.373	24.483	3,6%
Mobilfunkanschlüsse	19.300	18.380	5,0%
Postpaid-Anteil (%)	52,4%	50,2%	2,2%-p.
Gesamt-ARPU	13,8	13,6	0,9%
Postpaid churn (%)	(1,5)%	(1,7)%	0,3%-p.
Anteil Datenumsatz ohne SMS am gesamten Datenumsatz (%)	56,7%	50,4%	6,3%-p.
Anzahl Mitarbeiter ⁵	6.019	6.281	(4,2)%

¹ Um die bessere Vergleichbarkeit mit zukünftigen Finanzinformationen zu gewährleisten, wurde die aktuelle Zahl der vom Unternehmen ausgegebenen Aktien von 1.116.945.400 benutzt und unter Einbeziehung des Ergebnisses aus fortzuführenden Geschäftsbereichen berechnet.

² Der Free Cash Flow vor Dividendenausschüttung wird definiert als Operating Cash Flow abzüglich des Nettoumlaufvermögens, Zinszahlungen und Steuern sowie sonstiger Veränderungen.

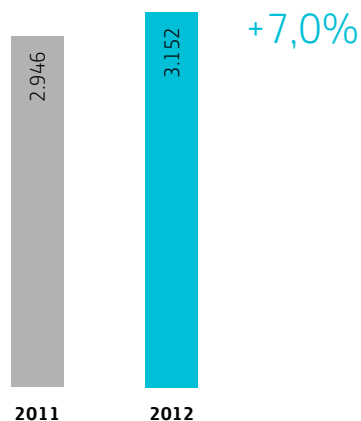
³ Nettofinanzschulden beinhalten alle kurz- und langfristigen Vermögenswerte und zinstragenden Finanzverbindlichkeiten, welche jederzeit und ohne Einschränkung verfügbar sind.

⁴ Der Verschuldungsgrad wird definiert als Nettofinanzschulden geteilt durch OIBDA, außerordentliche Faktoren sind nicht berücksichtigt.

⁵ Zum 31. Dezember; Mitarbeiter aller Gesellschaften, die zu den jeweiligen Bilanzstichtagen in den Konzernabschluss der Telefónica Deutschland Group einbezogen wurden.

Umsatzerlöse aus Mobilfunkdienstleistungen

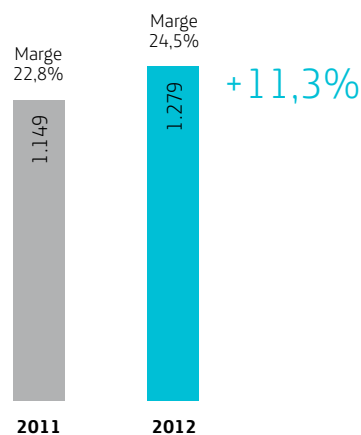
in Millionen EUR



- Steigerung um 206 Mio. EUR oder 7%
- Hauptsächlich zurückzuführen auf den wachsenden Anteil von Smartphones sowie steigende Kundenanzahl, die Datendienste nutzen

OIBDA/OIBDA-Marge

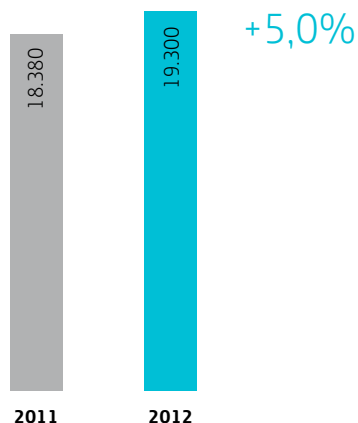
in Millionen EUR



- Steigerung um 130 Mio. EUR oder 11,3%
- Hauptsächlich zurückzuführen auf Wachstum im Postpaid-Segment, erfolgreiche Monetisierung des Datengeschäfts sowie Skaleneffekte und Effizienzverbesserungen

Mobilfunkanschlüsse

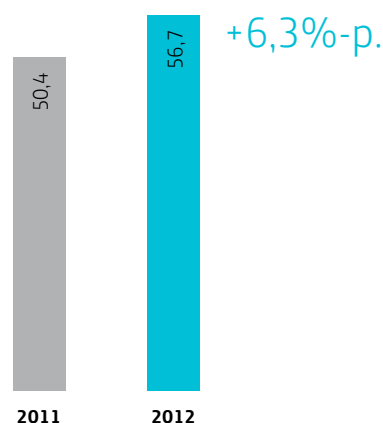
in Tausend



- Steigerung um 5,0% (920.000) gegenüber Vorjahr
- Wachstumstreiber war das Postpaid-Segment

Anteil Datenumsatz ohne SMS am gesamten Datenumsatz

in %



- Anstieg um 6,3 Prozentpunkte
- Wachstumstreiber waren die verstärkte Verbreitung von Smartphones und Nutzung von mobilen Daten

Vorwort



René Schuster, Chief Executive Officer (CEO),
Telefónica Deutschland Holding AG

Liebe Aktionäre von Telefónica Deutschland, sehr geehrte Damen und Herren,

wir haben im Jahr 2012 Unternehmensgeschichte geschrieben: Unser Börsengang am 30. Oktober war der größte in Deutschland seit vielen Jahren und einer der zehn größten im Jahr 2012 weltweit. Außerdem wurde er in Rekordzeit umgesetzt, und das trotz eines weiterhin schwierigen Kapitalmarktumfelds. Wir sind auf diesen Erfolg sehr stolz. Er war für uns ein konsequenter nächster Schritt, die logische Weiterentwicklung von Telefónica Deutschland. Mit Blick auf diesen Geschäftsbericht war der Börsengang lediglich der Höhepunkt vieler aufregender Ereignisse, Fortschritte und Erfolge. Alle hier zu beschreiben wäre unmöglich, aber einige sollten doch genannt werden.

Am wichtigsten ist, dass wir ein gutes finanzielles Ergebnis erreicht haben: Unser Umsatz stieg um 3,5% auf 5,2 Mrd. Euro, und unsere Anstrengungen, Kosten zu senken und unsere operative Leistungsfähigkeit zu erhöhen, führten zu einem OIBDA von 1,3 Mrd. Euro, mit einer OIBDA-Marge von 24,5%. Auch den Kapitalzufluss aus laufender Geschäftstätigkeit konnten wir erheblich steigern, um 13,3% auf 670 Mio. Euro. Gerade dies ist von besonderer strategischer Bedeutung für uns: Mit diesen Mitteln finanzieren wir jene Investitionen, die zur weiteren Stärkung unserer Position als Herausforderer im deutschen Markt unerlässlich sind.

Die strategischen Investitionen zeigen bereits heute Wirkung. So sind wir, gemessen am Mobilfunk-Serviceumsatz, im Jahr 2012 zum drittgrößten Anbieter im deutschen Telekommunikationsmarkt avanciert. Erstmals haben wir zudem die Marke von 25 Millionen Kundenanschlüssen überschritten.

Das mobile Datengeschäft ist und bleibt dabei der wichtigste Treiber für unseren Erfolg: 90% der von uns verkauften Mobiltelefone sind Smartphones mit beträchtlichem Leistungsvermögen. Dies ist bereits jetzt der höchste prozentuale Smartphone-Anteil aller deutschen Anbieter – und er wächst weiter.

Natürlich stellt uns diese Entwicklung vor Herausforderungen hinsichtlich unserer Übertragungskapazitäten. Wir haben diese Herausforderungen frühzeitig erkannt und bereits im Jahr 2010 Lizenzen für den Mobilfunkstandard der nächsten Generation (LTE) von der Bundesnetzagentur erworben. Seitdem bauen wir unser LTE-Netz konsequent aus: In den Städten und Ballungsgebieten Nürnberg, Dresden, Leipzig/Halle, Frankfurt/Offenbach und Köln bieten wir O₂ Kunden heute schon LTE. München und Berlin folgen noch im ersten Quartal 2013. Bis zum Abschluss des Halbjahres gehen zudem Hamburg, Düsseldorf, Duisburg und Essen live. Gleichzeitig werden wir unser existierendes 3G-Netz weiter verbessern.

Wir sind überzeugt: Unsere Innovationsfähigkeit ist die Grundlage unseres Erfolgs. Sie steht in direkter Verbindung mit unserem strategischen Anspruch, das Leben unserer Kunden durch digitale Produkte einfacher zu gestalten. Kurz: Telefónica Deutschland hat sich zum Ziel gesetzt, im Mittelpunkt des digitalen Lebens seiner Kunden zu stehen. Hier haben wir 2012 große Fortschritte erzielt. Nur zwei Beispiele: Zum einen haben wir Finanzdienstleistungen wie das mobile Bezahlungssystem mpass oder die O₂ Kreditkarte eingeführt. Zum anderen haben wir unsere eigene Wayra-Akademie in München gegründet, wo heute schon junge Unternehmer neue, aufregende Zukunftsideen im Bereich der mobilen Digitaltechnologie entwickeln. Wir sind zuversichtlich, dass unsere Kunden und Aktionäre in nicht allzu ferner Zukunft von der Zusammenarbeit mit diesen einfallsreichen Innovatoren profitieren werden.

Darüber hinaus nimmt Telefónica Deutschland seine gesellschaftliche Verantwortung ernst: Unsere Initiative Think Big beispielsweise hilft jungen Menschen, ihre Ideen für unsere Gesellschaft umzusetzen. Insgesamt konnten wir bisher 27.000 Jugendliche für dieses Programm gewinnen, das im Übrigen so erfolgreich ist, dass wir im November dafür mit dem „Politikaward“ ausgezeichnet wurden, der jährlich von politik&kommunikation in Berlin verliehen wird.

Gesellschaftliches Verantwortungsbewusstsein und unternehmerische Vision sind die wichtigsten Triebfedern in unserem Streben, Telefónica Deutschland in einem von starkem Wettbewerb geprägten Umfeld so erfolgreich und ertragsstark wie möglich zu machen. Auch hier haben wir erfreuliche Fortschritte zu verzeichnen. So ist unser „Next-Generation Service & Sales“-Programm, das ein persönliches Kundenerlebnis über alle Nutzerkanäle schaffen soll, dieses Jahr mit Leben gefüllt worden. Auch unserem Ziel, jeden Mitarbeiter zu unternehmerischem Denken und Handeln zu motivieren, sind wir näher gekommen – mit unmittelbaren Auswirkungen auf unser „Operational Excellence“-Programm, in dem wir Kosteneinsparungen von mehr als 5,4 Millionen Euro erreichten.

Viel wurde geleistet im Jahr 2012 und zahlreiche Erfolge wurden gefeiert. Doch es liegen noch große Aufgaben vor uns. Aufgaben, die wir ohne das Engagement unserer Mitarbeiter nicht bewältigen könnten. Ihre Einsatzbereitschaft im Jahr 2012 war einfach überwältigend, und wir sind uns sicher, dass sich daran auch in Zukunft nichts ändern wird. Im Namen des gesamten Vorstandes danke ich allen Kolleginnen und Kollegen – unseren Mitarbeitern in den Shops, in der telefonischen Kundenbetreuung, in der Administration sowie unseren Technikern, die vor Ort unsere Infrastruktur und Systeme warten – von Herzen für ihren unermüdlichen Einsatz.

Unser Dank gilt auch einer ganz neuen Gruppe von Stakeholdern – den Investoren. Sie haben zu einer Zeit Anteile an unserem Unternehmen erworben, als viele Marktteilnehmer von Aktien nichts wissen wollten. Ihr Vertrauen spornt uns an; wir werden alles tun, um dieses Vertrauen zu rechtfertigen.

Dasselbe gilt für unseren langjährigen Gesellschafter: Die Telefónica Gruppe ist weiterhin Mehrheitsaktionär. Ohne die Unterstützung der Gruppe wäre vieles im Jahr 2012 schlicht nicht machbar gewesen. Danke.

Abschließend wollen wir unseren Geschäftspartnern danken: dafür, dass sie eine so aktive Rolle in der rasanten Entwicklung der Telefónica Deutschland gespielt haben. Wir bauen auf sie alle.

Das Jahr 2012 war spannend, meine Damen und Herren. Wie geht es weiter?

Das Datengeschäft wird weiter der Motor unseres Wachstums sein. Wir sind in allen Segmenten besser aufgestellt denn je, um von den Chancen zu profitieren, die die LTE-Technologie bietet. Der weitere Ausbau dieser Technologie und damit einhergehende Marketing-Initiativen werden daher ein wichtiges Thema für die ganze Organisation bleiben. 2013 werden wir den Ausbau unseres LTE-Netzes weiter forcieren und die Bevölkerungsabdeckung deutlich erhöhen. Gleichzeitig werden

wir das Zusammenwachsen von Festnetz und mobiler Technologie vorantreiben.

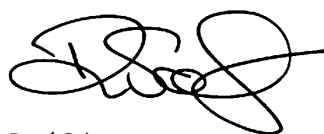
Telefónica Deutschland hat sich im Jahr 2012 verändert. Wir sind reifer geworden. Wir nutzen unsere Ressourcen effizienter. Unsere Governance-Strukturen sind solider, ebenso unsere Position in Deutschland. Der Börsengang hat unsere Bekanntheit noch einmal gesteigert. Und doch blieb vieles unverändert: Schon immer haben unsere Kunden erwartet, dass wir unser Bestes geben, und das haben wir getan. Nun erwarten unsere Investoren dasselbe, und auch sie werden wir nicht enttäuschen. Ja, wir sind erwachsen geworden, aber wir sind immer noch – um es klar zu sagen – der angriffslustige Wettbewerber, der wir immer waren.

Was bedeutet das für uns? Mehrere Dinge: Zunächst einmal sind und bleiben wir der Herausforderer im deutschen Telekommunikationssektor. Wir verändern die Spielregeln, legen die Messlatte höher, führen neue Qualitätsstandards ein, machen das Leben unserer Kunden leichter. Aber wir müssen gleichzeitig unsere Ressourcen noch besser nutzen, selbst wenn wir hier schon viel erreicht haben. Unser Unternehmen, unsere Kultur wird sich an den weiter steigenden Kostendruck anpassen müssen, an die wachsenden Anforderungen unserer Kunden und den immer härteren Wettbewerb. Kosten- und Qualitätsbewusstsein müssen noch stärker unser tägliches Denken

und Arbeiten prägen – sie müssen Teil unserer Identität werden.

Meine Damen und Herren, die Digitalisierung unserer Welt eröffnet atemberaubende Möglichkeiten. Smartphones entwickeln sich zur Fernbedienung unseres Privatlebens, und sie revolutionieren auch unser professionelles Umfeld. Telefónica Deutschland ist bestens für diese globalen Trends positioniert.

Wir freuen uns darauf, das nächste Kapitel unserer Wachstumsgeschichte zu schreiben!



René Schuster
Chief Executive Officer (CEO)

Life

in the connected world

3,3

Milliarden Smartphones
weltweit im Jahr 2018

90%

der von O₂ verkauften Endgeräte
sind Smartphones

Leben in der vernetzten Welt

Die mobile Revolution beginnt am 9. Januar 2007. An diesem Tag wird in San Francisco das erste iPhone präsentiert. Damals eine Sensation. Heute, nur wenige Jahre später, ist ein Smartphone keine Besonderheit mehr – sondern längst zum unentbehrlichen Begleiter für Millionen von Menschen geworden.



Mehr als nur ein Gadget: Gesteuert mit dem Smartphone erzeugt der Quadrocopter mit integrierter HD-Kamera Bilder und Videos in hoher Qualität, die auch gleich unmittelbar angezeigt werden. Ähnliche Mini-Hubschrauber werden bereits von der Polizei, z. B. für Unfallaufnahmen, verwendet.

Zukunft der Arbeit



Mobile Technologien wie Smartphones und Tablets vereinfachen die Kommunikation in Unternehmen und ermöglichen ein produktiveres Arbeiten. Zugleich empfinden die Mitarbeiter den Einsatz mobiler Geräte als Erleichterung. Das sind die Ergebnisse einer repräsentativen Studie, die Telefónica Deutschland im Rahmen der ZEIT-Konferenz „Digitale Revolution – Zukunft der Arbeit“ im Dezember in Berlin veröffentlichte. Bundesweit waren Entscheider und Mitarbeiter aus 280 mittelständischen Firmen befragt worden. Jede zweite Firma verzeichnet demnach dank mobiler Technologien Produktivitätsgewinne, außerdem sparten effizientere Abläufe Kosten und Zeit. Sechs von zehn Unternehmen können so Arbeitsergebnisse und Service verbessern. „Die Zukunft der Arbeit ist digital und mobil“, erklärte Telefónica Deutschland CEO René Schuster auf der ZEIT-Konferenz. „Arbeitsabläufe und Kommunikationswege werden schneller, effizienter und flexibler. Unternehmen sparen damit Geld, und für die Mitarbeiter bedeutet dies, dass sie freier und flexibler arbeiten können.“ Mehr unter: www.zeit-konferenzen.de/digitale-revolution-2012

Jeder zweite Deutsche geht nie ohne Handy aus dem Haus. Von den unter 30-Jährigen nehmen sogar drei Viertel ihr Mobiltelefon überall mit hin. Als mobile Kommunikationszentrale, Fotoapparat, MP3-Player, Navigationsgerät, Radio, Videokamera, Fotoalbum, Spielkonsole, Terminkalender, Arbeitscomputer und Fernseher verbinden Smartphones mittlerweile so viele Funktionen in sich, dass das Telefonieren fast schon zur Nebensache wird. Seit der Erfindung des Laptops hat kein Gerät unseren Arbeitsalltag so verändert. Plötzlich können wir mühelos von überall aus arbeiten – E-Mails schreiben und lesen, Termine abstimmen oder Dokumente bearbeiten –, egal, wo wir sind. Dadurch entstehen neue, flexiblere Arbeitsmodelle wie Home-Office und Teilzeit. Zukunftsforscher erwarten, dass wir künftig viel weniger Zeit in Büros verbringen, einfach, weil die Arbeitsmöglichkeiten mobiler geworden sind. Smartphones werden immer mehr zur Fernbedienung unseres digitalen Lebens.

Smartphones brauchen ein starkes Netz

Wahr ist aber auch: Smartphones sind nur so gut wie das Datennetz, das ihnen zur Verfügung steht. Leistungsfähige Netze sind für Smartphones so wichtig wie gute Straßen für Autos – ohne sie kann das vorhandene Leistungspotenzial nur zum geringen Teil abgerufen werden. Laut aktueller Studien wird das mobile Datenvolumen in Deutschland von 2010 bis 2015 um das bis zu 30-Fache steigen. Telefónica Deutschland stellt sich dieser Herausforderung mit einem konsequenten Ausbau des LTE-Netzes (siehe Seite 18). Und das keinen Moment zu früh, wenn man die auf den wichtigen Leitmassen vorgestellten Trends betrachtet: So experimentieren Hersteller beispielsweise mit neuen Steuerungsmethoden, etwa über Handbewegungen ohne Berührungen. Im Fokus steht auch die sogenannte „context awareness“ – Smartphones erkennen immer stärker von selbst, in welchen Situationen sich der Besitzer befindet, und reagieren darauf. Französische Ingenieure haben beispielsweise einen Algorithmus entwickelt, der erkennt, ob ein Mobiltelefon gerade auf einem Tisch liegt, in der Hosentasche steckt, ob der Benutzer mit dem Fahrrad, Auto oder Zug fährt. Auf Wunsch zeigt das Smartphone je nach Situation automatisch passende Informationen an – sei es, dass die Navigations-App startet oder man einen Getränke-

gutschein für die Disco erhält, in der man gerade tanzt. Um all diese Aufgaben zu erledigen, sind Smartphones heute kleine Wunderwerke der Technik, mit immer mehr und neuen Gadgets. Ebenso leistungsfähig müssen die Datennetze sein. Schließlich steckt in jedem handelsüblichen Handy heute mehr Rechnerleistung, als der NASA 1969 für die Apollo-Mission zum Mond und wieder zurück zur Verfügung stand. Die gleiche Leistung, für die man 2006 noch ein Gerät von der Größe eines Desktop-Computers benötigte, passt heute in eine Hand. Neue Technologien wie Near Field Communication (NFC) ermöglichen Smartphones über kurze Entfernungen drahtlos Daten zu übertragen – so muss das Gerät zum Beispiel nur einige Zentimeter vor ein Kassenterminal gehalten werden, um einen Bezahlvorgang anzustoßen.

Zur zunehmenden Leistungsfähigkeit von Smartphones kommt deren rasante Verbreitung. Die Erfindung des Buchdrucks durch Johannes Gutenberg benötigte zwei Jahrhunderte, um die Welt zu erobern. Beim Hörfunk dauerte es immerhin noch zwei Jahrzehnte. Dem Smartphone gelang der globale Durchbruch in nur fünf Jahren, jeder dritte Deutsche besaß Ende 2012 eines.

Branchenexperten rechnen damit, dass es hierzulande bald ausschließlich die hochwertigen und internetfähigen Geräte geben wird. Bei O₂ sind bereits heute mehr als 90 Prozent der verkauften Geräte Smartphones. Weltweit wird bis zum Jahr 2018 rund jedes dritte Mobiltelefon ein Smartphone sein – insgesamt 3,3 Milliarden Geräte.

Die Zukunft heißt mobiles Bezahlen

Mit weiter zunehmender Verbreitung und wachsender Bandbreite an Einsatzmöglichkeiten ist absehbar, dass Smartphones immer mehr Routinetätigkeiten des Alltags übernehmen werden. Mobiles Bezahlen gehört dazu und ist eines der Zukunftsfelder, in dem sich Telefónica Deutschland als ein maßgeblicher Vorreiter positioniert hat. In der Branche rechnet man fest damit, dass Smartphones in den nächsten Jahren traditionelle Bezahlmethoden wie Bargeld, Kredit- oder Bankkarten ersetzen werden. Nach Angaben der Bundesbank erfolgen acht von zehn Zahlungen in Deutschland noch über Bargeld. Telefónica Deutschland sieht in diesem Bereich großes Potenzial. Im Oktober 2012 startete das Unternehmen mit mpass als erster Netz-



Links: Das Smartphone als Einkaufsberater: Eine App liefert direkt vor Ort Testberichte, Kundenkommentare und Preisvergleiche.
Unten: Das Smartphone als Einkaufswagen: In Südkorea kann man bereits per Smartphone im Supermarkt einkaufen. Eine App scannt die Fotos der Produkte und rechnet auch gleich ab. Die Lieferung erfolgt zum vereinbarten Zeitpunkt direkt nach Hause.



Wie funktioniert mpass?



Im Oktober 2012 startete Telefónica Deutschland als erster Netzbetreiber in Deutschland das mobile Bezahlsystem „mpass“ im deutschen Handel. Kunden können damit kontaktlos in tausenden Geschäften in ganz Deutschland und an weltweit über 500.000 Akzeptanzstellen mit dem MasterCard-Logo „PayPass“ mit ihrem Handy zahlen. Der Bezahlvorgang erfolgt über sichere NFC-Technik: Dazu muss der Kunde sein Handy nur an das PayPass-Terminal halten. Bei Beträgen über 25 Euro ist zusätzlich die Eingabe einer PIN erforderlich. mpass funktioniert mit jedem Handy und steht auch Kunden anderer Telekommunikationsanbieter offen. In der Startphase erhalten Kunden einen kostenlosen NFC-Sticker, der auf die Rückseite des Handys geklebt wird. Im Februar 2013 begann mit der elektronischen Geldbörse „O₂ Wallet“ die zweite Phase, bei der auch Handys mit eingebautem NFC-Chip für das mobile Bezahlen im Handel genutzt werden können. Dafür werden spezielle NFC-SIM-Karten verwendet. mpass wird als Bezahldienst neben weiteren Bank- und Kreditkarten in die elektronische Geldbörse integriert sein. Mehr unter: www.mpass.de/o2

betreiber ein deutschlandweites mobiles Bezahlsystem für den Handel. „Ab heute können unsere Kunden mit dem Handy in Geschäften bezahlen“, erklärte Michiel van Eldik, Managing Director Wholesale & Partnermanagement, zum Start des neuen Dienstes. Durch die Kooperation mit MasterCard steht das System für registrierte mpass Kunden in tausenden Geschäften in Deutschland und weltweit an mehr als einer halben Million Kassenterminals zur Verfügung. Dabei sorgen die etablierten Sicherheitsstandards der Banken- und Kreditkartenwirtschaft für höchste Sicherheit. „Mit der Erweiterung unseres Produktportfolios um die kontaktlose Bezahlmöglichkeit im Handel haben wir einen weiteren wichtigen Schritt gemacht, um ein eigenes ‚Ökosystem‘ rund um Finanzprodukte aufzubauen“, so van Eldik. Im November erweiterte das Unternehmen das Angebot mit einer O₂ Kreditkarte.

Das Ende der Plastikkarten

Das Herzstück des Portfolios für mobile Finanzprodukte ist die O₂ Wallet – eine virtuelle Geldbörse. Seit Mitte Februar 2013 ist das Produkt in einer Testphase für ausgewählte Kunden am Start. Branchenexperten sehen in den virtuellen Brieftaschen, die als App direkt auf dem Smartphone gespeichert werden, die eigentliche Zukunft des mobilen Bezahls: Nicht nur Geldbeträge, sondern auch Bankkarten, Kreditkarten und Kundenkarten lassen sich dort virtuell ablegen. Wenn ein Kunde beispielsweise künftig in ein Café oder Restaurant geht, braucht er zum Bezahlen nur sein Smartphone in die Nähe der Kasse zu halten. Als Stammkunde können ihm automatisch Bonuspunkte gutgeschrieben werden oder er kann virtuelle Gutscheine einlösen, die natürlich ebenfalls in der Wallet gespeichert sind. Die Vielzahl von Bezahl-, Mitgliedschafts- und Kundenkarten, die jeder heute mit sich herumträgt, können so künftig digital an einem Ort gebündelt werden. Auch für den Handel liegen die Vorteile solcher Systeme auf der Hand: Geschäfte und Unternehmen können Kunden mit einer digitalen Wallet viel individueller bedienen, etwa durch automatische Rabattangebote oder spezielle Kundenprogramme. Gleichzeitig sparen sie Zeit und Personal: Studien zufolge dauert das Bezahlen an einer Kasse mit Bargeld durchschnittlich 29 Sekunden. Mit einer Bank- oder Kreditkarte und PIN braucht man immer noch

27 Sekunden. Beim kontaktlosen Zahlen sind es dagegen nur fünf bis zwölf Sekunden. Die langen Schlangen an Supermarktkassen könnten so bald der Vergangenheit angehören.

Das Smartphone als Einkaufswagen

Überhaupt könnte das Smartphone den Handel verändern. Ein Beispiel aus Südkorea: In einer U-Bahn-Station der Metropole Seoul eröffnete 2011 eine Kaufhauskette den ersten virtuellen Supermarkt des Landes. Statt Regalen mit echten Produkten gibt es Fotowände mit Bildern der Ware: Milch, Gemüse, Obst, Tiefkühlpizza – wenn die U-Bahn-Passagiere etwas kaufen wollen, halten sie ihr Smartphone über das Foto. Eine App scannt die Produkte und rechnet ab. Die Einkäufe werden dem Kunden zu einer vereinbarten Zeit direkt nach Hause geliefert. Mittlerweile hat das Unternehmen die virtuellen Supermärkte auf 20 Busstationen erweitert. Vor allem jüngere Koreaner zwischen 20 und 30 Jahren schätzen dieses virtuelle Einkaufen.

Auch in Deutschland ist Einkaufen mit dem Mobiltelefon ein wachsender Trend. Dahinter stehen zwei Entwicklungen: Immer mehr Menschen nutzen Smartphones als mobile Einkaufsberater. Spezielle Apps verwandeln das Gerät in Barcode-Scanner: Kunden können so direkt im Geschäft ein Produkt einscannen und erhalten sofort Testberichte, Kundenstimmen und einen Preisvergleich. Einer Studie des Online-Handelsportals eBay zufolge sind 60 Prozent der Deutschen der Ansicht, dass das Smartphone eine wichtige Informationsquelle beim Einkaufen ist. Die zweite Entwicklung: Das mobile Internet selbst wird immer stärker zum Einkaufskanal und ersetzt traditionelle Verkaufswege. Knapp vier Millionen Menschen in Deutschland nutzen nach einer Umfrage ihr Smartphone bereits heute zum Shopping.

Wenn das Smartphone den Blutzucker misst

Den Möglichkeiten für neue Anwendungsgebiete scheinen keine Grenzen gesetzt zu sein. Eine US-Firma hat eine App entwickelt, die aus einem iPhone ein EKG-Messgerät macht. Dazu werden zwei Elektroden an das Gerät angeschlossen. In die gleiche Richtung geht die Entwicklung eines Pharmaunternehmens: Diabetiker können so

Wenn Maschinen miteinander kommunizieren



Warum nicht Hemden aus einem Automaten verkaufen?, dachte sich der Bielefelder Traditionshersteller Seidensticker und startete vor zwei Jahren eine Zusammenarbeit mit Telefónica Deutschland. Denn die Automaten sollten nicht nur „Hemden to go“ verkaufen, sondern auch automatisch das Sortiment pflegen. Telefónica entwickelte eine spezielle Maschine-zu-Maschine-Kommunikation (M2M-Lösung), mit der die Automaten jederzeit mobil mit dem Firmennetz verbunden sind und bei Bedarf automatisch Nachschub bestellen können. In großen Bürogebäuden, Hotels und Kongresshallen, am Flughafen oder in Bahnhöfen sollen die Hemden-Automaten künftig zum Einsatz kommen. M2M steht für den automatisierten Informationsaustausch zwischen Endgeräten. Dazu gehören Maschinen, Automaten, Fahrzeuge oder auch Container, die untereinander oder mit einer zentralen Leitstelle kommunizieren. M2M-Lösungen können in jedem Wirtschaftszweig Arbeitsabläufe rationalisieren und zu Produktivitätssteigerungen führen.

mit Hilfe ihres Smartphones den Blutzucker messen. Andere Apps messen den Alkohol- und Koffein-Konsum oder wie regelmäßig jemand schläft. Smartphone und Tablets werden so zu Allround-Diagnosegeräten, die Ärzte bei der Behandlung von Krankheiten unterstützen können. Dieser als „e-Health“ bezeichnete Trend wird in Zukunft stark wachsen. Vor allem bei der medizinischen Überwachung von älteren Menschen und Langzeitpatienten können mobile Lösungen Ärzte und Krankenpfleger bei Routineaufgaben entlasten, so dass sie mehr Zeit für die persönliche Betreuung der Patienten haben. Auch in Entwicklungsländern könnten mobile Diagnose- und Kommunikationsgeräte die medizinische Versorgung verbessern. Doch nicht nur Smartphones und Tablets übertragen immer mehr Daten über die Mobilfunknetze. Zunehmend werden auch Alltagsgegenstände an das mobile Datennetz angeschlossen. Ein Beispiel sind Autos: Diese haben immer mehr Unterhaltungs- und Kommunikations-elektronik mit mobilen Datenverbindungen an Bord.

Vernetzte Autos und Container

„Werden Autos bald unverkäuflich sein, wenn sie nicht twittern können?“, fragt das Nachrichtenmagazin „Der Spiegel“. Klar scheint zumindest, dass Autos in Zukunft alleine steuern werden. In Feldversuchen haben Unternehmen und Forschungseinrichtungen bewiesen, dass mobil vernetzte Autos ohne Fahrer sicher durch den Verkehr lenken können. Prototypen solcher selbst lenkender Autos haben bereits mehr als 480.000 Kilometer unfallfrei auf US-Straßen zurückgelegt. Im Sommer 2012 fuhr die deutsche Forschungsministerin mit einem fahrerlosen Testauto sicher durch den Berliner Stadtverkehr. Bis diese Projekte serienreif sind, mag es noch dauern. Schon 2015 soll dagegen eine EU-Verordnung in Kraft treten, wonach alle Neuwagen über das Mobilfunknetz verbunden sein müssen: Dann sollen Autos über den sogenannten „eCall“ automatisch bei einem Unfall einen Notruf absetzen. Rettungskräfte können so nicht nur viel schneller am Unfallort sein. Weil das System auch registriert, wie viele Airbags aufgegangen sind, wissen die Ärzte sofort, mit wie vielen Verletzten zu rechnen ist.

„Machine-to-Machine“ (M2M) nennen Fachleute diese Art der automatischen Vernetzung. Vor allem in der Industrie werden solche

mobilen Verbindungen immer häufiger eingesetzt: Vernetzte Container senden heute schon von überall auf der Welt automatisch ihren Standort an die Zentrale, wo Programme den Güterverkehr in Echtzeit überwachen und steuern. Ebenso werden LKW-Flotten gesteuert, Wetterdaten übermittelt und Produktionsabläufe verzahnt, indem die Maschinen automatisch miteinander kommunizieren. Als einer der weltweit führenden Anbieter in diesem Bereich hat der Telefónica Konzern eine eigene globale M2M-Einheit mit Sitz in London.

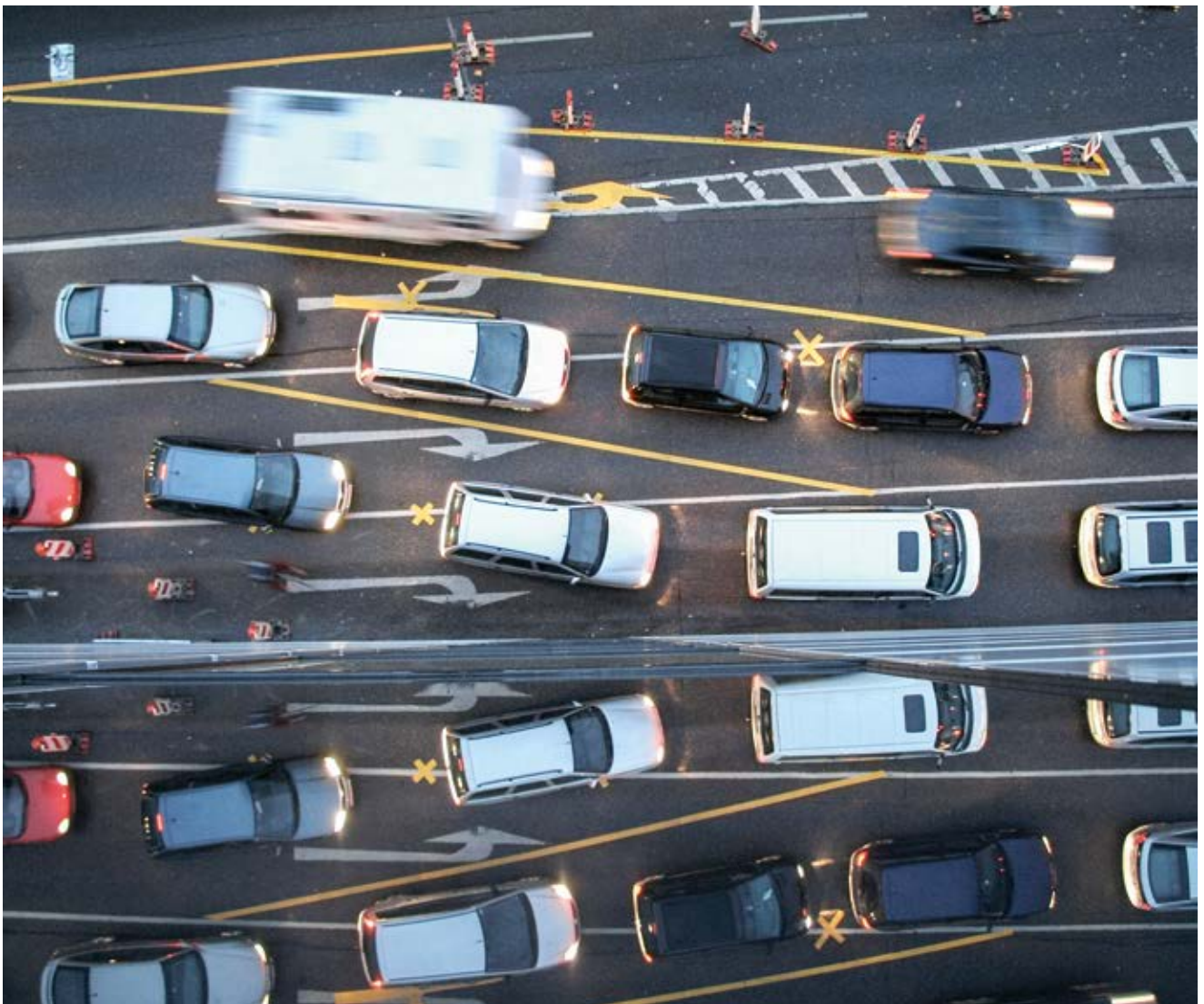
Intelligente Stromnetze und Bekleidung

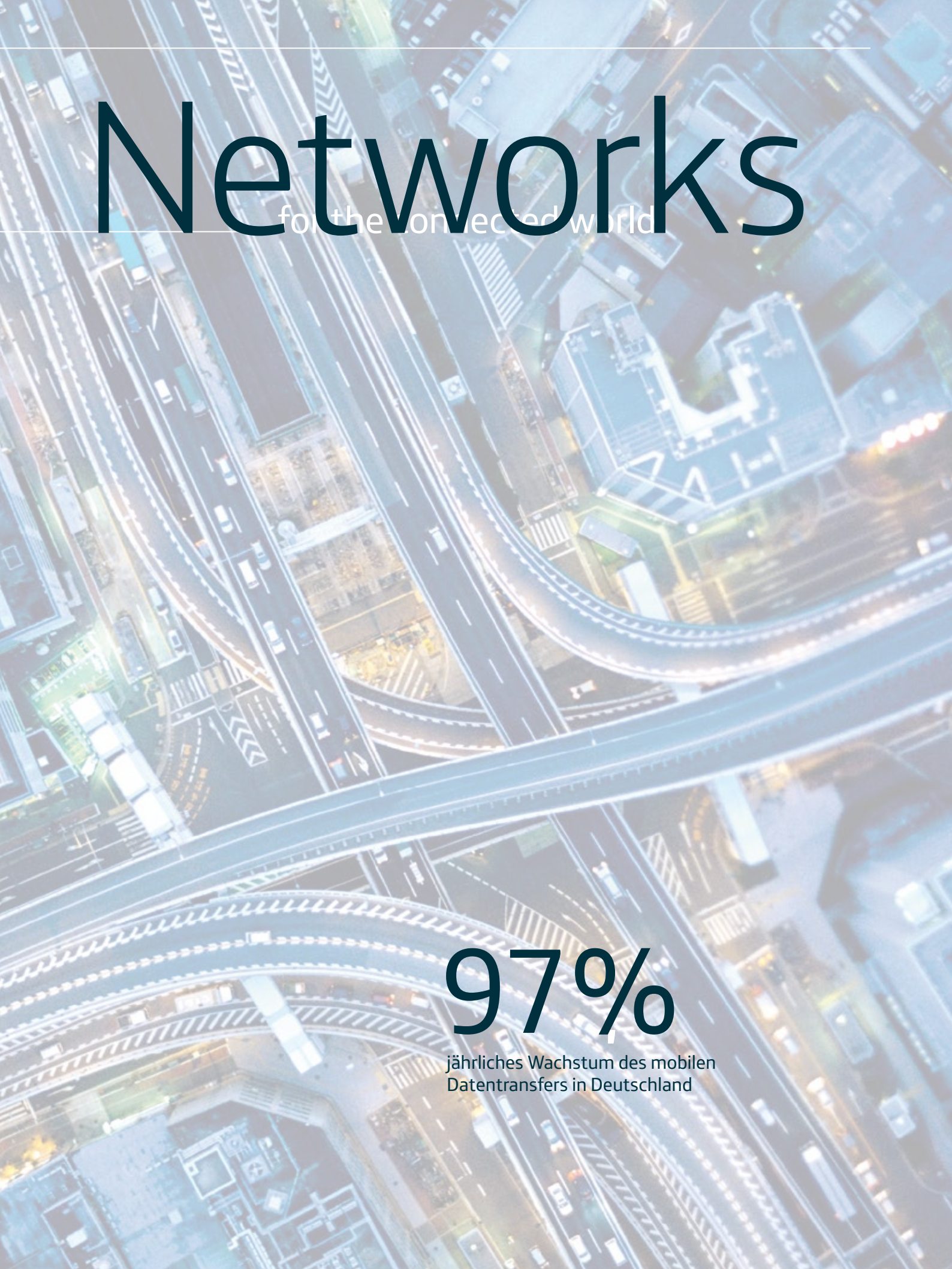
Experten sprechen bereits von einem „Internet der Dinge“. Bis zum Jahr 2020 könnten weltweit 50 Milliarden Gegenstände vernetzt sein. Künftig werden sich Möbel und Lampen auf Wunsch individuell auf den Nutzer einstellen. Im Industriebereich arbeiten Forscher an „smarter Kleidung“: Maschinen schalten sich automatisch ab, wenn ihnen zum Beispiel ein Arbeiter zu nahe kommt. Ein enormes Potenzial liegt zudem in intelligenten Stromnetzen. Durch sogenannte „Smart Grids“ – intelligent gesteuerte Stromnetze – ließen sich bis zu 30 Prozent der Energieverluste einsparen. Bis 2020 sollen einer EU-Verordnung zufolge 80 Prozent aller Stromzähler in Europa intelligent vernetzt sein. Kraftwerksbetreiber können so die Energieproduktion exakt auf den Verbrauch einstellen. Ähnliche Pläne gibt es auch für intelligente Verkehrsnetze: Bei starkem Stau auf den Straßen könnte sich beispielsweise automatisch die Taktfrequenz der öffentlichen Busse und U-Bahnen erhöhen. „Smart City“ nennen Stadtplaner solche Konzepte. In mehreren Modellprojekten – etwa in der nordspanischen Metropole Santander und im italienischen Trient – entwickelt der Telefónica Konzern heute bereits Lösungen für die intelligente Vernetzung von Städten.

Eine Welt, die immer mehr und intelligenter vernetzt ist, deren Ressourcen effizienter eingesetzt werden, Städte der Zukunft, selbst steuernde Autos, mitdenkende Stromnetze, virtuelle Supermärkte, Geräte, die mit Gesten gesteuert werden: Die mobile Revolution, die vor wenigen Jahren mit der Erfindung eines neuen Handys begann, wird unser Leben weiter verändern. Telefónica Deutschland ist entschlossen, bei dieser Entwicklung eine maßgebliche Rolle zu spielen.

Rechts: Vernetzte Container
senden automatisch ihren
Standort an die Zentrale, wo
Programme den Güterverkehr
in Echtzeit überwachen und
steuern.

Unten: Intelligente Autos
und smarte Verkehrsnetze:
Prototypen von mobil ver-
netzten Autos, die sich ohne
Fahrer selbst durch den Ver-
kehr lenken, gibt es bereits.
Mit dem „Smart City“-Konzept
könnte sich in Zukunft bei
Stau auch automatisch die
Taktfrequenz der öffentlichen
Verkehrsmittel erhöhen.





Networks

for the connected world

97%

jährliches Wachstum des mobilen
Datentransfers in Deutschland

Auf der Überholspur

LTE oder „Long Term Evolution“ heißt die Zukunft der Datenübertragung. Die drei Buchstaben stehen für ein wesentlich schnelleres und leistungsfähigeres Datenübertragungsnetz. Mehr noch: LTE schafft vollkommen neue digitale Möglichkeiten mit dem Potenzial, unser Leben und Arbeiten grundlegend zu verändern. Telefónica Deutschland ist einer der maßgeblichen Treiber des deutschlandweiten LTE-Netzausbaus. Damit sichert sich das Unternehmen zusätzliche Marktchancen und richtet sich konsequent an den Bedürfnissen der Kunden aus.

Es ist der Beginn einer der spannendsten Auktionen in der Geschichte Deutschlands. Am 12. April 2010 treffen sich auf Einladung der Bundesnetzagentur Vertreter der vier großen Telekommunikationsunternehmen in einer ehemaligen Kaserne in Mainz, um neue Mobilfunk-Frequenzen zu ersteigern. Dutzende Reporter warten vor dem Gebäude. Die Bieter sitzen streng abgeschirmt voneinander in abhörsicheren Räumen. Denn bei der Versteigerung geht es nicht nur um Milliardenbeträge. Viel wichtiger noch: Es werden die Startplätze für LTE vergeben – die Mobilfunktechnik der Zukunft.

LTE oder „Long Term Evolution“ ist die nächste Generation der Mobilfunknetze. Die drei Buchstaben stehen nicht nur für eine wesentlich schnellere Datenübertragung – technisch sind Geschwindigkeiten von bis zu 150 Megabit pro Sekunde möglich. Schon in der ersten Ausbaustufe ist LTE elf Mal schneller als der bisherige 3G-Standard und erreicht etwa die gleiche Surfgeschwindigkeit wie eine Festnetz-Internetleitung. Weil LTE bei 800 MHz deutlich effizienter als Vorgängertechnologien wie GSM oder UMTS ist, lassen sich mit vergleichsweise wenig Sendemasten große Gebiete versorgen. Eine ideale Technologie also für den wachsenden Datenverkehr durch den Boom von Smartphones und Tablets.

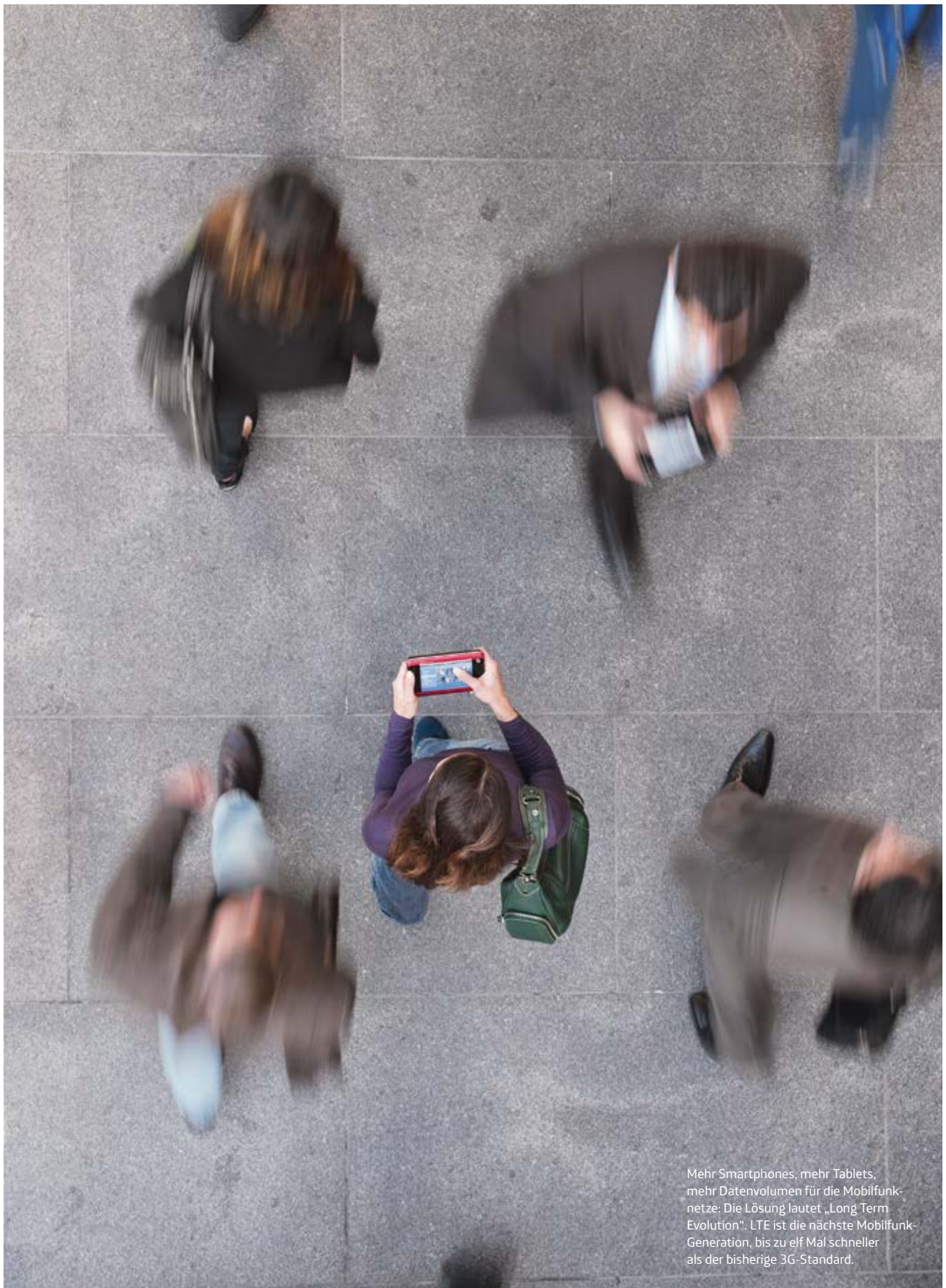
Doch zuvor müssen sich die Unternehmen erst bei der Frequenzauktion durchsetzen. Denn die vorhandenen Frequenzbänder reichen nicht für alle Netzbetreiber. Mehr als fünf Wochen dauert die Auktion in Mainz. Die Regeln sind streng: Die Akteure, je drei Mitarbeiter pro Unternehmen, dürfen keine Handys mit ins Gebäude nehmen.

Die Kommunikation mit der Zentrale ist nur durch je eine Telefon- und Faxleitung erlaubt. „Wir hatten uns auf die Auktion monatelang vorbereitet und eine ausgefeilte Biet-Strategie entwickelt“, erinnert sich Strategie-Vorstand Markus Haas. Im 20. Stock des O₂ Towers ist ein „War Room“ eingerichtet, in dem Telefónica Experten rund um die Uhr die Entwicklung der Auktion analysieren.

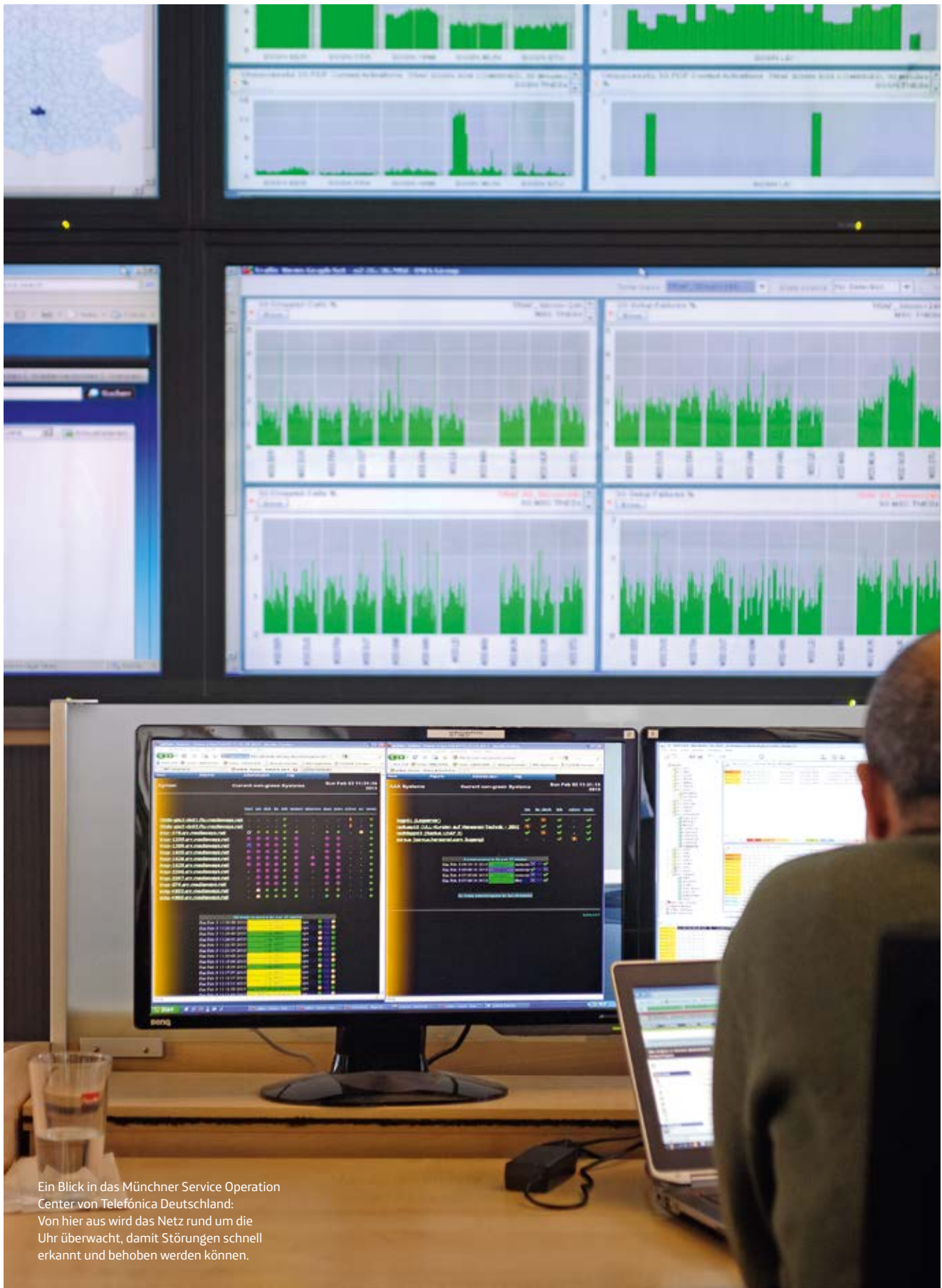
Nach 27 Tagen und 224 Auktionsrunden steht das Ergebnis fest. Für Telefónica Deutschland ist es ein voller Erfolg: Als eines von nur drei Unternehmen kann sich Telefónica Deutschland zwei Frequenzblöcke im 800-MHz-Bereich sichern – diese Frequenzen waren bei der Auktion am heftigsten umkämpft. 1,38 Milliarden Euro investiert Telefónica in die beiden Blöcke sowie einige zusätzliche Frequenzbänder. Insgesamt überweisen die teilnehmenden Telekommunikationsunternehmen mehr als 4,3 Milliarden Euro an die Bundesnetzagentur.

LTE – die Zukunft hat begonnen

Heute, drei Jahre später, ist das Netz der Zukunft bei Telefónica Deutschland bereits Realität. In fünf urbanen Highspeed-Areas (Nürnberg, Dresden, Leipzig/Halle, Frankfurt/Offenbach und Köln) können O₂ Kunden heute schon LTE nutzen. 2013 werden wir den Ausbau unseres LTE-Netzes weiter forcieren und die Bevölkerungsabdeckung deutlich erhöhen: In München, Berlin, Hamburg und dem Rhein-Ruhr-Gebiet läuft der Ausbau bereits auf vollen Touren.



Mehr Smartphones, mehr Tablets, mehr Datenvolumen für die Mobilfunknetze: Die Lösung lautet „Long Term Evolution“. LTE ist die nächste Mobilfunk-Generation, bis zu elf Mal schneller als der bisherige 3G-Standard.



Der Ausbau der neuen Technik kommt zur rechten Zeit. Weil immer mehr Menschen auf die Dienste von Smartphones und Tablets zugreifen, wächst der mobile Datenverkehr rasant. Mehr als 90 Prozent der von O₂ verkauften Geräte sind mittlerweile Smartphones. Deutschlandweit besitzt etwa jeder Dritte ein Smartphone und ist damit „always on“ – also ständig im Austausch mit dem mobilen Datennetz. Rund 1.500 Mal am Tag verbinden sich die Geräte automatisch mit der nächstliegenden Basisstation, um im Hintergrund Daten abzurufen. Das ist einmal pro Minute. Neue Dienste und Nutzungsgewohnheiten sorgen für eine immer größere Datenmenge: Ein Download eines YouTube-Videos verbraucht etwa so viel Kapazität wie 500.000 SMS. Die Folge: Mobilfunknetze müssen immer mehr leisten und eine immer größere Datenlast tragen. Während früher nur an wenigen Tagen im Jahr – zum Beispiel an Neujahr – Spitzenkapazitäten erreicht wurden, ist heute praktisch jeden Tag Silvester. In nur zwei Jahren hat sich das Gesprächsvolumen im O₂ Netz verdoppelt, die Anzahl der Datenanfragen sogar versechsfacht. Um diese wachsenden Anforderungen zu erfüllen, investiert Telefónica Deutschland kontinuierlich in das bestehende Netz. Mehr als 250 Techniker sind rund um die Uhr im Einsatz, um die mehr als 30.000 Basisstationen zu warten. Allein im vergangenen Jahr haben sie mehrere tausend kapazitätserweiternde Maßnahmen durchgeführt und mehrere hundert neue Basisstationen in Betrieb genommen. Ein wichtiger Faktor beim Netzausbau ist das Transportnetz: Auch das am besten ausgebaute Funknetz stößt irgendwann an Grenzen, wenn für den Abtransport der Daten die notwendigen Kapazitäten fehlen. Telefónica Deutschland hat dazu im Dezember 2011 eine langfristige Netzwerkkooperation mit der Deutschen Telekom geschlossen. Das Abkommen ermöglicht den Anschluss der Mobilfunkstandorte an das Glasfasernetz der Telekom. Damit sicherte sich das Unternehmen auf lange Sicht ausreichende Netzkapazitäten für den wachsenden Datenboom. Die Vielzahl der Maßnahmen und Investitionen zur Netzverbesserung tragen Früchte, wie unabhängige Tests bestätigen. Die Fachzeitschrift „connect“ zeichnete das O₂ Netz im November 2012 mit der Gesamtnote „gut“ aus.

Vom Landfunkdienst zum digitalen Netz

Kaum jemand hatte die enorme Entwicklung des Mobilfunks geahnt, als 1958 die damalige Deutsche Bundespost den „öffentlichen beweglichen Landfunkdienst“ startete. Die später als A-Netz bekannte Technologie war das erste Mobilfunknetz Deutschlands. Allerdings waren die mit Röhren bestückten Geräte noch so groß, dass sie nur im Kofferraum großer Limousinen Platz hatten. Jedes Gespräch musste damals noch handvermittelt werden. Das änderte sich erst mit dem B-Netz, das 1972 den Betrieb aufnahm: Erstmals konnten jetzt Selbstwählverbindungen in beide Richtungen herge-

stellt werden, also aus dem Festnetz ins Mobilnetz und umgekehrt. 27.000 Teilnehmer nutzten im Jahr 1986 das B-Netz. Jedoch hatte die Technik noch einen gravierenden Nachteil: Um einen Teilnehmer im Mobilfunk anzurufen, musste man dessen ungefähren Standort kennen. Denn jede Basisstation hatte damals eine eigene Vorwahl, die es vorab zu wählen galt.

Erst mit dem 1985 gestarteten C-Netz wurde der Mobilfunk so benutzerfreundlich, wie wir es heute kennen. Damit waren alle Mobilfunkteilnehmer unter einer einheitlichen Vorwahl erreichbar. Die Geräte waren deutlich kleiner und einige sogar tragbar – eine Sensation damals. Zum ersten Mal brach ein Gespräch nicht ab, wenn man das Gebiet einer Funkzelle verließ: Die neue Technik ermöglichte die automatische Weitergabe des Gesprächs auf die nächste Funkzelle – der sogenannte „handover“ war erfunden. Mit der globalen Einführung des GSM-Standards folgten in den Neunziger Jahren die ersten digitalen Netze, mit denen auch mobile Datenübertragung möglich war. Es war die Geburtsstunde der heutigen Telefónica Deutschland: 1998 startete – damals noch unter dem Namen Viag Interkom – das Unternehmen seinen Netzbetrieb. Weil Telefónica Deutschland von Beginn an auf die fortschrittlichste Technik setzte, gehört das Mobilfunknetz heute mit zu den modernsten in Europa.

Der mobile Datenverkehr wächst rasant

Doch in Zukunft werden die Mobilfunknetze noch weitaus mehr leisten müssen. Schon 2015 wird die in Deutschland verschickte Datenmenge im Vergleich zu 2010 um das 30-Fache zugenommen haben. Tatsächlich wächst das Datenvolumen so rasch, dass die bekannten Einheiten wie Gigabyte und Terabyte längst nicht mehr ausreichen. Im Jahr 2015 wird den Hochrechnungen zufolge der monatliche mobile Datenverkehr allein in Deutschland 317 Petabyte betragen, was einer Datenmenge von 874 Millionen SMS-Nachrichten pro Sekunde entspricht. Auch danach wird der mobile Datenboom ungebrochen anhalten.

Weltweit setzen Telekommunikationsunternehmen deshalb auf LTE. In 51 Ländern gibt es bereits kommerzielle LTE-Netze, weltweit investieren 360 Netzbetreiber in die neue Technologie. Denn ein Vorteil von LTE ist, dass die bestehende Infrastruktur weiterverwendet werden kann. In der Regel müssen keine neuen Mobilfunkmasten errichtet werden, stattdessen reicht es, die bestehenden Masten um die neuen, leistungstärkeren LTE-Bauteile zu erweitern. Ein weiterer Pluspunkt ist die geringe Latenzzeit, also die technische Reaktionszeit des Netzes: Webseiten und Videostreams bauen sich schneller und in Spitzenqualität auf, Ruckeln oder asynchrone Ton- und Bildspuren gehören damit der Vergangenheit an. Weil das System zudem bessere Mobilitätseigenschaften hat, reißt auch im Zug oder Auto die LTE-Verbindung nicht ab.



Neue Dienste und Geschäftsmodelle

Das eigentliche Potenzial von LTE liegt jedoch in all den neuen Anwendungen und Diensten, die mit der Technologie möglich werden. Experten sagen voraus, dass künftig immer mehr Gegenstände mit dem Internet verbunden sein werden. Die Möglichkeiten durch LTE sind nahezu unbegrenzt: Vernetzte Autos werden schon bald in der Lage sein, Radio- und TV-Programme aus dem Internet zu streamen, Staus vorauszusagen und bei Unfällen automatisch einen Notruf abzusetzen. Schon heute sind LKW-Flotten und Container mit Mobilfunksendern ausgerüstet und können so von einer zentralen Logistikstelle weltweit gesteuert werden. Die Medizin entwickelt vernetzte Heimgeräte, wie Blutdruckmessgeräte, die automatisch die Daten an den Hausarzt schicken. Experten sprechen von einem „Internet der Dinge“ – von vernetzten Haushaltsgeräten über Fernseher bis zu „intelligenter“ Kleidung. Studien zufolge werden im Jahr 2020 weltweit 50 Milliarden Geräte und Dinge vernetzt sein. Eine enorme Herausforderung, aber auch Chance für die mobile Netztechnik.

LTE – Grundlage für künftiges Wachstum

Als drittgrößter integrierter Netzbetreiber Deutschlands ist Telefónica Deutschland für diese mobile Revolution bestens gerüstet. Mit neuen Diensten und Services, die das Potenzial der immer stärker werdenden Mobilfunknetze ausschöpft, erschließt sich das Unternehmen neue Wachstumsmärkte. Eine solche Innovation ist das mobile Bezahlen. Es wird unser Leben maßgeblich verändern, wenn wir künftig sämtliche Geldgeschäfte mobil per Smartphone erledigen können: Banking im Auto, Einkaufen in der U-Bahn, Überweisungen aus der Kneipe. Telefónica Deutschland treibt diese Entwicklung mit innovativen Services voran: Seit Oktober 2012 bietet das Unternehmen als erster Netzbetreiber mit dem Dienst mpass eine Bezahlfunktion an, mit der man bequem im Handel mit dem Smartphone zahlen kann. Im Februar 2013 folgte die O₂ Wallet, eine digitale Brieftasche, mit der Zahlungen zwischen Privatpersonen und künftig eine Vielzahl weiterer Bezahldienste möglich sind (siehe Seite 13).

Das Beispiel zeigt: LTE ist die Grundlage für künftiges Wachstum von Telefónica Deutschland. Das Unternehmen ist durch die neue Technologie nicht nur für die enorm wachsende Nachfrage nach Datendiensten gerüstet, die durch den anhaltenden Boom von Smartphones und Tablets entstehen. Telefónica Deutschland nutzt seine starke Position als Netzanbieter auch, um neue Dienste und Geschäftsmodelle für die mobile Revolution zu entwickeln. Dahinter steht eine langfristige Netzstrategie des Unternehmens, bei der die Frequenzauktion im Frühjahr 2010 ein wichtiger Meilenstein war. Der damalige Erfolg schuf die Voraussetzungen dafür, dass O₂ Kunden heute schon im Netz der Zukunft unterwegs sind.

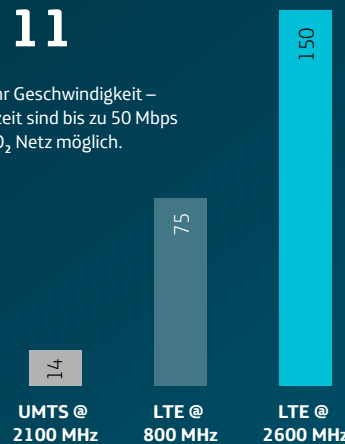
High Speed

Mehr Datentransfers, höhere Geschwindigkeit, schnellere Reaktionszeiten im Netz – LTE macht es möglich.

Maximale Datenübertragungsrate (Mbps)

x 11

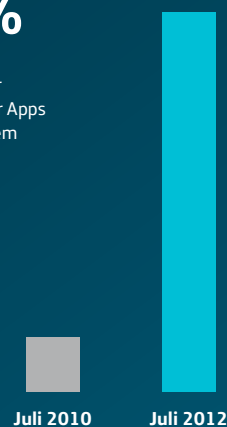
Mehr Geschwindigkeit – derzeit sind bis zu 50 Mbps im O₂ Netz möglich.



Zahl der Datenanfragen im O₂ Netz

+ 600%

Mehr Kunden, mehr Smartphones, mehr Apps führen zu steigendem Datentransfer.



Latenzzeit (ms)

in %



- 50%

Webseiten und Videostreams bauen sich schneller und in Spitzenqualität auf.

LTE-fähige Endgeräte



Schon heute bieten nahezu alle Hersteller LTE-fähige Endgeräte: von Smartphones und Tablets über Surf-Sticks für den Laptop bis hin zu LTE-Router für zu Hause.

„Unser Netz ist eines der modernsten in Europa“

Heribert Dumont, Leiter Netzwerkbereich bei Telefónica Deutschland, über die Herausforderungen durch das mobile Internet, den Aufbau des neuen, schnellen Netzes LTE und spaßfreie Notfälle im Kontroll-Zentrum.



Herr Dumont, was muss ein Mobilfunknetz heute leisten?

■ Vor allem muss es die Erwartungen unserer Kunden erfüllen. In der Vergangenheit war es für Mobilfunknutzer in erster Linie wichtig, dass sie flächendeckend telefonieren können. Dazu kam SMS als wesentlicher Dienst. Heute wollen immer mehr Kunden zusätzlich schnelle Datendienste nutzen. Dementsprechend entwickelt sich die Technik weiter: von 2G als erste digitale Technik über den heutigen Standard 3G bis hin zu 4G, dem LTE-Mobilfunknetz der neuen Generation, das dazu geeignet ist, schnelle Datendienste flächendeckend anzubieten.

Was zeichnet Ihr Netz gegenüber den Netzen der Mitbewerber aus?

■ Erstens: Unser Netz orientiert sich eindeutig am Bedarf des Kunden. Auf diese

Weise ist es uns gelungen, ein sehr leistungsfähiges und gleichzeitig wirtschaftliches Netz aufzubauen. Das sehen wir auch aktuell bei der Entwicklung von LTE, wo wir ganz gezielt die entsprechende Technik zum richtigen Zeitpunkt an dem Ort bereitstellen, wo der Kunde sie benötigt. Die zweite Besonderheit: Wir setzen konsequent auf neueste Technologie und haben deshalb heute eines der modernsten Netze in Europa.

Und der Wunsch des Kunden ist mehr und mehr, Internet mobil nutzen zu können?

■ Ja, das zeigt sich auch beim Absatz der Endgeräte: O₂ Kunden kaufen inzwischen beinahe ausschließlich Smartphones. Zwar gibt es noch immer einige Leute, die mit ihrem Handy in erster Linie telefonieren wollen. Aber mobiles Internet wird für die Kunden immer wichtiger, also müssen wir die

Voraussetzung dafür schaffen, dass sie es optimal nutzen können.

Wie hat sich durch das mobile Internet die Anforderung an ein starkes Netz gewandelt?

■ Der Kapazitätsbedarf ist in den vergangenen beiden Jahren um das bis zu Zehnfache gestiegen. Nicht nur der eigentliche Datenverkehr ist sehr stark angestiegen. Fast noch mehr hat der Signalisierungsverkehr in unserem Netz zugenommen, also der Datenaustausch, der für die Verbindung des Handys mit unserem Netz notwendig ist. Weil Smartphones jederzeit mit dem Netz kommunizieren – etwa wenn E-Mails abgerufen oder neue Websites geladen werden –, ist der Datenverkehr im Netz regelrecht explodiert. Das ist natürlich einerseits eine sehr erfreuliche Entwicklung, weil wir sehen, dass unsere Kunden Datendienste immer mehr

Heribert Dumont,
Leiter Netzwerkbereich



Heribert Dumont arbeitet seit 17 Jahren bei Telefónica Deutschland. Er stieg nach dem Informatikstudium bei Viag Interkom ein, dem Vorläufer-Unternehmen von Telefónica Deutschland. Heute verantwortet er den Ausbau und die Wartung des Netzes.

nutzen. Gleichzeitig ist sie für uns Techniker aber auch eine große Herausforderung, vor allem in den Ballungsgebieten. Dort tätigen wir erhebliche Investitionen, um die Kapazität dem wachsenden Bedarf anzupassen.

Deshalb wird LTE als Netztechnik immer wichtiger?

■ Das stimmt. Zwar nutzen die mit Abstand meisten unserer Kunden auch im Datenbereich noch 3G, weshalb gegenwärtig auch der größte Teil des Verkehrs über diese Technik abgewickelt wird. Aber der LTE-Verkehr nimmt rapide zu, so dass es eine der wichtigsten Prioritäten unseres Unternehmens ist, dafür zu sorgen, dass mittelfristig der größte Teil des Verkehrszuwachses über LTE abgewickelt werden kann.

Wie weit sind Sie mit dem LTE-Netzausbau?

■ Ende 2012 haben wir eine Bevölkerungsabdeckung von 15 Prozent erreicht. Die Ballungsgebiete um Nürnberg, Dresden, Leipzig/Halle und Frankfurt/Offenbach sind bereits gut erschlossen. Im Januar kam Köln dazu, und in den nächsten Monaten werden eine ganze Reihe weiterer Städte folgen.

Was kann LTE, das UMTS nicht konnte?

■ Die erfolgreiche Ersteigerung von Spektrum im 800-MHz-Frequenzband ermöglicht uns mit LTE eine deutlich wirtschaftlichere Abdeckung großer Flächen mit schnellen mobilen Datendiensten und auch eine bessere Gebäudeversorgung als mit 3G. Außerdem besitzt es eine mehrfach höhere Kapazität im Vergleich zu UMTS. Das hat zur Folge, dass wir mit einem Standort deutlich mehr Bandbreite bereitstellen und in der Spitze auch deutlich höhere Datenraten erreichen können, die durchaus in die Größenordnung von Spitzenwerten bis zu 75 Megabit pro Sekunde gehen. Bei Bedarf steht uns für den weiteren Kapazitätsaufbau auch ausreichend Spektrum im 2,6-GHz-Frequenzband zu Verfügung mit Spitzendatenraten von sogar bis zu 150 Megabit pro Sekunde. Und der dritte Punkt, der nicht ganz so häufig erwähnt wird, aber ganz wesentlich für viele Kunden ist: Die Latenzzeit, also die technische Reaktionszeit, ist bei LTE wesentlich kürzer. Sie liegt bei etwa

50 Millisekunden, was sich beim Surfen im Netz deutlich bemerkbar macht, etwa beim Aufbau von Websites oder bei Online-Spielen. LTE ist hier noch besser vergleichbar mit dem Internet-Erlebnis, wie man es von DSL her kennt.

„Immer mehr Kunden wollen schnelle Datendienste nutzen“

Wie baut man so ein Netz auf? Am Anfang steht die Versteigerung der Frequenzen. Welche Schritte müssen folgen?

■ Das Wichtigste ist, dass man einen guten und langfristigen Plan hat. Dazu muss man als Erstes ermitteln, wo in Zukunft welcher Bedarf entstehen wird und inwieweit es technisch machbar ist, diesen Bedarf zu decken. Ein zweiter, ganz entscheidender Faktor bei LTE ist der Aufbau des Transportnetzes. Denn der Datenverkehr, den die Kunden erzeugen, muss in unser Kernnetz abgeleitet werden.

Sie können nicht an das bestehende Transportnetz anknüpfen?

■ Nein, im Grunde bauen wir ein komplett neues Transportnetz, weil die Bandbreitenanforderung bei LTE viel höher ist als bei 2G oder 3G. Das betrifft vor allem die Zugänge: Dort benötigt man eigene Transportnetze, die typischerweise über Richtfunkstrecken aufgebaut sind oder über sogenannte Points of Concentration. Das sind Anschlüsse an das Glasfasernetz der Telekom, mit der wir in diesem Bereich kooperieren. Für eine höhere Ausfallsicherheit baut man typischerweise größere Transportringe – ähnlich den Autobahnringen um eine Großstadt –, an die dann die Access-Knoten im LTE-Bereich angeschlossen werden. Wir nutzen dafür möglichst bestehende 2G- oder 3G-Standorte.

Das heißt, Sie fügen an schon bestehenden Standorten neue LTE-Bauteile hinzu?

■ Das ist richtig. Dazu führen wir mit Hauseigentümern und den entsprechenden Ge-

neralunternehmen Verhandlungen, damit die neue Technik auf den Dächern installiert werden kann. Das sind in groben Zügen die strategischen Überlegungen, die wir beim Aufbau des neuen Netzes berücksichtigen. Daneben gibt es in der praktischen Umsetzung natürlich eine Vielzahl von Herausforderungen, die uns auf Trab halten. Sie müssen bedenken: Wir haben in Deutschland mehr als 30.000 Basisstationen.

Was kostet der Aufbau eines LTE-Netzes?

■ Insgesamt investieren wir derzeit rund eine halbe Milliarde Euro pro Jahr in unsere Infrastruktur. Davon geht ein signifikanter Teil in den Auf- und Ausbau unseres Netzes. Ein Netz aufzubauen ist eine Herausforderung, doch die Aufgabe, es zu warten, dürfte nicht viel geringer sein.

■ Ja, das ist eine sehr wichtige Aufgabe. Wir haben dafür unser Service Operation Center, von wo aus wir rund um die Uhr das Netz überwachen. Hier laufen alle Fäden zusammen: So können wir Störungen schnell erkennen und sofort reagieren. Wir schicken dann zum Beispiel einen Techniker los, der den Fehler umgehend behebt. Das ist fast schon Routine. In gleicher Weise gibt es ein Team, das Kundenbeschwerden entgegennimmt, analysiert und im Falle einer Netzstörung die Reparatur einleitet.

Was war das Schwierigste, das Sie bisher erlebt haben?

■ Die größte Herausforderung ist, wenn an einem größeren Standort eine Störung vorliegt und wir nicht eingreifen können, etwa weil das Gebäude aus Sicherheitsgründen gesperrt ist. Das passierte vor einigen Jahren in Nürnberg, als wir nach einem Brand erst die Freigabe der Feuerwehr abwarten mussten. Aber solche Fälle sind äußerst selten. Unsere Technik ist in den Kernbereichen redundant ausgelegt, so dass es bei einer Störung immer ein Ersatzsystem gibt. Der schlimmste Fall aber tritt ein, wenn zu einem gesperrten Zugang auch noch ein lang andauernder Stromausfall kommt. Das habe ich in den vielen Jahren genau einmal erlebt. Dann läuten bei uns alle Alarmglocken – das ist spaßfrei.

Respon- sibility



in the connected world

1.300

Ideen gefördert

27.000

Teilnehmer am Jugendprogramm Think Big

Fortschritt nachhaltig



„Sky is the Limit“ – diesen Song schrieb der Rapper Kool Savas eigens für Think Big. Beim großen Abschluss-event holte er die Jugendlichen direkt mit auf die Bühne. Alles ist möglich!

gestalten

Mannheim: Zehn Jugendliche stehen mit Kool Savas und Xavier Naidoo auf der riesigen Bühne der SAP Arena. 14.000 Zuschauer hören begeistert zu – ein unvergesslicher Abschluss des Think Big Jahres 2012. Der Song „Sky is the Limit“, den Kool Savas eigens für Think Big geschrieben hat, steht für den Kern der Idee: Tu was, nutze deine Fähigkeiten, glaub an dich und verändere dein Umfeld. Kool Savas: „Wir wollten zeigen, was Jugendliche draufhaben, und anderen Mut machen, auch an sich und ihre Ideen zu glauben.“

München: Michael Braunger, Team Assistent bei Corporate Responsibility, arbeitet bei Telefónica Deutschland. Er nimmt an Besprechungen teil, telefoniert, organisiert Reisen, kümmert sich um die Technik. An sich nichts Besonderes. Für Michael Braunger schon, denn er ist hörgeschädigt. Dennoch ist er voll im Team integriert. Technische Hilfsmittel wie die VerbaVoice Applikation erleichtern ihm das Arbeitsleben – das Verständnis seiner Kollegen und eine offene Unternehmenskultur tun das Übrige.

Überall in Deutschland: Alte Handys liegen in der Schublade, meist defekt, keiner braucht sie mehr. Wertvolle Rohstoffe, die zurückgewonnen werden könnten – mit einer einfachen Mail an umweltmanagement@telefonica.com. Postwendend kommt eine Recyclingtasche zum Versand an den Recyclingpartner von Telefónica Deutschland zurück. Funktioniert das alte Gerät noch, wird es nach einer Datenlöschung wieder aufbereitet und verkauft, gelangt so wieder in den Nutzungskreislauf. Ist das Gerät defekt, wird es umweltfreundlich so entsorgt, dass die wertvollen Rohstoffe zurückgewonnen werden. Mit den Erlösen unterstützt Telefónica Deutschland gemeinnützige Umweltschutzorganisationen in Deutschland.

Schwerpunkte setzen, Wirkung maximieren

Drei Beispiele, die zeigen, was gemeint ist, wenn bei Telefónica Deutschland von „unternehmerischer Verantwortung“ die Rede ist. „Unser Ziel ist es, die Lebensqualität der Menschen zu verbessern und den gesellschaftlichen Fortschritt voranzutreiben“, erklärt Dr. Roland Kuntze, Leiter Unternehmenskommunikation bei Telefónica



Verstehen sich gut – nicht zuletzt dank VerbaVoice:
Michael Braunger, hörgeschädigter Mitarbeiter bei Telefónica Deutschland, und CEO René Schuster.

Deutschland. „Und das tun wir gezielt an den Stellen, an denen wir am meisten Wirkung erzielen.“ So hat das Unternehmen drei Schwerpunkte definiert: Think Big, den Zugang zum Leben mittels Telekommunikation sowie den Umwelt- und Klimaschutz.

Vor allem Kinder und Jugendliche stehen im Fokus der Aktivitäten. Auch das ist nur konsequent, denn wer wie Telefónica Deutschland die digitale Zukunft gestalten will, tut gut daran, die kommenden Generationen auf diese Zukunft vorzubereiten. Seit 2006 ist das Unternehmen Mitglied im Verein FSM (Freiwillige Selbstkontrolle Multimedia-Diensteanbieter e.V.) und hat den Verhaltenskodex Jugendschutz Mobilfunk unterzeichnet. Dieser soll dafür sorgen, dass Kinder und Jugendliche keine Inhalte wahrnehmen, die sie in ihrer Entwicklung gefährden könnten.

Als Gründungsmitglied der Initiative „Ein Netz für Kinder“ unterstützt Telefónica Deutschland zudem die Entwicklung und den Betrieb der Suchmaschine fragFinn.de. Die Medienpädagogen des Trägersvereins



VerbaVoice ist Deutschlands erster mobiler Ferndolmetschdienst. Über das Internet wird ein Gebärdensprach- oder Schriftdolmetscher zugeschaltet. Der Text des Schrift- oder das Video des Gebärdensprachdolmetschers wird an Laptop oder Smartphone des Nutzers gesendet. Hörgeschädigte können so in Echtzeit lautsprachlichen Inhalten folgen. Die Übertragung ist live und dient gleichzeitig als direkte Kommunikationshilfe für Hörgeschädigte und als Live-Mitschrift und -Untertitelung bei Veranstaltungen. Einsatzbereiche sind Schule, Studium, Berufsleben und Alltag sowie die barrierefreie Gestaltung von Veranstaltungen. Seit 2009 unterstützt Telefónica Deutschland die VerbaVoice-Entwicklung.





Dr. Heike Kahl, Geschäftsführerin der Deutschen Kinder- und Jugendstiftung, Programmpartner Think Big

Think Big – Gemeinsam machen wir Jugendliche stark

„Wir glauben an junge Menschen – mit dieser Überzeugung trat Telefónica Deutschland an die Deutsche Kinder- und Jugendstiftung (DKJS) heran. Die DKJS setzt sich seit vielen Jahren dafür ein, dass Jugendliche sich an der Gestaltung von Gesellschaft beteiligen und sich als mündige Bürger engagieren können. Telefónica will in die Jugend von Deutschland und Europa investieren. Think Big ist ein überzeugendes Beispiel dafür.“

Think Big ist eines der wenigen Programme in Deutschland, das jungen Menschen Geld für die Umsetzung sozialer Projekte in die Hand gibt. Das ruft bei den Jugendlichen oft Erstaunen hervor: Ihnen, denen sonst kaum jemand etwas zutraut, wird dieses Vertrauen entgegengebracht? 27.000 junge Projektmacher haben sich bislang in über 1.300 Projekten mit Think Big engagiert. Eine Evaluation der Durham University hat ergeben, dass rund 39 Prozent dieser Projekte von Jugendlichen geleitet wurden, die der Gruppe der sogenannten sozial und Bildungsbenachteiligten zuzuordnen sind. Das ist ein Riesenerfolg, denn das Engagement und die Erfahrungen dieser Jugendlichen sind wichtige Ressourcen für eine vielfältige, lebendige Gesellschaft. Besonders beeindruckt hat uns, wie Telefónica viele sehr unterschiedliche Partner wie Agenturen, Social Entrepreneurs, Jugendinitiativen als Team für das gemeinsame Vorhaben Think Big zusammengebracht hat. Sicherlich war das auch einer der Gründe für die Entscheidung der Bundesministerin Dr. Kristina Schröder, die Schirmherrschaft für Think Big zu übernehmen.“

fragFINN e.V. nehmen nur Webseiten in den Suchindex auf, die nach pädagogischen Kriterien überprüft und für Kinder geeignet sind. Mit dem Browser der fragFINN-App für Smartphones und Tablets können Kinder auch unterwegs immer in einem sicheren Netz surfen.

Die größte Initiative der Unternehmensverantwortung bei Telefónica Deutschland ist Think Big, ein Programm, das Kinder und Jugendliche dabei unterstützt, ihre Ideen zu verwirklichen und ihr Umfeld zu verändern (siehe Seite 32). Hier arbeitet Telefónica Deutschland eng mit der Fundación Telefónica und der Deutschen Kinder- und Jugendstiftung zusammen. Die Stiftung entwickelt Projekte für junge Menschen, in denen sie Eigeninitiative, Unternehmensgeist, Teilhabe und Mitverantwortung sowie eine demokratische Kultur des Zusammenlebens erlernen und erleben können. „Ein idealer Partner für Think Big“, so Claudia von Bothmer, Head of Corporate Responsibility bei Telefónica Deutschland. Und wie bei vielen Aktivitäten in diesem Bereich spielen auch bei Think Big die Mitarbeiter eine wichtige Rolle. Über das unternehmensweite Volunteering-Programm können sie sich aktiv am Programm beteiligen – und mehrere Hundert Mitarbeiter pro Jahr tun das auch mit großem Engagement.

Der Zugang zu Telekommunikation ist das zweite große Schwerpunktthema für Telefónica Deutschland. „Wir wollen möglichst vielen Menschen einen barrierefreien Zugang zu Kommunikation und damit ein eigenständigeres Leben ermöglichen“, so Claudia von Bothmer. So unterstützt das Unternehmen seit 2009 VerbaVoice, einen Schriftdolmetscherdienst für Hörgeschädigte. Seit 2012 ist der Dienst auch als App für iPhone und iPad verfügbar, ebenso wie für Android-Geräte. Auch Michael Braunger nutzt den Dienst über ein

Tablet, wenn er in größeren Besprechungen ist und nicht zu jedem Teilnehmer Sichtkontakt halten kann. „Dank VerbaVoice kann ich aktiv an Meetings teilnehmen, ohne dass die anderen Teilnehmer auf mein Handicap Rücksicht nehmen müssen“, erklärt der 40-Jährige. Er schmunzelt: „Am Ende habe ich immer gleich ein fertiges Protokoll, das schafft keiner schneller.“ Braunger ist einer von 14 Mitarbeitern, die über die Stiftung Pfennigparade zu Telefónica Deutschland vermittelt wurden. Gezielt ausgewählt, sind sie im Arbeitsalltag wertvolle Unterstützung für die jeweiligen Abteilungen.

Schwerpunkt drei: der Umwelt- und Klimaschutz. Dr. Markus Sardison, CR-Manager von Telefónica Deutschland und zuständig für Umweltthemen, erklärt: „96 Prozent unseres Energieverbrauchs und damit auch der Großteil der von uns verursachten CO₂-Emissionen entsteht durch den Betrieb unseres Netzes. Ein deutschlandweites Netz über 30.000 Basisstationen und die dazugehörige Netzwerktechnik – das braucht eine Menge Strom.“ Das Ziel: Im Netzwerkbereich 30 Prozent Energieeinsparung je Festnetz- und Mobilfunkanschluss bis zum Jahr 2015 (Basis 2007). Der Weg: kontinuierliche Investitionen in energieeffiziente Technik. Konkret bedeutet das: Ineffiziente Gleichrichter werden ausgetauscht, Freikühleinrichtungen nachgerüstet, die gesamte Netzwerktechnik laufend modernisiert – Investitionen, die das Netz leistungsfähig halten und gleichzeitig der Umwelt dienen.

Auch die Kunden werden in die Aktivitäten einbezogen, beispielsweise über das anfangs beschriebene Handyrecycling. Oder durch den Eco Index, der zusammen mit den Nachhaltigkeitsexperten von Forum for the Future entwickelt wurde. Seit 2011 wird so ein Großteil



der Mobiltelefone aus dem Sortiment von O₂ unter Nachhaltigkeitsaspekten bewertet. Dazu zählen neben dem Einfluss des Geräts auf die Umwelt auch sein Beitrag zu nachhaltigeren Lebensbedingungen und das ethische Verhalten des Herstellers.

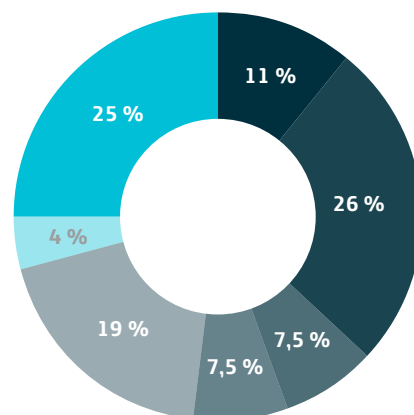
Auf Basis dieser Informationen, veröffentlicht auf der O₂ Website, können die Kunden eine fundierte Kaufentscheidung treffen. Auch wenn der Effekt jedes einzelnen Geräts gering ist: Bei rund 112 Millionen aktiven Mobilfunkanschlüssen in Deutschland, die der Branchenverband Bitkom im Jahr 2012 zählte, ist die Wirkung solcher Entscheidungen erheblich.

Erfolg gründet auf Verantwortung

Bei all den positiven Effekten, die das Engagement von Telefónica Deutschland auf Umwelt und Gesellschaft hat – warum engagiert sich ein auf Profit ausgerichtetes Unternehmen? CEO René Schuster: „Kaum eine Technologie wird unser Leben in den nächsten Jahren so verändern wie die Telekommunikation. Für unser Unternehmen bietet sich damit ein enormes Potenzial. Gleichzeitig birgt diese Chance auch eine große Verantwortung – für rund 6.000 Mitarbeiter, mehr als 1.500 Lieferanten und viele Millionen Kunden. Als Telekommunikationsunternehmen treiben wir die Digitalisierung des Lebens voran, tragen so zum gesellschaftlichen Fortschritt bei. Dies wollen wir verantwortungsvoll tun. Denn gesellschaftlicher Fortschritt, Verantwortung und nicht zuletzt auch wirtschaftlicher Erfolg sind untrennbar miteinander verbunden. Nur wer den Wandel nachhaltig gestaltet, wird auch dauerhaft erfolgreich sein.“

Eco-Index-Punktzahl

Sieben Bewertungsbereiche beleuchten unterschiedliche Aspekte der Nachhaltigkeit einschließlich der Handfunktionalität.



- Unternehmensbezogene Auswirkungen
- Rohstoffe und Auswirkungen der Herstellung
- Auswirkungen verwendeter Stoffe
- Verpackung und Auslieferung
- Auswirkungen der Nutzung
- Auswirkungen der Entsorgung
- Funktionalität

Think Big

Die Zukunft ist jetzt – wie das Jugendprogramm kreative Ideen fördert



Freizeitfußballer kennen das: Mit echtem Tordrang findet man sich am nächstgelegenen Fußballplatz ein, die Schuhe sind geschnürt, ein Ball ist auch da – bloß Mitspieler wieder nicht. Zumindest nicht in Mannschaftsstärke. Und wahrscheinlich geht es Gleichgesinnten auf dem nächsten Kickplatz ein paar Kilometer weiter nicht anders. Zusammen könnte es ein richtig guter Fußballnachmittag werden. Nur: Beide Grüppchen wissen nichts von der aktuellen Personalnot der jeweils anderen.

Gemeinsam mit O₂ Lösungen finden

Julius Korn (23), begeisterter Freizeitfußballer, wollte das ändern und hatte die Idee für die Webseite wo-wird-gekickt.de. Dort sollten sich Gleichgesinnte zum Spiel verabreden können. Dabei tragen sie auf einer Karte ein, wann sie wo spielen, und Jugendliche, die auch kicken wollen, finden Plätze und Mitspieler in ihrer Nähe. Eine Art Deutscher Fußballbund von unten. Das Vorhaben ist groß und hat ganz klein angefangen. Die Idee ist eine von mehr als 1.300, die die Fundación Telefónica und die Deutsche Kinder- und Jugendstiftung gemeinsam mit O₂ seit dem Programmstart 2010 von Think Big fördert.

Der Gedanke dahinter: Junge Menschen zwischen 14 und 25 Jahren werden dabei unterstützt, an ihre Ideen zu glauben, gemeinsam etwas auf die Beine zu stellen und ihr Umfeld zu verändern.

Mit 400 Euro und einem fachkundigen Coaching durch lokale, gemeinnützige Partner unterstützt Telefónica Deutschland Projekte, die diesen Anspruch einlösen. 1.000 Euro Projektförderung kann bekommen, wer die erste Förderstufe abgeschlossen hat. In der dritten Stufe sind 5.000 Euro und ein Platz in einem Co-Workingspace in Berlin möglich.

Eine Idee, die offenbar ankommt: Think Big zeigt eindrucksvoll, wie viel Engagement und innovatives Potenzial in Jugendlichen steckt. „Dieses wollen wir gezielt durch den Einsatz digitaler Medien weiter fördern“, sagt René Schuster, CEO der Telefónica Deutschland Holding AG. „Als Telekommunikationsunternehmen treiben wir die Digitalisierung unserer Lebens- und Arbeitswelt maßgeblich voran. Wir wollen jungen Menschen helfen, die Chancen dieser Digitalisierung zu nutzen und ihre eigenen Projektideen zu realisieren, um dabei Lebens- und Berufsperspektiven für sich zu entwickeln.“

Die Mitarbeiter sind dabei

Wir, das ist nicht nur der Vorstand von Telefónica Deutschland, sondern das ganze Unternehmen. Mehr als 1.000 Mitarbeiter haben bisher das Programm mit Rat und Tat unterstützt: Mitarbeiter der Presseabteilung erarbeiten gemeinsam Kernbotschaften für einzelne Projekte; HR-Kollegen assistieren bei der Organisation von Teams, deren Mitglieder an verschiedenen Orten agieren; IT-Expertise fließt in die Weiterentwicklung von Apps oder Websites; Social-Media-Experten helfen beim Aufbau einer echten Online-Community, um mehr Unterstützer zu finden. „Das zeigt, wie fest diese Initiative verankert ist im Unternehmen“, sagt Miriam Wolf, Projektleiterin Think Big bei Telefónica Deutschland. „Der Hebel wirkungsvoller Kooperationen liegt darin, über die finanziellen Mittel hinaus die Kompetenz des Unternehmens und der Mitarbeiter für die Jugendlichen zugänglich zu machen.“ Der Ansatz findet Anerkennung: 2012 konnten Jugendliche das Programm beim Sommerfest des Bundespräsidenten einer breiten Öffentlichkeit präsentieren. Außerdem



Oben: Ideen schmieden – und auch umsetzen: Think Big will jungen Menschen helfen, eigene Projektideen zu realisieren, um dabei Lebens- und Berufsperspektiven für sich zu entwickeln.

Unten: Teamwork: Mehr als 1.000 Mitarbeiter von Telefónica Deutschland haben bisher mit Jugendlichen im Programm Think Big zusammengearbeitet.



WorldCitizen: Die von drei Jugendlichen im Rahmen von Think Big entwickelte Kampagne will den Dialog zwischen Kulturen, Religionsgemeinschaften und Menschen verschiedener Herkunft fördern.

gewann Telefónica Deutschland mit Think Big den renommierten „Politik-award“ in der Kategorie Corporate Responsibility. „Eine tolle Anerkennung sowohl für alle Programmpartner von Think Big als auch für die mehr als 27.000 Jugendlichen, die sich bereits bei Think Big engagiert haben“, erklärt Claudia von Bothmer, Head of Corporate Responsibility bei Telefónica Deutschland.

Ein breites Spektrum an kreativen Ideen

Das Spektrum der Ideen, für die sich die Jugendlichen engagieren, ist breit und erfrischend kreativ: Da werden Hip-Hop- und Breakdance-Wettbewerbe ausgetragen, aus Schrott schrille Fahrräder zusammengeschweißt, und Jugendliche bekochen ihre Eltern, um sich für deren Fürsorge zu bedanken. Zu einem Netz-Phänomen entwickelte sich „WorldCitizen“, eine Idee von drei jungen Berlinern, die gegen Vorurteile kämpfen und Kulturen verbinden wollen. Auf ihrer Internet-Fotogalerie präsentieren sich gegensätzliche Menschen, die manchmal rein zufällig zusammenfanden: Groß trifft auf klein, korpulent auf schlank, hell- auf dunkelhäutig. „Unterschiede verbinden, überall auf der Welt“, so die Botschaft. Das Projekt initiiert Workshops und spezielle Coachings an Schulen, mit dem Ziel, kulturelle Schranken einzureißen.

„Ich bin ein WorldCitizen“

„Ich bin in Trier geboren“, sagt Salah Said, einer der Initiatoren. „Seit zehn Jahren bin ich waschechter Berliner beziehungsweise Kreuzberger. Immer wieder wurde ich mit der Frage konfrontiert: ‚Woher kommst du?‘ Ich wurde auf mein Aussehen und die Herkunft meiner Eltern reduziert. Doch ich bin mehr als das, was andere in mir sehen, und mehr als die Daten in meinem Pass, denn ich bin ein WorldCitizen.“ Sein Mitstreiter Hans Storck ergänzt: „Für mich war der interkulturelle Austausch als Kreuzberger schon immer ein wesentlicher Bestandteil meines Lebens. Und ich kann nicht tatenlos anderen Menschen dabei zusehen, wie sie vereinzelt für eine bessere Welt kämpfen und versuchen, etwas Positives zu bewegen. Ich möchte selbst Teil dieser Bewegung sein und so viele wie möglich dafür begeistern.“ Ihr Projekt bekam die höheren Weihen der Pop-Kultur: Die Reggae-Musiker Jahcoustix und Shaggy widmeten „WorldCitizen“ den gleichnamigen Song und landeten 2012 damit einen Sommerhit. Deutschlandweite Prominenz für die spontane Idee dreier Kreuzberger Freunde.

„Think Big hat mein Leben verändert“

Über die Musik fand auch Simal Bervari zu Think Big. Der 20-jährige Münchner stieß zufällig auf Think Big und war sofort begeistert. Inzwischen ist er einer von etwa 30 „Peer Scouts“, also eine Art Botschafter für Think Big. Er wirbt an Schulen für die Teilnahme am Programm, unterstützt junge Projektmacher mit seiner Erfahrung und hat an einem professionellen Video für Think Big mitgewirkt. „Das klingt jetzt sehr nach Werbespruch, aber es stimmt: Think Big hat mein Leben verändert“, sagt Bervari. Früher habe er nicht wirklich etwas anfangen können mit sich und seiner Zeit, erst die Mitarbeit bei Think Big habe das geändert. Er will studieren und sich dann um einen Job beim Film bewerben. „Think Big hat mich selbstbewusster gemacht. Ich habe gelernt, wie ich mich darstellen muss und wie ich vor einer größeren Gruppe meine Ideen präsentieren kann“, sagt er. Rückenwind für den Start in einen Beruf – Simal Bervari scheint fest entschlossen, ihn zu nutzen.

Open-Source-Guru
John Maddog Hall berät
Jugendliche auf der
Campus Party 2012 in
Berlin während eines
paneuropäischen
App-Workshops für
Think Big.



Innovation

in the connected world

10

verfügbare Plätze

268

Bewerbungen für die
Wayra-Akademie

Einmalige Chancen

Die Wayra-Akademie als Beschleuniger von Geschäftsideen



Tanja Kufner, die Direktorin der deutschen Wayra-Akademie, und José María Álvarez-Pallete López, als COO von Telefónica S.A. europaweit für Wayra zuständig.



Die Kaufingerstraße in München, gegenüber der Frauenkirche, dem Wahrzeichen der Stadt. Eine bessere Geschäftsadresse kann es kaum geben in Deutschland: Kaufhäuser, Flagshipstores großer Modeunternehmen und Münchner Traditionsgeschäfte liegen in unmittelbarer Nachbarschaft.

Eine gesamte Geschäftshaus-Etage in dieser Toplage nimmt die Wayra-Akademie ein. „Wayra“ bedeutet in der indianischen Sprache Quechua „Wind“. Quechua wird im Andenraum gesprochen. Dort, in Südamerika, nahm die Idee zu den „Wayra Academies“ ihren Anfang. Mittlerweile gibt es solche Einrichtungen in zwölf Ländern – von Großbritannien bis Brasilien.

Die Wayra-Akademie in München ist das Kreativlabor von Telefónica Deutschland: ein Loft mit über 1.000 Quadratmetern, farbenfroh gestaltet, mit Sitzsäcken in einer großen, zentralen Begegnungszone, allerneuester IT-Ausstattung – und mit einem durch Glastüren schalldicht abtrennbaren Tischtennisraum für den non-verbalen Schlagabtausch. Vor allem aber mit Büroraum für zehn Teams von Jungunternehmen. „Wir beschleunigen hier die Entwicklung von Geschäftsmodellen aus den Bereichen Internet und Telekommunikation“, sagt Tanja Kufner, die Direktorin der Akademie. „Wir helfen unseren Teams, ihre Ideen umzusetzen. Wir geben ihnen Wissen an die Hand und bieten ihnen die Gelegenheit, sich hier gegenseitig auszutauschen. Ziel ist, dass es alle Projekte bis zur Marktreife schaffen.“

Kluge Ideen fördern, Talente entdecken

Jedes Team bekommt eine Kapitalspritze von bis zu 50.000 Euro. Dabei geht es Telefónica Deutschland nicht in erster Linie darum, neue Geschäftszweige für sich selbst zu erschließen. Zwar sehen die Verträge vor, dass das Unternehmen mit fünf Prozent an jedem Start-up beteiligt bleibt. „Viel wichtiger ist uns aber, gute, kluge Ideen zu fördern“, so Kufner. Und natürlich Talente zu entdecken, die durch Wayra auch im Mutterunternehmen Karriere machen können. „Viele der großen Ideen und Veränderungen, die unsere Welt in den kommenden 25 Jahren prägen, werden bereits jetzt von unbekannten Innovatoren zu Hause oder in Unterrichtsräumen erfunden“, erklärt José María Álvarez-Pallete López, COO von Telefónica S.A., das Konzept. „Mit genau demselben Innovationsgeist haben wir Wayra gegründet, um die besten Technik-Ideen und Talente zu finden und zu entwickeln.“

Ein halbes Jahr verbringt jedes der in der Regel dreiköpfigen Teams in der Münchner Akademie. Regelmäßig organisiert Kufner Vorträge und Debattenrunden im kleinen Auditorium der Akademie. Bis zu drei „Board Advisors“ unterstützen außerdem jedes Team bei der Entwicklung einer Geschäftsstrategie und helfen, Kontakt zu möglichen Investoren herzustellen. „Es ist eine Art Mini-MBA, was die Teilnehmer hier durchlaufen“, fasst Kufner das Programm zusammen.

Beste Aussichten:
Die Wayra-Akademie,
Telefónica Deutsch-
lands Kreativlabor,
liegt im Herzen von
München und bietet
Büroraum für bis zu
zehn Teams von Jung-
unternehmern.

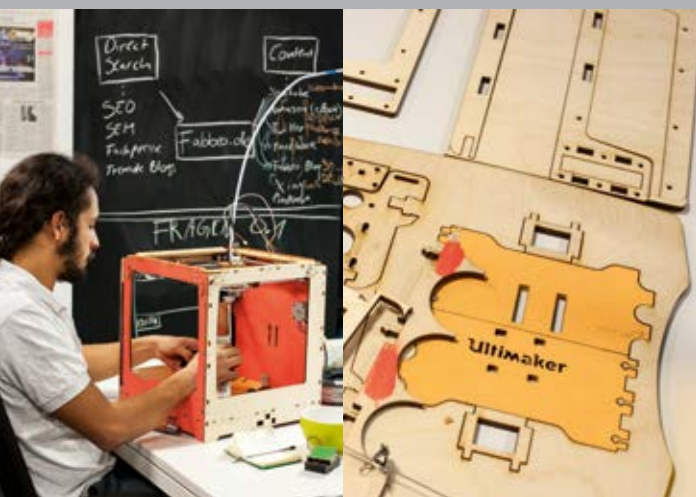
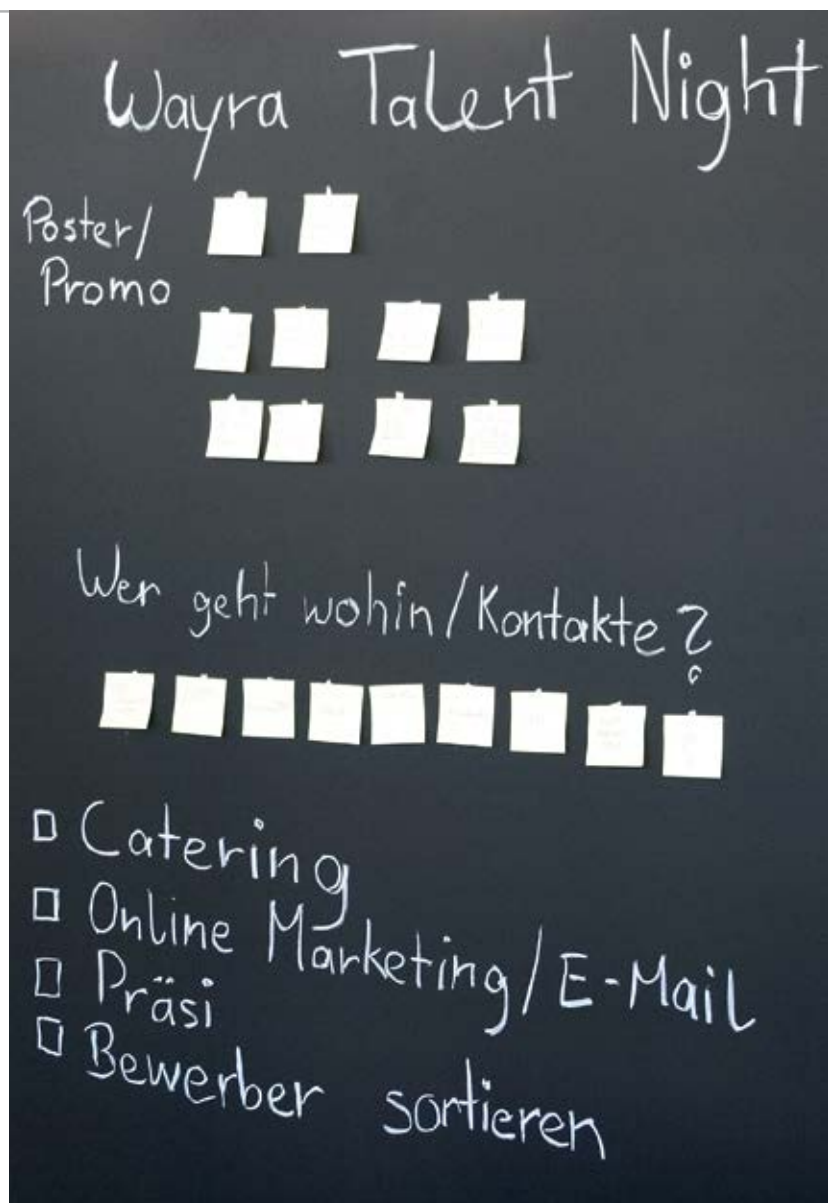


Telefónica Deutschland als Brainpool

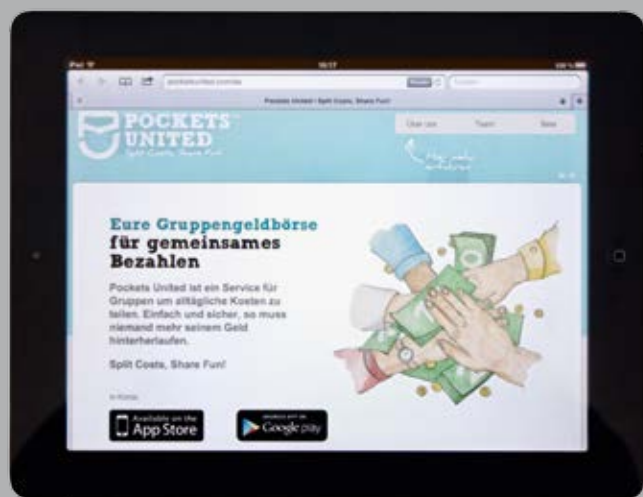
Vor allem aber haben die Teams die Möglichkeit, auf den größtmöglichen Erfahrungsschatz zurückzugreifen, den Telefónica Deutschland überhaupt zu bieten hat: das Know-how der Mitarbeiter. 60 Angestellte des Unternehmens haben sich allein in Deutschland als Mentoren registrieren lassen, vom Juristen bis zum Programmierer. Sie alle stehen dem Wayra-Nachwuchs mit Rat und Tat zur Seite.

„Das ist natürlich eine grandiose Chance“, sagt Markus Stiefel. Der 30-Jährige will mit zwei Mitstreitern „Pockets United“ zur Marktreife bringen, einen mobilen Bezahl-Service, mit dem Freundeskreise ihre gemeinsamen Kosten verwalten und abrechnen können. „Wann immer wir ein Problem haben, eine rechtliche Frage etwa, wenden wir uns an einen unserer Mentoren im Unternehmen. Und bekommen prompt eine Antwort. Enttäuscht worden sind wir noch nie“, so Stiefel.

„Pockets United“ ist eines der Unternehmen an der Akademie in München, die auf ihrem Weg in die wirkliche Wirtschaftswelt besonders weit vorangekommen sind. Die Grundidee kam Markus Stiefel nach einem dieser typischen Studentenabende, als man gemeinsam ausging, einer für alle zahlte – und am Ende auf seinen Kosten sitzenblieb. Irgendwie musste eine Möglichkeit her, die unterschiedlichen Ausgaben der Clique miteinander zu verrechnen und bargeldlos auszugleichen. Stiefel machte sich an die Entwicklung einer App. Das Basteln an der Software ist inzwischen beinahe abgeschlossen, es geht nur noch um technische Feinheiten. An denen werkelt, zurzeit beinahe Tag und Nacht, Matthias Schicker. Der ebenfalls 30-jährige Software-Entwickler kam von Google aus dem Silicon Valley nach München, weil er, wie Stiefel, „sein eigenes Ding“ auf die Beine stellen wollte.



State-of-the-Art-Ausstattung: Den Teams steht auch ein 3D-Drucker für die Entwicklung ihrer Projekte zur Verfügung.



„Pockets United“ ist eine Plattform, über die gemeinschaftliches Bezahlen schnell, sicher und bequem organisiert werden kann.



Viel Raum für Austausch – zwischen den Teams und mit den Mentoren von Telefónica Deutschland.



„CleverLize“, entwickelt von An Tran (links) und Lukas Steinbacher (rechts), ist ein Software-Tool, mit dem Lehrer, Dozenten oder auch Eltern ohne Vorkenntnisse Lern-Apps für Smartphones oder Tablets programmieren können.

Ein internationales Netzwerk

Das Beispiel der beiden zeigt: Es sind keine Fantasten, die Telefónica Deutschland an die Wayra-Akademie geholt hat, sondern ernst zu nehmende Entrepreneurs. Eine Chance auf eine veritable Anschlussfinanzierung sieht das Unternehmen für jeden von ihnen, sonst wären sie nicht hier. Wie Lukas Steinbacher und An Tran von „CleverLize“: Die beiden, wie die meisten hier um die 30, tüfteln an einem Software-Tool, mit dem Lehrer, Dozenten oder auch Eltern ohne Programmierkenntnisse Lern-Apps für Smartphones oder Tablets entwickeln können.

„Stellen Sie sich einen Nachhilfelehrer vor“, erklärt Steinbacher, „der seinen Schülern eine App zur Verfügung stellen kann, mit der sie schon auf dem Nachhauseweg von der Schule ihren Stoff in der U-Bahn durchgehen können.“ Der Zukunftsmarkt E-Learning für den Hausgebrauch. „Durch das große internationale Netzwerk kann Wayra uns helfen, bekannt zu werden und globale Vertriebswege aufzubauen“, sagt Steinbacher. „Alleine hätten wir dazu niemals die Chance.“ Sein Unternehmen war eines von zwei Start-ups aus München, die sich beim ersten internationalen „demoDay“ von Wayra in Miami amerikanischen Investoren präsentieren konnten.



Knallhartes Auswahlverfahren:

Bei der Wayra Campus Party 2012 in Berlin präsentierten 20 internationale Teams ihre Projekte. Sieben wurden ausgewählt und konnten am Ende in der Wayra-Akademie in München einziehen.

Einfacherer Zugang zu den Märkten

Einen schnelleren Zugang zu Märkten erhofft sich auch Dorna Hekmat, CEO des Hoteldienstes „i-frontdesk“, von der Teilnahme am Wayra-Programm. „Mit dem Wayra-Siegel ist es für uns natürlich viel einfacher, Kunden zu finden, weil uns von vorneherein Vertrauen entgegengebracht wird“, sagt sie. Hekmat entwickelt mit ihrem Partner Peter Duesing einen virtuellen Concierge für Hotels. Gäste sollen per Tablet auf Dienstleistungen zugreifen können, etwa noch schnell Karten organisiert bekommen für die eigentlich ausverkaufte Opernpremiere am Abend. „Mir geht es darum, auch kleineren Hotels die Möglichkeit zu geben, den Service eines First-Class-Hauses anbieten zu können“, sagt Hekmat, die selber schon Hotels gemanagt hat. Zurzeit verhandelt sie mit renommierten Häusern über einen Einsatz des Dienstes.

„Neue Silicon Valleys in der ganzen Welt“

Das Spektrum der Geschäftsideen, die in der Wayra-Akademie in München gefördert werden, ist enorm breit: Das Unternehmen „Fabbeo“ will zwischen 3D-Druck-Herstellern und ihren Kunden vermitteln; „Clearkarma“ entwickelt eine App, die dabei hilft, bestimmte Inhaltsstoffe von Speisen zu identifizieren; über „Chuisy“ lassen sich Einkaufserfahrungen austauschen, und „Spotfav“ stellt optimierte Wetterinformationen für Outdoor-Sportler zu Verfügung. Sie alle mussten sich 2012 gegen eine Vielzahl von Mitbewerbern durchsetzen, um an der Akademie aufgenommen zu werden.

268 Jungunternehmen bewarben sich in der ersten Runde um einen Platz, 20 Teams wurden zum Finale nach Berlin eingeladen. Dort präsentierten sie sich drei Tage lang während der „Campus Party“ auf dem Gelände des stillgelegten Flughafens Tempelhof, einer Art Woodstock-Festival der digitalen Jugend. „Es war ein harter Pitch“, erzählt „Pocket United“-Gründer Markus Stiefel. „Anscheinend waren wir nicht so schlecht, wir konnten uns durchsetzen.“

Die Auswahlkriterien sind streng. „Wir suchen die besten Talente, die allerbesten“, sagt Simon Devonshire, Europa-Direktor von Wayra. Eine achtköpfige Fachjury begutachtet akribisch jedes Geschäftsmodell. Für München konnten nicht alle zehn Akademie-Plätze auf Anhieb vergeben werden, drei wurden erneut ausgeschrieben – weltweit. Zweimal im Jahr sollen künftig Auswahlrunden stattfinden. Länger als ein halbes Jahr haben die Teams nicht, um eine Anschlussfinanzierung zu erreichen. Die Akademie soll schließlich als Karrierebeschleuniger funktionieren und immer wieder neuen Zulauf bekommen.

„Wir gründen lauter neue Silicon Valleys in der ganzen Welt“, erklärt Simon Devonshire den Ansatz. Gefördert wird mit aller Macht, aber Telefónica verlangt auch von den Schützlingen Einsatz. Wer nicht mitzieht oder wessen Idee sich als nicht tragfähig erweist, dem kann nahegelegt werden, die Akademie zu verlassen. Zu begehrt sind die Plätze in der digitalen Szene, zu begehrt der Kontakt zu möglichen Investoren – und zu einem enorm großen Publikum. „Im Prinzip bieten wir den Teilnehmern Zugang zu den 300 Millionen Telefónica Kunden auf der ganzen Welt“, sagt Devonshire. Wayra – ein gigantisches Trampolin für den Sprung an die Spitze.

Impulsgeber

Fernando Burgos, Vice President
New Business & Innovation,
zum Innovationsmanagement von
Telefónica Deutschland



Herr Burgos, Sie leiten ein Team von 15 Mitarbeitern, die für Telefónica Deutschland auf der Suche nach innovativen Produkten und Dienstleistungen sind. Wann wird aus einer Idee eine Innovation?

■ Ganz einfach: Wenn diese Idee neues Geschäft, zusätzlichen Umsatz und zusätzliche Erträge generiert. Erst der wirtschaftliche Nutzen macht eine Idee für ein Unternehmen wertvoll.

Was war für Sie persönlich die größte Innovation der vergangenen Jahre?

■ Eine sehr wichtige Innovation für uns ist „Joyn“, ein endgeräte- und netzwerkübergreifender Kommunikationsdienst, der fantastische zukünftige Anwendungen ermöglichen wird. Die Innovation liegt dabei nicht nur im Produkt – vielmehr ist „Joyn“ ein Meilenstein in der Zusammenarbeit der Akteure in unserer Branche. Das Beispiel zeigt: Durch Kooperation und gemeinsamen Schulterschluss können wir viel bewegen.

Innovation braucht gleichermaßen Kreativität, Zielstrebigkeit und wirtschaftliches Denken – wie bringt man all das in einem Prozess zusammen?

■ Indem man das Ziel nicht aus den Augen verliert und gleichzeitig immer wieder neue Wege sucht, um es möglichst schnell und effizient zu erreichen. Das hat viel mit Unternehmmergeist zu tun. Wer unternehmerisch denkt, muss offen für neue Ideen und Strukturen sein – und auch wissen, was zu tun ist, um neue Ideen gewinnbringend am Markt zu platzieren.

Deshalb fördern Sie mit Wayra auch Start-ups?

■ Mit Wayra wollen wir vor allem neue Impulse bekommen. Wir fördern diese jungen

Unternehmen bereits in einer sehr frühen Phase. Wir beschleunigen ihre Entwicklung immens – und ist das Produkt gut, kann es in diesem Tempo auch gleich weitergehen, mit einer weltweiten Perspektive. Wir als Unternehmen profitieren von dieser Energie, dem Spirit und der Neugier dieser Unternehmen. Das ist eine wertvolle Inspiration für uns, und die ist mindestens ebenso wichtig wie der wirtschaftliche Erfolg, den wir uns von den Wayra-Start-ups natürlich auch versprechen.

„Deutschland ist
ein hervorragender
Nährboden
für Innovationen“

Aber Start-ups sind nur ein Teil unserer Strategie. Innovation braucht neben Offenheit und Neugier auch den Dialog mit unterschiedlichsten Zielgruppen. Wir folgen dem Konzept „open innovation“, beziehen Mitarbeiter, Kunden und andere Innovationstreiber in unsere Aktivitäten mit ein – und über Wayra eben auch Start-ups! Dabei profitieren wir natürlich ungemein vom Austausch innerhalb des Telefónica Konzernverbunds, insbesondere von der Zusammenarbeit mit Telefónica Digital. So sind wir in ein weltweites Netzwerk eingebunden und können globale Entwicklungen frühzeitig erkennen, mitgestalten und in maßgeschneiderte Produkte für unseren Markt umsetzen.

Welche Rolle spielt Telefónica Deutschland in diesem Netzwerk?

■ Deutschland ist ein hervorragender Nährboden für Innovationen, mit einem starken Automobilsektor und einem robusten Retailmarkt. Vor diesem Hintergrund wollen wir mit unserem Innovationsmanagement auch innerhalb der Telefónica Gruppe eine Vorreiterrolle einnehmen. Und 2012 haben wir bereits wichtige Schritte getan, um dieses Ziel zu erreichen.

Mit konkreten Ergebnissen?

■ Ja, natürlich. Vergangenes Jahr haben wir verschiedene Produkte konzipiert und entwickelt, die 2013 zur Marktreife gelangen. Nur zwei Beispiele: Wir haben 2012 ein innovatives Versicherungskonzept weiterentwickelt, das Kfz-Versicherungen revolutionieren könnte. Oder „Digital Signage“, eine neue Dienstleistung, mit der wir uns das Segment der kleinen mittelständischen Betriebe erschließen wollen.

Also den Laden von nebenan?

■ Genau den – und den Bäcker, den Schneider, die Reinigung, den Kiosk und viele andere. Alle diese Unternehmen wollen schnell und unkompliziert mit ihren Kunden in Kontakt treten, über ein modernes Medium. Für diese Kunden bauen wir die technischen Hürden ab, verschaffen ihnen Zugang zu digitalen Werbeformen.

Welchen Nutzen hat Telefónica Deutschland davon?

■ Wir erschließen uns ein neues Marktsegment, mit hohem Potenzial auf Wachstum und zusätzliche Umsätze in den kommenden Jahren. Neue Märkte, neue Potenziale, neue Chancen – das ist es doch, worum es bei Innovationen geht!

Informationen für unsere Aktionäre

Telefónica Deutschland an der Börse



Oben: Telefónica Deutschland geht an die Börse. Von links vorne nach rechts: César Alierta Izuel, Executive Chairperson und CEO, Telefónica S.A.; Dr. Reto Francioni, Vorsitzender des Vorstands Deutsche Börse AG; René Schuster, CEO, Telefónica Deutschland Holding AG; Frank Gerstenschlager, Vorsitzender der Geschäftsführung Deutsche Börse AG.

Rechts: Der Firmenvorstand der Telefónica Deutschland Holding AG vor dem Bullen. Markus Haas, Chief Strategy Officer; Rachel Empey, Chief Financial Officer und René Schuster, Chief Executive Officer (von links nach rechts).





Die Aktie

Die Börseneinführung der Telefónica Deutschland Holding AG fand am 30. Oktober 2012 mit der Einführung in den Freiverkehr (Prime Standard) der Frankfurter Börse statt. Im Rahmen eines öffentlichen Angebots in Deutschland und Luxemburg und der privaten Platzierung bei bestimmten institutionellen Anlegern außerhalb Deutschlands und Luxemburgs konnten interessierte Anleger die neuen Aktien in der Zeit vom 17. bis zum 29. Oktober 2012 zeichnen. Ein Konsortium von zwölf nationalen und internationalen Banken steuerte den Vorgang. Das Interesse an den Aktien von Telefónica Deutschland war besonders groß, und als Folge war das öffentliche Angebot mehrfach überzeichnet, den ungünstigen Marktbedingungen und der unsicheren wirtschaftlichen Gesamt- und Branchenlage zum Trotz. Telefónica Deutschland, Telefónica S.A. und die zusammengeschlossenen Banken legten den Ausgabepreis im Rahmen des Börsengangs auf 5,60 Euro pro Aktie fest. Insgesamt wurden 258,75 Millionen Aktien an Investoren ausgegeben (einschließlich 33,75 Millionen Mehrzuteilungsaktien in Verbindung mit der Greenshoe-Option). Das Ausgabevolumen (einschließlich der Mehrzuteilung) betrug 1.449 Mio. Euro. Damit ist der Börsengang der Telefónica Deutschland der größte in Deutschland seit über fünf Jahren und der größte in Europa im Jahr 2012.

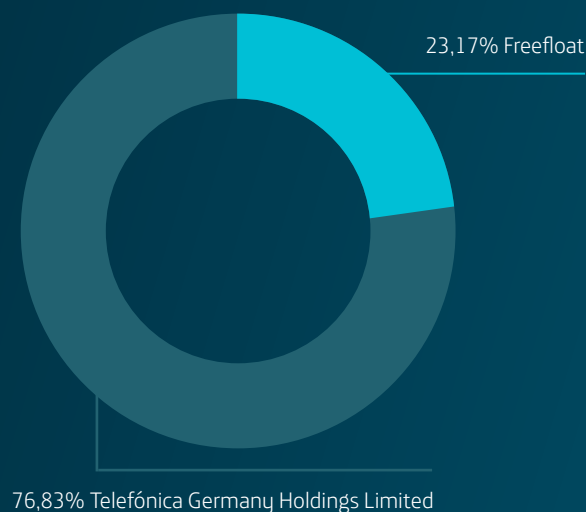
Entwicklung des Aktienpreises

Der Börsengang der Telefónica Deutschland fand vor dem Hintergrund eines äußerst unsicheren gesamtwirtschaftlichen und Branchenklimas statt. Nach einem Aufwärtstrend im Sommer 2012 und nach einer Erholung der Börse im Anschluss an positive Entscheidungen Mitte September aus der Politik dahingehend, die Staatsschuldenkrise anzugehen, verloren die Kapitalmärkte etwas von ihrer Dynamik. Zusätzlich verloren Beteiligungspapiere an Wert, da zu Beginn des Gewinnerklärungszeitraums wichtige Leitwerte nach unten gingen, der Konjunkturzyklus hinter den Erwartungen zurückblieb und Preisschwankungen zunahmen. Das unsichere Klima verringerte die Ausgabeaktivitäten an den deutschen Börsen. Trotz dieser Herausforderungen verzeichnete Telefónica Deutschland einen erfolgreichen Börsengang. Die Aktie wurde erstmals am 30. Oktober 2012 im Freiverkehr (Prime Standard) der Frankfurter Börse geführt. Der Ausgabepreis betrug 5,60 Euro, und der erste Aktienpreis lag bei 5,70 Euro. Nach erheblichem Handelsvolumen über den Tag hinweg erreichte der Aktienpreis einen ersten Höchststand von 5,83 Euro, was einem Anstieg von 4,1% am ersten Handelstag entspricht. Angetrieben von stetig steigendem Interesse und guten Ergebnissen im dritten Quartal 2012 erreichte der Aktienpreis der Telefónica Deutschland am 5. November 2012 mit 5,98 Euro seinen Jahreshöchststand.

Kapitalmarktinformation

Ausgabepreis	EUR 5,60
XETRA Schlusskurs am 28. Dezember 2012	EUR 5,77
Tiefst-/Höchstkurs im Berichtszeitraum (XETRA)	EUR 5,38/5,98
Marktkapitalisierung am 31. Dezember 2012	EUR 6.444.774.958
Streubesitz am 31. Dezember 2012	23,17%
Amtlicher Markt	Börse Frankfurt (Prime Standard-Segment), XETRA
Anzahl der Aktien	1.116.945.400
Börsenkürzel	O2D
Wertpapierkennnummer (WKN)	A1J5RX
ISIN	DE000A1J5RX9
Reuters/Bloomberg Codes	O2Dn.DE/ O2D:GR

Aktionärsstruktur



Telefónica Germany Holdings Limited ist eine mittelbare hundertprozentige Tochtergesellschaft von Telefónica S.A.

Über den Berichtszeitraum bewegte sich die Aktie der Telefónica Deutschland um den Ausgabepreis von 5,60 Euro. Der Aktienpreis schloss am 28. Dezember 2012 bei 5,77 Euro im XETRA, was einer Verbesserung von 3,0% entspricht. Im gleichen Zeitraum stiegen der DAX um 4,8% und der TecDAX um 3,22%, während der MSCI Europe Telecommunications Services Index um 3,32% sank.

Die durchschnittliche Anzahl der täglich gehandelten Telefónica Deutschland Aktien betrug im Berichtszeitraum ca. 1,2 Millionen. Seit dem Börsengang stellen zwei Designated Sponsors (die Investitionsbank UBS und J.P. Morgan) sicher, dass ausreichend Liquidität vorhanden ist und An- und Verkaufsanweisungen ausgeführt werden können.

Aktionärsstruktur

Das eingetragene gezeichnete Kapital der Telefónica Deutschland Holding AG beträgt 1.116.945.400 Euro. Es teilt sich auf in 1.116.945.400 nennwertlose Aktien mit einem Nominalbetrag des eingetragenen Stammkapitals von je 1,00 Euro.

Telefónica Deutschland hat einen Streubesitz von 23,17%. Dies entspricht 258,75 Millionen Aktien. 76,83% bzw. 858,1 Millionen Aktien sind im Besitz unseres Hauptaktionärs Telefónica Germany Holdings Limited*. Der Streubesitz der Telefónica Deutschland Aktien wird hauptsächlich von internationalen institutionellen Anlegern gehalten.

* Telefónica Germany Holdings Limited ist zu 100% im Besitz von O2 (Europe) Limited. O2 (Europe) Limited ist wiederum eine 100%ige Tochter der Telefónica S.A.

Analystenbewertung

Zum Ende des Berichtszeitraums stand die Aktie der Telefónica Deutschland unter Beobachtung von 15 Analysten namhafter nationaler und internationaler Banken. Interessierte Anleger können so auf eine Reihe unabhängiger Berichte zurückgreifen, um sich eine Meinung zur Telefónica Deutschland Aktie zu bilden.

Ende Dezember 2012 gaben 80% der Analysten (12) eine Kaufempfehlung, 20% (3) empfehlen, die Aktie zu halten, Verkaufsempfehlungen gab es nicht.

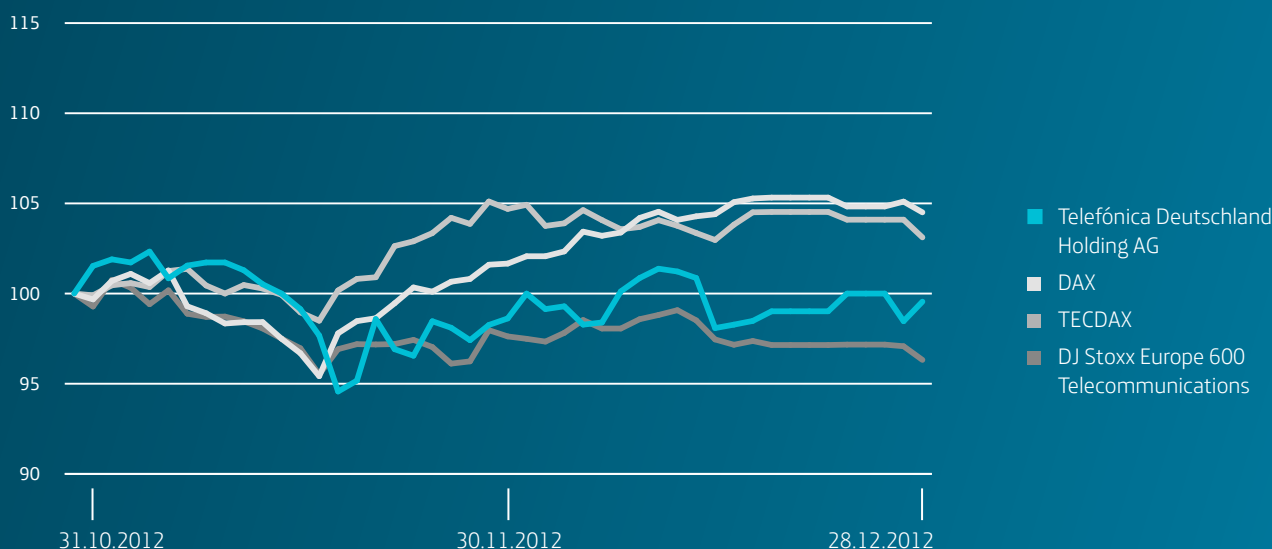
Investor Relations

Telefónica Deutschland strebt eine offene und transparente Kommunikation mit ihren Anteilseignern und mit dem Finanzmarkt an. Wir haben uns der Gleichbehandlung aller Aktionäre, Investoren, Analysten, des Finanzplatzes und der allgemeinen Öffentlichkeit ebenso verschrieben wie der sofortigen Mitteilung von Informationen und der Kontinuität im Berichtswesen.

Um die interessierte Öffentlichkeit fair und gleichberechtigt über die Entwicklungen bei Telefónica Deutschland zu informieren, benutzen wir insbesondere das Internet als Kommunikationsmedium. Auf unserer Website www.telefonica.de haben wir einen eigenen Bereich „Investor Relations“ geschaffen. Hier finden Aktionäre mehr als bloße Informationen zur Aktie und zur Entwicklung des Aktienpreises. Ein Finanzkalender enthält unter anderem die Daten unserer Quartals- und Jahresberichte sowie der jährlichen Hauptversammlung. Die Berichte und die neuesten Präsentationen stehen zum Download zur Verfügung. Informationen zum Thema Corporate Governance, einem wichtigen Anliegen von Telefónica Deutschland, sind ebenfalls in diesem Bereich zu finden.

Aktienkurs-Entwicklung

indexed = 100



Interessenten können uns auch telefonisch (+49 89 2442 1010), per E-Mail (ir-deutschland@telefonica.com) oder brieflich (Telefónica Deutschland Investor Relations, Georg-Brauchle-Ring 23-25, 80992 München) erreichen. Das Investor-Relations-Team beantwortet gerne Ihre Fragen zu Telefónica Deutschland und zur Aktie.

Roadshow und Konferenzen

In einer zweiwöchigen internationalen Roadshow im Zusammenhang mit dem Börsengang hat sich der Vorstand von Telefónica Deutschland mit über 200 Investoren getroffen. Dort haben wir Investoren in 55 Einzel- und zahlreichen Gruppengesprächen über Telefónica Deutschland informiert wie auch vor weiteren, größeren Gruppen von Investoren Vorträge gehalten.

Um im engen Kontakt mit bestehenden Investoren zu bleiben und neue Kontakte mit potenziellen Investoren herzustellen, wird der Telefónica Deutschland Vorstand mit dem Investor-Relations-Team regelmäßig Roadshows auf den Weg bringen und an Konferenzen zum Thema Kapitalmarkt teilnehmen.

Zahlreiche Telefongespräche mit Investoren, Analysten und privaten Aktionären vervollständigen das Spektrum unserer Investor-Relations-Aktivitäten. Am Jahresende 2012 nahm Telefónica Deutschland an einer von der Investitionsbank UBS veranstalteten eintägigen Veranstaltung für Investoren teil, wo wir unser Geschäftsmodell mit unserem starken Markenportfolio und unserer klaren Konzentration auf innovative Datenlösungen, gebündelte Angebote und leistungsstarke Verteilungskanäle präsentieren konnten.

Die gute Zusammenarbeit mit Aktionären und das positive Feedback zu den Investor-Relations-Aktivitäten von Telefónica Deutschland sehen wir als Anreiz, unseren offenen Dialog mit den Akteuren des Finanzmarktes zu erhalten und zu verstärken.

Finanzkalender

Datum

Veröffentlichung der vorläufigen Ergebnisse für Q1 2013	03.05.2013*
Hauptversammlung	07.05.2013
Veröffentlichung Q1 Bericht 2013	14.05.2013*
Veröffentlichung der vorläufigen Ergebnisse für Q2 2013	24.07.2013*
Veröffentlichung des Halbjahresfinanzberichts 2013	13.08.2013*
Veröffentlichung der vorläufigen Ergebnisse für Q3 2013	07.11.2013*
Veröffentlichung Q3 Bericht 2013	13.11.2013*

* Die Termine sind vorläufig und können sich ändern.
www.telefonica.de/finanzkalender

Dividendenvorschlag

Der Vorstand der Telefónica Deutschland AG hat für das am 31. Dezember 2012 endende Geschäftsjahr eine Dividende in Höhe von 0,45 Euro pro Aktie vorgeschlagen. Die Gesamtsumme der Dividende würde demzufolge ca. 503 Mio. Euro betragen. Die Dividende wird vorbehaltlich der Zustimmung der Hauptversammlung zu einem entsprechenden Gewinnverwendungsvorschlag ausbezahlt. Telefónica Deutschland beabsichtigt, in den nächsten Jahren eine höhere Dividende ausschütten zu können.

Bericht des Aufsichtsrats für das Geschäftsjahr 2012



Eva Castillo Sanz,
Aufsichtsratsvorsitzende und
Chief Executive Officer bei Telefónica Europe
und Vorstandsmitglied bei Telefónica S.A.

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

der Aufsichtsrat der Telefónica Deutschland Holding AG hat in Ausübung seiner Kontroll- und Beratungsfunktion gemäß den Bestimmungen des deutschen Aktiengesetzes, der Satzung der Gesellschaft und der Geschäftsordnung des Aufsichtsrats den Vorstand bei der Leitung des Unternehmens intensiv begleitet.

Zusammensetzung des Aufsichtsrats

Der Aufsichtsrat wurde von der Hauptversammlung am 18. September 2012 gewählt. Dabei wurden die folgenden sechs Aktionärsvertreter bestellt: José María Álvarez-Pallete López (Vorsitz), María Pilar López Álvarez (stellvertretender Vorsitz), Angel Vilá Boix, Patricia Cobián González, Christoph Herbert Günter Steck und Enrique Medina Malo.

José María Álvarez-Pallete López und Christoph Steck traten mit Rücktrittserklärung vom 3. Oktober 2012 von ihrem Amt zurück.

Am 5. Oktober 2012 ernannte die Hauptversammlung Eva Castillo Sanz und Michael Hoffmann zu neuen Mitgliedern des Aufsichtsrats. Im Anschluss wurde Eva Castillo Sanz zur Vorsitzenden des Aufsichtsrats gewählt. Das Aktiengesetz sieht vor, dass bei börsennotierten Unternehmen mindestens ein unabhängiges Mitglied des Aufsichtsrats über Sachverstand auf den Gebieten Rechnungslegung oder Abschlussprüfung verfügt. Im Aufsichtsrat der Telefónica Deutschland Holding AG verfügt Michael Hoffmann über die erforderliche Fachexpertise und Unabhängigkeit und ist damit unabhängiger Finanzexperte im Sinne des § 100 Abs. 5 AktG.

Der Aufsichtsrat wird in Bälde zwölf Mitglieder umfassen (sechs Aktionärsvertreter und sechs Arbeitnehmervertreter). Die Wahl der Arbeitnehmervertreter in den Aufsichtsrat erfolgt nach den Bestimmungen des Mitbestimmungsgesetzes.

Der Hauptwahlvorstand konstituierte sich im Dezember. Außerdem wurden im Januar 2013 regionale Wahlvorstände gebildet. Bis Februar erstellten die regionalen Wahlvorstände nach entsprechender Auswertung die Wählerliste. Hieran schloss sich die Frist zur Einreichung der Kandidatenvorschläge an. Als Kandidaten kommen Arbeitnehmer und Vertreter von Gewerkschaften in Frage. Zwei der sechs Arbeitnehmervertreter werden Vertreter von Gewerkschaften sein. Die Wahl wird voraussichtlich im Frühjahr 2013 stattfinden.

Zusammenarbeit zwischen Vorstand und Aufsichtsrat

Der Vorstand erstattet dem Aufsichtsrat monatlich schriftlich Bericht. Diese Berichte beinhalten insbesondere relevante Finanzkennzahlen (KPI).

Die Aufsichtsratsvorsitzende und der gesamte Vorstand standen auch außerhalb der Sitzungen des Aufsichtsrats in ständigem Kontakt, um über den gegenwärtigen Stand und die zukünftige Entwicklung des Unternehmens sowie den Fortschritt laufender Projekte zu beraten. Die Aufsichtsratsvorsitzende informierte die übrigen Mitglieder des Aufsichtsrats über die wichtigsten der dabei erörterten Themen.

Der Vorstand hat den Aufsichtsrat zeitnah bei allen wesentlichen Maßnahmen eingebunden, die der Zustimmung des Aufsichtsrats bedurften. Der Aufsichtsrat traf alle Entscheidungen auf Grundlage der ihm in ausführlicher und umfassender Form zur Verfügung gestellten Unterlagen.

Sitzungen des Aufsichtsrats

Die erste und konstituierende Sitzung des Aufsichtsrats fand am 18. September 2012 unmittelbar nach der Bildung des Aufsichtsrats durch die am selben Tag abgehaltene Hauptversammlung statt. Darin wurde unter anderem über die Bestellung der Mitglieder des Vorstands, den Abschluss von Dienstleistungsverträgen mit Vorstandsmitgliedern sowie über die Geschäftsordnung des Vorstands Beschluss gefasst.

Die zweite Sitzung des Aufsichtsrats fand am 5. Dezember 2012 statt. Der Aufsichtsrat befasste sich insbesondere mit der Geschäfts- und Ertragslage von Telefónica Deutschland sowie dem Quartalergebnis zum 30. September 2012.

Darüber hinaus beschäftigte sich der Aufsichtsrat mit grundsätzlichen Fragen der Unternehmenspolitik, -strategie und -entwicklung, insbesondere mit dem Marktumfeld, den Wettbewerbern sowie den Investitionen in Technologie; anschließend wurde das Budget für das Geschäftsjahr 2013 erörtert und beschlossen.

An beiden Sitzungen des Aufsichtsrats nahmen alle Mitglieder teil.

Neben diesen regelmäßigen Sitzungen fasste der Aufsichtsrat, soweit erforderlich, in dringenden Fällen Beschlüsse im Umlaufverfahren. So wurde unter anderem über die Grundsätze der Vergütung von Vorstandsmitgliedern und über die neue Geschäftsordnung des Vorstands (Umlaufbeschlüsse vom 3. Oktober 2012) sowie über die Ernennung von Eva Castillo Sanz zur Aufsichtsratsvorsitzenden, über die Verabschiedung der Geschäftsordnung des Aufsichtsrats und über die Bildung von Ausschüssen (Umlaufbeschluss vom 5. Oktober 2012) Beschluss gefasst. Ferner stimmte der Aufsichtsrat mit Blick auf die Durchführung des Börsengangs per Umlaufbeschluss vom 15. Oktober 2012 dem Abschluss eines Underwriting Agreements und eines Indemnification Agreements zwischen dem Unternehmen und den emissionsbegleitenden Banken sowie per Umlaufbeschluss vom 29. Oktober 2012 dem Abschluss eines Pricing Agreements mit den emissionsbegleitenden Banken zu. Schließlich verabschiedete der Aufsichtsrat nach sorgfältiger Prüfung des Deutschen Corporate Governance Kodex per Umlaufbeschluss vom 31. Oktober/5. November 2012 die Entsprechenserklärung gemäß § 161 AktG.

Ausschüsse des Aufsichtsrats

Bereits vor der Zulassung der Aktien zum Handel an der Frankfurter Börse und vor der Sitzung am 5. Dezember 2012 hatte der Aufsichtsrat per Umlaufbeschluss vom 5. Oktober 2012 einen Nominierungsausschuss und einen Prüfungsausschuss gebildet.

Der Prüfungsausschuss (Audit Committee) ist zuständig für die Beratung und Beschlussfassung in Rechnungslegungsangelegenheiten. Hierzu gehören Fragen zur Rechnungslegung

und zum Risikomanagement, zur erforderlichen Unabhängigkeit des externen Abschlussprüfers und die Abstimmung mit dem externen Abschlussprüfer. Der Ausschuss besteht aus vier Mitgliedern. Der Vorsitzende des Ausschusses ist Michael Hoffmann. Die weiteren Mitglieder sind María Pilar López Álvarez, Patricia Cobián González und Angel Vilá Boix.

Im Jahr 2012 trat der Prüfungsausschuss unter Anwesenheit aller Mitglieder einmal zusammen. In dieser Sitzung vom 28. November 2012 erörterte der Prüfungsausschuss gemäß § 7 Absatz 2c der Geschäftsordnung des Aufsichtsrats gemeinsam mit dem Vorstand das Quartalergebnis zum 30. September 2012.

Der Nominierungsausschuss (Nomination Committee) hat die Aufgabe, dem Aufsichtsrat für dessen Wahlvorschläge an die Hauptversammlung geeignete Kandidaten vorzuschlagen. Patricia Cobián González wurde zur Vorsitzenden des Nominierungsausschusses gewählt. Die übrigen Mitglieder sind María Pilar López Álvarez und Enrique Medina Malo.

Corporate Governance

Aufsichtsrat und Vorstand sind sich bewusst, dass eine gute Corporate Governance ein Schlüssel zum Erfolg des Unternehmens und daher im Interesse der Aktionärinnen und Aktionäre ist. Weitere Einzelheiten zur Corporate Governance der Telefónica Deutschland Holding AG sind in der Erklärung zur Unternehmensführung gemäß § 289a HGB auf den Seiten 56-59 des Jahresberichts (bzw. auf der Internetseite des Unternehmens unter www.telefonica.de/erklaerung-zur-unternehmensfuehrung) und im gemeinsamen Corporate Governance Bericht von Vorstand und Aufsichtsrat auf den Seiten 54-57 des Jahresberichts (bzw. auf der Internetseite des Unternehmens unter www.telefonica.de/corporate-governance-bericht) zu finden.

Auf der Grundlage des Umlaufbeschlusses vom 31. Oktober/5. November 2012 haben Vorstand und Aufsichtsrat eine gemeinsame Entsprechenserklärung nach § 161 AktG abgegeben. Am 28. Februar 2013 veröffentlichten Aufsichtsrat und Vorstand eine aktualisierte Entsprechenserklärung.

Beide Erklärungen, sowohl die aktualisierte als auch die vorherige, können auf der Internetseite des Unternehmens eingesehen werden.

Fünf Aufsichtsratsmitglieder haben Funktionen in Verwaltungs-, Leitungs- und Aufsichtsorganen beim Mehrheitsaktionär des Unternehmens oder seinen verbundenen Unternehmen. Sowohl die Aufsichtsratsmitglieder als auch die Vorstandsmitglieder teilen dem Aufsichtsrat potenzielle Interessenkonflikte unverzüglich mit. Im Berichtszeitraum sind keine Interessenkonflikte der Aufsichtsratsmitglieder im Sinne des Deutschen Corporate Governance Kodex aufgetreten.

Prüfung des Jahresabschlusses 2012

Der vom Vorstand für das Jahr 2012 vorgelegte Jahresabschluss der Telefónica Deutschland Holding AG, der Konzernabschluss sowie der Lagebericht für die Telefónica Deutschland Holding AG und den Konzern wurden von der Münchner Geschäftsstelle der in Stuttgart ansässigen Ernst & Young GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft geprüft. Die Ernst & Young GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft war durch Beschluss der Hauptversammlung vom 18. September 2012, durch den auch die Umwandlung des Unternehmens in eine Aktiengesellschaft beschlossen wurde, zum Abschlussprüfer für das Geschäftsjahr 2012 bestellt worden.

Jahresabschluss und Lagebericht der Telefónica Deutschland Holding AG wurden nach den Regeln des deutschen HGB erstellt. Der Konzernabschluss und der entsprechende Konzernlagebericht wurden gemäß § 315a HGB und der Verordnung (EG) Nr. 1606/2002 auf der Grundlage der internationalen Rechnungslegungsstandards IFRS aufgestellt, wie sie in der Europäischen Union anzuwenden sind.

Der Abschlussprüfer hat seine Prüfung unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) verlautbarten allgemein anerkannten Grundsätze ordnungsgemäßer Abschlussprüfung vorgenommen. Der Abschlussprüfer hat den Jahresabschluss 2012 der Telefónica Deutschland Holding AG mitsamt Lagebericht sowie den Konzernabschluss

und den Konzernlagebericht mit einem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk versehen.

Alle mit den Jahresabschlüssen zusammenhängenden Dokumente, der Gewinnverwendungsvorschlag des Vorstands und die entsprechenden Berichte des Abschlussprüfers wurden dem Prüfungsausschuss sowie den anderen Aufsichtsratsmitgliedern rechtzeitig vor den jeweiligen Sitzungen vorgelegt. Der Prüfungsausschuss und der gesamte Aufsichtsrat haben die Berichte sorgfältig geprüft und in gemeinsamen Sitzungen mit dem Abschlussprüfer ausführlich erörtert. Der Aufsichtsrat hat die Feststellungen des Abschlussprüfers in den Prüfberichten zur Kenntnis genommen, diesen zugestimmt und keine Einwände erhoben.

Daher hat der Aufsichtsrat in seiner Sitzung vom 22. März 2013 den Jahresabschluss der Telefónica Deutschland Holding AG und den Konzernabschluss 2012 sowie die zugehörigen Lageberichte gebilligt; der Jahresabschluss wurde damit festgestellt.

Beziehungen zu verbundenen Unternehmen

Der Abschlussprüfer hat auch den Bericht des Vorstands über Beziehungen zu verbundenen Unternehmen gemäß § 312 AktG (Abhängigkeitsbericht) geprüft. Diesen Bericht hat der Abschlussprüfer mit folgendem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk versehen:

„Nach unserer pflichtmäßigen Prüfung und Beurteilung bestätigen wir, dass

1. die tatsächlichen Angaben des Berichts richtig sind,
2. bei den im Bericht aufgeführten Rechtsgeschäften die Leistung der Gesellschaft nicht unangemessen hoch war,
3. bei den im Bericht aufgeführten Maßnahmen keine Umstände für eine wesentlich andere Beurteilung als die durch den Vorstand sprechen.“

Der vom Vorstand erstellte und vom Abschlussprüfer geprüfte Abhängigkeitsbericht sowie der Prüfbericht zum Abhängigkeitsbericht wurden dem Aufsichtsrat rechtzeitig vorgelegt. Nach Prüfung des Abhängigkeitsberichts sowie

des zugehörigen Prüfberichts nach § 314 AktG erhob der Aufsichtsrat keine Einwände gegen den Abhängigkeitsbericht und gegen die darin enthaltene Schlusserklärung des Vorstands und stimmt den Feststellungen des Abschlussprüfers zu.

Der Aufsichtsrat dankt allen Mitgliedern des Vorstands und der gesamten Belegschaft der Telefónica Deutschland für ihr Engagement und ihre ausgezeichnete Arbeit im vergangenen Jahr. Ohne den großartigen Einsatz unserer Mitarbeiter wären diese hervorragenden Ergebnisse nicht möglich gewesen. Der Aufsichtsrat betrachtet dies als Motivation für die gesamte Belegschaft, diesem Kurs auch 2013 treu zu bleiben und zum profitablen Wachstum des Unternehmens beizutragen.

München, 22. März 2013

Im Namen des Aufsichtsrats



Eva Castillo Sanz

Aufsichtsratsvorsitzende und Chief Executive Officer bei Telefónica Europe und Vorstandsmitglied bei Telefónica S.A.

Corporate Governance Bericht

Der Deutsche Corporate Governance Kodex legt Standards für die transparente Überwachung und Leitung von Unternehmen fest. Viele der im Deutschen Corporate Governance Kodex enthaltenen Vorgaben wurden bereits vor einiger Zeit in die tägliche Praxis der Telefónica Deutschland übernommen. Im Folgenden informieren der Vorstand und der Aufsichtsrat der Telefónica Deutschland Holding AG gemäß Ziffer 3.10 des Deutschen Corporate Governance Kodex über die Corporate Governance. Dieser Corporate Governance Bericht wird auch zusammen mit der Erklärung zur Unternehmensführung nach § 289a HGB auf unserer Internetseite veröffentlicht (www.telefonica.de/corporate-governance-bericht).

Entsprechenserklärung

Der Vorstand und der Aufsichtsrat der Telefónica Deutschland Holding AG haben den Deutschen Corporate Governance Kodex eingehend geprüft, um zu ermitteln, welchen der darin enthaltenen Empfehlungen die Telefónica Deutschland Holding AG entspricht, von welchen Empfehlungen sie möglicherweise abweicht und welche die Hauptgründe für diese Abweichungen sind; im Anschluss haben sich Vorstand und Aufsichtsrat auf eine Entsprechenserklärung geeinigt.

Die Entsprechenserklärung im vollständigen Wortlaut ist auf der Internetseite der Telefónica Deutschland zu finden: www.telefonica.de/entsprechenserklaerung.

Die Organe des Unternehmens

Als deutsche Aktiengesellschaft hat die Telefónica Deutschland Holding AG drei Organe: die Hauptversammlung, den Aufsichtsrat und den Vorstand. Deren Aufgaben und Befugnisse werden im Wesentlichen durch das deutsche Aktiengesetz, die Satzung der Gesellschaft sowie die Geschäftsordnungen des Vorstands und des Aufsichtsrats geregelt.

Das deutsche Aktiengesetz schreibt eine strikte personelle Trennung zwischen Leitungs- und Überwachungsorganen vor.

Der Vorstand ist das Leitungsorgan. Er führt das Unternehmen in eigener Verantwortung und im Interesse des Unternehmens mit dem Ziel nachhaltiger Wertschöpfung.

Der Vorstand wird vom Aufsichtsrat überwacht und beraten. Vorstand und Aufsichtsrat arbeiten zum Wohle des Unternehmens eng zusammen. Alle Maßnahmen und Entscheidungen, die von grundlegender Bedeutung für das Unternehmen sind, werden in enger Abstimmung zwischen Vorstand und Aufsichtsrat ausgeführt.

Der Vorstand informiert den Aufsichtsrat regelmäßig, zeitnah und umfassend über alle für das Unternehmen relevanten Fragen, insbesondere der Planung, der Geschäftsentwicklung, der Strategie, der Risikolage, des Risikomanagements und der Compliance. Des Weiteren informiert der Vorstand den Aufsichtsrat, wenn im Geschäftsverlauf Abweichungen von aufgestellten Plänen oder Zielen auftreten und was die Gründe hierfür sind.

Einzelheiten zur Zusammensetzung und Arbeitsweise des Vorstands, des Aufsichtsrats und der Ausschüsse des Aufsichtsrats sind in der Erklärung zur Unternehmensführung nach § 289a HGB auf Seiten 56-57 des Jahresberichts und auf der Internetseite von Telefónica Deutschland unter www.telefonica.de/erklarung-zur-unternehmensfuehrung zu finden.

Der Aufsichtsrat hat für seine Zusammensetzung konkrete Ziele benannt (Ziffer 5.4.1 Absatz 2 des Deutschen Corporate Governance Kodex), die die unternehmensspezifische Situation, den Aktionärskreis, die internationale Tätigkeit des Unternehmens sowie die Tatsache berücksichtigen, dass die Hälfte der Aufsichtsratsmitglieder gemäß dem deutschen Mitbestimmungsgesetz von den Arbeitnehmern zu wählen ist. Vor diesem Hintergrund hat der Aufsichtsrat die folgenden Ziele für seine Zusammensetzung gesetzt:

- Dem Aufsichtsrat gehört mindestens ein unabhängiges Mitglied im Sinne von § 100 Abs. 5 des deutschen Aktiengesetzes (AktG) und Ziffer 5.4.2 Satz 2 des Deutschen Corporate Governance Kodex an, und ihm sollen keine Personen angehören, die eine Funktion wahrnehmen (z. B. bei einem wichtigen Wettbewerber), die einen wesentlichen und nicht nur vorübergehenden Interessenkonflikt begründen kann.
- Ein Drittel der Aufsichtsratsmitglieder, in jedem Fall aber ein Drittel der von der Hauptversammlung zu wählenden Aufsichtsratsmitglieder, sollen Frauen sein.
- Mindestens ein Drittel der von der Hauptversammlung zu wählenden Aufsichtsratsmitglieder soll über internationale Berufserfahrung und Englischkenntnisse verfügen sowie ein Verständnis globaler wirtschaftlicher Zusammenhänge besitzen („Internationalität“).

Der Aufsichtsrat sieht diese konkreten Ziele derzeit als erfüllt an und geht davon aus, dass sie auch in der zukünftigen Zusammensetzung des Aufsichtsrats nach der Wahl der sechs Arbeitnehmervertreter weiterhin erfüllt werden.

Der Aufsichtsrat hat davon abgesehen, ein Ziel für eine Altersgrenze festzulegen, und in der Entsprechenserklärung auf diese Abweichung hingewiesen.

Beziehung zu den Aktionären und Hauptversammlung

Die Aktionäre werden grundsätzlich viermal im Jahr über die Finanz- und Ertragslage sowie die Geschäftsentwicklung informiert (Quartalsberichte). Weitere Informationen, insbesondere den Finanzkalender, stellt das Unternehmen auf seiner Internetseite zur Verfügung (www.telefonica.de/ir). Darüber hinaus finden Konferenzen und Meetings mit Analysten statt.

Die Aktionäre nehmen ihre Rechte gemäß Gesetz und der Satzung der Gesellschaft vor und während der Hauptversammlung wahr, insbesondere durch Ausübung ihrer Stimmrechte.

Die Hauptversammlung fasst unter anderem Beschlüsse über die Gewinnverteilung, die Entlastung der Vorstands- und Aufsichtsratsmitglieder sowie über die Wahl des Abschlussprüfers.

Compliance

Die Glaubwürdigkeit, Integrität und Reputation von Telefónica Deutschland sind Schlüssel zum Erfolg des Unternehmens. Telefónica Deutschland hat sich verpflichtet, alle für ihre Geschäftstätigkeit geltenden Gesetze, Richtlinien, Verfahren, Regeln und Verordnungen einzuhalten. Zu diesem Zweck verfügt das Unternehmen über eine unternehmensweite Compliance-Organisation, die fortlaufend optimiert wird.

Das Compliance-Programm legt seinen Schwerpunkt auf Verhalten, das den lauter Wettbewerb schützt, Korruption verhindert und ethisch angemessen ist. Diese Themen sind Gegenstand verpflichtender Online-Trainings, ebenso wie die Bereiche Datenschutz, Anti-Diskriminierung und Informationssicherheit. Jeder Mitarbeiter muss abhängig von seinem Verantwortungsbereich regelmäßig bestimmte vorgeschriebene Schulungen absolvieren. Zum Ende des Jahres wird im Hinblick auf den Erfolg der Trainings- und Compliance-Aktivitäten ein Compliance-Zertifikat erstellt und in den Corporate Responsibility Report aufgenommen.

Das Unternehmen hat eine Compliance-Beauftragte, die vom Vorstand ernannt wurde. Sie kümmert sich um den Erhalt und die Optimierung der Compliance-Organisation innerhalb des Unternehmens und erstattet dem Vorstand regelmäßig Bericht. Für die kontinuierliche Überwachung, Prävention und Erfassung von potenziellen Themen treffen die zentralen Kontrolleinheiten wie Compliance, Innenrevision (einschließlich Risikomanagement), der Bereich Fraud, physische und Informationssicherheit, SOX-Compliance, Intervention und Datenschutz regelmäßig im Compliance-Forum zusammen und tauschen sich kontinuierlich über potenzielle Störungen oder Risikofaktoren aus.

Sowohl Vorstand als auch Aufsichtsrat setzen sich regelmäßig mit dem Thema Compliance auseinander.

In diesem Gesamtzusammenhang führt das Unternehmen Insider-Listen, in denen alle Personen verzeichnet sind, die für das Unternehmen handeln und bestimmungsgemäß Zugang zu Insiderinformationen haben (nach entsprechender Einweisung in ihre insiderrechtlichen Pflichten).

Transparenz und Kommunikation

Auf der Internetseite von Telefónica Deutschland können sich die Aktionäre über das Unternehmen informieren. Pressemitteilungen und Ad-hoc-Mitteilungen sowie die Satzung der Gesellschaft werden auf der Internetseite veröffentlicht.

Relevanter Aktienbesitz von Mitgliedern des Vorstands- und des Aufsichtsrats

Kein Mitglied des Vorstands hält Aktien an der Telefónica Deutschland Holding AG oder Aktienoptionen.

Zum 31. Dezember 2012 hielt der Aufsichtsrat circa 0,0018% der Aktien der Telefónica Deutschland Holding AG. Diese Anteile wurden an der Börse erworben, wie unten in den Angaben zu Directors' Dealings aufgeführt.

Directors' Dealings

Nach § 15a WpHG (Wertpapierhandelsgesetz) müssen Vorstands- und Aufsichtsratsmitglieder und diesen nahestehende natürliche und juristische Personen eigene Geschäfte mit Aktien der Telefónica Deutschland anzeigen, wenn der Wert dieser Geschäfte den Betrag von 5.000 EUR in einem Kalenderjahr erreicht.

Weitere Informationen hierzu entnehmen Sie bitte der Internetseite von Telefónica Deutschland unter: www.telefonica.de/directorsdealings.

Rechnungslegung und Wirtschaftsprüfung

Die Ernst & Young GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft mit Sitz in Stuttgart, Niederlassung München, wurde durch Beschluss der Hauptversammlung vom 18. September 2012 zum Abschlussprüfer für das Geschäftsjahr 2012 bestellt.

Erklärung zur Unternehmensführung

gemäß § 289a HGB

1. Entsprechenserklärung gemäß § 161 AktG

Nach § 161 des deutschen Aktiengesetzes (AktG) haben Vorstand und Aufsichtsrat einer börsennotierten Aktiengesellschaft jährlich zu erklären, dass den vom Bundesministerium der Justiz im amtlichen Teil des Bundesanzeigers bekannt gemachten Empfehlungen der „Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex“ entsprochen wurde und wird bzw. welchen Empfehlungen nicht gefolgt wurde oder wird, und die Gründe hierfür. Die Erklärung soll auf der Internetseite der Gesellschaft dauerhaft öffentlich zugänglich sein.

Im Februar 2013 haben Vorstand und Aufsichtsrat eine gemeinsame Entsprechenserklärung nach § 161 AktG abgegeben. Diese Erklärung lautet wie folgt:

„Vorstand und Aufsichtsrat der Telefónica Deutschland Holding AG erklären gemäß § 161 Abs. 1 AktG, dass die Telefónica Deutschland Holding AG mit folgenden Ausnahmen den Empfehlungen des „Deutsche Corporate-Governance-Kodex“ in der Fassung vom 15. Mai 2012 („DCGK“) seit der Abgabe der letzten Entsprechenserklärung entsprochen hat und zukünftig entsprechen wird:

1. Der DCGK empfiehlt in Ziffer 3.4 Abs. 3, der Aufsichtsrat soll die Berichts- und Informationspflichten des Vorstands näher festlegen. Da die Gesellschaft erst am 26. September 2012 durch formwechselnde Umwandlung entstanden ist, wollte der Aufsichtsrat zunächst eruieren, welche besonderen Berichte er zur Erfüllung seiner Überwachungs- und Beratungsaufgabe über die gesetzlich vorgeschriebenen Berichte hinaus benötigt. Mit Beschluss vom 28. Februar 2013 hat der Aufsichtsrat die Geschäftsordnung für den Vorstand ergänzt und die Anforderungen an die Regelberichte nach § 90 Abs. 1 Satz 1 Nr. 1 AktG präzisiert sowie weitere Berichtspflichten festgelegt, so dass der Empfehlung künftig vollumfänglich entsprochen wird.

2. Von der Empfehlung in Ziffer 4.2.3 Abs. 2 Satz 4 DCGK, wonach bei der Ausgestaltung der variablen Vergütungsbestandteile sowohl positiven als auch negativen Entwicklungen Rechnung getragen werden soll, wurde und wird abgewichen. Vorstand und Aufsichtsrat sind der Auffassung, dass die Vergütung des Vorstands auf eine nachhaltige Unternehmensentwicklung ausgerichtet ist. Die Vergütung besteht aus festen sowie kurz- und langfristigen Komponenten. Die für die Festlegung des Jahresbonus maßgeblichen Parameter sind insgesamt auf eine nachhaltige Entwicklung ausgerichtet und so strukturiert, dass sie in ihrer Gesamtheit keine Anreize für dem Gesellschaftsinteresse zuwiderlaufende Geschäftsführungsmaßnahmen setzen können.

3. In Ziffer 4.2.3 Abs. 3 Satz 2 empfiehlt der DCGK, dass aktien- bzw. kennzahlenbasierte Vergütungsbestandteile auf anspruchsvolle, relevante Vergleichsparameter bezogen sein sollen. Von dieser Empfehlung wurde und wird teilweise abgewichen. Für die Höhe

des Jahresbonus sind zu einem geringen Teil auch Kennzahlen von Telefónica Europe bzw. der Telefónica S.A. maßgeblich. Des Weiteren ist ein Teil der langfristigen Vergütungskomponente vom Total Shareholder Return der Aktie der Telefónica S.A. abhängig. Vorstand und Aufsichtsrat sind der Auffassung, dass hierdurch keine Fehlreize geschaffen werden.

4. Von der Empfehlung in Ziffer 4.2.3 Abs. 3 Satz 3 DCGK, wonach eine nachträgliche Änderung der Erfolgsziele oder Vergleichsparameter ausgeschlossen sein soll, wurde und wird abgewichen. Die Vertragsgestaltung lässt eine nachträgliche Änderung der Kriterien der variablen Vergütung zu. Dies ist aus Sicht des Aufsichtsrats und des Vorstands erforderlich, da sich die Gesellschaft in einem extrem volatilen und innovativen Marktumfeld bewegt, und eine Änderung der Unternehmensstrategie im Interesse der nachhaltigen Entwicklung der Gesellschaft auch innerhalb eines Bemessungszeitraums für die variablen Vergütungsbestandteile möglich sein muss. Derartige im wohlverstandenen Interesse der Gesellschaft erforderliche Änderungen der Unternehmenspolitik sollen nicht durch monetäre Interessen der Mitglieder des Vorstands behindert oder verzögert werden. Daher ist insbesondere der Aufsichtsrat der Ansicht, dass Flexibilität in Bezug auf die Erfolgsziele und Vergleichsparameter erforderlich ist.

5. Abweichend von der Empfehlung in Ziffer 4.2.3 Abs. 4 DCGK ist in den Vorstandsverträgen kein förmlicher Abfindungs-Cap für den Fall der vorzeitigen Beendigung der Vorstandstätigkeit vereinbart. Durch eine Kombination verschiedener Mechanismen ist in den Anstellungsverträgen sichergestellt, dass ein Vorstandsmitglied im Falle vorzeitiger Beendigung der Vorstandstätigkeit im Regelfall weniger, aber keinesfalls mehr als den Betrag erhält, der im DCGK als Abfindungs-Cap empfohlen wird.

6. Der Empfehlung in Ziffer 4.2.5 Abs. 2 DCGK, wonach der Vergütungsbericht auch Angaben zur Art der von der Gesellschaft erbrachten Nebenleistungen enthalten soll, wird nur eingeschränkt entsprochen. Die Hauptversammlung vom 5. Oktober 2012 hat gemäß § 286 Abs. 5 HGB beschlossen, dass eine individualisierte Offenlegung der Vergütung der Vorstandsmitglieder für die Dauer von fünf Jahren unterbleibt. Daher werden im Vergütungsbericht die von der Gesellschaft erbrachten Nebenleistungen nur insoweit offengelegt, als sie allen Vorstandsmitgliedern gewährt werden. Soweit Nebenleistungen nur gegenüber einzelnen Vorstandsmitgliedern erbracht werden, werden sie nicht aufgeführt. Vorstand und Aufsichtsrat sind der Auffassung, dass die mit der Offenlegung dieser Individualleistungen verbundene Individualisierung dem Beschluss der Hauptversammlung widersprechen und im Übrigen einen zu starken Eingriff in die Privatsphäre der betroffenen Vorstandsmitglieder darstellen würde.

7. Abweichend von der Empfehlung in Ziffer 5.1.2 Abs. 2 Satz 3 DCGK bestimmt die Gesellschaft keine Altersgrenze für Vorstände. Eine feste Altersgrenze für Vorstandsmitglieder ist aus Sicht der

Telefónica Deutschland Holding AG nicht sachgerecht, da die Fähigkeit, das Unternehmen erfolgreich zu führen, nicht zwingend durch das Erreichen eines bestimmten Alters eingeschränkt wird. Vielmehr kann es im Unternehmensinteresse ggfs. erforderlich werden, Personen fortgeschrittenen Alters mit großem Erfahrungsschatz auch über das Erreichen einer bestimmten Altersgrenze hinaus zu bestellen. Außerdem könnte eine Festsetzung einer festen Altersgrenze auch diskriminierend wirken.

8. Gemäß Ziffer 5.4.1 Abs. 2 DCGK soll der Aufsichtsrat für seine Zusammensetzung konkrete Ziele benennen. Die derzeitigen von der Hauptversammlung gewählten Mitglieder des Aufsichtsrats sind bis zum Ablauf der ordentlichen Hauptversammlung im Jahr 2017, die über die Entlastung für das Geschäftsjahr 2016 beschließt, gewählt. Vor diesem Hintergrund besteht gegenwärtig noch kein akuter Handlungsbedarf in Hinblick auf die Bestimmung von Zielen für die Zusammensetzung des Aufsichtsrats. Gleichwohl hat der Aufsichtsrat am 28. Februar 2013 konkrete Ziele für seine Zusammensetzung beschlossen, ohne allerdings ein konkretes Ziel bezüglich einer festen Altersgrenze für Aufsichtsratsmitglieder zu benennen. Ebenso wie bei Vorstandsmitgliedern ist aus Sicht der Telefónica Deutschland Holding AG auch für Aufsichtsratsmitglieder eine feste Altersgrenze nicht sachgerecht, da die Fähigkeit, den Vorstand zu überwachen und zu kontrollieren, nicht zwingend durch das Erreichen eines bestimmten Alters eingeschränkt wird. Vielmehr kann es im Unternehmensinteresse ggfs. erforderlich werden, Personen fortgeschrittenen Alters mit großem Erfahrungsschatz auch über das Erreichen einer bestimmten Altersgrenze hinaus zu bestellen. Außerdem könnte eine Festsetzung einer festen Altersgrenze auch diskriminierend wirken.

9. Abweichend von der Empfehlung in Ziffer 5.4.6 Abs. 1 Satz 3 DCGK, wonach u. a. der Vorsitz und die Mitgliedschaft in den Ausschüssen bei der Vergütung besonders berücksichtigt werden sollen, erhält nur der Vorsitzende des Prüfungsausschusses eine zusätzliche Vergütung. Die Gesellschaft ist der Auffassung, dass dies der gegenwärtigen Zusammensetzung des Aufsichtsrats angemessene Rechnung trägt.

10. Ziffer 7.1.2 Satz 4 DCGK sieht u. a. vor, dass Zwischenberichte binnen 45 Tagen nach dem Ende des Berichtszeitraums öffentlich zugänglich sein sollen. Außerdem sollen gemäß Ziffer 7.1.2 Satz 2 DCGK u. a. Quartalfinanzberichte vor ihrer Veröffentlichung mit dem Aufsichtsrat oder dem Prüfungsausschuss erörtert werden. Bei der Veröffentlichung des Berichts für das 3. Quartal 2012 wurde diese Empfehlungen nicht eingehalten. Eine vorherige Erörterung mit dem Prüfungsausschuss des Aufsichtsrats konnte aus Termingründen nicht erfolgen. Die Veröffentlichungsfrist konnte wegen des öffentlichen Angebots der Aktien der Gesellschaft, der Aufnahme der Börsennotierung, die am 30. Oktober 2012 erfolgte, und dem damit verbundenen Arbeitsaufwand nicht eingehalten werden. Es ist beabsichtigt, diese Empfehlungen zukünftig einzuhalten.“

Die nicht mehr anwendbare vorherige Entsprechenserklärung steht auf der Internetseite der Gesellschaft unter www.telefonica.de/entsprechenserklaerung zur Verfügung.

2. Relevante Angaben zu Unternehmensführungspraktiken

Die Telefónica Deutschland Holding AG und ihre Verwaltungsorgane sind einer effizienten, nachhaltigen und transparenten Unternehmensführung sowie Werten verpflichtet, die die Grundlage einheitlicher Geschäftsgrundsätze bilden, wie sie in dem Leitfaden „Unsere Geschäftsgrundsätze“ dargelegt sind. Dieser Verhaltenskodex enthält verschiedene Grundsätze und Richtlinien, die sich sowohl an das Management als auch an die Mitarbeiter im Rahmen ihrer täglichen Arbeit richten. Die Geschäftsgrundsätze enthalten wertvolle Hilfestellungen insbesondere in Situationen, in denen rechtliche und/oder ethische Interessenkonflikte auftreten, um integer und professionell zu handeln und Entscheidungen treffen zu können. Dies betrifft nicht nur die Gestaltung und Umsetzung von Arbeitsprozessen, sondern auch die Art und Weise, wie das Unternehmen mit seinen Kunden, seinen Aktionären, seinen Mitarbeitern, Lieferanten und anderen Stakeholdern umgeht.

Die Geschäftsgrundsätze des Unternehmens stehen auf der Internetseite des Unternehmens unter www.telefonica.de/geschaeftsgrundsaeetze zur Verfügung.

Die Einhaltung der Geschäftsgrundsätze von Telefónica ist von herausragender Bedeutung, da die Reputation des Unternehmens durch die Handlungen und Entscheidungen seiner Verwaltungsorgane und Mitarbeiter aufgebaut und beeinflusst wird. Daher wird diese Einhaltung in enger Zusammenarbeit zwischen der Compliance-Beauftragten, der Personalverwaltung, der Innenrevision sowie den Bereichen Fraud und Recht überwacht.

Das Compliance-Programm des Unternehmens umfasst die Hauptbereiche Korruptionsbekämpfung mit klaren Richtlinien und Verfahren und externem Whistleblower-System (www.telefonica.de/ombudsmann), Wettbewerbsrecht und ethisch angemessenem Verhalten. Der Datenschutzbeauftragte des Unternehmens gewährleistet die Einhaltung des Datenschutzrechts, das für die Gesellschaft von höchster Bedeutung ist. Die Funktionen Group Compliance, Datenschutz und Innenrevision sind ebenso wie die Rechtsabteilung direkt dem Vorstand unterstellt.

Weitere Einzelheiten zur Compliance-Organisation des Unternehmens werden im Corporate Governance Bericht erläutert, der Teil des Jahresberichts ist (siehe Seiten 54-57), und finden sich auch auf der Internetseite des Unternehmens unter www.telefonica.de/corporate-governance-bericht.

3. Zusammensetzung und Arbeitsweise von Vorstand, Aufsichtsrat und den Ausschüssen des Aufsichtsrats

Der **Vorstand** der Telefónica Deutschland Holding AG besteht aus drei Mitgliedern, dem Vorsitzenden René Schuster sowie Rachel Empey und Markus Haas. Der Vorstand leitet das Unternehmen in eigener Verantwortung im Unternehmensinteresse unter Berücksichtigung der Belange der Aktionäre, seiner Arbeitnehmer und der sonstigen dem Unternehmen verbundenen Gruppen (Stakeholder) mit dem Ziel nachhaltiger Wertschöpfung. Die Arbeit des Vorstands wird insbesondere durch die vom Aufsichtsrat erlassene Geschäftsordnung des Vorstands geregelt. Der Vorstand entwickelt die strategische Ausrichtung des Unternehmens, stimmt sich hierzu regelmäßig mit dem Aufsichtsrat ab und sorgt für ihre Umsetzung.

Die gegenwärtigen drei Mitglieder des Vorstands nehmen die im Geschäftsverteilungsplan vorgesehenen Aufgaben wahr; dieser Verteilungsplan ist der Geschäftsordnung als Anhang beigelegt und kann durch Beschluss des Vorstands gegebenenfalls geändert werden. Jedes Vorstandsmitglied hat den ihm im Geschäftsverteilungsplan zugewiesenen Geschäftsbereich zu leiten, unbeschadet der gemeinsamen Verantwortung der Vorstandsmitglieder für die Leitung des gesamten Unternehmens. In allen Angelegenheiten von grundlegender oder wesentlicher Bedeutung für das Unternehmen und/oder seine verbundenen Gesellschaften, insbesondere Angelegenheiten im Hinblick auf die Organisation, Unternehmenspolitik, Investitions- und Finanzplanung sowie betreffend Investitionen, die das vom Aufsichtsrat genehmigte Jahresbudget überschreiten, muss der gesamte Vorstand entscheiden. Ferner kann jedes Vorstandsmitglied dem Gesamtvorstand Angelegenheiten zur Entscheidung vorlegen. Geschäfte und Maßnahmen von besonderer Bedeutung bedürfen zudem der vorherigen Zustimmung des Aufsichtsrats.

Sitzungen des Vorstands werden regelmäßig abgehalten, grundsätzlich einmal pro Woche und auf Einberufung und unter dem Vorsitz des Vorstandsvorsitzenden. Sitzungen können auch per Telefon oder Videokonferenz abgehalten werden, und Beschlüsse des Vorstands können auch außerhalb von Sitzungen, insbesondere schriftlich, per Fax oder E-Mail, gefasst werden.

Der Vorstand berichtet dem Aufsichtsrat des Unternehmens regelmäßig über den Geschäftsgang, unter anderem indem er dem Aufsichtsrat monatlich schriftliche Berichte vorlegt, die relevante Leistungsindikatoren für die Geschäftstätigkeit des Unternehmens enthalten. Ferner hat der Vorstand dem Aufsichtsrat über Vorgänge zu berichten, die für die Rentabilität oder Liquidität des Unternehmens von erheblicher Bedeutung sein können. Schließlich hat der Vorstand dem Aufsichtsrat über wichtige Ereignisse oder Angelegenheiten im Sinne von § 90 Abs. 1 Satz 3 AktG zu berichten.

Der **Aufsichtsrat** des Unternehmens setzt sich zurzeit noch aus sechs Mitgliedern zusammen, wird jedoch in Bälde aus zwölf Mitgliedern bestehen (sechs Aktionärsvertreter und sechs Arbeitnehmervertreter). Die gegenwärtigen Mitglieder des Aufsichtsrats, die sämtlich von der Hauptversammlung des Unternehmens gewählt wurden, sind die Vorsitzende Eva Castillo Sanz sowie María Pilar López Álvarez (stellvertretende Vorsitzende), Angel Vilá Boix, Patricia Cobián González, Enrique Medina Malo und Michael Hoffmann.

Die Wahl der Arbeitnehmervertreter in den Aufsichtsrat findet in Übereinstimmung mit dem deutschen Mitbestimmungsgesetz nach Abschluss des gesetzlich vorgeschriebenen Statusverfahrens statt, das am 5. Oktober 2012 eingeleitet wurde. Der Hauptwahlvorstand konstituierte sich im Dezember. Zusätzlich wurden im Januar 2013 regionale Wahlvorstände gebildet. Zum Februar erstellten die regionalen Wahlvorstände nach entsprechender Auswertung die Wählerliste. Hieran schloss sich die Frist zur Einreichung der Kandidatenvorschläge an. Als Kandidaten kommen Arbeitnehmer und Vertreter von Gewerkschaften in Frage. Zwei der sechs Arbeitnehmervertreter werden Vertreter von Gewerkschaften sein. Die Wahl wird voraussichtlich im Frühjahr 2013 stattfinden.

Der Aufsichtsrat berät und überwacht den Vorstand bei der Leitung des Unternehmens regelmäßig. Er ist in alle außerhalb des üblichen Geschäftsgangs liegenden Entscheidungen von grundlegender Bedeutung für das Unternehmen einzubinden. Der Aufsichtsrat ist für die Bestellung und Abberufung der Mitglieder des Vorstands zuständig und setzt die Vergütung des Vorstands fest. Die Vorsitzende des Aufsichtsrats koordiniert die Tätigkeiten im Aufsichtsrat und die Zusammenarbeit mit dem Vorstand. Die Grundsätze der Arbeit des Aufsichtsrats und seiner Zusammenarbeit mit dem Vorstand sind in der Geschäftsordnung des Aufsichtsrats geregelt.

Der Aufsichtsrat hält mindestens zwei Sitzungen im Kalenderhalbjahr ab. Sitzungen des Aufsichtsrats können auch per Telefon- oder Videokonferenz abgehalten werden. Beschlüsse des Aufsichtsrats können auch außerhalb von Sitzungen gefasst werden, insbesondere schriftlich, per Fax oder E-Mail.

Zusammensetzung und Arbeit der Ausschüsse des Aufsichtsrats

Um dem Aufsichtsrat eine optimale Erfüllung seiner Aufgaben zu ermöglichen, sieht die Geschäftsordnung des Aufsichtsrats die Einrichtung von drei festen Ausschüssen vor, von denen zwei bereits gebildet wurden. Dem Aufsichtsrat wird regelmäßig über die Arbeit der Ausschüsse berichtet.

Der **Prüfungsausschuss** (Audit Committee) bereitet unter anderem die Entscheidung des Aufsichtsrats über die Feststellung des Jahresabschlusses vor, erörtert die Quartalsberichte mit dem Vorstand, überwacht die Rechnungslegungsprozesse, die internen Kontrollsysteme (einschließlich Compliance, Risikomanagement und

interner Revisionssysteme) und die Abschlussprüfung. Ferner ist er für die Koordination mit dem Abschlussprüfer zuständig. Vorsitzender des Prüfungsausschusses ist der unabhängige Finanzexperte Michael Hoffmann. Die anderen Mitglieder sind María Pilar López Álvarez, Patricia Cobián González und Angel Vilá Boix.

Der **Nominierungsausschuss** (Nomination Committee) schlägt dem Aufsichtsrat für dessen Wahlvorschläge an die Hauptversammlung geeignete Kandidaten vor. Patricia Cobián González wurde zur Vorsitzenden des Nominierungsausschusses gewählt. Die anderen Mitglieder sind María Pilar López Álvarez und Enrique Medina Malo.

Der **Vermittlungsausschuss** (Mediation Committee) wird unmittelbar nach der Wahl der Arbeitnehmervertreter gebildet und nimmt dann die in § 31 Abs. 3 des deutschen Mitbestimmungsgesetzes genannten Aufgaben wahr. Der Vermittlungsausschuss wird entsprechend den gesetzlichen Bestimmungen aus dem Vorsitzenden des Aufsichtsrats, der auch den Vorsitz im Vermittlungsausschuss führen wird, dem stellvertretenden Vorsitzenden des Aufsichtsrats sowie aus einem auf Vorschlag der Arbeitnehmervertreter und einem auf Vorschlag der Aktionärsvertreter gewählten Mitglied bestehen.

Konzern- lagebericht

Konzernlagebericht der Telefónica Deutschland Group

für das Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2012

Überblick über das Geschäftsjahr 2012

- Starke Finanz-Performance trotz wettbewerbsintensivem Umfeld
- Solide Steigerung des Postpaid-Kundenanteils um 9,5% gegenüber Vorjahr und dadurch Steigerung des Postpaid-Anteils an der Mobilfunk-Kundenbasis auf 52,4%
- Umsatzerlöse aus Mobilfunkdienstleistungen gegenüber Vorjahr um 7,0% gestiegen, Datenumsatz ohne SMS gegenüber Vorjahr um 30,7% erhöht
- Umsatzwachstum von insgesamt 3,5%
- Starker Zuwachs des ARPU (durchschnittlicher Umsatz pro Kunde) um 0,9% im Vergleich zum Vorjahr
- Signifikantes OIBDA-Wachstum von 11,3% und Margen-Erhöhung auf 24,5% (plus 1,7 Prozentpunkte gegenüber Vorjahr)
- Erhöhte Investitionen ins Netz zur Verbesserung der 3G-Datenkapazität und Beschleunigung des LTE-Netzausbaus
- Starker Operating Cash Flow von 670 Mio. EUR schlug sich in Free Cash Flow von 674 Mio. EUR und Nettofinanzschulden von 842 Mio. EUR nieder

Inhalt	Seite
1. Geschäfts- und Rahmenbedingungen	64
1.1. Wirtschaftliche und rechtliche Rahmenbedingungen	64
1.2. Unternehmensorganisation, Geschäftstätigkeit und Strategie	66
1.3. Produktentwicklung und Innovationen	71
2. Analyse des Geschäftsverlaufs	72
2.1. Erklärung des Vorstands zur Geschäftsentwicklung	72
2.2. Ertragslage	73
2.3. Finanzlage	76
2.4. Analyse der Vermögens- und Kapitalstruktur	82
3. Mitarbeiter	84
4. Corporate Responsibility	86
5. Risiko- und Chancenmanagement	89
5.1. Risikomanagement und Finanzinstrumente	89
5.2. Risikomanagement und Risikoberichterstattung	91
5.3. Risiken	91
5.4. Chancen	94
6. Ereignisse nach dem Bilanzstichtag	97
7. Grundzüge des Vergütungssystems	97
8. Internes Kontroll- und Risikomanagementsystem bezogen auf den Rechnungslegungsprozess	100
9. Sonstige Erklärungen	101
9.1. Bericht über Beziehungen zu verbundenen Unternehmen	101
9.2. Erklärung zur Unternehmensführung gemäß § 289a HGB	101
9.3. Übernahmerelevante Angaben nach § 315 Abs. 4 und § 289 Abs. 4 HGB	101
10. Ausblick für die Telefónica Deutschland Group	103
10.1. Wirtschaftlicher Ausblick für Deutschland	103
10.2. Markterwartungen	103
10.3. Erwartungen der Telefónica Deutschland Group	103

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

1. Geschäfts- und Rahmenbedingungen

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 3,0%, gegenüber 1,4% in der Europäischen Union. Zwar verlangsamte es sich in 2012 in Deutschland auf 0,7%, blieb jedoch noch immer wesentlich höher als der EU-Durchschnitt mit minus 0,4%. Deutschland ist eines der wohlhabendsten Länder der EU und konnte sein BIP pro Kopf von 31.662 EUR im Jahr 2011 auf 32.584 EUR im Jahr 2012 erhöhen. Damit liegt Deutschland über dem EU-Durchschnitt von 28.537 EUR für 2011 und 29.039 EUR für 2012.

(Quelle: Statistisches Bundesamt, FocusEconomics Consensus Forecast Euro Area, Februar 2013, Monatsbericht der Deutschen Bundesbank, Januar 2013)

Reales BIP-Wachstum

	2010	2011	2012
Deutschland	4,2	3,0	0,7
EU-Durchschnitt	2,0	1,4	(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. Des Weiteren 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. Außerdem 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, Global ConnectedView Forecast, Dezember 2012)

Der deutsche Mobilfunkmarkt

In Deutschland konnte die Zahl der Anschlüsse (d. h. SIM-Karten) von 114,1 Millionen im Jahr 2011 auf 114,2 Millionen bis Ende Sep-

tember 2012 leicht erhöht werden. Der deutsche Mobilfunkmarkt ist somit, gemessen an der Kundenanzahl, der größte innerhalb der EU. Die Mobilfunk-Penetration blieb von 2011 bis September 2012 gleichbleibend bei 140%. Das Kundenwachstum im Jahr 2012 ist vor allem auf den Postpaid-Sektor zurückzuführen. Postpaid-Kunden machten Ende September 2012 46% der gesamten Anschlüsse aus. Am Ende des Jahres 2011 lag der Anteil noch bei 44%.

(Quelle: Unternehmensdaten. Yankee Group Research, Global ConnectedView Forecasts, Dezember 2012)

Die starke Nachfrage nach Smartphones und die zunehmende Zahl von Tarifmodellen für Smartphones führten auf dem deutschen Mobilfunkmarkt im Jahr 2012 zu einem intensiven Wettbewerb. Yankee Group Research zufolge stieg die Smartphone-Penetration von Ende 2011 bis Ende 2012 um über 11% auf 45,7%.

Die Umsatzerlöse aus Mobilfunkdienstleistungen auf dem deutschen Markt setzten ihr Wachstum 2012 fort und legten gegenüber dem Vorjahreszeitraum um ungefähr 2% 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. Die Telefónica Deutschland Group hielt zum 30. September 2012 mit 19,1 Millionen Anschlüssen einen Marktanteil von 16,7%. Zum 30. September 2011 lag der Marktanteil mit 18,1 Millionen Anschlüssen bei 16,2%.

(Quelle: Unternehmensdaten; Yankee Group Research, Global ConnectedView Forecasts, Dezember 2012)

Der deutsche Festnetzmarkt

Auf dem deutschen Markt für Festnetz-Breitbanddienste herrscht weiterhin ein intensiver Wettbewerb. Die Anzahl der Teilnehmer-Anschlüsse legte gegenüber dem Vorjahr um 1,5% zu, und die Kundenbasis wuchs bis Ende September 2012 auf etwa 26,3 Millionen an. Größter DSL-Anbieter in Deutschland ist die Deutsche Telekom AG in Bonn, der vorherrschende Telekommunikations-Serviceanbieter. Die Telefónica Deutschland Group und andere bedeutende Akteure auf dem Breitband-Internetmarkt mieten die entbündelten Teilnehmeranschlüsse (Unbundled Local Loop, ULL) von der Deutsche Telekom AG.

(Quelle: Global Comms Datenbank, Deutscher Breitbandmarkt 2012)

Das wirtschaftliche Umfeld des Segments Global Services

Die Entwicklung in Europa und Lateinamerika ist für das Segment Global Services aufgrund der geografischen Lage besonders wichtig. Die Wachstumsrate des BIP in Lateinamerika und in der Karibik lag im Jahr 2011 bei 4,5%, und auch für 2012 verzeichneten die Länder mit einer Rate von 3,0% ein solides Wachstum. Allerdings sind auch einige Anzeichen für eine Abschwächung des Wirtschaftswachstums zu erkennen. Gründe hierfür sind vor allem die schwächeren Konjunkturaussichten in den großen Volkswirtschaften sowie ein langsames Wachstum in China. Zwischen den einzelnen Ländern gibt es erhebliche Unterschiede. Während die Wachstumsszenarien

in Ländern wie Chile, Kolumbien, Peru und Venezuela als zufriedenstellend bis positiv gewertet werden, ist die Lage in anderen Ländern eher schwierig (Brasilien, Argentinien, Mexiko). Zum 1. Oktober 2012 wurde das Segment Global Services veräußert und wird als aufgegebenen Geschäftsbereich im Konzernabschluss vom 31. Dezember 2012 aufgeführt.

(Quelle: Internationaler Währungsfond, Overview of the World Economic Outlook Projections – Überblick über Projektionen zu den Konjunkturaussichten weltweit, Januar 2013)

1.1.2. Regulatorische Einflüsse auf die Telefónica Deutschland Group

Die Telekommunikationsdienste und der Betrieb von Telekommunikationsnetzwerken unterliegen der Regulierung des deutschen Telekommunikationsgesetzes vom 22. Juni 2004 in der Fassung vom 3. Mai 2012 und bestimmten ergänzenden Regelungen zum Telekommunikationsgesetz.

Das Telekommunikationsgesetz setzt den europäischen Rechtsrahmen für elektronische Kommunikationsnetze und -dienste um, der im November 2009 verabschiedet wurde (im Folgenden: Rechtsrahmen). Der Rechtsrahmen besteht unter anderem aus Vorschriften der Rahmenrichtlinie (2002/21/EG), der Genehmigungsrichtlinie (2002/20/EG), der Zugangsrichtlinie (2002/19/EG), der Richtlinie über Universaldienste (2002/22/EG) und der Richtlinie über den Schutz der Privatsphäre in der elektronischen Kommunikation (2002/58/EG).

Das Telekommunikationsgesetz enthält Vorschriften, die unter anderem Folgendes betreffen: (i) die Organisation und Befugnisse der Regulierungsbehörde, (ii) Meldepflichten, (iii) die Einräumung von Wegerechten, (iv) die Zuteilung von Frequenzen, (v) Zugangsverpflichtungen, (vi) Entgeltregulierung, (vii) Missbrauchsaufsicht, (viii) Verbraucherschutz und (ix) Datenschutz und öffentliche Sicherheit. Einige dieser Verpflichtungen gelten nur für Anbieter, die in ihrem jeweiligen Markt über erhebliche Marktmacht verfügen. Andere Verpflichtungen gelten oder können von der deutschen Bundesnetzagentur (BNetzA) auch dann auferlegt werden, wenn die entsprechenden Betreiber keine besondere Marktmacht haben.

Im November 2009 folgte das Europäische Parlament einem Vorschlag der Europäischen Kommission und verabschiedete Rechtsvorschriften zur Änderung bestimmter Richtlinien innerhalb des Rechtsrahmens, um die Wettbewerbsfähigkeit und die Rechte der Verbraucher auf europäischen Telekommunikationsmärkten zu stärken und um den Zugang zu schnellen Breitband-Internetanschlüssen zu fördern. Die Änderungen am bestehenden Rechtsrahmen traten am 19. Dezember 2009 in Kraft und mussten in nationales Recht umgesetzt werden. Dies führte zu einer Änderung des Telekommunikationsgesetzes, die im Mai 2012 in Kraft trat.

Während der Großteil der neuen Vorschriften im Mai 2012 in Kraft trat, gab es für einige davon Übergangsfristen. Erwähnenswert sind in diesem Zusammenhang die Vorschriften bezüglich der kostenlosen Warteschleife sowie die Regelungen zum Anbieterwechsel.

VDSL-Kontingentmodell der Telekom Deutschland GmbH

Im April 2012 hat die BNetzA das sogenannte VDSL-Kontingentmodell der Telekom Deutschland GmbH vorerst nicht genehmigt. Mit diesem Modell wollte die Telekom Deutschland GmbH ihren Wettbewerbern auf der Grundlage vereinbarter Zugangsquoten VDSL-Bitstrom-Zugang gewähren. Nachdem die Telekom Deutschland GmbH die Besorgnisse der BNetzA hinsichtlich des Entgeltmodells ausräumen konnte, wurde das Entgeltmodell von der BNetzA im Juli 2012 genehmigt und der Europäischen Kommission zur Notifizierung übermittelt. Die getätigten Änderungen betreffen die Möglichkeit, die Zugänge zu alternativen Infrastrukturen zu migrieren, sowie niedrigere Mindestverpflichtungen und höhere Monatsgebühren.

Die BNetzA rechnet damit, dass durch den Einsatz des Entgeltmodells die Verbreitung von Hochleistungs-Breitband-Zugängen beschleunigt werden kann und dass es als Anreiz für den Rollout neuer Infrastrukturen (z. B. durch erweiterte Zusammenarbeit) dienen kann.

Im Dezember 2012 hat Telefónica Germany GmbH & Co. OHG ein derartiges Entgeltmodell mit der Telekom Deutschland GmbH unterzeichnet und bietet auf dieser Grundlage seinen Kunden VDSL an. Mit dem Angebot von VDSL erhält die Telefónica Deutschland Group Zugang zu etwa 11 Millionen Haushalten und fördert damit eine weitere Form wettbewerbsfähiger Festnetzstrukturen.

Roaming III

Am 30. Mai 2012 verabschiedete der Rat der Europäischen Union eine neue, überarbeitete Roamingverordnung, welche die Verordnung von 2009 ersetzt („Roaming III“). Diese neue Roamingverordnung trat am 1. Juli 2012 in Kraft und gilt bis zum 30. Juni 2022. Mit der Roaming-III-Verordnung wurden im Endkundenbereich die aktuellen Preisobergrenzen für Sprachtelefonanrufe und SMS-Nachrichten erneut gesenkt, und eine neue Preisobergrenze für Datendienste wurde eingeführt. Auch im Wholesale wurden die Preisobergrenzen schrittweise gesenkt, und neue Strukturmaßnahmen wurden eingeführt, um den Wettbewerb zwischen den Betreibern zu fördern. Ab dem 1. Juli 2014 werden Kunden in der Lage sein, Inlands- und Roamingdienste getrennt bei unterschiedlichen Betreibern zu erwerben, behalten dabei aber dieselbe Telefonnummer. Außerdem haben die Betreiber von virtuellen Mobilfunknetzen (MVNO) seit dem 1. Juli 2012 das Recht, die Netzwerke anderer Betreiber zu Wholesale-Preisen zu benutzen, um Roamingdienste anzubieten.

Die Verordnung enthält auch Vorschriften für transparente Preise und für die Verbesserung der Informationen über die Endkunden-Roamingentgelte.

Hinsichtlich der Endkundenpreise lauten einige der neuen Regelungen der Verordnung Roaming III, die am 1. Juli 2012 in Kraft getreten ist, wie folgt:

- 29 Cent pro Minute für einen Anruf;
- 8 Cent pro Minute beim Empfang eines Anrufs;
- 9 Cent pro versendete SMS und
- 70 Cent pro Megabyte (MB) zur Datenübermittlung oder zum Internetsurfen im Ausland (Abrechnung in Kilobytes).

Entscheidungen hinsichtlich der Terminierungsentgelte für Mobil- und Festnetze (MTR/FTR)

MTR

Die zuletzt genehmigten Mobilfunk-Terminierungsentgelte (MTR) für die Telefónica Deutschland Group (0,0339 EUR/Min) sind am 30. November 2012 abgelaufen. Am 16. November 2012 hat die BNetzA die neuen MTR vorläufig auf 0,0185 EUR/Min. für die Zeit nach dem 1. Dezember 2012 und auf 0,0179 EUR/Min. ab dem 1. Dezember 2013 festgelegt.

Diese vorläufige Entscheidung wurde bei der Europäischen Kommission notifiziert. Die Telefónica Germany GmbH & Co. OHG hat am 19. Dezember 2012 Klage gegen die Entscheidung eingereicht, um höhere Terminierungsentgelte zu erzielen.

FTR

Am 30. November 2012 erließ die BNetzA die vorläufige Entscheidung bezüglich der Festnetz-Terminierungsentgelte (FTR) für die Telekom Deutschland GmbH. Die lokalen FTR wurden mit dieser Entscheidung um 20% reduziert. Aufgrund der regulatorischen Vorgaben werden sich die FTR der Telekom Deutschland GmbH auch auf die FTR der alternativen Netzbetreiber auswirken. Die endgültige Entscheidung wird voraussichtlich im ersten oder im zweiten Quartal des Jahres 2013 getroffen.

Die BNetzA hat 2012 einen Entscheidungsentwurf für eine Ex-ante-Regulierung der FTR der alternativen Netzbetreiber ausgearbeitet. Die derzeitige Ex-post-Regulierung wird gelten, bis der Entscheidungsentwurf durch die EU genehmigt wurde. Dies wird voraussichtlich im ersten oder im zweiten Quartal des Jahres 2013 erfolgen.

Die künftige Entwicklung der GSM-Lizenzen

Die GSM-Lizenzen, die zur Verwendung des Frequenzspektrums in den Frequenzbereichen 900 MHz und 1.800 MHz berechtigen, laufen Ende 2016 aus. Die BNetzA arbeitet derzeit an einer Entscheidung über die Zukunft dieser Frequenzen. Im November 2012 veröffentlichte die BNetzA ein Informationspapier, in dem vier mögliche Szenarien in Bezug auf die Zukunft des Spektrums dargestellt waren. Die Möglichkeiten reichten von einer Verlängerung über eine isolierte Zuteilung der GSM-Lizenzen bis hin zu Szenarien, in denen die Zuteilung des GSM-Spektrums zusammen mit zusätzlichen Spektrum vorgesehen ist, das voraussichtlich in den kommenden Jahren verfügbar sein wird. Über das Informationspapier wird

derzeit noch diskutiert. Beiträge sollen bis zum 31. Januar 2013 geliefert werden. Die BNetzA erklärte, dass sie einen Entscheidungsentwurf auf der Grundlage der Beiträge zum Informationspapier veröffentlichen wolle.

1.2. Unternehmensorganisation, Geschäftstätigkeit und Strategie

1.2.1. Struktur der Telefónica Deutschland Group

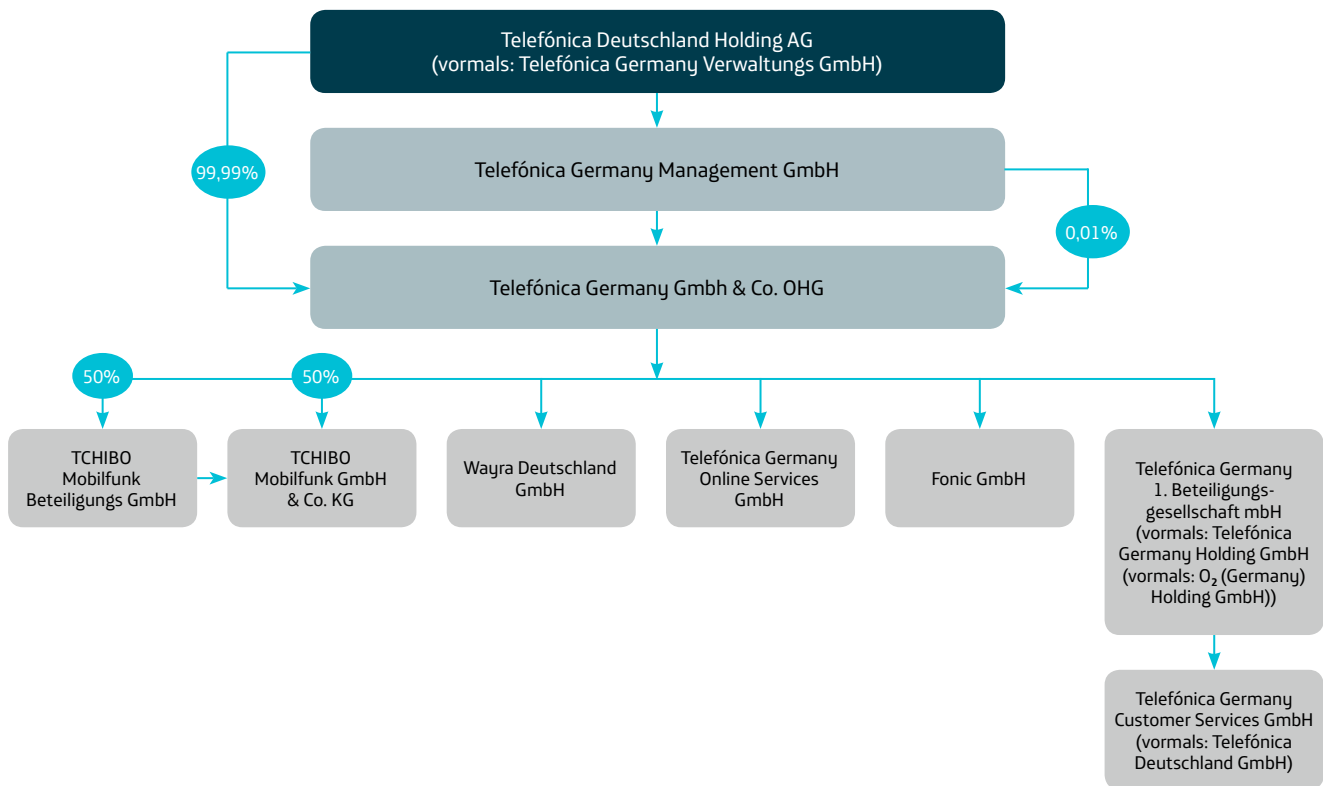
Die Telefónica Deutschland Holding AG („Telefónica Deutschland“) ist eine Aktiengesellschaft deutschen Rechts. Der Formwechsel von einer deutschen Gesellschaft mit beschränkter Haftung in eine deutsche Aktiengesellschaft wurde von der Gesellschafterversammlung vom 18. September 2012 beschlossen und am 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 Geschäftsschrift 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, 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, 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 17. September 2017 um einen Betrag von insgesamt 558.472.700 EUR durch die Ausgabe von neuen auf den Namen lautenden Stückaktien zu erhöhen. Außerdem wird das Grundkapital der Telefónica Deutschland Holding AG für die Gewährung von Aktien bei der Ausübung von Options- oder Wandlungsrechten bzw. bei Erfüllung von Wandlungsrechten bedingt erhöht.

Die Telefónica Deutschland Group wird in den Konzernabschluss der Konzernmuttergesellschaft Telefónica S.A., Madrid, Spanien („Telefónica Group“), vom 31. Dezember 2012 einbezogen.



Zum 31. Dezember 2012 waren die im Konzernabschluss der Telefónica Deutschland Group enthaltenen Gesellschaften entsprechend dem obenstehenden Organigramm organisiert.

Bis zum 1. Oktober 2012 gehörten Group 3G UMTS Holding GmbH, Quam GmbH und Telefónica Global Services GmbH zusammen mit ihren Tochtergesellschaften Telefónica Global Roaming GmbH, Telefónica Compras Electronicas S.L. und den indirekt gehaltenen 40% der Anteile an Adquiria España S.A. zur Telefónica Deutschland Group.

Sämtliche Anteile vorgenannter Unternehmen wurden von der Telefónica Global Activities Holdings B.V. (vormals Telefónica Chile Holding B.V.) gehalten. Vor dem Börsengang verkaufte die Telefónica Deutschland Holding AG sämtliche Anteile der Telefónica Global Activities Holdings B.V. an die Telfisa Global B.V., eine Geschäftseinheit der Telefónica Group. Nach der Veräußerung sind die Telefónica Global Activities Holdings B.V. und alle anderen vorgenannten Unternehmen nicht mehr Bestandteil der Unternehmensgruppe.

Telefónica Global Services GmbH, Telefónica Global Roaming GmbH, Telefónica Compras Electronicas S.L. und Adquiria España S.A. bil-

deten gemeinsam das Segment Global Services. Zum 31. Dezember 2012 umfasst die Telefónica Deutschland Group ein Segment (Telekommunikation).

Geschäftsführungs- und Verwaltungsorgane

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 Treupflichten 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 und § 7 des deutschen Mitbestimmungsgesetzes besteht der Aufsichtsrat aus zwölf Mitgliedern, von denen sechs Mitglieder Aktionärsvertreter und – nach dem bereits eingeleiteten Wahlverfahren bei Telefónica Deutschland – sechs Mitglieder Arbeitnehmervertreter sind. Sofern die Hauptversammlung nicht eine kürzere Amtszeit festlegt, erfolgen 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

Telekommunikation

Die Telefónica Deutschland Group bietet Privat- und Geschäftskunden Mobilfunk- und Festnetzdienste an, einschließlich Sprach-, Daten- und Mehrwertdiensten. Darüber hinaus zählt die Telefónica Deutschland Group 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 betreiben 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-Sektor 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, ob er den gesamten Kaufpreis sofort zahlt oder zunächst eine Anzahlung leistet und den restlichen Kauf-

preis in 12 oder 24 Monatsraten zahlt. 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 31. Dezember 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.

Global Services

Die weltweiten Beschaffungsaktivitäten der Geschäftseinheiten der Telefónica Group, einschließlich jener der Telefónica Deutschland Group, werden vom Unternehmenssegment „Global Services“ koordiniert und verwaltet. Global Services dient als zentrale Anlaufstelle für die Lieferanten der gesamten Telefónica Group. In diesem Segment werden die Anforderungen der einzelnen Unternehmen gebündelt und auf internationaler Ebene Verhandlungen mit Lieferanten geführt, um der Telefónica Group Skaleneffekte zu ermöglichen.

Darüber hinaus ist Global Services auch als Vermittler aktiv und handelt integrierte Mobilfunk-, Festnetz- und IT-Dienstleistungen für die Telefónica Group aus. Damit sollen diese Dienstleistungen optimiert und Skaleneffekte genutzt werden. Im Namen der Geschäftseinheiten von Telefónica Europe handelt Telefónica Global Roaming GmbH mit den internationalen Roaming-Partnern von Telefónica Rabattverträge aus, um auf diese Weise günstige Kostenpositionen zu erzielen und Umsatzerlöse aus dem Inbound-Roaming (Verbindungen in fremde Netze) zu sichern.

1.2.3. Unternehmensstrategie

Unser Ziel ist es, mit unseren bestehenden Assets neue Anteile am Markt für Mobilfunkdienstleistungen zu gewinnen und unser Wachstum mit Hilfe der folgenden strategischen Prioritäten voranzutreiben:

Weiterer Ausbau des Mehrmarkenportfolios und der hervorragenden Kundenzufriedenheit

Wir verfolgen das Ziel, unsere Kernmarke O₂ und unser starkes Portfolio an Zweit- und Partnermarken für den Ausbau unserer Stellung auf dem deutschen Telekommunikationsmarkt zu nutzen. Des Weiteren streben wir die kontinuierliche Erkundung von strategischen Partnerschaften an, um Marken hinzuzufügen, die spezielle Nischen oder Kundensegmente ansprechen.

Unseren Kundenservice-, Kundenbindungs- und Kundenzufriedenheitsprogrammen liegt die Absicht zugrunde, Kunden auch in Zukunft einen konstant hochwertigen Service bereitzustellen, für Transparenz zu sorgen und dadurch auf Kundenseite Vertrauen 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

Wir beabsichtigen, 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 möchten uns auch weiterhin auf konvergente Angebote aus Mobilfunk- und Festnetzdienstleistungen fokussieren, um auf diese Weise den Umsatz pro Kunde 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 Geschäftskunden ab. „Telefónica Multinational Solutions“ ist dagegen auf internationale Großkunden ausgerichtet und wird in Zusammenarbeit mit der Telefónica Group betrieben. Wir möchten erreichen, dass unsere Kernmarke O₂ von unseren Kunden stärker als Geschäftskundenmarke wahrgenommen wird. Wir wollen einen höheren Marktanteil erzielen, indem wir ein gutes Preis-Leistungs-Verhältnis, maßgeschneiderte Angebote, vorteilhaft gebündelte Leistungen sowie 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 der LTE-Technologie in Deutschland in den Jahren 2013 und 2014 erheblich zunehmen wird. Gemäß den Vorgaben der deutschen BNetzA müssen bei der Einführung der Technologie zunächst diejenigen Ortschaften und Gebiete erschlossen werden, die nur über eine geringe oder keine Breitbandabdeckung verfügen (sogenannte weiße Flecken). Diese Auflage wurde in allen 16 Bundesländern erfüllt. Deshalb können wir bei der Entwicklung unserer LTE-Netzstrategie nun 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.

* Das Unternehmen hat die mm customer strategy GmbH mit der regelmäßigen Erstellung einer Marktstudie zu unserer Geschäfts- und Marktposition beauftragt (Konvergenz-Studie). Die zentralen Ergebnisse der Studie wurden am 19. September 2012 auf www.mm-strategy.com veröffentlicht und werden auch in diesem Lagebericht zitiert. Alle Statistiken und Marktdaten in dieser Studie stammen aus dritten Quellen oder wurden von der mm customer strategy GmbH erstellt. Wir haben die Statistiken Dritter oder andere von der mm customer strategy GmbH bereitgestellte Statistiken nicht verifiziert oder geändert.

1.2.4. Steuerung des Unternehmens

Die Telefónica Deutschland Group wird von den Mitgliedern des Vorstands zentral gesteuert. Ziel ist die Generierung eines rentablen Unternehmenswachstums.

Die Förderung unternehmerischen Handelns gehört zu den wichtigsten Grundsätzen des Unternehmens. Deshalb hat das Unternehmen eine klare End-to-End-Ergebnisverantwortung verankert.

Die Unternehmensleitung ist bestrebt, ihren Aktionären einen Wertzuwachs zu ermöglichen. Darüber hinaus ist sie fest davon überzeugt, dass die Zufriedenheit von Kunden und Mitarbeitern der Schlüssel zur Verwirklichung dieses Ziels ist.

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

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

1.2.4.1. Prozess für die strategische Zielsetzung

Basierend auf unserer Unternehmensvision und im Rahmen eines jährlich stattfindenden Planungsprozesses wird die Unternehmensstrategie vom Vorstand der Telefónica Deutschland Group überprüft. Dabei werden die langfristigen Strategieziele für die Positionierung des Unternehmens auf dem deutschen Markt sowie der Finanzplan in der Regel für die nächsten drei Jahre ausgearbeitet. Die Entscheidungen basieren auf aktuellen Markt- und Wettbewerbsanalysen und Marktprognosen sowie auf unserer Unternehmensvision und unseren langfristigen Strategiezielen.

Bei diesem systematischen Ansatz werden neue Wachstumsmöglichkeiten ermittelt und Investitionsentscheidungen getroffen. In enger Zusammenarbeit mit den einzelnen Geschäftsbereichen werden die Strategie und die Zielvorgaben des Unternehmens in konkrete Strategien für die jeweiligen Geschäftsbereiche übersetzt. Für die praktische Umsetzung der Strategie auf Ebene der Geschäftsbereiche werden konkrete finanzielle Zielvorgaben, Leistungsindikatoren (KPI) zur Messung der strategischen Umsetzung sowie die wichtigsten Hebel definiert, die für die Realisierung dieser Ziele notwendig sind. Auf Grundlage der vereinbarten Dreijahresziele erfolgt dann die detaillierte Budgetplanung für das nächste Geschäftsjahr. Gleichzeitig werden die kurzfristigen strategischen Prioritäten festgelegt.

1.2.4.2. Managementsystem und Wertmanagement

Um unsere Ziele zu erreichen, haben wir Leistungskennzahlen aufgestellt, die der Steuerung unserer strategischen und operativen Ziele dienen. Die folgenden Leistungsindikatoren (KPI) sind ein wesentlicher Bestandteil des Managementsystems und Wertmanagements der Telefónica Deutschland Group und spiegeln die Interessen unserer unterschiedlichen Stakeholder wider.

Rentabilität

Das Umsatzwachstum ist ein Schlüsselindikator für den Erfolg unseres Unternehmens.

Das OIBDA und die OIBDA-Marge ermöglichen den Vergleich der operativen Leistung, die in den einzelnen Berichtsperioden und Unternehmen erzielt wurde, da sie potenzielle Differenzen bereinigen, die durch Schwankungen bei den Steuerpositionen (beispielsweise wenn sich eine Änderung der effektiven Steuersätze oder der latenten Steuern auf die einzelnen Perioden oder Unternehmen auswirkt), Abschreibungen und anderen Positionen verursacht wurden. Das OIBDA und die OIBDA-Marge werden häufig als Kennzahlen hinzugezogen, um die Geschäftstätigkeit von Telekommunikationsunternehmen zu vergleichen. Da andere Unternehmen jedoch möglicherweise eine andere Berechnungsgrundlage für das OIBDA und die OIBDA-Marge verwenden, kann unsere Darstellung von OIBDA und OIBDA-Marge eventuell nicht mit anderen Unternehmen vergleichbar sein.

Finanzplanung

Zur Deckung unseres Investitionsbedarfs treiben wir die Erhöhung unseres Free Cash Flow voran. Dabei legen wir den Schwerpunkt auf Wachstumsinvestitionen und auf unsere Fähigkeit zur Ausschüttung von Dividenden.

Der Verschuldungsgrad des Unternehmens (Nettofinanzschulden dividiert durch das OIBDA) wird auf Ebene der Telefónica Deutschland Group gesteuert.

Kapitalmanagement

Wir überwachen Kapitalkosten und die Eigenkapitalquote mit dem Ziel, die Kapitalstruktur zu optimieren.

Dividendenpolitik

In Übereinstimmung mit seiner Dividendenpolitik sieht das Unternehmen die Ausschüttung einer Dividende vor.

Die Dividendenzahlung (soweit zutreffend) sowie Höhe und Zeitpunkt der Ausschüttung hängen von verschiedenen Faktoren ab. Maßgeblich hierfür sind unter anderem die zukünftigen Umsatzerlöse, die Erträge, die Finanzlage, die allgemeine Wirtschafts- und Unternehmenslage, die Zukunftsaussichten des Unternehmens, die rechtlichen und regulatorischen Anforderungen sowie alle anderen Faktoren, die der Vorstand als relevant betrachtet.

Wenn das Verhältnis aus Nettofinanzschulden und OIBDA den angestrebten Verschuldungsgrad deutlich und dauerhaft übersteigt,

schützt das Unternehmen seine Liquidität, indem es auf Dividendenzahlungen und Aktienrückkäufe verzichtet und weder Rückzahlungen von Kapital noch Kapitalrücklagen vornimmt. Darüber hinaus dürfen neue Schulden nur dann für Dividendenausschüttungen verwendet werden, wenn das Verhältnis aus Nettofinanzschulden und OIBDA dem Zielverschuldungsgrad (siehe Definition unten in Abschnitt 2.3.1 Grundsätze und Ziele des Finanzmanagements) entspricht.

Kundenzufriedenheit

Die Kundenzufriedenheit zählt zu den wichtigsten Prioritäten unseres Unternehmens. Daher streben wir kontinuierlich eine bessere Positionierung unserer Premium-Kernmarke O₂ an, um somit Premium-Privat-, und Geschäftskunden für Mobilfunkprodukte, Festnetzprodukte und konvergente Dienstleistungen im Postpaid-Sektor zu gewinnen. Es ist unser Anspruch, die beliebteste Marke mit den zufriedenen Kunden auf dem deutschen Telekommunikationsmarkt zu sein. Das bedeutet, dass wir kundenorientierte Angebote erstellen und an allen Kundenschnittstellen einen herausragenden Service bieten. Wir sind davon überzeugt, dass unsere hohen Kundenzufriedenheitswerte die Abwanderungsrate reduzieren und die Empfehlungsrates steigern.

Wir messen die Kundenzufriedenheit regelmäßig und wägen bei allen Entscheidungen ab, wie sich diese auf die Zufriedenheit der Kunden auswirken könnten.

Mitarbeiterzufriedenheit

Ein Unternehmen ist immer nur so erfolgreich wie seine Mitarbeiter. Unsere Mitarbeiter haben einen wichtigen Beitrag zu unserem Erfolg geleistet. Ihre Zuversicht, ihr Engagement und ihr Einsatz haben aus uns das Unternehmen gemacht, das wir heute sind.

Wir prüfen regelmäßig die Zufriedenheit unserer Mitarbeiter und nehmen ihr Feedback ernst, um unser Unternehmen weiter zu verbessern.

1.2.4.3. Budgetierungs- und Planungssystem

Das integrierte Planungssystem basiert auf strategischen und operativen Zielen. Die Telefónica Deutschland Group legt im Hinblick auf alle relevanten Leistungsindikatoren – die in Abschnitt 1.2.4.2. beschrieben werden – interne Zielvorgaben für das Unternehmen und die Group fest. Zur Entwicklung eines langfristigen Dreijahresplans werden die voraussichtliche Marktentwicklung sowie die internen Erwartungen hinsichtlich der Fortschritte in den Bereichen Wachstum und Effizienzevolution einmal im Jahr besprochen. Das erste Jahr wird dann in die einzelnen Monate gegliedert, um eine detaillierte Budgetaufstellung für das erste Jahr zu etablieren. Aus Kontrollgründen wird das Budget zweimal im Jahr aktualisiert. Neben den bereits erzielten Ergebnissen, die im Rahmen der monatlichen Berichterstattung analysiert wurden, werden auch die aktuelle Marktentwicklung sowie ergänzende Chancen oder Risiken berücksichtigt, die zum jeweiligen Zeitpunkt bekannt sind. Diese Prognose wird dann verwendet, um operative Verbesserungen einzuführen oder um neue Chancen wahrzunehmen, die sich dem Unternehmen oder der Group bieten.

1.3. Produktentwicklung und Innovationen

Produktentwicklung

Mit flexiblen, wettbewerbsfähigen und kundenorientierten Produkten, die wir kontinuierlich optimieren und erweitern, legen wir eine stabile Basis für nachhaltiges Umsatz- und Ergebniswachstum. So haben wir zu Beginn des Jahres 2012 unser O₂ Blue-Tarifportfolio um unterschiedliche Datenflatrates ergänzt. Durch die zunehmende Verbreitung von Smartphones passen diese Tarife optimal zum veränderten Nutzungsverhalten unserer Kunden und kommen ihrem Wunsch nach einem integrierten Angebot aus Sprach- und Datendiensten nach. Seit Juli 2012 bietet die Telefónica Deutschland Group LTE für Smartphones am Markt an. Unser Portfolio umfasst neben den Tarifen auch zahlreiche aktuelle Modelle und Smartphones von nahezu allen namhaften Herstellern. Über unser Modell „O₂ My Handy“ können die Geräte auch unabhängig von einem Mobilfunkvertrag erworben werden.

Nicht nur im mobilen Bereich, auch für unsere DSL-Kunden bieten wir Neuheiten im Portfolio. Seit Ende 2012 ist mit „Speed“ eine VDSL-Zusatzoption für die DSL-Angebote von O₂ erhältlich, mit der Kunden bis zu dreimal schneller surfen können als bei einem herkömmlichen DSL-Anschluss. In den letzten Jahren gab es signifikante Investitionen, vor allem von der Telekom Deutschland GmbH, in die VDSL-Infrastruktur, die mittlerweile eine Netzwerkabdeckung von ca. 11 Millionen Haushalten in 48 Städten in ganz Deutschland erreicht. Die langfristige Partnerschaft mit der Telekom Deutschland GmbH, die wir Ende 2012 unterzeichnet haben, ermöglicht es uns, das VDSL-Kontingentsmodell zu nutzen und damit neben unseren erfolgreichen mobilen Angeboten auch ein äußerst wettbewerbsfähiges High-Speed-DSL-Produkt anzubieten.

Die Änderungen im Nutzungsverhalten unserer Kunden und neue technische Entwicklungen eröffnen uns neue Geschäftsfelder. Ein Beispiel hierfür ist das mobile Bezahlen, in dessen Umfeld die Telefónica Deutschland Group 2012 verschiedene Produkte und Dienstleistungen entwickelt hat. Mit „direct to bill“ bezahlen unsere Kunden digitale Güter wie Spiele, digitale Währungen oder Apps über ihre Handyrechnung. Mit dem Bezahlservice „mpass“ können unsere Kunden zudem per Handy bezahlen: online und – mit Hilfe der NFC-Technik (Near Field Communication) – auch offline in vielen Einzelhandelsgeschäften. Eine Kooperation mit MasterCard ermöglicht die einfache, sichere und kontaktlose Zahlung an allen Verkaufsstellen mit PayPass-Infrastruktur. Im November 2012 ergänzte die O₂ Kreditkarte schließlich unser Produktportfolio von Finanzdienstleistungen. Ausgegeben wird die O₂ Kreditkarte durch den Kooperationspartner Barclaycard und ist weltweit an mehr als 30 Millionen Visa-Akzeptanzstellen einsetzbar.

Neue Tarife und Produkte für Geschäftskunden

Während des Jahres 2012 haben wir den Geschäftskundentarif „O₂ on Business“ überarbeitet. Die neuen Tarife unterscheiden sich durch ihr monatlich nutzbares Datenübermittlungsvolumen bei voller Übertragungsgeschwindigkeit, die enthaltenen Auslandsminuten und SMS. Auch eine Option für LTE-fähige Geräte ist verfügbar.

Selbstständigen, Freiberuflern und Kleinunternehmen bietet die Telefónica Deutschland Group zudem einen Kombi-Vorteil, wenn sie Festnetz und Mobilfunk verbinden und zusätzlich zu ihrem Mobilfunkvertrag einen DSL-Tarif buchen.

Neben attraktiven Tarifen bieten wir unseren Geschäftskunden eine Vielzahl an Dienstleistungen an. So umfasst unser Produktportfolio seit Oktober 2012 eine Cloud-basierte Komplettlösung für die Geschäftstelefonie: Die Office Voice Cloud verbindet Festnetz und Mobilfunk, so dass sich die Funktionen einer Festnetz-Telefonanlage auch unterwegs mit dem Mobiltelefon nutzen lassen. Die Telefónica Deutschland Group bietet dieses Produkt zusammen mit der nfon AG an, einem der führenden Anbieter für ausgelagerte Telefonanlagen (IP Centrex) in Deutschland.

Auch die Palette an M2M-Produkten für Geschäftskunden wurde 2012 erweitert. So ist seit März 2012 zum Beispiel ein neues Lösungspaket für die Fahrzeug-Flottensteuerung verfügbar: Der O₂ Fleet Store wird in Zusammenarbeit mit dem führenden Telematik-Dienstleister Masternaut angeboten. Mittelständler, Großunternehmen und multinationale Unternehmen steuern ihre Fuhrparks damit wesentlich effizienter, erzielen Kosteneinsparungen und steigern die Zufriedenheit ihrer Kunden. Die Kernkomponente des O₂ Fleet Store ist eine kleine GPS-Box. Sie kann in jedem Fahrzeug eingebaut werden und verbindet sich über das O₂ Mobilfunknetz mit den Servern von Masternaut. Während der Fahrt überträgt sie kontinuierlich Fahrzeugdaten wie Standort, Fahrtrichtung, Geschwindigkeit oder die Temperatur im Laderaum. Auf einer passwortgeschützten Website lassen sich die Bewegungen der einzelnen Nutzfahrzeuge auf einer Landkarte verfolgen und Informationen über jedes Fahrzeug ablesen.

Innovationsmanagement

Für unser zukünftiges Wachstum ist es entscheidend, dass wir Trends und neue technologische Entwicklungen frühzeitig erkennen und diese in kundenorientierte Produkte umwandeln und schnell auf den Markt bringen. Hierfür nutzen wir das globale Innovationsnetzwerk der Telefónica Group und optimieren die jeweiligen globalen Produkte. Darüber hinaus entwickeln wir spezifische Dienstleistungen für den deutschen Markt, die von strategischer Bedeutung sind. Unser Innovationsmanagement folgt stets dem Grundsatz „Open Innovation“. Auf diese Weise wird gewährleistet, dass wir das Innovationspotenzial unseres Unternehmens voll ausschöpfen. Das bedeutet, dass wir bei unseren Innovationstätigkeiten sowohl Mitarbeiter als auch Kunden, Start-up-Unternehmen, Geschäftspartner und andere Innovationskräfte einbeziehen.

Mit unserem Konzept „SmartIdee“ haben wir ein Vorschlagswesen für Mitarbeiter etabliert. Dabei handelt es sich um eine Plattform, auf der Mitarbeiter ihre Ideen austauschen können und damit dazu beitragen, unser Unternehmen auf die nächste Stufe zu heben. Seit der Einführung der Plattform im Jahr 2003 wurden über 13.000 Vor-

schläge eingereicht, die unserem Unternehmen einen wirtschaftlichen Nutzen von über 15 Mio. EUR ermöglicht haben.

Das 2010 eingeführte „O₂ Ideenforum“ gibt Kunden die Möglichkeit, bei der Telefónica Deutschland Group Vorschläge für neue Produkte und Dienstleistungen einzureichen. Diese Ideen werden dann auf dem o2.de-Portal von anderen Kunden besprochen und priorisiert. An diesem Prozess haben sich bisher rund 150.000 registrierte Kunden beteiligt. Durch die Umsetzung ausgewählter Ideen verbessern wir nicht nur unsere Produkte, sondern liefern auch einen glaubwürdigen Beweis für unsere ausgezeichnete Kundenorientierung.

Es zählt zu unseren wichtigsten Prioritäten, unsere Kunden stärker an der Produktentwicklung zu beteiligen und die Markteinführung zu beschleunigen. Aus diesem Grund haben wir im November 2011 das „O₂ Ideenlabor“ ins Leben gerufen. Diese Initiative gewährleistet einen vollständigen Innovationszyklus: Wir stellen unseren Kunden Konzepte vor, die intern auf Basis einer Online-Umfrage entwickelt wurden, und erhalten unmittelbar Kundenfeedback. Rund 1.500 Kunden und weitere interessierte Nutzer haben sich im Ideenportal registriert und tragen dazu bei, dass wir in nur wenigen Stunden äußerst kostengünstig Hunderte Datenpunkte erheben können.

Wir stehen auch in engem Kontakt mit führenden Forschungsinstituten und beteiligen uns aktiv am Austausch innovativer Ideen. Deshalb sind wir auf Fachkonferenzen und Podiumsdiskussionen sowie auf der jährlichen DLD-Konferenz (Digital-Life-Design) in München vertreten, die Pioniere aus der IT- und Telekommunikationsbranche zusammenbringt.

2. Analyse des Geschäftsverlaufs

2.1. Erklärung des Vorstands zur Geschäftsentwicklung

Der Vorstand ist mit der Entwicklung des Telekommunikationsgeschäfts zufrieden. Die Telefónica Deutschland Group konnte im Jahresverlauf an ihre positive finanzielle und operative Leistung anknüpfen und den Marktdurchschnitt übertreffen. Diese Entwicklung wurde von der Wachstumsdynamik im Postpaid-Sektor und der erfolgreichen Monetisierung des mobilen Datengeschäfts begünstigt. Wir sind davon überzeugt, dass wir unser Profil mit dem Börsengang 2012 weiter gestärkt haben und den erfolgreichen Wachstumskurs der Telefónica Deutschland Group langfristig fortsetzen werden. Die mobilen Datendienste dienen als Wachstumstreiber, was sich in unserer anhaltend starken Finanz-Performance im Geschäftsjahr 2012 niederschlägt. Das Umsatzwachstum von insgesamt 3,5% wurde insbesondere von den Umsatzerlösen aus Mobilfunkdienstleistun-

gen begünstigt, da die Anzahl der Anschlüsse deutlich gestiegen ist und ein stabiler ARPU erzielt wurde. Die Umsätze im Datengeschäft sind um 16,1 % gestiegen und profitierten von einer erhöhten Smartphone-Penetration. Aufgrund des starken OIBDA-Wachstums von 11,3% belief sich die OIBDA-Marge im Jahr 2012 auf 24,5% (2011: 22,8%). Zu dieser Entwicklung trugen das Wachstum im mobilen Datengeschäft und eine verbesserte Effizienz bei. Indem wir stärker in die Netze investieren, unsere 3G-Kapazitäten erhöhen und den Ausbau des LTE-Netzes beschleunigen, können wir unser Umsatzwachstum im Bereich Mobilfunkdienstleistungen weiter stärken.

Wir sind auch zufrieden mit der Entwicklung des Segments „Global Services“, dessen Unternehmen bis zum 30. September

2012 Teil der Telefónica Deutschland Group waren. Wir konnten das Geschäftsmodell weiter verankern und haben unter unseren Lieferanten eine breite Zustimmung erfahren. Der Schwerpunkt wurde kürzlich auf die Verbesserung der Betriebsabläufe und auf die Erweiterung der Tätigkeiten verlagert. Die bereinigte OIBDA-Marge blieb im Berichtsjahr 2012 stabil.

Ebenfalls zufrieden waren wir mit unserem ersten „BBB“-Rating von FitchRatings und dem entsprechend positiven Signal für den Kapitalmarkt. Dieses Rating spiegelt unsere starke Stellung in einem wettbewerbsintensiven Markt sowie die finanzielle Stabilität der Telefónica Deutschland Group wider. Die Geschäftsentwicklung wird in den folgenden Abschnitten näher erläutert.

2.2. Ertragslage

Konsolidierte Gewinn- und Verlustrechnung

In Millionen EUR

	Januar – Dezember			
	2012	2011	Differenz	% Veränd.
Umsatzerlöse	5.213	5.036	177	3,5
Sonstige Erträge	61	61	–	(0,3)
Betriebliche Aufwendungen	(3.995)	(3.947)	(47)	1,2
Materialaufwand und bezogene Leistungen	(2.131)	(2.047)	(84)	4,1
Personalaufwand	(465)	(438)	(27)	6,1
Sonstige Aufwendungen	(1.399)	(1.462)	63	(4,3)
Betriebsergebnis vor Abschreibungen (OIBDA)	1.279	1.149	130	11,3
OIBDA-Marge	24,5%	22,8%	n.m.	1,7%-p.
Abschreibungen	(1.133)	(1.082)	(51)	4,7
Betriebsergebnis (OI)	146	67	79	>100
Finanzergebnis	(6)	6	(12)	>100
Ergebnis vor Steuern aus fortzuführenden Geschäftsbereichen	140	73	67	91,3
Ertragsteuern	168	(2)	169	>100
Ergebnis aus fortzuführenden Geschäftsbereichen	308	71	236	>100
Ergebnis aus aufgegebenen Geschäftsbereichen	1.027	483	544	>100
Jahresüberschuss	1.335	554	781	>100

Aufgliederung der Umsatzerlöse

In Millionen EUR

	Januar – Dezember			
	2012	2011	Differenz	% Veränd.
Umsatzerlöse	5.213	5.036	177	3,5
Umsatzerlöse aus Mobilfunk	3.845	3.606	239	6,6
Umsatzerlöse aus Mobilfunkdienstleistungen	3.152	2.946	205	7,0
Umsatzerlöse aus Mobilfunk-Hardware	693	659	34	5,1
Umsatzerlöse aus Festnetz/DSL	1.363	1.426	(63)	(4,4)
Sonstige	5	4	1	12,7

2.2.1. Umsatzerlöse

Die Umsatzerlöse beliefen sich im Geschäftsjahr auf 5.213 Mio. EUR. Dies entspricht einem Anstieg von 177 Mio. EUR oder 3,5% im Vergleich zum Vorjahreszeitraum, in dem ein Umsatz von 5.036 Mio. EUR erzielt wurde. Diese Steigerung liegt in erster Linie in unserem Mobilfunkgeschäft begründet, das von einer klaren Fokussierung auf Chancen im mobilen Datengeschäft profitierte. Diese Bemühungen spiegeln sich in unserem Portfolio aus integrierten Mobilfunktarifen („O₂ Blue“) sowie in den attraktiven Smartphone-Angeboten im Rahmen des „O₂ My Handy“-Modells wider.

Umsatzerlöse aus Mobilfunk

Die Umsatzerlöse aus Mobilfunk, einschließlich der Umsatzerlöse aus Mobilfunkdienstleistungen und Mobilfunk-Hardware, betrugen im Geschäftsjahr 3.845 Mio. EUR. Damit stieg der Umsatz gegenüber dem Berichtsjahr 2011 (3.606 Mio. EUR) um 239 Mio. EUR oder 6,6%.

Die Umsatzerlöse aus Mobilfunkdienstleistungen beruhen größtenteils auf den Grundgebühren und den erhobenen Gebühren für Sprach- (einschließlich ein- und ausgehender Anrufe), Messaging- (einschließlich SMS und MMS) und mobile Datendienste sowie auf den Umsätzen aus Dienstleistungsverträgen. In den Umsatzerlösen aus Mobilfunkdienstleistungen sind neben den Roaming-Umsätzen auch die Zugangs- und Zusammenschaltungsentgelte (interconnection fees) enthalten, die von anderen Anbietern für Anrufe und SMS-Nachrichten bezahlt wurden, die über unser Netz zugestellt wurden.

Die Umsatzerlöse aus Mobilfunkdienstleistungen beliefen sich im Geschäftsjahr auf 3.152 Mio. EUR und erhöhten sich damit gegenüber dem Vorjahr (2.946 Mio. EUR) um 205 Mio. EUR oder 7,0%. Die Postpaid-Mobilfunkanschlüsse verzeichneten im Berichtsjahr 2012 ein solides Wachstum. Da die Mobilfunkanschlüsse im Postpaid-Sektor eine erhebliche Wachstumsdynamik in allen Segmenten ausübten, wurde damit auch das Umsatzwachstum

angekurbelt. 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. Aufgrund der anhaltend starken Nachfrage nach Datendiensten (z. B. mobiles Internet, Dienstleistungsanwendungen und andere Dateninhalte) stiegen die Umsatzerlöse im mobilen Datengeschäft im Geschäftsjahr um 16,1% und machten damit 44,1% der Umsatzerlöse aus Mobilfunkdienstleistungen aus. Dies entspricht einem Anstieg von 3,5 Prozentpunkten gegenüber dem Berichtsjahr 2011. Das Unternehmen kurbelte weiterhin die Monetisierung des Datengeschäfts an, indem es das Portfolio aus integrierten Mobilfunktarifen nutzte (hauptsächlich das verbesserte „O₂ Blue“-Portfolio mit „O₂ Blue Select“ und „O₂ Nxt“) und damit den nicht auf SMS entfallenden Anteil des Datenumsatzes im Geschäftsjahr um 30,7% steigerte (2011: 48,9%).

Die Umsatzerlöse aus Mobilfunk-Hardware legten im Berichtsjahr 2012 um 34 Mio. EUR bzw. um 5,1% zu und beliefen sich auf 693 Mio. EUR, verglichen mit 659 Mio. EUR im Vorjahreszeitraum. Dieses Wachstum lag im anhaltenden Erfolg des „O₂ My Handy“-Modells begründet, mit dem die derzeit hohe Nachfrage nach Smartphones bedient wird. Insbesondere während der Weihnachtssaison fanden Mobilfunkgeräte einen starken Absatz. 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 aus dem Mobilfunkgeschäft (hauptsächlich Postpaid) wie Hardware für gebündelte Produkte aus Prepaid-SIM-Karten und Mobilfunk-Hardware oder Postpaid-Verträge sowie Zubehör wider.

Umsatzerlöse aus Festnetz/DSL

Die Umsatzerlöse aus Festnetz/DSL reflektieren in erster Linie die Umsatzerlöse aus dem DSL-Servicegeschäft, die Einnahmen aus dem Festnetzgeschäft, Aktivierungsgebühren aus dem DSL-Geschäft und die Umsatzerlöse aus dem Verkauf von DSL-Hard-

ware. In den Umsatzerlösen aus Festnetz/DSL sind des Weiteren Umsätze aus dem DSL-Servicegeschäft mit Großkunden, aus der Terminierung mit anderen Telekommunikationsgesellschaften und aus Hosting-Diensten enthalten. Im Geschäftsjahr beliefen sich die Umsatzerlöse aus Festnetz/DSL auf 1.363 Mio. EUR. Dies entspricht einem Rückgang von 63 Mio. EUR bzw. 4,4% gegenüber dem Vorjahreszeitraum, in dem ein Umsatz von 1.426 Mio. EUR erwirtschaftet wurde. Diese Entwicklung lag in einer geringeren Kundenbasis aufgrund der insgesamt schwierigen Marktbedingungen begründet.

Sonstige Umsatzerlöse

Die sonstigen Umsatzerlöse beziehen sich auf Neugeschäft wie Werbung, Finanzdienstleistungen (z. B. das mobile Bezahlssystem „mpass“), Kommunikations- und Cloud-Dienste, M2M und Sicherheit. Diese Position belief sich im Geschäftsjahr 2012 auf 5 Mio. EUR. Dies entspricht einem Anstieg von 1 Mio. EUR bzw. 12,7% im Vergleich zum Vorjahr, in dem ein Umsatz von 4 Mio. EUR erzielt wurde.

2.2.2. Jahresüberschuss

2.2.2.1. Ergebnis aus fortzuführenden Geschäftsbereichen

Das **OIBDA** kletterte im Berichtsjahr 2012 auf 1.279 Mio. EUR. Dies entspricht einem Anstieg von 130 Mio. EUR bzw. 11,3% gegenüber dem Vorjahr (1.149 Mio. EUR). Die Rentabilitätssteigerung wurde hauptsächlich vom wachstumsdynamischen Postpaid-Sektor und von der Monetisierung des Datengeschäfts angekurbelt. Die OIBDA-Marge entwickelte sich weiterhin positiv und verbesserte sich im Geschäftsjahr 2012 von 22,8% (2011) auf 24,5%, was einem Plus von 1,7 Prozentpunkten entspricht. Diese starke Performance ist überwiegend auf den höheren Wertbeitrag des mobilen Datengeschäfts zurückzuführen. Zusammen mit einer gesteigerten Effizienz in den Vertriebsbereichen konnte damit der Anstieg der wachstumsbezogenen Kosten für Netzwerke kompensiert werden.

Der Materialaufwand und die bezogenen Leistungen stehen im Einklang mit den gestiegenen Umsatzerlösen aus Mobilfunk und sind in erster Linie für die Erhöhung der **betrieblichen Aufwendungen** verantwortlich. Diese stiegen von 3.947 Mio. EUR im Geschäftsjahr 2011 auf 3.995 Mio. EUR im Berichtsjahr 2012. Dies entspricht einem Zuwachs von 47 Mio. EUR oder 1,2%.

Der **Materialaufwand und die bezogenen Leistungen** setzen sich hauptsächlich aus den Zusammenschaltungskosten zusammen, die entstehen, wenn unsere Kunden mit anderen Mobilfunknetzen verbunden werden. Des Weiteren spiegelt diese Position die Kosten für verkaufte Geräte, insbesondere die Verkäufe im Rahmen des „O₂ My Handy“-Modells wider. In diesem Posten sind darüber hinaus die Aufwendungen für Mietleitungen und den Erwerb von entbündelten Anschlüssen (ULL) enthalten sowie die Kosten für die Anmietung von Räumlichkeiten für Netzeinrichtungen. Im Geschäftsjahr beliefen sich der Materialaufwand und die bezogenen Leistungen auf 2.131 Mio. EUR. Damit war ein Zuwachs von 84 Mio. EUR bzw. 4,1% gegenüber dem Vorjahr (2.047 Mio. EUR) zu

verzeichnen. Diese Entwicklung lag vorrangig in der starken Nachfrage nach Smartphones und den Zusammenschaltungskosten aufgrund der gestiegenen Nutzung von Sprachdiensten begründet.

Der **Personalaufwand** belief sich im Berichtsjahr 2012 auf 465 Mio. EUR gegenüber 438 Mio. EUR im Vorjahreszeitraum. Damit erhöhte sich der Personalaufwand um 27 Mio. EUR bzw. 6,1%. Ursächlich hierfür waren im Wesentlichen die allgemeine Erhöhung der Gehälter zum 1. Juli 2012 sowie die stärker vertrieblisch ausgerichtete Zusammensetzung unseres Mitarbeiterstamms. Die Mitarbeiterzahl, einschließlich der festangestellten und vorübergehend Beschäftigten, war leicht rückläufig und lag am 31. Dezember 2012 bei 6.019. Im Berichtsjahr 2011 wurden 6.281 Mitarbeiter gezählt. Damit ging die Anzahl der Beschäftigten um 262 zurück.

Die **sonstigen Aufwendungen** umfassen in erster Linie die an Händler gezahlten Provisionen, Vermarktungskosten, Aufwendungen für die Kundenbetreuung und das Outsourcing von administrativen Aufgaben, Aufwendungen für Hardware und die Instandhaltung der IT-Infrastruktur, Pacht aufwendungen für Anlagen und Räumlichkeiten und Energiekosten. Die sonstigen Aufwendungen betrugen im Geschäftsjahr 2012 1.399 Mio. EUR. Dies entspricht einem Rückgang von 63 Mio. EUR bzw. einem Minus von 4,3% im Vergleich zum Vorjahreszeitraum 2011, in dem sich diese Kosten auf 1.462 Mio. EUR beliefen. Die gestiegenen Nettwerkkosten wurden durch Einsparungen bei den sonstigen Kosten überkompensiert.

Im Berichtszeitraum stiegen die **Abschreibungen** auf 1.133 Mio. EUR, was einer Zunahme von 51 Mio. EUR oder 4,7% gegenüber dem Geschäftsjahr (1.082 Mio. EUR) entspricht. Dies ist im Wesentlichen auf die Abschreibung von LTE-Frequenzlizenzen zurückzuführen, die 2010 erworben, aber erst ab dem 1. Juli 2011 für die kommerzielle Nutzung aktiviert wurden. (Weitere Informationen finden Sie unter Erläuterungen zu den immateriellen Vermögenswerten und Sachanlagen in Abschnitt 2.4.)

Das **Betriebsergebnis** kletterte im Zeitraum Januar bis Dezember 2012 auf 146 Mio. EUR. Damit wurde eine erhebliche Steigerung gegenüber dem Vorjahreszeitraum erzielt, in dem das Betriebsergebnis bei 67 Mio. EUR lag.

Das **Finanzergebnis** 2012 betrug minus 6 Mio. EUR, während 2011 ein positives Finanzergebnis von 6 Mio. EUR verzeichnet wurde. Ursächlich hierfür war die Kapitalstruktur des Unternehmens, die im September 2012 geändert wurde.

Steuern

Aufgrund abzugsfähiger temporärer Differenzen verzeichnete die Telefónica Deutschland Group im Jahr 2012 kein positives zu versteuerndes Einkommen und wird folglich insoweit keine Ertragsteuern abführen. Der im Geschäftsjahr enthaltene Steuerertrag bezieht sich daher vollständig auf Veränderungen bei den latenten Steuern.

Das **Ergebnis aus fortzuführenden Geschäftsbereichen** belief sich im Geschäftsjahr 2012 folglich auf 308 Mio. EUR. Damit konnte eine deutliche Verbesserung gegenüber dem Vorjahr erzielt werden (71 Mio. EUR).

2.2.2.2. Ergebnis aus aufgegebenen Geschäftsbereichen

Die aufgegebenen Geschäftsbereiche umfassen das Segment Global Services (Telefónica Global Services GmbH, Telefónica Global Roaming GmbH, Telefónica Compras Electronicas S.L. und Adquiria España S.A.) sowie die Group 3G UMTS Holding GmbH und die Quam GmbH. Diese Gesellschaften wurden mit Wirkung zum 1. Oktober 2012 veräußert. Der Verlauf der aufgegebenen Geschäftsbereiche der Telefónica Deutschland Group wird daher für den Neunmonatszeitraum bis zum 30. September 2012 ausgewiesen.

Das Ergebnis aus aufgegebenen Geschäftsbereichen beläuft sich im Geschäftsjahr 2012 auf 1.027 Mio. EUR (2011: 483 Mio. EUR) und setzt sich aus dem laufenden Ergebnisbeitrag der aufgegebenen Geschäftsbereiche in Höhe von 535 Mio. EUR und zum anderen aus dem Endkonsolidierungsergebnis in Höhe von 492 Mio. EUR zusammen. Der laufende Ergebnisbeitrag ist durch einen positiven Steuerertrag in Höhe von 155 Mio. EUR resultierend aus der Neueinschätzung der Realisierbarkeit der latenten Steuern des aufgegebenen Geschäftsbereichs in der neuen Unternehmensstruktur beeinflusst. Das laufende Ergebnis ist des Weiteren erheblich von der Entwicklung des Segments Global Services beeinflusst. Aus diesem Grund fokussieren sich die weiteren Analysen auf das Segment Global Services. Die Group 3G UMTS Holding GmbH und die Quam GmbH werden demnach folgend nicht berücksichtigt. Die in diesem Segment verzeichnete Entwicklung gegenüber dem Vorjahr wird in erster Linie anhand eines Vergleichs zwischen einem Neunmonatszeitraum (Geschäftsjahr 2012) und einem Zwölfmonatszeitraum (Geschäftsjahr 2011) bestimmt. Um eine bessere Vergleichbarkeit zu erzielen, wurden die Werte aus 2012 bei der weiteren Analyse auf einen Zwölfmonatszeitraum hochgerechnet.

Das Segment Global Services erzielte in den ersten neun Monaten 2012 **Umsatzerlöse** (vor Konsolidierung) in Höhe von 413 Mio. EUR (hochgerechnet 550 Mio. EUR). Dies entspricht einem Rückgang von 122 Mio. EUR (hochgerechnet ergibt sich jedoch ein Zuwachs von 16 Mio. EUR). Hochgerechnet war bei den Umsatzerlösen im Berichtsjahr 2012 daher ein Plus von 3,0% gegenüber dem Vorjahr festzustellen, was auf das erweiterte Tätigkeitsfeld zurückzuführen ist.

Das **OIBDA** von Global Services belief sich in den ersten neun Monaten des Jahres 2012 auf 394 Mio. EUR (hochgerechnet 525 Mio. EUR). Damit wurde gegenüber dem Geschäftsjahr 2011 (507 Mio. EUR) ein Minus von 113 Mio. EUR verzeichnet. Hochgerechnet stieg das OIBDA im Berichtsjahr 2012 um 18 Mio. EUR oder 3,5%, was mit dem optimierten Geschäftsmodell, der erhöhten Akzeptanz unter den Lieferanten und verbesserten Betriebsabläufen zu erklären ist.

Das **bereinigte OIBDA** (OIBDA vor Telefónica-Gruppengebühren) belief sich in den ersten neun Monaten des Geschäftsjahres 2012 auf 411 Mio. EUR. Im Geschäftsjahr 2011 lag dieser Wert bei 486 Mio. EUR. Damit wurde ein Rückgang um 75 Mio. EUR oder 15,4% registriert. Hochgerechnet betrug das bereinigte OIBDA im Geschäftsjahr 2012 548 Mio. EUR. Dies entspricht einer Steigerung von 62 Mio. EUR oder 14,8% gegenüber dem am 31. Dezember

2011 abgelaufenen Geschäftsjahr. Die bereinigte OIBDA-Marge von Global Services belief sich in den ersten drei Quartalen des Jahres 2012 auf 95,4% und blieb damit gegenüber der im Geschäftsjahr 2011 erzielten Marge von 94,9% stabil.

2.3. Finanzlage

2.3.1. Grundsätze und Ziele des Finanzmanagements

Die Risikokontrolle und eine zentrale Steuerung bilden die Grundprinzipien des Finanzmanagements der Telefónica Deutschland Group. Wenn das Verhältnis aus Nettofinanzschulden und OIBDA den angestrebten Verschuldungsgrad wesentlich und dauerhaft übersteigt, gewährleistet das Unternehmen seine Liquidität, indem es (a) auf Dividendenzahlungen und Aktienrückkäufe verzichtet und weder Rückzahlungen von Kapital noch Kapitalrücklagen vornimmt. Darüber hinaus dürfen (b) neue Schulden nur dann für Dividendenausschüttungen verwendet werden, wenn das Verhältnis aus Nettofinanzschulden und OIBDA dem „Zielverschuldungsgrad“ entspricht.

Vorstand und Aufsichtsrat beabsichtigen, den Verschuldungsgrad des Unternehmens mittelfristig auf unter 1,0x zu halten („Zielverschuldungsgrad“). Der Verschuldungsgrad entspricht den Nettofinanzschulden geteilt durch das OIBDA.

2.3.2. Finanzierung

Langfristige Finanzierungsvereinbarungen

Unsere Tochtergesellschaft Telefónica Germany GmbH & Co. OHG hat am 12. September 2012 mit der Finanzierungsgesellschaft der Telefónica Group (Telfisa Global B.V. – TGB.V.) als Kreditgeber eine Kreditvereinbarung abgeschlossen. Demnach räumt TGB.V. eine Kreditfazilität (im Folgenden: die Kreditfazilität) in Höhe von 1,25 Mrd. EUR ein, deren Zinssatz dem Dreimonats-EURIBOR entspricht, zuzüglich einer Marge von 120 Basispunkten, die pro Jahr um 40 Basispunkte zunimmt. Nach der Inanspruchnahme der Mittel erfolgt die Verzinsung täglich unter Zugrundelegung eines Jahres mit 360 Tagen. Der Tilgungsplan sieht bis zum Jahr 2017 jährliche Rückzahlungen in Höhe von 20% vor.

Die Telefónica Germany GmbH & Co. OHG ist dazu berechtigt, die Kreditfazilität an einem beliebigen Zinstermin – bzw. vorbehaltlich der Zahlung marktüblicher Auflösungskosten – im Ganzen oder in Teilen von mindestens 100.000 EUR vorzeitig zu tilgen. Wenn die Telefónica Germany GmbH & Co. OHG eine Finanzierung erhält, die nach dem 13. September 2017 fällig wird, muss für die Kreditfazilität eine Vorauszahlung in Höhe von 25% der aus dieser Finanzierung erhaltenen Zuflüsse entrichtet werden. Wenn die Telefónica Germany GmbH & Co. OHG ihren Zahlungsverpflichtungen im Rahmen des Darlehensvertrages nicht nachkommen kann, werden Verzugszinsen fällig, die 2 Prozentpunkte über dem vereinbarten Zinssatz liegen. Die Kreditvereinbarung enthält vertragliche Beschränkungen, die sich unter anderem auf die Veräußerung von Vermögenswerten, die Bestellung von Pfandrechten sowie auf Fusionen und Konsolidierungen beziehen. Im Falle einer Leistungs-

Langfristige Finanzverbindlichkeiten

In Millionen EUR

	Fälligkeit nach Periode				
	2013	2014	2015	2016	2017
Senior Kreditfazilitäten	250	250	250	250	250
Finanzierungsleasing	4	2	2	1	–
Summe	254	252	252	251	250

störung wird die Kreditfazilität vorzeitig fällig und alle ausstehenden Beträge müssen umgehend zurückgezahlt werden. Folgende Ereignisse werden gemäß der Kreditvereinbarung als Leistungsstörung betrachtet: eine Verletzung der Kreditvereinbarung (insbesondere ein Zahlungsverzug), eine Insolvenz oder ein ähnliches Ereignis, die Nichterfüllung von Zahlungsverpflichtungen im Hinblick auf andere Verbindlichkeiten sowie ein Wechsel der Beherrschung der Telefónica Germany GmbH & Co. OHG.

Unter Berücksichtigung des am 12. September 2012 gewährten Darlehens von TGB.V. in Höhe von 1,25 Mrd. EUR gestalten sich unsere zukünftigen Zahlungsverpflichtungen aus langfristigen Finanzierungsvereinbarungen wie in der obenstehenden Tabelle dargestellt (Stand: 31. Dezember 2012).

Revolvierende Kreditfazilitäten

Im August und September 2012 hat die Telefónica Germany GmbH & Co. OHG mit mehreren Banken Vereinbarungen über revolvingende Kreditfazilitäten abgeschlossen. Daher verfügt die Telefónica Germany GmbH & Co. OHG über zugesicherte, aber nicht in Anspruch genommene Kreditlinien in Höhe von insgesamt 710 Mio. EUR und einer Fälligkeit von über einem Jahr. Die Zinsberechnung der einzelnen Vereinbarungen richtet sich nach dem Prozentsatz, der sich aus Marge und EURIBOR zusammensetzt.

Cash-Pooling

Wir werden uns auch in Zukunft als Pool-Teilnehmer am Liquiditätsmanagement-System der Telefónica Group beteiligen. Hierzu wurden mit TGB.V. Vereinbarungen über Einlagen und das Liquiditätsmanagement getroffen. Die liquiden Mittel der gesamten Telefónica Group werden anhand dieser Vereinbarungen zentralisiert. Auf diese Weise können wir von den Skalenvorteilen der gesamten Telefónica Group profitieren sowie von der internen Aufrechnung von Forderungen und Verbindlichkeiten, die zwischen uns und den Teilnehmern innerhalb der Telefónica Group bestehen. Gemäß den Cash-Pooling-Vereinbarungen wird der gesamte Liquiditätsüberschuss, der auf unseren Konten innerhalb des Cash-Pools zu verzeichnen ist, täglich automatisch auf Hauptkonten überwiesen, die von TGB.V. unterhalten werden. Darüber hinaus können wir andere Methoden nutzen, um Zahlungsmittel auf das Cash-Pool-Konto einzuzahlen und um über den Cash-Pool Forderungen und Verbindlichkeiten auszugleichen, die den Unternehmen der Telefónica Group und Drittparteien zuzuordnen sind. Bis zu einem Höchstbetrag von 40 Mio. EUR können wir von diesem Cash-Pool-Konto bestimmte Beträge in Anspruch nehmen,

die unsere Bareinlagen übersteigen. Auf diese Weise können wir unseren Bedarf an Betriebskapital (Working Capital) decken. Die Höhe der im Cash-Pool gehaltenen Mittel darf unseren Free Cash Flow der letzten 18 Monate nicht übersteigen. Des Weiteren sind wir dazu berechtigt, in getrennten Konten Bareinlagen mit einer Laufzeit von einem bis maximal zwölf Monaten vorzunehmen. Für Guthaben im Cash-Pool-Konto erhalten wir eine Zinszahlung, die sich an einem Referenzzinssatz orientiert (je nach Währung LIBOR oder EURIBOR), zuzüglich/abzüglich einer Marge auf Grundlage von Marktpreisen. Bei Einlagen, die auf getrennten Konten für eine Laufzeit von zwischen einem und maximal zwölf Monaten getätigt werden, einigen wir uns im Einzelfall mit der Telefónica Group auf den anwendbaren Zinssatz. Gleichermaßen sind wir zu Zinszahlungen verpflichtet, wenn wir Geld aus dem Cash-Pool aufnehmen und dabei die Höhe unserer Bareinlagen überschreiten. Der durchschnittliche Zinssatz auf Fremdkapital orientiert sich an einem Referenzzinssatz (je nach Währung LIBOR oder EURIBOR), auf den eine Marge auf Grundlage der Marktpreise aufgeschlagen wird. Die Vereinbarungen über Einlagen und das Liquiditätsmanagement verlängern sich automatisch in jedem Kalenderjahr, es sei denn, diese werden von einer der Vertragsparteien vor Ablauf des Vertragsjahres innerhalb einer Kündigungsfrist von 30 Geschäftstagen gekündigt. Unter bestimmten Umständen sind die Vereinbarungen auch mit sofortiger Wirkung kündbar – beispielsweise, wenn die vertraglich vereinbarten Zahlungen ausbleiben oder wenn wir Grund zu der Annahme haben, dass unsere vertraglichen Rückforderungsansprüche nicht vollständig erfüllt werden können. Gemäß der Einlagen- und Liquiditätsmanagement-Vereinbarung sowie unter Vorbehalt der rechtlichen Rahmenbedingungen, die für die Aufrechnung von Forderungen gelten, können Rückzahlungsansprüche hinsichtlich der Einlagen mit den Verbindlichkeiten aus Darlehen verrechnet werden, die uns von TGB.V. gewährt wurden. Im Falle der Telefónica Germany GmbH & Co. OHG umfasst dies auch die bestehende Kreditfazilität in Höhe von 1,25 Mrd. EUR, die am 12. September 2012 von TGB.V. eingeräumt wurde. Darüber hinaus werden uns im Rahmen der Vereinbarungen über Einlagen und das Liquiditätsmanagement erhebliche Auskunftsrechte im Hinblick auf die Finanzlage von Telefónica Group und TGB.V. eingeräumt.

Auf diese Weise können wir abwägen, ob wir uns weiterhin am Cash-Pooling beteiligen oder ob Kündigungsrechte ausgelöst wurden, die ausgeübt werden sollten. Telefónica S.A. hat sich für die Verpflichtungen verbürgt, die TGB.V. im Rahmen der Cash-Pooling-Vereinbarungen wahrnimmt.

Silent Factoring

Im Zusammenhang mit den monatlichen Zahlungen für das „O₂ My Handy“-Modell haben wir mit gewissen Kreditinstituten Factoring-Vereinbarungen über den Verkauf von Forderungen abgeschlossen, um damit unser Working Capital zu stärken. Das bedeutet, dass die Zahlungen für die „O₂ My Handy“-Verträge unverzüglich bei uns eingehen, wenn wir für diese Forderungen eine Factoring-Vereinbarung mit den Kreditinstituten abgeschlossen haben. Die erste Factoring-Vereinbarung wurde im November 2011 mit einer Nettoeinzahlung in Höhe von 229 Mio. EUR abgeschlossen. Eine zweite Factoring-Vereinbarung folgte im März 2012 in Höhe von 36 Mio. EUR. Eine dritte Vereinbarung wurde im September 2012 über 135 Mio. EUR abgeschlossen. Im Dezember 2012 folgte eine weitere Factoring-Vereinbarung mit einer Nettoeinzah-

lung von 131 Mio. EUR. Es wird beabsichtigt, gegebenenfalls weitere Factoring-Arrangements abzuschließen. Übertragene Forderungen wurden bis auf einen geringen Anteil aufgrund des anhaltenden Engagements ausgebucht. Weitere Informationen zum Silent Factoring können dem Anhang des Konzernabschlusses zum 31. Dezember 2012 entnommen werden (Note 13).

2.3.3. Finanzierungsanalyse

Nettofinanzschulden

In der folgenden Tabelle unten wird veranschaulicht, wie sich die Nettofinanzschulden zusammensetzen.

Konsolidierte Nettofinanzschuldenentwicklung

In Millionen EUR

	Zum 31. Dezember			
	2012	2011	Differenz	% Veränd.
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente ¹	324	1.351	(1.027)	(76,0)
A Liquidität	324	1.351	(1.027)	(76,0)
B Kurzfristige finanzielle Forderungen ²	–	2.887	(2.887)	(100,0)
Kurzfristige verzinsliche Schulden	251	–	251	n.m.
Sonstige kurzfristige Schulden	4	5	(1)	(27,2)
C Kurzfristige Finanzschulden	255	5	249	>100
D=C-A-B Kurzfristige Nettofinanzschulden	(69)	(4.232)	4.163	(98,4)
E Langfristige finanzielle Forderungen	94	90	4	4,3
Langfristige verzinsliche Schulden	1.000	–	1.000	n.m.
Sonstige langfristige Schulden	5	6	(1)	(21,4)
F Langfristige Finanzschulden	1.005	6	999	>100
G=F-E Langfristige Nettofinanzschulden	911	(84)	995	>100
H=D+G Nettofinanzschulden ³	842	(4.316)	5.158	>100

¹ Beinhaltet 203 Mio. EUR Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente von Group 3G UMTS Holding GmbH, Quam GmbH und Telefónica Global Services GmbH, Telefónica Global Roaming GmbH, Telefónica Compras Electronicas S.L. im Jahr 2011.

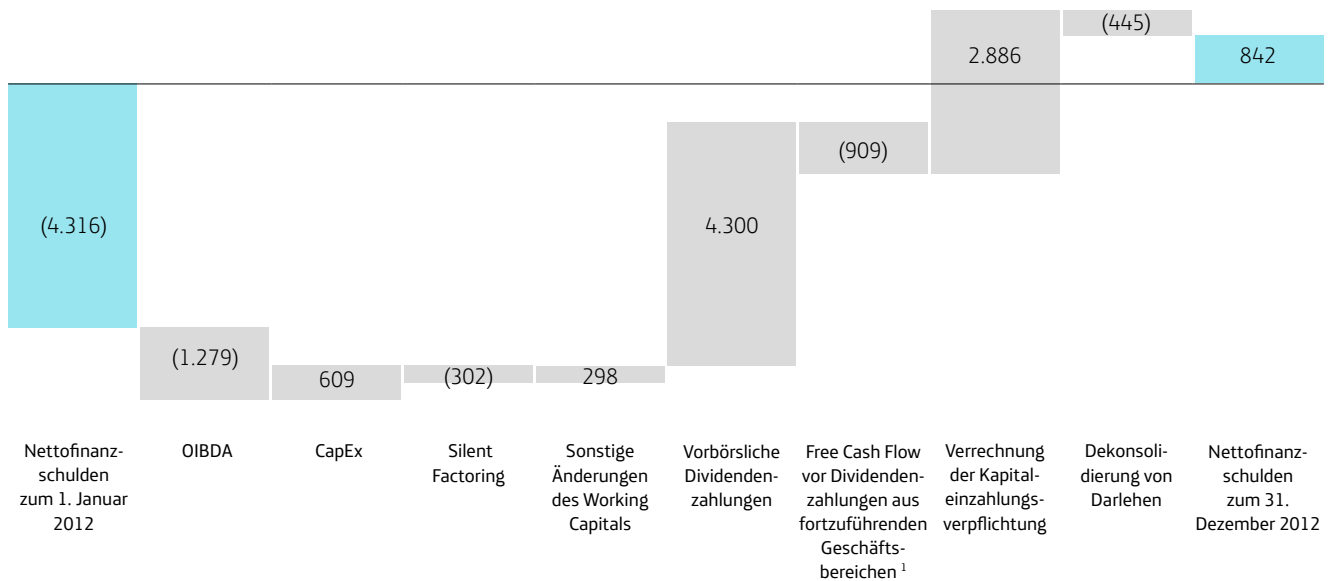
² Beinhaltet 1 Mio. EUR Finanzderivative von Group 3G UMTS Holding GmbH, Quam GmbH und Telefónica Global Services GmbH, Telefónica Global Roaming GmbH, Telefónica Compras Electronicas S.L. im Jahr 2011.

³ Nettofinanzschulden beinhalten alle kurz- und langfristigen zinstragenden Vermögenswerte und zinstragenden Finanzverbindlichkeiten, welche jederzeit und ohne Einschränkungen verfügbar sind. Nettofinanzschulden berechnen sich wie folgt: Langfristige verzinsliche Schulden + sonstige langfristige Schulden (4.985 Tsd. EUR in 2012 und 6.342 Tsd. EUR in 2011) + kurzfristige verzinsliche Schulden + sonstige kurzfristige Schulden (3.964 Tsd. EUR in 2012 und 5.444 Tsd. EUR in 2011) - langfristige finanzielle Vermögenswerte (93.770 Tsd. EUR in 2012 und 89.889 Tsd. EUR in 2011) - kurzfristige finanzielle Vermögenswerte - Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente.

Die Grafik unten veranschaulicht die Entwicklung der Nettofinanzschulden im Geschäftsjahr 2012.

Entwicklung der Nettofinanzschulden

In Millionen EUR



¹ Free Cash flow vor Dividendenzahlungen aus fortzuführenden Geschäftsbereichen in Höhe von 351 Mio. EUR plus Cash aus dem Verkauf der aufgegebenen Geschäftsbereiche in Höhe von 703 Mio. EUR minus existierender Kasse in Höhe von 145 Mio. EUR.

Außerbilanzielle Verpflichtungen

In der Tabelle unten werden unsere vertraglichen Schuldverhältnisse per 31. Dezember 2012 dargestellt. Die Informationen in dieser Tabelle beruhen auf den Einschätzungen der Unternehmensleitung

bezüglich der vertraglichen Fälligkeiten unserer Verpflichtungen. Diese können sich erheblich von deren tatsächlichen Fälligkeiten unterscheiden.

Operating-Leasingverhältnisse, Abnahme- und sonstige vertragliche Verpflichtungen

In Millionen EUR

	Fälligkeit nach Periode			
	Unter einem Jahr	1 bis 5 Jahre	Über 5 Jahre	Summe
Verpflichtungen aus Operating-Leasingverhältnissen	300	822	829	1.951
Abnahme- und sonstige vertragliche Verpflichtungen	126	–	–	126
Summe	426	822	829	2.077

2.3.4. Liquiditätsanalyse

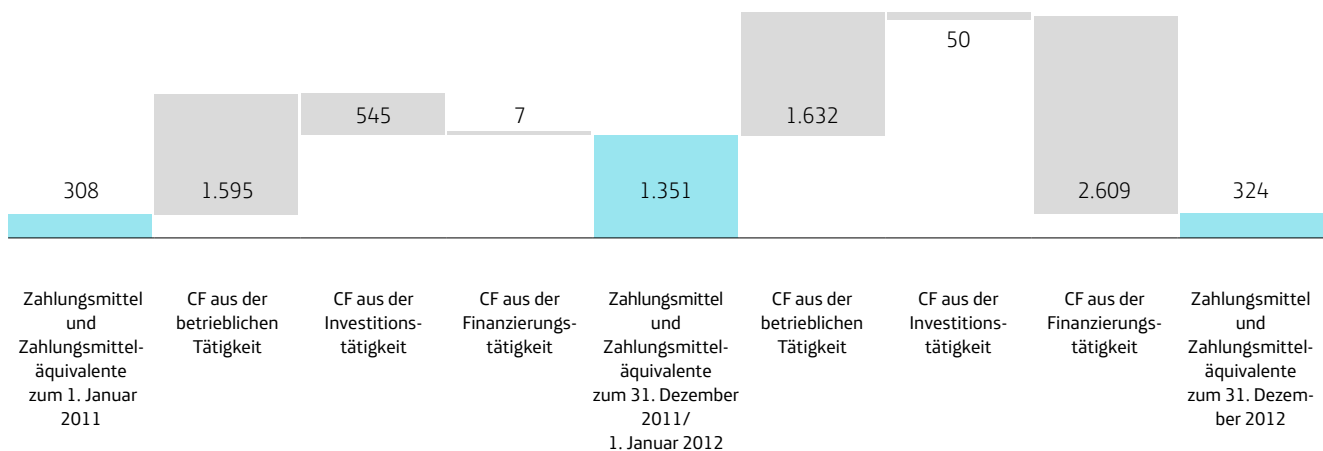
Konzernkapitalflussrechnung

In Millionen EUR

	Januar – Dezember	
	2012	2011
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zu Beginn der Periode	1.351	308
Mittelzufluss/-abfluss aus betrieblicher Tätigkeit aus fortzuführenden Geschäftsbereichen	1.283	1.240
Mittelzufluss/-abfluss aus betrieblicher Tätigkeit aus aufgegebenen Geschäftsbereichen	349	355
Mittelzufluss/-abfluss aus der betrieblichen Tätigkeit	1.632	1.595
Mittelzufluss/-abfluss aus der Investitionstätigkeit aus fortzuführenden Geschäftsbereichen	(607)	(544)
Mittelzufluss/-abfluss aus der Investitionstätigkeit aus aufgegebenen Geschäftsbereichen	557	(1)
Mittelzufluss/-abfluss aus der Investitionstätigkeit	(50)	(545)
Mittelzufluss/-abfluss aus der Finanzierungstätigkeit aus fortzuführenden Geschäftsbereichen	(3.054)	(4)
Mittelzufluss/-abfluss aus der Finanzierungstätigkeit aus aufgegebenen Geschäftsbereichen	445	(3)
Mittelzufluss/-abfluss aus der Finanzierungstätigkeit	(2.609)	(7)
Abnahme/Zunahme der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	(1.027)	1.043
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente am Ende der Periode	324	1.351

Entwicklung des Cash Flow

In Millionen EUR



Kapitalflussrechnung

Die folgende Analyse widmet sich der Liquiditätsentwicklung der Unternehmensgruppe in den Geschäftsjahren 2012 und 2011. Der Cash Flow aus laufender Geschäftstätigkeit, Investitionstätigkeit und Finanzierungstätigkeit umfasst den jeweiligen Mittelzufluss/-abfluss aus fortzuführenden und aufgegebenen Geschäftsbereichen. Der Cash Flow aus aufgegebenen Geschäftsbereichen enthält Mittelzuflüsse der folgenden Gesellschaften, die zum 1. Oktober 2012 veräußert wurden und deshalb nicht mehr zur Telefónica Deutschland Group gehörten: Group 3G UMTS Holding GmbH, Quam GmbH und Telefónica Global Services GmbH, Telefónica Global Roaming GmbH und Telefónica Compras Electronicas S.L.

Zur Darstellung der Konzernkapitalflussrechnung und der Entwicklung des Cash Flow siehe auch nebenstehende Tabellen.

Cash Flow aus der betrieblichen Tätigkeit

Der Cash Flow aus der betrieblichen Tätigkeit belief sich im Geschäftsjahr 2012 auf 1.632 Mio. EUR und stieg damit im Vorjahresvergleich um 37 Mio. EUR. Dieser Zuwachs beruht auf zwei gegensätzlichen Effekten: Zum einen auf einem Anstieg des profitabilitätsgetriebenen OIBDA aufgrund der Monetisierung des Mobilfunks in Verbindung mit zusätzlichen Effizienzsteigerungen aus dem kaufmännischen Bereich, die den Anstieg der gewachsenen Infrastrukturkosten kompensierten. Zum anderen resultiert ein negativer Effekt auf den operativen Cash Flow aus dem zusätzlichen Working-Capital*-Bedarf durch die „O₂ My Handy“-Umsätze. Der positive Ergebnisbeitrag aus fortzuführenden Geschäftsbereichen ist in erster Linie auf verschiedene Factoring-Vereinbarungen (Silent Factoring) zurückzuführen, die mit Finanzinstituten für Forderungen aus „O₂ My Handy“-Verträgen abgeschlossen wurden.

Cash Flow aus Investitionstätigkeit

Der Cash Flow aus Investitionstätigkeit betrug im Geschäftsjahr 2012 minus 50 Mio. EUR. Gegenüber dem Vorjahr ging der Mittelabfluss damit um 495 Mio. EUR oder 90,8% zurück (minus 545 Mio. EUR per 31. Dezember 2011).

Die Anlagenzugänge (CapEx)** beliefen sich im Berichtsjahr 2012 auf 609 Mio. EUR (2011: 558 Mio. EUR). Dies entspricht einem Anstieg von 9,1%. Die verstärkten Investitionen dienten dem Ausbau des LTE-Netzes und unserer 3G-Kapazitäten zur Sicherung unseres zukünftigen Wachstums und können vollständig den fortzuführenden Geschäftsbereichen zugeordnet werden.

Die deutliche Verringerung des Mittelabflusses aus Investitionstätigkeit liegt vorrangig in den Mittelzuflüssen aus aufgegebenen Geschäftsbereichen begründet, die mit 557 Mio. EUR beziffert wurden und Nettozuflüsse aus den veräußerten Konzerngesell-

schaften darstellen (Group 3G UMTS Holding GmbH, Quam GmbH und Telefónica Global Services GmbH, Telefónica Global Roaming GmbH und Telefónica Compras Electronicas S.L.). Der Nettozufluss aus dem Verkauf führte zu einem Mittelzufluss von 703 Mio. EUR (der Verkaufspreis), der durch den Zahlungsmittelabfluss verkaufter Gesellschaften in Höhe von 145 Mio. EUR kompensiert wurde.

Cash Flow aus Finanzierungstätigkeit

Der Cash Flow aus Finanzierungstätigkeit betrug im Berichtsjahr 2012 minus 2.609 Mio. EUR. Der Mittelabfluss erhöhte sich gegenüber dem Vorjahr (minus 7 Mio. EUR) somit um 2.602 Mio. EUR. Der Cash Flow gliedert sich in die Finanzierungstätigkeit aus aufgegebenen Geschäftsbereichen (minus 445 Mio. EUR) und in die Finanzierungstätigkeit aus fortzuführenden Geschäftsbereichen (minus 3.054 Mio. EUR).

Die Mittelabflüsse aus der Finanzierungstätigkeit im Zusammenhang mit fortzuführenden Geschäftsbereichen liegen hauptsächlich in der vorbörslichen Dividendenausschüttung in Höhe von 7.186 Mio. EUR an die O2 (Europe) Limited begründet. Hiervon wurden 4.300 Mio. EUR als Barauszahlung ausbezahlt und 2.886 Mio. EUR mit einer Einzahlungsverpflichtung verrechnet. Die Barkomponente der vorbörslichen Dividende wurde teilweise mit Kreditvereinbarungen in Höhe von 1.250 Mio. EUR und 703 Mio. EUR finanziert, die die Telefónica Germany GmbH & Co. OHG mit Telfisa Global B.V. als Kreditgeber abgeschlossen hat. Der verbleibende Teil der Dividendenzahlung wurde mit Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten finanziert. Ein weiterer Mittelabfluss von 707 Mio. EUR entfällt hauptsächlich auf eine Tilgungszahlung an Telfisa Global B.V. (703 Mio. EUR) im Zusammenhang mit dem gewährten Darlehen.

Die Nettozuflüsse aus der Finanzierungstätigkeit im Zusammenhang mit aufgegebenen Geschäftsbereichen in Höhe von 445 Mio. EUR beziehen sich auf Einzahlungen aus Darlehen (445 Mio. EUR).

Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente

Aufgrund des oben beschriebenen Mittelzuflusses/-abflusses gingen die Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente gegenüber dem Stichtag des Vorjahres um 1.027 Mio. EUR zurück (2011: 1.351 Mio. EUR). Die Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente beliefen sich am 31. Dezember 2012 auf 324 Mio. EUR.

Free Cash Flow

Der Free Cash Flow aus laufender Geschäftstätigkeit vor Dividenden ging um 23 Mio. EUR zurück und lag im Geschäftsjahr 2012 bei 674 Mio. EUR. Hierfür waren drei Faktoren ausschlaggebend – der geringere Wertbeitrag des Working Capitals in Höhe von 76 Mio. EUR und die niedrigeren Nettozinsszahlungen in Höhe von 9 Mio. EUR aufgrund der Finanzierungskosten im Zusammenhang mit der Bereitstellung der externen und internen Kreditfazilitäten. Diese wurden teilweise durch eine höhere Bareinlage aufgrund der gestiegenen Rentabilität und den Silent-Factoring-Transaktionen im Jahr 2012 ausgeglichen. Ausschlaggebend für den geringeren Wertbeitrag des Working Capitals war in erster Linie die Silent-

* Vice versa korrigiert zur CapEx-Korrektur (siehe Fußnote CapEx)

** Die Zugänge in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte (593 Mio. EUR; 2011: 547 Mio. EUR) zuzüglich der Verbindlichkeiten für getätigte Investitionen (37 Mio. EUR; 2011: minus 9 Mio. EUR) zuzüglich der CapEx accruals (Rückstellungen für Investitionen) (minus 22 Mio. EUR; 2011: minus 3 Mio. EUR) sowie zuzüglich der Veränderung der Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing (1 Mio. EUR; 2011: 2 Mio. EUR) ergeben die Investitionsausgaben in Höhe von 609 Mio. EUR (2011: 558 Mio. EUR zum 31. Dezember 2012).

Herleitung des Cash Flows und OIBDA minus CapEx

In Millionen EUR

	Januar – Dezember			
	2012	2011	Differenz	% Veränd.
OIBDA	1.279	1.149	130	11,3
- CapEx	(609)	(558)	(51)	9,2
= Operating Cash Flow (OpCF)	670	592	79	13,3
+ Silent Factoring ¹	302	229	73	31,9
+/- Sonstige Änderungen des Working Capitals	(286)	(136)	(149)	>100
Veränderung Working Capital	17	93	(76)	(82,1)
+/- Gewinne/Verluste aus dem Verkauf von Sachanlagen und andere Effekte	1	3	(2)	(59,4)
- Steuerzahlung	–	–	–	n.m.
+ Nettozinszahlung	1	10	(9)	(92,9)
+ Auszahlungen für Finanzinvestitionen	(15)	–	(15)	n.m.
= Free Cash Flow vor Dividendenzahlungen aus fortzuführenden Geschäftsbereichen	674	697	(23)	(3,3)
+/- Eigenkapitalveränderungen ²	(4.300)	(5)	(4.295)	>100
= Free Cash Flow nach Dividendenzahlungen aus fortzuführenden Geschäftsbereichen	(3.626)	693	(4.319)	>100
+ Free Cash Flow nach Dividendenzahlungen aus aufgegebenen Geschäftsbereichen ³	909	354	555	>100
= Gesamter Free Cash Flow nach Dividendenzahlungen	(2.717)	1.047	(3.764)	>100

¹ Gesamtjahreseffekt durch Silent Factoring in Höhe von 302 Mio. EUR (1. Transaktion im März 2012: 36 Mio. EUR, 2. Transaktion im September 2012: 135 Mio. EUR, 3. Transaktion im Dezember 2012: 131 Mio. EUR); eine Silent Factoring Transaktion im vierten Quartal 2011 mit einem Nettozufluss in Höhe von 229 Mio. EUR.

² Vorbörsliche Dividendenzahlung in Höhe von 4,3 Mrd. EUR.

³ Free Cash Flow aus aufgegebenen Geschäftsbereichen in Höhe von 351 Mio. EUR (2011: 354 Mio. EUR) plus Netto Cash Flow durch den Verkauf der aufgegebenen Geschäftsbereiche in Höhe von 703 Mio. EUR minus Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente in Höhe von 145 Mio. EUR.

Factoring-Transaktion im letzten Quartal 2011 mit einer Bareinlage von 229 Mio. EUR.

Der Free Cash Flow nach Dividenden betraf vor allem die Eigenkapitalveränderung in Höhe von minus 4.300 Mio. EUR in der die vorbörsliche Dividendenzahlung an die O2 (Europe) Limited enthalten ist. Der Free Cash Flow aus aufgebener Geschäftstätigkeit nach Dividenden stieg um 555 Mio. EUR auf 909 Mio. EUR im Geschäftsjahr 2012 und ist hauptsächlich auf die Veräußerung der aufgegebenen Geschäftsbereiche in Höhe von 703 Mio. EUR und Nettozuflüsse von 557 Mio. EUR zurückzuführen.

2.4. Analyse der Vermögens- und Kapitalstruktur

Bei der folgenden Analyse der Vermögens- und Kapitalstruktur werden die zum 31. Dezember 2012 bestehenden Vermögenswerte und Verbindlichkeiten mit den kombinierten Werten zum 31. Dezember 2011 verglichen, die im Wertpapierprospekt zum Börsengang mit Datum vom 16. Oktober 2012 dargestellt wurden. Damit wird eine bessere Vergleichbarkeit der fortzuführenden Geschäftsbereiche ermöglicht.

Die Differenz zwischen den kombinierten Werten 2011 und den konsolidierten Werten 2012 liegt darin begründet, dass die Vermögenswerte und Verbindlichkeiten der Group 3G UMTS Holding GmbH, der Quam GmbH und der Telefónica Global Services GmbH sowie die

Konzernbilanz

In Millionen EUR

Zum 31. Dezember

	2012 Konsolidiert	2011 Konsolidiert	Differenz	% Veränd.	2011 Kombiniert	Δ (2012 Kons. vs. 2011 Komb.)
Immaterielle Vermögenswerte	3.983	4.368	(385)	(8,8)	4.364	(381)
Sachanlagen	2.973	3.119	(146)	(4,7)	3.119	(146)
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	1.009	1.349	(340)	(25,2)	1.010	(1)
Sonstige Vermögenswerte	781	3.467	(2.686)	(77,5)	3.374	(2.593)
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	324	1.351	(1.027)	(76,0)	1.149	(825)
Summe Vermögenswerte = Summe Eigen- und Fremdkapital	9.070	13.654	(4.585)	(33,6)	13.015	(3.945)
Verzinsliche Schulden	1.251	–	1.251	n.m.	–	1.251
Rückstellungen	89	111	(21)	(19,2)	111	(22)
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	1.147	1.086	60	5,6	979	168
Sonstige Finanzverbindlichkeiten	–	5	(5)	n.m.	–	–
Rechnungsabgrenzungsposten	154	170	(16)	(9,4)	170	(16)
Eigenkapital	6.429	12.283	(5.853)	(47,7)	11.756	(5.327)

ihrer Tochtergesellschaften Telefónica Global Roaming GmbH und Telefónica Compras Electronicas S.L. in den konsolidierten Werten enthalten sind. Diese Vermögenswerte und Verbindlichkeiten sind nicht im kombinierten Abschluss zum 31. Dezember 2011 enthalten, wie im Wertpapierprospekt zum Börsengang ausgewiesen.

Mit Wirkung zum 1. Oktober 2012 wurden die Group 3G UMTS Holding GmbH, die Quam GmbH und die Telefónica Global Services GmbH, die Telefónica Global Roaming GmbH und die Telefónica Compras Electronicas S.L. sowie die indirekt gehaltene Beteiligung von 40% an der Adquiria España S.A. verkauft. Daher sind die zugehörigen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten ab diesem Zeitpunkt nicht mehr Teil der Telefónica Deutschland Group.

Die Summe der Vermögenswerte belief sich zum 31. Dezember 2012 auf 9.070 Mio. EUR (kombinierter Wert zum 31. Dezember 2011: 13.015 Mio. EUR). Dies entspricht einem Rückgang von insgesamt 30,3% oder 3.945 Mio. EUR.

Immaterielle Vermögenswerte

Die immateriellen Vermögenswerte einschließlich der Geschäfts- oder Firmenwerte beliefen sich zum 31. Dezember 2012 auf 3.983 Mio. EUR. Damit war ein Minus von 8,7% oder 381 Mio. EUR zu verzeichnen. Dieser Rückgang lag hauptsächlich in der Abschreibung immaterieller Vermögenswerte mit einer begrenzten Nutzungsdauer begründet. Die Höhe dieser Abschreibungen betrug 529 Mio. EUR. Dieser Effekt wurde teilweise durch Software-Zugänge ausgeglichen, die sich im Geschäftsjahr 2012 auf 155 Mio. EUR beliefen.

Sachanlagen

Die Sachanlagen beliefen sich zum 31. Dezember 2012 auf 2.973 Mio. EUR. Damit wurde gegenüber dem Vorjahr (kombiniert: 3.119 Mio. EUR) ein Rückgang um 4,7% oder 146 Mio. EUR ausgewiesen. Im Berichtszeitraum betrugen die Zugänge zu Sachanlagen 453 Mio. EUR. Diese Zugänge sind hauptsächlich auf Investitionen der Telefónica Deutschland Group zurückzuführen (z. B. Mobilfunkmasten), die im Jahresverlauf getätigt wurden, um Kapazität und Reichweite der Mobilfunknetze zu verbessern. Dem Effekt aus den Zugängen zu Sachanlagen stehen Abschreibungen in Höhe von 604 Mio. EUR gegenüber.

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstigen Forderungen blieben stabil und beliefen sich zum 31. Dezember 2012 auf 1.009 Mio. EUR (kombinierter Wert zum 31. Dezember 2011: 1.010 Mio. EUR).

Sonstige Vermögenswerte

Die sonstigen Vermögenswerte gingen um 76,9% oder 2.593 Mio. EUR zurück und beliefen sich zum 31. Dezember 2012 auf 781 Mio. EUR. Die sonstigen Vermögenswerte umfassen latente Steueransprüche, Vorräte und sonstige finanzielle Vermögenswerte. Diese Entwicklung ist hauptsächlich auf sonstige kurzfristige finanzielle Vermögenswerte zurückzuführen, die der Verrechnung der Kapitaleinzahlungsverpflichtung in Zusammenhang mit der Dividendenausschüttung in Höhe von 2.886 Mio. EUR deutlich abnahmen. Da die latenten Steueransprüche per 31. Dezember 2012 um 169 Mio. EUR auf 581 Mio. EUR stiegen, war hier ein leichter Ausgleich festzustellen.

Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente

Die Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente beliefen sich zum Jahresende auf insgesamt 324 Mio. EUR (kombinierter Wert zum 31. Dezember 2011: 1.149 Mio. EUR). Diese Abnahme von 71,8% bzw. 825 Mio. EUR ist auf mehrere Effekte zurückzuführen. (Weitere Informationen finden Sie in Abschnitt 2.3.4 Liquiditätsanalyse.)

Rückstellungen

Die Rückstellungen nahmen gegenüber dem Berichtsjahr 2011 um 19,2% oder 21 Mio. EUR ab und beliefen sich auf 89 Mio. EUR. Diese Entwicklung liegt hauptsächlich in einer deutlichen Verringerung der Restrukturierungsrückstellungen begründet. Die Restrukturierungsrückstellungen gingen von 52 Mio. EUR um 26 Mio. EUR zurück und beliefen sich zum 31. Dezember 2012 auf 26 Mio. EUR. Dieser Effekt wurde teilweise durch erhöhte Pensionsrückstellungen zum 31. Dezember 2012 ausgeglichen. Im Geschäftsjahr 2011 wies die Telefónica Deutschland Group in ihrer kombinierten Bilanz hieraus ein Nettovermögen von 676 Tsd. EUR aus, während sie zum 31. Dezember 2012 Netto-Rückstellungen in Höhe von 8 Mio. EUR auswies.

Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten

Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und die sonstigen Verbindlichkeiten beliefen sich zum Jahresende auf 1.147 Mio. EUR. Damit war gegenüber dem Berichtsjahr 2011 (979 Mio. EUR) ein Anstieg von 17,2% oder 168 Mio. EUR festzustellen. Die Erhöhung der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen um 133 Mio. EUR auf 918 Mio. EUR zum Bilanzstichtag liegt in der normalen Geschäftstätigkeit begründet. Die Erhöhung der sonstigen Verbindlichkeiten auf 219 Mio. EUR zum 31. Dezember 2012 (2011: 187 Mio. EUR) bezieht sich auf Umsatzsteuervorauszahlungen, die zum 31. Dezember 2011 (kombiniert) höher ausfielen als im Berichtsjahr 2012. Der weitere Zuwachs der sonstigen kurzfristigen Verbindlichkeiten liegt in der normalen Geschäftstätigkeit begründet.

Rechnungsabgrenzungsposten

Der Rechnungsabgrenzungsposten ging im Vergleich zum Vorjahr um 9,4% oder 16 Mio. EUR zurück und belief sich zum 31. Dezember 2012 auf 154 Mio. EUR. Die Veränderung bei den Rechnungsabgrenzungsposten resultiert hauptsächlich aus dem „O₂ My Handy“-Geschäft.

Verzinsliche Schulden

Im Vergleich zum 31. Dezember 2011 stiegen die verzinslichen Schulden auf 1.251 Mio. EUR zum 31. Dezember 2012. Die Telefónica Germany GmbH & Co. OHG hat am 12. September 2012 mit der Finanzierungsgesellschaft TGB.V. als Kreditgeber Kreditvereinbarungen in Höhe von 1.250 Mio. EUR geschlossen.

Eigenkapital

Das Eigenkapital ging im Geschäftsjahr 2012 um 45,3% bzw. 5.327 Mio. EUR auf 6.429 Mio. EUR zurück. Dagegen belief sich das kombinierte Eigenkapital im Vorjahr auf 11.756 Mio. EUR. Die Eigenkapitalveränderung liegt hauptsächlich in der vorbörslichen Dividendenausschüttung in Höhe von 7.186 Mio. EUR an die O2 (Europe) Limited begründet, die am 14. September 2012 beschlossen wurde. Ein Betrag in Höhe von 4.300 Mio. EUR wurde bar ausbezahlt, der verbleibende Betrag in Höhe von 2.886 Mio. EUR wurde durch Aufrechnung mit einer Forderung gegen O2 (Europe) Limited erfüllt. Der Rückgang infolge der vorbörslichen Dividendenausschüttung wurde teilweise durch den Jahresüberschuss in Höhe von 1.335 Mio. EUR ausgeglichen.

3. Mitarbeiter

Der Telekommunikationsmarkt unterliegt einem kontinuierlichen Wandel, der auch unsere Mitarbeiter immer wieder vor neue Anforderungen stellt. Aus diesem Grund fördern wir gezielte Maßnahmen, um unseren Mitarbeitern die erforderlichen Fähigkeiten und Kompetenzen zu vermitteln und sie regelmäßig weiterzubilden. Wir geben unseren Mitarbeitern auch die Freiheit, ihre eigenen Talente zu fördern. Auf diese Weise sorgen wir dafür, dass die Kompetenzen und Fähigkeiten des Unternehmens immer den Anforderungen des Marktes entsprechen. Wir fördern ein offenes und auf Chancengleichheit basierendes Arbeitsumfeld. Darüber hinaus setzen wir uns dafür ein, dass unsere Mitarbeiter die Anforderungen von Beruf und Familie miteinander vereinbaren können. Deshalb zählt Telefónica Deutschland zu den attraktivsten Arbeitgebern in Deutschland, wofür auch zahlreiche Umfragen und Auszeichnungen sprechen.

Wichtigste Bereiche des Personalmanagements:

- „People for the Future“
Mit diesem Programm möchten wir unsere Mitarbeiter für die Herausforderungen wappnen, die sie im schnelllebigen Telekommunikationsmarkt bewältigen müssen. Deshalb helfen wir unseren Mitarbeitern bei der Stärkung und Weiterentwicklung

ihrer Fähigkeiten und widmen diesen auch bei der Einstellung neuer Mitarbeiter besondere Aufmerksamkeit.

- **Unternehmenskultur**
Um unsere Wettbewerbsfähigkeit auf dem Telekommunikationsmarkt zu wahren, entwickeln wir unsere Unternehmenskultur kontinuierlich weiter. Dabei verfolgen wir einen viralen Ansatz und knüpfen an die Verhaltensweisen ausgewählter „Change Champions“ an (Mitarbeiter, die beim Change Management eine Vorreiterrolle einnehmen). Als Meinungsführer haben diese Personen einen prägenden Einfluss auf das Unternehmen. Das Verhalten dieser Personen soll andere Mitarbeiter dazu motivieren, ihrem Beispiel zu folgen.
- **Operational Excellence**
Wir verwenden standardisierte Methoden, um unsere Prozesse und Dienstleistungen im Personalmanagement kontinuierlich zu verbessern und damit die bestmögliche Qualität zu minimalen Kosten zu erzielen. Unser Ziel ist es, benutzerfreundliche elektronische Systeme bereitzustellen, die reibungslos funktionieren und unseren Mitarbeitern ihren Arbeitsalltag erleichtern. Diese Systeme sollen zu höherer Zufriedenheit und verbesserter Effizienz beitragen.
- **Mitarbeiterengagement**
Wir möchten, dass sich unsere Mitarbeiter als Teil des Unternehmens fühlen, motiviert sind und sich mit unserem Unternehmen identifizieren. Der Erfolg unserer Aktivitäten spiegelt sich in unserer regelmäßigen Mitarbeiterumfragen wider.

Mitarbeiterzahl und Personalstruktur

Am Jahresende 2012 waren bei der Telefónica Deutschland Group 6.019 Mitarbeiter beschäftigt. Die Anzahl der Mitarbeiter ist somit gegenüber dem Vorjahr um 4,2% gesunken (2011: 6.281 Mitarbeiter). Im Jahresdurchschnitt waren bei uns 6.212 Mitarbeiter beschäftigt und damit 1,8% weniger als im Jahresdurchschnitt des Vorjahres (2011: 6.325 Mitarbeiter). Die Berechnungsgrundlage kann im Anhang des Konzernabschlusses zum 31. Dezember 2012 eingesehen werden (Note 29).

Wir hatten von Anfang an eine relativ junge Belegschaft. Das Durchschnittsalter unserer Mitarbeiter lag 2012 bei etwa 37 Jahren (2011: 36). Insgesamt 896 Mitarbeiter, d. h. rund 14,6% der Belegschaft, arbeiteten im Jahr 2012 in Teilzeit (2011: 967 Mitarbeiter, 15,6%).*

* Einschließlich Telefónica Global Services GmbH/Telefónica Global Roaming GmbH, aber ohne Tchibo Mobilfunk Beteiligungs GmbH, Tchibo Mobilfunk GmbH & Co. KG, Telefónica Germany 1. Beteiligungsgesellschaft mbH, Wayra Deutschland GmbH, Telefónica Compres Electronicas S.L. (TCE) und Adquiria España S.A., Group 3G UMTS Holding GmbH, Quam GmbH.

Diversity Management

Gemäß unseren Unternehmensgrundsätzen engagieren wir uns ausdrücklich für Vielfalt und Chancengleichheit in unserem Unternehmen. Mit der Ernennung eines Diversity-Beauftragten im Jahr 2010 haben wir dieses Engagement fest in unsere Organisationsstruktur verankert.

Unsere weiblichen Mitarbeiterinnen machen 36,2% unserer Belegschaft aus. Damit ist gegenüber dem Vorjahr nur eine unwesentliche Veränderung zu verzeichnen (2011: 36,5%).* Im Geschäftsjahr 2012 waren in der Geschäftsleitung neun weibliche Führungskräfte vertreten, womit sich ihr Anteil auf 14,5% belief (2011: acht weibliche Führungskräfte; 13,8%).

Am Jahresende 2012 waren bei der Telefónica Deutschland Group Mitarbeiter mit 71 unterschiedlichen Nationalitäten beschäftigt. Auch Menschen mit Behinderungen sind in unserem Unternehmen willkommen. Da wir diese Verpflichtung sehr ernst nehmen, haben wir ein barrierefreies Karriereportal eröffnet, das Ende 2012 online ging. Damit schaffen wir einen direkten Zugang zu qualifizierten Personen im Rahmen unseres „Employer Branding“. Seit 2009 arbeiten wir darüber hinaus mit der Stiftung Pfennigparade zusammen und eröffnen Menschen mit Behinderung eine berufliche Perspektive. Am Jahresende 2012 waren in unserem Unternehmen 108 Mitarbeiter mit Behinderung beschäftigt und damit zwölf mehr als im Vorjahr (plus 11,1%).*

Arbeitgeberattraktivität

Wir möchten zu den attraktivsten Arbeitgebern Deutschlands zählen. Denn letztendlich sind qualifizierte und motivierte Mitarbeiter die Grundvoraussetzung für die Realisierung unserer strategischen Ziele. Aus diesem Grund bieten wir unseren Mitarbeitern verschiedene zusätzliche Leistungen. Diese beinhalten Optionen für die Gesundheitsvorsorge und flexible Arbeitszeiten, Freiwilligenprogramme sowie zahlreiche Möglichkeiten, um Beruf und Familie in einem gesunden Verhältnis optimal miteinander zu vereinbaren. (Weitere Informationen finden Sie unter Kapitel 4 „Corporate Responsibility“.)

Mehrere unabhängige Arbeitgeber-Rankings und Auszeichnungen sprechen für den Erfolg unserer Bemühungen. So sind wir seit 2009 auf den oberen Rängen der unabhängigen „Great Place to Work“-Umfrage vertreten (für Unternehmen mit über 5.000 Mitarbeitern). Während wir 2011 den vierten Platz belegten, konnten wir 2012 auf Platz drei vorrücken. Bei der „Great Place to Work“-Umfrage gaben 74% unserer Mitarbeiter an, dass sie stolz darauf sind, bei Telefónica Deutschland Group zu arbeiten. Insgesamt 77% fühlen sich fair behandelt, und 81% gaben an, dass die Arbeit für sie etwas Besonderes und nicht nur ein Job ist.

Wir nehmen am Audit „berufundfamilie“ teil, um die Programme zu optimieren, die wir als familienbewusster Arbeitgeber anbieten. Wir haben im ersten Quartal 2012 den Analyseprozess gestartet und zum Jahresende die entsprechende Zertifizierung erhalten.

Unser Personalmanagement legt den Schwerpunkt seit jeher auf die Vereinbarkeit von Beruf und Familie. Es gibt zahlreiche Programme, die unsere Mitarbeiter vor und während der Elternzeit unterstützen und anschließend ihren Wiedereinstieg erleichtern. Darüber hinaus bieten wir in Zusammenarbeit mit externen Partnern ein umfangreiches Serviceangebot für Familien. So unterstützen wir unsere Mitarbeiter bei der Suche nach der richtigen Kinderbetreuung oder nach Pflegemöglichkeiten für Angehörige, helfen bei Umzügen und vermitteln Nachhilfeunterricht oder Haushaltskräfte.

All diese Initiativen erhöhen die Zufriedenheit unserer Mitarbeiter, fördern ihre Loyalität gegenüber unserem Unternehmen und sorgen dafür, dass unsere Mitarbeiter gerne bei uns arbeiten. Damit stellen wir sicher, dass ihre Schlüsselkompetenzen im Unternehmen verbleiben. Darüber hinaus werden unsere Mitarbeiter dadurch motiviert, so dass sie gerne bereit sind, Aufgaben zu übernehmen.

Aus- und Weiterbildung

Es zählt zu den wichtigsten Zielen des Personalmanagements, die Fähigkeiten unserer Mitarbeiter kontinuierlich weiterzuentwickeln. Im Jahr 2012 hat die Telefónica Deutschland Group insgesamt 5,5 Mio. EUR in die Aus- und Weiterbildung ihrer Mitarbeiter investiert. Damit wurden die Ausgaben in diesem Bereich gegenüber dem Vorjahr um rund 12% verringert (2011: 6,3 Mio. EUR). Insgesamt haben im Jahr 2012 4.200 Mitarbeiter an einem unserer Weiterbildungskurse teilgenommen (2011: 4.600 Mitarbeiter). Die Anzahl der wahrgenommenen Kursstunden belief sich im Berichtsjahr auf 162.000 Stunden (2011: 158.000).

Je nach Qualifikation und Funktion bieten wir unseren Mitarbeitern sowohl interne als auch externe Weiterbildungsmöglichkeiten an. Unsere Mitarbeiter können auch die „Telefónica University“ besuchen, die ein breit gefächertes Kursprogramm mit internationaler Ausrichtung bereithält.

Mit unserem „Expert as Trainers“-Programm (EasT) nutzen wir das Wissen unserer Mitarbeiter und Führungskräfte, die im Rahmen des Programms als Experten agieren und ihre Kollegen und Mitarbeiter schulen – mit einem ausgezeichneten Feedback. Im Jahre 2012 wurden 73 Mitarbeiter innerhalb dieses Programmes geschult. Dies hat nicht nur einen hohen Motivationseffekt, sondern senkt auch die Schulungskosten, ohne dass hierfür Abstriche bei der Qualität gemacht werden müssen.

Ausbildung und duale Studiengänge

Durch die Ausbildung zukünftiger Mitarbeiter sichern wir unsere eigene Zukunft und werden gleichzeitig der sozialen Verantwortung gerecht, die wir als Arbeitgeber wahrnehmen. Telefónica Deutschland Group bietet Ausbildungsplätze für ein breites Spektrum an kaufmännischen und technischen Ausbildungsberufen. Im Ausbildungsjahr 2012 haben wir 108 Jugendliche auf ihr zukünftiges Berufsleben in unserem Unternehmen vorbereitet. Dabei konnten wir 78% der Jugendlichen, die ihre Ausbildung abgeschlossen haben,

eine Festanstellung bieten (2011: 102 Auszubildende; 88% wurde eine Festanstellung angeboten).*

Studienanfängern bieten wir die Möglichkeit, ihr Studium mit einer Ausbildung zu kombinieren. Diese Studenten können entweder einen dualen Studiengang an Berufsakademien oder berufspraktische Studien an verschiedenen Hochschulen belegen. Im Jahre 2012 haben 46 Studenten von dieser Möglichkeit Gebrauch gemacht (44 im Vorjahr).*

4. Corporate Responsibility

Verantwortung für Mitarbeiter, Umwelt und Gesellschaft ist fester Bestandteil unserer Unternehmenskultur. Dieses Engagement schafft zugleich die Basis für unseren langfristigen Geschäftserfolg. Dabei werden wir dort aktiv, wo wir als Telekommunikationsunternehmen die größte Wirkung und für unsere Stakeholder den größten Nutzen erzielen können. Für ein zielgerichtetes Engagement stehen wir im kontinuierlichen Dialog mit unseren Stakeholdern.

In unserer Corporate-Responsibility-Strategie setzen wir klare Schwerpunkte:

- **Das Programm Think Big für Jugendliche**
Mit Think Big wollen wir Jugendliche dazu befähigen, mit Hilfe moderner Kommunikationsmedien eigene Projekte umzusetzen und auf diese Weise ihr Umfeld aktiv mitzugestalten.
- **Zugang zu Telekommunikation**
Wir wollen insbesondere auch Menschen mit Behinderung den Zugang zu Telekommunikation ermöglichen und fördern gesellschaftliche Teilhabe durch neue Kommunikationstechnologien.
- **Klima und Umwelt**
Wir leisten einen Beitrag zum Klimaschutz, indem wir die Energieeffizienz im Betrieb steigern und unser Sortiment von umweltfreundlichen Produkten und Dienstleistungen erweitern.

Corporate-Responsibility-Management

Mit Hilfe klar definierter Kennzahlen messen wir den Erfolg unseres Beitrags zu einer nachhaltigen Entwicklung. Diese Kennzahlen nutzen wir für das Management unserer Tätigkeiten in den sieben Themenkomplexen Ökonomie, Lieferanten, Compliance, Mitarbeiter, Kunden, Gesellschaft und Umwelt. Darüber hinaus bilden die Kennzahlen die Basis für die CR-Berichterstattung in der Telefónica Group.

* Einschließlich Telefónica Global Services GmbH/Telefónica Global Roaming GmbH, aber ohne Tchibo Mobilfunk Beteiligungs GmbH, Tchibo Mobilfunk GmbH & Co. KG, Telefónica Germany 1. Beteiligungsgesellschaft mbH, Wayra Deutschland GmbH, Telefónica Compres Electronicas S.L. (TCE) und Adquiria España S.A., Group 3G UMTS Holding GmbH, Quam GmbH.

Darüber hinaus werden die deutschen Corporate-Responsibility-Daten und Informationen ab dem Berichtsjahr 2012 auch im Geschäftsbericht der Telefónica Deutschland zu finden sein. Die Angaben im Corporate-Responsibility-Kapitel des Geschäftsberichtes 2012 wurden in Anlehnung an die Kriterien der Global-Reporting-Initiative (3.0) aufgestellt.

Detaillierte Informationen zu Corporate-Responsibility-bezogenen Aktivitäten sowie den Leistungskennzahlen (KPI) werden auf unseren Webseiten veröffentlicht.

Für die Steuerung dieser Kennzahlen haben wir klare Verantwortlichkeiten definiert. Das Corporate-Responsibility-Team arbeitet bereichsübergreifend und koordiniert alle CR-Aktivitäten. Jedes Jahr werden mit den einzelnen Abteilungen konkrete Ziele vereinbart und anschließend auf Managementebene genehmigt.

Stakeholderdialog

Wir haben uns zur Transparenz und zum kontinuierlichen Dialog mit unseren Stakeholdern verpflichtet. Beispielsweise betreiben wir die Internet-Plattform „diskutiere.de“ mit dem gemeinnützigen Verein Unternehmen: Partner der Jugend (UPJ) e.V. Hier tauschen wir uns mit der interessierten Öffentlichkeit über gesellschaftlich relevante Fragen aus, die sich aus unserer Geschäftstätigkeit ergeben. Erst im November 2012 haben wir eine Panel-Diskussion zum Thema „Unternehmenskooperationen und Sozialunternehmertum“ organisiert, die wir auf „diskutiere.de“ online verfolgt haben. Die Veranstaltung fand in unserer Hauptstadtrepräsentanz in Berlin statt, welche die Schnittstelle zu Politik, Wirtschaft und Verbänden bildet.

Ein weiterer wichtiger Bestandteil unseres Stakeholderdialogs ist der offene Austausch mit unseren Mitarbeitern. Hierfür nutzen wir verschiedene Formate, insbesondere auch regelmäßige Umfragen zur Mitarbeiterzufriedenheit (Weitere Informationen finden Sie unter Kapitel 3 „Mitarbeiter“).

Handlungsfelder für CR-Maßnahmen

Wir wollen die digitale Zukunft mitgestalten. Aus diesem Grund nehmen wir alle Dimensionen von Verantwortung sehr ernst. Wir fühlen uns nicht nur für unsere Produkte und die Umwelt verantwortlich, sondern auch für unsere Mitarbeiter und die Gesellschaft. Entsprechend handeln wir und erwarten ein gleichermaßen verantwortungsvolles und nachhaltiges Vorgehen auch von unseren Lieferanten.

Produktverantwortung

Wir streben eine langfristige Kundenbindung an. Daher haben die Zufriedenheit unserer Kunden und die von uns gebotene Servicequalität für uns höchste Priorität. Diese Verantwortung ist allumfassend. Produktverantwortung schließt für uns daher wirkungsvollen Datenschutz, barrierefreien Zugang zu Kommunikation, verantwortungsvolle Produktangebote für Kinder und Teenager und transpa-

rente Verbraucherinformation über die Auswirkungen elektromagnetischer Felder mit ein.

2012 haben wir mehrere Auszeichnungen und Preise für unsere Aktivitäten im Bereich Kundenzufriedenheit erhalten. In der unabhängigen Studie „Bestens FAIRbunden“ haben beispielsweise fast 1.800 Leser des Magazins FOCUS MONEY ihre Mobilfunkanbieter in puncto Fairness beurteilt. Unter den Anbietern mit eigenem Netz erhielt die Telefónica Germany GmbH und Co. OHG in sechs Kategorien die Bestnote „sehr gut“ und wurde zum fairsten Mobilfunkanbieter Deutschlands ernannt. In den „Fairness“-Kategorien Preis-Leistungs-Verhältnis, Kundenberatung, Kommunikation, Nachhaltigkeit und Verantwortung schnitt die Telefónica Germany GmbH und Co. OHG besonders gut ab.

Wir unterstützen Kinder und Jugendliche durch die Bereitstellung verantwortungsvoller Produkte bei der altersgerechten Nutzung unserer Dienstleistungen. Interne Richtlinien und externe Selbstverpflichtungen bilden den Rahmen unseres Serviceangebots. Seit 2006 sind wir Mitglied im Verein FSM (Freiwillige Selbstkontrolle Multimedia-Diensteanbieter e.V.), der sich für den Jugendschutz einsetzt. Zusammen mit sieben anderen deutschen Unternehmen der Branche haben wir den Verhaltenskodex Jugendschutz Mobilfunk unterzeichnet. Dieser soll dafür sorgen, dass Kinder und Jugendliche keine Inhalte wahrnehmen können, die sie in ihrer Entwicklung gefährden könnten. Als Gründungsmitglied der Initiative „Ein Netz für Kinder“ unterstützen wir außerdem Entwicklung und Betrieb der Suchmaschine „fragFinn.de“. Dahinter steht eine nach Jugendschutz- und pädagogischen Kriterien geprüfte Linksammlung, die auf einer sogenannten Whitelist beruht.

Darüber hinaus wollen wir Menschen mit Behinderung einen barrierefreien Zugang zu Telekommunikation ermöglichen. Für hörgeschädigte Menschen haben wir zusammen mit der VerbaVoice GmbH den Schriftdolmetschdienst VerbaVoice eingeführt. Diese Anwendung ist auch für mobile Endgeräte verfügbar. 2012 haben wir die Weiterentwicklung dieses Dienstes finanziert, der nun auch als App für iPhone und iPad zur Verfügung steht. Wir betrachten den verantwortungsvollen Umgang mit der Umwelt und ihren Ressourcen als wichtige Managementaufgabe. Unser Ziel ist es, die Umweltauswirkungen unserer Aktivitäten in größtmöglichem Maß zu minimieren. Dabei konzentrieren wir uns auf Energieeinsparungen, die Senkung der CO₂-Emissionen sowie einen verantwortungsvollen Umgang mit Rohstoffen.

Unser Umweltmanagementsystem ist seit 2005 nach der weltweit gültigen Umweltmanagementnorm ISO 14001 zertifiziert. 2012 wurde die Einhaltung des Standards durch unser Unternehmen erneut bestätigt.

Mit rund 96% (2011: 94%) entfällt der Großteil unseres Stromverbrauchs auf unser Netz mit seinen knapp 26.000 Mobilfunkstationen und weiteren Netzwerkeinrichtungen. Unser kontinuierliches Bestreben ist es, unseren Energieverbrauch durch energieeffiziente Technologien so gering wie möglich zu halten. In den letzten Jahren ist es uns gelungen, dem Anstieg unseres Energieverbrauchs trotz der stetig zunehmenden Nutzung unseres Netzwerks und wachsen-

Umwelt		2012 ¹	2011
CO ₂ -Emissionen durch Stromverbrauch und Fuhrpark	Tonnen	214.473	214.067
CO ₂ -Emissionen durch Geschäftsreisen	Tonnen	6.824	6.807
Gesamtstromverbrauch	MWh	484.853	484.117
Anteil des Stromverbrauchs aus erneuerbaren Energien	Prozent	70	60
Anzahl der an O ₂ zurückgegebenen Althandys	Anzahl	18.196	10.126
Anteil der Eco-Index-getesteten Handys	Prozent	78,72%	N/A

¹ Zum Zeitpunkt der Datenerhebung standen noch nicht alle Daten für 2012 zur Verfügung. Rund 8% des angegebenen Werts beruhen daher teilweise auf Hochrechnungen auf Basis der Daten von 2011. Tchibo Mobilfunk Beteiligungs GmbH und Tchibo Mobilfunk GmbH & Co. KG sind in diesen Kennzahlen nicht enthalten.

der Kundenzahlen entgegenzuwirken. Im Hinblick auf die Zunahme der CO₂-Emissionen aufgrund der intensiveren Netznutzung stellt sich die Situation ähnlich dar.

Verantwortung für die Umwelt

siehe auch Tabelle „Umwelt“ oben.

Ressourcen zu schonen ist ein wichtiger Grundsatz unseres Umweltmanagements. Wir wollen sowohl den Ressourcenverbrauch eigener Prozesse reduzieren als auch einen Beitrag dazu leisten, die Zahl der recycelten Handys zu erhöhen.

Im Rahmen unseres Programms für das Handyrecycling können Kunden ihr altes Handy kostenlos zurückgeben – das schont die Umwelt. Die entgegengenommenen Handys werden von unserem Recycling-Partner geprüft. Defekte Geräte werden zerlegt und die enthaltenen Rohstoffe zurückgewonnen. Funktionsfähige Geräte werden nach Löschung sämtlicher Daten verkauft und somit weiterverwendet. Mit den Erlösen, die wir mit zurückgegebenen Handys erzielen, unterstützen wir gemeinnützige Umweltschutzorganisationen in Deutschland. Darüber hinaus haben wir 2012 die Initiative „Handy-clever-entsorgen“ des Bayrischen Umweltministeriums als Partner aktiv unterstützt (siehe www.handy-clever-entsorgen.de), ebenso die Kampagne „Die Rohstoffexpedition“ des Bundesministeriums für Bildung und Forschung im Rahmen des Wissenschaftsjahres 2012 (siehe www.die-rohstoff-expedition.de). Beide Initiativen

sollen die Öffentlichkeit für das Handyrecycling sensibilisieren und auf die verschiedenen Entsorgungsmöglichkeiten aufmerksam machen. Sie richten sich besonders an Kinder und Jugendliche.

Wir beziehen unsere Kunden auch dadurch in unser Umweltmanagement ein, dass wir sie auf Umweltbelange aufmerksam machen. In Zukunft werden wir mehr Produkte und Dienstleistungen anbieten, die den ökologischen Fußabdruck unserer Kunden minimieren.

Ein Beispiel hierfür ist der Eco Index. Mit diesem Bewertungstool geben wir unseren Kunden seit 2011 eine Entscheidungshilfe an die Hand, mit der sie bei der Auswahl eines neuen Mobiltelefons Nachhaltigkeitskriterien beachten können. Der Eco Index berücksichtigt Aspekte wie Energieeffizienz, Materialeinsatz und auch soziale Aspekte im Zusammenhang mit der Herstellung der Geräte. Dabei verfolgen wir das Ziel, ein transparentes Bewertungssystem für die Nachhaltigkeit von Handys anzubieten und Handyhersteller zu umweltfreundlichen Produktinnovationen anzuregen. Entwickelt wurde der Eco Index zusammen mit einer britischen NGO für nachhaltige Entwicklung „Forum for the Future“ (www.forumforthefuture.org) sowie verschiedenen Geräteherstellern.

Gesellschaftliche Verantwortung

siehe auch Tabelle „Gesellschaft“ unten.

Gesellschaft		2012	2011
Spenden und Investitionen in gemeinnützige Projekte	EUR	986.739	876.503
Teilnehmer an Think Big (Jugendliche) pro Jahr	Anzahl	17.000	10.000
Teilnehmer am Corporate-Volunteering-Programm (Mitarbeiter)	Anzahl	797	914
Arbeitsstunden im Corporate-Volunteering-Programm	Anzahl	6.881	5.988

Im Rahmen unserer gesellschaftlichen Verantwortung fühlen wir uns sowohl unseren Mitarbeitern als auch der Gesellschaft verpflichtet. Diese Verpflichtung erfüllen wir gemeinsam mit unseren Mitarbeitern (Weitere Informationen finden Sie unter Kapitel 3 „Mitarbeiter“).

Im Jahre 2012 wendete die Telefónica Deutschland Group insgesamt 986.739 EUR für Spenden und gemeinnützige Projekte auf, eine Steigerung um 12,6% gegenüber dem Vorjahr (2011: 876.503 EUR).

Die Förderung der Medienkompetenz und des unternehmerischen Denkens bei Jugendlichen ist thematischer Schwerpunkt unseres gesellschaftlichen Engagements. Wir beteiligen uns aktiv an einer Vielzahl von Projekten in diesem Bereich, wobei das Programm Think Big hier eine besondere Rolle einnimmt. Darüber hinaus setzen wir uns über Unternehmensspenden und die Corporate-Volunteering-Aktivitäten unserer Mitarbeiter auch für andere gesellschaftliche Belange ein.

Wie schon im Vorjahr stand das Programm Think Big auch 2012 im Mittelpunkt unserer Aktivitäten. Dieses Programm realisieren wir zusammen mit Fundación Telefónica und der Deutschen Kinder- und Jugendstiftung. Ziel der Initiative ist es, junge Menschen zu befähigen, soziale Projekte in ihrem Umfeld umzusetzen und dabei digitale Kompetenz zu entwickeln. Seit Beginn des langfristig angelegten Programms im Jahr 2010 haben über 27.000 junge Menschen teilgenommen und wurden rund 1.300 Projekte mit unserer Unterstützung durchgeführt. Im letzten Jahr haben wir für das Jugendprogramm Think Big den Politikaward 2012 in der Kategorie Corporate Responsibility erhalten. Diese renommierte Auszeichnung für politische Kommunikation wird jährlich vom Fachmagazin politik&kommunikation in Berlin vergeben. Die Gewinner werden von einer hochkarätig besetzten Jury aus Wissenschaftlern, Journalisten und PR-Experten gewählt.

Ein Grund für den großen Erfolg von Think Big ist die enge Einbindung unserer Mitarbeiter. In ihrer Arbeitszeit betätigen sie sich als Projektspensoren, geben ihr Fachwissen an die Jugendlichen weiter und beraten online zu bestimmten Fragestellungen.

Corporate Volunteering ist seit 2008 eine wichtige Säule unseres gesellschaftlichen Engagements. 2012 nahmen insgesamt 797 Mitarbeiter an den Aktivitäten teil und leisteten 6.881 Stunden ehrenamtliche Arbeit (2011: 914 Mitarbeiter, 5.998 Stunden).

In enger Zusammenarbeit mit unseren Stakeholdern erweitern wir das Spektrum unseres sozialen Engagements kontinuierlich. Langfristig angelegte Partnerschaften und Kooperationen, beispielsweise mit der Deutschen Kinder- und Jugendstiftung (DKJS) und dem JFF-Institut für Medienpädagogik, bilden die Grundlage für ein effektives Engagement.

5. Risiko- und Chancenmanagement

Die Telefónica Deutschland Group antizipiert und erkennt neue Geschäftsmöglichkeiten, um den Shareholder Value langfristig zu steigern und das Umsatzwachstum fortzusetzen. Zur Maximierung dieser Möglichkeiten und Steigerung der Effizienz muss das Unternehmen jedoch auch gewisse Risiken eingehen. Unser Risikomanagement ist darauf ausgelegt, diese Risiken frühzeitig zu erkennen und aktiv zu handhaben.

5.1. Risikomanagement und Finanzinstrumente

Allgemeines

Die Telefónica Deutschland Group ist im Rahmen ihrer Geschäftstätigkeit verschiedenen Finanzmarktrisiken ausgesetzt. Aufgrund des regionalen Tätigkeitsschwerpunkts der Telefónica Deutschland Group ist diese jedoch von Fremdwährungsrisiken nicht wesentlich betroffen. Die Telefónica Deutschland Group ist dem Ausfallrisiko aus dem operativen Geschäft (Forderungen aus Lieferungen und Leistungen) sowie aus Forderungen gegenüber der Telefónica Group ausgesetzt.

Zudem bestehen für die Telefónica Deutschland Group auch Liquiditätsrisiken, die mit ihren Ausfallrisiken und Marktrisiken oder einer Schwächung ihres operativen Geschäfts oder Störungen des Finanzmarkts zusammenhängen.

Wenn die finanziellen Risiken eintreten, könnten sie sich nachteilig auf die Finanzlage, den Cash Flow und die Rentabilität der Telefónica Deutschland Group auswirken.

Die Telefónica Deutschland Group hat Richtlinien für Risikomanagementverfahren und für den Einsatz von Finanzinstrumenten festgelegt, einschließlich einer klaren Aufgabentrennung in Bezug auf Finanztätigkeiten, Abrechnung, Rechnungslegung und zugehöriges Controlling. Derivative Finanzinstrumente werden ausschließlich zur Absicherung der Risiken aus der Handelsfinanzierung und Treasury-Finanzierung eingesetzt. Diese Instrumente werden jedoch ausschließlich mit dem Treasury von Telefónica Group abgeschlossen. Die Telefónica Deutschland Group hat Richtlinien festgelegt, die sich aus bewährten Standards für die Risikobewertung und die Überwachung im Hinblick auf den Einsatz von Finanzderivaten ableiten.

Marktrisiko

Das Marktrisiko besteht in dem Risiko, dass Änderungen von Marktpreisen wie etwa Wechselkurs- und Zinssatzänderungen sich auf den Wert von Finanzinstrumenten oder auf die Erträge der Telefónica Deutschland Group auswirken.

Währungsrisiko

Die Telefónica Deutschland Group hat den Euro als Währung für ihre Finanzberichte festgelegt. Sämtliche Abschlüsse der Tochtergesellschaften der Telefónica Deutschland Group wurden in Euro aufgestellt, daher unterliegt die Telefónica Deutschland Group keinem Translationsrisiko. Abgesehen von den Translationsrisiken besteht jedoch ein Transaktionsrisiko, das sich vorwiegend aus den Geschäftsbeziehungen der Telefónica Deutschland Group mit ihren Lieferanten oder Geschäftspartnern in Ländern mit einer anderen Landeswährung als dem Euro ergibt. Da sich die Group ausschließlich durch selbst generierte Zahlungsmittel und Eigenkapital finanziert, gibt es kein Wechselkursrisiko durch Schulden, die in anderen Währungen als dem Euro denominiert sind. Die Netto-Risikoposition aus Fremdwährungsrisiken in der Bilanz besteht aus primären und derivativen Finanzinstrumenten in Fremdwährungen sowie aus geplanten Positionen in Fremdwährungen des folgenden Jahres.

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

Zinsrisiko

Zinsrisiken ergeben sich hauptsächlich aus den Cash-Pooling-Konten und Einlagen von Telefónica Deutschland Group und im Jahr 2012 zusätzlich aus einem Darlehensvertrag als Kreditnehmer.

Die Telefónica Deutschland Group hinterlegt Barüberschüsse in Cash-Pooling- und Einlagenkonten bei der TGB.V. Diese Konten und die Bankkonten werden mit variablem Zinssatz verzinst.

Ausfallrisiko

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

Die Telefónica Deutschland Group erachtet die Steuerung des kommerziellen Ausfallrisikos für entscheidend, um ihre Ziele für ein nachhaltiges Wachstum des Geschäfts und der Kundenbasis im Einklang mit ihren Risikomanagementrichtlinien zu erreichen. Für das Management und die Überwachung des Ausfallrisikos wurden geeignete Kreditrichtlinien, -verfahren und Genehmigungsrichtlinien festgelegt.

Dieser Ansatz für das Ausfallrisikomanagement basiert auf der laufenden Überwachung des angenommenen Risikos und der erforderlichen Ressourcen. Ein besonderes Augenmerk liegt dabei auf den Kunden, die erhebliche Auswirkungen auf den Konzernab-

schluss der Telefónica Deutschland Group haben können und für die, abhängig vom Segment und der Art der Beziehung, entsprechende Kreditmanagementinstrumente wie eine Kreditversicherung oder Sicherheit für die Begrenzung des Ausfallrisikos eingesetzt werden. Zur Kontrolle des Ausfallrisikos führt die Telefónica Deutschland Group regelmäßig eine Analyse der Fälligkeitsstruktur der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen durch und bucht ausschließlich Wertberichtigungen auf zweifelhafte Forderungen mit ähnlichem Ausfallrisiko.

Sollte die Telefónica Deutschland Group Fremdwährungsderivate abgeschlossen haben, wurden alle Transaktionen mit dem Telefónica Group Treasury in Übereinstimmung mit der Konzernpolitik durchgeführt.

Die Telefónica Deutschland Group hat bezüglich ihrer Barüberschüsse im Einklang mit der Telefónica Konzernpolitik Cash-Pooling- und Einlagenvereinbarungen mit der TGB.V. abgeschlossen und hinterlegt einen Großteil ihrer Barüberschüsse bei diesen Instituten.

Der Großteil der Barüberschüsse der Telefónica Deutschland Group konzentriert sich daher in Konzerngesellschaften der Telefónica Group, die von internationalen Ratingagenturen mit einem Investment Grade Rating eingestuft wurde. Die übrigen Barüberschüsse verteilen sich auf mehrere deutsche Banken, die von internationalen Ratingagenturen mit Investment Grade eingestuft wurden.

Liquiditätsrisiko

Das Liquiditätsrisiko beinhaltet das Risiko, dass ein Unternehmen seinen finanziellen Verpflichtungen nicht nachkommen kann, die entweder in bar oder mit anderen finanziellen Vermögenswerten abgewickelt werden. Die Telefónica Deutschland Group stellt zur Steuerung des Liquiditätsrisikos sicher, dass sie jederzeit über eine ausreichende Liquidität verfügt, um ihre Verpflichtungen bei Fälligkeit zu erfüllen, sowohl unter normalen als auch unter belastenden Umständen. Die Telefónica Deutschland Group arbeitet bei ihrem Liquiditätsmanagement eng mit der Telefónica Group zusammen und hat im Einklang mit der Konzernpolitik Cash-Pooling- und Einlagenvereinbarungen mit der TGB.V., Niederlande, abgeschlossen. Sie hinterlegt einen Großteil ihrer Barüberschüsse bei diesen Instituten. Das Liquiditätsrisiko wird durch die mit dem operativen Geschäft der Telefónica Deutschland Group generierten Mittelzuflüsse durch die Möglichkeit des Factoring von Forderungen und durch die Aufrechterhaltung von Kreditfazilitäten verringert.

Kapitalmanagement

Die Telefónica Deutschland Group ist bestrebt, die Nachhaltigkeit des Geschäfts zu gewährleisten und den Shareholder Value zu maximieren. Dabei überwacht sie ihre Kapitalkosten mit dem Ziel einer optimalen Kapitalstruktur. Die Telefónica Deutschland Group überwacht die Eigenkapitalquote und das OIBDA.

Weitere Informationen zu Risikomanagement und Finanzinstrumenten können dem Anhang des Konzernabschlusses zum 31. Dezember 2012 entnommen werden (Note 19).

5.2. Risikomanagement und Risikoberichterstattung

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

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

Das Risikomanagement ist fester Bestandteil der Entscheidungsprozesse bei der Telefónica Deutschland Group. Das Verfahren stellt sicher, dass Risikobewertungen in die Entscheidungsfindung einfließen und frühzeitig Maßnahmen zur Minderung und Bewältigung von Risiken ergriffen werden. Folglich ist die Bewertung, Kommunikation und Handhabung von Risiken Aufgabe aller Manager des Unternehmens. Das Risikomanagement stellt das Risikoregister des Unternehmens bereit, welches auch die Tochtergesellschaften abdeckt. Dabei steht die Funktion kontinuierlich mit sämtlichen Unternehmensbereichen und unseren Risikokoordinatoren in Kontakt, um Risiken, deren Management und Entwicklung fortlaufend zu verfolgen und zu beurteilen. Verantwortliche Mitarbeiter werden individuell geschult. Darüber hinaus stehen Grundlagenschulungen allen Mitarbeitern zur Teilnahme zur Verfügung, um diese allgemein für das Management von Risiken zu sensibilisieren.

Risiken werden mit Blick auf ihre Auswirkungen auf unsere Geschäftsziele bewertet, sowohl aus betrieblicher als auch finanzieller Sicht. Das Risikoregister beruht auf einer Datenbank, die sämtliche identifizierten Risiken, ihren Status und festgelegte Aktionspläne beinhaltet. In einem formellen, vorausschauenden Verfahren wird dem Vorstand vierteljährlich über das Risikoregister und das Gesamtrisiko von Telefónica Deutschland und ihren Tochtergesellschaften Bericht erstattet. Der Prüfungsausschuss (Audit Committee) wird regelmäßig über Risiken und deren Entwicklung informiert.

5.3. 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. Für den internen Gebrauch werden Risiken in Geschäftsrisiken, operationelle Risiken und finanzielle Risiken unterteilt.

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 (Geschäftsrisiko).

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 (Geschäftsrisiko).

Wettbewerbsintensive Märkte und wechselnde Kundenanforderungen

Wir sind auf von hohem Maß an Wettbewerb geprägten Märkten aktiv, die sich durch kontinuierliche technologische Entwicklungen auszeichnen. Unser Unternehmen steht in einem zunehmenden Wettbewerb mit alternativen Telekommunikationsanbietern – darunter Kabelbetreiber, MVNOs und Unternehmen für Unterhaltungselektronik – und konkurriert darüber hinaus mit alternativen Telekommunikationsdienstleistungen wie OTT (Over-The-Top). 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 (Geschäftsrisiko).

Wir müssen unsere direkten und indirekten Vertriebskanäle weiter ausbauen und dabei die Wünsche und Erwartungen unserer Kunden antizipieren und erfüllen. Wenn wir dies versäumen, kann dies unsere Fähigkeit zur Kundengewinnung und -bindung beeinträchtigen und unsere Finanzlage, unser Betriebsergebnis und unseren Cash Flow belasten (operationelles Risiko).

Regulatorische Risiken

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

Die Terminierungsentgelte im Mobilfunk sind in Europa in den letzten Jahren gesunken, und auch in Deutschland gab es beträchtliche Kürzungen (Reduzierung von über 50% seit Dezember 2010). Verschiedene Prüfungen dieser Entgelte und Gerichtsverfahren über regulatorische Maßnahmen sind noch nicht abgeschlossen. Die Europäische Kommission beabsichtigt eine weitere beträchtliche Senkung der Festnetz- und Mobilfunkterminierungsentgelte und hat eine Empfehlung zur Berechnung dieser Tarife durch die jeweilige nationale Regulierungsbehörde ausgegeben. Diese Empfehlung ist 2013 vollständig zu berücksichtigen. Ferner hat die Kommission empfohlen, asymmetrische Entgelte unter den verschiedenen Netzbetreibern zu beseitigen. Folglich unterliegt die Entscheidung der deutschen BNetzA der Genehmigung durch die Europäische Kommission (Notifizierungsverfahren). Da die BNetzA die Empfehlung bisher nicht vollständig befolgt, besteht das Risiko, dass die vorläufigen Entscheidungen der BNetzA geändert werden könnten. Außerdem ist es Dritten möglich, Kommentare abzugeben und gegen die Entscheidungen vorzugehen.

Die vorläufige Entscheidung der BNetzA vom 16. November 2012 hinsichtlich der Terminierungsentgelte im Mobilfunk, die seit dem 1. Dezember 2012 Preissenkungen nach sich gezogen hat, könnte von der Europäischen Kommission oder durch Klagen Dritter geändert werden. Ebenso ist es möglich, dass weitere Kürzungen beschlossen werden (Geschäftsrisiko).

Im Jahr 2013 wird alternativen Betreibern, einschließlich Telefónica Deutschland Group, eine Ex-Ante-Preisregulierung für Festnetz-Terminierungsentgelte auferlegt. Es wurde bereits entschieden, dass das niedrigstmögliche Terminierungsentgelt (das sogenannte lokale Entgelt) dem der Deutschen Telekom AG entsprechen wird. Offen ist, wie die Bundesnetzagentur in dieser Frage entscheiden wird, wenn andere Zusammenschaltungsstrukturen als die der Deutschen Telekom AG zu unterschiedlichen Entgelten führen und wenn sich die Struktur von Betreiber zu Betreiber unterscheidet. Das kann die Umsatzerlöse aus der Zusammenschaltung negativ oder positiv beeinflussen. Zurzeit steht noch nicht fest, ab wann diese Regulierung konkret gelten wird (Geschäftsrisiko).

Andere preisregulierte Dienste umfassen das internationale Roaming, SMS- und Datendienste. Das Europäische Parlament und der Europäische Rat haben die Roaming III-Verordnung genehmigt.

Diese legt für den Zeitraum Juli 2012 bis Juli 2014 Entgeltobergrenzen für Sprach- und SMS-Dienste auf Endkunden- und Großkundenebene fest und sieht zudem weitere Absenkungen vor. Darüber hinaus reguliert Roaming III die Datenroaming-Preise auf Endkunden- und Großkundenebene und legt Regeln fest, um die Preistransparenz zu steigern und Roaming-Kunden besser über Entgelte aufzuklären. Seit dem 1. Juli 2012 haben MVNOs das Recht, Netze anderer Betreiber zu Großkundenentgelten zu nutzen, um Roaming-Dienste anzubieten. Ab Juli 2014 müssen Mobilfunknetzbetreiber den Verkauf von Roaming-Diensten und inländischen Mobilfunkdiensten trennen. Das gibt Kunden die Möglichkeit, für Anrufe in andere Mitgliedstaaten einen anderen Netzbetreiber zu wählen. Zurzeit ist nicht absehbar, wie Kunden und Wettbewerber auf diese Situation reagieren werden. Die entstehenden Produkte könnten unsere Margen auf Roaming-Dienste gefährden (Geschäftsrisiko).

Die Regulierungsbehörden könnten jederzeit Maßnahmen ergreifen, um Roaming-Tarife und Festnetz- oder Mobilfunkterminierungsentgelte zu kürzen. Ebenso könnten sie uns dazu verpflichten, Dritten zu reduzierten Preisen Zugang zu unseren Netzen zu gewähren. Weitere Kürzungen dieser Tarife und Entgelte könnten sich nachteilig auf unsere Geschäftstätigkeit, unsere Finanzlage und unser Betriebsergebnis auswirken (Geschäftsrisiko).

Lizenzen und Frequenzen

Unsere Lizenzen und die uns gewährten Frequenznutzungsrechte sind befristet. Wenn wir die für unser Geschäft notwendigen Lizenzen und Frequenznutzungsrechte nicht verlängern oder neu einholen können oder wenn sich die finanziellen Bedingungen für die Nutzung dieser Lizenzen und Rechte erheblich ändern, kann sich das nachteilig auf unsere Geschäftstätigkeit auswirken (Geschäftsrisiko).

Verzögerungen bei der Genehmigung von Nutzungsrechten für Richtfunkfrequenzen durch die BNetzA könnten die Leistung und den Ausbau unserer Mobilfunknetze erheblich beeinträchtigen (Geschäftsrisiko).

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 (operationelles Risiko).

Sonstige Geschäftsrisiken

Die Telekommunikationsindustrie war in der Vergangenheit und wird auch in Zukunft von einem rapiden technologischen Wandel geprägt sein. Unser Geschäftserfolg ist von unserer Fähigkeit abhängig, die technischen Anforderungen und die Kundenwünsche zu antizipieren und rechtzeitig darauf zu reagieren. Fehlinterpretationen

tionen oder falsche Entscheidungen können die Akzeptanz unserer Produkte durch den Kunden negativ beeinflussen und dazu führen, dass wir unsere Wachstums- und Umsatzziele nicht erreichen. Gleiches gilt bezüglich der fortlaufenden Sicherstellung der Verfügbarkeit von Hardware und Smartphones und der Gewährleistung, dass diese mit unseren Netzen kompatibel sind. Einschränkungen der Verfügbarkeit oder Verbote bezüglich des Vertriebs von mobilen Endgeräten oder technische Inkompatibilität der Geräte mit unseren Netzen können negative Auswirkungen auf unser Kunden- und Umsatzwachstum entfalten (Geschäftsrisiko).

Die Beendigung oder Nichtverlängerung von Verträgen oder Kooperationen mit MVNOs und Vertriebspartnern könnte die Wahrnehmung unseres Unternehmen am Markt negativ beeinflussen und unsere Fähigkeit mindern, uns ausreichend am Markt zu differenzieren und unsere Kundenbasis weiter zu vergrößern (Geschäftsrisiko).

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 (operationelles Risiko). 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 (operationelles Risiko).

Versicherung

Trotz eines vorhandenen Risikomanagementprozesses besteht immer das geringe Risiko, dass unvorhergesehene Ereignisse Vermögensschäden nach sich ziehen, wenn sich unsere Rückstellungen oder unser Versicherungsschutz als unzureichend herausstellen sollten (Geschäftsrisiko).

Lieferantenausfälle

Als Mobilfunk- und Festnetzbetreiber und Anbieter von Telekommunikationsdiensten und -produkten sind wir (wie andere Unternehmen aus der Branche auch) von wenigen Hauptlieferanten (z. B. Deutsche Telekom AG) 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 gefährden, was sich wiederum nachteilig auf unser Unternehmen und das Betriebsergebnis auswirken könnte. Das Gleiche gilt, wenn Anbieter, an die wir aus Effizienzgründen Projekte vergeben, die Dienstleistungen nicht in der geforderten Frist oder Qualität erbringen (operationelles Risiko).

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 Aufwendungen benötigt werden. Das Programm zielt unter anderem auf die Instandhaltung und Optimierung unserer Mobilfunk- und Festnetze 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 (ebenfalls Teil der Geschäftsrisiken). Wir sind davon überzeugt, dass wir unseren finanziellen Verpflichtungen in den nächsten 12 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 dabei von verschiedenen Faktoren beeinflusst werden, beispielsweise von Marktzinsänderungen, restriktiven Vereinbarungen im Zusammenhang mit unseren Schuldinstrumenten oder von einer Herabstufung unseres Kredit-Ratings oder des Kredit-Ratings unseres Mehrheitsaktionärs. Zukünftige Kreditvereinbarungen sind eventuell mit Klauseln versehen, die unsere Finanzierungsmöglichkeiten einschränken oder uns bei der Umsetzung geschäftlicher Veränderungen entgegenstehen. Da wir den Bonitätsrisiken unserer Kunden ausgesetzt sind, könnte die Einziehung von Außenständen erschwert und folglich unsere Working-Capital-Position belastet werden.

Wie jedes Unternehmen sind wir regelmäßig Gegenstand von Steuerprüfungen. Diese können zu höheren Steuerzahlungen für vorherige Besteuerungszeiträume führen, falls die Steuerbehörden eine abweichende Meinung zu den unserer Steuererklärung zugrunde liegenden Auslegungen und Zahlen vertreten. Im Jahr 2012 reichten die Telefónica Germany Management GmbH und die Telefónica Germany GmbH & Co. OHG eine Berichtigung der Lohnsteuererklärung für den Zeitraum von Januar 2008 bis Oktober 2012 für Leistungen an Arbeitnehmer ein. Die Auswirkungen für die Lohnsteuer, Umsatzsteuer sowie Körperschaftsteuer und Gewerbesteuer müssen mit den Steuerbehörden noch endgültig vereinbart werden. Seit Dezember 2012 sind beide Gesellschaften Objekt einer Lohnsteuerprüfung für die Besteuerungszeiträume Januar 2008 bis Oktober 2012. Es liegen bisher noch keine Ergebnisse aus diesen Prüfungen vor.

5.4. Chancen

Wachstum des deutschen Marktes

Deutschland zählt zu den größten Telekommunikationsmärkten in Europa und konnte eine Umsatzsteigerung um 1,4% von 47,9 Mrd. EUR 2011 auf 48,6 Mrd. EUR im Jahr 2012 verzeichnen. Wir sind der Ansicht, dass wir aufgrund unserer Marktstellung und Größe (am 31. Dezember 2012 haben wir rund 25,4 Millionen Anschlüsse betreut, gegenüber 24,5 Millionen im Jahr 2011) 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 teilweise von digitalen Trends angetrieben. Der deutsche Markt hält im Datensegment ein beträchtliches Aufhol- und Wachstumspotenzial bereit. Im Vergleich zu anderen entwickelten Märkten in Westeuropa (Frankreich 50,5%, Schweden 57,5%, Vereinigtes Königreich 55,95%) ist die Smartphone-Penetration mit 45,7% relativ gering, und auch der Gesamt-ARPU für Daten fällt mit 6,1 EUR (Frankreich 10,9 EUR, Schweden 8,1 EUR, Vereinigtes Königreich 10,2 EUR) im Jahr 2012 verhältnismäßig niedrig aus.

(Quelle: Yankee Group Research Global ConnectedView Forecast Dezember 2012)

Zunehmende Smartphone-Penetration

Smartphones waren ein großartiger Erfolg, was sich 2013 wahrscheinlich fortsetzen wird. 2012 machten Smartphones 90% unserer gesamten Hardware-Verkäufe aus, was die Smartphone-Penetration rasant in die Höhe trieb. Wir gehen davon aus, dass das Wachstum im Mobilfunksegment in den kommenden Jahren unser wichtigster Wachstumstreiber sein wird. Daher möchten wir unseren strategischen Fokus weiterhin auf die Bereitstellung von Mobilfunkdienstleistungen für Smartphone-Nutzer legen, die üblicherweise einen nachhaltigen und überdurchschnittlich hohen ARPU generieren. Unsere frühe 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 sowohl die Smartphone-Penetration als auch die Nachfrage nach neu entwickelten digitalen Medien deutlich zunimmt. 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 das mobile Datengeschäft für Umsatz- und Ergebniswachstum zu nutzen.

Wenngleich unser Augenmerk generell stärker auf dem Postpaid-Sektor liegt, ist in letzter Zeit ein Marktwachstum insbesondere im Prepaid-Sektor des mobilen Datengeschäfts zu beobachten. Wir glauben, dass dieser Bereich dynamisch wachsen wird. Diese Chancen wollen wir nutzen, indem wir die Smartphone-Penetration weiter vorantreiben und die mobile Datennutzung anregen. Zu diesem Zweck werden wir weiterhin attraktive und wettbewerbsfähige Prepaid-Datenangebote, Dienstleistungen und Geräte

anbieten, die auf die speziellen Bedürfnisse von Prepaid-Kunden zugeschnitten sind.

LTE

Wir sind 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.

Die Jahre 2013 und 2014 werden entscheidend für den Ausbau unseres LTE-Netzes sein. Wir haben uns dem deutschen LTE-Markt zunächst mit einer „Smart Follower“-Strategie genähert. So konnten wir unsere Investitionen an die allgemeine Marktentwicklung anpassen. Da die „White Spots“ mittlerweile erschlossen wurden, streben wir nun einen konzentrierten Ausbau unseres LTE-Netzes in besonders rentablen Regionen an. 2013 werden wir uns zudem mit einer wesentlich zielbewussteren Werbung/Markenpolitik an Kunden wenden können, die bereits über LTE informiert sind. Dabei können wir den Schwerpunkt auf Marketing, Distribution und Verkauf der Produkte legen.

Darüber hinaus werden wir in 2013 den Ausbau unseres LTE-Netzes weiter beschleunigen und die Bevölkerungsabdeckung deutlich erhöhen. Wir werden unser LTE-Netz entsprechend der Marktnachfrage weiter ausbauen und den Schwerpunkt auf die Bereitstellung von Diensten in Großstädten legen. Dass wir dazu in der Lage sind, haben wir in der Vergangenheit bereits bewiesen. Unsere LTE-Strategie wird mittelfristig zu einem geringeren Investitionsaufwand führen, da der Datenverkehr bei zunehmender LTE-Nutzung von UMTS auf LTE ausgeleitet werden kann.

LTE-Technologie wertet das Nutzererlebnis erheblich auf. Gründe hierfür sind maximale Downloadgeschwindigkeiten von bis zu 50 Mbit/s, kürzere Reaktionszeiten und ungehindertes Surfen durch verbesserte Latenz sowie eine bessere Abdeckung in Innenräumen durch die 800-MHz-Frequenz. Das gibt uns die Möglichkeit, gezielt auf qualitätsorientierte High-Value-Kunden zuzugehen. Wenn sich LTE in puncto Nachfrage und Erschwinglichkeit der Geräte 2013 mit beträchtlichem kommerziellen Effekt zum Massenmarkt entwickelt (in Deutschland werden für 2013 5,1 Millionen registrierte LTE-Leitungen und 3,4 Millionen LTE-fähige Smartphones erwartet), positionieren wir LTE innerhalb unserer O₂ Premiumtarife mit überdurchschnittlichem Preis, um das Potenzial voll auszuschöpfen.

(Quelle: Yankee Group Research Global ConnectedView Forecast Dezember 2012)

Netzkooperation

2011 haben wir einen attraktiven Backhaul-Sharing-Vertrag mit der Deutschen Telekom GmbH geschlossen. Dieser Vertrag erlaubt es uns, weitere Netzwerkk Kooperationen einzugehen. Wir erforschen kontinuierlich Szenarien für strategische Kooperationen, auch im

Bereich der gemeinsamen Netznutzung. Selbst im Fall eines umfassenderen Network-Sharing-Vertrags im Zugangsnetz könnten wir unseren Wettbewerbsvorteil schützen, da wir exklusiven Zugang zur erworbenen LTE-800-MHz-Frequenz haben.

High-Speed-Festnetzangebot – VDSL

Regulierungsvorschriften ermöglichen Wettbewerbern den Zugang zum superschnellen VDSL-Netz der Deutschen Telekom GmbH. In den letzten Jahren wurde erheblich in VDSL-Netzinfrastruktur investiert, vor allem von der Deutschen Telekom GmbH. Mit ihrem Netz erreicht sie 11 Millionen Haushalte in 48 deutschen Städten. Ende 2012 haben wir eine langfristige Partnerschaft mit der Deutschen Telekom GmbH geschlossen. Auf dieser Grundlage können wir das VDSL-Kontingentsmodell nutzen und zusätzlich zu unserem erfolgreichen Mobilfunk-Portfolio eine äußerst wettbewerbsfähige High-Speed-Festnetzlösung anbieten.

Nachfrage nach konvergenten Produkten

Wir gehen davon aus, dass die Nachfrage nach konvergenten Produktangeboten anhalten wird. Deshalb möchten wir auch weiterhin Kunden gewinnen, indem wir das Potenzial konvergenter Produkte voll ausschöpfen. Wir glauben, dass wir mit unserer Konvergenzstrategie unser Wachstum im Mobilfunk absichern, die Rentabilität unserer Festnetzdienste erhöhen und die Abwanderungsrate senken können.

Vertrieb und Service der nächsten Generation

Wir wollen an allen Kontaktpunkten (Touchpoints) und über alle Vertriebskanäle ein unkompliziertes, zuverlässiges und personalisiertes Kundenerlebnis bieten. Dazu werden wir Kundenwissen effizienter nutzen und unseren Kunden gezielt Produkte und Dienstleistungen offerieren, die ihren Bedürfnissen entsprechen. Dabei ermöglichen wir ihnen einen nahtlosen Wechsel zwischen den verschiedenen Kanälen. Außerdem werden wir den Service in unseren Shops verstärken und den Verkauf über unseren Kundenservice-Kanal ausbauen. So können wir alle bestehenden Kontaktpunkte zur Generierung zusätzlicher Umsatzerlöse nutzen.

Wir erweitern unsere Online- und E-Care-Kapazitäten, damit unsere Kunden ihre Fragen und Probleme über verschiedene Kanäle bequem selbst klären können. Hierzu zählen unser Internetportal, das Mobilportal, die Support-Community, der Self-Service und soziale Medien. Dafür stärken wir die digitalen Dienste in unseren Kundenbindungs-, Televerkaufs- und Serviceteams und erweitern zudem die Online-Systeme in unseren Verkaufsstellen. Darüber hinaus fördern wir ein Umdenken zu einem grundlegend digitalen Verhalten. Um diesen Prozess zu unterstützen, haben wir als strategischen Leitfaden für die Interaktion mit unseren Kunden eine neue, mehrere Kanäle umfassende Customer-Journey entwickelt. Das wird die Kundenzufriedenheit steigern und zudem die Kundenservicekosten minimieren.

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.

Cloud-basierte Geschäftslösung: Office Voice Cloud

Seit Oktober 2012 bieten die Telefónica Germany GmbH & Co. OHG und nfon AG, ein führender Anbieter von ausgelagerten Telefonanlagen (IP-Centrex), gemeinsam die „Office Voice Cloud“ für Geschäftskunden der Telefónica Deutschland Group an. Diese integrierte und zukunftsfähige Lösung optimiert die gesamte Geschäftskommunikation mit einem perfekt abgestimmten Komplettpaket aus Festnetz und Mobilfunk. Das Angebot umfasst eine Cloud-Telefonanlage von nfon sowie den integrierten O₂ Mobilfunk via VPN-Link. So können Nutzer über ihr Handy auf sämtliche Funktionen der Cloud-Telefonanlage zugreifen, und Mitarbeiter sind auf Geschäftsreisen unter ihrer Büronummer erreichbar. Mit dieser Kooperation verfolgen wir das Ziel, den Absatz unserer O₂ Mobilfunkverträge für Geschäftskunden zu steigern und uns in einem dynamischen Wachstumsmarkt als Anbieter von konvergenten cloud-basierten Geschäftslösungen zu positionieren.

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 verschiedenen Bereichen wie Kommunikation (z. B. Joyn), Financial Services (z. B. mpass) und M2M (z. B. Flottenmanagement) eingeführt oder planen die Einführung dieser Innovationen. Sie wurden oder werden in erster Linie gemeinsam mit Telefónica Digital oder von einem der vielen geförderten Start-up-Unternehmen aus unseren Wayra-Akademien entwickelt. Telefónica Digital ist eine globale Sparte der Telefónica Group. Ihre Aufgabe ist es, die Chancen in der digitalen Welt zu nutzen und neues Wachstum für die Telefónica Group zu erzeugen.

Joyn

Als Telekommunikationsunternehmen wollen wir unseren Kunden stets die neusten Kommunikationsprodukte anbieten und dabei höchste Zuverlässigkeit, Sicherheit und Vertrauenswürdigkeit

gewährleisten. Joyn, eine auf RCS (Rich Communication Services) basierende Technologie, wird von den Betreibern eingesetzt, um effektiver mit OTT-Anbietern konkurrieren zu können. Joyn ermöglicht die Nutzung von Diensten wie EMS (Enhanced Messaging Service), Voice, Videozuschaltung und Dateien-Austausch direkt aus der Kontaktliste des Telefons heraus, unabhängig vom genutzten Netz oder Gerät. Joyn bietet neue Funktionen, die das Leben unserer Kunden bereichern und vereinfachen werden, und stellt damit eine Weiterentwicklung grundlegender Telekommunikationsdienste dar. Da Joyn vom internationalen Branchenverband der GSM-Provider (GSMA) unterstützt wird, werden wir von diesem neuen „Ökosystem“ der Telekommunikationsbranche profitieren. Die nahtlose Integration mit unseren zentralen Dienstleistungen und Produkten verschafft uns einen Wettbewerbsvorteil gegenüber bestehenden OTT-Diensten.

mpass

Das mobile Bezahlen per Smartphone wird auf dem deutschen Markt stark an Bedeutung gewinnen (für 2013 wird ein Transaktionswert von 2 Mrd. EUR über Fernzahlung oder Zahlung am Terminal erwartet). Verbraucher werden Smartphones beim täglichen Einkauf in zunehmendem Maß für den sicheren, bequemen Zahlungsverkehr nutzen.

Die Telefónica Deutschland Group ist der erste deutsche Netzanbieter, der mit mpass einen mobilen Bezahlservice für den Einzelhandel anbietet. Seit Oktober 2012 können mpass Kunden mit ihrem Mobiltelefon in Tausenden von Geschäften in Deutschland und im Ausland kontaktlos bezahlen. Ein mehrstufiges Sicherheitssystem sorgt für einen sicheren und bequemen Zahlvorgang. Da die Zahl der Smartphone-Besitzer zunimmt und immer mehr Geschäfte die Infrastruktur installieren, wird sich das mobile Bezahlen 2013 zu einem bedeutenden Trend entwickeln. Und mpass ist erst der Anfang: Mitte Februar werden wir den Dienst O₂ Wallet einführen. Damit bieten wir ein ganzes Bündel von mobilen Finanzlösungen, einschließlich P2P-Zahlungen (Person-to-Person) und einer digitalen Geldbörse.

(Quelle: Yankee Group Research Global ConnectedView Forecast Dezember 2012)

M2M

Der M2M-Markt wird sich positiv entwickeln (erwartete M2M-Umsatzerlöse in Deutschland 133 Mio. EUR). Dabei wird die Konnektivität zunehmend als Grundvoraussetzung betrachtet, und die Kundenerwartungen werden steigen. Um diesen Ansprüchen gerecht zu werden, haben wir in enger Zusammenarbeit mit Telefónica Digital ein durchgängiges Geschäftsmodell entwickelt, das von unseren Kunden sehr gut angenommen wird. Unsere M2M-Aktivitäten konzentrieren sich auf verschiedene Geschäftssegmente wie Verkaufsautomaten/Verkaufsstellen, Automation, Mobilität, Energie und Gesundheit.

Wir haben einen kundenindividuellen Zeitüberwachungs-Terminal entwickelt, der auf die Bedürfnisse eines führenden Personaldienstleisters zugeschnitten ist und beträchtliche Einsparungen ermöglicht. Zurzeit bereiten wir die internationale Einführung

vor. Außerdem befinden wir uns im Endstadium der Entwicklung einer Flottenmanagementlösung für einen weltweit führenden Autovermieter. Dabei arbeiten wir eng mit dem M2M-Lieferanten zusammen. Um uns im aussichtsreichen Energiemarkt zu positionieren, haben wir in unserer M2M-Einheit ein Kompetenzzentrum gegründet, das in Kooperation mit marktführenden Partnern schon Energieeffizienzlösungen entwickelt und vermarktet. Das Gleiche gilt für die vertikalen Märkte Automation und Mobilität.

(Quelle: Yankee Group Research Global ConnectedView Forecast Dezember 2012)

Mit „Pay how you drive“-Telematiklösungen stellt die Telefónica Deutschland Group Automobilversicherern eine Komplettlösung bereit, bei der sich die Versicherung an der Fahrzeugnutzung orientiert. Unsere Telematiklösungen wurden von Telefónica Digital entwickelt und erfassen und analysieren das individuelle Fahrverhalten. Das eröffnet Versicherern ganz neue Möglichkeiten für die Neukundengewinnung und Verbesserung der Kundenbindung. Der deutsche Automobilversicherungsmarkt wies 2011 ein Volumen von 20,9 Mrd. EUR auf und erfährt zurzeit einen tief greifenden Wandel, ausgelöst durch technische Entwicklungen wie Telematiklösungen und durch gesetzliche Anforderungen wie das automatische Notrufsystem eCall. Im Zuge der übergeordneten M2M-Strategie für Deutschland wird die Telefónica Deutschland Group 2013 in diesen Markt eintreten.

(Quelle: ARS Marktreport 2012)

Wayra

Wayra ist eine Initiative von Telefónica Digital. Die Talentschmiede unterstützt digitale Geschäftsideen vom Konzept bis zur praktischen Umsetzung und fördert auf diese Weise Innovationen in Lateinamerika und Europa. Das globale Programm beschleunigt junge Firmengründer in ihrer Entwicklung, indem es ihnen technische Tools, qualifizierte Mentoren, modernste Büroräume und Finanzierungen bereitstellt.

Mit ihren 2012 getätigten Direktinvestitionen in Unternehmen in der Anschubphase hat die Telefónica Deutschland Group erneut ihre Verpflichtung unter Beweis gestellt, erste Schritte im Wagniskapital-Bereich zu unternehmen. In etwas mehr als einem Jahr sind über 16.000 Geschäftsideen bei Wayra eingegangen (nahezu eine Idee stündlich seit der Gründung von Wayra), die sich um das Internet und unterschiedliche Technologien drehen.

Das Portfolio von Wayra umfasst 178 Start-ups. Diese stammen aus dynamischen, viel versprechenden Branchen wie Cloud Computing, M2M-Kommunikation, Video oder E-Learning-Apps für Smartphones, um nur einige zu nennen, aber auch aus aufstrebenden, innovativen Sektoren wie High-Tech-Kleidung (Wearable Technology), Sicherheit oder künstliche Intelligenz.

Im Jahre 2012 brachte die Telefónica Deutschland Group ihre Start-up-Initiative Wayra in Deutschland auf den Weg. In der sechswöchigen Bewerbungsphase reichten 268 Teams ihre Ideen ein. Sieben Start-ups wurden ausgewählt und bezogen im Herbst die neue Wayra-Akademie in München. Diese innovativen Unternehmen

erhalten Finanzierungen von bis zu 50.000 EUR in Form einer Wandelanleihe und haben Zugang zu einem umfangreichen Netzwerk aus hochkarätigen Mentoren und Experten der Telefónica Deutschland Group und anderen engagierten deutschen Unternehmen. Darüber hinaus stehen ihnen im Herzen Münchens in der Kaufingerstraße 1.000 Quadratmeter an modernsten Arbeitsräumen zur Verfügung.

Die weltweite Einführung von Wayra ist auf großes Interesse gestoßen. Die Initiative gewährt der Telefónica Deutschland Group Zugriff auf eine Vielzahl von innovativen Technologien, während sie den Wayra-Start-ups in München und anderen Städten rund um den Erdball die Tür zu einer Welt von 300 Millionen potenziellen Kunden öffnet.

Wie sich auf dem letzten Global demoDay in den Vereinigten Staaten herausstellte, wurden fast 90% der Start-ups bereits gegründet oder befinden sich in der Beta-Phase. Sieben von zehn verkaufen ihre Produkte schon an Kunden, und fast ein Drittel arbeitet rund um den Globus mit verschiedenen Unternehmen der Telefónica Group zusammen.

Digitale Werbung

Die Telefónica Deutschland Group plant für 2013 die Einführung eines sofort einsetzbaren Digital-Signage-Service, der auf das bisher unerschlossene Marktsegment kleiner Einzelhändler und Kleinunternehmen zugeschnitten ist. Insgesamt sehen wir hier ein Marktpotenzial von rund 1 Million Unternehmen.

Das innovative abonnementbasierte Angebot gibt Kleinbetrieben die Möglichkeit, Werbung und allgemeine Informationen über ihre Produkte und Dienstleistungen professionell zu erstellen und direkt an der Verkaufsstelle zu präsentieren. Kernstück des Dienstes ist ein cloudbasiertes, benutzerfreundliches Content-Management-System, für das die Kunden keine Software-Erfahrung brauchen. Abgerundet wird das Angebot durch vernetzte Bildschirme unterschiedlicher Größe, professionell vorkonfigurierte Inhalte und optionale Content-Servicepakete.

Der Verkauf soll über die bestehenden Vertriebskanäle der Telefónica Deutschland Group und externe Aggregatoren erfolgen.

6. Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Rating

Am 16. Januar 2013 erteilte die internationale Ratingagentur FitchRatings, London, der Telefónica Deutschland Holding AG ein erstmaliges langfristiges Emittentenausfall-Rating (IDR) von „BBB“ mit stabilem Ausblick und der Telefónica Germany GmbH & Co. OHG ein Senior Unsecured Rating von „BBB“.

7. Grundzüge des Vergütungssystems

Vergütung von Vorstandsmitgliedern

Die Aktien der Telefónica Deutschland Holding AG wurden am 29. Oktober 2012 zum Handel an der Frankfurter Wertpapierbörse zugelassen, und der Handel mit den Aktien begann am 30. Oktober 2012. Aufgrund des Beschlusses der Hauptversammlung vom 5. Oktober 2012 gemäß § 314 Abs. 2 Satz 2 und § 286 Abs. 5 HGB veröffentlicht die Telefónica Deutschland Holding AG nicht die zusätzlichen Angaben für börsennotierte Aktiengesellschaften nach § 314 Abs. 1 Nr. 6 Buchstabe a) Satz 5 bis 8 HGB. In diesem Abschnitt werden die Grundzüge des Systems für die Vergütung des Vorstands mit der vorgenannten Einschränkung dargestellt.

Die derzeitigen Anstellungsverträge der Vorstandsmitglieder der Telefónica Deutschland Holding AG wurden am 18. September 2012 geschlossen und enden am 17. September 2015. Bis zum 26. September 2012 waren die Vorstandsmitglieder zusammen mit anderen Personen auch Geschäftsführer der Telefónica Germany Verwaltungs GmbH, die durch Beschluss vom 18. September 2012 und Eintragung in das Handelsregister am 26. September 2012 in die Telefónica Deutschland Holding AG umgewandelt wurde. Die Vorstandsmitglieder waren und sind zusammen mit anderen Personen auch Geschäftsführer der Telefónica Germany Management GmbH und erhielten (bis zum 17. September 2012) ihre Vergütung von der Telefónica Germany Management GmbH, die geschäftsführender Gesellschafter der Telefónica Germany GmbH & Co OHG ist und im September 2012 zu einer Tochtergesellschaft der Telefónica Deutschland Holding AG wurde. Gemäß § 314 Abs. 1 Nr. 6 Buchstabe a) HGB belief sich die der Geschäftsführung der Telefónica Germany Verwaltungs GmbH, nunmehr Telefónica Deutschland Holding AG, von Telefónica Germany Management GmbH und Telefónica Deutschland Holding AG gewährte Gesamtvergütung für das am 31. Dezember 2012 abgelaufene Geschäftsjahr auf 6.876 Tsd. EUR und für das am 31. Dezember 2011 abgelaufene Geschäftsjahr auf 8.725 Tsd. EUR.

Diese Gesamtvergütung für das am 31. Dezember 2012 abgelaufene Geschäftsjahr schließt die Vergütung von neun weiteren früheren Geschäftsführern der Telefónica Germany Verwaltungs GmbH ein, die schon vor der Umwandlung der Telefónica Germany Verwaltungs GmbH in die Telefónica Deutschland Holding AG nicht mehr deren Geschäftsführer waren.

In den oben angeführten Gesamtbezügen für das am 31. Dezember 2012 abgelaufene Geschäftsjahr ist eine Gesamtvergütung von 822 Tsd. EUR enthalten, die den Vorstandsmitgliedern der Telefónica Deutschland Holding AG für den Zeitraum seit der Umwandlung gewährt wurde.

Die Gesamtvergütung der Vorstandsmitglieder besteht aus dem Festgehalt, einer variablen Barvergütung und langfristigen Vergütungskomponenten, Firmenwagen, Lebens- und Unfallversicherung-

gen, Beiträgen zur Altersvorsorge, geldwerten Vorteilen wie u. a. Reisekostenpauschalen, Mietzulagen, dem Ersatz von Kosten der britischen Sozialversicherung, Umzugskostenerstattung, Heimflügen, Schulgeld, Arbeitgeberaufwendungen, Steuerausgleich und Wechselkursverlust. Nicht alle Vorstandsmitglieder erhalten diese Leistungen. Für weitere Informationen wird auf den Anhang zum Konzernabschluss vom 31. Dezember 2012 (Note 12) verwiesen.

Die Vergütung der Vorstandsmitglieder umfasst einen fixen Bestandteil und einen variablen Bestandteil.

Der fixe Bestandteil besteht aus dem jährlichen Festgehalt, das in zwölf gleichen Monatsbeträgen ausgezahlt wird, und aus den oben genannten geldwerten Vorteilen. Die Vorstandsmitglieder erhalten entweder einen Zuschuss zum Aufbau einer privaten Altersversorgung in der Höhe von 20% des jährlichen Festgehalts oder eine Versorgungszusage.

Seit dem 1. November 2012 besteht der variable Anteil der Vergütung aus drei variablen leistungsbezogenen Vergütungskomponenten.

1. Der erste variable Anteil der Vergütung ist ein jährlicher Cash-Bonus („Bonus I“). Der Bonus I wird nach der Formel Zielbonus mal Geschäftsperformance mal individuelle Leistung errechnet. Der Zielbonus wird als Prozentsatz des jeweiligen jährlichen Festgehalts festgelegt.

Für die Geschäfts- oder Unternehmensperformance sind grundsätzlich sechs Parameter (Umsatz, OIBDA, operativer Cashflow, Marktanteil, Kundenzufriedenheit und Mitarbeiterzufriedenheit) maßgeblich: Für diese Parameter werden die Zielwerte und die Gewichtung jährlich durch den Aufsichtsrat festgelegt. Für den Faktor Unternehmensperformance wird das entsprechende Ergebnis des Telekommunikations-Segments* der Telefónica Deutschland Group für den jeweiligen Parameter mit 70% gewichtet. Die verbleibenden 30% werden zu gleichen Teilen auf die jeweiligen Ergebnisse von Telefónica Europe und Telefónica Group aufgeteilt. Wenn weniger als 50% des jeweiligen Zielwerts erreicht werden, beträgt der Wert für den Faktor Geschäftsperformance 0% (Knock-out). Im Fall der Zielerreichung beträgt der Faktor 100%, und wenn das Leistungsziel überschritten wird, gibt es eine Obergrenze von 125%. Zwischenwerte der Zielerreichung werden nicht linear interpoliert, sondern werden nach einer vom Aufsichtsrat festgelegten Auszahlungskurve ermittelt.

Um die individuelle Leistung (Personal Performance) der einzelnen Vorstandmitglieder zu bestimmen, werden jährlich zu Jahresbeginn vom Aufsichtsrat persönliche Zielvorgaben festgelegt. Am Jahresende wird die Zielerreichung überprüft und der Aufsichtsrat stuft jedes Vorstandsmitglied in eine von fünf Performerklassen ein, denen jeweils Bandbreiten der Zielerreichungsprozente zugeordnet sind, und ordnet jedem Vorstandsmitglied einen bestimmten

Prozentwert zu; auch hier liegt die Knock-out-Schwelle bei 50%. Die Personal Performance ist bei 150% gekappt.

2. Der zweite variable Vergütungsbestandteil ist die Beteiligung am Performance and Investment Plan 2011, der 2011 von der Hauptversammlung der Telefónica S.A. angenommen wurde („PIP“).

Nach dem PIP wird den Mitgliedern des Vorstands mit Zustimmung des Aufsichtsrats eine bestimmte Anzahl von Performance-Aktien als Prämie (Award) zugeteilt. Die Anzahl der Performance-Aktien wird berechnet, indem ein Betrag, der einem bestimmten Anteil des festen Jahresgehalts des jeweiligen Vorstandsmitglieds entspricht, durch den durchschnittlichen Börsenpreis der Telefónica S.A. Aktie geteilt wird („Core Award“). Nach drei Jahren geben die Performance-Aktien ein Recht zum (kostenlosen) Erwerb der entsprechenden Anzahl von Aktien der Telefónica S.A., wenn die betreffende Person bei Ablauf des Zeitraums noch bei einem Unternehmen der Telefónica S.A. Group beschäftigt ist und die Wertentwicklung der Aktie von Telefónica S.A. über den „Erdienungszeitraum“ mitsamt den zugehörigen Dividendenausschüttungen in dem Zeitraum („Total Shareholder Return S.A.“) mindestens dem Median des Total Shareholder Return (Aktienrendite) eines Referenzindexes von weltweiten Telekommunikationsunternehmen entspricht. 30% der ausgelobten Performance-Aktien werden „erdient“, wenn der Total Shareholder Return S.A. dem Median dieser Unternehmen entspricht. Die Zahl der „erdienten“ Aktien erhöht sich auf 100%, wenn der Total Shareholder Return S.A. im oberen Quartil des Referenzindexes liegt. Wenn der Total Shareholder Return S.A. zwischen dem oberen Quartil und dem Median liegt, wird die Anzahl der zugeteilten Aktien auf einer linear anteilmäßigen Basis berechnet. Liegt der Total Shareholder Return S.A. unter dem Median des Referenzindexes, verfallen die Anwartschaften.

Zusätzlich zum Core Award gibt es einen „Enhanced Award“. Bedingung dafür ist, dass ein Vorstandsmitglied eine bestimmte Zahl von Aktien der Telefónica S.A. auf eigene Kosten erwirbt. Die eigene Anlage ist auf 25% jener Performance-Aktien begrenzt, die als Core Award zugeteilt werden. Wenn die Zielvorgaben bezüglich des Total Shareholder Return S.A. erreicht werden, erhält das Vorstandsmitglied Aktien der Telefónica S.A. in der Höhe von 30% bzw. 100% der Aktien, die es mit eigenen Mitteln erworben hat. Die Anzahl dieser Aktien ist auf 25% des Core Awards limitiert.

Für weitere Informationen wird auf den Anhang zum Konzernabschluss vom 31. Dezember 2012 (Note 26) verwiesen.

3. Der dritte variable Vergütungsanteil ist ein aufgeschobener Bonus („Bonus II“). Um eine übermäßige Anreizwirkung durch den PIP und damit zu starke Anreize für die Verfolgung von Konzernzielen zu vermeiden, gibt es den Bonus II. Dabei wird den Vorstandsmitgliedern ein Betrag in Höhe eines Anteils des jährlichen Festgehalts als Prämie in Aussicht gestellt. Das Vorstandsmitglied hat nach einer Frist von drei Jahren Anrecht auf diesen Betrag in voller Höhe, wenn der Total Shareholder Return der Telefónica Deutschland Holding AG im oberen Quartil des Total Shareholder Return einer Referenzgruppe aus den DAX-30-Gesellschaften liegt.

* Das Telekommunikations-Segment repräsentiert die fortzuführenden Geschäftsbereiche der Telefónica Deutschland Group.

Es hat Anrecht auf 50% des Bonus II, wenn der Total Shareholder Return der Telefónica Deutschland Holding AG dem Median der Referenzgruppe entspricht. Liegt der Total Shareholder Return der Telefónica Deutschland Holding AG zwischen dem oberen Quartil und dem Median, wird der Bonus II linear-proportional berechnet. Liegt Telefónica Deutschland Holding AG unterhalb des Medians, besteht kein Anspruch auf Zahlungen.

Vom 18. September 2012 bis zum 31. Oktober 2012 bestand der variable Anteil der Vergütung aus zwei variablen leistungsbezogenen Vergütungskomponenten.

1. Der erste variable Anteil war ein Cash-Bonus, der wie der Bonus I konstruiert war und ebenso berechnet wurde.

2. Der zweite variable Anteil war die Beteiligung am PIP 2011 (Tranche 2012), wobei die Beträge des Core Award und des Enhanced Award jedoch höher waren. Um den Anforderungen von § 87 Abs. 1 AktG zu genügen, wurden nach der Börsennotierung der Telefónica Deutschland Holding AG diese Awards um ungefähr 50% reduziert und der Bonus II wurde dem Vergütungssystem als zweite langfristige variable Vergütungskomponente hinzugefügt.

Bis zum 17. September 2012 bestand der variable Anteil der Vergütung aus einem Cash-Bonus, der wie der Bonus I konstruiert war und ebenso berechnet wurde, und aus der Beteiligung an mehreren Aktienbeteiligungsplänen.

1. Performance Share Plan 2006 von Telefónica S.A. (Tranche 2009). Nach diesem Plan wurden Mitgliedern des Vorstands im Jahr 2009 abhängig von der Erfüllung bestimmter Ziele und vorbehaltlich eines dreijährigen Erdienungszeitraums der im Jahr 2012 endete, Aktien von Telefónica S.A. zugeteilt. Der Erwerb unverfallbarer Anwartschaften hängt von folgenden Bedingungen ab: Die betreffende Person ist bei Ablauf des Zeitraums noch bei einem Unternehmen der Telefónica Group beschäftigt, und die Wertentwicklung der Aktie von Telefónica S.A. über den Erdienungszeitraum mitsamt den zugehörigen Dividendenausschüttungen in dem Zeitraum („Total Shareholder Return S.A.“) entspricht mindestens dem Median des Total Shareholder Return eines Referenzindex von weltweiten Telekommunikationsunternehmen. 30% der Anwartschaften werden erdient, wenn die Gesamtrendite für die Aktionäre S.A. dem Median der Performance dieser Unternehmen entspricht. Die Menge der definitiv zu gewährenden Aktien erhöht sich auf einer gleitenden Skala bis 100%, wenn der Total Shareholder Return S.A. im oberen Quartil des Referenzindex liegt. Wenn der Total Shareholder Return S.A. zwischen dem oberen Quartil und dem Median liegt, wird die Menge der zugeteilten Aktien auf einer linear proportionalen Basis berechnet. Wenn der Total Shareholder Return S.A. unter dem Median des Referenzindex liegt, verfallen die Anwartschaften.

2. Performance Share Plan 2006 von Telefónica S.A. (Tranche 2010). Nach diesem Plan wurden Mitgliedern des Vorstands im Jahr 2010 abhängig von der Erfüllung bestimmter Ziele und vorbehaltlich eines dreijährigen Erdienungszeitraums der im Jahr 2013 endet, Aktien von Telefónica S.A. zugeteilt. Es gelten die gleichen

Bedingungen für die Zuteilung und definitive Gewährung wie beim Performance Share Plan 2006.

Für weitere Informationen zum Performance Share Plan 2006 wird auf den Anhang zum Konzernabschluss vom 31. Dezember 2012 (Note 26) verwiesen.

3. Performance and Investment Plan 2011 (Tranche 2011). Nach diesem Plan wurden Mitgliedern des Vorstands im Jahr 2011 abhängig von der Erfüllung bestimmter Ziele und vorbehaltlich eines dreijährigen Erdienungszeitraums der im Jahr 2014 endet, Aktien von Telefónica S.A. zugeteilt. Es gelten die gleichen Bedingungen für die Zuteilung und definitive Gewährung wie beim Performance Share Plan 2006, vorbehaltlich eines optionalen Co-Investitionsrechts. Diese Option gibt Vorstandsmitgliedern die Möglichkeit, eine zusätzliche Zuteilung im Umfang von 25% der zugeteilten Aktien zu erhalten, falls das betreffende Mitglied bei Ablauf des Erdienungszeitraums Aktien im Umfang von 25% der zugeteilten Aktien hält.

4. Performance and Investment Plan 2011 (Tranche 2012). Nach diesem Plan wurden Mitgliedern des Vorstands im Jahr 2012 abhängig von der Erfüllung bestimmter Ziele und vorbehaltlich eines dreijährigen Erdienungszeitraums der im Jahr 2015 endet, Aktien von Telefónica S.A. zugeteilt. Es gelten die gleichen Kriterien für die Zuteilung und definitive Gewährung wie beim Performance Share Plan 2006, vorbehaltlich eines optionalen Co-Investitionsrechts. Diese Option gibt Vorstandsmitgliedern die Möglichkeit, eine zusätzliche Zuteilung im Umfang von 25% der zugeteilten Aktien zu erhalten, falls das betreffende Mitglied bei Ablauf des Erdienungszeitraums Aktien im Umfang von 25% der zugeteilten Aktien hält.

Für weitere Informationen zum Performance and Investment Plan 2011 wird auf den Anhang zum Konzernabschluss vom 31. Dezember 2012 (Note 26) verwiesen.

5. Global Employee Share Plan von Telefónica S.A. von 2010. Nach diesem Plan erhalten die Vorstandsmitglieder, falls sie Aktien der Telefónica S.A. mit einem Mindestwert von 300 EUR und einem Höchstwert von 1.200 EUR im ersten Jahr erwerben, zusätzlich eine entsprechende Anzahl von Aktien, wenn sie die Aktien länger als ein Jahr halten und wenn die betreffende Person bei Ablauf des Planes noch bei einem Unternehmen der Telefónica Group beschäftigt ist. Entsprechende zusätzliche Aktien wurden 2012 gewährt.

6. Global Employee Share Plan von Telefónica S.A. von 2012. Nach diesem Plan erhalten alle Mitarbeiter, einschließlich der Vorstandsmitglieder, falls sie im ersten Jahr Aktien der Telefónica S.A. mit einem Mindestwert von 300 EUR und einem Höchstwert von 1.200 EUR erwerben, zusätzlich eine entsprechende Anzahl von Aktien, wenn sie die Aktien länger als ein Jahr halten und wenn die betreffenden Personen bei Ablauf des Planes noch bei einem Unternehmen der Telefónica Group beschäftigt ist. Die entsprechenden zusätzlichen Aktien werden 2014 gewährt.

Für weitere Informationen zu den Global Employee Share Plänen wird auf den Anhang zum Konzernabschluss vom 31. Dezember 2012 (Note 26) verwiesen.

Die Vorstandsmitglieder erhalten entweder einen Zuschuss zum Aufbau einer privaten Altersversorgung in der Höhe von 20% des jährlichen Festgehalts oder eine Versorgungszusage.

Vergütung von Aufsichtsratsmitgliedern

Die Mitglieder des Aufsichtsrats erhalten satzungsgemäß eine fixe Vergütung in Höhe von 20.000 EUR jährlich, die nach Ablauf des Geschäftsjahres zahlbar ist. Der Aufsichtsratsvorsitzende erhält 80.000 EUR und der stellvertretende Aufsichtsratsvorsitzende 40.000 EUR. Der Vorsitzende des Prüfungsausschusses erhält zusätzlich 50.000 EUR, sofern nicht der Aufsichtsratsvorsitzende oder sein Stellvertreter in diesem Ausschuss den Vorsitz hat. Aufsichtsratsmitglieder, die ihr Amt im Aufsichtsrat oder das Amt des Aufsichtsratsvorsitzenden oder Vorsitzenden eines Ausschusses nur über einen bestimmten Teil des Geschäftsjahres innehaben, erhalten eine zeitanteilige Vergütung.

Neben der Vergütung erstattet das Unternehmen den Aufsichtsratsmitgliedern die Auslagen, die in der Erfüllung ihrer Pflichten als Aufsichtsratsmitglieder anfallen, sowie eine etwaige Mehrwertsteuer auf ihre Vergütung und ihre Auslagen.

Alle derzeitigen Mitglieder des Aufsichtsrates, die für Telefónica S.A. oder Telefónica Europe plc. tätig sind, verzichteten für ihre laufende Amtszeit auf ihre Vergütung, soweit die Vergütungsansprüche den Betrag von 2.000 EUR im Jahr überschreiten. Zwei frühere Mitglieder des Aufsichtsrates, die nur für eine kurze Zeit in dieser Funktion tätig waren, erhielten eine zeitanteilige Vergütung, die für beide insgesamt 1.935 EUR betrug. Der unabhängige Finanzexperte im Sinne von § 100 Abs. 5 AktG erhielt eine Vergütung von 17.000 EUR für seine Tätigkeit seit dem 5. Oktober 2012. Für persönlich außerhalb der genannten Tätigkeiten des Aufsichtsrats und der Ausschüsse erbrachte Dienstleistungen, insbesondere für Beratungs- oder Vermittlungsleistungen, wurden keine Vergütungen gezahlt.

Weitere Informationen entnehmen Sie bitte dem Anhang zum Konzernabschluss vom 31. Dezember 2012 (Note 12).

8. Internes Kontroll- und Risikomanagementsystem bezogen auf den Rechnungslegungsprozess

Das Risikomanagement- und interne Kontrollsystem bezogen auf den Rechnungslegungsprozess der Telefónica Deutschland Group ist fester Bestandteil des allgemeinen Risikomanagementprozesses und mit diesem hinsichtlich Berichterstattung und zugehörigen Tätigkeiten eng verzahnt.

Im Rahmen der vorhandenen Corporate Governance entspricht das interne Kontrollsystem der Telefónica Deutschland Group den gesetzlichen Anforderungen von beispielsweise § 107 III 2 AktG und § 243 I HGB. Das Interne Kontroll System (IKS) sieht vor, dass der Konzernabschluss der Telefónica Deutschland Group in Übereinstimmung mit den International Financial Reporting Standards (IFRS), wie sie in der Europäischen Union anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315a Abs. 1 HGB anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften aufgestellt wird. Darüber hinaus unterliegt auch der Jahresabschluss der Telefónica Deutschland Holding AG den Bestimmungen des internen Kontrollsystems. In Anerkennung der Pflichten des Mehrheitsaktionärs nach dem 2002 in den USA erlassenen Sarbanes-Oxley-Act (SOX), die sich aus der Registrierung bei der US-Börsenaufsicht SEC (Securities and Exchange Commission) ergeben und auch Tochtergesellschaften betreffen, gewährleistet die Telefónica Deutschland Group die Erfüllung der vorgenannten SOX-Anforderungen.

Der Prüfungsausschuss der Telefónica Deutschland Holding AG überwacht im Einklang mit § 107 III 2 AktG die Wirksamkeit des internen Kontrollsystems, wobei die Festlegung des genauen Umfangs und Aufbaus des genannten Systems dem Ermessen des Vorstands überlassen ist.

Die interne Revisionsstelle wird mit der Aufgabe betraut, unabhängige Prüfungen der Wirksamkeit und Effizienz des internen Kontrollsystems bei allen Tochtergesellschaften vorzunehmen. Zur Erfüllung ihrer Aufgaben werden der internen Revisionsstelle uneingeschränkte Prüf-, Auskunfts- und Zugangsrechte gewährt. Dem CEO und CFO von Telefónica Deutschland wird mindestens zweimal jährlich eine Stellungnahme zur Wirksamkeit der SOX-relevanten Kontrollen vorgetragen, die zurzeit unter anderem rund 95% unserer gesamten Umsatzerlöse und Aufwendungen abdecken.

Das interne Kontrollsystem erfasst sowohl sämtliche für die Rechnungslegung relevanten Prozesse als auch jene die IT-Systeme unterstützenden Prozesse. Im Hinblick auf die IT-Systeme werden insbesondere die IT-Sicherheit, das Veränderungsmanagement und die Vorgänge kontrolliert. Wesentliche Säulen des Kontrollsystems sind die Anstellung ausreichend qualifizierter Mitarbeiter sowie deren kontinuierliche Fortbildung, gegebenenfalls die strenge Einhaltung des Vier-Augen-Prinzips und eine klare Aufgabentrennung, um die Ziele des internen Kontrollsystems wie beispielsweise die

Gewährleistung der Richtigkeit und Vollständigkeit des Jahres- und Konzernabschlusses zu erfüllen.

Der Rechnungslegungsprozess befolgt Rechnungslegungsgrundsätze, die zur Gewährleistung eines einheitlichen Ansatzes in der Telefónica Deutschland Group allen relevanten Einheiten und Abteilungen mitgeteilt werden. Die Rechnungslegung der Tochtergesellschaften wird entweder von der Telefónica Germany GmbH & Co. OHG oder in enger Zusammenarbeit mit dieser Gesellschaft gehandhabt. Um eine frühzeitige Identifikation von Risiken sicherzustellen, erfolgt die Finanzberichterstattung monatlich. Im Rahmen der SOX-Aktivitäten (Section 302) wird vierteljährlich über Finanzindikatoren Bericht erstattet, wobei die Gründe für wesentliche Änderungen an den wichtigsten Konten transparent gemacht und bewertet werden.

Festgestellte Fehler, Schwächen oder Verbesserungsmöglichkeiten werden den verantwortlichen Personen zusammen mit Aktionsplänen zur Kenntnis gebracht; diese Pläne sind Gegenstand von Folgemaßnahmen durch die interne Revision, um die Wirksamkeit und Effizienz des internen Kontrollsystems weiter zu verbessern.

9. Sonstige Erklärungen

9.1. Bericht über Beziehungen zu verbundenen Unternehmen

Die Telefónica Deutschland Holding AG war im Zeitraum vom 26. September bis zum 31. Dezember 2012 im Sinne von § 312 AktG eine unmittelbar abhängige Gesellschaft von Telefónica Germany Holdings Limited, Slough, Vereinigtes Königreich. Darüber hinaus war die Telefónica Deutschland Holding AG im Sinne von § 312 AktG eine mittelbar abhängige Gesellschaft von O2 (Europe) Limited, Slough, Vereinigtes Königreich, und von Telefónica S.A., Madrid, Spanien. Es besteht weder ein Beherrschungsvertrag noch ein Ergebnisabführungsvertrag.

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

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

9.2. Erklärung zur Unternehmensführung gemäß § 289a HGB

Das Unternehmen hat diese Erklärung, die auch die Entsprechenserklärung nach § 161 AktG beinhaltet, auf seiner Website (www.telefonica.de) und im Abschnitt Corporate Governance / Entsprechenserklärung des Jahresberichts veröffentlicht. Diese Erklärung zur Unternehmensführung gemäß § 289a HGB ist Teil dieses Lageberichts.

9.3. Übernahmerelevante Angaben nach § 315 Abs. 4 und § 289 Abs. 4 HGB

Zusammensetzung des gezeichneten Kapitals

Das Grundkapital der Telefónica Deutschland Holding AG beträgt 1.116.945.400 EUR. Es setzt sich zusammen aus 1.116.945.400 nennwertlose Namensaktien mit einem anteiligen Betrag des Grundkapitals von jeweils 1,00 EUR („Aktien“). Das Grundkapital ist voll einbezahlt. Zum 31. Dezember 2012 und bei Aufstellung dieses Lageberichts hielt die Telefónica Deutschland Holding AG keine eigenen Aktien. Gemäß § 6 Abs. 2 der Satzung sind Ansprüche der Aktionäre auf Verbriefung von Anteilen ausgeschlossen. In der Hauptversammlung gewährt jede Aktie eine Stimme. Die Aktien sind frei übertragbar.

Stimmrechtsbeschränkung und Beschränkung der Übertragbarkeit von Aktien

Es bestehen keine Stimmrechtsbeschränkungen. Uns sind keine vertraglichen Vereinbarungen mit der Telefónica Deutschland Holding AG oder andere Vereinbarungen über die Beschränkung von Stimmrechten oder der Übertragbarkeit von Aktien bekannt. Neben den gesetzlichen Insider-Bestimmungen bestehen keine internen Governance-Vorschriften, die weitere, an die Veröffentlichung von Quartals- und Jahresergebnissen gebundene Sperrfristen für den Kauf und Verkauf von Aktien durch Vorstandsmitglieder oder Mitarbeiter vorsehen.

Stimmrechtsbeschränkungen können bestehen, unter anderem gemäß § 136 AktG.

Beteiligung am Aktienkapital im Umfang von mehr als 10% der Stimmrechte

Telefónica Germany Holdings Limited, Slough, Vereinigtes Königreich, hält mehr als 75% der Aktien der Telefónica Deutschland Holding AG; dadurch hält Telefónica Germany Holdings Limited mehr als 75% der Stimmrechte. Über Telefónica Germany Holdings Limited halten sowohl O2 (Europe) Limited, Slough, Vereinigtes Königreich, als auch Telefónica S.A., Madrid, Spanien, mittelbar mehr als 75% der Aktien an der Telefónica Deutschland Holding AG. Darüber hinaus wurden wir nicht von Beteiligungen am Aktienkapital der Telefónica Deutschland Holding AG im Umfang von über

10% der Stimmrechte in Kenntnis gesetzt und sind uns solche auch nicht bekannt.

Aktien mit Sonderrechten

Es bestehen keine Aktien mit Sonderrechten, insbesondere keine Aktien mit Rechten, die Kontrollbefugnisse verleihen.

Stimmrechtskontrolle, wenn Mitarbeiter am Kapital beteiligt sind

Ebenso wie alle anderen Aktionäre üben Mitarbeiter, die Aktien der Telefónica Deutschland Holding AG halten, ihre Kontrollrechte im Einklang mit den gesetzlichen Bestimmungen und der Satzung unmittelbar aus.

Bestellung und Abberufung von Vorstandsmitgliedern

Im Einklang mit § 7 der Satzung und § 84 AktG bestimmt der Aufsichtsrat die Zahl der Mitglieder des Vorstands und ist für ihre Bestellung und Abberufung sowie für die Ernennung des Chief Executive Officer (CEO) verantwortlich. Es können stellvertretende Vorstandsmitglieder bestellt werden. Zurzeit setzt sich der Vorstand der Telefónica Deutschland Holding AG aus dem CEO und zwei weiteren Mitgliedern zusammen. Vorstandsmitglieder werden vom Aufsichtsrat für eine Amtszeit von höchstens fünf Jahren bestellt. Die Bestellung kann erneuert und die Amtszeiten können verlängert werden, sofern eine Amtszeit den Zeitraum von fünf Jahren nicht überschreitet. Der Aufsichtsrat kann ein Vorstandsmitglied abberufen, falls ein wichtiger Grund wie die grobe Verletzung von Treuepflichten vorliegt oder falls die Hauptversammlung dem betreffenden Vorstandsmitglied durch Beschluss das Vertrauen entzieht.

Die Telefónica Deutschland Holding AG unterliegt den Bestimmungen des deutschen Mitbestimmungsgesetzes (MitbestG). Die Wahl der Arbeitnehmervertreter für den Aufsichtsrat hat noch nicht stattgefunden; aus diesem Grund setzt sich der Aufsichtsrat der Telefónica Deutschland Holding AG zurzeit nur aus sechs von der Hauptversammlung gewählten Mitgliedern zusammen. Gemäß § 31 MitbestG ist für die Bestellung und Abberufung von Vorstandsmitgliedern eine Mehrheit von mindestens zwei Dritteln der Stimmen der Aufsichtsratsmitglieder notwendig. Wird diese Mehrheit bei der ersten Abstimmung des Aufsichtsrats nicht erreicht, kann die Bestellung oder Abberufung auf Vorschlag des Vermittlungsausschusses, der gemäß § 27 Abs. 3 MitbestG zu bilden ist, in einem weiteren Wahlgang mit der einfachen Mehrheit der abgegebenen Stimmen der Aufsichtsratsmitglieder erfolgen. Wird die vorgeschriebene Mehrheit auch dabei nicht erreicht, muss eine dritte Abstimmung stattfinden, die erneut eine einfache Mehrheit erfordert; bei dieser Abstimmung hat der Aufsichtsratsvorsitzende jedoch zwei Stimmen.

Fehlt ein erforderliches Vorstandsmitglied, so hat zudem in dringenden Fällen das Amtsgericht München gemäß § 85 Abs. 1 AktG das Mitglied auf Antrag eines Beteiligten zu bestellen.

Satzungsänderungen

Gemäß § 179 Abs. 1 Satz 1 AktG bedarf jede Satzungsänderung der Telefónica Deutschland Holding AG eines Beschlusses der Hauptversammlung. Nach § 27 der Satzung in Verbindung mit § 179 Abs. 2 Satz 2 AktG werden Beschlüsse der Hauptversammlung der Telefónica Deutschland über Satzungsänderungen mit einfacher Mehrheit der abgegebenen Stimmen und mit einfacher Mehrheit des bei der Beschlussfassung vertretenen Grundkapitals gefasst. Falls das Gesetz zwingend eine größere Mehrheit der Stimmen oder des Kapitals vorsieht, so ist diese Mehrheit anzuwenden. Im Zusammenhang mit Änderungen, die nur die Fassung betreffen, ist der Aufsichtsrat jedoch gemäß § 179 Abs. 1 Satz 2 AktG in Verbindung mit § 17 Abs. 3 der Satzung zur Vornahme dieser Änderungen berechtigt.

Ermächtigung des Vorstands zur Ausgabe von Aktien

Die Befugnisse des Vorstands sind in §§ 76 ff. AktG in Verbindung mit §§ 8 ff. der Satzung geregelt. Insbesondere hat der Vorstand die Gesellschaft zu leiten und sie gerichtlich und außergerichtlich zu vertreten.

Die Ermächtigung des Vorstands zur Ausgabe von Aktien ist in § 4 der Satzung und in gesetzlichen Bestimmungen geregelt:

Genehmigtes Kapital

Der Vorstand ist ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats das Grundkapital der Gesellschaft in der Zeit bis zum 17. September 2017 einmalig oder mehrmals um insgesamt 558.472.700 EUR durch Ausgabe von bis zu 558.472.700 neuen auf den Namen lautenden Stückaktien gegen Bar- und/oder Sacheinlagen zu erhöhen (genehmigtes Kapital 2012/I). Die Ermächtigung sieht vor, dass das Bezugsrecht der Aktionäre in bestimmten Fällen jedoch ganz oder teilweise ausgeschlossen werden kann (§ 4 Abs. 3 der Satzung).

Bedingtes Kapital

Durch Beschluss der Hauptversammlung vom 5. Oktober 2012 wurde der Vorstand ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats in der Zeit bis zum 4. Oktober 2017 einmalig oder mehrmals auf den Inhaber und/oder den Namen lautende Wandelschuldverschreibungen, Optionsschuldverschreibungen, Genussrechte und/oder Gewinnschuldverschreibungen (bzw. Kombinationen dieser Instrumente; nachstehend zusammen „Schuldverschreibungen“) mit oder ohne Laufzeitbegrenzung im Gesamtnennbetrag von bis zu 1.500.000.000 EUR zu begeben und den Inhabern oder Gläubigern von Schuldverschreibungen Wandlungs- oder Optionsrechte auf Aktien der Gesellschaft mit einem anteiligen Betrag des Grundkapitals von bis zu 558.472.700 EUR (in Worten: fünfhundertachtundfünfzig Millionen vierhundertzweiundsiebzigtausendsiebenhundert Euro) nach näherer Maßgabe der Schuldverschreibungsbedingungen zu

gewähren. Den Aktionären soll grundsätzlich ein Bezugsrecht für die Schuldverschreibungen gewährt werden. Die Ermächtigung sieht jedoch vor, dass das Bezugsrecht der Aktionäre mit Zustimmung des Aufsichtsrats in folgenden Fällen ausgeschlossen werden kann:

- a) für Spitzenbeträge, außerdem
- b) sofern der Ausgabepreis nicht wesentlich unter dem Marktwert der Schuldverschreibungen mit Wandel- und/oder Optionsrechten oder Optionspflichten liegt und sofern die zur Bedienung von Wandel- und Optionsrechten oder Wandlungspflichten ausgegebenen oder auszugebenen Aktien den Betrag am Grundkapital von insgesamt 10 Prozent nicht überschreiten,
- c) sofern Genussrechte oder Gewinnschuldverschreibungen ohne Wandelrechte oder -pflichten oder ohne Optionsrechte ausgegeben werden und der Zinssatz und der Ausgabepreis der Genussrechte oder Gewinnschuldverschreibungen am Ausgabedatum den aktuellen Marktwerten entsprechen; und
- d) soweit die Schuldverschreibungen gegen Sacheinlagen schriftlich ausgegeben werden zum Zweck des mittelbaren oder unmittelbaren Erwerbs von Unternehmen, Unternehmensteilen, Beteiligungen an anderen Unternehmen oder sonstigen Vermögensgegenständen und der Wert der Sacheinlage in angemessenem Verhältnis zum Wert der Schuldverschreibungen steht.

Zum Zweck der Ausgabe von auf den Namen lautenden Stückaktien an Inhaber oder Gläubiger von Schuldverschreibungen wird das Grundkapital der Gesellschaft um bis zu 558.472.700 EUR durch Ausgabe von 558.472.700 neuen auf den Namen lautenden Stückaktien bedingt erhöht („bedingtes Kapital 2012/1“).

Ermächtigung des Vorstands zum Rückkauf von Aktien

Die Befugnisse des Vorstands zum Rückkauf eigener Aktien werden in § 57 Abs. 1 Satz 2 und §§ 71 ff. AktG geregelt. Eine Ermächtigung des Vorstands zum Rückkauf eigener Aktien durch die Hauptversammlung gemäß § 71 Abs. 1 Nr. 8 AktG besteht nicht.

Kontrollwechsel/Entschädigungsvereinbarungen

Wesentliche Vereinbarungen der Telefónica Deutschland Holding AG, die eine Kontrollwechselklausel enthalten, beziehen sich auf die Finanzierung. Im Falle eines Kontrollwechsels räumen diese Verträge den Vertragspartnern entsprechend der üblichen Praxis ein Kündigungsrecht ein, was die Pflicht zur Erfüllung ausstehender Verpflichtungen zur Folge hat.

Die Anstellungsverträge der Vorstandsmitglieder mit der Telefónica Deutschland Holding AG räumen das Recht ein, diese Verträge im Falle eines Übernahmeangebots durch einen Dritten mit einer Frist von drei Monaten zu kündigen; diese Kündigung muss jedoch binnen sechs Monaten nach einem Kontrollwechsel erfolgen. In diesem Fall hat das betreffende Vorstandsmitglied Anspruch auf eine einmalige Entschädigung in Höhe eines Jahresgehalts zuzüglich des zuletzt erhaltenen Bonus, wobei die Entschädigung jedoch nicht über der Vergütung liegen darf, die bis zum Ablauf des Vertrags zu zahlen wäre.

10. Ausblick für die Telefónica Deutschland Group

10.1. Wirtschaftlicher Ausblick für Deutschland

2013 wird sich das positive Wirtschaftswachstum in Deutschland voraussichtlich fortsetzen (mit einem BIP-Wachstum von etwa 0,7% im Jahr 2013). Laut der deutschen Gesellschaft für Konsumforschung (GfK) bewegen sich die Einkommenserwartungen, die Kaufbereitschaft und das Konsumklima 2013 auf konstant hohem Niveau. Diese Indikatoren werden von stabilen Arbeitsmarktzahlen, einer insgesamt positiven Lohn- und Gehaltsentwicklung und einer niedrigen Inflation gestützt. Zudem liegt das Zinsniveau in Deutschland immer noch weit unter der Inflation. Daher halten die Verbraucher es für ratsam, ihr Geld in größere Anschaffungen statt in Bankeinlagen zu investieren.

(Quelle: Statistisches Bundesamt, FocusEconomics Consensus Forecast Euro Area, Februar 2013, und Pressemitteilung der GfK zum Konsumklima, Januar 2013)

10.2. Markterwartungen

Das Marktwachstum in Deutschland, einem der größten Telekommunikationsmärkte in Europa, wird weiterhin vom Mobilfunkgeschäft getrieben werden, das erheblich vom mobilen Datengeschäft und der verstärkten Nutzung von mobilen Datengeräten wie Smartphones und Tablets profitiert. Dieser Trend wird 2013 durch den Ausbau der LTE-Netze noch verstärkt werden. Mobile Sprachdienste, die immer noch den Großteil des Umsatzes im Mobilfunkmarkt ausmachen, werden unter den Kürzungen der Mobilfunk-Terminierungsentgelte leiden. Der zunehmende Geschwindigkeitsbedarf in Mobilfunk- und Festnetzen bei starker Nachfrage nach konvergenten Lösungen seitens deutscher Konsumenten wird ebenfalls ein Wachstumstreiber sein.

(Quelle: Unternehmensdaten)

10.3. Erwartungen der Telefónica Deutschland Group

Unsere Strategie wird weiter darauf abzielen, mit unserem innovativen Mehrmarkenansatz und mit Datendiensten weitere Anteile am Telekommunikationsmarkt zu gewinnen. Wir erwarten für 2013 und 2014 einen weiterhin aktiven, wettbewerbsintensiven Telekommunikationsmarkt in Deutschland. Dieser wird durch die Reduzierung der Mobilfunk-Terminierungsentgelte, durch ein verändertes Kommunikationsverhalten der Kunden und Variabilität bei Geräteintroduktionen und Austauschzyklen erheblich beeinflusst werden.

Wir betrachten die Einführung der LTE-Technologie in Mobilfunknetzen als wichtigen Treiber für zukünftige Umsatzerlöse und für unsere Performance in den Jahren 2013 und 2014. Die konkrete Entwicklung wird von der Verbreitung neuer LTE-basierter Geräte auf dem deutschen Markt abhängen.

Als Herausforderer am Markt unterliegen wir natürlich dem Einfluss dieser wechselhaften und divergierenden Trends. Unser Ziel für den langfristigen Geschäftserfolg liegt daher darin, unseren Marktanteil an den Umsätzen aus Dienstleistungen in unserem wichtigen Mobilfunkgeschäft zu erhöhen und weitere Skalenvorteile zu erzielen.

In den Geschäftsjahren 2013 und 2014 wollen wir besser als der deutsche Mobilfunkmarkt abschneiden und unseren Marktanteil an den Umsätzen aus Mobilfunkdienstleistungen steigern. Auch wenn das Festnetzgeschäft für uns in den nächsten beiden Jahren voraussichtlich kein Wachstumstreiber ist, wird es dennoch mit dem Angebot konvergenter Produkte für eine Stärkung unseres Mobilfunkgeschäfts sorgen. Im Festnetzgeschäft rechnen wir insgesamt mit einem Umsatzrückgang. Infolgedessen erwarten wir einen mehr oder weniger stabilen Trend im Hinblick auf die gesamten Umsatzerlöse. Die Entwicklung der Umsatzerlöse wird abhängig von der Variabilität der oben erwähnten Faktoren sein.

Wir haben eine Reihe von Kostensenkungsmaßnahmen eingeführt, die gemeinsam mit unserer starken Umsatzentwicklung zur Erhöhung unserer Margen beigetragen haben. In den Geschäftsjahren 2013 und 2014 wollen wir anhand von Skaleneffekten und Effizienzsteigerungen hinsichtlich der OIBDA-Marge diesen Trend

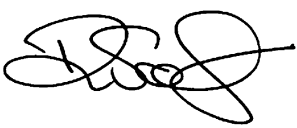
beibehalten, angetrieben durch die Fokussierung auf den Ausbau unseres Marktanteils. Im Hinblick auf Investitionen werden die Jahre 2013 und 2014 entscheidend für den Ausbau unseres LTE-Netzes sein. Wir rechnen jedoch nicht damit, dass die Investitionen höher ausfallen werden als im Jahr 2010 (680 Mio. EUR), in dem wir unsere 3G-Kapazitäten ausgerollt haben.

Danach werden sich die Investitionen (CapEx) voraussichtlich wieder auf einem niedrigeren Niveau einpendeln. Weitere zukünftige Investitionen der Gruppe werden durch die Generierung des operativen Cash Flows aus der Geschäftstätigkeit finanziert. Die tatsächlichen Ergebnisse können aufgrund von Unwägbarkeiten erheblich von unseren Erwartungen abweichen; dies gilt auch, falls sich die den zukunftsgerichteten Informationen zugrunde liegenden Annahmen als ungeeignet erweisen.

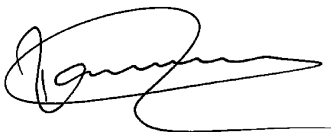
Wir haben ein klar definiertes Finanzmanagement, das unsere kapitalkräftige und stabile Kapitalstruktur unterstützt. Dabei streben wir an, den Verschuldungsgrad (definiert als Nettofinanzschulden dividiert durch das OIBDA der letzten zwölf Monate ohne einmalige Effekte) in den Geschäftsjahren 2013 und darüber hinaus unter 1,0x zu halten.

München, 28. Februar 2013

Telefónica Deutschland Holding AG
Der Vorstand



René Schuster



Rachel Empey



Markus Haas

Konzernabschluss

Konzernbilanz

In Tausend EUR

Aktiva	Note	Zum 31. Dezember		Am 1. Januar 2011
		2012	2011	
A) Langfristige Vermögenswerte		7.652.337	7.996.891	8.535.864
Geschäfts- oder Firmenwerte	7	705.576	705.576	705.576
Immaterielle Vermögenswerte	6	3.277.456	3.662.491	3.964.196
Sachanlagen	8	2.973.440	3.119.370	3.348.972
Anteile an assoziierten Unternehmen	9	–	1.972	1.771
Sonstige langfristige finanzielle Vermögenswerte	16	114.675	95.449	102.839
Latente Steueransprüche	21	581.191	412.033	412.510
B) Kurzfristige Vermögenswerte		1.417.469	5.657.420	4.672.670
Vorräte		84.671	70.428	84.317
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	13	1.009.031	1.349.290	1.394.462
Sonstige kurzfristige finanzielle Vermögenswerte	16	101	2.887.051	2.885.897
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	14	323.666	1.350.651	307.995
Bilanzsumme (A+B)		9.069.807	13.654.311	13.208.534
Passiva	Note	Zum 31. Dezember		Am 1. Januar 2011
		2012	2011	
A) Eigenkapital	15	6.428.793	12.282.644	11.736.109
Gezeichnetes Kapital		1.116.946	1.116.946	1.116.946
Kapitalrücklagen		430	–	18.078.540
Gewinnrücklagen		5.309.936	11.164.353	(7.463.506)
Sonstige Eigenkapitalbestandteile		1.481	1.345	1.192
Gesamtes auf die Telefónica Deutschland Group entfallendes Eigenkapital		6.428.793	12.282.644	11.733.172
Nicht beherrschende Anteile		–	–	2.937
B) Langfristige Schulden		1.091.576	75.289	122.621
Langfristige verzinsliche Schulden	16	1.000.000	–	–
Sonstige langfristige Verbindlichkeiten	17	9.193	6.342	5.846
Langfristige Rückstellungen	18	82.382	68.947	116.775
C) Kurzfristige Schulden		1.549.438	1.296.378	1.349.804
Kurzfristige verzinsliche Schulden	16	250.878	–	–
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	17	918.458	891.321	822.831
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	17	219.130	188.747	207.624
Sonstige kurzfristige finanzielle Verbindlichkeiten	16	–	4.836	–
Kurzfristige Rückstellungen	18	7.000	41.609	182.429
Rechnungsabgrenzungsposten	17	153.972	169.866	136.920
Bilanzsumme (A+B+C)		9.069.807	13.654.311	13.208.534

Konzerngewinn- und Verlustrechnung

In Tausend EUR

	Note	1. Januar bis 31. Dezember		1. Januar bis 31. Dezember	
		2012	2011	Delta	Delta %
Umsatzerlöse	22	5.212.838	5.035.552	177.286	3,5%
Sonstige Erträge	22	60.806	60.991	(185)	(0,3%)
Materialaufwand und bezogene Leistungen		(2.130.869)	(2.047.139)	(83.730)	4,1%
Personalaufwand	29	(464.533)	(437.756)	(26.778)	6,1%
Sonstige Aufwendungen	22	(1.399.169)	(1.462.411)	63.242	(4,3%)
Betriebsergebnis vor Abschreibungen (OIBDA)		1.279.074	1.149.237	129.835	11,3%
Abschreibungen	22	(1.133.183)	(1.082.189)	(50.994)	4,7%
Betriebsergebnis		145.891	67.048	78.841	>100%
Finanzerträge	20	15.678	14.271	1.407	9,9%
Währungsgewinne	20	715	707	8	1,2%
Finanzaufwendungen	20	(21.385)	(8.389)	(12.996)	>100%
Währungsverluste	20	(1.132)	(559)	(573)	>100%
Finanzergebnis		(6.123)	6.030	(12.153)	>100%
Ergebnis vor Steuern aus fortzuführenden Geschäftsbereichen		139.768	73.078	66.688	91,3%
Ertragsteuern	21	167.756	(1.732)	169.488	>100%
Ergebnis aus fortzuführenden Geschäftsbereichen		307.523	71.346	236.176	>100%
Gewinn nach Steuern aus aufgegebenen Geschäftsbereichen	5	1.027.030	482.557	544.473	>100%
Jahresüberschuss		1.334.553	553.904	780.649	>100%
Den Inhabern von Stammaktien des Mutterunternehmens zuzurechnendes Ergebnis		1.334.553	553.904	780.649	>100%
Jahresüberschuss		1.334.553	553.904	780.649	>100%
Ergebnis je Aktie	25				
Unverwässertes Ergebnis je Aktie in EUR		1,20	0,49	0,71	>100%
- aus fortzuführenden Geschäftsbereichen		0,28	0,06	0,22	>100%
- aus aufgegebenen Geschäftsbereichen		0,92	0,43	0,49	>100%
Verwässertes Ergebnis je Aktie in EUR		1,20	0,49	0,71	>100%
- aus fortzuführenden Geschäftsbereichen		0,28	0,06	0,22	>100%
- aus aufgegebenen Geschäftsbereichen		0,92	0,43	0,49	>100%

Konzerngesamtergebnisrechnung

In Tausend EUR

	Note	1. Januar bis 31. Dezember	
		2012	2011
Jahresüberschuss		1.334.553	553.904
Sonstiges Ergebnis			
Gewinne/(Verluste) aus der Bewertung von zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerten	16	199	225
Ertragsteuereffekte		(63)	(72)
		136	153
Versicherungsmathematische Gewinne/(Verluste) sowie Auswirkung der Beschränkung des Aktivpostens („asset ceiling“) für leistungsorientierte Pensionspläne	18	(3.882)	(4.352)
Ertragsteuereffekte		1.490	1.327
		(2.392)	(3.025)
Summe sonstiges Ergebnis		(2.256)	(2.871)
Gesamtergebnis		1.332.297	551.033
Davon entfallen auf:			
Anteilseigner des Mutterunternehmens		1.332.297	551.033
Gesamtergebnis		1.332.297	551.033

Konzernkapitalflussrechnung

In Tausend EUR

1. Januar bis 31. Dezember

2012 2011

Cash Flow aus der betrieblichen Tätigkeit

Jahresüberschuss	1.334.553	553.904
Überleitung vom Periodenergebnis		
Finanzergebnis	5.707	(5.882)
Gewinne aus dem Verkauf von Vermögenswerten	(492.121)	(272)
Ertragsteuerergebnis	(167.756)	1.732
Abschreibungen	1.135.751	1.086.997
Veränderung des Working Capital		
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	(40.172)	45.172
Vorräte	(14.272)	13.889
Sonstige kurzfristige Vermögenswerte	(5.594)	(7.855)
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	(105.573)	42.243
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten und Rückstellungen	(25.126)	(103.038)
Sonstige langfristige Vermögenswerte und Schulden	4.681	(44.766)
Erhaltene Zinsen	15.615	13.934
Gezahlte Zinsen	(13.871)	(1.351)
Cash Flows aus der betrieblichen Tätigkeit	1.631.823	1.594.707
Cash Flows aus der betrieblichen Tätigkeit aus aufgegebenen Geschäftsbereichen	349.070	355.006
Cash Flows aus der betrieblichen Tätigkeit aus fortzuführenden Geschäftsbereichen	1.282.754	1.239.701

Cash Flows aus der Investitionstätigkeit

Erlöse aus der Veräußerung von Sachanlagen und immateriellen Vermögenswerten	1.978	3.185
Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte	(594.120)	(548.240)
Erlöse aus der Veräußerung von Unternehmen abzüglich veräußerter Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	557.446	–
Investitionen in nicht in den Zahlungsmitteläquivalenten enthaltene Finanzinvestitionen	(14.930)	–
Cash Flows aus der Investitionstätigkeit	(49.626)	(545.055)
Cash Flows aus der Investitionstätigkeit aus aufgegebenen Geschäftsbereichen	557.170	(952)
Cash Flows aus der Investitionstätigkeit aus fortzuführenden Geschäftsbereichen	(606.797)	(544.104)

Cash Flows aus der Finanzierungstätigkeit

Erwerb von Minderheitsanteilen	–	(3.006)
Rückzahlungen aus dem Eigenkapital	(251)	(237)
Aufnahme von Darlehen/Schulden	2.398.060	–
Tilgung von Darlehen/Schulden	(706.991)	(3.752)
Dividendenzahlungen	(4.300.000)	–
Cash Flows aus der Finanzierungstätigkeit	(2.609.182)	(6.995)
Cash Flow aus der Finanzierungstätigkeit aus aufgegebenen Geschäftsbereichen	445.060	(3.006)
Cash Flow aus der Finanzierungstätigkeit aus fortzuführenden Geschäftsbereichen	(3.054.242)	(3.989)
Nettozunahme/(-abnahme) von Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten	(1.026.985)	1.042.656
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zu Beginn des Berichtszeitraums	1.350.651	307.995
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente am Ende des Berichtszeitraums	323.666	1.350.651

Konzerneigenkapitalveränderungsrechnung**Stand 1. Januar 2011**

Jahresüberschuss

Sonstiges Ergebnis

Gesamtergebnis

Kauf von nichtbeherrschender Anteilen

Auflösung Kapitalrücklage

Sonstige Veränderungen

Stand 31. Dezember 2011**Stand 1. Januar 2012**

Jahresüberschuss

Sonstiges Ergebnis

Gesamtergebnis

Dividenden

Sacheinlagen

Sonstige Veränderungen

Stand 31. Dezember 2012

Gezeichnetes Kapital	Kapital-rücklage	Gewinn-rücklage	Sonstiger Eigenkapital-bestandteil: zur Veräußerung verfügbare Finanz-investitionen	Gesamtes auf die Anteils-eigner des Mutter-unternehmens entfallendes Eigenkapital	Nicht-beherrschende Anteile	Summe Eigenkapital
1.116.946	18.078.540	(7.463.506)	1.192	11.733.172	2.937	11.736.109
–	–	553.904	–	553.904	–	553.904
–	–	(3.025)	153	(2.872)	–	(2.872)
–	–	550.879	153	551.032	–	551.032
–	–	(69)	–	(69)	(2.937)	(3.006)
–	(18.078.540)	18.078.540	–	–	–	–
–	–	(1.492)	–	(1.492)	–	(1.492)
1.116.946	–	11.164.353	1.345	12.282.644	–	12.282.644
1.116.946	–	11.164.353	1.345	12.282.644	–	12.282.644
–	–	1.334.553	–	1.334.553	–	1.334.553
–	–	(2.392)	136	(2.256)	–	(2.256)
–	–	1.332.162	136	1.332.297	–	1.332.297
–	–	(7.185.897)	–	(7.185.897)	–	(7.185.897)
–	430	(430)	–	–	–	–
–	–	(251)	–	(251)	–	(251)
1.116.946	430	5.309.936	1.481	6.428.793	–	6.428.793

Konzernanhang

für das Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2012

Inhalt	Seite
1. Berichtendes Unternehmen	116
2. Grundlage der Erstellung	117
3. Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze	118
4. Segmentberichterstattung	137
5. Aufgegebene Geschäftsbereiche	142
6. Immaterielle Vermögenswerte	144
7. Geschäfts- oder Firmenwert	147
8. Sachanlagen	148
9. Anteile an assoziierten Unternehmen	149
10. Joint Ventures	150
11. Nahestehende Unternehmen und Personen	151
12. Transaktionen mit Vorstand und Aufsichtsrat	161
13. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	164
14. Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	166
15. Eigenkapital	166
16. Finanzielle Vermögenswerte und Verbindlichkeiten	167
17. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten und Rechnungsabgrenzungsposten	174
18. Rückstellungen	176
19. Finanzinstrumente und Risikomanagement	181
20. Finanzergebnis	186
21. Ertragsteuern	186
22. Umsatzerlöse und Aufwendungen	189
23. Sonstige Informationen	194
24. Finanzierungsleasing	194
25. Ergebnis je Aktie	195
26. Anteilsbasierte Vergütungen	197
27. Ereignisse nach der Berichtsperiode	203
28. Gesamthonorar für Dienstleistungen des Konzernabschlussprüfers	204
29. Angaben zu den Mitarbeitern	204
30. Entsprechenserklärung zum Deutschen Corporate Governance Kodex	205
Anlage: Konzerngesellschaften der Telefónica Deutschland Group	206

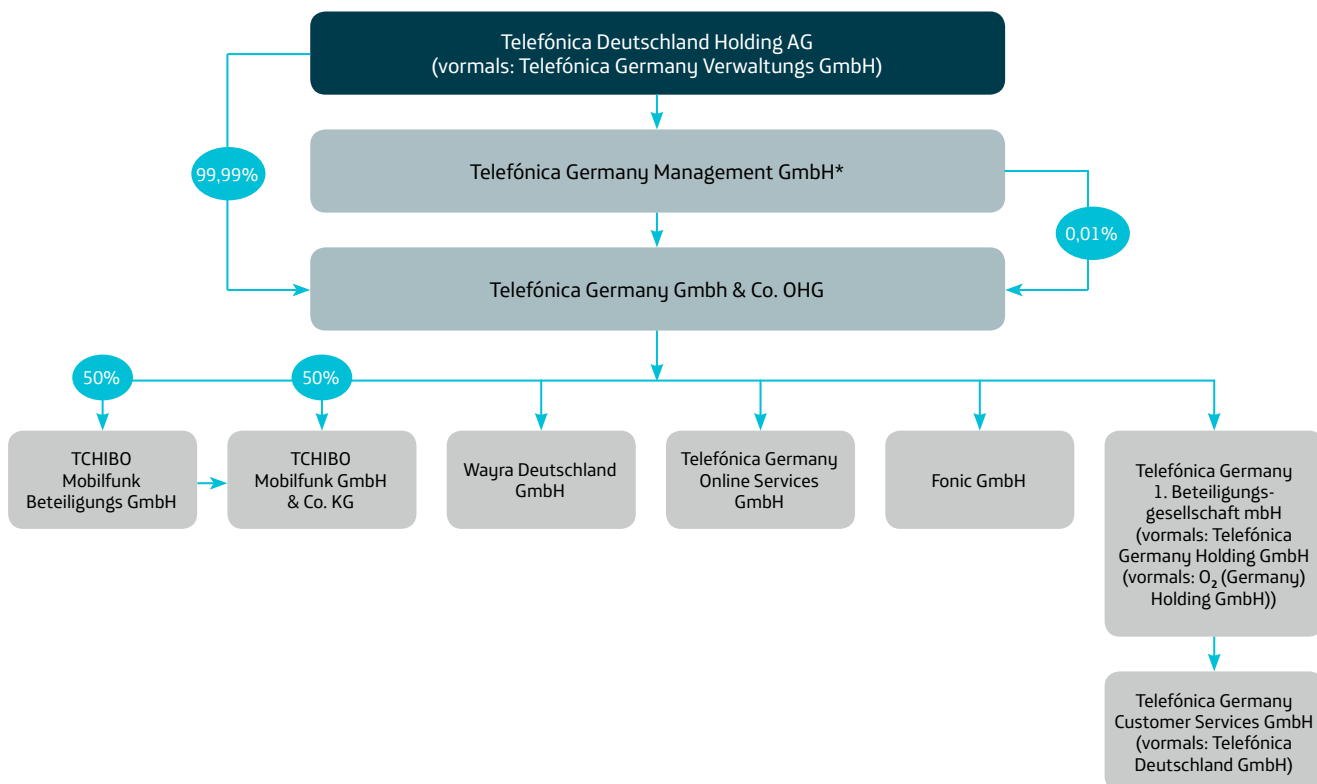
1. Berichtendes Unternehmen

Sitz der Telefónica Deutschland Holding AG (nachfolgend „Telefónica Deutschland“, vor dem 26. September 2012 firmierend unter „Telefónica Germany Verwaltungs GmbH“) ist Georg-Brauchle-Ring 23-25, 80992 München, Deutschland.

Telefónica Deutschland hat im Jahr 2012 die Zulassung ihres gesamten Aktienkapitals, bestehend aus 1.116.945.400 Aktien, zum Handel am regulierten Markt der Frankfurter Wertpapierbörse und gleichzeitig am dortigen Prime Standard (Teilbereich mit weiteren Zulassungsfolgepflichten) beantragt. Die Zulassung zum Handel an der Frankfurter Wertpapierbörse wurde am 29. Oktober 2012 erteilt und die Handelsaktivitäten am 30. Oktober 2012 aufgenommen. Mehrheitsaktionärin von Telefónica Deutschland mit einer Beteiligung von 76,83% ist Telefónica Germany Holdings Limited, eine mittelbare, hundertprozentige Tochtergesellschaft von Telefónica S.A., Madrid, Spanien („Telefónica“; gemeinsam mit ihren Tochtergesellschaften sowie Beteiligungen an assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen „Telefónica Group“). Die übrigen 23,17% der Aktien befinden sich im Streubesitz.

Der Konzernabschluss von Telefónica Deutschland wurde für das zum 31. Dezember 2012 abgeschlossene Geschäftsjahr erstellt und umfasst Telefónica Deutschland und ihre Tochtergesellschaften sowie Beteiligungen an assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen (gemeinsam die „Telefónica Deutschland Group“ oder „TDG“ oder „Gruppe“).

Zum 31. Dezember 2012 waren die im Konzernabschluss der Telefónica Deutschland Group enthaltenen Gesellschaften entsprechend dem nachstehenden Organigramm organisiert.



* Die Telefónica Germany Management GmbH wurde im Jahr 2012 im Rahmen einer Transaktion unter gemeinsamer Beherrschung erworben. Ziffer 3 b) enthält nähere Angaben zu den angewendeten Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätzen.

In den ersten neun Monaten des Jahres 2012 und im gesamten Geschäftsjahr 2011 bestand die Telefónica Deutschland Group aus zwei berichtspflichtigen Segmenten gemäß IFRS 8 (siehe Note 4 „Segmentberichterstattung“):

- Telekommunikation
- Global Services

Die Unternehmen des berichtspflichtigen Segments „Global Services“ (bestehend aus Telefónica Global Services GmbH („TGS“), Telefónica Global Roaming GmbH („TGR“), Telefónica Compras Electronicas S.L. und der 40%igen Beteiligung an der Adquiria España S.A.) sowie die Group 3G UMTS Holding GmbH („G3G“) und die Quam GmbH („Quam“) wurden zum 1. Oktober 2012 verkauft.

Sämtliche Anteile an diesen Gesellschaften wurden von der Telefónica Global Activities Holdings B.V. (vormals Telefónica Chile Holding B.V.) gehalten. Vor dem Börsengang verkaufte die Telefónica Deutschland Holding AG sämtliche Anteile an der Telefónica Global Activities Holdings B.V. an die Telfisa Global B.V., eine Gesellschaft der Telefónica Group. Nach dem Verkauf waren die Telefónica Global Activities Holdings B.V. und alle anderen oben genannten Unternehmen keine Konzerngesellschaften mehr.

Die Telefónica Deutschland Group gehört zu den drei integrierten Netzbetreibern in Deutschland, die ein Festnetz und ein Mobilfunknetz betreiben. Das Unternehmen bietet seinen Privat- und Geschäftskunden im Postpaid- und Prepaid-Segment Mobilfunkprodukte und -Datendienste mit den Technologien Global Packet Radio Service („GPRS“), Universal Mobile Telecommunications System („UMTS“) und Long Term Evolution („LTE“) sowie Digital Subscriber Line („DSL“) Festnetztelefonie und Highspeed-Internetdienste an.

Die Telefónica Deutschland Group vermarktet ihre Produkte im Rahmen einer Mehrmarkenstrategie und bietet den Großteil ihrer Mobilfunkprodukte, Festnetzprodukte und Dienstleistungen unter der Premium-Kernmarke O₂ an. Weitere Kundengruppen erreicht die Gruppe durch Zweit- und Partnermarken sowie durch Wholesale-Kanäle. Zweitmarken sind vollständig kontrollierte Marken wie FONIC und netzclub oder Marken, die durch Joint Ventures und strategische Partnerschaften geführt werden, wie Tchibo mobil und Türk Telekom Mobile. Die Gruppe vertreibt Highspeed-Internetzugänge und Festnetztelefonie über DSL (unter den Standards ADSL2 und VDSL) und adressiert ihre Small office/Home office (SoHo) und kleinen und mittelständischen Geschäftskunden (SME) über die O₂ Marke sowie große multinationale Unternehmen über die Marke Telefónica Multinational Solutions. Im Rahmen des Wholesale-Geschäfts bietet die Gruppe 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 angeboten, die direkte (landesweites Netzwerk selbstständig geführter Shops und O₂ Partnershops, Premium-Partner, Online- und Telesales) und indirekte Vertriebskanäle (Einzelhandel/Partnerschaften mit Internethändlern und Händler/Kooperationen) umfasst.

Die Telefónica Deutschland Group wird in den Konzernabschluss ihrer obersten Muttergesellschaft, der Telefónica S.A., Madrid, Spanien, zum 31. Dezember 2012 einbezogen.

2. Grundlage der Erstellung

Entsprechenserklärung

Der Konzernabschluss wurde in Übereinstimmung mit den von der Europäischen Union (EU) umgesetzten International Financial Reporting Standards (IFRS) erstellt, mit Ausnahme einiger Bestimmungen zu IFRS 1 bezüglich des Übergangsdatums 1. Januar 2011. Der vorliegende Abschluss ist der erste Konzernabschluss der Gruppe, der gemäß den IFRS aufgestellt wurde. Demzufolge wurde IFRS 1 Erstmalige Anwendung der International Financial Reporting Standards angewandt.

Der Konzernabschluss wurde vom Vorstand der Telefónica Deutschland Holding AG am 28. Februar 2013 zur Veröffentlichung freigegeben.

Bewertungsgrundlage

Da die Gruppe erst nach Telefónica Groups Umstellung auf IFRS Erstanwender geworden ist, hat sie IFRS 1.D16 (b) angewandt. Die von der Telefónica Deutschland Group bei der Erstellung ihres Konzernabschlusses angewendeten Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze weichen nicht von denjenigen ab, die bei der Erstellung des Konzernabschlusses der Telefónica Group gemäß den IFRS in ihrer von der EU umgesetzten Form angewandt wurden, ausgenommen bestimmte Regelungen des IFRS 1 für den Umstellungsstichtag auf IFRS, dem 1. Januar 2011. Zum Umstellungsstichtag wurden die im Konzernabschluss enthaltenen Vermögenswerte und Schulden mit ihren bisherigen Buchwerten angesetzt. Da bisher kein Konzernabschluss nach den örtlichen GAAP aufgestellt wurde, wurde keine Überleitung gemäß IFRS 1 dargestellt. Der Konzernabschluss wurde auf der Basis historischer Anschaffungs- und Herstellungskosten erstellt, mit Ausnahme der derivativen Finanzinstrumente und der zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerte, die mit dem beizulegenden Zeitwert angesetzt wurden.

Schätzungen

Die im Konzernabschluss bilanzierten Vermögenswerte und Schulden stimmen überein mit der Bilanzierung in den veröffentlichten Konzernabschlüssen von Telefónica für die am 31. Dezember 2012 und 2011 abgeschlossenen Geschäftsjahre sowie mit den Vergleichsangaben zum 1. Januar 2011, die nach den von der EU umgesetzten IFRS erstellt wurden. Die bei der Erstellung des Konzernabschlusses von Telefónica gemäß IFRS verwendeten Schätzungen bleiben für die Zwecke der Erstellung des Konzernabschlusses der Telefónica Deutschland Group unverändert. Umstände, aus denen sich neue Informationen zu vergangenen Ereignissen ergeben, die jedoch erst nach den jeweiligen Berichtszeitpunkten eingetreten sind, wurden nicht berücksichtigt. Sollten sich Schätzungen als fehlerhaft herausstellen, wird der Fehler entsprechend den aktuellen Gegebenheiten korrigiert.

Funktionale Währung und Berichtswährung

Der vorliegende Konzernabschluss wird in Euro dargestellt, der die funktionale Währung der Telefónica Deutschland Group ist. Der Euro („EUR“ oder „€“) ist die funktionale Währung aller Gesellschaften der Telefónica Deutschland Group.

Sonstiges

In der Konzernbilanz werden gemäß IAS 1 Vermögenswerte und Schulden nach ihren Fristigkeiten gegliedert. Die Konzerngewinn- und Verlustrechnung wurde im Einklang mit dem Gesamtkostenverfahren aufgestellt. Die Zahlen im vorliegenden Konzernabschluss sind in Tausend Euro angegeben, soweit nichts anderes bestimmt ist, und wurden somit auf drei Dezimalstellen gerundet. Aufgrund von Rundungsdifferenzen können die Zahlen um Eintausend Euro abweichen.

3. Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze

Die wesentlichen zur Erstellung des beigefügten Konzernabschlusses angewandten Rechnungslegungsmethoden stellen sich wie folgt dar:

a) Fremdwährungsgeschäfte

Der auf ausländische Währung lautende Zahlungsverkehr wird zu dem am Tag des Geschäftsvorfalles gültigen Wechselkurs in Euro umgerechnet. Monetäre Vermögenswerte und Schulden in ausländischer Währung werden an den zum Bilanzstichtag geltenden Wechselkursen umgerechnet.

Der Umrechnung lagen in den angegebenen Jahresabschlüssen jeweils die folgenden Wechselkurse zugrunde:

EUR/Fremdwährung	Zum 31. Dezember		Zum 1. Januar
	2012	2011	2011
USD	1,319	1,294	1,328
GBP	0,816	0,835	0,860
BRL	2,703	2,427	2,218
CHF	1,207	1,216	1,250

Sämtliche realisierte und nicht realisierte Währungsgewinne oder -verluste sind in der Konzerngewinn- und Verlustrechnung enthalten.

b) Geschäfts- oder Firmenwert

- Für Unternehmenszusammenschlüsse nach dem 1. Januar 2010, dem Zeitpunkt des Inkrafttretens des überarbeiteten IFRS 3 Unternehmenszusammenschlüsse, stellt der Geschäfts- oder Firmenwert den Betrag dar, um den die Anschaffungskosten die beizulegenden Zeitwerte der erworbenen identifizierbaren Vermögenswerte und übernommenen Schulden zum Erwerbszeitpunkt übersteigen. Erwerbszeitpunkt ist das Datum, an dem die Beherrschung an die Telefónica Deutschland Group übergegangen ist. Bei den Anschaffungskosten handelt es sich um die Summe aus beizulegendem Zeitwert der erbrachten Gegenleistung und dem den bestehenden Anteilen ohne beherrschenden Einfluss zugeordneten Wert. Bei jedem Unternehmenszusammenschluss bewertet die Telefónica Deutschland Group die Anteile ohne beherrschenden Einfluss entweder zum beizulegenden Zeitwert oder zum entsprechenden Anteil des identifizierbaren Nettovermögens des erworbenen Unternehmens. Nach dem erstmaligen Ansatz wird der Geschäfts- oder Firmenwert zu Anschaffungskosten abzüglich kumulierter Wertminderungsaufwendungen angesetzt. Wann immer eine Beteiligung am erworbenen Unternehmen vor dem Unternehmenszusammenschluss gehalten wird (bei sukzessiven Unternehmenszusammenschlüssen), wird der Buchwert eines solchen zuvor gehaltenen Eigenkapitalanteils zum beizulegenden Zeitwert am Erwerbszeitpunkt neu bestimmt und der daraus resultierende Gewinn oder Verlust ggf. erfolgswirksam erfasst. Die Transaktionskosten in Verbindung mit Unternehmenszusammenschlüssen werden bei Fälligkeit ergebniswirksam erfasst.
- Für Übernahmen nach dem 1. Januar 2004, dem Zeitpunkt des Übergangs auf IFRS der Telefónica Group, und vor dem 1. Januar 2010, dem Zeitpunkt des Inkrafttretens des überarbeiteten IFRS 3 Unternehmenszusammenschlüsse, stellt der Geschäfts- oder Firmenwert den Betrag dar, um den die Anschaffungskosten den Anteil des erwerbenden Unternehmens an den beizulegenden Zeitwerten der identifizierbaren Vermögenswerte, Schulden und Eventualschulden des erworbenen Tochterunternehmens oder Joint Ventures zum Erwerbszeitpunkt übersteigen. Nach erstmaligem Ansatz wird der Geschäfts- oder Firmenwert abzüglich kumulierter Wertminderungsaufwendungen ausgewiesen.

In allen Fällen wird der Geschäfts- oder Firmenwert als Vermögenswert in der Währung des jeweiligen erworbenen Unternehmens angesetzt.

Geschäfts- oder Firmenwerte werden nicht planmäßig abgeschrieben, sondern einmal jährlich einem Werthaltigkeitstest unterzogen. Darüber hinaus wird ein Werthaltigkeitstest durchgeführt, wenn Ereignisse oder Umstände darauf hindeuten, dass der Buchwert niedriger ist als der erzielbare Betrag (siehe Note 7 „Geschäfts- oder Firmenwert“).

IFRS 3 ist auf alle Unternehmenszusammenschlüsse anzuwenden, außer auf Transaktionen unter gemeinsamer Beherrschung. Infolgedessen wendet die Gruppe die Buchwertfortführungsmethode an. Übernommen werden die Buchwerte, mit denen das erworbene Unternehmen bisher im Konzernabschluss der Telefónica Gruppe erfasst war. Der Zusammenschluss von Unternehmen wird darüber hinaus zu Beginn der frühestmöglichen Periode angesetzt, auch wenn die Transaktion teilweise während des Geschäftsjahrs durchgeführt wurde.

c) Immaterielle Vermögenswerte

Immaterielle Vermögenswerte werden mit ihren Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten abzüglich kumulierter Abschreibungen und kumulierter Wertminderungsaufwendungen angesetzt. Folgekosten für bereits bilanzierte immaterielle Vermögenswerte werden nur aktiviert, wenn diese Kosten den künftigen wirtschaftlichen Nutzen aus den entsprechenden Vermögenswerten erhöhen. Aufwendungen für selbst geschaffene Geschäfts- oder Firmenwerte und Markenzeichen werden erfolgswirksam als Aufwand in der Konzerngewinn- und Verlustrechnung erfasst.

Die Nutzungsdauern, entweder begrenzt oder unbegrenzt, werden für jeden immateriellen Vermögenswert individuell bestimmt. Telefónica Deutschland Group hat keine immateriellen Vermögenswerte mit unbestimmten Nutzungsdauern erfasst. Immaterielle Vermögenswerte mit begrenzter Nutzungsdauer werden über die wirtschaftliche Nutzungsdauer planmäßig abgeschrieben und auf eine mögliche Wertminderung überprüft, wenn Ereignisse oder Umstände darauf hindeuten, dass der Buchwert nicht wiedererzielbar wäre. Immaterielle Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer werden nicht planmäßig abgeschrieben, jedoch mindestens einmal jährlich auf Werthaltigkeit überprüft. Ein Werthaltigkeitstest wird auch dann durchgeführt, wenn Anhaltspunkte dafür vorliegen, dass der Buchwert nicht wiedererzielbar wäre (siehe Note 6 „Immaterielle Vermögenswerte“). Noch nicht nutzbare immaterielle Vermögenswerte werden nur auf Wertminderung überprüft, wenn der Buchwert nicht mehr werthaltig erscheint.

Die Restwerte der Vermögenswerte, Nutzungsdauern und Abschreibungsmethoden werden am Ende eines jeden Geschäftsjahrs überprüft und gegebenenfalls angepasst.

Dienstleistungskonzessionsvereinbarungen und Lizenzen

Diese Vereinbarungen beziehen sich auf die Anschaffungskosten für die der Telefónica Deutschland Group von verschiedenen Behörden für die Erbringung von Telekommunikationsdiensten gewährten Lizenzen und auf den Wert, der den von bestimmten Unternehmen gehaltenen Lizenzen zu dem Zeitpunkt zugeordnet wurde, zu dem sie in die Telefónica Deutschland Group einbezogen wurden.

Diese Konzessionen werden mit Beginn der wirtschaftlichen Verwertung über die Dauer der damit verbundenen Lizenzen linear abgeschrieben.

Sonstige immaterielle Vermögenswerte

Hierbei handelt es sich in erster Linie um die Verteilung der Anschaffungskosten, die den im Zuge eines Unternehmenszusammenschlusses erworbenen Kunden zurechenbar sind, sowie den Anschaffungswert dieser Art von Vermögenswerten im Rahmen einer Akquisition, die zu einer Gegenleistung an Dritte führt. Die Abschreibungen erfolgen linear über die geschätzte Dauer der Kundenbeziehung (10 Jahre).

Software

Software, einschließlich selbsterstellter Software, wird zu Anschaffungskosten angesetzt und über ihre Nutzungsdauer linear abgeschrieben; die geschätzte Nutzungsdauer liegt in der Regel zwischen zwei und fünf Jahren.

d) Sachanlagen

Sachanlagen werden zu Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten abzüglich kumulierter planmäßiger Abschreibungen und kumulierter Wertminderungsaufwendungen angesetzt. Grundstücke werden nicht abgeschrieben.

Die Kosten umfassen externe und interne Kosten, die sich aus eingesetztem Lagermaterial, Fertigungslöhnen bei der Installation und dem zurechenbaren Teil der Gemeinkosten für die entsprechende Investition zusammensetzen. Die beiden letzteren Positionen werden als Erlöse in „Sonstige betriebliche Erträge – Aktivierte Eigenleistungen“ erfasst. Die Kosten umfassen ggf. die erstmalig geschätzten Kosten für Abbau, Beseitigung des Gegenstandes und Wiederherstellung des Standortes, auf welchem der Gegenstand sich befindet, sofern die Gesellschaft durch Erwerb oder Nutzung dazu verpflichtet ist, diese Kosten zu tragen.

Die Kosten der Erweiterung, Modernisierung oder Verbesserung, die zur Erhöhung der Produktivität, Kapazität und Effizienz oder zu einer Verlängerung der Nutzungsdauern für den Vermögenswert führen, werden aktiviert, sofern die Ansatzkriterien erfüllt sind.

Kosten für Instandhaltung und Wartung werden erfolgswirksam erfasst.

Besteht ein Vermögenswert des Sachanlagevermögens aus mehreren Komponenten mit unterschiedlichen Nutzungsdauern, wird jeder Teil des Vermögenswertes mit einem bedeutsamen Anschaffungswert getrennt beurteilt und über den Zeitraum der Nutzungsdauer der einzelnen Komponente entsprechend abgeschrieben (sog. Komponentenansatz).

Die Telefónica Deutschland Group beurteilt die Notwendigkeit, ggf. eine Abschreibung des Buchwerts jeder Sachanlage auf ihren erzielbaren Betrag vorzunehmen, sofern Anhaltspunkte dafür vorliegen, dass der Buchwert des Vermögenswerts den höheren der beiden Beträge aus beizulegendem Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten und dem Nutzungswert überschreitet. Sind die der Wertminderung begründenden Faktoren nicht mehr vorhanden, wird die Wertberichtigung aufgehoben (siehe Note 3 e) „Außerplanmäßige Wertminderungen von Sachanlagen, Geschäfts- oder Firmenwerten sowie immateriellen Vermögenswerten“).

Sobald sich ihre Sachanlagen in betriebsbereitem Zustand befinden, schreibt die Telefónica Deutschland Group diese unter Zugrundelegung der folgenden geschätzten Nutzungsdauern der Vermögenswerte abzüglich ihrer Restwerte linear ab; diese werden auf Grundlage von technischen Studien berechnet, die unter Berücksichtigung des technologischen Fortschritts und des Abbauwertes regelmäßig berichtigt werden:

	Erwartete Nutzungsdauer (in Jahren)
Gebäude	5 – 20
Technische Anlagen (einschl. Telefonanlagen, Netze und Teilnehmergeräte)	5 – 20
Betriebs- und Geschäftsausstattung, Werkzeuge und Sonstiges	2 – 10

Geschätzte Restwerte von Vermögenswerten, Methoden und Abschreibungszeiträume werden überprüft und gegebenenfalls am Ende eines jeden Geschäftsjahres prospektiv angepasst.

e) **Außerplanmäßige Wertminderungen von Sachanlagen, Geschäfts- oder Firmenwerten sowie immateriellen Vermögenswerten**

Langfristige Vermögenswerte, einschließlich Sachanlagen, Geschäfts- oder Firmenwert und immaterielle Vermögenswerte, werden zum Bilanzstichtag auf Anhaltspunkte für eine Wertminderung überprüft. Sofern solche Anhaltspunkte vorliegen bzw. im Fall von Vermögenswerten, die einer jährlichen Überprüfung auf Werthaltigkeit unterliegen, wird der erzielbare Betrag geschätzt. Der erzielbare Betrag eines Vermögenswerts ist der höhere Betrag aus dem beizulegenden Zeitwert eines Vermögenswerts abzüglich Veräußerungskosten und seinem Nutzungswert.

Zur Ermittlung des beizulegenden Zeitwerts abzüglich der Veräußerungskosten werden die erwarteten künftigen Cash Flows aus der Nutzung des Vermögenswerts bzw. der zahlungsmittelgenerierenden Einheit unter Zugrundelegung eines Abzinsungssatzes vor Steuern, der die aktuellen Markteinschätzungen des Zinseffekts und der spezifischen Risiken des Vermögenswerts widerspiegelt, abgezinst.

Übersteigt der Buchwert eines Vermögenswerts seinen erzielbaren Betrag, wird der Vermögenswert als wertgemindert betrachtet. In diesem Fall wird der Buchwert an den erzielbaren Betrag angepasst, und der dabei entstandene Verlust in der Konzerngewinn- und Verlustrechnung erfasst. Der künftige Abschreibungsaufwand wird für die Restnutzungsdauer entsprechend dem neuen Buchwert des Vermögenswerts angepasst. Jeder Vermögenswert wird einzeln auf Wertminderung untersucht, es sei denn, ein Vermögenswert erzeugt keine Mittelzuflüsse, die weitestgehend unabhängig von denen anderer Vermögenswerte sind.

Der Wertminderungstest wird auf der niedrigsten Ebene innerhalb des Unternehmens durchgeführt, auf welcher der Geschäfts- oder Firmenwert für interne Managementzwecke überwacht wird. Es handelt sich dabei um das Segment der zahlungsmittelgenerierenden Einheit. Telefónica Deutschland hat zwei Segmente. Unterschreitet der erzielbare Betrag einer zahlungsmittelgenerierenden Einheit den Buchwert der Einheit, ist der Wertminderungsaufwand zunächst dem Buchwert eines jeglichen der Einheit zugeordneten Geschäfts- oder Firmenwertes und dann anteilig den anderen Vermögenswerten auf Basis der Buchwerte eines jeden Vermögenswertes innerhalb der Einheit zuzuordnen.

Zum 31. Dezember 2012 bestand Telefónica Deutschland Group aus einer einzigen zahlungsmittelgenerierenden Einheit, dem berichtspflichtigen Segment Telekommunikation. Bis zum 30. September 2012 bestand Telefónica Deutschland Group aus zwei zahlungsmittelgenerierenden Einheiten, den berichtspflichtigen Segmenten Telekommunikation und Global Services.

Die Telefónica Deutschland Group ermittelt den erzielbaren Betrag einer zahlungsmittelgenerierenden Einheit anhand ihres beizulegenden Zeitwerts abzüglich Veräußerungskosten, sofern nicht ein höherer Nutzungswert bestimmt werden kann. Der Nutzungswert wird nicht ermittelt, es sei denn, eine Wertminderung wäre angezeigt. Da weder ein bindender Kaufvertrag unter marktüblichen Bedingungen vorliegt, noch die Ermittlung eines beobachtbaren Preises in einem aktiven Markt möglich ist, wird auf die „Discounted Cash Flow“-Methode zurückgegriffen, um den beizulegenden Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten zu ermitteln. Den Berechnungen liegen Cash-Flow-Prognosen auf Basis eines Geschäftsplanes zugrunde, der über einen Detailplanungszeitraum von drei Jahren, gefolgt vom terminal value, geht. Der vom Management genehmigte Geschäftsplan wird auch für interne Zwecke eingesetzt und basiert sowohl auf Wachstumsprognosen der Umsatzerlöse aus Mobilfunkdienstleistungen als auch auf verbesserten OIBDA-Margen in Einklang mit dem Unternehmensziel, den deutschen Mobilfunkmarkt mittelfristig zu übertreffen. Free Cash Flows, die über einen Zeitraum von drei Jahren hinausgehen, werden anhand einer kontinuierlichen Wachstumsrate von 0,5% berechnet. Die Wachstumsraten entsprechen den Markterwartungen von beispielsweise Analystenberichten großer Investmentbanken.

Der verwendete Diskontierungssatz ergibt sich aus dem gewichteten durchschnittlichen Kapitalkostensatz (WACC) im Rahmen eines Peer-Group-Ansatzes.

Folgende Diskontierungssätze wurden zugrunde gelegt:

Diskontierungssätze	2012	2011	2010
Diskontierungssätze vor Steuern	7,59%	8,00%	7,63%

Die WACC-Berechnungen der Telefónica Deutschland Group basieren auf den durchschnittlichen Finanzierungskosten und dem Verhältnis Schulden/Marktkapitalisierung der größten Wettbewerber der Gruppe.

Der jährliche Werthaltigkeitstest wurde im Juni 2012 durchgeführt. Im Rahmen des Werthaltigkeitstests mussten keine Wertberichtigungen verbucht werden, da der Buchwert unter dem beizulegenden Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten liegt. Da keine Anhaltspunkte für eine Wertminderung vorlagen, wurde zum Bilanzstichtag kein zusätzlicher Werthaltigkeitstest durchgeführt.

Die Telefónica Deutschland Group führte zur Bestimmung der Sensitivität eine Szenarioanalyse zu den wichtigsten Wachstumstreibern, dem Verhältnis der Investitionen zum Konzernumsatz und der OIBDA-Marge durch. Nach vernünftigem Ermessen würde eine mögliche Veränderung der wesentlichen zugrunde liegenden Annahmen nicht dazu führen, dass die Summe der Buchwerte den erzielbaren Betrag übersteigt. Darüber hinaus erfolgten die Szenarioanalysen aufgrund von anzunehmenden Änderungen bei den wichtigsten Bewertungsparametern und unter der Annahme, dass der erzielbare Betrag den Nettobuchwert weiterhin übersteigt.

Deuten neue Ereignisse oder Umstände darauf hin, dass ein zuvor erfasster Wertminderungsaufwand nicht mehr besteht oder reduziert wurde, wird eine neue Schätzung des erzielbaren Betrags des Vermögenswerts vorgenommen. Ein zuvor erfasster Wertminderungsaufwand wird nur dann rückgängig gemacht, wenn sich seit der Erfassung des letzten Wertminderungsaufwands eine Änderung in den Schätzungen ergeben hat, die bei der Bestimmung des erzielbaren Betrags herangezogen wurden. Ist dies der Fall, so wird der Buchwert des Vermögenswertes auf seinen erzielbaren Betrag erhöht. Die Wertaufholung beschränkt sich auf den Nettobuchwert, der sich ergeben würde, wenn in den früheren Jahren kein Wertminderungsaufwand für den Vermögenswert erfasst worden wäre. Der Betrag dieser Wertaufholung wird ergebniswirksam erfasst und der Abschreibungsaufwand in künftigen Perioden angepasst, um den berichtigten Buchwert des Vermögenswerts über seine Restnutzungsdauer zu verteilen. Ein für den Geschäfts- oder Firmenwert erfasster Wertminderungsaufwand darf in den nachfolgenden Berichtsperioden nicht aufgeholt werden.

f) Leasingverhältnisse

Die Feststellung, ob eine Vereinbarung ein Leasingverhältnis ist oder enthält, hat auf der Grundlage des wirtschaftlichen Gehalts der Vereinbarung zu erfolgen und verlangt eine Einschätzung, ob die Erfüllung der vertraglichen Vereinbarung von der Nutzung eines bestimmten Vermögenswerts abhängig ist und ob die Vereinbarung der Telefónica Deutschland Group ein Recht auf die Nutzung des Vermögenswerts einräumt.

Leasingverhältnisse, bei denen nicht im Wesentlichen alle mit dem Eigentum verbundenen Chancen und Risiken vom Leasinggeber auf den Leasingnehmer übertragen werden, werden als Operating-Leasingverhältnisse klassifiziert. Leasingzahlungen für Operating-Leasingverhältnisse werden linear über die Laufzeit des Leasingverhältnisses als Aufwand in der Konzerngewinn- und Verlustrechnung erfasst.

Leasingverhältnisse, bei denen aufgrund der Bedingungen des Leasingverhältnisses im Wesentlichen alle mit dem Eigentum am Leasinggegenstand verbundenen Chancen und Risiken auf die Telefónica Deutschland Group übergehen, werden als Finanzierungs-Leasingverhältnis klassifiziert. Diese

werden gemäß ihrer Art und der mit ihnen in Verbindung stehenden Verbindlichkeit zum Zeitpunkt des Abschlusses des Leasingverhältnisses mit dem Barwert der Mindestleasingzahlungen oder zum beizulegenden Zeitwert des Leasinggegenstands klassifiziert, sofern dieser Wert niedriger ist. Leasingzahlungen werden so in Finanzaufwendungen und den Tilgungsanteil der Restschuld aufgeteilt, so dass über die Periode ein konstanter Zinssatz auf die verbliebene Leasingsschuld entsteht. Die Finanzaufwendungen werden über die Laufzeit des Leasingverhältnisses in der Konzerngewinn- und Verlustrechnung erfasst.

Bei einer vereinbarten Sale-and-leaseback-Transaktion, die zu einem Finanzierungs-Leasingverhältnis führt, wird der veräußerte Vermögenswert nicht ausgebucht, und die erhaltenen Mittel werden während der Laufzeit des Leasingverhältnisses als Finanzierung betrachtet. Wenn die Sale-and-leaseback-Transaktion jedoch zu einem Operating-Leasingverhältnis führt und es klar ist, dass sowohl die Transaktion als auch die sich daraus ergebenden Leasingerträge dem beizulegenden Zeitwert entsprechen, wird der Vermögenswert ausgebucht und jeglicher Gewinn oder Verlust im Zusammenhang mit der Transaktion erfasst.

g) Investitionen in Joint Ventures

Die Anteile der Telefónica Deutschland Group an Unternehmen, die sie gemeinschaftlich mit Dritten führt, werden gemäß den Vorschriften über die anteilmäßige Konsolidierung einbezogen. Daher sind im Konzernabschluss der Anteil der Telefónica Deutschland Group an den gemeinschaftlich geführten Vermögenswerten und ihr Anteil an den Schulden, für die sie gemeinschaftlich verantwortlich ist, ausgewiesen. In der Konzerngesamtergebnisrechnung sind die Aufwendungen, die der Telefónica Deutschland Group mit dem Gemeinschaftsunternehmen entstanden sind und ihr Anteil an den Erträgen, die sie mit dem Gemeinschaftsunternehmen erzielt, erfasst.

Die Telefónica Deutschland Group rechnet die Vermögenswerte, Schulden, Erträge und Aufwendungen des Gemeinschaftsunternehmens in die entsprechenden Positionen des Konzernabschlusses anteilig ein.

h) Investitionen in assoziierte Unternehmen

Die Anteile der Telefónica Deutschland Group an Unternehmen, bei welchen der Konzern über maßgeblichen Einfluss verfügt, die jedoch weder beherrschte Tochterunternehmen noch gemeinschaftlich geführte Unternehmen sind, werden nach der Equity-Methode bilanziert. Der Konzern beurteilt, ob er maßgeblichen Einfluss ausübt, nicht nur auf Basis seiner Beteiligungshöhe, sondern auch anhand des Vorliegens qualitativer Faktoren wie eines Sitzes im Geschäftsführungsorgan des Beteiligungsunternehmens, seiner Mitwirkung an Entscheidungsfindungsprozessen, Austausch von Führungspersonal oder Zugriff auf technische Informationen.

Der mit Anteilen an assoziierten Unternehmen verbundene Geschäfts- oder Firmenwert ist im Buchwert des Anteils enthalten, und die Konzerngewinn- und Verlustrechnung zeigt den Anteil des assoziierten Unternehmens am Periodengewinn oder -verlust. Sofern ein assoziiertes Unternehmen Gewinne oder Verluste direkt im Eigenkapital erfasst, erfasst auch der Konzern den entsprechenden Anteil an diesen Gewinnen oder Verlusten direkt im Eigenkapital. Der Konzern ermittelt an jedem Bilanzstichtag, ob Anhaltspunkte für eine Wertminderung seiner Beteiligungen an assoziierten Unternehmen vorliegen, um erforderliche Wertberichtigungen zu erfassen.

i) Finanzinstrumente

Ein Finanzinstrument ist ein Vertrag, der zeitgleich bei einem Unternehmen zur Entstehung eines finanziellen Vermögenswerts und bei einem anderen Unternehmen zur Entstehung einer finanziellen Verbindlichkeit oder eines Eigenkapitalinstruments führt. Als finanzielle Vermögenswerte oder finanzielle Verbindlichkeiten erfasste Finanzinstrumente werden grundsätzlich getrennt ausgewiesen. Finanz-

instrumente werden angesetzt, sobald die Telefónica Deutschland Group Vertragspartei der Regelungen des Finanzinstruments wird. Alle marktüblichen Käufe und Verkäufe von finanziellen Vermögenswerten werden am Handelstag, d. h. am Tag, an dem die Telefónica Deutschland Group die Verpflichtung zum Kauf bzw. Verkauf des Vermögenswerts eingegangen ist, bilanziell erfasst. Bei erstmaligem Ansatz werden die Finanzinstrumente erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet. Dem Erwerb oder der Emission direkt zurechenbare Transaktionskosten werden bei der Ermittlung des Buchwerts berücksichtigt, wenn die Finanzinstrumente nicht erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden.

Bei der Folgebewertung werden die Finanzinstrumente in die folgenden Kategorien unterteilt: „erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Vermögenswerte“, „Darlehen und Forderungen“, „zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte“, „finanzielle Verbindlichkeiten zu fortgeführten Anschaffungskosten“ sowie „erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Verbindlichkeiten“. Telefónica Deutschland Group stellt keine Finanzinstrumente in die Kategorie „bis zur Endfälligkeit gehaltene Finanzinstrumente“ ein.

Finanzielle Vermögenswerte

Die finanziellen Vermögenswerte umfassen vor allem Forderungen gegen Telefónica Group, Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, Forderungen gegen Banken, Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente.

Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Vermögenswerte

Die zu Handelszwecken gehaltenen finanziellen Vermögenswerte sind in der Kategorie „erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Vermögenswerte“ enthalten und werden abhängig von ihrer Laufzeit als kurz- oder langfristige Vermögenswerte dargestellt. Derivate werden als zur Veräußerung verfügbar klassifiziert. Die unter dieser Kategorie geführten Finanzinstrumente werden zum beizulegenden Zeitwert erfasst und an nachfolgenden Bilanzstichtagen zum beizulegenden Zeitwert neu bewertet; daraus resultierende realisierte oder nicht realisierte Gewinne oder Verluste werden in der Konzerngewinn- und Verlustrechnung erfasst.

Darlehen und Forderungen

Darlehen und Forderungen sind nicht derivative finanzielle Vermögenswerte mit festen oder bestimmbareren Zahlungen, die nicht auf einem aktiven Markt gehandelt werden, wie finanzielle Forderungen gegen Telefónica Group oder Forderungen aus Lieferungen und Leistungen. Nach der erstmaligen Erfassung werden die Darlehen und Forderungen unter Anwendung der Effektivzinismethode zu fortgeführten Anschaffungskosten abzüglich aller Wertminderungsaufwendungen bewertet. Gewinne und Verluste werden in der Konzerngewinn- und Verlustrechnung erfasst, wenn die Darlehen und Forderungen ausgebucht oder wertgemindert sind. Zinseffekte aus der Anwendung der Effektivzinismethode werden ebenfalls erfolgswirksam erfasst.

Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente

Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente umfassen hauptsächlich Forderungen aus Cash-Pooling-Verträgen mit Telfisa Global B.V., Niederlande, und Telefónica Finanzas S.A., Spanien, Forderungen gegen Banken, deren ursprüngliche Laufzeit bis zu drei Monate beträgt, und Kassenbestände. Der Bilanzposten „Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente“ stimmt mit der Klassifizierung in der Konzernkapitalflussrechnung überein.

Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte

Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte sind nicht derivative finanzielle Vermögenswerte, die entweder dieser Kategorie oder keiner der anderen dargestellten Kategorien zugeordnet werden. Diese Kategorie umfasst Vermögenswerte, die die Telefónica Deutschland Group übernommen hat, um ihren Pensionsverpflichtungen nachzukommen, die aber kein Planvermögen gemäß IAS 19 darstellen.

Nach der erstmaligen Erfassung werden die zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerte zum beizulegenden Zeitwert bewertet, wobei nicht realisierte Gewinne und Verluste im sonstigen

Gesamtergebnis ausgewiesen werden. Sofern objektive Hinweise auf eine Wertminderung vorliegen, werden die Wertänderungen ergebniswirksam erfasst. Bei Abgängen von finanziellen Vermögenswerten werden die im sonstigen Gesamtergebnis gebuchten kumulierten Gewinne und Verluste, die aus einer Folgewertung zum beizulegenden Zeitwert resultieren, in die Konzerngewinn- und Verlustrechnung umgegliedert.

Wertminderung der finanziellen Vermögenswerte

Zu jedem Bilanzstichtag werden finanzielle Vermögenswerte, deren Buchwert nicht erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet wird, überprüft um festzustellen, ob objektive Hinweise auf eine Wertminderung vorliegen. Ein objektiver Hinweis kann beispielsweise bestehen, wenn ein Schuldner sich in schweren finanziellen Schwierigkeiten befindet oder zahlungsunwillig ist.

In Bezug auf zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte gibt es einen objektiven Hinweis für die Wertminderung, wenn ein deutlicher (> 20%) oder anhaltender Rückgang (über einen Zeitraum von 6 Monaten) des beizulegenden Zeitwerts des Instruments festgestellt wird.

Darlehen und Forderungen

Die Höhe der Wertminderung von Darlehen und Forderungen ergibt sich als Differenz zwischen dem Buchwert des Vermögenswerts und dem Barwert der erwarteten künftigen Cash Flows (mit Ausnahme erwarteter künftiger, noch nicht eingetretener Verluste), abgezinst mit dem ursprünglichen Effektivzinssatz des finanziellen Vermögenswerts. Der Betrag der Wertminderung wird in der Konzerngewinn- und Verlustrechnung ausgewiesen. Verringert sich die Höhe der Wertminderung in der darauffolgenden Berichtsperiode und kann diese Verringerung objektiv auf ein Ereignis nach der Erfassung der Wertminderung in Verbindung gebracht werden, so wird die zuvor erfasste Wertminderung zurückgebucht und in der Konzerngewinn- und Verlustrechnung ausgewiesen. Die Wertminderung von Darlehen und Forderungen (z. B. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen) wird auf Wertberichtigungskonten erfasst. Wenn Forderungen als uneinbringlich eingestuft werden, wird der entsprechende wertgeminderte Vermögenswert ausgebucht.

Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte

Ist ein zur Veräußerung verfügbarer finanzieller Vermögenswert in seinem Wert gemindert, wird die Differenz zwischen den Kosten (abzüglich etwaiger Tilgungen und Amortisationen) und dem derzeitigen beizulegenden Zeitwert (abzüglich eines etwaigen, bereits früher erfolgswirksam verbuchten Wertminderungsaufwands) von der Konzerngesamtergebnisrechnung in die Konzerngewinn- und Verlustrechnung umgegliedert. Eine Wertaufholung der zur Veräußerung verfügbaren Eigenkapitalinstrumente wird in der Konzerngesamtergebnisrechnung ausgewiesen. Wertaufholungen bei Schuldsinstrumenten werden erfolgswirksam erfasst, wenn sich der Anstieg des beizulegenden Zeitwerts des Instruments objektiv auf ein Ereignis zurückführen lässt, das nach der ergebniswirksamen Erfassung der Wertminderung eingetreten ist.

Finanzielle Verbindlichkeiten

Finanzielle Verbindlichkeiten umfassen hauptsächlich Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, Darlehen, sonstige Verbindlichkeiten und derivative finanzielle Verbindlichkeiten.

Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Verbindlichkeiten

Zu Handelszwecken gehaltene finanzielle Verbindlichkeiten gehören zur Kategorie der erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewerteten finanziellen Vermögenswerte und werden abhängig von ihrer Laufzeit als kurz- oder langfristige Vermögenswerte dargestellt. Derivate werden als zu Handelszwecken gehalten klassifiziert. Unter dieser Kategorie geführte Finanzinstrumente werden zum beizulegenden Zeitwert erfasst und an den nachfolgenden Bilanzstichtagen zum beizulegenden Zeitwert neu bewertet; daraus resultierende realisierte oder nicht realisierte Gewinne oder Verluste werden in der Konzerngewinn- und Verlustrechnung erfasst.

Finanzielle Verbindlichkeiten zu fortgeführten Anschaffungskosten

Nach der erstmaligen Erfassung werden die finanziellen Verbindlichkeiten unter Anwendung der Effektivzinsmethode zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet. Bei der Effektivzinsmethode werden die fortgeführten Anschaffungskosten einer finanziellen Verbindlichkeit berechnet und die Zinsaufwendungen über die betreffende Periode zugeordnet. Der Effektivzinssatz ist jener Zinssatz, der exakt die geschätzten künftigen Zahlungsausgänge während der voraussichtlichen Lebensdauer einer finanziellen Verbindlichkeit oder gegebenenfalls innerhalb kürzerer Zeit auf den Nettobuchwert aus der erstmaligen Erfassung abzinst. Die Zinsaufwendungen werden auf der Basis des effektiven Zinssatzes erfasst.

Derivative Finanzinstrumente

Grundsätzlich verwendet die Telefónica Deutschland Group derivative Finanzinstrumente nur zur Absicherung der Fremdwährungsrisiken. Für als wesentlich erkannte Fremdwährungsrisiken werden Derivate mit Telefónica Group Treasury abgeschlossen. Derivative Finanzinstrumente werden bei der erstmaligen Erfassung und an jedem folgenden Bilanzstichtag zum beizulegenden Zeitwert bewertet. Der beizulegende Zeitwert börsennotierter Derivate entspricht dem positiven oder negativen Marktwert. Ist ein aktueller Marktwert nicht verfügbar, wird der beizulegende Zeitwert mittels anerkannter finanzmathematischer Modelle berechnet, wie z. B. „Discounted Cash Flow“-Modelle oder Optionspreismodelle. Derivate werden als Vermögenswerte angesetzt, wenn ihr beizulegender Zeitwert positiv ist, und als Schulden, wenn ihr beizulegender Zeitwert negativ ist. Änderungen des beizulegenden Zeitwerts von Derivaten werden regelmäßig in der Konzerngewinn- und Verlustrechnung erfasst. Die Telefónica Deutschland Group wendet keine Bilanzierung von Sicherungsbeziehungen nach IAS 39 an.

Ausbuchung von finanziellen Vermögenswerten und Verbindlichkeiten

Finanzielle Vermögenswerte werden ausgebucht, wenn die Rechte auf den Erhalt von Geldflüssen ausgelaufen sind oder wenn die finanziellen Vermögenswerte übertragen wurden und die Telefónica Deutschland Group den Großteil der Risiken und Rechte aus dem Besitz der finanziellen Vermögenswerte abgetreten hat. Bei der Ausbuchung eines finanziellen Vermögenswertes ist die Differenz zwischen dem Buchwert und den erhaltenen Gegenleistungen einschließlich aller kumulierten Gewinne und Verluste, die direkt im Eigenkapital erfasst wurden, im Gesamtergebnis zu erfassen. Sofern die Telefónica Deutschland Group so gut wie alle relevanten Risiken und Chancen weder behält noch überträgt und die Verfügungsmacht über den übertragenen Vermögenswert behält, wird der übertragene Vermögenswert nach Maßgabe seines anhaltenden Engagements weiter erfasst. Finanzielle Verbindlichkeiten werden ausgebucht, wenn die vertraglich genannten Verpflichtungen beglichen, aufgehoben oder ausgelaufen sind. Die Differenz zwischen dem Buchwert der ausgebuchten finanziellen Verbindlichkeit und den bezahlten Gegenleistungen werden ergebniswirksam erfasst.

j) Vorräte

Vorräte zum Verbrauch und Ersatz werden mit dem niedrigeren Wert aus Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten und Nettoveräußerungswert bewertet. Die Kosten werden auf Basis der durchschnittlichen gewichteten Anschaffungs- und Herstellungskosten ermittelt und umfassen Materialeinzelkosten und anrechenbare Fertigungskosten, die angefallen sind, um die Vorräte an ihren derzeitigen Standort zu bringen und in ihren derzeitigen Zustand zu versetzen. Schätzungen des Nettoveräußerungswerts basieren auf den verlässlichsten substantiellen Hinweisen, die zum Zeitpunkt der Schätzungen im Hinblick auf den für die Vorräte voraussichtlich erzielbaren Betrag verfügbar sind. Diese Schätzungen berücksichtigen Preis- oder Kostenänderungen und berücksichtigen weiterhin den Zweck, zu dem die Vorräte gehalten werden.

Veraltete, schadhafte oder ungängige Vorräte werden auf den geschätzten Nettoveräußerungswert wertberichtigt. Wenn die Umstände, die früher zu einer Abwertung der Vorräte auf einen Wert unter ihren Anschaffungs- oder Herstellungskosten geführt haben, nicht länger bestehen, wird der Betrag der

Abwertung insoweit rückgängig gemacht, dass der neue Buchwert dem niedrigeren Wert aus Anschaffungs- oder Herstellungskosten und dem berichtigten Nettoveräußerungswert entspricht.

k) Rückstellungen

Pensionen und andere Leistungszusagen an Arbeitnehmer

Rückstellungen für abgegrenzte Schulden bei leistungsorientierten Pensionsplänen werden unter Anwendung der Methode der laufenden Einmalprämien (Projected Unit Credit Method) ermittelt. Den Berechnungen liegen unter Berücksichtigung des makroökonomischen Umfelds demografische und finanzielle Annahmen für das entsprechende Land zugrunde. Die Diskontierungssätze werden auf Grundlage von Markttrenditekurven ermittelt. Das Planvermögen wird zum beizulegenden Zeitwert bewertet. Versicherungsmathematische Gewinne und Verluste aus Plänen für Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses werden direkt im sonstigen Gesamtergebnis erfasst. Sämtliche leistungsorientierte Versorgungspläne betreffenden Aufwendungen werden im Personalaufwand erfasst. Bei beitragsorientierten Plänen sind die Verpflichtungen auf die Zahlung der Beiträge beschränkt, die in der Höhe der aufgelaufenen Beträge in der Konzerngewinn- und Verlustrechnung ausgewiesen werden.

Die Bewertung eines leistungsorientierten Vermögenswertes (netto) (net defined benefit asset) entspricht dem niedrigeren Wert aus dem Überschuss des leistungsorientierten Plans und der Begrenzung des Vermögenswertes (Asset Ceiling) für eine Leistungszusage. Asset Ceiling wird definiert als „Barwert eines wirtschaftlichen Nutzens, der in Form von Rückerstattungen aus dem Plan oder Minderungen künftiger Beitragszahlungen verfügbar ist“.

Im Einklang mit den Vertragsbedingungen für leistungsorientierte Pläne in Bezug auf Unternehmen, bei denen ein Asset Ceiling des Vermögenswertes zu berücksichtigen ist, wurde festgelegt, dass der Barwert des wirtschaftlichen Nutzens (der in Form von Rückerstattungen aus dem Plan oder Minderungen künftiger Beitragszahlungen verfügbar ist) niedriger ist als der gesamte beizulegende Zeitwert des Planvermögens abzüglich des Gesamtbarwerts der Verbindlichkeit. Diese Berechnung wurde für jeden einzelnen Plan durchgeführt. Die Berechnung hatte zum Ergebnis, dass für diese Unternehmen ein Asset Ceiling erforderlich ist.

In Fällen, in denen ein Asset Ceiling nicht relevant ist, wurde festgelegt, dass der Barwert des wirtschaftlichen Nutzens (der in Form von Rückerstattungen aus dem Plan oder Minderungen künftiger Beitragszahlungen verfügbar ist) höher ist als der gesamte beizulegende Zeitwert des Planvermögens abzüglich des Gesamtbarwerts der Verbindlichkeit. Diese Berechnung wurde für jeden einzelnen Plan durchgeführt.

Die Berechnung der Rückstellungen für sonstige Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses (z. B. Vorruhestands- oder ähnliche Leistungen) erfolgt auf Grundlage der mit den Mitarbeitern vereinbarten Bedingungen individuell.

Sonstige Rückstellungen

Rückstellungen werden dann angesetzt, wenn die Telefónica Deutschland Group eine gegenwärtige (gesetzliche oder faktische) Verpflichtung aufgrund eines vergangenen Ereignisses hat, der Abfluss von Ressourcen mit wirtschaftlichem Nutzen zur Erfüllung der Verpflichtung wahrscheinlich und eine verlässliche Schätzung der Höhe der Verpflichtung möglich ist. Ist der aus der Diskontierung resultierende Zinseffekt wesentlich, werden Rückstellungen abgezinst und die entsprechende durch Zeitablauf bedingte Erhöhung der Rückstellung wird als Zinsaufwand erfasst. Wenn die Telefónica Deutschland Group mit der Rückerstattung eines Teils oder der gesamten Rückstellung rechnet, zum Beispiel aufgrund eines Versicherungsvertrags, wird die Rückerstattung als eigener Vermögenswert ausgewiesen, aber nur, wenn die Rückerstattung so gut wie sicher ist. Der Aufwand zur Bildung der Rückstellung wird in der Konzerngewinn- und Verlustrechnung abzüglich der Erstattung ausgewiesen.

Rückstellungen für Restrukturierungsmaßnahmen werden angesetzt, wenn ein detaillierter formaler Plan der zu ergreifenden Maßnahmen vorliegt, der von den zuständigen Geschäftsführungsorganen bewilligt wurde. Zudem muss mit der Umsetzung so bald wie möglich begonnen werden und bei den Betroffenen muss eine gerechtfertigte Erwartung geweckt sein, dass die Restrukturierungsmaßnahmen durchgeführt werden.

Rückstellungen für die Kosten der Außerbetriebnahme, Stilllegung und Überholung werden angesetzt, wenn die Telefónica Deutschland Group eine rechtliche oder faktische Verpflichtung zum Abbau der betreffenden Gegenstände nach ihrer Nutzung hat. Die geschätzten Kosten werden als Vermögenswert und als Rückstellung erfasst. Änderungen in Bezug auf den Zeitpunkt oder die Höhe der geschätzten Kosten werden im Vermögenswert bzw. in der Rückstellung berücksichtigt.

l) Anteilsbasierte Vergütung

Der Konzern unterhält an den Marktwert von Telefónica Aktien gebundene Vergütungssysteme, im Rahmen derer den Mitarbeitern Aktienoptionen gewährt werden. Bei einigen Vergütungsplänen erfolgt der Ausgleich in bar, während bei anderen ein Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente erfolgt.

Bei anteilsbasierten Vergütungstransaktionen mit Barausgleich werden die Gesamtkosten der gewährten Rechte über den Zeitraum bis zum Tag der ersten Ausübungsmöglichkeit aufwandswirksam in der Konzerngewinn- und Verlustrechnung berücksichtigt und eine entsprechende Schuld erfasst (Leistungszeitraum). Die Gesamtkosten der Optionen werden bei der erstmaligen Erfassung mit dem beizulegenden Zeitwert zum Zeitpunkt der Gewährung unter Berücksichtigung der Bedingungen des einzelnen Aktienoptionsplans mit Hilfe von statistischen Verfahren bewertet. An jedem weiteren Bilanzstichtag überprüft der Konzern seine Schätzung des beizulegenden Zeitwerts und der Anzahl der Optionen, deren Ausübung er erwartet, und bewertet die Schuld neu, wobei alle Änderungen des beizulegenden Zeitwertes erfolgswirksam erfasst werden.

Bei anteilsbasierten Vergütungsplänen mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente wird der beizulegende Zeitwert zum Zeitpunkt der Gewährung unter Anwendung statistischer Verfahren oder eines Benchmark-securities-Modells bewertet. Die Kosten und die korrespondierende Erhöhung des Eigenkapitals werden über den Erdienungszeitraum erfasst. An jedem weiteren Bilanzstichtag überprüft die Gesellschaft ihre Schätzung der Anzahl der Optionen, deren Ausübung sie erwartet, wobei alle Änderungen mit einer entsprechenden Anpassung im Eigenkapital erfasst werden.

m) Ertragsteuern

Ertragsteuern beinhalten tatsächliche und latente Steuern. Tatsächliche und latente Steuern werden, sofern sie nicht Unternehmenszusammenschlüsse betreffen oder Bestandteile der direkt im Eigenkapital erfassten Erträge und Aufwendungen sind, in der Konzerngewinn- und Verlustrechnung ergebniswirksam erfasst.

Die tatsächlichen Steuererstattungsansprüche und Steuerschulden für die laufende Periode und für frühere Perioden sind mit dem Betrag zu bewerten, in dessen Höhe eine Erstattung von den Steuerbehörden oder eine Zahlung an die Steuerbehörden erwartet wird. Der Berechnung des Betrags werden die am Bilanzstichtag geltenden oder verabschiedeten Steuersätze und Steuergesetze zugrunde gelegt.

Die Telefónica Deutschland Group ermittelt latente Steueransprüche und -schulden anhand der Steuersätze, deren Gültigkeit für die Periode erwartet wird, in der der entsprechende Vermögenswert realisiert oder die Schuld erfüllt wird. Dabei werden die zum Bilanzstichtag gültigen oder verabschiedeten Steuersätze und Steuervorschriften zugrunde gelegt.

Latente Steueransprüche und -schulden werden nicht auf den Gegenwartswert abgezinst und werden unabhängig vom Zeitpunkt der Umkehrung als langfristige Vermögenswerte bzw. Schulden ausgewiesen.

Der Buchwert der latenten Ertragsteueransprüche wird an jedem Bilanzstichtag überprüft und in dem Umfang reduziert, in dem es nicht mehr wahrscheinlich ist, dass ein ausreichendes zu versteuerndes Ergebnis zur Verfügung stehen wird, gegen das die latenten Steueransprüche zumindest teilweise verwendet werden können. Nicht angesetzte latente Steueransprüche werden an jedem Bilanzstichtag überprüft und in dem Umfang angesetzt, in dem es wahrscheinlich geworden ist, dass ein künftig zu versteuerndes Ergebnis die Realisierung des latenten Steueranspruchs ermöglicht.

Latente Steuerschulden im Zusammenhang mit Beteiligungen an Tochterunternehmen, Zweigniederlassungen, assoziierten Unternehmen und Anteilen an Joint Ventures werden nicht angesetzt, sofern das Mutterunternehmen in der Lage ist, den zeitlichen Ablauf der Umkehrung zu steuern, und sofern sich die temporäre Differenz voraussichtlich nicht in absehbarer Zeit umkehren wird.

Latente Steuern, die sich auf Posten beziehen, die direkt im Eigenkapital erfasst werden, werden im Eigenkapital erfasst. Latente Steueransprüche und latente Steuerschulden aus der erstmaligen Erfassung der Kaufpreisanpassung der Unternehmenszusammenschlüsse beeinflussen die Höhe des Geschäfts- oder Firmenwerts. Nachträgliche Änderungen der im Rahmen eines Unternehmenszusammenschlusses erworbenen Steueransprüche werden als erfolgswirksame Anpassung erfasst.

Latente Steueransprüche und latente Steuerschulden werden miteinander verrechnet, wenn der Konzern einen einklagbaren Anspruch zur Aufrechnung der tatsächlichen Steueransprüche gegen tatsächliche Steuerschulden hat und diese sich auf Ertragsteuern des gleichen Steuersubjekts beziehen, die von der gleichen Steuerbehörde erhoben werden.

n) Erträge und Aufwendungen

Umsatzerlöse und Aufwendungen werden nach dem Konzept der Periodenabgrenzung in der Konzerngewinn- und Verlustrechnung erfasst (d. h. zu dem Zeitpunkt der Lieferung bzw. Erbringung der ihnen zuordenbaren Güter oder Dienstleistungen), unabhängig von dem tatsächlichen Zahlungseingang oder der Zahlungsausgang.

Die Telefónica Deutschland Group erzielt hauptsächlich Umsätze aus der Erbringung folgender Telekommunikationsdienstleistungen: Sprachverkehr, Verbindungsentgelte, regelmäßige (normalerweise monatliche) Netznutzungsentgelte, Zusammenschaltungsdienste, Netz- und Geräteleasing, Handset-Verkäufe und sonstige Dienste wie Pay-TV, Mehrwertdienstleistung (z. B. Text- und Datennachrichten) und Wartung. Produkte und Dienstleistungen können separat oder als Aktionspaket (gebündelte Dienste) verkauft werden.

Umsatzerlöse aus in den Netzen der Telefónica geführten Gesprächen (Sprachverkehr) umfassen eine einmalige Anschlussgebühr zuzüglich einer variablen Gesprächsgebühr, deren Höhe von der Gesprächsdauer, Gesprächsentfernung und Art des in Anspruch genommenen Dienstes abhängt. Sowohl Festnetz- als auch Mobilfunk-Sprachverkehr wird bei Bereitstellung des Dienstes als Ertrag erfasst. Bei Prepaid-Gesprächen hat das ungenutzte Gesprächsguthaben Umsatzabgrenzungen zur Folge, die in „Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten“ in der Bilanz erfasst werden. Prepaidkarten sind in der Regel 12 Monate gültig, und Umsatzabgrenzungen aus Prepaidguthaben werden bei Verfall der Karte direkt erfolgswirksam erfasst, da die Telefónica Deutschland Group nach diesem Zeitpunkt zu keiner weiteren Leistungserbringung verpflichtet ist.

Umsatzerlöse aus Sprachverkehr und sonstigen Leistungen zu einem Pauschaltarif über einen festgelegten Zeitraum (Flatrate) werden über den Zeitraum linear erfasst, der durch den vom Kunden gezahlten Tarif abgedeckt ist.

Verbindungsentgelte aus der Kundeneinwahl werden über die durchschnittliche, geschätzte Dauer der Kundenbeziehung, die je nach Art des Dienstes variiert, abgegrenzt und im Periodenergebnis erfasst. Sämtliche damit verbundenen Kosten, mit Ausnahme der Aufwendungen für den Netzausbau, der allgemeinen Verwaltungskosten und Gemeinkosten, werden in der Periode, in der sie angefallen sind, im Periodenergebnis erfasst.

Regelmäßige Entgelte werden über die entsprechende Leistungsperiode linear im Periodenergebnis erfasst. Erträge aus der Vermietung von Sachanlagen und anderen Dienstleistungen werden bei Einnahme bzw. Leistungserbringung erfolgswirksam erfasst.

Zusammenschaltungsentgelte aus Gesprächsverbindungen vom Festnetz ins Mobilfunknetz und umgekehrt sowie sonstige Dienste an Kunden werden in der Periode erfasst, in der die Gesprächsverbindungen hergestellt werden.

Umsatzerlöse aus Handset- und Geräte-Verkäufen werden erfasst, sobald der Verkauf als abgeschlossen gilt, d. h. im Allgemeinen zum Zeitpunkt der Lieferung an den Endkunden. Umsatzerlöse aus Ratenzahlungsverkäufen werden zu dem Betrag der abgezinsten künftigen Zahlungseingänge angesetzt.

Mobilfunkkunden können an Kampagnen zur Kundentreue teilnehmen. Dabei erhalten sie Punkte für den von ihnen generierten Telefonverkehr. Der den Punkten zuzuordnende Betrag wird bis zur Einlösung der Punkte abgegrenzt und dann, basierend auf dem/der vom Kunden gewünschten Produkt/Leistung, in Erträge aus Verkäufen bzw. Leistungen erfasst. Diese Punkte können gegen Rabatte beim Kauf von Handsets, Sprachverkehr oder anderen Arten von Dienstleistungen eingetauscht werden, abhängig von der Anzahl der gesammelten Punkte und der Art des entsprechenden Vertrages. In der beigefügten Konzernbilanz ist die entsprechende Umsatzabgrenzung auf Basis einer Schätzung des Werts der zum Jahresende aufgelaufenen Punkte unter der Position „Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten“ ausgewiesen.

Die Gruppe bietet gebündelte Pakete, die verschiedene Komponenten aus dem Festnetz-, Mobilfunk- und Internet-Geschäft kombinieren, an. Diese Pakete werden analysiert, um festzustellen, ob es erforderlich ist, die verschiedenen identifizierbaren Komponenten zu separieren und die entsprechende Vorschrift zur Ertragsrealisierung auf jede Komponente anzuwenden. Die Paketgesamtsätze werden den einzelnen identifizierbaren Komponenten auf Basis ihres entsprechenden beizulegenden Zeitwerts (d. h. der beizulegenden Zeitwert jeder Komponente im Verhältnis zu dem beizulegenden Zeitwert des Pakets) zugeordnet.

Da Anschlussgebühren oder Gebühren für die erstmalige Einrichtung eines Anschlusses oder nichterstattungsfähige Einmalgebühren nicht separat als Komponenten dieser Art von Paketen identifiziert werden können, werden diese Arten von Umsatzerlösen mit Kunden auf die übrigen Komponenten verteilt. Beträge jedoch, die von der Lieferung/Erbringung nicht gelieferter/erbrachter Komponenten abhängen, werden nicht auf gelieferte/erbrachte Komponenten verteilt.

Sämtliche Aufwendungen in Verbindung mit kombinierten Aktionspaketen werden in der Periode ergebniswirksam erfasst, in der sie anfallen.

o) Verwendung von Schätzungen, Annahmen und Ermessensentscheidungen

Die wichtigsten zukunftsbezogenen Annahmen sowie sonstige am Bilanzstichtag bestehende wesentliche Quellen von Schätzungsunsicherheiten, aufgrund derer sich innerhalb des nächsten Geschäftsjahres beträchtliche Auswirkungen auf den Konzernabschluss ergeben könnten, werden nachstehend erläutert. Die Schätzungen und die ihnen zugrunde liegenden Annahmen resultieren aus Vergangenheitserfahrungen sowie weiteren als relevant erachteten Faktoren.

Eine wesentliche Änderung der Sachverhalte und Umstände, auf denen diese Schätzungen und damit verbundenen Ermessensentscheidungen basieren, könnte wesentliche Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Telefónica Deutschland Group haben.

Durch von den Annahmen abweichende und außerhalb des Einflussbereichs des Managements liegende Entwicklungen dieser Rahmenbedingungen können die sich ergebenden Beträge von den ursprünglich erwarteten Schätzwerten abweichen. In diesem Fall werden die zugrunde liegenden Annahmen und ggf. auch die Buchwerte der jeweiligen Vermögenswerte und Schulden entsprechend angepasst.

Änderungen von Schätzungen werden in den Perioden verbucht, in denen sie auftreten, auch in den Folgeperioden, wenn die Änderungen sowohl die Berichtsperiode also auch die nachfolgenden Perioden betreffen.

Pensionsrückstellungen – Leistungsorientierte Versorgungspläne

Im Geschäftsjahr 2012 hat die Telefónica Deutschland Group ihre Schätzung des Zinssatzes für leistungsorientierte Versorgungspläne wie nachstehend beschrieben geändert. Aufgrund der Marktentwicklungen bei erstklassigen Unternehmensanleihen, die als Basis für die Bestimmung des Diskontsatzes dienen, wurde das Portfolio im Laufe des Geschäftsjahres erweitert: Es wurden Anleihen aufgenommen, die von mindestens einer Ratingagentur mit AA bewertet wurden. Das Mindestvolumen für die Berücksichtigung wurde auf 50 Mio. EUR herabgesetzt. Zudem wurden nach Abzug des Spreads zwischen AA und A Informationen über Unternehmensanleihen mit einem A-Rating einbezogen, wenn durch Extrapolation ermittelte Marktzinssätze entlang der Renditekurve die entsprechenden Fälligkeiten erreicht haben.

Da die Ableitung des Diskontierungssatz mit der früheren Datenbasis nicht fortgesetzt wird, können die Auswirkungen dieser Portfolioerweiterung zum Ende des Geschäftsjahres nicht berechnet werden. Wäre die erweiterte Datenbasis bereits zum Jahresbeginn verwendet worden, hätte sich die Höhe der DBO zu diesem Zeitpunkt wie folgt geändert:

Bei einer Laufzeit von 10 Jahren wäre die DBO um 1% niedriger,
bei einer Laufzeit von 15 Jahren wäre die DBO um 3% höher,
bei einer Laufzeit von 20 Jahren wäre die DBO um 8% höher.

Sachanlagen, immaterielle Vermögenswerte und Geschäfts- oder Firmenwert

Die Bilanzierung von Investitionen in Sachanlagen und immateriellen Vermögenswerten beinhaltet die Verwendung von Schätzungen zur Ermittlung der Nutzungsdauer für Abschreibungszwecke und zur Bewertung des beizulegenden Zeitwerts von im Rahmen eines Unternehmenszusammenschlusses erworbenen Vermögenswerten zu ihrem Erwerbszeitpunkt.

Zur Ermittlung der Nutzungsdauer sind Schätzungen in Verbindung mit künftigen technologischen Entwicklungen und der alternativen Nutzung der Vermögenswerte erforderlich. Annahmen in Bezug auf die technologische Entwicklung zu treffen, erfordert in wesentlichem Umfang Ermessensentscheidungen, da es schwierig ist, den zeitlichen Verlauf und den Umfang des technologischen Fortschritts abzusehen.

Gilt eine Sachanlage oder ein immaterieller Vermögenswert als wertgemindert, wird der dabei entstandene Wertminderungsaufwand in der Konzerngewinn- und Verlustrechnung erfasst. Die Entscheidung, einen Wertminderungsaufwand zu erfassen, erfordert Schätzungen des zeitlichen Verlaufs und der Höhe der Wertminderung sowie eine Analyse der Gründe für einen drohenden Verlust. Ferner werden zusätzliche Faktoren wie z. B. technische Veralterung, das Einstellen bestimmter Dienste und andere Veränderungen der Umstände berücksichtigt.

Die Telefónica Deutschland Group bewertet regelmäßig das Ergebnis seiner zahlungsmittelgenerierenden Einheiten, um eine mögliche Wertminderung des Geschäfts- oder Firmenwerts feststellen zu können. Die Ermittlung des erzielbaren Betrags der zahlungsmittelgenerierenden Einheiten, denen der Geschäfts- oder Firmenwert zugeordnet wird, basiert ferner auf Annahmen und Schätzungen und erfordert wesentliche Ermessensentscheidungen.

Latente Ertragsteuern

Die Telefónica Deutschland Group beurteilt die Werthaltigkeit der latenten Steueransprüche auf Grundlage einer Schätzung der künftigen Erträge. Ob diese latenten Steueransprüche realisiert werden können, hängt letztendlich davon ab, ob die Telefónica Deutschland Group während des Zeitraumes, über

den die latenten Steueransprüche abzugsfähig bleiben, ein zu versteuerndes Ergebnis erwirtschaften kann. Dieser Analyse liegen der geschätzte zeitliche Verlauf der Umkehr der latenten Steuerschulden sowie Schätzungen des zu versteuernden Ergebnisses zugrunde, die auf internen Prognosen basieren und laufend aktualisiert werden, um die neuesten Entwicklungen widerzuspiegeln.

Die Erfassung der Steueransprüche und -schulden hängt von einer Reihe von Faktoren ab, darunter Schätzungen bezüglich des zeitlichen Verlaufs und der Realisierung latenter Steueransprüche sowie der geschätzte Verlauf der Steuerzahlungen. Aufgrund von Änderungen der Steuergesetzgebung oder unvorhersehbaren, den Steuersaldo beeinflussenden Transaktionen könnten die tatsächlichen Ertragsteuereinnahmen und -zahlungen der Telefónica Deutschland Group von den vom Konzern getroffenen Schätzungen abweichen.

Steuerliche Verlustvorträge und abzugsfähige temporäre Differenzen werden unter Berücksichtigung der entsprechenden Wahrscheinlichkeitskriterien erfasst.

Rückstellungen

Eine Rückstellung wird dann angesetzt, wenn die Telefónica Deutschland Group aufgrund eines vergangenen Ereignisses eine gegenwärtige Verpflichtung besitzt, der Abfluss von Ressourcen zur Erfüllung der Verpflichtung wahrscheinlich und eine verlässliche Schätzung der Höhe der Verpflichtung möglich ist. Diese Verpflichtung kann rechtlich oder faktisch sein und sich u. a. aus Regelungen, Verträgen, üblichen Geschäftspraktiken oder öffentlich-rechtlichen Verpflichtungen ergeben, aufgrund derer Dritte berechtigterweise erwarten können, dass die Telefónica Deutschland Group bestimmte Verantwortlichkeiten übernehmen wird. Die Höhe der Rückstellung wird auf Basis der bestmöglichen Schätzung des zur Erfüllung der Verpflichtung erforderlichen Abflusses von Ressourcen ermittelt, wobei sämtliche zum Bilanzstichtag verfügbare Informationen berücksichtigt werden, einschließlich der Meinung unabhängiger Sachverständiger wie z. B. Rechtsbeistand oder -berater.

In Anbetracht der Schätzungsunsicherheiten bei der Ermittlung der Höhe der Rückstellungen können die tatsächlichen Abflüsse von Ressourcen von den ursprünglich auf Basis der Schätzungen erfassten Beträgen abweichen.

Ertragsrealisierung

Verbindungsentgelte

Verbindungsentgelte aus der Kundeneinwahl werden abgegrenzt und über die durchschnittliche geschätzte Laufzeit der Kundenbeziehung als Ertrag erfasst.

Der Schätzung der durchschnittlichen geschätzten Laufzeit der Kundenbeziehung liegt die aktuelle Entwicklung der Kundenabwanderung zugrunde. Mögliche Änderungen von Schätzungen könnten zu Änderungen sowohl der Höhe als auch des zeitlichen Verlaufs der künftigen Ertragsrealisierung führen.

Paketangebote

Durch die Bewertung von Paketangeboten, die verschiedene Komponenten kombinieren, wird festgestellt, ob es erforderlich ist, die verschiedenen identifizierbaren Komponenten zu separieren und die entsprechende Vorschrift zur Ertragsrealisierung auf jede Komponente anzuwenden. Die Paketgesamtsätze werden auf Basis ihrer entsprechenden beizulegenden Zeitwerte auf die einzeln identifizierbaren Komponenten verteilt.

Die Ermittlung des beizulegenden Zeitwerts für jede identifizierte Komponente erfordert Schätzungen, die aufgrund der Art des Geschäfts komplex sind.

Eine Änderung der Schätzungen der beizulegenden Zeitwerte könnte die Verteilung der Umsatzerlöse auf die Komponenten und folglich den Zeitpunkt der Erfassung der Umsatzerlöse beeinflussen.

p) Zur Veräußerung gehaltene langfristige Vermögenswerte

Langfristige Vermögenswerte werden als zur Veräußerung gehalten bilanziert, wenn deren Buchwert überwiegend durch Veräußerung und nicht durch fortgeführte Nutzung realisiert wird. Diese Vermögenswerte werden mit dem niedrigeren Wert aus Buchwert oder beizulegendem Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten bewertet und werden als zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte klassifiziert und nicht mehr planmäßig abgeschrieben. Wird für diese Vermögenswerte eine Wertminderung erfasst, gilt folgende Regel: Bei späteren Wertaufholungen des beizulegenden Zeitwerts abzüglich Veräußerungskosten sind die zuvor erfassten Wertminderungen umzukehren. Die Umkehrung der Wertminderungen ist auf die Wertminderungen beschränkt, die für die betroffenen Vermögenswerte ausgewiesen wurden.

q) Aufgegebene Geschäftsbereiche

Die Komponenten eines Unternehmens, die den Kriterien aus IFRS 5 entsprechen, werden als aufgegebene Geschäftsbereiche eingestuft und in der Konzerngewinn- und Verlustrechnung sowie in der Kapitalflussrechnung getrennt ausgewiesen, soweit sie die Definition eines wesentlichen Geschäftszweigs im Sinne von IFRS 5 erfüllen. Alle in der laufenden Berichtsperiode vorgenommenen Änderungen an Beträgen, die sich unmittelbar auf den Verkauf von aufgegebenen Geschäftsbereichen in einer der Perioden, die der Berichtsperiode vorangehen, beziehen, werden entsprechend in dieser getrennten Kategorie erfasst. Wird eine Komponente des Unternehmens nicht länger als „zur Veräußerung verfügbar“ klassifiziert, wird der Gewinn oder Verlust dieser Komponente, der zuvor in der Position aufgegebene Geschäftsbereiche erfasst war, in allen vorgelegten Berichtsperioden in die Position fortgeführte Geschäftsbereiche umgegliedert. Soweit die Lieferungen und Leistungen zwischen den fortgeführten und dem aufgegebenen Geschäftsbereich auch nach dessen Abgang fortgeführt werden, werden sie in der Konzerngewinn- und Verlustrechnung unkonsolidiert dargestellt.

r) Konsolidierungsmethoden

Die angewandten Konsolidierungsmethoden stellen sich wie folgt dar:

- Vollkonsolidierung bei Unternehmen, über die die Telefónica Deutschland Group beherrschenden Einfluss hat, entweder durch Ausübung der tatsächlichen Beherrschung oder kraft der mit anderen Anteilseignern geschlossenen Vereinbarungen.
- Quotenkonsolidierung bei gemeinschaftlich mit Dritten geführten Unternehmen (Joint Ventures). Ähnliche Posten werden zusammengefasst, so dass der entsprechende Anteil an den gesamten Vermögenswerten, Schulden, Aufwendungen und Erträgen sowie Cash Flows dieser Unternehmen in den entsprechenden Posten in den Konzernabschluss integriert wird.
- Equity-Methode bei Unternehmen, auf die maßgeblicher Einfluss ausgeübt wird, die jedoch nicht beherrscht oder gemeinschaftlich mit Dritten geführt werden.

Unter bestimmten Umständen kann bei einigen Beteiligungsunternehmen der Telefónica Deutschland Group eine qualifizierte Mehrheit erforderlich sein, um bestimmte Beschlüsse fassen zu können. Dies und andere Faktoren werden bei der Auswahl der Konsolidierungsmethode berücksichtigt.

Alle wesentlichen konzerninternen Forderungen und Verbindlichkeiten sowie Transaktionen zwischen den konsolidierten Gesellschaften wurden im Rahmen der Konsolidierung eliminiert. Die aus Transaktionen mit aktivierungsfähigen Gütern oder Dienstleistungen von Tochterunternehmen mit anderen Unternehmen der Telefónica Deutschland Group generierten Ergebnisse wurden im Rahmen der Konsolidierung eliminiert.

Die Einzelabschlüsse der Konzerngesellschaften werden unter Anwendung einheitlicher Rechnungslegungsmethoden zum gleichen Bilanzstichtag aufgestellt wie der Abschluss des Mutterunternehmens.

Falls die Rechnungslegungsmethoden von Konzerngesellschaften von denen der Telefónica Deutschland Group abweichen, werden bei der Konsolidierung Anpassungen vorgenommen, um den Konzernabschluss einheitlich darzustellen.

In der Konzerngewinn- und Verlustrechnung und der Konzernkapitalflussrechnung sind die Erträge und Aufwendungen sowie Cash Flows von Unternehmen, die der Telefónica Deutschland Group nicht länger angehören, bis zu dem Zeitpunkt enthalten, an dem die entsprechende Beteiligung veräußert oder das Unternehmen liquidiert wurde, und die Erträge und Aufwendungen sowie Cash Flows von neuen Konzerngesellschaften sind ab dem Zeitpunkt bis Jahresende enthalten, an dem die Beteiligung erworben oder das Unternehmen zum Jahresende gegründet wurde.

Die Anteile ohne beherrschenden Einfluss am Eigenkapital und an den Erträgen der vollkonsolidierten Tochterunternehmen werden unter „Nicht beherrschende Anteile“ in der Konzernbilanz bzw. Konzerngewinn- und -verlustrechnung ausgewiesen.

s) Erwerb und Veräußerung von nicht beherrschenden Anteilen

Veränderung der Beteiligungen an Tochtergesellschaften ohne Verlust der Beherrschung:

Mit Wirkung zum 1. Januar 2010 wird jede Erhöhung oder Verringerung des prozentualen Eigentumsanteils an Tochtergesellschaften, die nicht zu einem Verlust der Beherrschung führt, als Transaktion mit den Eigentümern in ihrer Eigenschaft als Eigentümer bilanziert. Das bedeutet, dass ab dem oben genannten Datum jede Differenz zwischen dem Buchwert der nicht beherrschenden Anteile und dem beizulegenden Zeitwert des erhaltenen bzw. gezahlten Kaufpreises im Eigenkapital erfasst wird. Bei der teilweisen Veräußerung einer Tochtergesellschaft, die einen ausländischen Geschäftsbetrieb umfasst, wird der verhältnismäßige Anteil der im Eigenkapital erfassten Umrechnungsdifferenzen den nicht beherrschenden Anteilen an diesem ausländischen Geschäftsbetrieb neu zugerechnet.

t) Neue veröffentlichte, jedoch noch nicht wirksame Standards und IFRIC-Interpretationen zum 31. Dezember 2012

Bei der Aufstellung des vorliegenden Konzernabschlusses waren folgende IFRS, Änderungen und IFRIC-Interpretationen bereits veröffentlicht, jedoch noch nicht verpflichtend anzuwenden:

Standards und Änderungen		Verpflichtende Anwendung für Geschäftsjahre beginnend am oder nach
IFRS 1	Erstmalige Anwendung der International Financial Reporting Standards – Änderung Darlehen der öffentlichen Hand	1. Januar 2013
IFRS 9	Finanzinstrumente	1. Januar 2015
IFRS 10	Konzernabschlüsse	1. Januar 2013
	Änderungen Investmentgesellschaften	1. Januar 2014
IFRS 11	Gemeinsame Vereinbarungen	1. Januar 2014
IFRS 12	Angaben zu Beteiligungen an anderen Unternehmen	1. Januar 2014
	Änderungen Investmentgesellschaften	1. Januar 2014
IFRS 13	Bemessung des beizulegenden Zeitwerts	1. Januar 2013
IAS 19 (überarbeitet)	Leistungen an Arbeitnehmer	1. Januar 2013
IAS 27 (überarbeitet)	Separate Abschlüsse	1. Januar 2013
	Änderungen Investmentgesellschaften	1. Januar 2014
IAS 28 (überarbeitet)	Anteile an assoziierten Unternehmen und Joint Ventures	1. Januar 2013
Änderungen an IFRS 7	Angaben – Saldierung von finanziellen Vermögenswerten und finanziellen Verbindlichkeiten	1. Januar 2013
	Angaben – Übergang auf IFRS 9	1. Januar 2015
Änderungen an IAS 32	Saldierung finanzieller Vermögenswerte und finanzieller Verbindlichkeiten	1. Januar 2014
Jährliche Verbesserungen an den IFRS (2011)	Änderungen an IFRS 1, IAS 1, IAS 16, IAS 32 und IAS 34	1. Januar 2013
Interpretationen		Verpflichtende Anwendung für Geschäftsjahre beginnend am oder nach
IFRIC 20	Abraumkosten in der Produktionsphase einer über Tagebau erschlossenen Mine	1. Januar 2013

Die Verbesserungen an den IFRS (2011), IFRS 9 und IFRS 9/IFRS 7 (Änderung des Datums der verpflichtenden Anwendung und Umstellung und Offenlegung) wurden von der EU nicht übernommen. Die Telefónica Deutschland Group beurteilt derzeit, wie sich die Anwendung der Standards, der Änderungen und der Interpretationen auswirken wird.

Auf Grundlage der bislang durchgeführten Auswertungen ist die Telefónica Deutschland Group der Ansicht, dass – mit Ausnahme der Änderungen der IAS 19 und IFRS 9 – ihre Einführung in der Periode der

erstmaligen Anwendung voraussichtlich keine wesentlichen Auswirkungen auf den Konzernabschluss haben wird.

Im Juni 2011 wurden vom IASB Änderungen zu IAS 19 „Leistungen an Arbeitnehmer“ veröffentlicht. Die Änderung von IAS 19 wird ab dem Geschäftsjahr 2013 verbindlich. Da die Telefónica Deutschland Group die versicherungsmathematischen Gewinne und Verluste bereits im sonstigen Gesamtergebnis ausweist, hat diese Änderung keine Auswirkungen auf den Konzernabschluss. Eine wichtige Konsequenz aus diesen Änderungen besteht jedoch darin, dass der erwartete Ertrag aus Planvermögen mit dem gleichen Zinssatz berechnet wird wie die leistungsorientierte Verpflichtung (DBO). Im Jahr 2013 wird aufgrund der höheren Bewertung des Pensionsvermögens im sonstigen Gesamtergebnis (nach Steuern) ein Rückgang der Aufwendungen in Höhe von etwa 12 Tsd. EUR erwartet. Darüber hinaus stellt die überarbeitete Version von IAS 19 eine Erweiterung der Offenlegungsvorschriften dar. Der Standard ist jeweils rückwirkend anzuwenden.

Die durch IFRS 9 eingeführten Änderungen betreffen die Bilanzierung von Finanzinstrumenten und Transaktionen mit finanziellen Vermögenswerten, die am oder nach dem 1. Januar 2015 durchgeführt werden.

4. Segmentberichterstattung

Allgemeine Informationen

Die Telefónica Deutschland Group besteht aus zwei berichtspflichtigen Segmenten: (a) Telekommunikation und (b) Global Services. Das Segment Global Services wurde mit Wirkung zum 1. Oktober 2012 veräußert.

Die Bewertungsgrundsätze, die von der Telefónica Deutschland Group in dieser Segmentberichterstattung verwendet wurden, basieren auf den IFRS. Diese Grundsätze sind zugleich auch die Basis für die Leistungsbewertung des Segments.

Der Vorstand der Telefónica Deutschland Holding AG ist konzernweit der Hauptentscheidungsträger, der auf Konzernebene die Leistung bewertet und Ressourcen zuteilt. Der Hauptentscheidungsträger kontrolliert die Leistung anhand des bereinigten OIBDA der Gruppe als Leistungsindikator.

Segment Telekommunikation

Die Telefónica Deutschland Group bietet ihren deutschen Kunden Mobilfunk-, Festnetz- und Internetdienstleistungen an und bietet ihren Wholesale-Partnern in Deutschland zudem Zugang zu ihrer Infrastruktur und Dienstleistungen. Eine geografische Segmentierung ist daher für die Gruppe nicht geeignet, da sie ausschließlich im geografischen Gebiet der Bundesrepublik Deutschland tätig ist.

Die Telefónica Deutschland Group verfolgt eine Mehrmarkenstrategie, fokussiert sich jedoch auf ihre Premium-Marke O₂. Weitere Kundengruppen erreicht TDG durch Zweit- und Partnermarken sowie durch Wholesale-Kanäle. Zweitmarken sind vollständig kontrollierte Marken wie FONIC oder Marken, die durch Joint Ventures und strategische Partnerschaften geführt werden, beispielsweise Tchibo mobil und Türk Telekom Mobile. Im Rahmen des Wholesale-Geschäfts bietet die Telefónica Deutschland Group 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.

Ziel der Telefónica Deutschland Group ist es, ihren Kunden den Zugang zu Telekommunikations- und Informationsbereichen zu ermöglichen und dabei Technologie, Multimedia, Informationen und Unter-

haltung anzubieten. Daneben werden damit in Zusammenhang stehende Dienstleistungen wie der Vertrieb von Hardware angeboten. Die Telefónica Deutschland Group fördert den Vertrieb von Hardware über ihre Premium-Marke O₂ mit den „O₂ My Handy“-Verträgen (seit 2009). Damit ein breiteres Hardware-Spektrum wie Mobiltelefone, Mobilfunk-Hardware und weiteres technisches Zubehör zu erschwinglichen Preisen angeboten werden kann, können die Kunden auf attraktive Zahlungsmodalitäten wie Ratenzahlungen über 12 oder 24 Monate zurückgreifen. Daraus ergibt sich im Hinblick auf die Kosten eine Preistransparenz.

Veräußerung des Segments Global Services im Jahr 2012

Mit rechtlicher Wirkung zum 1. Oktober 2012 wurden folgende Unternehmen veräußert, aus denen das Segment Global Services bestand: Telefónica Global Services GmbH, Telefónica Global Roaming GmbH, Telefónica Compras Electronicas S.L. und Adquira España S.A.

Das Segment Global Services der Telefónica Deutschland Group wurde für die ersten neun Monate des Geschäftsjahrs 2012 im Bericht erfasst. Die ausgewiesenen Geschäftstätigkeiten umfassen alle globalen Beschaffungstätigkeiten. Die Telefónica Global Services GmbH war auf Konzernebene für alle Gesellschaften als Vertreter zur Bündelung des Einkaufs der einzelnen Gesellschaften tätig. Diese Verhandlungsmacht gegenüber den Lieferanten verschafft der Gruppe Skaleneffekte. Um konzernweit ein reibungsloses Ausschreibungs- und Angebotsverfahren zu gewährleisten, haben die Telefónica Global Services GmbH und ihre Lieferanten Zugriff auf ein EDV-System, das von Telefónica Compras Electronicas S.L. zur Verfügung gestellt wird. Die Telefónica Global Services GmbH erhielt für die angebotenen Dienstleistungen von den Lieferanten Provisionen, die vom Auftragsvolumen abhängig sind. Die Abwicklung des Einkaufs, das heißt Lieferung und Zahlung, wurde zwischen dem Lieferanten und der einzelnen Konzerngesellschaft der Telefónica Deutschland Group abgerechnet.

Adquira España S.A. wurde im Jahr 2000 von vier spanischen Unternehmen gegründet (Telefónica, BBVA, Iberia, Repsol), um den Einkaufsprozess zu bündeln und zu optimieren.

Im letzten Jahrzehnt hat sich Adquira zu einem Spezialisten im Bereich E-Commerce entwickelt. Adquira unterstützt und optimiert den Einkaufsprozess durch Verwendung ihrer Datenplattform, die auf aktuellem Stand gehalten wird. Das Unternehmen kann auf eine umfangreiche Datenbank mit mehr als 4.500 Lieferanten in Spanien zugreifen. So kann jeder Kunde von Adquira seine Produkte aus einem breiten Sortiment auswählen und dabei maximale Skalenvorteile erzielen.

Die Telefónica Global Roaming GmbH ist für das internationale Geschäft von Telefónica zuständig und erbringt integrierte Festnetz-, Mobilfunk- und IT-Dienstleistungen. Das Unternehmen verwaltet das Roaming-Geschäft der Gruppe mit dem Ziel, den Kunden optimale und individuell zugeschnittene Roaming-Dienste anbieten zu können.

Betriebsergebnis vor Abschreibungen („OIBDA“) vor Gruppengebühren („bereinigtes OIBDA“)

Das Betriebsergebnis vor Abschreibungen („OIBDA“), das die Gruppe als Leistungsindikator verwendet, wird berechnet, indem die Abschreibung auf materielle und immaterielle Vermögenswerte aus dem Betriebsergebnis ausgeschlossen wird. So wird der Effekt von Investitionen in Sachanlagen eliminiert, der kurzfristig nicht von der Geschäftsführung direkt kontrolliert werden kann. Das OIBDA wird für die Anleger als wichtiger erachtet, da es eine Kennzahl der betrieblichen Leistung und Rentabilität ist, die dieselben Bewertungsfaktoren verwendet wie die Geschäftsführung. Zudem erlaubt diese Kennzahl den Vergleich mit anderen Unternehmen im Telekommunikationssektor ohne Berücksichtigung ihrer Vermögensstruktur.

Das bereinigte OIBDA wird auf gleiche Weise berechnet wie das OIBDA, klammert dabei jedoch die Gruppengebühren aus. So ist ein besserer Periodenvergleich der betrieblichen Leistung möglich.

Der Hauptentscheidungsträger verwendet das bereinigte OIBDA zur Messung der Leistung des Unternehmens sowie zur Festlegung operativer und strategischer Ziele. Das bereinigte OIBDA ist eine geläufige Kennzahl in Berichten und wird weit verbreitet von Analysten, Investoren und anderen interessierten Parteien in der Telekommunikationsbranche verwendet, obwohl es nicht explizit in den IFRS definiert ist und daher nicht unbedingt mit ähnlichen Indikatoren anderer Unternehmen verglichen werden kann. Das bereinigte OIBDA sollte nicht als Alternative zum Betriebsergebnis als Kennzahl unserer operativen Tätigkeit oder als Alternative zu den Cash Flows aus laufender Geschäftstätigkeit als Kennzahl unserer Liquidität angesehen werden.

Die nachstehenden Tabellen zeigen die beiden berichtspflichtigen Segmente und die Überleitung für die Telefónica Deutschland Group für die zum 31. Dezember abgeschlossenen Jahre 2012 und 2011.

2012

In Tausend EUR

	Telekommuni- kation	Global Services (aufgegeben)	Summe	Überleitung	Gruppe
Umsatzerlöse	5.212.838	412.629	5.625.467	(412.629)	5.212.838
davon: Umsätze mit Dritten	5.212.838	394.958	5.607.796	(394.958)	5.212.838
davon: Erlöse aus Transaktionen mit anderen Segmenten	–	17.671	17.671	(17.671)	–
Bereinigtes OIBDA	1.351.385	411.184	1.762.570	(411.192)	1.351.377
CapEx	608.838	275	609.114	(275)	608.838

2011

In Tausend EUR

	Telekommuni- kation	Global Services (aufgegeben)	Summe	Überleitung	Gruppe
Umsatzerlöse	5.035.552	534.717	5.570.269	(534.717)	5.035.552
davon: Umsätze mit Dritten	5.035.552	513.938	5.549.490	(513.938)	5.035.552
davon: Erlöse aus Transaktionen mit anderen Segmenten	–	20.779	20.779	(20.779)	–
Bereinigtes OIBDA	1.219.469	486.078	1.705.547	(486.864)	1.218.683
CapEx	557.651	952	558.603	(952)	557.651

Auf keinen Kunden der Telefónica Deutschland Group entfallen mehr als 10% der gesamten Umsatzerlöse.

Überleitungsrechnung

Überleitung der Umsätze

In Tausend EUR

	2012	2011
Gesamte Umsatzerlöse der berichtspflichtigen Segmente	5.625.467	5.570.269
- Eliminierung von intersegmentären Umsatzerlösen (aus aufgegebenen Geschäftsbereichen)	17.671	20.779
- Übrige Eliminierungen aus aufgegebenen Geschäftsbereichen	394.958	513.938
= Konsolidierte Umsatzerlöse	5.212.838	5.035.552

Überleitung von Gewinn und Verlust

In Tausend EUR

	2012	2011
Bereinigtes OIBDA für berichtspflichtige Segmente	1.762.570	1.705.547
+/- Bereinigtes OIBDA aus sonstigen Aktivitäten (G3G und Management GmbH)	8	(786)
- Bereinigtes OIBDA aus aufgegebenen Geschäftsbereichen	411.176	486.864
- Eliminierungen	—	—
= Bereinigtes OIBDA der Gruppe (fortzuführende Geschäftsbereiche)	1.351.385	1.219.469
- Gruppengebühren	(72.311)	(70.232)
= OIBDA der Gruppe (fortzuführende Geschäftsbereiche)	1.279.074	1.149.237
- Abschreibung	(1.133.183)	(1.082.189)
= Betriebsergebnis (fortzuführende Geschäftsbereiche)	145.891	67.048
- Finanzergebnis	(6.123)	6.030
= Ergebnis vor Steuern aus fortzuführenden Geschäftsbereichen	139.768	73.078

Bereinigtes OIBDA anderer Geschäftstätigkeiten

Die hier ausgewiesenen Zahlen spiegeln Geschäftstätigkeiten der Group 3G Holding UMTS GmbH und der Quam GmbH wider, die keine operativen Segmente darstellen.

Gruppengebühren

Gruppengebühren sind Gebühren, die im Rahmen einer Vielzahl von Vereinbarungen an die Telefónica Group gezahlt wurden, einschließlich Management- und Beratungsdienstleistungen, Lizenzen, Kostenumlagen und andere Dienstleistungen.

Capital expenditure

In Tausend EUR

	2012	2011
Summe CapEx für berichtspflichtige Segmente	609.114	558.603
- CapEx für aufgegebenen Geschäftsbereiche	275	952
- Eliminierungen	—	—
= Summe CapEx	608.838	557.651
+ Einmalige Investitionen	—	—
= Netto-Zugänge Sachanlagen / immaterielle Vermögenswerte / Anteile an assoziierten Unternehmen bzw. Joint Ventures	608.838	557.651

Informationen zu geografischen Gebieten

Externe Umsatzerlöse 2012

In Tausend EUR

	Mobilfunk	Festnetz	Sonstige	Summe
Deutschland	3.845.053	1.363.203	4.582	5.212.838

Externe Umsatzerlöse 2011

In Tausend EUR

	Mobilfunk	Festnetz	Sonstige	Summe
Deutschland	3.605.747	1.425.740	4.065	5.035.552

Note 22 „Umsatzerlöse und Aufwendungen“ enthält weitere Angaben zu Inhalt und Entwicklung der Umsatzerlöse.

Langfristige Vermögenswerte zum 31. Dezember 2012

In Tausend EUR

	Summe
Deutschland	6.956.472
Sonstige	–

Langfristige Vermögenswerte zum 31. Dezember 2011

In Tausend EUR

	Summe
Deutschland	7.482.582
Sonstige	4.855

Langfristige Vermögenswerte zum 1. Januar 2011

In Tausend EUR

	Summe
Deutschland	8.010.033
Sonstige	8.711

5. Aufgegebene Geschäftsbereiche

Die Telefónica Deutschland Group hat zum 1. Oktober 2012 im Rahmen einer einzigen Verkaufstransaktion

- ihr gesamtes Segment „Global Services“ (siehe Note 4) sowie
- folgende Unternehmen verkauft: Group 3G UMTS Holding GmbH und Quam GmbH.

Die unter die Transaktion fallenden Unternehmen waren zum 31. Dezember 2011 weder als aufgegebene Geschäftsbereiche noch als „zur Veräußerung gehalten“ klassifiziert, und die entsprechende Konzerngewinn- und Verlustrechnung wurde aufgestellt, um die aufgegebenen Geschäftsbereiche getrennt von den fortgeführten Geschäftsbereichen auszuweisen. Die Geschäftsleitung verpflichtete sich am 1. Juli 2012 zum Verkauf dieser Bereiche und entsprach damit dem strategischen Plan, sich auf die Kernkompetenzen der Gruppe – das Telekommunikationsgeschäft in Deutschland – zu fokussieren.

Die nachstehende Tabelle stellt die Analyse des Ergebnisses des angegebenen Geschäftsbereichs dar:

In Tausend EUR	2012	2011
Umsatzerlöse	412.629	534.717
Sonstige Erträge	8.401	1.444
Finanzerträge	24.826	13.413
Materialaufwand und bezogene Leistungen	(409)	(538)
Personalaufwand	(17.092)	(22.363)
Sonstige Aufwendungen	(11.696)	(7.188)
Abschreibungen	(2.574)	(4.808)
Finanzaufwendungen	(22.928)	(9.556)
Ergebnis aus angegebenen Geschäftsbereichen vor Steuern	391.157	505.121
Ertragsteuern	143.962	(22.564)
Ergebnis aus angegebenen Geschäftsbereichen nach Steuern	535.119	482.557
Gewinn oder Verlust, der bei der Bewertung mit dem beizulegenden Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten erfasst wurde	–	–
Gewinn oder Verlust aus Abgang des angegebenen Geschäftsbereiches	491.911	–
Darauf entfallende Ertragsteuern	–	–
Gewinn aus angegebenen Geschäftsbereichen nach Steuern	1.027.030	482.557

Die Veräußerung wirkte sich wie folgt auf die Finanzlage der Gruppe aus:

In Tausend EUR	2012
Immaterielle Vermögenswerte	2.308
Sachanlagen	254
Langfristige finanzielle Vermögenswerte	2.794
Vorräte	28
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	379.628
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	145.554
Latente Steueransprüche	155.000
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstigen Verbindlichkeiten	444.217
Rückstellungen	29.457
Latente Steuerschulden	803
Nettobetrag aus Vermögenswerten und Schulden	211.089
In Zahlungsmitteln enthaltenes Entgelt	703.000
Veräußerter Bestand an Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten	145.554
Netto-Zufluss an Zahlungsmitteln	557.446

6. Immaterielle Vermögenswerte

Zusammensetzung und Veränderungen der immateriellen Vermögenswerte in den zum 31. Dezember 2012 bzw. 2011 abgelaufenen Geschäftsjahren stellen sich wie folgt dar:

In Tausend EUR	Zum 1. Januar 2012	Zugänge	Abschrei- bungen	Abgänge	Übertra- gungen und Sonstiges	Entkonsoli- dierung zum 1. Oktober 2012	Zum 31. Dezember 2012
Dienstleistungskonzessions- vereinbarungen und Lizenzen	2.917.434	–	(271.581)	–	–	–	2.645.853
Software	444.633	155.350	(217.617)	–	302	1.921	380.747
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	279.668	261	(42.516)	–	–	–	237.413
Anzahlungen auf immaterielle Vermögenswerte	20.756	100	–	–	(7.026)	387	13.443
Immaterielle Vermögenswerte, netto	3.662.491	155.711	(531.714)	–	(6.724)	2.308	3.277.456

In Tausend EUR	Zum 1. Januar 2011	Zugänge	Abschrei- bungen	Abgänge	Übertra- gungen und Sonstiges	Zum 31. Dezember 2011
Dienstleistungskonzessions- vereinbarungen und Lizenzen	1.843.927	–	(226.746)	–	1.300.253	2.917.434
Software	497.607	155.586	(205.950)	(39)	(2.571)	444.633
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	309.979	–	(43.399)	–	13.088	279.668
Anzahlungen auf immaterielle Vermögenswerte	1.312.683	27.664	–	–	(1.319.591)	20.756
Immaterielle Vermögenswerte, netto	3.964.196	183.250	(476.095)	(39)	(8.821)	3.662.491

Die Anschaffungs-, Herstellungskosten sowie kumulierte Abschreibungen und etwaige Wertminde-
rungsaufwendungen für immaterielle Vermögenswerte betrugen zum 31. Dezember 2012 und 2011:

Zum 31. Dezember 2012			
In Tausend EUR	Bruttokosten	Kumulierte Abschreibungen	Vermögenswerte, netto
Dienstleistungskonzessions- vereinbarungen und Lizenzen	9.830.811	(7.184.958)	2.645.853
Software	1.334.818	(954.071)	380.747
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	373.423	(136.010)	237.413
Anzahlungen auf immaterielle Vermögenswerte	13.443	–	13.443
Immaterielle Vermögenswerte, netto	11.552.495	(8.275.039)	3.277.456

Zum 31. Dezember 2011			
In Tausend EUR	Bruttokosten	Kumulierte Abschreibungen	Vermögenswerte, netto
Dienstleistungskonzessions- vereinbarungen und Lizenzen	9.830.836	(6.913.402)	2.917.434
Software	1.283.325	(838.692)	444.633
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	383.709	(104.041)	279.668
Anzahlungen auf immaterielle Vermögenswerte	20.756	–	20.756
Immaterielle Vermögenswerte, netto	11.518.626	(7.856.135)	3.662.491

Dienstleistungskonzessionsvereinbarungen und Lizenzen:

Telefónica Germany GmbH & Co. OHG erwarb im Mai 1997 eine GSM-Lizenz (Global System for Mobile Communications) (2G). Zum 31. Dezember 2012 belief sich der Buchwert der Lizenz auf 1.660 Tsd. EUR (2011: 1.994 Tsd. EUR). Die GSM-Lizenz läuft am 31. Dezember 2016 ab.

Im August 2000 und im Mai 2010 erwarb Telefónica Germany GmbH & Co. OHG UMTS-Lizenzen (3G), die am 31. Dezember 2020 ablaufen. Der Buchwert zum 31. Dezember 2012 betrug 1.478.447 Tsd. EUR (2011: 1.660.022 Tsd. EUR).

Im Mai 2010 erwarb Telefónica Germany GmbH & Co. OHG LTE-Lizenzen (4G), die im Jahr 2025 ablaufen. Der Kauf wurde unter „Zugänge“ im Posten Anzahlungen auf immaterielle Vermögenswerte erfasst und im Jahr 2011 unter Konzessionen und Lizenzen neu klassifiziert. Der Buchwert zum 31. Dezember 2012 betrug 1.165.722 Tsd. EUR (2011: 1.255.392 Tsd. EUR). In den Jahren 2012 und 2011 wurden keine weiteren erheblichen Zugänge an Lizenzen erfasst.

Software:

Die Software umfasst im Wesentlichen Lizenzen für Office- und IT-Anwendungen. Die Software wird linear über ihre Nutzungsdauer abgeschrieben, die generell auf zwei bis fünf Jahre geschätzt wird. In den Geschäftsjahren 2012 und 2011 waren bei den Zugängen zur Software keine erheblichen Einzelzugänge zu verzeichnen. Alle Zugänge erfolgten im Rahmen des üblichen Geschäftsverkehrs.

Sonstige immaterielle Vermögenswerte:

Der Posten „sonstige immaterielle Vermögenswerte“ betrifft erworbene Markenrechte und Kundstamm.

Immaterielle Vermögenswerte werden zudem einer Prüfung auf Wertminderung unterzogen, wenn Anzeichen für eine mögliche Wertminderung vorliegen; für immaterielle Vermögenswerte mit unbegrenzter Nutzungsdauer wird zudem grundsätzlich zum Ende jeden Jahres eine Prüfung auf Wertminderung vorgenommen. In den Konzernjahresabschlüssen für 2012 und 2011 wurden infolge dieser Werthaltigkeitsprüfungen keine Wertminderungen ausgewiesen. In Note 3 „Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze“ werden die Parameter für die Werthaltigkeitsprüfung angegeben.

Die Abschreibung auf immaterielle Vermögenswerte für das Geschäftsjahr 2012 in Höhe von 531.714 Tsd. EUR enthält 2.311 Tsd. EUR auf der Grundlage aufgebener Geschäftsbereiche. Daher ist die oben angegebene Abschreibung nicht mit der in der Gewinn- und Verlustrechnung ausgewiesenen vergleichbar.

7. Geschäfts- oder Firmenwert

In den Jahren 2012 und 2011 wurden keine Änderungen des Geschäfts- oder Firmenwerts (Goodwill) erfasst. Der Buchwert entspricht den Bruttokosten von 705.576 Tsd. EUR.

In Tausend EUR	2012	2011
Buchwert des Goodwill zum Jahresanfang	705.576	705.576
Zugänge	–	–
Buchwert des Goodwill zum Jahresende	705.576	705.576

Der erworbene und ausgewiesene Geschäfts- oder Firmenwert wird in voller Höhe dem Segment Telekommunikation zugeordnet.

Der Buchwert des Geschäfts- oder Firmenwerts in Höhe von 423.081 Tsd. EUR resultiert aus der am 30. September 2002 durchgeführten Übernahme der MediaWays GmbH durch die HighwayOne Germany GmbH, einer Tochtergesellschaft von Telefónica. Am 2. Oktober 2002 verschmolzen die HighwayOne Germany GmbH und die MediaWays GmbH zur Telefónica Deutschland GmbH. Am 23. März 2011 wurde die Telefónica Deutschland GmbH umfirmiert zu Telefónica Germany Customer Services GmbH.

Der übrige Buchwert des Goodwill (282.495 Tsd. EUR) resultiert aus der Übernahme der HanseNet Telekommunikation GmbH am 16. Februar 2010.

Die in den Jahren 2011 und 2012 auf der Ebene des Segments Telekommunikation durchgeführten Prüfungen auf Wertminderung ergeben keine Notwendigkeit für Abschreibungen des Goodwill am Jahresende 2011 bzw. 2012, da in allen Fällen der erzielbare Wert, basierend auf dem beizulegenden Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten, höher war als der Buchwert. In Note 3 e) „Außerplanmäßige Wertminderung von Sachanlagen, Geschäfts- oder Firmenwerten sowie immateriellen Vermögenswerten“ werden die Parameter für die Prüfung auf Wertminderung dargestellt.

Zusätzlich wurden Sensitivitätsanalysen für Änderungen durchgeführt, von denen nachvollziehbar angenommen wird, dass sie in den Hauptbewertungsvariablen auftreten. Dennoch blieb der erzielbare Betrag über dem Nettobuchwert.

8. Sachanlagen

Zusammensetzung und Veränderungen der Sachanlagen stellen sich zum 31. Dezember 2012 und 2011 wie folgt dar:

In Tausend EUR	Zum 1. Januar 2012	Zugänge	Abschrei- bungen	Abgänge	Übertra- gungen und Sonstiges	Entkonsoli- dierung zum 1. Oktober 2012	Zum 31. Dezember 2012
Grundstücke und Gebäude	40.476	11.682	(76.571)	–	324.831	–	300.418
Technische Anlagen und Maschinen	2.917.077	430.856	(482.061)	(849)	(333.594)	–	2.531.429
Betriebs- und Geschäftsausstattung, Werkzeuge und Sonstiges	101.834	33.131	(45.405)	(919)	(9.860)	250	78.531
Summe Sachanlagen in Betrieb	3.059.387	475.669	(604.037)	(1.768)	(18.623)	250	2.910.378
Anlagen im Bau	59.983	(22.264)	–	–	25.347	4	63.062
Sachanlagen, netto	3.119.370	453.405	(604.037)	(1.768)	6.724	254	2.973.440

In Tausend EUR	Zum 1. Januar 2011	Zugänge	Abschrei- bungen	Abgänge	Übertra- gungen und Sonstiges	Zum 31. Dezember 2011
Grundstücke und Gebäude	59.054	6.501	(24.786)	(54)	(239)	40.476
Technische Anlagen und Maschinen	3.089.461	375.783	(533.543)	(1.001)	(13.623)	2.917.077
Betriebs- und Geschäftsausstattung, Werkzeuge und Sonstiges	123.829	35.048	(52.573)	(1.815)	(2.655)	101.834
Summe Sachanlagen in Betrieb	3.272.344	417.332	(610.902)	(2.870)	(16.517)	3.059.387
Anlagen im Bau	76.628	(41.979)	–	(4)	25.338	59.983
Sachanlagen, netto	3.348.972	375.353	(610.902)	(2.874)	8.821	3.119.370

Die Anschaffungs-, Herstellungskosten sowie kumulierte Abschreibungen und etwaige Wertminderungsaufwendungen für Sachanlagen betrugen zum 31. Dezember 2012 und 2011:

In Tausend EUR	Zum 31. Dezember 2012		
	Bruttokosten	Kumulierte Abschreibungen	Sachanlagen, netto
Grundstücke und Gebäude	673.951	(373.533)	300.418
Technische Anlagen und Maschinen	5.393.282	(2.861.853)	2.531.429
Betriebs- und Geschäftsausstattung, Werkzeuge und Sonstiges	302.272	(223.741)	78.531
Summe Sachanlagen in Betrieb	6.369.505	(3.459.127)	2.910.378
Anlagen im Bau	63.062	–	63.062
Sachanlagen, netto	6.432.567	(3.459.127)	2.973.440

In Tausend EUR	Zum 31. Dezember 2011		
	Bruttokosten	Kumulierte Abschreibungen	Sachanlagen, netto
Grundstücke und Gebäude	123.310	(82.834)	40.476
Technische Anlagen und Maschinen	5.690.850	(2.773.773)	2.917.077
Betriebs- und Geschäftsausstattung, Werkzeuge und Sonstiges	353.013	(251.179)	101.834
Summe Sachanlagen in Betrieb	6.167.173	(3.107.786)	3.059.387
Anlagen im Bau	59.983	–	59.983
Sachanlagen, netto	6.227.156	(3.107.786)	3.119.370

Die „Zugänge“ für 2012 und 2011 von insgesamt 453.405 Tsd. EUR und 375.353 Tsd. EUR beziehen sich im Wesentlichen auf die von der Telefónica Deutschland Group im Verlauf des Jahres getätigten Investitionen (z. B. Funkmasten) zur Verbesserung der Leistung und Abdeckung der Mobilfunknetze.

Die Sachanlagen aus Finanzierungsleasing betrugen zum 31. Dezember 2012 8.948 Tsd. EUR und zum 31. Dezember 2011 11.786 Tsd. EUR. Die wichtigsten Finanzierungsleasingverhältnisse werden in Note 24 „Finanzierungsleasing“ angegeben.

Die Abschreibung auf Sachanlagen für das Geschäftsjahr 2012 in Höhe von 604.037 Tsd. EUR enthält 257 Tsd. EUR auf der Grundlage aufgegebener Geschäftsbereiche. Daher ist die oben angegebene Abschreibung nicht mit der in der Gewinn- und Verlustrechnung angegebenen vergleichbar.

9. Anteile an assoziierten Unternehmen

Die Beteiligungen an assoziierten Unternehmen betreffen die 40%ige Beteiligung an der Adquiria España S.A., die mit Wirkung zum 1. Oktober 2012 verkauft wurde.

10. Joint Ventures

Telefónica Germany GmbH & Co. OHG führt die TCHIBO Mobilfunk Beteiligungs GmbH und die TCHIBO Mobilfunk GmbH & Co. KG gemeinschaftlich. Beide Gesellschaften werden anteilig mit 50% im Konzernabschluss erfasst.

Die Anteile an den Vermögenswerten, Verbindlichkeiten, Erträgen und Aufwendungen stellt sich vor Konsolidierung für die Jahre 2012, 2011 und zum 1. Januar 2011 wie folgt dar:

TCHIBO Mobilfunk Beteiligungs GmbH

In Tausend EUR

	Zum 31. Dezember		Zum 1. Januar
	2012	2011	2011
Bilanz:			
Kurzfristige Vermögenswerte	72	54	66
Langfristige Vermögenswerte	–	–	–
Kurzfristige Verbindlichkeiten	(54)	(36)	(49)
Langfristige Verbindlichkeiten	–	–	–
GuV:			
Erträge	–	–	–
Aufwendungen	–	–	–

TCHIBO Mobilfunk GmbH & Co. KG

In Tausend EUR

	Zum 31. Dezember		Zum 1. Januar
	2012	2011	2011
Bilanz:			
Kurzfristige Vermögenswerte	44.814	14.617	28.483
Langfristige Vermögenswerte	261	–	–
Kurzfristige Verbindlichkeiten	(41.227)	(11.269)	(25.187)
Langfristige Verbindlichkeiten	–	–	–
GuV:			
Erträge	26.091	25.047	
Aufwendungen	(25.598)	(25.034)	

11. Nahestehende Unternehmen und Personen

Die Transaktionen mit nahestehenden Unternehmen und Personen beinhalten Transaktionen zwischen der Telefónica Deutschland Group und der Telefónica Group (Telefónica sowie deren mittel- und unmittelbare Tochtergesellschaften, ohne die Telefónica Deutschland Group), gemeinschaftlich geführten und assoziierten Unternehmen der Telefónica Group sowie gemeinschaftlich geführten Unternehmen der Telefónica Deutschland Group. Zudem beinhalten die Transaktionen mit nahestehenden Unternehmen und Personen auch Transaktionen zwischen der Telefónica Deutschland Group und den Vorstands- und Aufsichtsratsmitgliedern von Telefónica Deutschland sowie anderen natürlichen Personen (sonstige Mitglieder des Managements in Schlüsselpositionen).

Telefónica Germany Holdings Limited, eine Tochtergesellschaft der O2 (Europe) Limited, ihrerseits eine Tochtergesellschaft der Telefónica S.A., ist die Muttergesellschaft der Telefónica Deutschland Holding AG. Die Telefónica Group (siehe oben) ist ein nahestehendes Unternehmen, da die Telefónica S.A. (die oberste Muttergesellschaft) die Telefónica Deutschland Group beherrscht.

Transaktionen mit der Telefónica Group

Die Telefónica Deutschland Group ist eine Reihe von vertraglichen Beziehungen eingegangen, die als Transaktionen mit nahestehenden Unternehmen und Personen betrachtet werden.

Gemäß einem Dienstleistungsvertrag mit O2 Limited (jetzt O2 (Europe) Limited) vom 12. August 2002 erhält die Telefónica Deutschland Group Beratungs- und Supportleistungen von Gesellschaften der Telefónica Group in Großbritannien und Spanien.

Im Rahmen einer Lizenzvereinbarung vom 1. Januar 2011 darf die Telefónica Deutschland Group Markenrechte der Telefónica Group gegen Zahlung einer Lizenzgebühr nutzen.

Außerdem nutzt die Telefónica Deutschland Group die O₂ Marke der O2 (Europe) Limited im Rahmen einer Lizenzvereinbarung und beteiligt sich im Rahmen einer Konzernvereinbarung zur Kostenteilung mit der O2 (Europe) Limited und anderen Gesellschaften der Telefónica Group an den Kosten. Beide Verträge wurden am 15. Oktober 2007 abgeschlossen. Die O2 (Europe) Limited ist Inhaberin der Rechte an der Marke O₂ und trägt die Verantwortung und die Kosten für die zentrale Verwaltung und Entwicklung und den Schutz der O₂ Markenrechte.

Die Telefónica Group hat unter der Bezeichnung „Innovationsfelder“ verschiedene Abteilungen eingerichtet, die an der Entwicklung neuer Geschäftsmöglichkeiten und Technologien in den folgenden Gebieten arbeiten: Cloud Computing, Verbreitung von Video- und digitalen Inhalten über Heimnetzwerke, Machine-to-Machine-Kommunikation, Anwendungen, Finanzdienstleistungen, mobile Sicherheitslösungen und E-Health. Die Telefónica Deutschland Group beteiligt sich im Rahmen einer Vereinbarung zur Kostenteilung an den zugehörigen Entwicklungs- und Koordinierungskosten, die auf die von diesen Entwicklungen profitierenden Telefónica-Gesellschaften umgelegt werden.

Weiterhin hat die Telefónica Deutschland Group mit der Telefónica Global Roaming GmbH („TGR“) eine Dienstleistungsvereinbarung abgeschlossen, die am 5. Dezember 2009 wirksam wurde. TGR verwaltet das Wholesale-Roaming-Geschäft mit Dritten sowie die gegenseitigen Roaming-Rabatte bei den Konzerngesellschaften der Telefónica Group. Die Telefónica Deutschland Group hat für die Roaming-Vereinbarungen mit Gesellschaften der Telefónica Group mit sämtlichen Gesellschaften internationale Roaming-Vereinbarungen abgeschlossen, die auf dem GSMA-Standard basieren.

Die Telefónica Deutschland Group profitiert von internationalen Vertriebstätigkeiten, die von Telefónica Multinational Solutions („TMS“), einer globalen Telefónica-Einheit, koordiniert werden. TMS verfügt über ein eigenes zentrales Budget und Mitarbeiter auf der Ebene von Telefónica. Weiterhin stellen alle beteiligten Gesellschaften der Telefónica Group eine Reihe von Mitarbeitern und Ressourcen für die TMS-Tätigkeiten bereit. Die Gesellschaften der Telefónica Deutschland Group und der Telefónica Group

arbeiten mit der Geschäftseinheit Telefónica Global Solutions an der Entwicklung eines verwalteten Wide Area Network (mWAN). Im Rahmen dieser Zusammenarbeit wird Telefónica Global Solutions einen globalen mWAN-Service für alle Unternehmen der Telefónica Group entwickeln und anbieten, einschließlich eines Services für die deutschen Unternehmenskunden.

Die Telefónica Deutschland Group hat am 13. Dezember 2010 mit der Telefónica Global Technology S.A.U. („TGT“) eine Vereinbarung über die Bereitstellung ihres SAP-Systems abgeschlossen. TGT gewährt dem Unternehmen die Lizenz für verschiedene Funktionen der SAP-Software. Am 3. Mai 2011 wurde eine weitere Vereinbarung mit TGT über die Bereitstellung und den Betrieb des Desktop-Arbeitsplatz- und E-Mail-Systems des Unternehmens abgeschlossen. Gemäß dieser Vereinbarung stellt TGT dem Unternehmen Software sowie Tools, Netzwerkanbindung und IP-Kommunikationsdienste zur Verfügung.

Die Telefónica Deutschland Group hat zudem am 1. August 2011 mit der Telefónica Global Applications S.L. („TGA“) einen Vertrag geschlossen, gemäß dem TGA im Auftrag des Unternehmens im Zusammenhang mit der Entwicklung, Vermarktung und dem Vertrieb von Mobilfunkanwendungen für die Zusammenarbeit mit den Entwicklern verantwortlich ist. Zwei weitere Verträge wurden mit der Telefónica Czech Republic („Telefónica Czech“) abgeschlossen.

Demnach erbringt Telefónica Czech Überwachungsdienstleistungen für die Festnetze des Unternehmens und die Telefónica Deutschland Group erbringt Überwachungsdienstleistungen für das Mobilfunknetz von Telefónica Czech. Beide Verträge datieren vom 29. August 2011. Im Rahmen des Zusammenschaltungsvertrages mit der Telefónica-Konzerngesellschaft Jajah, Inc. („Jajah“) wird Jajah an das Unternehmensnetzwerk angeschlossen und die Telefónica Deutschland Group an das Netzwerk von Jajah. Ziel ist die Terminierung des Gesprächs- und Datenverkehrs in den jeweiligen Netzen sowie die Durchleitung zum Netzwerk eines Dritten, das an das Netzwerk dieser Partei angeschlossen ist.

Die Telefónica Deutschland Group hat mit dem irischen Telefónica European People Services Centre am 10. Oktober 2010 einen Dienstleistungsvertrag abgeschlossen, der die Erbringung von Leistungen im Bereich operative Personalarbeit sowie von gehalts- und beschäftigungsbezogenen Leistungen an die Telefónica Deutschland Group vorsieht.

Außerdem hat die Telefónica Deutschland Group am 1. Januar 2010 einen Rahmenvertrag mit der Telefónica Global Services GmbH („TGS“) und am 20. Oktober 2010 einen Rahmenvertrag mit TGR abgeschlossen. Die Telefónica Deutschland Group hat in diesem Zusammenhang einzelne Dienstleistungsvereinbarungen mit TGR und TGS geschlossen, nach denen sie zentrale Dienstleistungen und operative Unterstützung für TGR und TGS erbringt. TGS und TGR haben derartige Vereinbarungen mit weiteren Gesellschaften der Telefónica Group abgeschlossen.

Im Rahmen einer Dienstleistungsvereinbarung mit TGS vom 6. Oktober 2010 hat die Telefónica Deutschland Group ihren Beschaffungsprozess an TGS ausgelagert. TGS führt im Auftrag der Gesellschaft den Einkauf verschiedener Waren und Dienstleistungen durch und ist für alle damit in Verbindung stehenden Beschaffungsprozesse zuständig, einschließlich Ausschreibungen, Evaluierungen und Verhandlungen.

Im Rahmen eines Kaufvertrages vom 27. September 2012, der am 1. Oktober 2012 um 0.00 Uhr in Kraft trat, hat die Telefónica Germany GmbH & Co. OHG ihre gesamten Anteile an der Telefónica Global Activities Holdings B.V., Niederlande (vormals Telefónica Chile Holding B.V.), an die Telfisa Global B.V. verkauft, eine Tochtergesellschaft der Telefónica Group. Der Gesamtkaufpreis betrug 703 Mio. EUR. Nach diesem Verkauf waren die G3G, Quam und TGS, zusammen mit ihren Tochtergesellschaften TGR, Telefónica Compras Electronicas S.L. und der mittelbaren 40%-igen Beteiligung an Adquiria España S.A., nicht länger Konzerngesellschaften von Telefónica Deutschland.

Vor dem Verkauf ihrer gesamten Anteile an der Telefónica Global Activities Holdings B.V. hat die Telefónica Germany GmbH & Co. OHG (i) ihre Rechte und Pflichten aus einem Darlehensvertrag mit G3G über TGS in TGR eingebracht und (ii) in die Telefónica Global Activities Holdings B.V. ihre gesamten Anteile an ihren unmittelbaren und mittelbaren Tochtergesellschaften G3G, Quam und TGS, zusammen

mit ihren Tochtergesellschaften TGR, Telefónica Compras Electronicas S.L. und Telefónica Deutschland Groups mittelbaren 40%igen Beteiligung an Adquira España S.A., eingebracht.

Zum 30. September 2012 12.00 Uhr wurden alle bestehenden Ergebnisabführungsverträge zwischen der Telefónica Germany GmbH & Co. OHG und G3G, Quam, TGS und TGR beendet. Die Gläubiger von G3G, Quam, TGS und TGR sind berechtigt, von der OHG die Stellung von Sicherheiten für Forderungen gegen diese Unternehmen zu verlangen, die vor Eintragung der Beendigung der jeweiligen Ergebnisabführungsverträge im Handelsregister entstanden sind. Vor der Vertragsbeendigung wurden im Rahmen dieser Verträge im Jahr 2012 Vorauszahlungen auf erwartete Gewinne in Höhe von 854,5 Mio. EUR geleistet (abzüglich einer Vorauszahlung aus einer erwarteten Verlustübernahmeverpflichtung aus diesen Ergebnisabführungsverträgen).

Am 3. Dezember 2009 schloss die Telefónica Deutschland Group einen Kaufvertrag mit Telecom Italia S.p.A. (und einigen ihrer verbundenen Unternehmen) über den Erwerb sämtlicher Anteile der in Hamburg ansässigen Hanse-Net und bestimmter Gesellschafterdarlehen.

Die Telefónica Deutschland Group erhält von der Telefónica Insurances S.A., einer in Luxemburg eingetragenen Versicherungsgesellschaft der Telefónica Group, Versicherungspolice für die Versicherung von Sachschäden und Betriebsunterbrechungen (einschließlich Internetrisiken und Kriminalität), für die allgemeine Haftpflichtversicherung, die Versicherung für reine Vermögensschäden und die Haftpflichtversicherung für Medieninhalte. Das Versicherungsprogramm wird von Pleyade S.A. in Madrid verwaltet und durchgeführt, die ebenfalls zur Telefónica Group gehört.

Die Telefónica Deutschland Group ist im Rahmen von Cash-Pooling- und Einlagenvereinbarungen in das Cash-Management-System der Telefónica Group eingebunden. Die Barmittel der Telefónica Group werden über diese Vereinbarungen zentralisiert, so können die Größenvorteile der gesamten Telefónica Group genutzt wie auch die interne Abwicklung der Forderungen und Verbindlichkeiten zwischen der Telefónica Deutschland Group und den beteiligten Konzerngesellschaften der Telefónica Group in Anspruch genommen werden. Im Rahmen der Cash-Pooling-Vereinbarungen werden die gesamten Barüberschüsse auf den Bankkonten der Gesellschaften im Cash Pool automatisch täglich auf Stammkonten der Telefónica Finanzas S.A. und der Telfisa Global B.V. überwiesen, die beide Tochtergesellschaften der Telefónica Group sind.

Telefónica Germany GmbH & Co. OHG hat am 12. September 2012 einen Darlehensvertrag mit der Telfisa Global B.V., einer Gesellschaft der Telefónica Group, als Kreditgeber geschlossen, gemäß dem die Telfisa Global B.V. eine Kreditfazilität („Fazilität“) über 1,25 Mrd. EUR gewährt; diese Fazilität wird in Höhe des Drei-Monats-Euribors zuzüglich einer Marge von 120 Basispunkten, die jährlich um 40 Basispunkte angehoben wird, verzinst. Die Zinsen werden nach Abrufung der Mittel taggenau berechnet, wobei ein Jahr mit 360 Tagen angesetzt wird. Die Fazilität wird bis zum Jahr 2017 in Höhe von 20% jährlich getilgt. Die Telefónica Germany GmbH & Co. OHG ist zur vollständigen oder teilweisen vorzeitigen Tilgung der Fazilität in Höhe von mindestens 100.000 EUR an jedem Zinstermin oder vorbehaltlich der Zahlung einer marktbasierten Auflösungsgebühr berechtigt.

Die Fazilität unterliegt zudem einer obligatorischen vorzeitigen Tilgung, wenn die OHG eine Finanzierung erhält, die nach dem 13. September 2017 fällig wird. In diesem Fall sind 25% der Erlöse dieser Finanzierung für die vorzeitige Tilgung der Fazilität zu verwenden. Kommt die OHG ihren Zahlungsverpflichtungen aus dem Darlehensvertrag aus jedwedem Grund nicht nach, werden Säumniszinsen in Höhe von zusätzlich zwei Prozentpunkten über dem jeweiligen Zinssatz fällig. Der Darlehensvertrag enthält bestimmte einschränkende Klauseln, beispielsweise für die Veräußerung von Vermögenswerten, die Bestellung von Pfandrechten oder für Verschmelzungen und Konsolidierungen.

Die Telefónica Germany GmbH & Co. OHG hat am 12. September 2012 mit der Telfisa Global B.V. als Kreditgeber einen Kreditvertrag über ein kurzfristiges Darlehen geschlossen. Im Rahmen dieses Kreditvertrages hat die Telefónica Germany GmbH & Co. OHG von der Telfisa Global B.V. ein Darlehen in Höhe von 703 Mio. EUR aufgenommen, das zum 1. Oktober 2012 vollständig getilgt wurde. Bei der Vorbereitung des Börsengangs hat die Telefónica Deutschland Group mit Telefónica eine Haftungsfreistellungs- und Kostenteilungsvereinbarung abgeschlossen. Telefónica ist nach dieser Vereinbarung verpflichtet, die

Telefónica Deutschland Group von bestimmten Haftungsrisiken freizustellen und die Transaktionskosten zu tragen, die aus oder in Verbindung mit dem Börsengang entstehen.

Die Umsatzerlöse aus dem Verkauf von Waren und Dienstleistungen und sonstige Erträge sowie die Aufwendungen aus dem Kauf von Waren und Dienstleistungen und sonstige Aufwendungen aus Transaktionen mit der Telefónica Group in den Jahren 2012 und 2011 setzen sich wie folgt zusammen:

In Tausend EUR	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 31. Dezember		1. Januar bis 31. Dezember	
	2012	2011	2012	2011
Telefónica Group	193.868	231.939	(139.561)	(111.278)

Die sonstigen Erträge enthalten Zinserträge aus dem Cash-Pooling in Höhe von 6,5 Mio. EUR (2011: 6,3 Mio. EUR).

Die sonstigen Aufwendungen beinhalten Gruppengebühren in Höhe von insgesamt 54,7 Mio. EUR in 2012 und 49,5 Mio. EUR in 2011.

Die Telefónica Deutschland Group hat gegenüber der Telefónica Group folgende Forderungen und Verbindlichkeiten:

In Tausend EUR	Zum 31. Dezember		Zum 1. Januar
	2012	2011	2011
Forderungen gegen Telefónica Group	335.028	4.265.882	3.191.754
davon:			
aus Cash-Pooling	308.154	1.333.425	248.875
aus finanziellen Vermögenswerten	101	2.887.051	2.885.897
aus sonstigen Posten	26.773	45.406	56.982
Verbindlichkeiten gegenüber Telefónica Group	1.492.776	149.389	136.228
davon:			
aus Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	210.802	144.553	136.228
aus sonstigen Posten	31.096	4.836	–
aus Darlehen	1.250.878	–	–

Cash-Pooling:

Die Beträge aus dem Cash-Pooling beziehen sich auf die Cash-Pooling-Vereinbarung mit Telfisa Global B.V. und Telefónica Finanzas S.A. (bis zum 30. September 2012).

Finanzielle Vermögenswerte:

Die sonstigen kurzfristigen finanziellen Vermögenswerte zum 31. Dezember 2011 und 1. Januar 2011 in Höhe von 2.885.897 Tsd. EUR betreffen die Forderung der Telefónica Deutschland gegen die O2 (Europe) Limited auf Einzahlung von Eigenkapital. In 2012 wurde diese Forderung mit der Dividendenzahlungsverpflichtung (siehe Note 15 „Eigenkapital“) verrechnet.

Verbindlichkeiten aus Darlehen:

Diese Verbindlichkeiten beziehen sich auf die oben beschriebene Kreditfazilität.

Kapitaleinzahlungen und Dividenden:

Einzelheiten werden in Note 15 „Eigenkapital“ ausgeführt.

Sonstige Posten:

Die Forderungen und Verbindlichkeiten aus sonstigen Posten resultieren hauptsächlich aus Transaktionen mit Waren und Dienstleistungen zwischen der Telefónica Deutschland Group und der Telefónica Group. Der Posten beinhaltet Forderungen gegen Telefónica S.A. in Höhe von 262 Tsd. EUR und 990 Tsd. EUR sowie Verbindlichkeiten in Höhe von 5.836 Tsd. EUR und 5.721 Tsd. EUR zu den Bilanzstichtagen 31. Dezember 2012 bzw. 2011.

Der Posten Verbindlichkeiten gegenüber der Telefónica Group umfasst hauptsächlich Verbindlichkeiten, die von den Lieferanten der Telefónica Germany GmbH & Co. OHG an eine Factoring-Gesellschaft verkauft wurden, an der die Telefónica beteiligt ist.

Transaktionen mit Joint Ventures

Die wichtigsten Salden und Transaktionen mit Joint Ventures und ihr Beitrag zur Konzernbilanz und Konzerngewinn- und Verlustrechnung sind nachstehend angegeben.

In Tausend EUR	Zum 31. Dezember		Zum 1. Januar 2011
	2012	2011	
Forderungen gegen TCHIBO Mobilfunk GmbH & Co. KG	4.876	2.907	12.260
davon:			
aus sonstigen Posten	4.876	2.907	12.260
Verbindlichkeiten gegenüber TCHIBO Mobilfunk GmbH & Co. KG	1.004	698	1.089
davon:			
aus sonstigen Posten	1.004	698	1.089

In Tausend EUR	Zum 31. Dezember		Zum 1. Januar 2011
	2012	2011	
Forderungen gegen TCHIBO Mobilfunk Beteiligungs GmbH	2	9	20
davon:			
aus sonstigen Posten	2	9	20
Verbindlichkeiten gegenüber TCHIBO Mobilfunk Beteiligungs GmbH	–	–	–

	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 31. Dezember		1. Januar bis 31. Dezember	
	2012	2011	2012	2011
In Tausend EUR				
TCHIBO Mobilfunk GmbH & Co. KG	8.209	12.710	23.067	20.530

	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 31. Dezember		1. Januar bis 31. Dezember	
	2012	2011	2012	2011
In Tausend EUR				
TCHIBO Mobilfunk Beteili- gungs GmbH	6	96	–	–

Transaktionen mit Pensionseinrichtungen

Nähere Angaben zur Finanzierung der wichtigsten Pensionsleistungen sind in Note 18 „Rückstellungen“ enthalten.

Transaktionen mit sonstigen nahestehenden Personen

Die Geschäftsführung der Telefónica Deutschland Group umfasst definitionsgemäß Personen, die die Vollmacht und Verantwortung für die Planung, Leitung und Kontrolle der Tätigkeiten der Telefónica Deutschland Group im Rahmen ihrer Funktion und im Interesse von Telefónica haben. Die Geschäftsführung bestand bis zur Gründung der Telefónica Deutschland Holding AG (26. September 2012) aus den Geschäftsführern der Telefónica Germany GmbH & Co. OHG, Telefónica Management GmbH, Telefónica S.A. und der O2 (Europe) Limited und setzte sich aus folgenden Personen zusammen:

Telefónica Germany GmbH & Co. OHG and Telefónica Germany Management GmbH:

Name	Position	Zeitraum
Jens Prautzsch	Managing Director Strategy & Innovation	bis März 2011
Robert Simmeth	Managing Director Service Technology (CIO)	bis Juli 2011
Gregor Bieler	Managing Director Consumer Sales	bis August 2011
André Krause	Managing Director Finance (CFO)	bis Oktober 2011
Johannes Pruchnow	Managing Director Business & Wholesale Service	bis Juli 2012
Andrea Fabiana Folgueiras	Managing Director Network Technology	bis Januar 2013
René Schuster	Chief Executive Officer (CEO)	
Markus Haas	Chief Strategy Officer (CSO)	
Joachim Kugoth	Managing Director Human Resources	
Peter Alec Rampling	Managing Director Marketing	
Michiel van Eldik	Managing Director Wholesale & Partner Management	
Rachel Clare Empey	Chief Financial Officer (CFO)	seit Oktober 2011
John Gerald McGuigan	Managing Director Consumer Sales	seit Oktober 2011
Dr. Eckart Pech	Managing Director Service Technology	seit Oktober 2011
Marc Irmisch	Vice President Small & Medium Enterprises & SoHo, Acting Lead of Business Unit	seit Juni 2012

Telefónica S.A.:

Name	Position	Für die Jahre
César Alierta Izuel	Board Member Telefónica S.A., Chairperson	
Isidro Fainé Casas	Board Member Telefónica S.A., Vice Chairperson	
Vitalino Manuel Nafría Aznar	Board Member Telefónica S.A., Vice Chairperson	bis Dezember 2011
Julio Linares López	Board Member Telefónica S.A., Vice Chairperson	
José María Abril Pérez	Board Member Telefónica S.A., Vice Chairperson	
José Fernando de Almansa Moreno-Barreda	Board Member Telefónica S.A.	
José María Álvarez-Pallete López	Board Member Telefónica S.A. (COO)	
David Arculus	Board Member Telefónica S.A.	bis September 2012
Eva Castillo Sanz	Board Member Telefónica S.A.	
Carlos Colomer Casellas	Board Member Telefónica S.A.	
Peter Erskine	Board Member Telefónica S.A.	
Alfonso Ferrari Herrero	Board Member Telefónica S.A.	
Luiz Fernando Furlán	Board Member Telefónica S.A.	
Gonzalo Hinojosa Fernández de Angulo	Board Member Telefónica S.A.	
Pablo Isla Álvarez de Tejera	Board Member Telefónica S.A.	
Antonio Massanell Lavilla	Board Member Telefónica S.A.	
Ignacio Moreno Martínez	Board Member Telefónica S.A.	seit Dezember 2011
Francisco Javier de Paz Mancho	Board Member Telefónica S.A.	
Chang Xiaobing	Board Member Telefónica S.A.	seit Mai 2011
Santiago Fernández Valbuena	Board Member Telefónica S.A.	seit September 2012

O2 (Europe) Limited:

Name	Position	Zeitraum
Robert John Harwood	Director	
María Pilar López Álvarez	Director	seit November 2011
Enrique Medina Malo	Director	seit November 2011
Francisco Jesus, Perez de Uriquen Muinelo	Director	seit August 2012
David Melcon Sanchez-Friera	Director	

Telefónica Germany Holdings Limited:

Name	Position	Änderungen während der Berichtsperiode
Robert John Harwood	Director	seit September 2012
María Pilar López Álvarez	Director	seit September 2012
Enrique Medina Malo	Director	seit September 2012
Francisco Jesus, Perez de Uriquen Muinelo	Director	seit September 2012

Mit der rechtswirksamen Gründung der Telefónica Deutschland Holding AG (26. September 2012) bestehen die Mitglieder des Managements in Schlüsselpositionen aus den folgenden Vorstandsmitgliedern:

- René Schuster (CEO),
- Rachel Clare Empey (CFO),
- Markus Haas (CSO).

Für weitere Details siehe Note 12 „Transaktionen mit Vorstand und Aufsichtsrat“.

In den Jahren, auf die sich der beigefügte Konzernabschluss bezieht, haben die Mitglieder der Geschäftsführung keine Transaktionen mit der Telefónica Deutschland Group durchgeführt, außer im Rahmen der normalen Handels- und Geschäftstätigkeit der Telefónica Deutschland Group.

Gehälter und sonstige Leistungen, die an Mitglieder der Geschäftsführung ausbezahlt wurden, setzen sich wie folgt zusammen:

In Tausend EUR	1. Januar bis 31. Dezember	
	2012	2011
Vergütung	5.503	8.447
davon:		
Kurzfristig fällige Leistungen an Arbeitnehmer	1.221	2.200
Leistungen aus Anlass der Beendigung des Arbeitsverhältnisses	–	717
Anteilsbasierte Vergütungen	3	834
Leistungsorientierte Verpflichtungen	19.737	14.921

Bei den Aktienoptionen für die Geschäftsführung haben sich folgende Änderungen ergeben:

In Einheiten	2012	2011
Aktienoptionen zu Jahresbeginn	260.117	273.164
Ausübung der Aktienoptionen	(93.350)	(107.034)
Zugänge	104.409	93.987
Aktienoptionen zu Jahresende	271.176	260.117

12. Transaktionen mit Vorstand und Aufsichtsrat

1. Vorstand

Telefónica Deutschland Holding AG erhielt die Zulassung zum Handel an der Frankfurter Wertpapierbörse am 29. Oktober 2012, und der Handel mit den Aktien begann am 30. Oktober 2012. Gemäß dem Beschluss der Hauptversammlung vom 5. Oktober 2012 verzichtet Telefónica Deutschland auf die zusätzliche Berichterstattung für börsennotierte Aktiengesellschaften gemäß § 314 Abs. 1 Nr. 6 a) S. 5-8 HGB.

Mitglieder des Vorstands

Name	Mitglieder des Vorstands der börsennotierten Telefónica Deutschland Holding AG	Mitglieder der Geschäftsführung vor Börsennotierung
René Schuster	seit 26. September 2012	seit Juni 2009
Rachel Empey	seit 26. September 2012	seit Oktober 2011
Markus Haas	seit 26. September 2012	seit Juni 2009
Jens Prautzsch		von Februar 2010 bis März 2011
Robert Simmeth		von Februar 2010 bis Juli 2011
Gregor Bieler		von Mai 2011 bis August 2011
André Krause		von Dezember 2006 bis Oktober 2011
Johannes Pruchnow		von Juni 2009 bis Juli 2012
Andrea Fabiana Folgueiras		seit Oktober 2007
Joachim Kugoth		seit Februar 2010
Peter Alec Rampling		seit Mai 2010
Michiel van Eldik		seit September 2010
John Gerald McGuigan		seit Oktober 2011
Dr. Eckart Pech		seit Oktober 2011
Carsten Wreth		von November 2007 bis September 2012

Die aktuellen Anstellungsverträge der Vorstandsmitglieder der Telefónica Deutschland Holding AG wurden am 18. September 2012 geschlossen und enden am 17. September 2015. Bis zum 26. September 2012 waren die Vorstandsmitglieder zusammen mit anderen auch Geschäftsführer der Telefónica Germany Verwaltungs GmbH, die mit Beschluss vom 18. September 2012 und Eintragung ins Handelsregister am 26. September 2012 in die Telefónica Deutschland Holding AG umgewandelt wurde. Die Vorstandsmitglieder waren und sind zusammen mit anderen auch Geschäftsführer der Telefónica Germany Management GmbH und erhielten (bis zum 17. September 2012) eine direkte Vergütung von der Telefónica Germany Management GmbH, die geschäftsführender Gesellschafter der Telefónica Germany GmbH & Co OHG ist und im September 2012 zu einem rechtlichen Tochterunternehmen der Telefónica Deutschland Holding AG wurde. Gemäß § 314 Abs. 1 Nr. 6 Buchstabe a) HGB belief sich die Gesamtvergütung der Geschäftsführung der Telefónica Germany Verwaltungs GmbH, nunmehr Telefónica Deutschland Holding AG, von Telefónica Germany Management GmbH und Telefónica Deutschland Holding AG gewährte Gesamtvergütung für das am 31. Dezember 2012 abgelaufene Geschäftsjahr auf 6.876 Tsd. EUR und für das am 31. Dezember 2011 abgelaufene Geschäftsjahr auf 8.725 Tsd. EUR. In diesem Betrag sind Aktienoptionen in Höhe von 105.806 (2011: 101.287) mit einem Gesamtmarktwert in Höhe von 1.021 Tsd. EUR (2011: 1.808 Tsd. EUR) enthalten. Diese Gesamtvergütung für die am 31. Dezember 2012 abgelaufene Geschäftsperiode schließt die Vergütung von neun weiteren früheren Geschäftsführern der Telefónica Germany Verwaltungs GmbH ein, die vor der Umwandlung der Telefónica Germany Verwaltungs GmbH in die Telefónica Deutschland Holding AG schon ihre Tätigkeit als Geschäftsführer aufgegeben hatten.

Derzeit hat die Telefónica Deutschland Group ihren Geschäftsführern keine Sicherheiten oder Darlehen gewährt und keine Garantien für sie übernommen.

In den Geschäftsjahren 2012 und 2011 belief sich der Gesamtvergütungsaufwand für ehemalige Geschäftsführer und ihre Hinterbliebenen auf 0 Tsd. EUR bzw. 465 Tsd. EUR.

Zum 31. Dezember 2012 bzw. 2011 beliefen sich die Pensionsverpflichtungen für ehemalige Geschäftsführer und ihre Hinterbliebenen auf 20.391 Tsd. EUR bzw. 14.964 Tsd. EUR.

2. Aufsichtsrat

Mitglieder des Aufsichtsrats

Name	Mitglieder des Aufsichtsrats der börsennotierten AG
Eva Castillo Sanz	seit 5. Oktober 2012
María Pilar López Álvarez	seit 18. September 2012
Ángel Vilá Boix	seit 18. September 2012
Patricia Cobian González	seit 18. September 2012
Michael Hoffmann	seit 5. Oktober 2012
Enrique Medina Malo	seit 18. September 2012
José María Álvarez-Pallete López	von 18. September 2012 bis 5. Oktober 2012
Christoph Herbert Steck	von 18. September 2012 bis 5. Oktober 2012

Die Gesamtsumme der Leistungen an Aufsichtsratsmitglieder belief sich 2012 auf 19 Tsd. EUR und 2011 auf 0 Tsd. EUR.

Derzeit hat die Telefónica Deutschland Group ihren Aufsichtsratsmitgliedern keine Sicherheiten oder Darlehen gewährt und keine Garantien für sie übernommen.

13. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen

Dieser Posten wird in der Konzernbilanz wie folgt aufgeschlüsselt:

In Tausend EUR	Zum 31. Dezember		Zum 1. Januar 2011
	2012	2011	
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	966.441	1.199.200	1.222.856
Forderungen gegen nahestehende Unternehmen und Personen (Note 11)	26.773	45.406	56.982
Sonstige Forderungen	4.583	19.961	14.469
Vorauszahlungen	141.628	202.038	257.320
Wertberichtigung für uneinbringliche Forderungen	(130.394)	(117.315)	(157.165)
Summe	1.009.031	1.349.290	1.394.462

Die Zusammensetzung der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen ergibt sich wie folgt:

In Tausend EUR	Zum 31. Dezember		Zum 1. Januar 2011
	2012	2011	
Fakturierte Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	760.355	813.520	895.241
Nicht fakturierte Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	206.086	385.680	327.615
Summe	966.441	1.199.200	1.222.856

Die Altersstruktur der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstigen Forderungen, die nicht wertberichtigt sind, stellt sich wie folgt dar:

In Tausend EUR	Zum 31. Dezember		Zum 1. Januar
	2012	2011	2011
nicht fällig	130.312	178.421	127.292
fällig seit 1-30 Tagen	2.736	6.515	–
fällig seit 31-60 Tagen	1.085	4.034	8.209
fällig seit 61-90 Tagen	(768)	6.285	555
fällig seit 91-180 Tagen	301	1.044	5.479
fällig seit 181-360 Tagen	–	13.713	1.970
fällig seit mehr als 360 Tagen	–	–	919
Summe	133.666	210.012	144.424

Im Hinblick auf diese Forderungen liegen keine Hinweise auf Umstände vor, die sich negativ auf ihren Wert zum jeweiligen Bilanzstichtag auswirken könnten.

Im November 2011 und im Jahr 2012 verkaufte die Telefónica Germany GmbH & Co. OHG „O₂ My Handy“-Forderungen, um das Working Capital zu optimieren und Zugang zu alternativen Finanzierungsquellen zu erhalten. Der Forderungsankäufer trägt das Hauptrisiko der Ausfallrisiken dieser Forderungen. Ein kleiner Anteil (2012 weniger als 5%, 2011 weniger als 5%) der verkauften Forderungen wurde aufgrund eines anhaltenden Engagements nicht ausgebucht. In gleicher Höhe wurde eine Verbindlichkeit erfasst. Beide Positionen werden über die Laufzeit der verkauften Forderungen aufgelöst. Das erfasste anhaltende Engagement entspricht dem Höchststrisiko, das bei der Telefónica Deutschland Group verbleibt. Dieses Höchststrisiko stellt den höchsten Rückkaufssatz der ausgefallenen Forderungen, die prozentuale Ausfallquote und das Verzugsrisiko dar. Zudem weist die Telefónica Deutschland Group eine Verbindlichkeit in Höhe des beizulegenden Zeitwerts der gewährten Garantien aus. Der Gesamtverlust zum Datum der Forderungsübertragung belief sich auf 1,24 Mio. EUR (2011: 0,7 Mio. EUR). Der Gesamtbuchwert der übertragenen Forderungen belief sich auf 370,4 Mio. EUR (2011: 254,6 Mio. EUR). Der Buchwert der Vermögenswerte, die die Telefónica Deutschland Group weiterhin erfasst, belief sich zum 31. Dezember 2012 auf 16,0 Mio. EUR und zum 31. Dezember 2011 auf 10,1 Mio. EUR. Der Buchwert der entsprechenden Verbindlichkeiten belief sich auf 16,9 Mio. EUR bzw. auf 10,7 Mio. EUR. Nach den Verkaufstagen in den Jahren 2012 und 2011 haben sich aus dem anhaltenden Engagement erfolgswirksame Auswirkungen in Höhe eines Verlusts von 1,1 Mio. EUR im Jahr 2012 und eines Verlusts von 0,6 Mio. EUR im Jahr 2011 ergeben. Aus dem anhaltenden Engagement ergab sich bis zum 31. Dezember 2012 ein kumulativer Verlust von minus 1,7 Mio. EUR (2011: minus 0,6 EUR).

Die nachstehende Tabelle zeigt die Entwicklung der Wertberichtigung für die zum 31. Dezember endenden Jahre 2011 und 2012.

In Tausend EUR	
Wertminderungsaufwand zum 31. Dezember 2012	(130.394)
Zugänge	(74.059)
Abgänge	56.315
Abgang aus aufgegebenen Geschäftsbereichen	4.665
Wertminderungsaufwand zum 31. Dezember 2011	(117.315)
Zugänge	(47.223)
Abgänge	87.073
Wertminderungsaufwand zum 1. Januar 2011	(157.165)

14. Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente

In Tausend EUR	Zum 31. Dezember		Zum 1. Januar
	2012	2011	2011
Bankguthaben und Kassenbestand	15.512	17.226	59.120
Cash-Pooling	308.154	1.333.425	248.875
Summe	323.666	1.350.651	307.995

Der Posten Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente umfasst hauptsächlich Einlagen in Zusammenhang mit Cash-Pooling-Vereinbarungen mit Telfisa Global B.V. und Telefónica Finanzas S.A. (bis zum 30. September 2012).

15. Eigenkapital

Kapitaleinzahlungsverpflichtung

Am 28. März 2003 und 30. April 2004 ging die O2 (Europe) Limited eine Kapitaleinzahlungsverpflichtung gegenüber der Telefónica Deutschland (vormals „Telefónica Germany Verwaltungs GmbH“; vormals „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 einzubringen. Diese Beträge waren auf erste Anforderung durch Telefónica Deutschland 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. Damit verblieb zum 1. Januar 2011 eine Forderung der Telefónica Deutschland gegenüber der O2 (Europe) Limited in Höhe von 2.886 Mio. EUR.

Vorbörsliche Dividendenausschüttung

Auf Grundlage des Beschlusses vom 24. August 2012 wurde die Kapitalrücklage gemäß § 270 Abs. 1 HGB aufgelöst, um sie für eine Ausschüttung an die Gesellschafter verfügbar zu machen. Die Gesellschafterversammlung der Telefónica Deutschland beschloss am 14. September 2012 eine vorbereitende Dividendenausschüttung an die O2 (Europe) Limited in Höhe von 7.186 Mio. EUR. Diese wurde in Höhe von 4.300 Mio. EUR durch eine Bardividende und in Höhe von 2.886 Mio. EUR durch Verrechnung mit der oben genannten Kapitaleinzahlungsverpflichtung erfüllt.

Kapitalerhöhungsbeschluss

Durch Beschluss vom 18. September 2012, eingetragen im Handelsregister am 26. September 2012, erhöhte die O2 (Europe) Limited das gezeichnete Kapital der Telefónica Deutschland 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 Ausgabe eines neuen Geschäftsanteils mit einem Nominalwert von 100 EUR, der von der O2 (Europe) Limited gezeichnet wurde. Die Sacheinlage wurde im Rahmen einer Common-Control-Transaktion vollständig durch Einbringung sämtlicher Anteile an der Telefónica Germany Management GmbH in die Telefónica Deutschland erbracht.

Genehmigtes Aktienkapital

Telefónica Deutschland verfügt über ein genehmigtes Kapital, durch welches der Vorstand mit Zustimmung des Aufsichtsrats ermächtigt wird, das gezeichnete Kapital bis zum 17. September 2017 gegen Bar- und/oder Sacheinlage einmal oder mehrmals um insgesamt bis zu 558.472.700 EUR durch Ausgabe neuer nennwertloser Namensaktien zu erhöhen.

Gesetzliche Rücklage

Die Gewinnrücklage enthält eine gesetzliche Rücklage gemäß § 150 Abs. 2 Aktiengesetz (AktG) in Höhe von 14 Tsd. EUR, die aus dem Ergebnis des laufenden Jahres gebildet wurde.

Erwerb von nicht beherrschenden Anteilen

Die Gruppe hat Anfang 2011 die verbleibenden 27,16% der Anteile der Telefónica Compras Electronica S.L. erworben. Im Anschluss an diese Transaktion betrug die gesamte Beteiligung der Gruppe 100%. Als Kaufpreis wurden 3.006 Tsd. EUR in bar gezahlt. Zu diesem Zeitpunkt belief sich der Buchwert, der den nicht beherrschenden Anteilen zuzurechnen war, auf 2.937 Tsd. EUR. Die Differenz zwischen gezahltem Kaufpreis und dem auf die nicht beherrschenden Anteile entfallenden Buchwert in Höhe von 69 Tsd. EUR wurde im Eigenkapital mit der Gewinnrücklage verrechnet.

16. Finanzielle Vermögenswerte und Verbindlichkeiten

In den nachstehenden Tabellen sind die Buchwerte und beizulegenden Zeitwerte aller finanziellen Vermögenswerte und finanziellen Verbindlichkeiten der Telefónica Deutschland Group gemäß den Bewertungskategorien aus IAS 39 angegeben. Zur besseren Übersicht wird angenommen, dass der Buchwert der kurzfristigen finanziellen Vermögenswerte und kurzfristigen finanziellen Verbindlichkeiten dem jeweils beizulegenden Zeitwert entspricht.

Zudem wird in der Tabelle die Kategorisierung der finanziellen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten gemäß der Bedeutung der Input-Parameter angegeben, die für ihre jeweilige Bewertung verwendet wurden. Zu diesem Zweck werden drei Stufen festgelegt:

- Stufe 1: Notierte Preise für die jeweiligen finanziellen Vermögenswerte oder Verbindlichkeiten in aktiven Märkten
- Stufe 2: Sonstige direkt beobachtbare Input-Parameter, die zur Ermittlung des beizulegenden Zeitwerts auf Basis eines Bewertungsmodells beitragen
- Stufe 3: Input-Parameter, die nicht auf beobachtbaren Marktdaten basieren

Zum 31. Dezember 2012

	Bewertungshierarchie					Kredite und Forderungen	Summe Buchwert	Summe beizulegender Zeitwert	Nicht im Anwendungsbereich des IFRS 7
	Zur Veräußerung verfügbar	Zu Handelszwecken gehalten	Stufe 1 (notierte Preise)	Stufe 2 (sonstige direkt beobachtbare Input-Parameter)	Stufe 3 (nicht auf beobachtbaren Marktdaten basierende Input-Parameter)				
In Tausend EUR									
Sonstige langfristige finanzielle Vermögenswerte	5.759	–	–	5.759	–	108.916	114.675	114.675	–
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Vermögensgegenstände	–	–	–	–	–	862.821	862.821	862.821	146.210
Sonstige kurzfristige finanzielle Vermögenswerte	–	–	–	–	–	101	101	101	–
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	–	–	–	–	–	323.666	323.666	323.666	–
Summe	5.759	–	–	5.759	–	1.295.504	1.301.263	1.301.263	146.210

Zum 31. Dezember 2011

	Bewertungshierarchie					Kredite und Forderungen	Summe Buchwert	Summe beizulegender Zeitwert	Nicht im Anwendungsbereich des IFRS 7
	Zur Veräußerung verfügbar	Zu Handelszwecken gehalten	Stufe 1 (notierte Preise)	Stufe 2 (sonstige direkt beobachtbare Input-Parameter)	Stufe 3 (nicht auf beobachtbaren Marktdaten basierende Input-Parameter)				
In Tausend EUR									
Sonstige langfristige finanzielle Vermögenswerte	5.560	–	–	5.560	–	89.889	95.449	95.449	–
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Vermögensgegenstände	–	–	–	–	–	1.144.891	1.144.891	1.144.891	204.399
Sonstige kurzfristige finanzielle Vermögenswerte	–	1.154	–	1.154	–	2.885.897	2.887.051	2.887.051	–
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	–	–	–	–	–	1.350.651	1.350.651	1.350.651	–
Summe	5.560	1.154	–	6.714	–	5.471.328	5.478.042	5.478.042	204.399

Zum 1. Januar 2011

	Bewertungshierarchie						Summe Buchwert	Summe beizule- gender Zeitwert	Nicht im Anwendungs- bereich des IFRS 7
	Zur Ver- äußerung verfügbar	Zu Handels- zwecken gehalten	Stufe 1 (notierte Preise)	Stufe 2 (sonstige direkt beobacht- bare Input- Parameter)	Stufe 3 (nicht auf beobacht- baren Marktdaten basierende Input- Parameter)	Kredite und Forde- rungen			
In Tausend EUR									
Sonstige langfristige finanzielle Vermögenswerte	5.335	–	–	5.335	–	97.504	102.839	102.839	–
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Vermögens- gegenstände	–	–	–	–	–	1.136.073	1.136.073	1.136.073	258.389
Sonstige kurzfristige finanzielle Vermögenswerte	–	–	–	–	–	2.885.897	2.885.897	2.885.897	–
Zahlungsmittel und Zahlungsmittel- äquivalente	–	–	–	–	–	307.995	307.995	307.995	–
Summe	5.335	–	–	5.335	–	4.427.469	4.432.804	4.432.804	258.389

Die sonstigen langfristigen finanziellen Vermögenswerte umfassen langfristige sonstige finanzielle Vermögenswerte, die als Kredite und Forderungen klassifiziert werden. Der Hauptposten unter „sonstige langfristige finanzielle Vermögenswerte“ sind „O₂ My Handy“-Forderungen. Die sonstigen Beteiligungen enthalten eine Einlage von 14,9 Mio. EUR (2011: 0 Mio. EUR), die als Sicherheit für die Deckung des Höchsttrisikos aus dem Silent Factoring verpfändet wurde, das von der Telefónica Deutschland Group zu tragen ist. Die Einlage ist für die Laufzeit der verkauften Forderungen verpfändet (siehe Note 13 „Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen“). Die Telefónica Deutschland Group erhält einen Festzins für die Einlage.

Darüber hinaus umfassen die anderen langfristigen finanziellen Vermögenswerte zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte der Telefónica Deutschland Group, die zur Deckung ihrer Pensionsverpflichtungen entstanden sind, jedoch gemäß IAS 19 kein Planvermögen darstellen. Die Telefónica Deutschland Group realisierte in den Jahren 2012 und 2011 Nettogewinne aus den zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerten in Höhe von 199 Tsd. EUR bzw. 225 Tsd. EUR, die jeweils direkt im sonstigen Ergebnis der Periode erfasst wurden.

Die anderen kurzfristigen finanziellen Vermögenswerte zum 31. Dezember 2011 und 1. Januar 2011 enthalten einen Betrag von 2.885.897 Tsd. EUR für eine Kapitaleinzahlungsverpflichtung zwischen der Telefónica Deutschland Group und O₂ (Europe) Limited (siehe Note 15 „Eigenkapital“).

Die anderen kurzfristigen finanziellen Vermögenswerte, die zu Handelszwecken gehalten werden, umfassen Devisenterminkontrakte (siehe Note 19 „Finanzinstrumente und Risikomanagement“).

Zum 31. Dezember 2012

In Tausend EUR	Verbind- lichkeiten zu fortge- führten Anschaf- fungs- kosten	Finan- zierungs- leasing	Zu Handels- zwecken gehalten	Bewertungshierarchie			Summe Buchwerte	Summe beizu- legende Zeitwerte	Nicht im Anwendungs- bereich des IFRS 7
				Stufe 1 (notierte Preise)	Stufe 2 (sonstige direkt beobacht- bare Input- Parameter)	Stufe 3 (nicht auf beobacht- baren Marktdaten basierende Input- Parameter)			
Langfristige Verbindlichkeiten	1.004.209	4.984	–	–	–	–	1.009.193	1.009.193	–
Darlehen	1.000.000	–	–	–	–	–	1.000.000	1.000.000	–
Sonstige Verbindlichkeiten	4.209	4.984	–	–	–	–	9.193	9.193	–
Kurzfristige Verbindlichkeiten	1.215.555	3.964	–	–	–	–	1.219.519	1.219.519	168.947
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	918.458	–	–	–	–	–	918.458	918.458	–
Darlehen	250.878	–	–	–	–	–	250.878	250.878	–
Sonstige Verbindlichkeiten	46.219	3.964	–	–	–	–	50.183	50.183	168.947
Summe finanzielle Verbindlichkeiten	2.219.764	8.948	–	–	–	–	2.228.712	2.228.712	168.947

Zum 31. Dezember 2011

	Verbindlichkeiten zu fortgeführten Anschaffungskosten	Finanzierungsleasing	Zu Handelszwecken gehalten	Bewertungshierarchie			Summe Buchwerte	Summe beizulegende Zeitwerte	Nicht im Anwendungsbereich des IFRS 7
				Stufe 1 (notierte Preise)	Stufe 2 (sonstige direkt beobachtbare Input-Parameter)	Stufe 3 (nicht auf beobachtbaren Marktdaten basierende Input-Parameter)			
In Tausend EUR									
Langfristige Verbindlichkeiten	–	6.342	–	–	–	–	6.342	6.342	–
Sonstige Verbindlichkeiten	–	6.342	–	–	–	–	6.342	6.342	–
Kurzfristige Verbindlichkeiten	992.431	5.444	4.836	–	4.836	–	1.002.711	1.002.711	82.193
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	891.321	–	–	–	–	–	891.321	891.321	–
Sonstige kurzfristige finanzielle Verbindlichkeiten	–	–	4.836	–	4.836	–	4.836	4.836	–
Sonstige Verbindlichkeiten	101.110	5.444	–	–	–	–	106.554	106.554	82.193
Summe finanzielle Verbindlichkeiten	992.431	11.786	4.836	–	4.836	–	1.009.053	1.009.053	82.193

Zum 1. Januar 2011

In Tausend EUR	Verbindlichkeiten zu fortgeführten Anschaffungskosten	Finanzierungsleasing	Zu Handelszwecken gehalten	Bewertungshierarchie			Summe Buchwerte	Summe beizulegende Zeitwerte	Nicht im Anwendungsbereich des IFRS 7
				Stufe 1 (notierte Preise)	Stufe 2 (sonstige direkt beobachtbare Input-Parameter)	Stufe 3 (nicht auf beobachtbaren Marktdaten basierende Input-Parameter)			
Langfristige Verbindlichkeiten	–	5.846	–	–	–	–	5.846	5.846	–
Sonstige Verbindlichkeiten	–	5.846	–	–	–	–	5.846	5.846	–
Kurzfristige Verbindlichkeiten	930.909	3.789	–	–	–	–	934.698	934.698	95.775
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	822.831	–	–	–	–	–	822.831	822.831	–
Sonstige Verbindlichkeiten	108.078	3.789	–	–	–	–	111.867	111.867	95.775
Summe finanzielle Verbindlichkeiten	930.909	9.635	–	–	–	–	940.544	940.544	95.775

Finanzielle Verbindlichkeiten bewertet zu fortgeführten Anschaffungskosten

Telefónica Germany GmbH & Co. OHG hat am 12. September 2012 zwei Darlehen über 703 Mio. EUR und 1.250 Mio. EUR bei der Telfisa Global B.V. als Kreditnehmer aufgenommen. Der Darlehensbetrag in Höhe von 703 Mio. EUR wurde im Jahr 2012 bereits zurückgezahlt. Das Darlehen in Höhe von 1.250 Mio. EUR hat eine allgemeine Laufzeit von fünf Jahren. Die vereinbarte jährliche Tilgung beträgt 20%. Aus diesem Grund werden von diesem Betrag 1.000 Mio. EUR als langfristige sonstige Verbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Unternehmen und Personen klassifiziert. Die Telefónica Germany GmbH & Co. OHG ist jedoch zur vorzeitigen Tilgung des Darlehens berechtigt. Sollte die Telefónica Germany GmbH & Co. OHG sich eine andere Finanzierung sichern, ist sie verpflichtet, 25% dieser Finanzierungsmittel für die vorzeitige Darlehenstilgung einzusetzen.

Die sonstigen kurzfristigen Verbindlichkeiten umfassen Verbindlichkeiten aus der Investition in Sachanlagen.

Finanzielle Verbindlichkeiten, die zu Handelszwecken gehalten werden

Die anderen kurzfristigen finanziellen Verbindlichkeiten, die zu Handelszwecken gehalten werden, umfassen Fremdwährungsderivate (Terminkontrakte).

17. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten und Rechnungsabgrenzungsposten

Die „Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstigen Verbindlichkeiten“ setzen sich wie folgt zusammen:

In Tausend EUR	Zum 31. Dezember				Zum 1. Januar	
	2012		2011		2011	
	Langfristig	Kurzfristig	Langfristig	Kurzfristig	Langfristig	Kurzfristig
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen gegenüber Dritten	–	379.402	–	335.621	–	295.641
Abzugrenzende Verbindlichkeiten (Accruals)	–	328.254	–	411.147	–	390.962
Verbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Unternehmen und Personen (Note 11)	–	210.802	–	144.553	–	136.228
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	–	918.458	–	891.321	–	822.831
Sonstige Verbindlichkeiten ¹	9.193	219.130	6.342	188.747	5.846	207.624
Rechnungsabgrenzungsposten	–	153.972	–	169.866	–	136.920
Summe	9.193	1.291.560	6.342	1.249.934	5.846	1.167.375

¹ Davon kurzfristige Verbindlichkeiten ggü. verbundenen Unternehmen und Personen: zum 31. Dezember 2012 31.096 Tsd. EUR; zum 31. Dezember 2011 4.836 Tsd. EUR; zum 1. Januar 2011 0 Tsd. EUR.

„Abzugrenzende Verbindlichkeiten“ umfassen hauptsächlich Verbindlichkeiten für Rückstellungen, für Personal und für offene Rechnungen.

Der „Rechnungsabgrenzungsposten“ beinhaltet hauptsächlich erhaltene Anzahlungen auf Prepaid-Verträge und abzugrenzende Verbindlichkeiten für zukünftige Zinsen aus Ratenkäufen.

Die „Sonstigen kurzfristigen Verbindlichkeiten“ setzen sich wie folgt zusammen:

In Tausend EUR	Zum 31. Dezember		Zum 1. Januar
	2012	2011	2011
Sonstige Verbindlichkeiten, kurzfristig			
Sonstige, nicht handelsbezogene Verbindlichkeiten	63.665	54.726	58.599
Verbindlichkeiten für getätigte Investitionen	78.870	101.110	108.078
Sonstige Steuern und Sozialversicherung	41.535	22.631	37.158
Sonstige Verbindlichkeiten ggü. verb. Unternehmen und Personen, kurzfristig	31.096	4.836	–
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	3.964	5.444	3.789
Summe kurzfristig	219.130	188.747	207.624
Sonstige Verbindlichkeiten, langfristig			
Sonstige, nicht handelsbezogene Verbindlichkeiten	4.208	–	–
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	4.985	6.342	5.846
Summe langfristig	9.193	6.342	5.846
Summe sonstige Verbindlichkeiten	228.323	195.089	213.470

„Sonstige, nicht handelsbezogene Verbindlichkeiten“ umfassen hauptsächlich Verbindlichkeiten aus dem Factoring sowie Verbindlichkeiten für abgegrenzte mietfreie Einheiten.

„Verbindlichkeiten für getätigte Investitionen“ umfassen hauptsächlich Verbindlichkeiten für offene Rechnungen für langfristige Vermögenswerte.

18. Rückstellungen

Die Rückstellungen wurden mit folgenden Beträgen angesetzt:

In Tausend EUR	Zum 31. Dezember		Zum 1. Januar 2011
	2012	2011	
Langfristige Rückstellungen			
Pensionsrückstellungen	7.459	–	9.044
Andere Rückstellungen	74.923	68.947	107.731
Summe langfristig	82.382	68.947	116.775
Kurzfristige Rückstellungen			
Andere Rückstellungen	7.000	41.609	182.429
Summe kurzfristig	7.000	41.609	182.429
Summe Rückstellungen	89.382	110.556	299.204

Leistungen an Arbeitnehmer

Die Telefónica Deutschland Group hat für ihre Arbeitnehmer leistungsorientierte Pläne (defined-benefit plans) eingerichtet. In den nachstehenden Tabellen sind die Eckdaten dieser Pläne angegeben:

In Tausend EUR	Zum 31. Dezember		Zum 1. Januar 2011
	2012	2011	
Verpflichtung	(80.708)	(55.739)	(57.122)
Vermögen	73.389	73.465	57.456
Nettorückstellung vor Beschränkung des Aktivpostens	(7.319)	17.726	334
Beschränkung des Aktivpostens	(140)	(17.050)	(9.378)
Nettorückstellungen	(7.459)	–	(9.044)
Nettovermögen	–	676	–

Zum 31. Dezember 2012 beliefen sich die leistungsorientierten Verpflichtungen, die vollständig ungedeckt (unfunded) sind, auf 3.251 Tsd. EUR bzw. 2011 auf 2.899 Tsd. EUR und aus Plänen, die ganz oder teilweise gedeckt sind, auf 77.457 Tsd. EUR bzw. 52.840 Tsd. EUR.

Der Barwert der leistungsorientierten Verpflichtungen hat sich in den Jahren 2012 und 2011 wie folgt entwickelt:

In Tausend EUR	2012	2011
Barwert der Verpflichtung zum Jahresbeginn	(55.739)	(57.122)
Laufender Dienstzeitaufwand	(2.347)	(2.918)
Zinsaufwand	(2.944)	(2.725)
Vericherungsmathematische Gewinne und Verluste	(21.380)	6.620
Gezahlte Leistungen	1.126	347
Änderung des Konsolidierungskreises	851	–
Übertrag auf andere Gesellschaften	(275)	59
Barwert der Verpflichtung zum Jahresende	(80.708)	(55.739)

Der beizulegende Zeitwert des Planvermögens hat sich in den Jahren 2012 und 2011 wie folgt entwickelt:

In Tausend EUR	2012	2011
Beizulegender Zeitwert des Planvermögens zum Jahresbeginn	73.465	57.456
Erwartete Erträge aus Planvermögen	3.638	2.857
Versicherungsmathematische Gewinne und Verluste	(2.386)	(3.283)
Arbeitgeberbeitrag	311	16.545
Gezahlte Leistungen	(906)	(174)
Änderung des Konsolidierungskreises	(858)	–
Übertrag auf andere Gesellschaften	–	(75)
Sonstiges	125	139
Beizulegender Zeitwert des Planvermögens zum Jahresende	73.389	73.465

Das Planvermögen betrifft ausschließlich verpfändete Versicherungspolicen.

In der Gewinn- und Verlustrechnung wurden folgende Aufwendungen erfasst.

In Tausend EUR	Zum 31. Dezember	
	2012	2011
Laufender Dienstzeitaufwand	2.347	2.918
Zinsaufwand	2.944	2.725
Erwartete Erträge aus Planvermögen	(3.638)	(2.857)
Nachzuverrechnender Dienstzeitaufwand	275	–
Gesamtaufwand	1.928	2.786

Der tatsächliche Ertrag aus dem Planvermögen betrug für das am 31. Dezember 2012 abgeschlossene Geschäftsjahr 1.252 Tsd. EUR und für 2011 minus 426 Tsd. EUR.

Die Höhe der versicherungsmathematischen Gewinne und Verluste, die in Übereinstimmung mit der Beschränkung des Aktivpostens (Asset Ceilings) direkt im Eigenkapital erfasst werden, wurde vor Steuereffekten wie folgt angesetzt:

In Tausend EUR	Zum 31. Dezember	
	2012	2011
Versicherungsmathematische Gewinne und Verluste	23.766	(3.337)
Effekt aus dem Limit in IAS 19.58b	(19.884)	7.689
Gesamtaufwand	3.882	4.352

Der kumulierte Betrag, der im sonstigen Ergebnis der Periode erfasst ist, betrug zum 31. Dezember 2012 33.189 Tsd. EUR und zum 31. Dezember 2011 29.307 Tsd. EUR.

Die verschiedenen Unternehmen im Konsolidierungskreis der Telefónica Deutschland Group haben leistungsorientierte Pensionspläne, die durch Planvermögen gedeckt sind.

Zum 31. Dezember 2012 bzw. 2011 wurden folgende erfahrungsbedingte Anpassungen vorgenommen:

In Tausend EUR	Zum 31. Dezember	
	2012	2011
Barwert der Pensionsverpflichtung	(80.708)	(55.739)
Marktwert des Planvermögens	73.389	73.465
Überschuss des Planvermögens	(7.319)	17.726
Erfahrungsbedingte Anpassungen resultierend aus leistungsorientierter Verpflichtung	3.709	(337)
Erfahrungsbedingte Anpassungen resultierend aus Planvermögen	(5.663)	2.974

Die Zahl der Planbegünstigten zum 31. Dezember 2012 bzw. 2011 wird nachstehend angegeben:

Mitarbeiter	Zum 31. Dezember	
	2012	2011
Konsolidierungskreis	6.409	6.189

Bei der Bewertung der Pläne wurden folgende versicherungsmathematische Annahmen zugrunde gelegt:

Assumption	Zum 31. Dezember	
	2012	2011
Gehaltsdynamik (nominal)	2,60%	3,50%
Rentendynamik (nominal)	2%	2%
Abzinsungssatz	4,20%	5,30%
Erwartete Erträge aus Planvermögen	4,20%	4,25%-4,0%
- Unterstützungsfonds	4,20%	4,25%
- Direktzusagen	4,20%	4,00%
Sterbetafeln	Prof. Klaus Heubeck (RT 2005 G)	Prof. Klaus Heubeck (RT 2005 G)

Der zugrunde gelegte Diskontierungssatz basiert auf der Laufzeit der DBO, die 20 Jahre überschreitet. Die beste Schätzung der Beiträge, die in dem zum 31. Dezember 2013 endenden Geschäftsjahr in den Plan eingezahlt werden, beträgt 7.615 Tsd. EUR. Der erwartete Ertrag aus dem Vermögen basiert auf dem erwarteten Ertrag der zugrunde liegenden Versicherungsverträge.

Sonstige Rückstellungen

Der Posten „sonstige Rückstellungen“ umfasst Rückstellungen für Rückbau und Umstrukturierungen. Dabei ergab sich folgende Entwicklung:

In Tausend EUR	Langfristig			Kurzfristig		Langfristig & kurzfristig
	Rückbau	Restrukturierung	Summe	Restrukturierung	Summe	
Sonstige Rückstellungen zum 31. Dezember 2012	55.694	19.229	74.923	7.000	7.000	81.923
Zugänge	157	–	157	6.952	6.952	7.109
Verbrauch	(6.739)	(407)	(7.146)	(22.348)	(22.348)	(29.494)
Umbuchungen	–	9.291	9.291	(19.213)	(19.213)	(9.922)
Aufzinsung	3.674	–	3.674	–	–	3.674
Sonstige Rückstellungen zum 31. Dezember 2011	58.602	10.345	68.947	41.609	41.609	110.556
Zugänge	3.382	–	3.382	2.095	2.095	5.477
Verbrauch	(11.623)	(26.106)	(37.729)	(149.561)	(149.561)	(187.290)
Umbuchungen	–	(6.646)	(6.646)	6.646	6.646	–
Aufzinsung	2.209	–	2.209	–	–	2.209
Sonstige Rückstellungen zum 1. Januar 2011	64.634	43.097	107.731	182.429	182.429	290.160

Die Rückstellungen für Rückbauverpflichtungen umfassen die geschätzten Kosten für Rückbau und Entfernung eines Vermögenswerts (z. B. Mobilfunkmasten und andere Sachanlagen) und Rekultivierung des Standorts. Die erwartete Inanspruchnahme hängt von der jeweiligen Vereinbarung der Standortnutzung ab. Die betreffenden Vereinbarungen haben eine Laufzeit von bis zu 20 Jahren.

„Umstrukturierungsverpflichtungen“ umfassen im Wesentlichen Rückstellungen für Pläne zum Personalabbau und für den Leerstand in Mietobjekten. Die erwartete Inanspruchnahme deckt kurz- und mittelfristige Zeiträume ab, je nach Art der Umstrukturierung. Die Umstrukturierungsrückstellungen beinhalten Eventualverbindlichkeiten aus der Übernahme der Hanse Net Telekommunikation GmbH im Jahr 2010 im Zusammenhang mit ausstehenden Abwicklungsvereinbarungen mit Verkaufsvertretern. Zum 31. Dezember 2012 betrugen die Rückstellungen 0,7 Mio. EUR und zum 31. Dezember 2011 6,3 Mio. EUR, da 5,2 Mio. EUR ausgebucht und 0,4 Mio. EUR in Anspruch genommen wurden. Die erwartete Inanspruchnahme hängt vom Stand der Abwicklungsvereinbarungen mit Verkaufsvertretern ab.

19. Finanzinstrumente und Risikomanagement

Allgemeines

Die Telefónica Deutschland Group unterliegt im Rahmen ihrer Geschäftstätigkeit verschiedenen Finanzmarktrisiken. Aufgrund des regionalen Tätigkeitsschwerpunkts der Telefónica Deutschland Group ist diese jedoch von Fremdwährungsrisiken nicht wesentlich betroffen. Die Telefónica Deutschland Group unterliegt dem Ausfallrisiko aus dem operativen Geschäft (Forderungen aus Lieferungen und Leistungen) sowie aus Forderungen gegenüber der Telefónica Group.

Zudem unterliegt die Telefónica Deutschland Group auch Liquiditätsrisiken, die mit ihren Ausfallrisiken und Marktrisiken oder einer Schwächung ihres operativen Geschäfts oder Störungen des Finanzmarkts zusammenhängen.

Wenn die finanziellen Risiken eintreten, könnten sie sich nachteilig auf die Finanzlage, die Cash Flows und die Rentabilität der Telefónica Deutschland Group auswirken.

Die Telefónica Deutschland Group hat Richtlinien für Risikomanagementverfahren und für den Einsatz von Finanzinstrumenten festgelegt, einschließlich einer klaren Aufgabentrennung in Bezug auf Finanzaktivitäten, Abrechnung, Buchführung und zugehöriges Controlling. Derivative Finanzinstrumente werden ausschließlich zur Absicherung der Risiken aus der Handelsfinanzierung und Treasury-Finanzierungstätigkeiten eingesetzt. Diese Instrumente werden jedoch ausschließlich mit dem Treasury der Telefónica Group abgeschlossen, und die Telefónica Deutschland Group hat Richtlinien festgelegt, die sich aus bewährten Standards für die Risikobewertung und die Überwachung im Hinblick auf den Einsatz von Finanzderivaten ableiten.

Marktrisiko

Das Marktrisiko besteht in dem Risiko, dass Änderungen von Marktpreisen, etwa in Bezug auf Wechselkurse und Zinssätze, auf den Wert von Finanzinstrumenten oder auf das Ergebnis der Telefónica Deutschland Group Auswirkungen haben.

Währungsrisiko

Die Telefónica Deutschland Group hat den Euro als Währung für ihre Finanzberichte festgelegt. Sämtliche Abschlüsse der Tochtergesellschaften der Telefónica Deutschland Group wurden in Euro aufgestellt, daher unterliegt die Telefónica Deutschland Group keinem Translationsrisiko. Abgesehen von den Translationsrisiken besteht jedoch ein Transaktionsrisiko, das sich vorwiegend aus den Geschäftsbeziehungen der Telefónica Deutschland Group mit ihren Lieferanten oder Geschäftspartnern in Ländern mit einer anderen Landeswährung als dem Euro ergibt. Da sich die Gruppe ausschließlich durch selbst generierte Zahlungsmittel und Eigenkapital finanziert, gibt es kein Wechselkursrisiko durch Schulden, die in anderen Währungen als dem Euro denominated sind. Die Netto-Risikoposition aus Fremdwährungsrisiken in der Bilanz besteht aus primären und derivativen Finanzinstrumenten in Fremdwährungen sowie aus geplanten Positionen in Fremdwährungen des folgenden Jahres.

Für wesentliche identifizierte Währungsrisiken werden mit dem Telefónica Group Treasury Derivate abgeschlossen. Zum Bilanzstichtag 31. Dezember 2012 existierten keine Fremdwährungsderivate. Im Jahr 2011 wurden Fremdwährungsderivate zur Absicherung der Risiken aus Tätigkeiten in anderen Währungen als dem Euro eingesetzt. Die Effekte vor Steuern einer simultanen, parallelen Aufwertung des Euro gegenüber allen Fremdwährungen in Höhe von 10% auf die Konzerngewinn- und Verlustrechnung und auf das Eigenkapital betrugen zu den Bilanzstichtagen 31. Dezember 2012 und 2011:

	2012		2011	
	Risiko- position	+ 10%	Risiko- position	+ 10%
USD	(36,8)	3,3	224,2	(20,4)
GBP	(21,5)	2,0	54,0	(4,9)
BRL	0,0	0,0	36,2	(3,3)
Sonstige	0,0	0,0	61,0	(5,5)

Da die Telefónica Deutschland Group kein Cash Flow Hedge Accounting anwendet, ist ausschließlich die Konzerngewinn- und Verlustrechnung von den Auswirkungen der Sensitivitätsanalyse betroffen. Die signifikante Abnahme der Netto-Risikoposition und der Sensitivitäten ergibt sich aus dem operativen Geschäft der TGS bis zum 1. Oktober 2012.

Zinsrisiko

Zinsrisiken ergeben sich hauptsächlich aus den Cash-Pooling-Konten und Einlagen von Telefónica Deutschland und im Jahr 2012 zusätzlich aus einem Darlehensvertrag als Kreditnehmer.

Die Telefónica Deutschland Group hinterlegt Barüberschüsse in Cash-Pooling- und Einlagenkonten bei der Telfisa Global B.V. Diese Konten und die Bankkonten werden mit variablem Zinssatz verzinst.

Darüber hinaus hat die Telefónica Deutschland Group eine Darlehensverbindlichkeit in Höhe von 1.250 Mio. EUR, die variabel verzinst wird. Dieses Darlehen ist allgemein in fünf gleichen jährlichen Raten von September 2013 bis September 2017 rückzahlbar. Die Telefónica Deutschland Group kann jedoch das Darlehen auch vorzeitig tilgen. Sollte sie sich eine andere Finanzierung sichern, ist sie verpflichtet, 25% dieser Finanzierungsmittel für die vorzeitige Darlehenstilgung einzusetzen.

Die Netto-Risikoposition für variable Zinsen der Telefónica Deutschland Group betrug zu den Bilanzstichtagen 31. Dezember 2012 minus 926.334 Tsd. EUR und in 2011 1.148.125 Tsd. EUR, die im Wesentlichen auf das Darlehen und auf die bei der Telfisa Global B.V. hinterlegten Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zurückzuführen sind. Die Telefónica Deutschland Group hat in den zum 31. Dezember abgelaufenen Jahren 2012 und 2011 keine Zinsderivate abgeschlossen.

Die Effekte vor Steuern auf die Konzerngewinn- und Verlustrechnung aus der Änderung der Zinssätze variabel verzinslicher Finanzinstrumente von +/- 100 Basispunkten zu den Bilanzstichtagen 31. Dezember 2012 und 2011 werden nachstehend angegeben. Es gibt keine Auswirkung, die direkt im Eigenkapital ausgewiesen wird. Der Mindestzinssatz, der zur Berücksichtigung der Zinsänderungen verwendet wurde, betrug 0%. Diese Analyse setzt voraus, dass alle anderen Variablen unverändert bleiben.

Effekt auf Konzerngewinn- und Verlustrechnung

In Tausend EUR	2012	2011
+100bp	(9.263)	11.481
-100bp	12.133	(11.171)

Ausfallrisiko

Das Ausfallrisiko bezeichnet das Risiko finanzieller Verluste aus der Unfähigkeit des Kontrahenten, Schulden vertragsgemäß zu tilgen oder zu bedienen. Das Ausfallrisiko umfasst sowohl das unmittelbare Verzugsrisiko als auch das Risiko der Bonitätsverschlechterung und Klumpenrisiken. Das maximale Ausfallrisiko der Telefónica Deutschland Group entspricht zunächst dem Buchwert der finanziellen Vermögenswerte (ohne Berücksichtigung etwaiger Garantien oder Sicherheiten).

Die Telefónica Deutschland Group erachtet die Steuerung des kommerziellen Ausfallrisikos für als entscheidend, um ihre Ziele für ein nachhaltiges Wachstum des Geschäfts und der Kundenbasis im Einklang mit ihren Risikomanagementrichtlinien zu erreichen. Für das Management und die Überwachung des Ausfallrisikos wurden geeignete Kreditrichtlinien, -verfahren und Genehmigungsrichtlinien festgelegt.

Dieser Ansatz für das Ausfallrisikomanagement basiert auf der laufenden Überwachung des angenommenen Risikos und der erforderlichen Ressourcen. Ein besonderes Augenmerk liegt dabei auf Kunden, die wesentliche Auswirkungen auf den Konzernabschluss der Telefónica Deutschland Group haben können und für die, abhängig vom Segment und der Art der Beziehung, entsprechende Kreditmanagementinstrumente wie eine Kreditversicherung oder Sicherheit für die Begrenzung des Ausfallrisikos eingesetzt werden. Die infolge dieser Kreditversicherungen oder Sicherheiten erworbenen Vermögenswerte waren in den zum 31. Dezember 2012 und 2011 abgeschlossenen Jahren nicht wesentlich. Zur Kontrolle des Ausfallrisikos führt die Telefónica Deutschland Group regelmäßig eine Analyse der Fälligkeitsstruktur der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen durch und bucht ausschließlich Wertberichtigungen auf zweifelhafte Forderungen mit ähnlichem Ausfallrisiko.

Sollte die Telefónica Deutschland Group Fremdwährungsderivate abgeschlossen haben, wurden alle Transaktionen mit dem Group Treasury von Telefónica im Einklang mit der Konzernpolitik durchgeführt.

Die Telefónica Deutschland Group hat bezüglich ihrer Barüberschüsse im Einklang mit der Konzernpolitik Cash-Pooling- und Einlagenvereinbarungen mit der Telfisa Global B.V. abgeschlossen und hinterlegt einen Großteil ihrer Barüberschüsse bei diesen Institutionen.

Der Großteil der Barüberschüsse der Telefónica Deutschland Group konzentriert sich daher in Konzerngesellschaften der Telefónica Group, die von internationalen Ratingagenturen mit Investment Grade eingestuft wurde. Die übrigen Barüberschüsse verteilen sich auf mehrere deutsche Banken, die von internationalen Ratingagenturen mit Investment Grade eingestuft wurden.

Zum Ende der Jahre 2012 bzw. 2011 beliefen sich die finanziellen Vermögenswerte, bei denen die Telefónica Group Vertragspartnerin ist, auf 335 Mio. EUR bzw. 4.266 Mio. EUR.

Liquiditätsrisiko

Das Liquiditätsrisiko beinhaltet das Risiko, dass ein Unternehmen seinen finanziellen Verpflichtungen nicht nachkommen kann, die entweder in bar oder mit anderen finanziellen Vermögenswerten abgewickelt werden. Die Telefónica Deutschland Group stellt zur Steuerung des Liquiditätsrisikos sicher, dass sie jederzeit über eine ausreichende Liquidität verfügt, um ihre Verpflichtungen bei Fälligkeit zu erfüllen,

sowohl unter normalen als auch unter belastenden Umständen. Die Telefónica Deutschland Group arbeitet bei ihrem Liquiditätsmanagement eng mit Telefónica zusammen und hat im Einklang mit der Konzernpolitik Cash-Pooling- und Einlagenvereinbarungen mit der Telfisa Global B.V. abgeschlossen und hinterlegt einen Großteil ihrer Barüberschüsse bei diesen Institutionen. Das Liquiditätsrisiko wird durch die mit dem operativen Geschäft der Telefónica Deutschland Group generierten Mittelzuflüsse, durch die Möglichkeit des Factoring von Forderungen und durch die Aufrechterhaltung von Kreditfazilitäten verringert.

Im August und September 2012 schloss die Telefónica Germany GmbH & Co. OHG mit verschiedenen Banken Vereinbarungen über revolvingende Kreditfazilitäten ab. Infolge dessen verfügt die Telefónica Germany GmbH & Co. OHG über nicht in Anspruch genommene Kreditlinien mit einer Laufzeit von über einem Jahr in einem Gesamtvolumen von 710 Mio. EUR. In allen Vereinbarungen entspricht die Verzinsung der Summe aus Marge und EURIBOR.

Die Telefónica Deutschland Holding AG verfügt über ein genehmigtes Kapital, durch welches der Vorstand mit Zustimmung des Aufsichtsrats ermächtigt wird, das gezeichnete Kapital bis zum September 2017 gegen Bar- und/oder Sacheinlage einmal oder mehrmals um insgesamt bis zu 558.472.700 EUR durch Ausgabe neuer nennwertloser Namensaktien zu erhöhen. Zum Ende der Jahre 2012 und 2011 betrugen die Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente 323,7 Mio. EUR bzw. 1.350,7 Mio. EUR.

Die nachstehende Tabelle zeigt das Fälligkeitsprofil der finanziellen Verbindlichkeiten der Telefónica Deutschland Group auf Basis der vertraglichen, nicht diskontierten Zahlungen:

Zum 31. Dezember 2012					
In Tausend EUR	Summe Buchwert	Mittelabfluss brutto	Restlaufzeit		
			< 1 Jahr	1 – 5 Jahre	> 5 Jahre
Langfristige Verbindlichkeiten	1.009.193	1.072.552	–	1.072.552	–
Darlehen	1.000.000	1.063.217	–	1.063.217	–
Sonstige Verbindlichkeiten	9.193	9.335	–	9.335	–
Kurzfristige Verbindlichkeiten	1.219.519	1.239.581	1.239.581	–	–
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	918.458	918.458	918.458	–	–
Darlehen	250.878	270.940	270.940	–	–
Sonstige Verbindlichkeiten	50.183	50.183	50.183	–	–
Summe Finanzverbindlichkeiten	2.228.712	2.312.133	1.239.581	1.072.552	–

Zum 31. Dezember 2011					
In Tausend EUR	Summe Buchwert	Mittelabfluss brutto	Restlaufzeit		
			< 1 Jahr	1 – 5 Jahre	> 5 Jahre
Langfristige Verbindlichkeiten	6.342	6.473	–	6.473	–
Darlehen	–	–	–	–	–
Sonstige Verbindlichkeiten	6.342	6.473	–	6.473	–
Kurzfristige Verbindlichkeiten	1.002.711	1.003.067	1.003.067	–	–
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	891.321	891.321	891.321	–	–
Sonstige kurzfristige finanzielle Verbindlichkeiten	4.836	4.969	4.969	–	–
Sonstige Verbindlichkeiten	106.554	106.777	106.777	–	–
Summe Finanzverbindlichkeiten	1.009.053	1.009.540	1.003.067	6.473	–

Kapitalmanagement

Die Telefónica Deutschland Group ist bestrebt, die Nachhaltigkeit des Geschäfts zu gewährleisten und den Shareholder Value zu maximieren. Dabei überwacht sie ihre Kapitalkosten mit dem Ziel einer optimalen Kapitalstruktur. Die Telefónica Deutschland Group überwacht die Eigenkapitalquote und das OIBDA. Zum 31. Dezember 2012 und 2011 betrug die Eigenkapitalquote 70,9% bzw. 90%, das OIBDA aus fortzuführenden Geschäftsbereichen betrug 1.279,1 Mio. EUR bzw. 1.149,2 Mio. EUR.

20. Finanzergebnis

Das „Finanzergebnis“ setzt sich wie folgt zusammen:

In Tausend EUR	Zum 31. Dezember	
	2012	2011
Zinserträge aus finanziellen Vermögenswerten, die nicht erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden	12.068	11.426
Sonstige Zinserträge	3.610	2.845
Zinsaufwendungen aus finanziellen Schulden, die nicht erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden	(18.622)	(6.180)
Aufzinsung von Rückstellungen und sonstigen Verbindlichkeiten	(2.763)	(2.209)
Sonstige Währungsumrechnungsgewinne/-verluste	(416)	148
Finanzergebnis	(6.123)	6.030

Die Erhöhung der Zinsaufwendungen aus finanziellen Vermögenswerten, die nicht erfolgswirksam mit ihrem beizulegenden Zeitwert erfasst werden, ist vorwiegend auf eine Erhöhung der Finanzverbindlichkeiten zurückzuführen.

Sonstige Währungsgewinne/-verluste resultieren aus Vermögenswerten und Verbindlichkeiten, die nicht erfolgswirksam mit ihrem beizulegenden Zeitwert erfasst werden. Gewinne und Verluste aus Fremdwährungsderivaten beziehen sich ausschließlich auf aufgegebenen Geschäftsbereiche.

21. Ertragsteuern

Steuerliche Organschaft

Telefónica Deutschland hat konsolidierte Steuererklärungen für bestimmte Unternehmen der Telefónica Deutschland Group abgegeben. Die steuerliche Organschaft bestand zum 31. Dezember 2012 aus sechs Unternehmen (10 in 2011).

Latente Steuern

Der gesamte Steueraufwand setzt sich ausschließlich aus latenten Steuern zusammen:

In Tausend EUR	Zum 31. Dezember	
	2012	2011
Latenter Steueraufwand	167.756	(1.732)
Ertragsteuern (Aufwand)	167.756	(1.732)

Bei den latenten Steuern haben sich folgende Änderungen ergeben:

In Tausend EUR	2012	2011
Saldo zum 1. Januar	412.033	412.510
Latenter Steueraufwand	167.756	(1.732)
Betrag der in der Konzerngesamtergebnisrechnung direkt im Eigenkapital erfassten latenten Steuern	1.427	1.255
Sonstiges	(25)	–
Saldo zum 31. Dezember	581.191	412.033

Steuerliche Verlustvorträge und temporäre Differenzen

Die steuerlichen Verlustvorträge, für die zum 31. Dezember 2012 keine latenten Steueransprüche ausgewiesen wurden, betrugen 11.222.741 Tsd. EUR für Körperschaftsteuer und 11.239.147 Tsd. EUR für Gewerbesteuer (2011: 21.441.697 Tsd. EUR und 21.125.664, zum 1. Januar 2011: 20.847.724 Tsd. EUR und 20.588.258 Tsd. EUR). Der Rückgang ist auf den Verkauf der Group 3G UMTS Holding und der Quam GmbH zurückzuführen. Für temporäre Differenzen in Höhe von 565.122 Tsd. EUR im Jahr 2012, 2.234.462 Tsd. EUR im Jahr 2011 und 2.472.469 Tsd. EUR zum 1. Januar 2011 wurden keine latenten Steueransprüche ausgewiesen.

Die steuerlichen Verlustvorträge der Telefónica Deutschland Group umfassen steuerpflichtige Erträge und Aufwendungen der Telefónica Global Services GmbH, Telefónica Global Roaming GmbH, Group 3G UMTS Holding und Quam GmbH, die als aufgegebene Geschäftsbereiche veräußert wurden.

Temporäre Differenzen entstehen aufgrund der Differenz zwischen der Bemessungsgrundlage der Vermögenswerte und Verbindlichkeiten und ihren jeweiligen Buchwerten. Abzugsfähige temporäre Differenzen und steuerliche Verlustvorträge führen zu latenten Steueransprüchen in der Konzernbilanz, und steuerpflichtige temporäre Differenzen der Bemessungsgrundlagen führen zu latenten Steuerschulden in der Konzernbilanz. Die Herkunft der latenten Steueransprüche und Steuerschulden aus temporären Differenzen und steuerlichen Verlustvorträgen, die zum 31. Dezember 2012, 2011 und zum 1. Januar 2011 ausgewiesen wurden, gliedert sich wie folgt auf:

	Zum 31. Dezember				Zum 1. Januar 2011	
	2012		2011		Latente Steueransprüche	Latente Steuer-schulden
	Latente Steueransprüche	Latente Steuer-schulden	Latente Steueransprüche	Latente Steuer-schulden		
In Tausend EUR						
Geschäfts- oder Firmenwerte und immaterielle Vermögenswerte	891.684	(80.486)	796.735	(84.125)	1.204.232	(75.761)
Materielle Vermögenswerte	–	(327.255)	–	(286.945)	43.975	(291.945)
Anteile an Tochtergesellschaften, assoziierten Unternehmen und Joint Ventures	–	–	–	(1)	–	–
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie sonstige Forderungen	116.446	(441)	304.877	–	957.182	(274.718)
Andere kurzfristige finanzielle Vermögenswerte	11.413	(49.564)	3.584	(6)	12.366	(1.834)
Schulden, Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	1.138	(114.675)	97.112	(435.294)	128.318	(1.286.225)
Rückstellungen inkl. Pensionsrückstellungen	34.410	(5.173)	32.285	–	34.490	(9.380)
Sonstige kurzfristige finanzielle Vermögenswerte	4.210	(2.319)	5.166	(21.356)	14.817	(43.007)
Steuerliche Verlustvorträge	101.802	–	–	–	–	–
Steueransprüche (-schulden)	1.161.103	(579.913)	1.239.759	(827.726)	2.395.380	(1.982.870)
Steuerliche Verrechnung	(579.913)	579.913	(827.726)	827.726	(1.982.870)	1.982.870
Steueransprüche (-schulden), netto	581.191	–	412.033	–	412.510	–

Überleitung vom Ergebnis vor Steuern auf das zu versteuernde Einkommen

Die Überleitung vom Ergebnis vor Steuern auf das zu versteuernde Einkommen für 2012 und 2011 ergibt folgende Beträge:

In Tausend EUR	Zum 31. Dezember	
	2012	2011
Ergebnis vor Steuern aus fortzuführenden Geschäftsbereichen	139.768	73.078
Steueraufwand zum geltenden gesetzlichen Steuersatz (32%)	(44.628)	(23.334)
Nicht abzugsfähige Aufwendungen	(9.429)	(9.111)
Steuerfreie Erträge	85.095	–
Veränderung nicht berücksichtigter temporärer Differenzen und steuerliche Verlustvorträge	135.571	30.288
Sonstiges	1.147	425
Ertragsteuern	167.756	(1.732)
Latenter Steueraufwand	167.756	(1.732)
Summe Ertragsteueraufwand	167.756	(1.732)

22. Umsatzerlöse und Aufwendungen

Umsatzerlöse

Die „Umsatzerlöse“ setzen sich wie folgt zusammen:

In Tausend EUR	Zum 31. Dezember	
	2012	2011
Erbringung von Dienstleistungen	4.515.041	4.372.205
Nettoumsatzerlöse	697.797	663.347
Summe	5.212.838	5.035.552

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

In Tausend EUR	Zum 31. Dezember	
	2012	2011
Umsatzerlöse		
Umsatzerlöse aus Mobilfunk	3.845.053	3.605.747
Umsatzerlöse aus Mobilfunkdienstleistungen	3.151.838	2.946.465
Umsatzerlöse aus Mobilfunk-Hardware	693.215	659.282
Umsatzerlöse aus Festnetz/DSL	1.363.203	1.425.740
Sonstige	4.582	4.065
Summe	5.212.838	5.035.552

Die Umsatzerlöse beinhalten im Wesentlichen Umsatzerlöse aus Festnetz/DSL, Umsatzerlöse aus Mobilfunkdienstleistungen und Umsatzerlöse aus Mobilfunk-Hardware. Die Dienstleistungserlöse umfassen sowohl Umsatzerlöse aus Mobilfunkdienstleistungen als auch aus Festnetz/DSL-Dienstleistungen.

Umsatzerlöse aus Festnetz/DSL

Die Umsatzerlöse aus Festnetz/DSL umfassen im Wesentlichen Umsatzerlöse aus DSL-Dienstleistungen für Privatkunden, DSL-Aktivierungsgebühren für Privatkunden, Umsatzerlöse aus DSL-Hardware und einmaligen Posten (z. B. Gebühren für die Anschriftsänderung, Rufnummernmitnahme usw.), Dienstleistungs- und Hardware-Erlöse aus Pay TV, Umsatzerlöse aus Wholesale ULL, auch Wholesale DSL genannt, Umsatzerlöse aus dem Verkauf des eigenen DSL-Netzwerks, von Dienstleistungen und von Hardware an Fremdanbieter, die diese neu bündeln und an Endkunden weitervertreiben, Datenverkehrserlöse von Carriern in Verbindung mit dem Verkauf und Handel von Minuten zwischen Carriern zur Verbindung ihrer Kundengespräche über Netze anderer Betreiber sowie Umsatzerlöse aus dem Hosting von Kunden-Inhalten auf der eigenen Rechenzentrumsinfrastruktur und aus zugehörigen Verwaltungsdiensten, wie etwa der Nutzung dieser Infrastruktur für das Hosting von Anwendungen, die von Dritten entwickelt wurden und betrieben werden. Zudem beinhalten die DSL-Umsatzerlöse Festnetz-Umsatzerlöse.

Umsatzerlöse aus Mobilfunkdienstleistungen

Die Umsatzerlöse aus Mobilfunkdienstleistungen basieren größtenteils auf der Kundenbasis und den erhobenen Gebühren für Sprach- (einschließlich ein- und ausgehende Anrufe), Textnachrichten- (einschließlich SMS und MMS) und mobile Datendienste sowie auf den Umsätzen aus Dienstleistungsverträgen. In den Umsatzerlösen aus Mobilfunkdienstleistungen sind neben den Roaming-Umsätzen auch die Zugangs- und Zusammenschaltungsentgelte enthalten, die von anderen Anbietern für Anrufe und SMS-Nachrichten bezahlt wurden, die über unser Netz zugestellt wurden.

Umsatzerlöse aus Mobilfunk-Hardware

Die Umsatzerlöse aus Mobilfunk-Hardware enthalten die Einnahmen aus dem Verkauf von Mobilfunkgeräten im Rahmen des „O₂ My Handy“-Modells sowie Barverkäufe. Die Umsatzerlöse aus dem

„O₂ My Handy“-Modell werden diskontiert, da die Telefónica Deutschland Group die Zahlungen ihrer Kunden über einen Zeitraum von 12 oder 24 Monaten in monatlichen Raten erhält. Darüber hinaus enthalten die Umsatzerlöse einmalige Zahlungen, darunter Aktivierungsgebühren aus dem Mobilfunkgeschäft (hauptsächlich Postpaid), Hardware für gebündelte Produkte aus Prepaid-SIM-Karten und Mobilfunk-Hardware oder Postpaid-Verträge sowie Zubehör.

Sonstige Umsatzerlöse

Die sonstigen Umsatzerlöse umfassen Erlöse aus dem vertikalen Geschäft.

Sonstige Erträge

Die „Sonstigen Erträge“ setzen sich 2012 und 2011 wie folgt zusammen:

In Tausend EUR	Zum 31. Dezember	
	2012	2011
Erträge aus Nebengeschäft	191	249
Aktivierte Eigenleistungen	60.405	60.471
Gewinne aus dem Abgang von Vermögenswerten	210	271
Summe	60.806	60.991

Sonstige Aufwendungen

Die sonstigen Aufwendungen bestehen vorwiegend aus Vertriebs- und Marketingkosten, Infrastrukturkosten, Verwaltungsgebühren und sonstigen Fremdleistungen.

Operating-Leasingverhältnisse

Für die Verpflichtungen aus Operating-Leasingverhältnissen, Abnahme- und sonstigen Vertragsverpflichtungen gelten folgende erwarteten Fristigkeiten:

In Tausend EUR	Zum 31. Dezember		Zum 1. Januar 2011
	2012	2011	
Verpflichtungen aus Operating-Leasingverhältnissen			
Unter einem Jahr	300.347	297.589	311.308
1 bis 5 Jahre	821.735	873.664	907.599
Über 5 Jahre	829.204	861.077	740.976
Summe	1.951.286	2.032.330	1.959.883
Abnahme- und sonstige Vertragsverpflichtungen			
Unter einem Jahr	125.932	197.053	184.526
1 bis 5 Jahre	49	30.774	16.076
Über 5 Jahre	–	–	–
Summe	125.981	227.827	200.602

Folgende Beträge sind in der Konzerngewinn- und Verlustrechnung erfasst:

In Tausend EUR	Zum 31. Dezember	
	2012	2011
Aufwand aus Operating-Leasingverhältnissen	312.295	313.812

Die Aufwendungen für Operating-Leasing umfassen im Wesentlichen Mietaufwendungen (d. h. Bürogebäude und Läden), Fahrzeuge und Netzwerkausrüstung (d. h. Mietleitungen und Basisstationen).

Die Telefónica Deutschland Group stellt Betriebsgarantien, die von externen Finanzierungsparteien gewährt wurden und im Rahmen des üblichen Geschäftsverkehrs angeboten werden, insbesondere in Zusammenhang mit den Mietverträgen für Antennenstandorte.

Die Garantien beliefen sich zum 31. Dezember 2012 bzw. 2011 auf 37,6 Mio. EUR bzw. 35,8 Mio. EUR.

Untermietverträge

Die Telefónica Deutschland Group hat mehrere Untermietverträge für Bürogebäude, Standorte mit Antennenträgern und Shops abgeschlossen. Für die Verpflichtungen aus Untermietverträgen gelten folgende erwartete Fristigkeiten:

In Tausend EUR	Zum 31. Dezember		Zum 1. Januar 2011
	2012	2011	
Zahlungen aus Untermietverträgen			
Unter einem Jahr	21.248	20.484	12.357
1 bis 5 Jahre	78.962	86.065	74.287
Über 5 Jahre	56.141	36.406	21.496
Summe	156.351	142.955	108.140

Folgende Beträge sind in der Konzerngewinn- und Verlustrechnung erfasst:

In Tausend EUR	Zum 31. Dezember	
	2012	2011
Einkommen aus Untermietverträgen	24.314	27.658

Die wesentlichen Finanzierungsleasing-Transaktionen werden in Note 24 „Finanzierungsleasing“ beschrieben.

Abschreibung auf materielle und immaterielle Vermögenswerte

Die „Abschreibung auf materielle und immaterielle Vermögenswerte“ ist wie folgt aufgegliedert:

In Tausend EUR	2012	2011
Abschreibungen auf Sachanlagen	604.037	610.902
Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte	531.714	476.095
Summe	1.135.751	1.086.997

23. Sonstige Informationen

Eventualverbindlichkeiten und -vermögenswerte

Die Telefónica Deutschland Group ist im Rahmen des üblichen Geschäftsverkehrs an verschiedenen gerichtlichen und außergerichtlichen Verfahren beteiligt. Diese Verfahren sind insgesamt unwesentlich für das Betriebsergebnis oder die Finanzlage.

24. Finanzierungsleasing

Das Finanzierungsleasing der Telefónica Deutschland Group wird im Konzernabschluss zum 31. Dezember 2012 in der Position „Sachanlagen“ erfasst (siehe Note 8 „Sachanlagen“) und beläuft sich auf folgende Beträge:

Nettobuchwert aktivierter Leasinggegenstände			In Tausend EUR
	Zum 31. Dezember		Zum 1. Januar
	2012	2011	2011
Maschinen und Anlagen	8.948	11.786	9.635
Summe	8.948	11.786	9.635

Diese Verpflichtungen ergeben sich hauptsächlich aus Leasingvereinbarungen für IT- und Büroausstattung für den internen Bedarf.

Die Mindestleasingzahlungen setzen sich wie folgt zusammen:

Barwert der Mindestleasingzahlungen

In Tausend EUR

	Zukünftige Mindestleasing- zahlungs- verpflichtung	Nicht- amortisierter Zinsaufwand	Barwert zukünftiger Min- destleasing- zahlungs- verpflichtungen
Zum 31. Dezember 2012			
fällig innerhalb eines Jahres	4.162	198	3.964
fällig zwischen 1 und 5 Jahren	5.127	142	4.985
fällig in mehr als 5 Jahren	–	–	–
Summe	9.289	340	8.949
Zum 31. Dezember 2011			
fällig innerhalb eines Jahres	5.667	223	5.444
fällig zwischen 1 und 5 Jahren	6.473	131	6.342
fällig in mehr als 5 Jahren	–	–	–
Summe	12.140	354	11.786
Zum 1. Januar 2011			
fällig innerhalb eines Jahres	4.096	307	3.789
fällig zwischen 1 und 5 Jahren	6.064	218	5.846
fällig in mehr als 5 Jahren	–	–	–
Summe	10.160	525	9.635

25. Ergebnis je Aktie

Bis zum 26. September 2012 hatte die Muttergesellschaft die Rechtsform einer GmbH. Im Rahmen der Umwandlung der Muttergesellschaft in eine Aktiengesellschaft wurden insgesamt 1.116.945.400 nennwertlose Stückaktien mit einem rechnerischen Anteil von 1 EUR je Aktie am Grundkapital der Muttergesellschaft ausgegeben. Dementsprechend basiert die Berechnung der durchschnittlich gewichteten Anzahl der im Umlauf befindlichen Aktien in der Berichtsperiode auf dem bestehenden Grundkapital zum 31. Dezember 2012.

Das unverwässerte Ergebnis je Aktie wird ermittelt, in dem das den Stammaktionären des Mutterunternehmens zuzurechnende Ergebnis durch die durchschnittlich gewichtete Anzahl der innerhalb der Berichtsperiode im Umlauf befindlichen Stammaktien geteilt wird.

Das verwässerte Ergebnis je Aktie wird ermittelt, in dem das den Stammaktionären des Mutterunternehmens zuzurechnende Ergebnis (bereinigt um verwässernde Effekte der Umwandlung von ausge-

benen Stammaktien) durch die durchschnittlich gewichteten Anzahl der während des Jahres im Umlauf befindlichen Stammaktien plus die durchschnittlich gewichtete Anzahl von Stammaktien geteilt wird, die bei Umwandlung aller verwässernden potenziellen Stammaktien in Stammaktien im Umlauf wären. Während der dargestellten Berichtsperiode befanden sich keine verwässernden Eigenkapitalinstrumente im Umlauf.

Die Telefónica Deutschland Holding AG verfügt über bedingtes Kapital, das es der Gesellschaft erlaubt, das Grundkapital bis zum 17. September 2017 um einen Gesamtbetrag von bis zu 558.472.700 EUR durch Ausgabe neuer, auf den Namen lautenden Stückaktien zu erhöhen. Aktien aus dem bedingten Grundkapital einer Aktiengesellschaft sind nicht Gegenstand der Berechnung der Ergebnisse pro Aktie, da sie bedingt emissionsfähig sind.

Sowohl das unverwässerte als auch das verwässerte Ergebnis je Aktie, das auf Stammaktionäre der Muttergesellschaft entfällt, wird auf der Basis folgender Daten gemäß IAS 33 berechnet.

In Tausend EUR	Zum 31. Dezember	
	2012	2011
Zuzurechnendes Ergebnis der Inhaber von Stammaktien des Mutterunternehmens bzgl. des fortzuführenden Geschäftsbereichs	307.523	71.348
Zuzurechnendes Ergebnis der Inhaber von Stammaktien des Mutterunternehmens bzgl. aufgegebenen Geschäftsbereichs	1.027.030	482.557
Den Anteilseignern des Mutterunternehmens zuzurechnendes unverwässertes Gesamtergebnis	1.334.553	553.904
Anpassung der Verwässerungseffekte durch die Umwandlung potenzieller Stammaktien	–	–
Den Anteilseignern des Mutterunternehmens zuzurechnendes verwässertes Gesamtergebnis	1.334.553	553.904

Der jeweilige Nenner bei der Berechnung des verwässerten und unverwässerten Ergebnisses je Aktie wurde angepasst, um Transaktionen zu berücksichtigen, die die Anzahl der im Umlauf befindlichen Aktien ohne entsprechende Änderung des Eigenkapitals geändert haben, so als ob diese Transaktionen zu Beginn der fraglichen Periode vollzogen worden wären. Zwischen Jahresende und dem Stichtag für die Aufstellung des Konzernabschlusses haben keine Transaktionen mit vorhandenen oder potenziellen Stammaktien stattgefunden.

Anzahl der Aktien in Tausend	Zum 31. Dezember	
	2012	2011
durchschnittlich gewichtete Anzahl der ausgegebenen Stammaktien (exklusive der erworbenen eigenen Aktien) für das unverwässerte Ergebnis je Aktie	1.117.001	1.117.023
Telefónica Deutschland Group Aktienoptionsplan	–	–
durchschnittlich gewichtete Anzahl der ausgegebenen Stammaktien (exklusive der erworbenen eigenen Aktien) für das verwässerte Ergebnis je Aktie	1.117.001	1.117.023

Das unverwässerte und das verwässerte Ergebnis je Aktie, das auf Stammaktionäre der Muttergesellschaft entfällt, gliedert sich nach fortgeführten und aufgegebenen Geschäftsbereichen wie folgt auf:

In EUR	Fortzuführende Geschäftsbereiche		Aufgegebene Geschäftsbereiche		Summe	
	Zum 31. Dezember		Zum 31. Dezember		Zum 31. Dezember	
	2012	2011	2012	2011	2012	2011
unverwässerte Ergebnis je Aktie	0,28	0,06	0,92	0,43	1,19	0,50
verwässerte Ergebnis je Aktie	0,28	0,06	0,92	0,43	1,19	0,50

26. Anteilsbasierte Vergütungen

Zum 31. Dezember 2012 hatte die Telefónica Deutschland Group folgende Vereinbarungen über anteilsbasierte Vergütungen getroffen:

Beschreibung der anteilsbasierten Vergütungspläne

„Performance Share Plan“ (mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente)

Der Performance Share Plan ist ein langfristiger, leistungsorientierter Vergütungsplan für die Manager und Führungskräfte von Telefónica und anderen Unternehmen der Telefónica Group, einschließlich der Telefónica Deutschland Group.

Im Rahmen dieses Plans erhalten ausgewählte Teilnehmer, die die Zulässigkeitskriterien erfüllen, eine bestimmte Anzahl von Aktien der Telefónica als variable Vergütung. Die Aktien werden von Telefónica geliefert. Diese ist die oberste Muttergesellschaft, die gemäß IFRS 2 den Ausgleich vornimmt.

Der Plan ist in fünf jeweils dreijährige Phasen unterteilt, wobei die erste Phase am 1. Juli 2006 beginnt und am 30. Juni 2009 endet und die fünfte Phase am 1. Juli 2010 beginnt. Zu Beginn jeder Phase wird die Zahl der Aktien, die den Planbegünstigten zugeteilt wird, auf Basis ihres Erfolgs bei der Erfüllung der

festgelegten Ziele ermittelt. Die Aktien werden am letzten Tag einer Phase geliefert, soweit bestimmte Bedingungen erfüllt sind:

- Der Begünstigte muss während der dreijährigen Dauer einer Phase beim Unternehmen beschäftigt sein.
- Die tatsächliche Zahl der am Phasenende zugeteilten Aktien wird berechnet, indem die maximale Anzahl der Aktien, die jeder Führungskraft zu Beginn der Phase zugewiesen wird, mit einem Prozentsatz multipliziert wird, der die Wertentwicklung der Telefónica-Aktie widerspiegelt. Diese Wertentwicklung wird gemessen durch den Vergleich der Gesamtrendite für die Aktionäre (Total Shareholder Return, „TSR“), die sowohl Aktienkurs als auch Dividende umfasst, mit den TSR, die von einer Vergleichsgruppe bestehend aus einer Gruppe von börsennotierten Telekommunikationsunternehmen angeboten werden. Die Zuteilung beträgt 100%, wenn die TSR von Telefónica mindestens so gut ist wie die TSR des dritten Quartils der Vergleichsgruppe, und 30%, wenn Telefónicas TSR dem Durchschnitt entspricht. Der Prozentsatz steigt für alle Punkte zwischen diesen beiden Benchmarks linear an. Liegt die TSR unter dem Durchschnitt, werden keine Aktien zugeteilt.

Die dritte Phase des Plans endete am 30. Juni 2011 und umfasste folgende Anzahl ausgegebener Aktien:

Phase	Anzahl der übertragenen Aktien	Marktwert pro Einheit zum Zuteilungszeitpunkt	Endtermin
Dritte Phase 1. Juli 2008	137.507	8,39	30. Juni 2011

Die vierte Phase des Plans endete am 30. Juni 2012 und umfasste folgende Anzahl ausgegebener Aktien:

Phase	Anzahl der übertragenen Aktien	Marktwert pro Einheit zum Zuteilungszeitpunkt	Endtermin
Vierte Phase 1. Juli 2009	287.828	8,41	30. Juni 2012

In der noch nicht abgeschlossenen Phase betrug die Anzahl der gewährten Aktien am 31. Dezember 2012:

Phase	Maximale Anzahl an noch auszugebenden Aktien	Marktwert pro Einheit zum Zuteilungszeitpunkt	Endtermin
Fünfte Phase 1. Juli 2010	141.316	9,08	30. Juni 2013

Die beizulegenden Zeitwerte der Eigenkapitalinstrumente, die den Mitarbeitern gewährt wurden, werden anhand des Aktienkurses der Aktien von Telefónica am Tag der Gewährung unter Berücksichtigung der Marktbedingungen ermittelt.

Bei der Bewertung des Plans wurde die Monte-Carlo-Methode verwendet, daher wurde das Performance-Ziel als Marktbedingung berücksichtigt. Im Rahmen dieser Methode werden für jedes Unternehmen auf Basis der Dividendenrendite und Volatilität Aktienkurse und TSR ermittelt, wobei die Kreuzkorrelationen zwischen den Aktien berücksichtigt werden. Mit diesem Modell werden die Wahrscheinlichkeit für die Unverfallbarkeit der Anwartschaft auf Aktien und der Kursanstieg bei verschiedenen Rangpositionen festgelegt.

Die marktunübliche Ausübungsbedingung (vesting condition), die vorsieht, dass der Mitarbeiter bis zum Ablauf des Erdienungszeitraums (vesting period) beim Unternehmen beschäftigt sein muss, wird bei der Ermittlung des Zeitwerts am Gewährungsdatum nicht berücksichtigt, allerdings wird die Anzahl der bei der Bewertung erfassten Eigenkapitalinstrumente regelmäßig angepasst.

Für erwartete Dividenden auf Aktien, die der Mitarbeiter nicht vor der physischen Lieferung der Aktien erhält, wird keine Entschädigung gezahlt. Dieser Umstand wurde bei der Ermittlung des beizulegenden Zeitwerts am Tag der Gewährung berücksichtigt.

Da dies ein Plan mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente ist und die Telefónica den Ausgleich vornimmt, wird der Personalaufwand mit einer entsprechenden Gegenbuchung im Eigenkapital als Einlage der Telefónica erfasst.

Zwischen Telefónica und Telefónica Deutschland besteht in Bezug auf Aktien, die an Mitarbeiter in Deutschland geliefert werden, eine Vereinbarung zur konzerninternen Verrechnung. Diese Verrechnung wurde entsprechend den Vorschriften für anteilsbasierte Vergütungen mit Barausgleich durch einen Abzug des Eigenkapitals und einen entsprechenden Zugang der Verbindlichkeiten gegenüber Telefónica erfasst. Das bedeutet, dass die Bewertung an jedem Berichtsdatum angepasst wird und die Beträge anteilig über den Erdienungszeitraum ausgewiesen werden.

„Performance and Investment Plan“ (mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente)

Dieser Plan wird nach Abschluss des „Performance Share Plan“ wirksam und umfasst die Geschäftsführer und leitenden Mitarbeiter der Telefónica Group.

Der Plan ist in drei jeweils dreijährige Phasen unterteilt, wobei die erste Phase am 1. Juli 2011 beginnt und am 30. Juni 2014 endet und die dritte Phase am 1. Juli 2013 beginnt. Zu Beginn einer jeden Phase wird die Zahl der Aktien, die den Planbegünstigten zugeteilt wird, auf Basis ihres Erfolgs bei der Erfüllung der festgelegten Ziele ermittelt. Die Aktien werden am letzten Tag jeder Phase geliefert.

Die Aktien werden von Telefónica geliefert. Diese ist die oberste Muttergesellschaft, die gemäß IFRS 2 den Ausgleich vornimmt.

Die Berechnungsmethode für die Ermittlung der tatsächlich zu liefernden Aktien richtet sich nach der im „Performance Share Plan“ verwendeten Methode. Ebenso gilt bei diesem Plan die Bedingung, dass jeder Planteilnehmer am Lieferdatum einer jeden Phase bei der Telefónica Group beschäftigt sein muss.

Außerdem gibt es für alle Planteilnehmer die Möglichkeit zu Co-Investitionen. Gemäß der Co-Investitionsbedingung ist der Teilnehmer verpflichtet, 25% der ihm gemäß dem „Performance and Investment Plan“ zugewiesenen Aktien im unmittelbaren Eigentum zu halten. Die Aktien müssen sich am ersten Jahrestag (bzw. nur für den ersten Zyklus innerhalb von fünfzehn Monaten) des Beginns eines jeden Zyklus im Eigentum befinden, und der Teilnehmer muss diese bis zum Tag der Ausübungsmöglichkeit (vesting date) halten, um einen Anspruch auf den Bezug von weiteren 25% der Anzahl der ursprünglich gehaltenen Aktien zu haben. Daher erhält der Teilnehmer vorbehaltlich der Leistung der Gesellschaft für jede co-investierte Aktie eine unentgeltliche Aktie.

Die erste Zuteilung von Aktien im Rahmen dieses Plans erfolgte am 1. Juli 2011. Somit beträgt die maximale Anzahl der im Rahmen des Plans zugewiesenen Aktien (einschließlich des Umfangs der Co-Investition) zum 31. Dezember 2012:

Phase	Maximale Anzahl an noch auszugebenden Aktien	Marktwert pro Einheit zum Zuteilungszeitpunkt	Endtermin
Erste Phase 1. Juli 2011	138.061	8,28	30. Juni 2014

Phase	Anzahl Aktien (Co-Investitionen)	Endtermin
Erste Phase 1. Juli 2011	20.153	30. Juni 2014

Die zweite Zuteilung von Aktien im Rahmen dieses Plans erfolgte am 1. Juli 2012. Somit beträgt die maximale Anzahl der im Rahmen des Plans zugewiesenen Aktien (einschließlich des Umfangs der Co-Investition) zum 31. Dezember 2012:

Phase	Maximale Anzahl an noch auszugebenden Aktien	Marktwert pro Einheit zum Zuteilungszeitpunkt	Endtermin
Zweite Phase 1. Juli 2012	262.007	8,28	30. Juni 2015

Phase	Anzahl Aktien (Co-Investitionen)	Endtermin
Zweite Phase 1. Juli 2012	33.707	30. Juni 2015

Die beizulegenden Zeitwerte der Eigenkapitalinstrumente, die Mitarbeitern gewährt wurden, werden anhand des Aktienkurses der Aktien von Telefónica am Tag der Gewährung unter Berücksichtigung der Marktbedingungen ermittelt.

Die Marktbedingung, die vorsieht, dass die Aktie der Telefónica ein vorgegebenes Performance-Ziel erreicht, wurde anhand der oben beschriebenen Monte-Carlo-Methode bei der Ermittlung des beizulegenden Zeitwerts berücksichtigt.

Die Beschäftigungsbedingung, die vorsieht, dass der Mitarbeiter bis zum Ablauf des Erdienungszeitraums (vesting period) beim Unternehmen beschäftigt sein muss, wird bei der Ermittlung des beizulegenden Zeitwerts am Tag der Gewährung nicht berücksichtigt, allerdings wird die Anzahl der bei der Bewertung erfassten Eigenkapitalinstrumente regelmäßig angepasst.

Die Co-Investitionsbedingung, die eine Nicht-Ausübungsbedingung (non-vesting condition) darstellt, wird bei der Schätzung des beizulegenden Zeitwerts der gewährten Aktien am Bewertungstag berücksichtigt. Außerdem wird bei der Ermittlung des beizulegenden Zeitwerts eine weitere Nicht-Ausübungsbedingung (non-vesting condition) berücksichtigt, die vorsieht, dass die Aktien bis zum Tag der ersten Ausübungsmöglichkeit (vesting date) gehalten werden.

Für erwartete Dividenden auf die entsprechenden Aktien, die der Mitarbeiter nicht vor der physischen Lieferung der Aktien erhält, wird keine Entschädigung gezahlt. Dieser Umstand wurde bei der Ermittlung des beizulegenden Zeitwerts berücksichtigt.

Da dies ein Plan mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente ist und die Telefónica den Ausgleich vornimmt, wird der Personalaufwand mit einer entsprechenden Gegenbuchung im Eigenkapital als Einlage der Telefónica erfasst.

Zwischen Telefónica und Telefónica Deutschland besteht in Bezug auf Aktien, die an Mitarbeiter in Deutschland geliefert werden, eine Vereinbarung zur konzerninternen Verrechnung. Diese Verrechnung wurde entsprechend den Vorschriften für anteilsbasierte Vergütungen mit Barausgleich durch einen Abzug des Eigenkapitals und einen entsprechenden Zugang der Verbindlichkeiten gegenüber Telefónica erfasst.

„Performance Cash Plan“ (mit Barausgleich)

Der Plan wird unter den gleichen Bedingungen geführt wie der „Performance Share Plan“. Der Plan umfasst die Lieferung einer bestimmten Anzahl theoretischer Optionen an der Telefónica an Führungskräfte, die gegebenenfalls am Ende einer jeden Phase in bar ausgeglichen werden. Die Zahlung entspricht dem Marktwert der Aktien am Abrechnungstag und ist auf den dreifachen Nennwert der Aktien am Liefertag begrenzt.

Da die Zahlung von Telefónica Deutschland vorgenommen wird, ist diese das Unternehmen, das den Ausgleich vornimmt.

Der Wert der theoretischen Optionen wird als durchschnittlicher Aktienkurs in dem unmittelbar vor Beginn einer Phase liegenden Zeitraum von 30 Tagen angesetzt; hiervon ausgenommen ist die erste Phase, in der der durchschnittliche Aktienkurs in dem unmittelbar vor dem 11. Mai 2006 liegenden Zeitraum von 30 Tagen (12,83 Euro) als Referenz angesetzt wurde.

Die geschätzte Laufzeit dieses Plans beträgt sieben Jahre, mit sechs Phasen von jeweils drei Jahren, die jeweils am 1. Juli eines Jahres, erstmals 2006, beginnen.

Wie auch im „Performance Share Plan“ wird der leistungsorientierte Satz für die Zahlungen auf Basis der TSR von Telefónica Aktien gegenüber den TSR der Vergleichsgruppe festgelegt, wobei dieselben Kriterien gelten.

Zum 31. Dezember 2012 betrug der beizulegende Zeitwert der Optionen, die in jeder zu diesem Zeitpunkt wirksamen Phase geliefert wurden, 10,19 Euro je Option (31. Dezember 2011: 13,39 Euro je Option). Der Wert wird berechnet, indem der Kurs der Aktie von Telefónica zugrunde gelegt und zudem die geschätzte TSR berücksichtigt wird. Dieser Wert wird jeweils am Jahresende aktualisiert.

Die Marktbedingung, die vorsieht, dass die Aktie der Telefónica ein vorgegebenes Performance-Ziel erreicht, wurde anhand der oben beschriebenen Monte-Carlo-Methode bei der Ermittlung des beizulegenden Zeitwerts berücksichtigt.

Die Beschäftigungsbedingung, die vorsieht, dass der Mitarbeiter bis zum Ablauf des Erdienungszeitraums (vesting period) beim Unternehmen beschäftigt sein muss, wird bei der Ermittlung des beizulegenden Zeitwerts am Gewährungsdatum nicht berücksichtigt, allerdings wird die Anzahl der bei der Bewertung erfassten Eigenkapitalinstrumente regelmäßig angepasst.

Da dieser Plan ein Plan mit Barausgleich ist, wurde er mit der Erfassung von Personalaufwand und einer Verbindlichkeit in entsprechender Höhe gebucht.

„Global Employee Share Plan“ (mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente)

Dieser Plan ist ein leistungsbezogener Aktienbezugsplan für alle weltweiten Mitarbeiter der Telefónica Group, abgesehen von bestimmten Ausnahmen. Im Rahmen dieses Plans erhalten Teilnehmer, die die Zulässigkeitskriterien erfüllen, die Möglichkeit, Aktien von Telefónica zu beziehen und dieselbe Anzahl von Aktien am Ende der Periode unentgeltlich zu erhalten.

Die Aktien werden von Telefónica geliefert. Diese ist die oberste Muttergesellschaft, die gemäß IFRS 2 den Ausgleich vornimmt.

Die Erstlaufzeit des Plans beträgt voraussichtlich zwei Jahre. Mitarbeiter, die am Plan teilnehmen, können Aktien von Telefónica mit monatlichen Ratenzahlungen von bis zu 100 Euro und bis maximal 1.200 Euro für einen Zwölfmonatszeitraum erwerben (Bezugszeitraum). Die Aktien werden zum beizulegenden Zeitwert am Bezugstag erworben. Die Mitarbeiter, die am Plan teilnehmen, haben Anspruch auf Dividendenzahlungen auf die erworbenen Aktien. Die erste Lieferung von Aktien erfolgte am 1. September 2012, wobei folgende Bedingungen zu erfüllen waren:

- Der Begünstigte muss während der zweijährigen Dauer des Plans kontinuierlich beim Unternehmen beschäftigt sein (Konsolidierungsfrist), mit Ausnahme von Mitarbeitern, die aus triftigem Grund ausgeschieden sind.
- Der Begünstigte muss die erworbenen Aktien für zusätzliche zwölf Monate nach Ablauf des Bezugszeitraums halten.

Der Bezugszeitraum begann im August 2010. Zum 31. Dezember 2011 hatten 2.844 Mitarbeiter am Plan teilgenommen.

Der Erdienungszeitraum dieses Plans endete am 31. August 2012. Dabei wurden 141.135 Aktien an Planteilnehmer geliefert:

Zum 31. Dezember	Anzahl der übertragenen Aktien	Gewichteter Mittelwert des Marktwertes pro Einheit zum Zuteilungszeitpunkt
2012	94.090	16,72
2011	47.045	18,07
Summe	141.135	–

Im Dezember 2012 begann eine weitere Phase mit einem Bezugszeitraum bis November 2013. Am 31. Dezember 2012 waren den Planteilnehmern folgende Aktien zugewiesen:

Zum 31. Dezember	Maximale Anzahl an noch auszugebenden Bezugsrechten	Gewichteter Mittelwert des Marktwertes pro Einheit zum Zuteilungszeitpunkt
2012	14.438	10,06

Die beizulegenden Zeitwerte der Eigenkapitalinstrumente, die Mitarbeitern gewährt wurden, werden anhand des Aktienkurses der Aktien von Telefónica am Tag der Gewährung ermittelt.

Die marktunübliche Ausübungsbedingung (vesting condition), die vorsieht, dass der Mitarbeiter bis zum Ablauf des Erdienungszeitraums (vesting period) beim Unternehmen beschäftigt sein muss, wird bei der Ermittlung des Zeitwerts am Tag der Gewährung nicht berücksichtigt, allerdings wird die Anzahl der bei der Bewertung erfassten Eigenkapitalinstrumente regelmäßig angepasst.

Bei der Ermittlung des beizulegenden Zeitwerts wurde die Haltebedingung berücksichtigt, die eine Nicht-Ausübungsbedingung (non-vesting condition) darstellt.

Für erwartete Dividenden auf Aktien, die der Mitarbeiter nicht vor der physischen Lieferung der Aktien erhält, wird keine Entschädigung gezahlt. Dieser Umstand wurde bei der Ermittlung des beizulegenden Zeitwerts berücksichtigt.

Der GESP ist ein Plan mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente und wird daher durch eine Belastung des Personalaufwands und eine Gutschrift im Eigenkapital erfasst.

Zwischen O2 (Europe) Limited und Telefónica Deutschland besteht in Bezug auf Aktien, die an Mitarbeiter in Deutschland geliefert werden, eine Vereinbarung zur konzerninternen Verrechnung. Diese Vereinbarung wird durch einen Abzug vom Eigenkapital und eine Verbindlichkeit in gleicher Höhe gegenüber O2 (Europe) Limited erfasst.

Personalaufwand

In Tausend EUR	Zum 31. Dezember	
	2012	2011
Personalaufwand resultierend aus anteilsbasierten Vergütungstransaktionen	2.576	3.520
Davon aus Plänen mit anteilsbasierten Vergütungen mit Barausgleich	(615)	602
Davon aus Plänen mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente ¹	3.191	2.918
Verbindlichkeiten resultierend aus anteilsbasierter Vergütungstransaktionen (ohne Verbindlichkeiten aus konzerninterner Weiterverrechnung)	–	602

¹ Teil der Position „Sonstige Veränderungen“ im Eigenkapitalspiegel

27. Ereignisse nach der Berichtsperiode

Rating

Am 16. Januar 2013 erteilte die internationale Ratingagentur Fitch Ratings, London, der Telefónica Deutschland Holding AG ein erstmaliges langfristiges Emittentenausfall-Rating (issuer default rating oder IDR) von „BBB“ mit stabilem Ausblick und der Telefónica Germany GmbH & Co. OHG ein „Senior Unsecured Rating“ von „BBB“.

28. Gesamthonorar für Dienstleistungen des Konzernabschlussprüfers

Für die vom Abschlussprüfer der Gruppe, Ernst & Young (E&Y), in den zum 31. Dezember abgeschlossenen Geschäftsjahren 2012 und 2011 erbrachten Leistungen wurden in der Konzerngewinn- und Verlustrechnung die in der folgenden Tabelle dargestellten Honorare und Vergütungen erfasst: Da die Telefónica Deutschland Group ihre gesamte Geschäftstätigkeit in Deutschland ausübt, fiel der gesamte Betrag in Deutschland an.

In Tausend EUR	Zum 31. Dezember	
	2012	2011
Art der Honorare:		
Prüfungshonorare	1.333	1.038
Andere prüfungsnahe Honorare	2.301	–
Summe	3.634	1.038

Die Prüfungshonorare beinhalten vor allem die Honorare für die Abschlussprüfung der Konzernabschlüsse sowie die gesetzlich vorgeschriebenen Prüfungen der Telefónica Deutschland Group und der in den Konzernabschluss einbezogenen Tochterunternehmen. Die Honorare für prüfungsnahe Dienstleistungen umfassen im Wesentlichen die Honorare für die prüferische Durchsicht der Konzernzwischenabschlüsse und die Honorare in Zusammenhang mit dem Börsengang.

29. Angaben zu den Mitarbeitern

Folgende Personalaufwendungen sind in der Konzerngewinn- und Verlustrechnung erfasst:

In Tausend EUR	Zum 31. Dezember	
	2012	2011
Kurzfristig fällige Leistungen an Arbeitnehmer	456.664	428.616
Langfristig fällige Leistungen an Arbeitnehmer	7.869	9.140
Aufwand bezüglich Pensionspläne	5.293	5.620
Personalaufwand resultierend aus anteils-basierter Vergütungs-transaktionen	2.576	3.520
Summe	464.533	437.756

In der nachstehenden Tabelle sind die durchschnittlichen Mitarbeiterzahlen der Telefónica Deutschland Group in 2012 und 2011 dargestellt, aufgliedert nach dem arbeitsrechtlichen Status der Mitarbeiter:

Durchschnittliche Mitarbeiterzahl

	2012	2011
Angestellte	5.599	5.705
davon aus Joint Ventures:	8	8
Vorübergehende Mitarbeiter	613	620
Summe	6.212	6.325

Die Aufwendungen im Zusammenhang mit dem Arbeitgeberanteil zur gesetzlichen Rentenversicherung beliefen sich im Jahr 2012 auf 28,4 Mio. EUR (2011: 28,3 Mio. EUR).

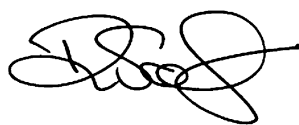
30. Entsprechenserklärung zum Deutschen Corporate Governance Kodex

Am 28. Februar 2013 haben der Vorstand und der Aufsichtsrat der Telefónica Deutschland Holding AG eine aktuelle Entsprechenserklärung gemäß § 161 AktG. abgegeben, die auf der Website des Unternehmens für die Aktionäre bereitgestellt wird (www.telefonica.de/entsprechenserklaerung).

München, 28. Februar 2013

Telefónica Deutschland Holding AG

Der Vorstand



René Schuster



Rachel Empey



Markus Haas

Konzerngesellschaften der Telefónica Deutschland Group

Die nachstehende Tabelle enthält die Konzerngesellschaften der Telefónica Deutschland Group zum 31. Dezember 2012 und 2011.

Für jede Gesellschaft werden ihr Name, Satzungssitz, Land, die effektive Beteiligung der Telefónica Deutschland Group und die Gesellschaft(en) angegeben, über die die Telefónica Deutschland Group einen Anteil hält.

Name der Gesellschaft, Satzungssitz	Land	Zum 31. Dezember	
		2012	2011
Muttergesellschaft			
Telefónica Deutschland Holding AG, München (vormals: Telefónica Germany Verwaltungs GmbH)	Deutschland	n/a	n/a
Tochtergesellschaften			
Telefónica Germany Management GmbH, München	Deutschland	100%	0%
Telefónica Germany GmbH & Co. OHG, München ¹	Deutschland	100%	99,99%
Telefónica Germany 1. Beteiligungsgesellschaft mbH, München (vormals Telefónica Germany Holding GmbH (vormals O ₂ (Germany) Holding GmbH))	Deutschland	100%	100%
Telefónica Germany Customer Services GmbH, München (vormals: Telefónica Deutschland GmbH)	Deutschland	100%	100%
Telefónica Germany Online Services GmbH, München	Deutschland	100%	100%
Wayra Deutschland GmbH, München	Deutschland	100%	n/a
Fonic GmbH, München	Deutschland	100%	100%
Telefónica Germany Partner Services GmbH, München	Deutschland	n/a	100%
Telefónica Global Services GmbH, München	Deutschland	n/a	100%
Telefónica Global Roaming GmbH, München	Deutschland	n/a	100%
Telefónica Compras Electronicas S.L., Madrid	Spanien	n/a	100%
Group 3G UMTS Holding GmbH, München	Deutschland	n/a	100%
Quam GmbH, München	Deutschland	n/a	100%
Joint Ventures			
Tchibo Mobilfunk Beteiligungs GmbH, Hamburg	Deutschland	50%	50%
Tchibo Mobilfunk GmbH & Co. KG, Hamburg	Deutschland	50%	50%
Assoziierte Unternehmen			
Adquira España S.A., Madrid	Spanien	n/a	40%

¹ Ausnahme gemäß § 264 b HGB

Telefónica Deutschland Holding AG

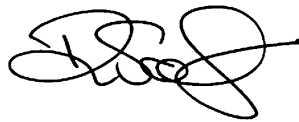
Versicherung der gesetzlichen Vertreter

Wir versichern nach bestem Wissen, dass gemäß den anzuwendenden Rechnungslegungsgrundsätzen der Konzernabschluss ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns vermittelt und im Konzernlagebericht der Geschäftsverlauf einschließlich des Geschäftsergebnisses und die Lage des Konzerns so dargestellt sind, dass ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild vermittelt wird, sowie die wesentlichen Chancen und Risiken der voraussichtlichen Entwicklung des Konzerns beschrieben sind.

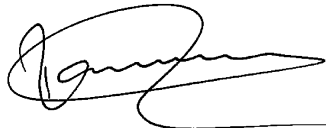
München, 28. Februar 2013

Telefónica Deutschland Holding AG

Der Vorstand



René Schuster



Rachel Empey



Markus Haas

Bestätigungsvermerk

Wir haben den von der Telefónica Deutschland Holding AG (vormals: Telefónica Germany Verwaltungs GmbH), München, aufgestellten Konzernabschluss – bestehend aus Konzernbilanz, Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung, Konzern-Gesamtergebnisrechnung, Konzern-Kapitalflussrechnung, Konzern-Eigenkapitalpiegel sowie Konzernanhang – und den Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr vom 1. Januar 2012 bis 31. Dezember 2012 geprüft. Die Aufstellung von Konzernabschluss und Konzernlagebericht nach den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315a Abs. 1 HGB anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften liegt in der Verantwortung der gesetzlichen Vertreter der Muttergesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung eine Beurteilung über den Konzernabschluss und über den Konzernlagebericht abzugeben.

Wir haben unsere Konzernabschlussprüfung nach § 317 HGB unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung vorgenommen. Danach ist die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass Unrichtigkeiten und Verstöße, die sich auf die Darstellung des durch den Konzernabschluss unter Beachtung der anzuwendenden Rechnungslegungsvorschriften und durch den Konzernlagebericht vermittelten Bildes der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage wesentlich auswirken, mit hinreichender Sicherheit erkannt werden. Bei der Festlegung der Prüfungshandlungen werden die Kenntnisse über die Geschäftstätigkeit und über das wirtschaftliche und rechtliche Umfeld des Konzerns sowie die Erwartungen über mögliche Fehler berücksichtigt. Im Rahmen der Prüfung werden die Wirksamkeit des rechnungslegungsbezogenen internen Kontrollsystems sowie Nachweise für die Angaben in Konzernabschluss und Konzernlagebericht überwiegend auf der Basis von Stichproben beurteilt. Die Prüfung umfasst die Beurteilung der Jahresabschlüsse der in den Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen, der Abgrenzung des Konsolidierungskreises, der angewandten Bilanzierungs- und Konsolidierungsgrundsätze und der wesentlichen Einschätzungen der gesetzlichen Vertreter sowie die Würdigung der Gesamtdarstellung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts. Wir sind der Auffassung, dass unsere Prüfung eine hinreichend sichere Grundlage für unsere Beurteilung bildet.

Unsere Prüfung hat zu keinen Einwendungen geführt.

Nach unserer Beurteilung aufgrund der bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnisse entspricht der Konzernabschluss den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind sowie den ergänzend nach § 315a Abs. 1 HGB anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften und vermittelt unter Beachtung dieser Vorschriften ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns. Der Konzernlagebericht steht in Einklang mit dem Konzernabschluss, vermittelt insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage des Konzerns und stellt die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend dar.

München, den 28. Februar 2013

Ernst & Young GmbH
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Bostedt	Weiß
Wirtschaftsprüfer	Wirtschaftsprüferin

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 (durchschnittlicher Umsatz pro Kunde)
BIP	Bruttoinlandsprodukt
BNetzA	Bundesnetzagentur
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)
Carrier	Von der Bundesnetzagentur autorisierter Telekommunikations-Netzbetreiber
CF	Cash Flow
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
DLD	Digital-Life-Design
DSL	Digital Subscriber Line (Technologie, mit der Daten in der Teilnehmeranschlussleitung an die Endverbraucher übertragen werden)
EasT	Experts as Trainers – Programm zur Weiterbildung der Mitarbeiter
EC	European Commission (Europäische Kommission)
EU	Europäische Union
EURIBOR	Euro Interbank Offered Rate
FCF	Free Cash Flow
FTR	Fixed network Termination Rates (Festnetz-Terminierungsentgelte)
GfK	Consumer research association (Gesellschaft für Konsumforschung)
GPS	Global Positioning System (globales Navigationssatellitensystem)
GSM	Global System for Mobile Communications (der globale Standard für die digitale Mobilkommunikation)
HGB	Handelsgesetzbuch
HSPA	High-Speed Package Access
Hosting	Bereitstellung von Speicherkapazitäten im Internet
IDR	Issuer Default Rating

* Das Glossar umfasst auch die im Konzernlagebericht verwendeten Abkürzungen.

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
LIBOR	London Interbank Offered Rate
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
MTR	Mobile termination rates (Mobilfunk-Terminierungsentgelte)
MVNO	Mobile Virtual Network Operator: Virtueller Netzbetreiber
NFC	Near Field Communication: Drahtloser Verbindungsstandard über Kurzstrecken
NGO	Non Governmental Organization (Nichtregierungsorganisation)
n.m.	not measured (nicht gemessen oder nicht relevant)
NRA	National Regulatory Authority (Nationale Regulierungsbehörde)
OIBDA	Operating Income before Depreciation and Amortization (Betriebsergebnis vor Abschreibungen)
OTT	Over The Top
PBX	Private Branch Exchange: Ein Telefon-System innerhalb eines Unternehmens, das Anrufe zwischen den Unternehmensangehörigen auf eine lokale Leitung umleitet, was den Mitgliedern ermöglicht eine bestimmte Anzahl an externen Telefonleitungen zu teilen
PIP	Performance and Investment Plan
POS	Point of Sale (Verkaufsstelle)
Prepaid/Postpaid	Im Gegensatz zu Postpaid-Verträgen wird bei Prepaid-Verträgen das Guthaben im Voraus erworben ohne vertragliche Verpflichtungen, die sich aus einer festen Laufzeit ergeben würden
Retail	Verkauf von Produkten und Services an den Endverbraucher; im Gegensatz zu resale oder wholesale Business: Verkauf an Drittparteien und Wiederverkäufer
Roaming	Der Gebrauch eines Gerätes oder einer Kundenidentität in einem fremden oder anderem als dem Heimnetzwerk

SIM	Subscriber Identity Module: Eine Chip-Karte, welche in das Mobiltelefon eingelegt wird und zur Identifikation des Nutzers im Netz dient
SIP	Session Initiation Protocol: Ein Internet Engineering Task Force (IETF)-Standard-Protokoll zur Einführung einer interaktiven Benutzersitzung, welches Multimedia-Komponenten wie Video, Telefonie, Chat, Gaming oder Virtual Reality mit einbezieht
Smartphone	Kabelloses Telefon, welches als Mobiltelefon benutzt werden kann und gleichzeitig die Funktionen eines Webbrowsers und E-Mail-Lesegeräts erfüllt
SME	Small- and Medium-sized Enterprises (kleine und mittlere Unternehmen)
SMS	Short Message Service
SoHo	Small offices and Home offices
Tablet-PC	Kabelloser, tragbarer Personal Computer mit berührungsempfindlichem Bildschirm
Telefónica	Telefónica S.A., Madrid, Spanien
Telefónica Deutschland	Telefónica Deutschland Holding AG (vormals: Telefónica Germany Verwaltungs GmbH), München
Telefónica Deutschland Group	Die in den Konzernabschluss der Telefónica Deutschland einbezogenen Unternehmen
Telefónica Group	Die in den Konzernabschluss der Telefónica einbezogenen Unternehmen
ULL	Unbundled Local Loop: Überbrückt die Distanz zwischen Lokalaustausch und der Endstelle in den Örtlichkeiten des Kunden. Es ist auch unter dem Namen „last mile“ bekannt
UMTS	Universal Mobile Telecommunications Service: Internationaler, mobiler Kommunikationsstandard der dritten Generation, welcher mobiles Multimedia und Telematik-Services unter dem Frequenzspektrum von 2 GHz vereint
VAT	Value Added Tax (Mehrwertsteuer)
VDSL	Very High Data Rate Digital Subscriber Line
VPN	Virtual Private Network
WAN	Wide Area Network: Ein geografisch zerstreutes Kommunikationsnetzwerk
Wholesale	Der Verkauf von Services an dritte Parteien, die diese an ihre eigenen Endkunden entweder direkt oder nach weiterer Bearbeitung verkaufen

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.

Diese schriftlichen Unterlagen sind kein Angebot für den Verkauf von Wertpapieren in den Vereinigten Staaten, Kanada, Australien, Südafrika oder Japan. Wertpapiere werden bei fehlender Registration 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.



Impressum

Herausgeber

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

Investor Relations

Telefónica Deutschland Holding AG
Investor Relations
Georg-Brauchle-Ring 23-25
80992 München
Tel.: +49 89 2442 1010
E-Mail Privatinvestoren: shareholder-deutschland@telefonica.com
E-Mail Institutionelle Investoren: ir-deutschland@telefonica.com
www.telefonica.de/ir

Dieser Bericht liegt in deutscher und englischer Sprache vor.
Die deutsche Ausgabe ist im Zweifel verbindlich.



Der Bericht ist als pdf online verfügbar unter
www.telefonica.de.

Konzept und Design: Telefónica Deutschland Unternehmenskommunikation / Carlsberg & Richter, München / tween, München

Druck: Mediahaus Biering, München

Bildnachweis:

AsusTek Computer (Seite 23), Sandra Beyer (Seite 24, 25), DKJS (Seite 30), Faces by Frank (Seite 33 unten), Andreas J. Focke (Titel, Seite 10, 12 oben, 20), Michael Hitoshi / Getty Images (Seite 17), Huawei Technologies Deutschland (Seite 23), Jamek / PHOTOCASE (Seite 15 oben), Daniel Josefsohn (Seite 34), Christian Klant (Seite 27, 33 oben, 35, 42), Quirin Leppert (Seite 46, 47), Duncan McKenzie / Getty Images (Seite 22), Nokia Deutschland (Seite 23), Oli_ok / PHOTOCASE (Seite 15 unten), Tobias Paul (Seite 28), Andreas Pollock (Seite 41 unten), Samsung Electronics (23), Frank Röthel (Seite 29 oben), Andi Schmid (Seite 39, 40), Slavica (Seite 37, 41 oben), Sony Deutschland (Seite 23), Telefónica Deutschland (Seite 4, 13, 14, 23, 31-32, 38, 40 unten, 43, 50), Tesco plc (Seite 12 unten), TommyL / Getty Images (Seite 9), Erik von Weber / Getty Images (Seite 19), VerbaVoice (Seite 29 unten), ZEIT Verlag (Seite 11)

