

Konzern- zwischenbericht

für den Zeitraum von
1. Januar bis 30. Juni 2013

Telefonica

Deutschland

Telefónica Deutschland im Porträt

Mit mehr als 25 Millionen Kundenanschlüssen und einem Jahresumsatz von über 5 Milliarden Euro ist Telefónica Deutschland einer der drei großen integrierten Telekommunikationsanbieter in Deutschland. Das seit Oktober 2012 an der Frankfurter Wertpapierbörse notierte Unternehmen ist ein führender Anbieter von Mobilfunk- und Festnetzdiensten für Privat- und Geschäftskunden in Deutschland, einschließlich Telefonie, Daten- und Mehrwertdiensten. Mittelbarer Mehrheitsaktionär ist der spanische Konzern Telefónica, S.A. – eines der weltweit größten Telekommunikationsunternehmen.

Bekannt ist Telefónica Deutschland insbesondere durch seine Kernmarke O₂, unter der das Unternehmen seit vielen Jahren erfolgreich Mobilfunk- und Festnetzprodukte sowohl für Privat- als auch Geschäftskunden vertreibt. Im Rahmen einer Mehrmarken-Strategie unterhält Telefónica Deutschland zudem bekannte Zweitmarken wie Fonic, netzclub, TCHIBO mobil sowie Türk Telekom Mobile und erreicht so zusätzliche Kundengruppen. Darüber hinaus ist Telefónica Deutschland ein führender Anbieter von Wholesale-Diensten. Zu den Kunden gehören Unternehmen wie 1&1, mobilcom/debitel, Drillisch sowie die Kabelanbieter Unitymedia KabelBW und Kabel Deutschland. Für große, multinationale Geschäftskunden gibt es zudem das konzernübergreifende Angebot „Telefónica Multinational Solutions“.

Vor allem durch die Hauptmarke O₂ ist das Unternehmen ein führender Anbieter von Smartphone-Tarifen und -Produkten. Neun von zehn verkauften Mobiltelefonen unter dieser Marke waren im vergangenen Jahr Smartphones. Dabei setzt Telefónica Deutschland durch innovative und kundenfreundliche Produkte Maßstäbe im deutschen Telekommunikationsmarkt: Mit dem neuen Mobilfunktarif „O₂ Blue All-in“, der im März dieses Jahres startete, richtete das Unternehmen als erster Netzbetreiber in Deutschland sein Tarifportfolio komplett auf die Datenbedürfnisse der Kunden aus.

Die Grundlage dafür ist ein wettbewerbsfähiges Mobilfunknetz, das zu den modernsten in Europa gehört. Mehr als 30.000 Basisstationen decken über 99 Prozent der deutschen Bevölkerung ab. Seit 2010 baut Telefónica Deutschland zudem den Mobilfunkstandard der nächsten Generation (LTE) in Deutschland aus, der deutlich schnellere mobile Datenübertragungen ermöglicht. Seit Juli 2013 sind alle LTE-Highspeed-Areas von Telefónica Deutschland angeschlossen. Im nächsten Schritt wird das LTE-Netz deutschlandweit weiter verdichtet. Als integrierter Anbieter vertreibt Telefónica Deutschland außerdem Festnetz- und DSL-Produkte. Dazu gehören Hochgeschwindigkeitsanschlüsse auf VDSL-Basis, die das Unternehmen durch eine langfristige Kooperation mit der Deutschen Telekom bereitstellt.

Um das künftige Wachstum abzusichern, betreibt Telefónica Deutschland ein aktives Innovationsmanagement. Neben der Forschung im globalen Innovations-Netzwerk des Telefónica Konzerns investiert das Unternehmen in zahlreiche Projekte in Deutschland. Über die 2012 in München eröffnete Wayra-Akademie, in der bis zu zehn Startups unterstützt werden, erhält Telefónica Deutschland beispielsweise Zugriff auf neue Technologien und Geschäftsmodelle im mobilen Internet.

Die Vision von Telefónica Deutschland und der rund 6.000 Mitarbeiter ist es, die Lebensqualität der Menschen zu verbessern und den gesellschaftlichen Fortschritt durch digitale Produkte und Dienste voranzutreiben. Mit der Initiative Think Big setzt sich das Unternehmen deshalb insbesondere für Jugendliche ein und hat seit 2010 mehr als 1.300 Projekte in diesem Bereich unterstützt.



Die Unternehmenszentrale von Telefónica Deutschland in München.

Inhalt	Seite
Finanzdaten im Überblick	4
Highlights April-Juni 2013	6
Konzernzwischenlagebericht der Telefónica Deutschland Holding AG	8
Überblick über das erste Halbjahr des Geschäftsjahres 2013	8
1. Grundlagen des Konzerns	9
1.1. Geschäftsmodell	9
1.2. Ziele und Strategien	11
2. Wirtschaftsbericht von 1. Januar bis 30. Juni 2013	12
2.1. Gesamtwirtschaftliche und branchenbezogene Rahmenbedingungen	12
2.2. Geschäftsverlauf	14
2.3. Ertragslage	15
2.4. Finanzlage	18
2.5. Vermögenslage	22
3. Nachtragsbericht	23
4. Chancen- und Risikobericht, Prognosebericht	23
4.1. Chancen	23
4.2. Risiken	23
4.3. Ausblick der Telefónica Deutschland Group bis zum 31. Dezember 2013	24
5. Wesentliche Geschäfte mit nahestehenden Unternehmen und Personen	25
Verkürzter Konzernzwischenabschluss	26
Verkürzter Konzernanhang	32
Versicherung der gesetzlichen Vertreter	43
Bescheinigung nach prüferischer Durchsicht	44
Glossar	45

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.

Finanzdaten im Überblick

In Millionen EUR

1. Januar bis 30. Juni

	2013	2012	% Veränd.
Umsatzerlöse	2.445	2.554	(4,2)
Umsatzerlöse aus Mobilfunkdienstleistungen	1.481	1.548	(4,3)
Betriebsergebnis vor Abschreibungen (OIBDA)	572	597	(4,1)
OIBDA-Marge	23,4%	23,4%	0,0%-p.
Betriebsergebnis	6	49	(87,8)
Ergebnis nach Steuern aus fortzuführenden Geschäftsbereichen	(10)	55	> (100)
Ergebnis nach Steuern aus aufgegebenen Geschäftsbereichen ¹	-	244	n.m.
Periodenergebnis	(10)	299	> (100)
Unverwässertes Ergebnis je Aktie aus fortzuführenden Geschäftsbereichen (in EUR) ²	(0,01)	0,05	> (100)
CapEx	(296)	(271)	(9,4)
Operating Cash Flows (OIBDA-CapEx)	276	326	(15,4)
Free Cash Flows vor Dividendenzahlungen aus fortzuführenden Geschäftsbereichen ³	345	152	> 100
Nettofinanzschulden ⁴	940	842	11,6
Verschuldungsgrad ⁵	0,7x	0,7x	13,8
Anschlüsse gesamt (in Tausend)	25.343	25.159	0,7
Mobilfunkanschlüsse	19.411	18.834	3,1
Postpaid Anteil (%)	52,9%	51,6%	1,3%-p.
Gesamt-ARPU	12,6	13,7	(7,7)
Postpaid churn (%)	1,4%	1,5%	(0,1%-p.)
Anteil Datenumsatz ohne SMS am gesamten Datenumsatz (%)	64,4%	54,4%	9,9%-p.
Anzahl Mitarbeiter	6.017	6.288	(4,3)

¹ In 2013 gibt es keine aufgegebenen Geschäftsbereiche.

² Das unverwässerte Ergebnis je Aktie aus fortzuführenden Geschäftsbereichen wurde berechnet als Periodenergebnis aus fortzuführenden Geschäftsbereichen dividiert durch die durchschnittliche gewichtete Anzahl der ausgegebenen Stammaktien (exklusive der erworbenen eigenen Aktien) in Höhe von 1.117.001. Aus Vergleichbarkeitsgründen wurde die 2012 durchschnittliche gewichtete Anzahl der ausgegebenen Stammaktien (exklusive der erworbenen eigenen Aktien) auch für das Jahr 2013 herangezogen.

³ Die Free Cash Flows vor Dividendenzahlungen aus fortzuführenden Geschäftsbereichen sind definiert als Cash Flows aus der betrieblichen Tätigkeit minus Working Capital minus Zinszahlung und Steueraufwand minus sonstige Änderungen.

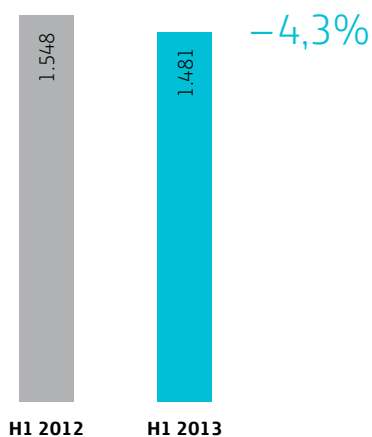
⁴ Nettofinanzschulden beinhalten alle kurz- und langfristigen zinstragenden Vermögenswerte und zinstragenden Finanzverbindlichkeiten, welche jederzeit und ohne Einschränkungen verfügbar sind. Nettofinanzschulden berechnen sich wie folgt: Langfristige verzinsliche Schulden + sonstige langfristige Leasingschulden (3.778 TEUR in 2013 und 4.985 TEUR in 2012) + kurzfristige verzinsliche Schulden + sonstige kurzfristige Leasingschulden (2.986 TEUR in 2013 und 3.964 TEUR in 2012) – langfristige „O₂ My Handy“-Forderungen (56.434 TEUR in 2013 und 93.770 TEUR in 2012) und seit Juni 2013 kurzfristige „O₂ My Handy“-Forderungen (97.199 TEUR in 2013 und 0 TEUR in 2012) – sonstige kurzfristige finanzielle Vermögenswerte (352 TEUR in 2013 und 101 TEUR in 2012) – Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente.

Anmerkung: Kurzfristige „O₂ My Handy“-Forderungen sind in der Bilanz unter Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen ausgewiesen und die langfristigen „O₂ My Handy“-Forderungen sind in der Bilanz unter sonstige langfristige finanzielle Vermögenswerte ausgewiesen.

⁵ Verschuldungsgrad ist definiert als Nettofinanzschulden geteilt durch LTM (Last Twelve Months) OIBDA (1.254 Mio. EUR in 2013; 1.279 Mio. EUR in 2012), bereinigt um außerordentliche Faktoren.

Umsatzerlöse aus Mobilfunkdienstleistungen

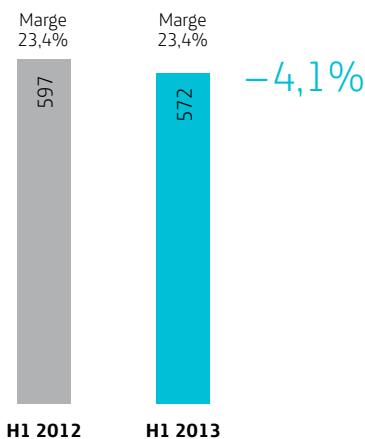
In Millionen EUR



- Hauptsächlich zurückzuführen auf regulatorische Einflüsse, geringere Umsätze aus eingehenden SMS und Tarifmigration unserer Kunden.

OIBDA/OIBDA-Marge

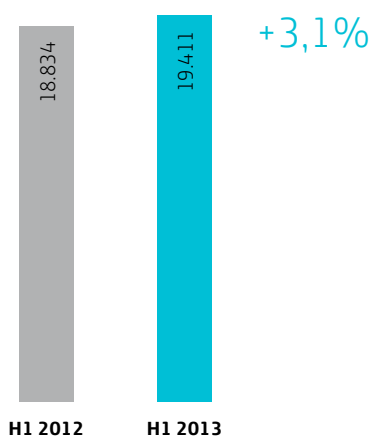
In Millionen EUR



- Hauptsächlich zurückzuführen auf die Umsatzentwicklung und gezielte Investitionen in Wachstum, teilweise ausgeglichen durch die Entwicklung der Kosten sowie Effizienzsteigerungen.

Mobilfunkanschlüsse

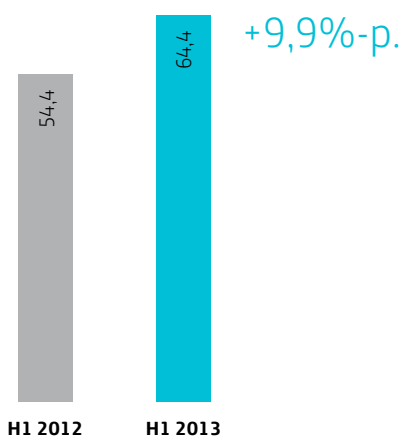
In Tausend



- Wachstumstreiber war das Postpaid-Segment mit plus 5,6% Anschlüssen.

Anteil Datenumsatz ohne SMS am gesamten Datenumsatz

In %



- Wachstumstreiber war die stärkere Nutzung von mobilen Daten aufgrund von höherer Smartphone-Penetration und einer stetig wachsenden Anzahl von Datentarifen für Smartphones in der Kundenbasis.

Highlights April-Juni 2013

Mobilfunk

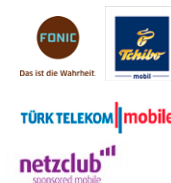
Alle LTE-Highspeed-Areas angeschlossen Mit dem Ausbau der Highspeed-Area Hamburg sowie der Ruhrgebietsstädte Duisburg, Essen und Oberhausen hat Telefónica Deutschland im zweiten Quartal einen weiteren Meilenstein beim Aufbau des LTE-Netzes erreicht. Mit den Metropol-Regionen München, Berlin, Frankfurt, Köln, Nürnberg, Dresden, Leipzig und Düsseldorf sind nun alle LTE-Highspeed-Areas von Telefónica Deutschland an das mobile Hochgeschwindigkeitsnetz angebunden. Im nächsten Schritt wird das LTE-Netz deutschlandweit weiter verdichtet.



Windows Phone 8 Kooperation Microsoft und Telefónica arbeiten künftig in Deutschland bei der Vermarktung von Geräten mit Windows Phone 8 enger zusammen. Die internationale Marketing-Kooperation, die neben Deutschland auch Großbritannien, Spanien, Brasilien, Chile und Mexiko umfasst, wurde am 26. Juni von beiden Unternehmen bekannt gegeben. Durch die Zusammenarbeit unterstützt Telefónica Alternativen zu dem aktuellen Duopol von Android und iOS bei mobilen Betriebssystemen. Bereits im Februar 2013 kündigte Telefónica an, Smartphones mit Firefox-Betriebssystem zu vertreiben.



Mehrmarken-Strategie: Neue Angebote Mit neuen Tarifen und Angeboten baut Telefónica Deutschland seine Mehrmarken-Strategie aus und wird damit der verstärkten Nachfrage im Prepaid-Segment gerecht. So wurde der werbefinanzierte Mobilfunk-Tarif „netzclub“ überarbeitet und vereinfacht. Für die Marke TCHIBO mobil führte das Unternehmen einen Smartphone-Tarif ein und Fonic hat seit Mai eine All-Net Flat im Angebot. Für Kunden des erfolgreichen Angebots „Türk Telekom mobile“ gibt es seit Juni zudem neue Flatrate-Pakete für Gespräche und Daten. Darüber hinaus bietet Telefónica in einer Kooperation mit Star Communications zwei neue Mobilfunktarife für günstige Telefonate nach Polen und Russland an.



Neues für Geschäftskunden Seit April können O₂ Geschäftskunden mit der neuen „EU+ Travel Option“ in vielen Ländern im Ausland günstiger mobil telefonieren, im Internet surfen sowie SMS verschicken. Statt eines Minutenpreises zahlen Kunden nur noch eine geringe Einmalgebühr pro Anruf. Als weitere Neuerung gibt es seit Mai die Möglichkeit für O₂ Geschäftskunden, eine Festnetznummer im Ausland zu buchen. Die Anrufe werden automatisch auf die deutsche Mobilfunknummer umgeleitet. Mit der „Signal Box“ bietet Telefónica Deutschland Unternehmen zudem eine neue Möglichkeit, die Empfangsqualität in Gebäuden wie zum Beispiel Büros zu verbessern.

Festnetz

VDSL-Kooperation mit der Deutschen Telekom ausgebaut Telefónica Deutschland und die Deutsche Telekom vertiefen ihre Kooperation im Festnetzbereich. Telefónica möchte dazu in Zukunft verstärkt die neue Highspeed-Infrastruktur der Telekom für Festnetzprodukte nutzen und hat dafür im Mai ein sogenanntes Memorandum of Understanding unterschrieben. Grundlage dabei sind die Techniken VDSL und Vectoring, die deutlich größere Bandbreiten ermöglichen als ADSL. Kunden von Telefónica Deutschland haben damit die Möglichkeit, zusätzlich zum Mobilfunk beste Festnetzprodukte zu buchen. Die Kooperation bedarf noch eines bindenden Vertrages und wird derzeit noch von den zuständigen Behörden geprüft.

Internationale Standortvernetzung mit „Telefónica Global mWAN“ Seit Juni bietet Telefónica Deutschland Unternehmen eine neue Lösung zur Vernetzung von internationalen Standorten: Mit „Telefónica Global mWAN“ können Firmen ihre Niederlassungen in mehr als 170 Ländern sicher und unabhängig von der jeweiligen lokalen Zugangstechnologie miteinander vernetzen. Die Grundlage ist dabei ein sogenanntes „Wide Area Network“ (WAN), das komplett von Telefónica Deutschland gemanagt wird.

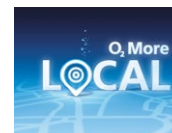


Innovation

Neue M2M-Lösung für Autoversicherungen Eine neue, innovative Telematik-Lösung von Telefónica Deutschland ermöglicht Anbietern von Autoversicherungen, maßgeschneiderte Prämien für das Fahrverhalten ihrer Kunden anzubieten. Das Angebot mit dem Namen „Telefónica Insurance Telematics“ basiert auf der Machine-to-Machine-Technologie (M2M) und analysiert in einem anonymisierten und sicheren Verfahren das Fahrverhalten der Kunden. Verantwortungsvolle Autofahrer profitieren dabei von niedrigeren Prämien.



O₂ More Local Telefónica Deutschland hat sein erfolgreiches Kunden-Vorteilsprogramm O₂ More erweitert und bietet nun auch standortbezogene Angebote an. Seit Mai können sich O₂ Mobilfunkkunden mit dem kostenlosen Service O₂ More Local in Echtzeit per SMS oder MMS über attraktive Aktionen in ihrer Gegend informieren lassen. Die Gutscheine können direkt im Geschäft eingelöst werden.



Smart M2M Mit einer neuen Plattform bietet Telefónica Deutschland Geschäftskunden seit Juni eine innovative Lösung zur Steuerung der M2M-Kommunikation. „Smart M2M“ ermöglicht die webbasierte Verwaltung der M2M-Module und integriert dabei auch bislang inkompatible Geräte von verschiedensten Herstellern. Die Daten können so besser in Geschäftsprozesse einbezogen werden.

Wayra: Zehn neue Startup-Plätze in München Während die ersten jungen Startups erfolgreich ihre Zeit in der Münchener Wayra-Akademie beenden, hat schon die nächste Bewerbungsrunde begonnen: Zehn Plätze für Startups aus dem Bereich Internet und neue Technologien sind zu vergeben. Für die Münchener Startups der ersten Generation geht es unterdessen weiter: Beim ersten Investor demoDay im Juni durften sich acht junge Unternehmen vor Investoren präsentieren. Die Wayra-Akademie gehört zur weltweiten Inkubator-Initiative von Telefónica.



Unternehmen

Erste ordentliche Hauptversammlung erfolgreich abgehalten Am 7. Mai hat in der Event-Arena im Münchener Olympiapark die erste ordentliche Hauptversammlung stattgefunden. In den Reden an die Aktionäre erläuterte der Vorstand die aktuelle Situation des Unternehmens sowie die Wachstumsstrategie durch mobile Datendienste. Die Hauptversammlung beschloss für das Geschäftsjahr 2012 eine Dividende von 0,45 Euro je Aktie.



Personelle Veränderungen Peter Rampling ist seit April neuer Managing Director Telefónica Digital in den Ländern Deutschland, Tschechien und in der Slowakei. Die Position wurde neu geschaffen, um die digitalen Aktivitäten in den Landesgesellschaften weiter voranzutreiben. Im Zuge dessen wurden bei Telefónica Deutschland die Aktivitäten im Bereich Marketing und Service & Sales gebündelt: Michiel van Eldik leitet als Chief Marketing Officer den neuen zentralen Geschäftsbereich Marketing. John McGuigan steuert als neuer Chief Service & Sales Officer alle Vertriebs- und Service-Aktivitäten.

O₂ Live Concept Store in Berlin eröffnet Mit dem ersten O₂ Live Concept Store, der am 7. Juni in Berlin eröffnet wurde, gibt Telefónica Deutschland einen Einblick in die digitale Zukunft. Der Concept Store ist Teil der neuen Multi-Channel-Strategie von Telefónica und stellt den Kunden noch stärker in den Mittelpunkt. Auf 300 Quadratmetern tauchen Besucher in zahlreiche Erlebniswelten ein und können die neuesten Geräte, Produkte und Services ausprobieren. Außerdem können sie an inspirierenden Events und Workshops wie App-Labs und Website-Gestaltung teilnehmen.



Global-Millennial-Studie Anfang Juni veröffentlichte Telefónica die Ergebnisse der ersten „Telefónica Global Millennial Studie“, der weltweit größten Untersuchung der Generation der 18- bis 30-Jährigen. Die deutschen Millennials glauben, dass Technologie bessere Chancen für alle ermöglicht. Mehr als die Hälfte finden aber ihre Werte und Überzeugungen im politischen System nicht abgebildet. Alle Ergebnisse unter: www.telefonica.de/millennials.

Think Big School: Ein besonderer Schultag bei Telefónica Im europaweiten Programm „Think Big School“ weckt Telefónica Innovations- und Unternehmergeist bei Schülern. An den Standorten in München, Nürnberg, Hamburg, Rostock und Bremen entwickeln sie während eines Projekttagess mit Mitarbeitern neue Ideen. Bis 2015 möchte Telefónica 50.000 Schüler erreichen. Das Unternehmen hilft aber nicht nur jungen Menschen, neue Technologien für ihre Ziele zu nutzen. So hat es seit 2012 mehr als 3.500 Produkte für soziale Zwecke gespendet und wurde dafür im April als „IT-Stifter 2013“ ausgezeichnet.



Konzernzwischenlagebericht der Telefónica Deutschland Holding AG

für den Zeitraum von 1. Januar bis 30. Juni 2013

Überblick über das erste Halbjahr des Geschäftsjahres 2013

- Die Gesamtzahl der Mobilfunkanschlüsse ist gegenüber dem Vorjahr um 3,1 % weiterhin gestiegen und lag Ende Juni bei 19,4 Millionen.
- Die Verbesserung des Kundenmix um 1,3 Prozentpunkte zeigt im Vergleich zum Vorjahr eine Postpaid-Durchdringung der Kundenbasis von 52,9 %.
- Die Gesamtzahl der Kundenanschlüsse belief sich auf 25,3 Millionen, ein Anstieg gegenüber dem Vorjahr um 0,7 %.
- Die Umsatzerlöse im mobilen Datengeschäft waren erneut der wichtigste Wachstumstreiber für das Unternehmen; durch die Datenumsätze ohne SMS beschleunigte sich das Wachstum im Jahresvergleich auf 24,4 %.
- Die Umsatzerlöse aus Mobilfunkdienstleistungen gingen gegenüber dem Vorjahr um 4,3 % zurück. Dies lag in regulatorischen Einflüssen begründet sowie an geringeren Umsätzen aus eingehenden SMS und den Auswirkungen von Tarifmigrationen.
- Im Jahresvergleich lag die OIBDA-Marge im ersten Halbjahr unverändert bei 23,4 %. Das Gesamt-OIBDA ging im Vergleich zum Vorjahr aufgrund der Umsatzentwicklung und der gestiegenen Geschäftsinvestitionen um 4,1 % zurück.
- Der Free Cash Flow vor Dividendenzahlungen aus fortzuführenden Geschäftsbereichen erreichte im ersten Halbjahr 2013 345 Mio. EUR (von 152 Mio. EUR 2012).
- Die konsolidierte Nettofinanzverschuldung belief sich zum Ende der Periode auf 940 Mio. EUR; der Verschuldungsgrad lag also bei 0,7x.
- Die Smartphone-Penetration wächst mit 6,1 % weiterhin gegenüber dem Vorjahr und erreichte Ende Juni 28,8 %.
- Im ersten Halbjahr verbesserte sich die Kündigungsrate von Postpaid-Kunden gegenüber dem Vorjahr weiter auf 1,4 %.
- Der derzeitige Ausbau des LTE-Netzes verläuft planmäßig, und seit Ende Juni ist diese neue Hochgeschwindigkeits-Technik in allen großstädtischen Ballungsgebieten verfügbar.
- Die Aktien der Telefónica Deutschland Holding AG wurden mit Wirkung zum 18. März 2013 in den TecDax aufgenommen und mit Wirkung zum 1. Juni 2013 in den MSCI-Index.
- ‚BBB‘-Rating mit stabilem Ausblick von Fitch Ratings vom 16. Januar 2013.

1. Grundlagen des Konzerns

1.1. Geschäftsmodell

1.1.1. Struktur der Telefónica Deutschland Group

Die Telefónica Deutschland Holding AG (nachfolgend auch „Telefónica Deutschland“, vormals: „Telefónica Germany Verwaltungs GmbH“) ist eine Aktiengesellschaft (AG) deutschen Rechts. Der Formwechsel von einer deutschen Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH) in eine deutsche Aktiengesellschaft wurde von der Gesellschafterversammlung am 18. September 2012 beschlossen und am 26. September 2012 in das Handelsregister eingetragen. Seit diesem Datum besteht die Gesellschaft als deutsche Aktiengesellschaft.

Die Firma wird unter dem Namen „Telefónica Deutschland Holding AG“ geführt. Sitz der Gesellschaft ist München, Deutschland. Die Telefónica Deutschland Holding AG ist im Handelsregister des Amtsgerichts München unter HRB 201055 eingetragen. Die Gesellschaft hat die Geschäftsanschrift Georg-Brauchle-Ring 23-25, 80992 München, Deutschland (Telefonnummer: +49 (0)89 2442-0; www.telefonica.de). Das Geschäftsjahr der Gesellschaft entspricht dem Kalenderjahr (1. Januar bis 31. Dezember). Die Telefónica Deutschland Holding AG wurde auf unbestimmte Zeit errichtet.

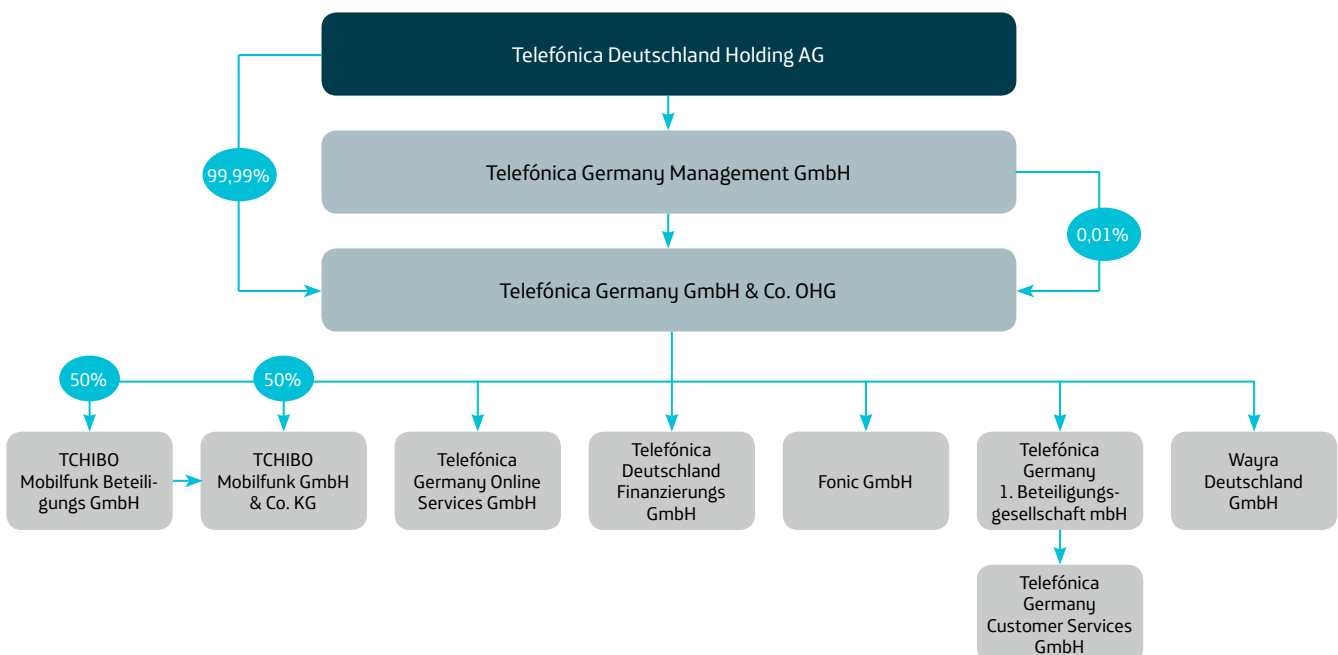
Der Börsengang am regulierten Markt der Frankfurter Wertpapierbörse wurde erfolgreich vollzogen. Erster Handelstag war der 30. Oktober 2012, der Ausgabepreis betrug 5,60 EUR. Die WKN

(Wertpapierkennnummer) lautet A1J5RX, die ISIN (International Securities Identification Number) DE000A1J5RX9. Das Grundkapital der Telefónica Deutschland Holding AG zum 30. Juni 2013 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, Slough, Vereinigtes Königreich. In der Hauptversammlung gewährt jede Aktie grundsätzlich eine Stimme.

Das genehmigte Kapital der Telefónica Deutschland Holding AG erlaubt es dem Vorstand der Gesellschaft, mit Zustimmung des Aufsichtsrates, das Grundkapital in der Zeit bis zum 17. September 2017 einmalig oder mehrmals um einen Betrag von insgesamt bis zu 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 um bis zu 558.472.700 EUR bedingt erhöht.

Die Telefónica Deutschland Group (Telefónica Deutschland gemeinsam mit ihren Tochtergesellschaften sowie Beteiligungen an assoziierten Unternehmen und gemeinschaftliche Tätigkeiten) wird in den Konzernabschluss der Konzernmuttergesellschaft Telefónica, S.A., Madrid, Spanien einbezogen.

Zum 30. Juni 2013 war die Telefónica Deutschland Group entsprechend dem nachstehenden Organigramm organisiert:



Im Berichtszeitraum wurde mit Gesellschaftsvertrag vom 26. Februar 2013 die Telefónica Deutschland Finanzierungs GmbH mit Sitz in München, eingetragen am 14. März 2013 im Handelsregister des Amtsgerichts München, als Tochtergesellschaft der Telefónica Germany GmbH & Co. OHG neu gegründet.

Organe

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

Vorstand

Die Mitglieder des Vorstands werden vom Aufsichtsrat für eine Amtszeit von höchstens fünf Jahren bestellt und können für jeweils höchstens fünf Jahre wiederbestellt werden. Der Aufsichtsrat kann ein Vorstandsmitglied vor Ablauf seiner Amtszeit abberufen, falls ein wichtiger Grund wie grobe Pflichtverletzung vorliegt oder bei einem Vertrauensentzug durch die Hauptversammlung. Der Aufsichtsrat kann ein Vorstandsmitglied zum Vorsitzenden oder Sprecher des Vorstands 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 besteht zurzeit aus drei Mitgliedern:

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

Aufsichtsrat

Gemäß der Satzung der Gesellschaft, §§ 95, 96 AktG und § 7 des deutschen Mitbestimmungsgesetzes (MitbestG) besteht der Aufsichtsrat aus zwölf Mitgliedern, von denen sechs Mitglieder Aktionärsvertreter und 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 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 Anteilseigner wurden für die Zeit bis zur Beendigung der Hauptversammlung ernannt, die über die Entlastung für das am 31. Dezember 2016 endende Geschäftsjahr beschließt. Am 29. Mai 2013 wurden sechs Arbeitnehmervertreter und für vier von ihnen wiederum vier Ersatzmitglieder für den Fall ihres etwaigen vorzeitigen Ausscheidens gewählt.

1.1.2. Produkte und Dienstleistungen

Die Telefónica Deutschland Group bietet Privat- und Geschäftskunden Sprach-, Daten- und Mehrwertdienste im Mobilfunk- und Festnetz an. Darüber hinaus zählt die Telefónica Deutschland Group zu den führenden Wholesale-Anbietern in Deutschland. Wir bieten unseren Wholesale-Partnern Zugang zu unserer Infrastruktur und zu unseren Dienstleistungen an.

Wir betreiben ein landesweites Mobilfunknetz, mit dem wir über 99% der deutschen Bevölkerung mit GSM und 74% mit UMTS erreichen. Unser Mobilfunknetz unterstützt die Technologiestandards GSM, UMTS und neuerdings auch LTE. Zudem betreiben wir ein landesweites Festnetz. Unsere strategische Partnerschaft mit der Telekom Deutschland GmbH, Bonn, erweitert unsere Festnetzabdeckung auf 95% und ermöglicht uns zudem die Versorgung von über 11 Mio. Haushalten mit Highspeed-DSL-Internetzugängen und Datenübertragungsraten von bis zu 50MBit/s. Zudem wollen wir unsere Kooperation mit der Telekom Deutschland GmbH im Festnetz noch weiter vertiefen und haben dafür ein sogenanntes „Memorandum of Understanding“ unterzeichnet. Für unsere Festnetzprodukte möchten wir künftig verstärkt die zukunftsfähige Infrastruktur der Telekom Deutschland GmbH nutzen und unseren Kunden darüber Highspeed-Internet-Produkte mit Übertragungsraten von bis zu 100Mbit/s anbieten.

Beim Vertrieb unserer Produkte setzen wir konsequent auf eine Mehrmarkenstrategie, um möglichst viele Kundensegmente mit unserem Produktangebot anzusprechen. Den Großteil unserer Postpaid- und Prepaid-Mobilfunkprodukte, unserer Festnetzprodukte sowie gebündelter Angebote bieten wir über unsere Kernmarke O₂ an. Wir setzen uns kontinuierlich für eine Verbesserung der Marktpositionierung von O₂ ein, insbesondere um Premium-Kunden im Privat- und Geschäftskundenbereich zu gewinnen. Schon seit einigen Jahren legen wir unseren strategischen Fokus besonders auf den Verkauf mobiler Postpaid-Verträge an Smartphone-Nutzer. Diese Kundengruppe generiert durch die Nutzung mobiler Daten-dienste und erhöhtes Interesse am neuen Mobilfunkstandard LTE überdurchschnittlich hohe Umsätze im Vergleich zu Nutzern ohne Smartphone. Auch im Prepaid-Bereich wächst das Interesse an Smartphones und der Nutzung mobiler Daten. Auf diesen Trend haben wir im zweiten Quartal 2013 mit einem speziellen Prepaid-Tarif für Smartphone-Nutzer reagiert.

Seit mehreren Jahren verkaufen wir Mobilfunkgeräte und sonstige Hardware zu Festpreisen über unser erfolgreiches Modell „O₂ My Handy“. Dabei kann der Kunde wählen, ob er den gesamten Kaufpreis sofort zahlt oder zunächst eine Anzahlung leistet und den restlichen Kaufpreis in zwölf oder 24 Monatsraten zahlt. Das verschafft dem Kunden Preistransparenz im Hinblick auf die Kosten des Mobilfunkgeräts und der Mobilfunkdienste. Kunden können sich aus einer großen Auswahl an Mobiltelefonen, einschließlich modernster Premium-Geräte, für ein Gerät entscheiden und dieses zu attraktiven Zahlungsbedingungen kaufen. Unsere Hauptlieferanten von Mobilfunkgeräten sind Samsung, Apple, Nokia, HTC und Sony Mobile Communications. Unser Hauptaugenmerk beim „O₂ My Handy“-Modell lag und liegt auf dem Verkauf von internetfähigen Smartphones, welche im ersten Halbjahr 2013 98% der von uns an Postpaid-Kunden verkauften Mobilfunkgeräte ausmachten. Dabei beherrschen bereits 25% dieser verkauften Smartphones den neuen Mobilfunkstandard LTE. Darüber hinaus wird das „O₂ My Handy“-Modell auch von Kunden unserer Zweitmarken und Wholesale-Partner genutzt. Der wachsenden Nachfrage nach mobilen Datendiensten in diesen Kundensegmenten werden wir über ein großes Sortiment an günstigen Einsteiger-Smartphones gerecht.

Mit unseren Zweit- und Partnermarken sowie über unsere Wholesale-Kanäle erreichen wir weitere Kundengruppen, welche wir mit unserer Kernmarke O₂ nicht ansprechen. Zu unseren Zweitmarken zählen die von uns vollständig kontrollierten Marken Fonic und netzclub sowie Marken aus gemeinschaftlichen Tätigkeiten und strategischen Partnerschaften wie beispielsweise TCHIBO mobil und Türk Telekom Mobile. Wir vertreiben zudem Highspeed-DSL-Internetzugänge und Festnetztelefonie. Unser Mehrmarkenansatz ermöglicht uns, 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, Kabel Deutschland und Unitymedia KabelBW an. Im Festnetzbereich stellen wir unseren Wholesale-Partnern eine Reihe von Unbundled Local Loop-Diensten (ULL), einschließlich Festnetztelefonie und Highspeed-Internet zur Verfügung. Des Weiteren bieten wir Mehrwertdienste wie z.B. Abrechnungsdienstleistungen oder das Management von Telefonnummern und SIP-Accounts an. Dieses umfassende Portfolio ermöglicht unseren Wholesale-Partnern die selbständige Betreuung ihrer Endkunden und gibt uns gleichzeitig die Möglichkeit, unsere Reichweite zu vergrößern und Skalenvorteile zu erzielen.

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

1.2. Ziele und Strategien

Unser Ziel ist es, aufbauend auf den bisher erreichten Erfolgen, unseren Marktanteil am Mobilfunkmarkt zu erhöhen und unser Wachstum mit Hilfe der folgenden strategischen Prioritäten voranzutreiben:

Mehrmarkenportfolio und hervorragende Kundenzufriedenheit

Wir verfolgen das Ziel, mit unserer Kernmarke O₂ und mit unserem starken Portfolio an Zweit- und Partnermarken unsere Stellung auf dem deutschen Telekommunikationsmarkt weiter auszubauen. Des Weiteren wägen wir kontinuierlich mögliche strategische Partnerschaften ab, um mit neuen Marken spezielle Nischen oder Kundensegmente anzusprechen.

Mit unseren Kundenservice-, Kundenbindungs- und Kundenzufriedenheitsprogrammen wollen wir unseren Kunden auch in Zukunft einen konstant hochwertigen Service bereitstellen, für Transparenz sorgen und dadurch das Kundenvertrauen erhöhen. Es ist unser Anspruch, eine der beliebtesten Marken mit den zufriedensten Kunden auf dem deutschen Telekommunikationsmarkt zu sein. Wir sind davon überzeugt, dass unsere hohen Kundenzufriedenheitswerte die Kündigungsrate reduzieren und die Empfehlungsrate steigern. Außerdem streben wir die verstärkte Einbindung von Direktver-

triebskanälen an, um den Prozess und die Kosten bei der Kundengewinnung zu optimieren.

Monetisierung des Datengeschäftes durch innovative Produkte und digitale Dienstleistungen

Wir beabsichtigen, die gegenwärtige Stärke unserer Kernmarke O₂ auszubauen und die Umsätze durch die zunehmende Datennutzung aufgrund der rasant wachsenden Anzahl von Smartphone-Anwendern zu steigern. Zentrale Erfolgskriterien sind in diesem Zusammenhang der fortschreitende Ausbau unseres LTE-Netzes sowie unser auf Datennutzung ausgelegtes Tarif-Portfolio, welches sich nach dem individuellen Datenbedarf unserer Postpaid- und Prepaid-Kunden richtet. Um den Umsatz zu steigern und unsere Produkte für Smartphone-Nutzer attraktiver zu machen, erweitern wir kontinuierlich unser Angebot an digitalen Dienstleistungen, den sogenannten value-added Services. Diese beinhalten mobile Finanzdienstleistungen, innovative Kommunikations-Tools sowie mobile Sicherheitslösungen.

Ausbau unserer Konvergenzstrategie zur Erhöhung der Kundenumsätze und Senkung der Kündigungsraten

Wir möchten uns weiterhin auf konvergente Angebote aus Mobilfunk- und Festnetzdienstleistungen fokussieren, um auf diese Weise den ARPU (durchschnittlicher Umsatz pro Kunde) zu erhöhen, die Kündigungsrate im Mobilfunk zu verringern und unsere Kundenakquisitionskosten zu senken. Kern unserer Konvergenzstrategie ist das gezielte Cross-Selling, indem wir unseren Kunden, die derzeit nur Mobilfunk- oder Festnetzdienstleistungen in Anspruch nehmen, zusätzliche Produkte und Dienstleistungen verkaufen. Um das Cross-Selling-Potenzial unserer Kundenbasis voll auszuschöpfen, bieten wir Preisnachlässe an, wenn Kunden bestimmte Produktkombinationen aus Mobilfunk- und/oder Festnetzdienstleistungen von uns beziehen.

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

Mit unserer Kernmarke O₂ zielen wir auf Selbständige sowie auf kleine, mittelständische und große nationale Unternehmen. „Telefónica Multinational Solutions“ ist dagegen auf internationale Großkunden ausgerichtet und wird in Zusammenarbeit mit der Telefónica, S.A. Group betrieben. Wir haben das Ziel, dass unsere Kernmarke O₂ von unseren Kunden auch stärker als Geschäftskundenmarke wahrgenommen wird. Wir wollen unseren Marktanteil erhöhen, 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 nutzen wir Innovationen, 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 LTE-Nutzung in Deutschland bis Ende 2013 erheblich zunehmen wird und schließlich 2014 die breite Masse erreicht. Gemäß den Vorgaben der Bundesnetzagentur (BNetzA) mussten bei der Einführung der Technologie zunächst diejenigen Ortschaften und Gebiete erschlossen werden, die nur über eine geringe oder keine Breitbandabdeckung verfügten. Da in allen 16

Bundesländern diese Auflage erfüllt ist, können wir bei der Entwicklung unserer LTE-Netzstrategie vorrangig nach wirtschaftlichen Gesichtspunkten vorgehen. Zur Jahresmitte decken wir sämtliche große städtische Gebiete Deutschlands mit LTE ab und investieren auch weiterhin in die neue Technik. Gleichzeitig wächst der 3G-Datenverkehr weiter, so dass wir unsere Investitionen zwischen LTE und 3G gleichermaßen aufteilen.

Starker Cash Flow durch profitables Wachstum und Effizienzsteigerung

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

2. Wirtschaftsbericht von 1. Januar bis 30. Juni 2013

2.1. Gesamtwirtschaftliche und branchenbezogene Rahmenbedingungen

2.1.1. Wirtschaftliches Umfeld

Gesamtwirtschaftliches Umfeld in Deutschland

Deutschland, die größte Volkswirtschaft Europas, hat sich in der gegenwärtigen Wirtschaftskrise bisher ziemlich robust gezeigt. Mit 0,7% lag das reale BIP-Wachstum 2012 wesentlich höher als der EU-Durchschnitt mit minus 0,5%. Die konjunkturelle Lage in Deutschland im ersten Halbjahr 2013 lässt sich laut Meinung verschiedener Wirtschaftsforschungsinstitute weiterhin als stabil bezeichnen, mit einem vor allem witterungsbedingt schwächeren ersten Quartal, aber einem deutlichen Anziehen der Konjunktur im zweiten Quartal.

(Quelle: Statistisches Bundesamt, FocusEconomics Consensus Forecast Euro Area Juli 2013, Monatsbericht der Deutschen Bundesbank, Juni 2013, BMWi, Monatsbericht 7/2013, ifo Institut)

Allgemeine Trends auf dem deutschen

Telekommunikationsmarkt

Im deutschen Telekommunikationsmarkt sind verschiedene Trends zu beobachten. So werden konvergente Produkte und Dienste immer beliebter. Die starke Nachfrage der mobilen Datennutzung und die steigende Smartphone-Penetration ermöglichen den Mobilfunknetzbetreibern interessante Wachstumsmöglichkeiten. Smartphones werden zum Wegbegleiter des digitalen Wandels in Deutschland. Für die Mobilfunkanbieter wird die Monetisierung des mobilen Datengeschäfts weiter stark an Bedeutung gewinnen. Die steigende Verfügbarkeit von Cloud-Diensten sorgt laut dem Branchenverband Bitkom für einen tiefgreifenden Umbruch in der Informationstechnologie. Beim Cloud Computing erfolgt die Nutzung von IT-Leistungen nach Bedarf über Datennetze (in der „Wolke“) statt auf lokalen Rechnern. Ein weiterer Trend ist der wachsende Markt der Machine-to-Machine-Kommunikation (M2M) mit zahlreichen Anwendungsmöglichkeiten.

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

Der deutsche Mobilfunkmarkt

Der deutsche Mobilfunkmarkt ist mit 112,7 Millionen Mobilfunkanschlüssen (d.h. SIM-Karten) Ende März 2013 der größte Markt innerhalb der EU. Die Gesamtzahl der Mobilfunknutzer ist in den vergangenen Jahren mehr oder weniger stabil geblieben. Es zeigt sich aber eine leichte Verschiebung der Kunden in Richtung der höherwertigen Vertragskunden: Die Zahl der Postpaid-Kunden ist seit Ende März 2012 um 6% auf 53,7 Millionen Ende März 2013 gewachsen. Ihr Anteil an den gesamten Mobilfunkkunden betrug Ende März 2013 48% im Gegensatz zu 45% Ende März 2012.

(Quelle: Unternehmensdaten)

Das steigende Angebot an Smartphones und Smartphone-Tarifen führte auf dem deutschen Mobilfunkmarkt im Jahr 2012 zu einem intensiven Wettbewerb, der sich auch im ersten Halbjahr 2013 fort-

gesetzt hat. Gleichzeitig schlägt sich die stetig wachsende Nachfrage nach Smartphones und Datendiensten in einem weiterhin starken Wachstum der mobilen Datenumsätze auch im ersten Quartal 2013 nieder. Das Datenwachstum konnte aber die Verluste bei den klassischen Kommunikationsdiensten wie Telefonie und SMS, durch Preisverfall, Regulierungseffekte und Substitution durch andere Dienste, nicht kompensieren. Die Umsatzerlöse aus Mobilfunkdienstleistungen auf dem deutschen Markt sanken deshalb im ersten Quartal 2013 um 3,2% gegenüber dem Vorjahreszeitraum. Ohne Berücksichtigung des Effektes der mobilen Terminierungsentgeltsenkung im Dezember 2012 wäre der Mobilfunkumsatz im ersten Quartal 2013 dagegen um 0,7% gesunken.

Der deutsche Mobilfunkmarkt ist ein etablierter Markt mit vier Mobilfunknetzbetreibern. Die Telefónica Deutschland Group hielt zum 31. März 2013 mit 19,3 Millionen Anschlüssen einen Marktanteil von 17,1%. Zum 31. März 2012 lag der Marktanteil mit 18,6 Millionen Anschlüssen bei 16,4%.

(Quelle: Unternehmensdaten)

Der deutsche Festnetzmarkt

Auf dem deutschen Markt für Festnetz-Breitbanddienste herrscht weiterhin ein intensiver Wettbewerb. Ende 2012 waren insgesamt rund 26 Mio. Breitbandanschlüsse in Betrieb. Mit einem Anteil von ca. 85% ist DSL weiterhin die dominierende Anslusstechologie, gefolgt von Breitbandanschlüssen der Kabelnetzbetreiber (15%). Größter DSL-Anbieter in Deutschland ist die Deutsche Telekom AG, Bonn, der vorherrschende Telekommunikations-Serviceanbieter. Die Telefónica Deutschland Group und andere bedeutende Akteure auf dem Breitband-Internetmarkt mieten die entbündelten Teilnehmeranschlüsse (ULL) von der Deutsche Telekom AG.

(Quelle: Jahresbericht der Bundesnetzagentur 2012; TeleGeography Global Comms Datenbank, Deutscher Breitbandmarkt 2012)

2.1.2. Regulatorische Einflüsse auf die Telefónica Deutschland Group

Im Folgenden werden die wesentlichen Ergänzungen und neuen Entscheidungen zu der im Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2012 im Abschnitt „Regulatorische Einflüsse auf die Telefónica Deutschland Group“ dargestellten Situation ausgeführt.

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

MTR

Nachdem die BNetzA die Mobilfunkterminierungsentgelte (MTR) für die Telefónica Deutschland Group im November 2012 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 hatte, wurde diese vorläufige Entscheidung am 31. Januar 2013 bei der Europäischen Kommission notifiziert.

Am 1. März 2013 hat die Europäische Kommission ein Art.-7a-Verfahren eingeleitet und einen sogenannten „serious doubts letter“ an die BNetzA gesandt, da die vorläufig genehmigten Entgelte um mehr

als 80% höher seien als der EU-Durchschnitt, der in Übereinstimmung mit der Zustellungsentgelte-Empfehlung der Europäischen Kommission eine reine BU-LRIC-Methode anwendet. Ab Erhalt des „serious doubts letters“ läuft eine Frist von drei Monaten, innerhalb derer den Bedenken der Europäischen Kommission abgeholfen oder an der ursprünglichen Entscheidung festgehalten werden kann. Da die BNetzA ihre vorläufige Entscheidung zum Ende des Dreimonatszeitraums weder zurückgezogen noch geändert hat, erließ die Europäische Kommission am 27. Juni 2013 im Rahmen des Art.-7a-Verfahrens eine Empfehlung, mit der sie die BNetzA auffordert, die vorläufige Entscheidung zu ändern oder zurückzuziehen. Die BNetzA hatte bis zum 27. Juli 2013 Zeit, die vorläufige Entscheidung abzuändern oder zurückzuziehen oder aber beizubehalten und final anzuordnen; sie musste die erlassene Maßnahme der Europäischen Kommission innerhalb dieser Frist mitteilen. Die Bundesnetzagentur hat am 19. Juli 2013 die finale Entscheidung erlassen und die vorläufig festgelegten MTR von November 2012 beibehalten. Die Entscheidung wirkt auf den 1. Dezember 2012 zurück und ersetzt die im November 2012 erlassene vorläufige Festlegung. Für den Fall, dass die Bundesnetzagentur wie nun erfolgt ihre Entscheidung beibehält, hat die Europäische Kommission rechtliche Schritte angedroht.

FTR

Am 30. November 2012 hatte die BNetzA eine vorläufige Entscheidung bezüglich der Festnetzterminierungsentgelte (FTR) für die Telekom Deutschland GmbH erlassen, nach welcher die lokalen FTR um 20% reduziert wurden. Anschließend wurde die Entscheidung der Europäischen Kommission zur Notifizierung übersandt. Diese schickte am 8. April 2013 einen „serious doubts letter“ an die BNetzA, da die vorläufig genehmigten Entgelte dreimal höher als der EU-Durchschnitt seien. Ab Erhalt des „serious doubts letters“ läuft eine Frist von drei Monaten, innerhalb derer die BNetzA den Bedenken der Europäischen Kommission abhelfen oder an der ursprünglichen Entscheidung festhalten kann. Eine finale Entscheidung wird für das dritte Quartal 2013 erwartet.

Aufgrund der regulatorischen Vorgaben werden sich die FTR der Telekom Deutschland GmbH auch auf die FTR der alternativen Netzbetreiber auswirken. Am 21. Mai 2013 hat die BNetzA entsprechende Entwürfe für Regulierungsentscheidungen und Entgeltgenehmigungen der Europäischen Kommission zur Notifizierung übersandt. Diese schickte am 21. Juni 2013 ebenfalls einen „serious doubts letter“ an die BNetzA, da der von der BNetzA gewählte Ansatz zu beträchtlich höheren Entgelten in Deutschland als im EU-Durchschnitt führe. Ab Erhalt des „serious doubts letters“ läuft eine Frist von drei Monaten, innerhalb derer die BNetzA den Bedenken der Europäischen Kommission abhelfen oder an der ursprünglichen Entscheidung festhalten kann. Eine finale Entscheidung wird für das dritte oder vierte Quartal 2013 erwartet.

Endgültige Entscheidung der BNetzA hinsichtlich der Entgelte für die Teilnehmeranschlussleitung (TAL)

Die BNetzA hat am 26. Juni 2013 ihre endgültige Entscheidung für die Teilnehmeranschlussleitung, die sogenannte „letzte Meile“, veröffentlicht. Danach darf die Telekom Deutschland GmbH ab dem 1. Juli 2013 monatlich 10,19 EUR von ihren Wettbewerbern für die

Anmietung der TAL am Hauptverteiler (Hvt-TAL) verlangen. Zuletzt wurden dafür 10,08 EUR im Monat fällig. Der Hauptverteiler ist der zentrale Punkt im Netz der Telekom Deutschland GmbH, ab dem die einzelnen Kupferleitungen zu den Endkunden führen. Für den Zugang zur TAL an einem Kabelverzweiger (KvZ-TAL), darf die Telekom Deutschland GmbH ihren Wettbewerbern dagegen künftig nur noch monatlich 6,79 EUR statt bisher 7,17 EUR in Rechnung stellen.

Mit dieser Entscheidung wurde das Entgelt für die Hvt-TAL erstmals seit Jahren und entgegen den Trends anderer EU-Mitgliedsstaaten angehoben. Die Europäische Kommission hatte zuletzt einen Korridor zwischen 8,00 EUR und 10,00 EUR für die Hvt-TAL empfohlen, im Rahmen des Notifizierungsverfahrens gegen den von der BNetzA angezeigten Entscheidungsentwurf dann jedoch keine ernsthaften Bedenken geäußert, so dass die Entscheidung nun endgültig erlassen wurde.

Das Festnetzgeschäft der Telefónica Deutschland Group basiert aktuell hauptsächlich auf der Hvt-TAL.

Projekt 2016: Bereitstellung der GSM-Frequenzen und weiterer für den mobilen Breitbandausbau geeigneter Frequenzen

Die an die vier Mobilfunknetzbetreiber erteilten Zuweisungen der sogenannten GSM-Frequenzen in den Frequenzbereichen 900MHz und 1800MHz laufen zum 31. Dezember 2016 aus. Mit der Entscheidung über die Erteilung von Frequenznutzungsrechten ab dem 1. Januar 2017 befasst sich die BNetzA im von ihr initiierten sogenannten „Projekt 2016“. In diesem Rahmen hat die BNetzA am 24. Juni 2013 einen Konsultationsentwurf veröffentlicht, in dem sie einen Vorschlag zur Bereitstellung von Frequenzen in den Bereichen 900/1800MHz sowie aus den Bereichen 700MHz und 1,5GHz zur Diskussion stellt.

Demnach soll für die vier derzeitigen Mobilfunknetzbetreiber je ein Frequenzblock mit 2x5MHz im 900MHz-Bereich reserviert werden (sogenannte Frequenzreserve), der nicht in einer Auktion vergeben werden soll. Weiter wird vorgeschlagen, die übrigen am 31. Dezember 2016 auslaufenden Frequenznutzungsrechte in den Bereichen 900/1800MHz gemeinsam mit Frequenzen aus den Bereichen 700MHz und 1,5GHz im Wege eines Versteigerungsverfahrens bereitzustellen.

Die interessierten Kreise sind nun aufgerufen, bis zum 4. Oktober 2013 ihre Stellungnahmen zum Konsultationsentwurf bei der BNetzA einzureichen.

2.2. Geschäftsverlauf

An der finanziellen und operativen Performance der Telefónica Deutschland Group im ersten Halbjahr 2013 zeigt sich, dass das Unternehmen seine Strategie in einem komplexeren Wettbewerbsumfeld konsequent umgesetzt hat. Erhebliche Auswirkungen auf den Umsatz hatten dabei die Kürzungen des Mobilfunkterminierungsentgelts. Der deutsche Mobilfunkmarkt legte seinen Schwerpunkt verstärkt auf Vermarktungsaktivitäten rund um die Postpaid-Tarife für Smartphones und die Kundenbindung im Premiumsegment.

Die Ergebnisse für das erste Halbjahr spiegeln den gesamten Übergangsprozess hin zu einer datenzentrischen, digital orientierten Zukunft wider, für die Telefónica Deutschland als Herausforderer auf dem Markt sehr gut positioniert ist.

Im ersten Halbjahr 2013 ging der Gesamtumsatz im Vergleich zum Vorjahr um 4,2 % zurück, hauptsächlich aufgrund regulatorischer Einflüsse sowie der Performance im Mobilfunk- und Festnetzgeschäft.

Das OIBDA ging gegenüber dem Vorjahr um 4,1 % zurück. Grund hierfür waren die Umsatzentwicklung und gezielte Investitionen in Wachstum, teilweise ausgeglichen durch die Entwicklung der direkten Kosten und Effizienzsteigerungen aus dem laufenden Umbau des Geschäfts hin zu einem verstärkt datenzentrischen und flexibleren Unternehmen. Infolgedessen blieb die OIBDA-Marge mit 23,4 % stabil.

Die Investitionen in das Netz stiegen um 9,4 % im Vergleich zum Vorjahr; diese verstärkten Investitionen dienen dem Ausbau sowohl des LTE- als auch des 3G-Netzes zur Sicherung zukünftigen Wachstums.

2.3. Ertragslage

Verkürzte Konzerngewinn- und Verlustrechnung

In Millionen EUR

	1. Januar bis 30. Juni			
	2013	2012	Veränderung	% Veränd.
Umsatzerlöse	2.445	2.554	(108)	(4,2)
Sonstige Erträge	38	30	8	26,1
Betriebliche Aufwendungen	(1.911)	(1.987)	76	3,8
Materialaufwand und bezogene Leistungen	(974)	(1.028)	54	5,2
Personalaufwand ¹	(208)	(206)	(1)	(0,6)
Sonstige Aufwendungen ¹	(729)	(752)	23	3,1
Betriebsergebnis vor Abschreibungen (OIBDA)	572	597	(25)	(4,1)
OIBDA-Marge	23,4%	23,4%	n.m.	0,0%-p.
Abschreibungen	(566)	(548)	(19)	(3,4)
Betriebsergebnis	6	49	(43)	(87,8)
Finanzergebnis	(16)	4	(21)	> (100)
Ergebnis vor Steuern aus fortzuführenden Geschäftsbereichen	(10)	54	(64)	> (100)
Ertragsteuern	0	1	(1)	(98,7)
Ergebnis nach Steuern aus fortzuführenden Geschäftsbereichen	(10)	55	(65)	> (100)
Ergebnis nach Steuern aus aufgegebenen Geschäftsbereichen ²	–	244	n.m.	n.m.
Periodenergebnis	(10)	299	(309)	> (100)

¹ Umgliederung von externem Personalaufwand in die Sonstigen Aufwendungen.

² In 2013 gibt es keine aufgegebenen Geschäftsbereiche.

Aufgliederung der Umsatzerlöse

In Millionen EUR

	1. Januar bis 30. Juni			
	2013	2012	Veränderung	% Veränd.
Umsatzerlöse	2.445	2.554	(108)	(4,2)
Umsatzerlöse aus Mobilfunk	1.816	1.854	(38)	(2,1)
Umsatzerlöse aus Mobilfunkdienstleistungen	1.481	1.548	(66)	(4,3)
Umsatzerlöse aus Mobilfunk-Hardware	335	307	28	9,2
Umsatzerlöse aus Festnetz/DSL	626	697	(71)	(10,2)
Sonstige Umsatzerlöse	3	2	1	33,4

2.3.1. Umsatzerlöse

Im ersten Halbjahr des Geschäftsjahres 2013 wurden Umsatzerlöse in Höhe von 2.445 Mio. EUR erzielt. Dies entspricht einem Rückgang von 108 Mio. EUR oder 4,2% im Vergleich zum Vorjahreszeitraum. Der Rückgang ist zum einen auf die Verringerung der MTR und dem damit verbundenen Rückgang der Umsatzerlöse aus Mobilfunkdienstleistungen zurückzuführen und zum anderen auf eine gesunkene Kundenbasis im Bereich Festnetz/DSL. Ohne die Absenkung der MTR wäre der Rückgang der Umsatzerlöse gegenüber dem Vorjahreszeitraum mit 1,9% deutlich geringer ausgefallen. Positiv beeinflusst wurde die Entwicklung der Umsatzerlöse durch das weiterhin starke Wachstum des mobilen Datengeschäfts sowie durch die steigenden Umsatzerlöse aus Mobilfunk-Hardware.

Umsatzerlöse aus Mobilfunk

Die Umsatzerlöse aus Mobilfunk, bestehend aus Umsatzerlösen aus Mobilfunkdienstleistungen und Mobilfunk-Hardware, beliefen sich im ersten Halbjahr des Geschäftsjahres 2013 auf 1.816 Mio. EUR. Dies entspricht einem Rückgang gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 38 Mio. EUR oder 2,1%. Ohne die Reduzierung des Mobilfunkterminierungsentgelts wäre hingegen ein Zuwachs von 1,2% erreicht worden.

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 und über unser Netz zugestellt wurden.

Im ersten Halbjahr des Geschäftsjahres 2013 betragen die Umsatzerlöse aus Mobilfunkdienstleistungen 1.481 Mio. EUR und verringerten sich damit gegenüber der Vergleichsperiode um 66 Mio. EUR oder 4,3%. Ohne Berücksichtigung des Effekts aus der Verringerung des Mobilfunkterminierungsentgelts wäre hingegen nahezu das Niveau der Vorjahresperiode erreicht worden (minus 0,4%). Der durchschnittliche Kundenumsatz ARPU erreichte im ersten Halbjahr 2013 12,60 EUR (erstes Halbjahr 2012 13,70 EUR) und war damit gegenüber dem Vorjahreszeitraum rückläufig. Dies begründet sich in dem anspruchsvollen Markt- und Wettbewerbsumfeld, welches zu sinkenden Umsätzen für Sprachtelefonie führte, wohingegen eine geringere Anzahl versendeter Textnachrichten auf ein geändertes Nutzerverhalten zurückzuführen ist. Dem wirkte unsere wachsende Kundenbasis im werthaltigen Postpaid-Segment entgegen, deren anhaltend starke Nachfrage nach Datendiensten (z.B. mobiles Internet, Dienstleistungsanwendungen und andere Dateninhalte) die Umsatzerlöse aus Mobilfunkdienstleistungen positiv beeinflusste. Die erfolgreich fortgeführte Monetisierung des Datengeschäfts spiegelte sich im Anstieg der Datenumsätze um 5,0% gegenüber dem Vorjahreszeitraum wider. Wachstumstreiber ist hier das Datengeschäft ohne SMS, das um 24,4% zunahm und dessen Anteil am Datenumsatz im ersten Halbjahr des Geschäftsjahres 2013 64,4% (erstes Halbjahr 2012 54,4%) erreichte. Entsprechend dieser Entwicklung wurde das Portfolio aus integrierten Mobilfunkprodukten

mit den Postpaid-Tarifen „O₂ Blue All-in“ sowie dem Prepaid-Tarif „O₂ Loop Smart“ erneuert, um die zunehmende Datennutzung weiter voranzutreiben.

Die Umsatzerlöse aus Mobilfunk-Hardware erreichten mit einem Anstieg um 28 Mio. EUR bzw. 9,2% im Vergleich zur Vorjahresperiode 335 Mio. EUR. Dieses Wachstum liegt im anhaltenden Erfolg der attraktiven Smartphone-Angebote des „O₂ My Handy“-Modells begründet. Die Umsatzerlöse aus Mobilfunk-Hardware enthalten die Einnahmen aus dem Verkauf von Mobilfunkgeräten im Rahmen des „O₂ My Handy“-Modells sowie aus Barverkäufen. Darüber hinaus enthalten 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.

Umsatzerlöse aus Festnetz/DSL

Für das erste Halbjahr im Geschäftsjahr 2013 wurden im Festnetz- und DSL-Geschäft Umsatzerlöse von 626 Mio. EUR erzielt. Dies entspricht einem Rückgang von 71 Mio. EUR oder 10,2% gegenüber dem Vorjahreszeitraum. Der gesunkenen Kundenbasis bei insgesamt wettbewerbsintensiven Marktbedingungen wirkte die positive Kundenentwicklung im VDSL-Geschäft entgegen. Die Umsatzerlöse aus dem Festnetz- und DSL-Geschäft bestehen hauptsächlich aus Umsatzerlösen aus dem DSL-Servicegeschäft, Einnahmen aus dem Festnetzgeschäft, Aktivierungsgebühren aus dem DSL-Geschäft sowie aus dem Verkauf von DSL-Hardware. Des Weiteren sind Umsatzerlöse aus dem DSL-Servicegeschäft mit Großkunden, aus der Terminierung mit anderen Telekommunikationsgesellschaften und aus Hosting-Diensten enthalten.

Sonstige Umsatzerlöse

Die sonstigen Umsatzerlöse beziehen sich auf Neugeschäfte wie Werbung und Finanzdienstleistungen (z.B. das mobile Bezahlsystem „mpass“). Insbesondere durch die Zunahme von mobilen Marketingaktivitäten erhöhte sich diese Position im ersten Halbjahr des Geschäftsjahres 2013 gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 33,4% auf einen Umsatz von 3 Mio. EUR.

2.3.2. Periodenergebnis

Im ersten Halbjahr des Geschäftsjahres 2013 wurde ein OIBDA von 572 Mio. EUR erreicht. Dies entspricht einem Rückgang von 25 Mio. EUR oder 4,1% im Vergleich zum Vorjahreszeitraum. Die OIBDA-Marge hingegen konnte gegenüber der Vorjahresperiode stabil auf 23,4% gehalten werden. Dies ist unter anderem durch den höheren Wertbeitrag aus dem mobilen Datengeschäft sowie die kontinuierliche Fokussierung auf Effizienzsteigerungen begründet. Dadurch konnte der Anstieg der Gerätekosten im Rahmen des „O₂ My Handy“-Modells kompensiert werden.

Die **betrieblichen Aufwendungen** konnten im ersten Halbjahr des Geschäftsjahres um 76 Mio. EUR bzw. 3,8% auf 1.911 Mio. EUR reduziert werden. Die Einsparungen zeigen sich überwiegend im Materialaufwand und in den bezogenen Leistungen, aber auch in den sonstigen Aufwendungen.

Der **Materialaufwand und die bezogenen Leistungen** umfassen hauptsächlich Zusammenschaltungskosten, 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. Darüber hinaus sind in diesem Posten die Aufwendungen für Mietleitungen und den Erwerb von entbündelten Anschlüssen (ULL) enthalten sowie die Kosten für die Anmietung von Räumlichkeiten für Netzeinrichtungen. Im ersten Halbjahr des Geschäftsjahres 2013 beliefen sich der Materialaufwand und die bezogenen Leistungen auf 974 Mio. EUR. Dies entspricht einer Verringerung von 54 Mio. EUR oder 5,2% gegenüber dem Vorjahreszeitraum. Aufgrund der Absenkung der MTR reduzierten sich ebenso die abzuführenden Entgelte für die Übermittlung von Gesprächen in fremde Netze. Diesem Effekt wirkten höhere Kosten für verkaufte Endgeräte entgegen.

Der **Personalaufwand** erhöhte sich im ersten Halbjahr des Geschäftsjahres 2013 geringfügig um 1 Mio. EUR bzw. um 0,6% auf 208 Mio. EUR.

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, Pachtaufwendungen für Anlagen und Räumlichkeiten sowie Energiekosten. Im ersten Halbjahr des Geschäftsjahres 2013 betragen die sonstigen Aufwendungen 729 Mio. EUR, was einem Rückgang von 23 Mio. EUR bzw. 3,1% gegenüber dem ersten Halbjahr 2012 entspricht. Dies wurde hauptsächlich durch geringere Akquisitionskosten aufgrund einer geringeren Neukundengewinnung im Vergleich zum Vorjahreszeitraum, durch fokussierte kommerzielle Aktivitäten sowie durch in geringerem Maß erforderliche Wertberichtigungen für uneinbringliche Forderungen erreicht.

Für die ersten sechs Monate des laufenden Geschäftsjahres beträgt das **Finanzergebnis** der Telefónica Deutschland Group minus 16 Mio. EUR, während es in den ersten sechs Monaten des Geschäftsjahres 2012 4 Mio. EUR betrug. Diese Entwicklung lässt sich hauptsächlich auf höhere Finanzierungsaufwendungen im Zuge der Darlehensaufnahme der Telefónica Germany GmbH & Co. OHG, München, von der Telfisa Global B.V., Amsterdam, Niederlande („TGB.V.“), zurückführen, welche im September des abgelaufenen Geschäftsjahres erfolgte.

Die Telefónica Deutschland Group zeigt weder im laufenden Halbjahreszeitraum noch in der Vergleichsperiode einen wesentlichen Steueraufwand.

Das Periodenergebnis in Höhe von minus 10 Mio. EUR (Vorjahreszeitraum 299 Mio. EUR) wird durch die zuvor erläuterten Effekte erklärt.

2.4. Finanzlage

2.4.1. Finanzierungsanalyse

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

Konsolidierte Nettofinanzschuldenentwicklung

In Millionen EUR

	Zum 30. Juni		Zum 31. Dezember	
	2013	2012	Veränderung	% Veränd.
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	163	324	(160)	(49,5)
A Liquidität	163	324	(160)	(49,5)
B Kurzfristige finanzielle Vermögenswerte ¹	98	0	97	> 100
Kurzfristige verzinsliche Schulden	251	251	(0)	(0,0)
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	3	4	(1)	(24,7)
C Kurzfristige Finanzschulden	254	255	(1)	(0,4)
D=C-A-B Kurzfristige Nettofinanzschulden	(7)	(69)	62	89,6
E Langfristige finanzielle Vermögenswerte	56	94	(37)	(39,8)
Langfristige verzinsliche Schulden	1.000	1.000	-	-
Sonstige langfristige Verbindlichkeiten	4	5	(1)	(24,2)
F Langfristige Finanzschulden	1.004	1.005	(1)	(0,1)
G=F-E Langfristige Nettofinanzschulden	947	911	36	4,0
H=D+G Nettofinanzschulden ²	940	842	98	11,6

¹ Kurzfristige „O₂ My Handy“-Forderungen in Höhe von 196.830 TEUR im Jahr 2012 wurden nicht in die Ermittlung der Nettofinanzschulden des Jahres 2012 einbezogen.

² 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 Leasingsschulden (3.778 TEUR in 2013 und 4.985 TEUR in 2012) + kurzfristige verzinsliche Schulden + sonstige kurzfristige Leasingsschulden (2.986 TEUR in 2013 und 3.964 TEUR in 2012) – langfristige „O₂ My Handy“-Forderungen (56.434 TEUR in 2013 und 93.770 TEUR in 2012) und seit Juni 2013 kurzfristige „O₂ My Handy“-Forderungen (97.199 TEUR in 2013 und 0 TEUR in 2012) – sonstige kurzfristige finanzielle Vermögenswerte (352 TEUR in 2013 und 101 TEUR in 2012) – Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente.

Anmerkung: Kurzfristige „O₂ My Handy“-Forderungen sind in der Bilanz unter Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen ausgewiesen und die langfristigen „O₂ My Handy“-Forderungen sind in der Bilanz unter sonstige langfristige finanzielle Vermögenswerte ausgewiesen.

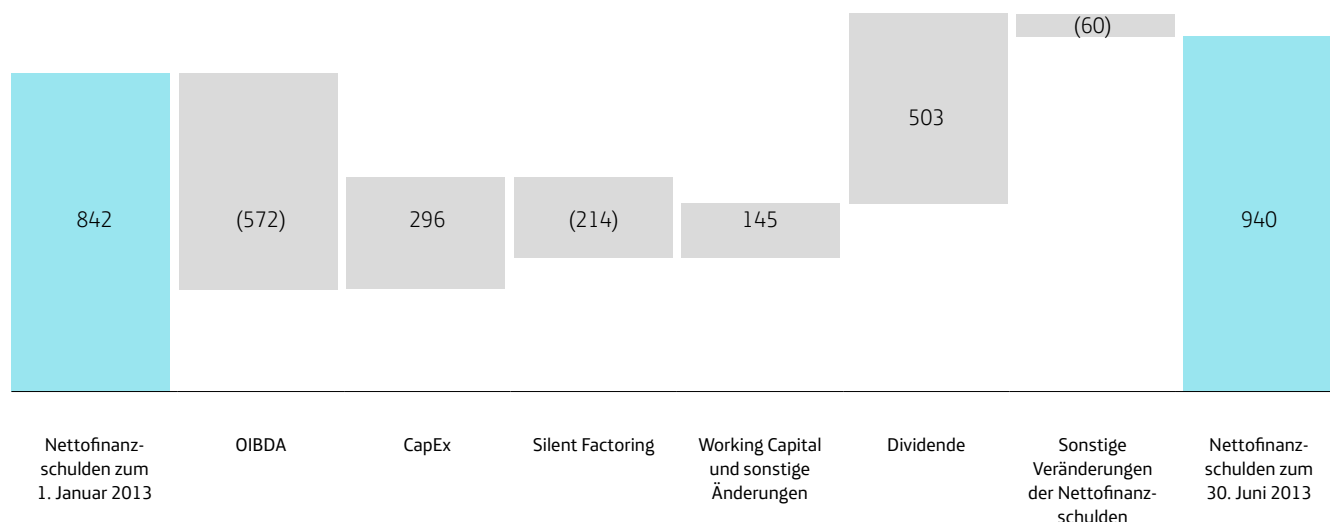
Die Nettofinanzschulden – d.h. der Saldo aus Kreditverbindlichkeiten abzüglich der liquiden Mittel und der finanziellen Vermögenswerte und Forderungen – beliefen sich zum 30. Juni 2013 auf 940 Mio. EUR. Dies entspricht einem Anstieg um 11,6% bzw. 98 Mio. EUR gegenüber dem 31. Dezember 2012. Die Erhöhung der Nettofinanzschulden im Halbjahreszeitraum resultiert im Wesentlichen aus dem niedrigeren Bestand an Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten zum 30. Juni 2013, der im Wesentlichen auf die Zahlung der

Dividende in Höhe von 503 Mio. EUR im Mai 2013 zurückzuführen ist. Dieser Rückgang der Liquidität durch die Dividendenzahlung wird zum einen kompensiert durch den Einsatz von Silent Factoring von „O₂ My Handy“-Forderungen im Geschäftsjahr 2013. Ein weiterer kompensierender Effekt auf die kurzfristigen Nettofinanzschulden liegt in der erstmaligen Einbeziehung von kurzfristigen „O₂ My Handy“-Forderungen in die kurzfristigen finanziellen Vermögenswerte.

Die nachfolgende Grafik veranschaulicht die Entwicklung der Nettofinanzschulden während der ersten sechs Monate des Geschäftsjahres 2013.

Entwicklung der Nettofinanzschulden

In Millionen EUR



2.4.2. Liquiditätsanalyse

Verkürzte Konzernkapitalflussrechnung

In Millionen EUR

	1. Januar bis 30. Juni	
	2013	2012
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zu Beginn des Berichtszeitraums	324	1.351
Cash Flows aus der betrieblichen Tätigkeit aus fortzuführenden Geschäftsbereichen	664	376
Cash Flows aus der betrieblichen Tätigkeit aus aufgegebenen Geschäftsbereichen ¹	–	192
Cash Flows aus der betrieblichen Tätigkeit	664	568
Cash Flows aus der Investitionstätigkeit aus fortzuführenden Geschäftsbereichen	(320)	(223)
Cash Flows aus der Investitionstätigkeit aus aufgegebenen Geschäftsbereichen ¹	–	(0)
Cash Flows aus der Investitionstätigkeit	(320)	(223)
Cash Flows aus der Finanzierungstätigkeit aus fortzuführenden Geschäftsbereichen	(505)	(2)
Cash Flows aus der Finanzierungstätigkeit aus aufgegebenen Geschäftsbereichen ¹	–	0
Cash Flows aus der Finanzierungstätigkeit	(505)	(2)
Nettoabnahme /-zunahme von Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten	(160)	343
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente am Ende des Berichtszeitraums	163	1.693

¹ In 2013 gibt es keine aufgegebenen Geschäftsbereiche.

Konzernkapitalflussrechnung

Die folgende Analyse widmet sich der Liquiditätsentwicklung der Telefónica Deutschland Group für die ersten sechs Monate der Geschäftsjahre 2013 und 2012. Die Cash Flows aus der betrieblichen Tätigkeit, Investitionstätigkeit und Finanzierungstätigkeit für das Geschäftsjahr 2012 umfassen den jeweiligen Mittelzu-/abfluss aus fortzuführenden und aufgegebenen Geschäftsbereichen. Die Cash Flows aus aufgegebenen Geschäftsbereichen enthalten Mittelzuflüsse der folgenden Gesellschaften, die zum 1. Oktober 2012 veräußert wurden und deshalb nicht mehr zur Telefónica Deutschland Group gehören: Group 3G UMTS Holding GmbH, München, Quam GmbH, München, Telefónica Global Services GmbH, München, Telefónica Global Roaming GmbH, München und Telefónica Compras Electronicas, S.L., Madrid, Spanien.

Cash Flows aus der betrieblichen Tätigkeit

Die Cash Flows aus der betrieblichen Tätigkeit beliefen sich für die ersten sechs Monate des Geschäftsjahres 2013 auf 664 Mio. EUR und nahmen damit – trotz des in 2013 fehlenden Beitrags aus der betrieblichen Tätigkeit aus den in 2012 aufgegebenen Geschäftsbereichen – im Vorjahresvergleich um 96 Mio. EUR zu. Dieser Anstieg in den ersten sechs Monaten des Geschäftsjahres 2013 beruht auf einer Verbesserung des Working Capitals, die insbesondere auf den verstärkten Einsatz von Silent Factoring (214 Mio. EUR) im Vergleich zu den ersten sechs Monaten des Geschäftsjahres 2012 (61 Mio. EUR) zurückzuführen ist. Gegenläufig wirkt sich eine Verminderung des Periodenergebnisses im Halbjahreszeitraum aus.

Cash Flows aus der Investitionstätigkeit

Die Cash Flows aus Investitionstätigkeit betragen in den ersten sechs Monaten des Geschäftsjahres 2013 minus 320 Mio. EUR. Gegenüber dem Vorjahr stieg der Mittelabfluss damit um 97 Mio. EUR oder 43,2% an (minus 223 Mio. EUR zum 30. Juni 2012). Das CapEx* (Zugänge zu immateriellen Vermögenswerten und Sachanlagen) belief sich in den ersten sechs Monaten des Geschäftsjahres 2013 auf 296 Mio. EUR (2012: 271 Mio. EUR). Dies entspricht einem Anstieg von 9,4%. Die verstärkten Investitionen dienten wie bereits im Geschäftsjahr 2012 der Sicherung unseres zukünftigen Wachstums durch den Ausbau des LTE-Netzes und unserer 3G-Kapazitäten.

Cash Flows aus der Finanzierungstätigkeit

Die Cash Flows aus Finanzierungstätigkeit betragen in den ersten sechs Monaten des Geschäftsjahres 2013 minus 505 Mio. EUR. Der Mittelabfluss erhöhte sich gegenüber dem Vorjahreszeitraum (2012: minus 2 Mio. EUR) um 503 Mio. EUR. Der Mittelabfluss ergibt sich im Wesentlichen aus der Dividendenzahlung in Höhe von 503 Mio. EUR.

Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente

Die Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente haben sich gegenüber dem 31. Dezember 2012 um 160 Mio. EUR vermindert. Der Rückgang ist insbesondere auf die Dividendenzahlung zurückzuführen, die zum Teil durch den verstärkten Einsatz von Silent Factoring kompensiert wird. Die Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente beliefen sich zum 30. Juni 2013 auf 163 Mio. EUR.

* Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte gemäß Konzernkapitalflussrechnung (308 Mio. EUR; 2012: 223 Mio. EUR) zuzüglich der Veränderungen der Verbindlichkeiten für getätigte Investitionen (7 Mio. EUR; 2012: minus 5 Mio. EUR) zuzüglich der Veränderung der CapEx Accruals (Verbindlichkeiten für ausstehende Rechnungen für Investitionen in immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagevermögen) (minus 16 Mio. EUR; 2012: 38 Mio. EUR) sowie zuzüglich der Veränderung der Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing (minus 2 Mio. EUR; 2012: 15 Mio. EUR) ergibt das CapEx in Höhe von 296 Mio. EUR (2012: 271 Mio. EUR). Im Ergebnis handelt es sich beim CapEx um die Zugänge zu den immateriellen Vermögenswerten und Sachanlagen.

Herleitung des Cash Flows und OIBDA minus CapEx

In Millionen EUR

	1. Januar bis 30. Juni			
	2013	2012	Veränderung	% Veränd.
OIBDA	572	597	(25)	(4,1)
- CapEx	(296)	(271)	(26)	(9,4)
= Operating Cash Flows (OpCF)	276	326	(50)	(15,4)
+ Silent Factoring	214	61	153	> 100
+/- Sonstige Änderungen des Working Capitals	(123)	(237)	114	48,0
Veränderung des Working Capitals	91	(176)	267	n.m.
+/- Gewinne/Verluste aus dem Verkauf von Sachanlagen und andere Effekte	0	(1)	1	n.m.
+ Nettozinszahlung	(10)	3	(13)	> (100)
+ Auszahlungen für Finanzinvestitionen	(12)	0	(12)	n.m.
= Free Cash Flows vor Dividendenzahlungen aus fortzuführenden Geschäftsbereichen	345	152	192	> 100
+/- Eigenkapitalveränderungen	(503)	0	(503)	n.m.
= Free Cash Flows nach Dividendenzahlungen aus fortzuführenden Geschäftsbereichen	(158)	152	(310)	> (100)
+ Free Cash Flows nach Dividendenzahlungen aus aufgegebenen Geschäftsbereichen ^{1,2}	–	192	n.m.	n.m.
= Gesamte Free Cash Flows nach Dividendenzahlungen	(158)	344	(502)	> (100)

¹ In 2013 gibt es keine aufgegebenen Geschäftsbereiche.

² OIBDA aus aufgegebenen Geschäftsbereichen in Höhe von 250 Mio. EUR minus Veränderung des Working Capitals aus aufgegebenen Geschäftsbereichen in Höhe von 60 Mio. EUR plus sonstige Änderungen in Höhe von 2 Mio. EUR.

Free Cash Flows

Die Free Cash Flows vor Dividendenzahlungen aus fortzuführenden Geschäftsbereichen stiegen um 192 Mio. EUR an (2012: 152 Mio. EUR) und lagen nach den ersten sechs Monaten des Geschäftsjahres 2013 bei 345 Mio. EUR. Hierfür war insbesondere der erhöhte Beitrag aus der Veränderung des Working Capitals* in Höhe von 267 Mio. EUR verantwortlich. Geschmälert werden die Free Cash Flows vor Dividendenzahlungen unter anderem durch die Steigerung des CapEx um 26 Mio. EUR, Auszahlungen für Finanzinvestitionen für einen Sicherungseinbehalt aus Silent Factoring in Höhe von 12 Mio. EUR sowie die Veränderung der Nettozinszahlungen in Höhe von minus 13 Mio. EUR aufgrund der Finanzierungskosten im Zusammenhang mit der neuen Kapitalstruktur des Konzerns.

Die Free Cash Flows nach Dividendenzahlungen aus fortzuführenden Geschäftsbereichen reduzierten sich trotz der Dividendenzahlung in Höhe von 503 Mio. EUR nur um 310 Mio. EUR auf minus 158 Mio. EUR.

Die Free Cash Flows nach Dividendenzahlungen aus aufgegebenen Geschäftsbereichen in Höhe von 192 Mio. EUR aus den ersten sechs Monaten des Geschäftsjahres 2012 sind hauptsächlich auf das operative Geschäft zurückzuführen.

* Vice versa korrigiert zur CapEx-Korrektur (siehe Fußnote Seite 20)

2.5. Vermögenslage

Verkürzte Konzernbilanz

In Millionen EUR

	Zum 30. Juni	Zum 31. Dezember		
	2013	2012	Veränderung	% Veränd.
Immaterielle Vermögenswerte	3.782	3.983	(201)	(5,1)
Sachanlagen	2.905	2.973	(68)	(2,3)
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	1.006	1.009	(3)	(0,3)
Sonstige Vermögenswerte	743	781	(38)	(4,9)
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	163	324	(160)	(49,5)
Summe Vermögenswerte = Summe Eigen- und Fremdkapital	8.598	9.070	(472)	(5,2)
Verzinsliche Schulden	1.251	1.251	(0)	(0,0)
Rückstellungen	87	89	(2)	(2,4)
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	1.190	1.147	44	3,8
Rechnungsabgrenzungsposten	163	154	9	6,1
Eigenkapital	5.906	6.429	(523)	(8,1)

Immaterielle Vermögenswerte

Die immateriellen Vermögenswerte (einschließlich des Geschäfts- oder Firmenwertes) beliefen sich zum 30. Juni 2013 auf 3.782 Mio. EUR und haben sich im Vergleich zum 31. Dezember 2012 um 201 Mio. reduziert. Dieser Rückgang ergibt sich im Wesentlichen aus den in der Berichtsperiode vorgenommenen Abschreibungen in Höhe von 261 Mio. EUR. Den Abschreibungen stehen Software-Zugänge im Berichtszeitraum in Höhe von 60 Mio. EUR gegenüber.

Sachanlagen

Der Rückgang der Sachanlagen um 68 Mio. EUR auf 2.905 Mio. EUR zum 30. Juni 2013 ist maßgeblich bedingt durch Abschreibungen auf technische Anlagen und Maschinen (251 Mio. EUR) sowie auf Gebäude (36 Mio. EUR). Dieser Effekt wurde im Wesentlichen durch Zugänge von technischen Anlagen und Maschinen (220 Mio. EUR) kompensiert.

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen haben sich vom 31. Dezember 2012 um 3 Mio. EUR auf 1.006 Mio. EUR zum 30. Juni 2013 reduziert. Diese Entwicklung ist im Wesentlichen bedingt durch niedrigere Umsatzerlöse im ersten Halbjahr 2013 im Vergleich zum zweiten Halbjahr 2012. Gegenläufig wirkte die Zunahme der laufenden Vorauszahlungen an fremde Dritte zum 30. Juni 2013 im Vergleich zum 31. Dezember 2012.

Sonstige Vermögenswerte

Die sonstigen Vermögenswerte sind im Vergleich zum 31. Dezember 2012 um 38 Mio. EUR auf 743 Mio. EUR zum 30. Juni 2013 gesunken. Ursächlich hierfür sind im Wesentlichen um 37 Mio. EUR niedrigere langfristige Forderungen aus dem „O₂ My Handy“-Modell, die durch den Einsatz von Silent Factoring auf 56 Mio. EUR zum 30. Juni 2013 zurückgegangen sind. Hierzu gegenläufig wirkt der Anstieg der Sicherungseinbehalte aus diesen Transaktionen um 12 Mio. EUR auf 27 Mio. EUR zum 30. Juni 2013. Darüber hinaus hat sich der Vorratsbestand im Rahmen der normalen Geschäftstätigkeit um 14 Mio. EUR auf 71 Mio. EUR zum 30. Juni 2013 verringert.

Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente

Die Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente beliefen sich nach den ersten sechs Monaten des Geschäftsjahres 2013 auf insgesamt 163 Mio. EUR im Vergleich zu 324 Mio. EUR zum 31. Dezember 2012. Diese Abnahme um 49,5% bzw. 160 Mio. EUR ist auf mehrere Effekte zurückzuführen. (Für weitere Informationen sei auf den Abschnitt 2.4.2 Liquiditätsanalyse verwiesen).

Verzinsliche Schulden

In den ersten sechs Monaten des Geschäftsjahres 2013 haben sich bei den verzinslichen Schulden keine Änderungen ergeben. Zum 30. Juni 2013 betragen diese 1.251 Mio. EUR (einschließlich Zinsabgrenzung). Am 12. September 2012 hat die Telefónica Germany GmbH & Co. OHG mit der Finanzierungsgesellschaft der Telefónica,

S.A. Group, TGB.V., als Kreditgeber Kreditvereinbarungen in Höhe von 1.250 Mio. EUR geschlossen.

Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten

Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstigen Verbindlichkeiten beliefen sich zum 30. Juni 2013 auf insgesamt 1.190 Mio. EUR. Damit war gegenüber dem Berichtsjahr 2012 (1.147 Mio. EUR) ein Anstieg von 3,8 % bzw. 44 Mio. EUR festzustellen. Der Anstieg ist im Wesentlichen zurückzuführen auf noch nicht in Rechnung gestellte Aufwendungen für Strom und Miete.

Eigenkapital

Das Eigenkapital ging zum 30. Juni 2013 um 8,1% bzw. 523 Mio. EUR auf 5.906 Mio. EUR zurück. Dies ist im Wesentlichen auf die Dividendenausschüttung im zweiten Quartal 2013 in Höhe von 503 Mio. EUR zurückzuführen.

3. Nachtragsbericht

Am 23. Juli 2013 haben Telefónica Deutschland und Royal KPN N.V. („KPN“) eine Vereinbarung über den Erwerb von KPN's Mobilfunkgeschäft E-Plus geschlossen. Im Zuge dieser Transaktion wird Telefónica Deutschland zu einem führenden Telekommunikationsunternehmen in Deutschland mit insgesamt 43 Mio. Kunden und einem gemeinsamen Umsatz von 8,6 Mrd. EUR (per Ende 2012). Telefónica Deutschland erhofft sich hiervon signifikante Synergieeffekte insbesondere in Vertrieb, Kundenservice und Netzwerk sowie einen Wertzuwachs aus zusätzlichen Umsatzerlösen. Das neue Unternehmen wird gut positioniert sein, um eines der modernsten High-Speed-Netzwerke in Deutschland aufzubauen. Etablierte Marken, die richtige Infrastruktur für Festnetz- und Mobilfunk sowie eine große Kundenbasis ermöglichen es Telefónica Deutschland, seine Wachstumsstrategie in einem wettbewerbsintensiven Markt fortzusetzen. Damit kann das Unternehmen alle relevanten Kundensegmente bedienen. Als Gegenleistung erhält KPN 3,7 Mrd. EUR in bar sowie neu auszugebende Aktien. Die an KPN zu zahlende Cash-Komponente soll über eine Kapitalerhöhung der Telefónica Deutschland finanziert werden. Die Telefónica, S.A. wird die auszugebenen Aktien entsprechend ihrer jetzigen Beteiligung an der Telefónica Deutschland zeichnen. Die als Gegenleistung an KPN auszugebenden Aktien sollen aus einer Sachkapitalerhöhung kommen und KPN eine Beteiligung an der Telefónica Deutschland von 24,9% nach den Kapitalerhöhungen verschaffen. Anschließend soll die Telefónica, S.A. von KPN für 1,3 Mrd. EUR einen Anteil von 7,3% an der Telefónica Deutschland erwerben. Dies führt schließlich zu einer Beteiligung der Telefónica, S.A. an der Telefónica Deutschland in Höhe von 65,0% und von KPN in Höhe von 17,6%. Der Streubesitz beträgt 17,4%. Die Umsetzung der Transaktion bedarf der Zustimmung der Hauptversammlung von KPN und Telefónica Deutschland. Außerdem steht die Transaktion unter dem Vorbehalt der Zustimmung der zuständigen Behörden sowie weiterer üblicher Closing-Bedingungen. Closing der Transaktion wird für Mitte 2014 erwartet.

Anderweitige berichtspflichtige Ereignisse nach dem Abschluss des Berichtszeitraums haben sich nicht ergeben.

4. Chancen- und Risikobericht, Prognosebericht

4.1. Chancen

Zum Zeitpunkt der Erstellung dieses Berichts sind nach Einschätzung unseres Managements keine wesentlichen Änderungen zu der im Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2012 im Abschnitt „Chancen“ dargestellten Chancensituation absehbar.

Folglich haben sich gegenüber dem Konzernlagebericht zum 31. Dezember 2012 keine relevanten Änderungen an den intern erfassten Chancen ergeben.

4.2. Risiken

Gegenüber dem 31. Dezember 2012 (Abschnitt „Risiken“) hat sich keine grundlegende Änderung der Gesamtrisikolage ergeben. Bestimmte Risikopositionen haben sich im Vergleich zum Jahresende allerdings verändert und werden nachfolgend erläutert:

Einführung des SEPA-Verfahrens in 2014

Aufgrund der Umsetzung der EU-Verordnung (VO (EU) Nr. 260/2012 Single Euro Payments Area) in nationales Recht gelten ab 2014 neue Bestimmungen für die Prozesse von Finanztransaktionen insbesondere bezüglich der Überweisung von Geldbeträgen und des Lastschrifteinzugsverfahrens. Auch die Telefónica Deutschland Group ist verpflichtet, die internen Prozesse, Systeme und die Kundenverträge bis 1. Februar 2014 an die neuen Bestimmungen und Prozesse anzupassen. Um die erheblichen technischen, rechtlichen und organisatorischen Anpassungen fristgemäß abgeschlossen zu haben wurde ein internes Projekt gestartet. Für den Fall, dass der Abschluss des Projekts sich aufgrund unerwarteter Probleme verzögern könnte, bestehen für die Telefónica Deutschland Group folgende potentielle Risiken:

- Erhebliche administrative Kosten für die erneute oder nachträgliche Einholung von Kundeneinwilligungen in den Lastschrifteinzug
- Verspäteter Einzug von Forderungen aus den Rechnungsläufen nach Februar 2014 aufgrund nicht vorliegender Einwilligungen oder unzureichender Anpassung von internen Prozessen
- Einschränkungen oder zusätzlicher administrativer Aufwand zur Abbildung der neuen Verfahren zur Einwilligung in den Lastschrifteinzug im Online-Vertrieb.

Um das Risiko vollends auszuschließen stehen wir im engen Austausch mit der BaFin sowie den relevanten Banken, um alternative oder Übergangslösungen für den Fall einer nicht fristgemäßen Umsetzung vorab zu vereinbaren.

Nichtgenehmigung der Kooperation zwischen Telefónica Germany GmbH & Co. OHG und Telekom Deutschland GmbH bezüglich der gemeinsamen Nutzung von VDSL- und Vectoring-Anschlusstechnologie durch das Bundeskartellamt oder die Bundesnetzagentur

Im Mai 2013 kommunizierte die Telefónica Deutschland Holding AG die Absicht der Telefónica Germany GmbH & Co. OHG, mit der Telekom Deutschland GmbH einen Vertrag über die gemeinsame Nutzung der DSL-Infrastruktur der Telekom Deutschland GmbH zu schließen. Mit diesem Vertrag erhalte die Telefónica Deutschland Group einen Zugang zur VDSL-Infrastruktur der Telekom Deutschland GmbH und allen zukünftigen Weiterentwicklungen, womit die Befähigung, kompetitive Festnetz-Breitbandprodukte immer auf Grundlage der neuesten technologischen Entwicklung anbieten zu können, für die Zukunft abgesichert wäre. Die Kooperation unterliegt dem Genehmigungsvorbehalt durch die BNetzA und das Bundeskartellamt. Sollte die Genehmigung durch die Behörden nicht erteilt werden, könnte dies dazu führen, dass zusätzliche Investitionen in die eigene Festnetz-Infrastruktur notwendig würden oder technisch kompetitive Produkte zukünftig nur eingeschränkt angeboten werden könnten.

Um die Verwirklichung des Risikos zu vermeiden stehen wir im engen Austausch mit den Behörden.

4.3. Ausblick der Telefónica Deutschland Group bis zum 31. Dezember 2013

4.3.1. Wirtschaftlicher Ausblick für Deutschland

Es wird erwartet, dass sich 2013 das positive Wirtschaftswachstum in Deutschland mit einer Wachstumsrate von rund 0,4% fortsetzen wird, da die Rahmenbedingungen für die deutsche Wirtschaft immer noch günstig sind. Die Stimmung der Verbraucher bleibt laut der deutschen Gesellschaft für Konsumforschung (GfK) weiterhin optimistisch. Stabile Beschäftigungsverhältnisse und aus Konsumentensicht gute Tarifabschlüsse lassen die Einkommensaussichten der Bürger steigen. Die Unternehmen gehen ebenfalls von einer besseren Konjunktur aus, wie der zweite Anstieg des ifo-Geschäftsklimaindexes in Folge zeigt.

(Quelle: BMWi, Deutsche Bundesbank, GfK Pressemitteilung, ifo Institut, FocusEconomics Consensus Forecast Euro Area Juli 2013)

4.3.2. Markterwartungen

Die treibende Kraft hinter dem Telekommunikationsmarkt in Deutschland wird weiterhin die starke Nachfrage der Kunden nach Geschwindigkeit und Qualität sowie nach einer nahtlosen und permanenten Online-Konnektivität für Smartphones und andere datenzentrische Geräte sein. Die nächste Generation (4G) mobiler Datennetze, die auf der LTE-800-Technik basieren, ist in Deutschland bereits kommerzielle Realität: die drei Lizenzinhaber bauen derzeit unterschiedliche Netze aus und befinden sich dabei in unterschiedlichen Entwicklungsphasen. Die Kernmarken stützen sich hierbei auf

einen ähnlichen Vermarktungsrahmen, in dem sie Datentarife rund um Volumen- und Geschwindigkeits-Levels zu Premiumpreisen anbieten, im Vergleich zu ähnlichen Angeboten auf der Grundlage der vorherigen Technik-Generation (3G), die auf UMTS-2100 basierte.

Nach Prognosen des Marktforschungsinstituts EITO (European Information Technology Observatory) werden in diesem Jahr voraussichtlich 28 Millionen Smartphones in Deutschland verkauft werden, das sind 29% mehr im Vergleich zum Vorjahr. Der Anteil der Smartphones an den verkauften Handys wird in diesem Jahr über 80% erreichen und wird weiter steigen.

Die Regulierung betrifft vor allem die Terminierung und das Roaming für die mobile Sprachtelefonie. Zusammen mit dem Übergang zu einem eher datenzentrischen Umfeld beeinflusst dies die Entwicklung der Gesamtumsätze und der Rentabilität auf dem Markt. Änderungen im Kundenverhalten, wie zum Beispiel die allgemeine Nutzung alternativer Dienste zum Versand von Kurznachrichten (anstatt SMS), und der zunehmende Wettbewerb im reiferen mobilen 3G-Bereich wirken sich negativ auf die Umsatz- und Margen-Performance der derzeitigen Akteure aus. Dennoch erwarten wir aufgrund der Akzeptanzrate, mit der neue Geräte und die zugehörigen Tarife von den Kunden angenommen werden, dass sich die Finanzdaten durch 4G mittelfristig verbessern werden.

Auch der Festnetz-Markt entwickelt sich in die gleiche Richtung wie der Mobilfunk-Markt; Grundlage hierfür ist der Ausbau von zwei miteinander im Wettbewerb stehenden Techniken (Kabel und VDSL), wobei die Nachfrage der Kunden nach konvergenten Lösungen zunimmt.

4.3.3. Erwartungen der Telefónica Deutschland Group bis zum 31. Dezember 2013

Zum Zeitpunkt der Erstellung dieses Berichts entspricht nach Einschätzung unseres Managements der im Geschäftsbericht 2012 der Telefónica Deutschland gegebene Ausblick immer noch den mittelfristigen Erwartungen der Gesellschaft. Schwerpunkt ihrer Strategie ist es weiterhin, auf der Grundlage eines innovativen, datenzentrischen Mehrmarkenansatzes im Markt an Größe zu gewinnen.

Die Vermarktung von 4G-Tarifen und -Geräten (basierend auf LTE-800), die strategische Kooperation mit der Telekom Deutschland GmbH zur Erbringung konvergenter Dienste und der Fortschritt verschiedener laufender Umbau-Aktivitäten werden von entscheidender Bedeutung für die künftige Entwicklung der relativen Marktpositionierung und finanziellen Performance des Unternehmens sein.

Wir gehen davon aus, dass auf dem Mobilfunkmarkt weiterhin beträchtlicher Wettbewerb um 3G-Tarife für Smartphones und Geräte herrschen wird. Deshalb betrachten wir das Jahr 2013 als Übergangsjahr hin zu einem neuen, auf 4G basierendem Wettbewerbsumfeld.

5. Wesentliche Geschäfte mit nahestehenden Unternehmen und Personen

Für Informationen zu wesentlichen Geschäften mit nahestehenden Unternehmen und Personen sei auf den Abschnitt „Nahestehende Unternehmen und Personen“ im verkürzten Konzernanhang zum 30. Juni 2013 verwiesen.

München, 13. August 2013

Telefónica Deutschland Holding AG
Der Vorstand



René Schuster



Rachel Empey



Markus Haas

Verkürzter Konzernzwischenabschluss

Konzernbilanz

In Tausend EUR

		Zum 30. Juni	Zum 31. Dezember
		2013 (ungeprüft)	2012
Aktiva	Anhang		
A) Langfristige Vermögenswerte		7.357.639	7.652.337
Geschäfts- oder Firmenwerte		705.576	705.576
Immaterielle Vermögenswerte		3.075.961	3.277.456
Sachanlagen		2.904.995	2.973.440
Sonstige langfristige finanzielle Vermögenswerte	8	89.916	114.675
Latente Steueransprüche		581.191	581.191
B) Kurzfristige Vermögenswerte		1.240.596	1.417.469
Vorräte		71.085	84.671
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen		1.005.719	1.009.031
Sonstige kurzfristige finanzielle Vermögenswerte	8	352	101
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente		163.440	323.666
Bilanzsumme (A+B)		8.598.234	9.069.807
		Zum 30. Juni	Zum 31. Dezember
		2013 (ungeprüft)	2012
Passiva	Anhang		
A) Eigenkapital		5.906.423	6.428.793
Gezeichnetes Kapital		1.116.946	1.116.946
Kapitalrücklagen		430	430
Gewinnrücklagen		4.787.566	5.309.936
Sonstige Eigenkapitalbestandteile		1.481	1.481
Gesamtes den Eigentümern der Muttergesellschaft zuzuordnendes Eigenkapital		5.906.423	6.428.793
B) Langfristige Schulden		1.090.154	1.091.576
Langfristige verzinsliche Schulden	8	1.000.000	1.000.000
Sonstige langfristige Verbindlichkeiten	8	7.617	9.193
Langfristige Rückstellungen		82.537	82.382
C) Kurzfristige Schulden		1.601.657	1.549.438
Kurzfristige verzinsliche Schulden	8	250.868	250.878
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	8	1.006.446	918.458
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	8	176.223	219.130
Kurzfristige Rückstellungen		4.729	7.000
Rechnungsabgrenzungsposten		163.391	153.972
Bilanzsumme (A+B+C)		8.598.234	9.069.807

Konzerngewinn- und Verlustrechnung (ungeprüft)

In Tausend EUR

	Anhang	1. April bis 30. Juni		1. Januar bis 30. Juni	
		2013	2012	2013	2012
Umsatzerlöse	8	1.215.535	1.295.356	2.445.419	2.553.798
Sonstige Erträge		22.633	15.390	38.192	30.278
Materialaufwand und bezogene Leistungen		(472.937)	(521.754)	(974.483)	(1.028.284)
Personalaufwand ¹	8	(102.515)	(102.050)	(207.589)	(206.342)
Sonstige Aufwendungen ¹	8	(368.529)	(369.953)	(729.111)	(752.301)
Betriebsergebnis vor Abschreibungen (OIBDA)		294.186	316.989	572.428	597.149
Abschreibungen		(286.302)	(279.445)	(566.387)	(547.748)
Betriebsergebnis		7.885	37.544	6.040	49.401
Finanzerträge		666	4.846	3.391	9.826
Währungsgewinne		170	276	296	325
Finanzaufwendungen		(6.075)	(2.447)	(19.744)	(4.602)
Währungsverluste		16	(473)	(175)	(1.090)
Finanzergebnis	8	(5.222)	2.203	(16.232)	4.459
Ergebnis vor Steuern aus fortzuführenden Geschäftsbereichen	4	2.663	39.746	(10.191)	53.860
Ertragsteuern		(1)	409	17	1.282
Ergebnis nach Steuern aus fortzuführenden Geschäftsbereichen		2.662	40.155	(10.174)	55.142
Ergebnis nach Steuern aus aufgegebenen Geschäftsbereichen	8	–	138.959	–	244.095
Periodenergebnis		2.662	179.114	(10.174)	299.237
Den Eigentümern des Mutterunternehmens zuzurechnendes Periodenergebnis		2.662	179.114	(10.174)	299.237
Periodenergebnis		2.662	179.114	(10.174)	299.237
Ergebnis je Aktie					
Unverwässertes Ergebnis je Aktie in EUR					
- aus fortzuführenden Geschäftsbereichen		0,00	0,04	(0,01)	0,05
- aus aufgegebenen Geschäftsbereichen		–	0,12	–	0,22
Verwässertes Ergebnis je Aktie in EUR					
- aus fortzuführenden Geschäftsbereichen		0,00	0,04	(0,01)	0,05
- aus aufgegebenen Geschäftsbereichen		–	0,12	–	0,22

¹ Umgliederung von externem Personalaufwand in die Sonstigen Aufwendungen. Vgl. Anhangsangabe Nr.8.

Konzerngesamtergebnisrechnung (ungeprüft)

	1. April bis 30. Juni		1. Januar bis 30. Juni	
	2013	2012	2013	2012
Periodenergebnis	2.662	179.114	(10.174)	299.237
Sonstiges Ergebnis				
Posten, die anschließend möglicherweise in den Gewinn oder Verlust umgegliedert werden				
Gewinne (Verluste) aus der Bewertung von zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerten	–	–	–	–
Ertragsteuereffekte	–	–	–	–
Posten, die nicht in den Gewinn und Verlust umgegliedert werden				
Neubewertung von leistungsorientierten Plänen	(9.571)	–	(9.571)	–
Ertragsteuereffekte	–	–	–	–
Summe sonstiges Ergebnis	(9.571)	–	(9.571)	–
Gesamtergebnis	(6.909)	179.114	(19.745)	299.237
Den Eigentümern des Mutterunternehmens zuzurechnendes Gesamtergebnis	(6.909)	179.114	(19.745)	299.237
Gesamtergebnis	(6.909)	179.114	(19.745)	299.237

Konzernkapitalflussrechnung (ungeprüft)

In Tausend EUR

	1. Januar bis 30. Juni	
	2013	2012
Cash Flows aus der betrieblichen Tätigkeit		
Periodenergebnis	(10.174)	299.237
Überleitung vom Periodenergebnis		
Finanzergebnis	16.353	(5.224)
Gewinne aus dem Verkauf von Vermögenswerten	(6)	(5)
Ertragsteuerergebnis	(17)	(1.282)
Abschreibungen	566.387	549.473
Veränderung des Working Capital		
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	3.312	(308.944)
Vorräte	13.586	(13.650)
Sonstige kurzfristige Vermögenswerte	(6.306)	2.867
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	56.998	62.294
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten und Rückstellungen	7.147	(11.596)
Sonstige langfristige Vermögenswerte und Schulden	27.490	(8.908)
Erhaltene Zinsen	2.237	8.151
Gezahlte Zinsen	(12.535)	(4.639)
Cash Flows aus der betrieblichen Tätigkeit	664.472	567.773
Cash Flows aus der betrieblichen Tätigkeit aus aufgegebenen Geschäftsbereichen	–	192.269
Cash Flows aus der betrieblichen Tätigkeit aus fortzuführenden Geschäftsbereichen	664.472	375.504
Cash Flows aus der Investitionstätigkeit		
Erlöse aus der Veräußerung von Sachanlagen und immateriellen Vermögenswerten	12	4
Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte	(307.753)	(223.432)
Investitionen in nicht in den Zahlungsmitteläquivalenten enthaltene Finanzinvestitionen	(12.147)	–
Cash Flows aus der Investitionstätigkeit	(319.888)	(223.428)
Cash Flows aus der Investitionstätigkeit aus aufgegebenen Geschäftsbereichen	–	(89)
Cash Flows aus der Investitionstätigkeit aus fortzuführenden Geschäftsbereichen	(319.888)	(223.339)
Cash Flows aus der Finanzierungstätigkeit		
Aufnahme von Darlehen/Schulden	–	386
Tilgung von Darlehen/Schulden	(2.186)	(2.003)
Gezahlte Dividenden	(502.625)	–
Cash Flows aus der Finanzierungstätigkeit	(504.811)	(1.617)
Cash Flows aus der Finanzierungstätigkeit aus aufgegebenen Geschäftsbereichen	–	24
Cash Flows aus der Finanzierungstätigkeit aus fortzuführenden Geschäftsbereichen	(504.811)	(1.641)
Nettozunahme/(-abnahme) von Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten	(160.226)	342.728
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zu Beginn des Berichtszeitraums	323.666	1.350.651
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente am Ende des Berichtszeitraums	163.440	1.693.379

Konzerneigenkapitalveränderungsrechnung (ungeprüft)

Stand 1. Januar 2012

Periodenergebnis

Gesamtergebnis

Sonstige Veränderungen

Stand 30. Juni 2012

Stand 1. Januar 2013

Periodenergebnis

Sonstige Veränderungen

Gesamtergebnis

Dividenden

Stand 30. Juni 2013

In Tausend EUR

Gezeichnetes Kapital	Kapital- rücklagen	Gewinn- rücklagen	Sonstige Eigenkapital- bestandteile: zur Veräußerung verfügbare Finanz- investitionen	Gesamtes den Eigentümern der Mutterge- sellschaft zuzu- ordnendes Eigenkapital	Summe Eigenkapital
1.116.946	–	11.164.353	1.345	12.282.644	12.282.644
–	–	299.237	–	299.237	299.237
–	–	299.237	–	299.237	299.237
–	–	386	–	386	386
1.116.946	–	11.463.976	1.345	12.582.267	12.582.267
1.116.946	430	5.309.936	1.481	6.428.793	6.428.793
–	–	(10.174)	–	(10.174)	(10.174)
–	–	(9.571)	–	(9.571)	(9.571)
–	–	(19.745)	–	(19.745)	(19.745)
–	–	(502.625)	–	(502.625)	(502.625)
1.116.946	430	4.787.566	1.481	5.906.423	5.906.423

Verkürzter Konzernanhang

1. Allgemeine Angaben

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.

Mehrheitsaktionärin von Telefónica Deutschland mit einer Beteiligung von 76,83% ist Telefónica Germany Holdings Limited, Slough, Vereinigtes Königreich eine mittelbare, hundertprozentige Tochtergesellschaft von Telefónica, S.A., Madrid, Spanien (nachfolgend „Telefónica, S.A.“; gemeinsam mit ihren Tochtergesellschaften sowie Beteiligungen an assoziierten Unternehmen und Joint Arrangements „Telefónica, S.A. Group“). Die übrigen 23,17% der Aktien befinden sich im Streubesitz.

Der verkürzte Konzernzwischenabschluss (nachfolgend „Konzernzwischenabschluss“) der Telefónica Deutschland wurde für den Zeitraum von 1. Januar bis 30. Juni 2013 aufgestellt und umfasst Telefónica Deutschland und ihre direkten und indirekten Tochtergesellschaften sowie gemeinschaftliche Tätigkeiten (gemeinsam „Telefónica Deutschland Group“ oder „Gruppe“).

Bis zum 30. September 2012 bestand die Telefónica Deutschland Group gemäß IFRS 8 aus zwei berichtspflichtigen Segmenten:

- Telekommunikation,
- Global Services.

Die Unternehmen des berichtspflichtigen Segments Global Services (bestehend aus Telefónica Global Services GmbH, München („TGS“), Telefónica Global Roaming GmbH, München („TGR“), Telefónica Compras Electronicas, S.L., Madrid, Spanien und der vierzigprozentigen Beteiligung an der Adquiria España, S.A., Madrid, Spanien („Adquiria“) sowie die Group 3G UMTS Holding GmbH, München („G3G“) und die Quam GmbH, München („Quam“) wurden zum 1. Oktober 2012 verkauft. Folglich umfasst die Telefónica Deutschland Group zum 30. Juni 2013 nur ein berichtspflichtiges Segment (in der Vergleichsperiode hingegen waren noch beide o.a. Segmente vorhanden). Für weitere Informationen wird auf den Konzernabschluss für das Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2012 (Anhang 4, Segmentberichterstattung) verwiesen.

Die Telefónica Deutschland Group gehört zu den drei integrierten Netzbetreibern in Deutschland, die ein Festnetz und ein Mobilfunknetz betreiben. Die Gruppe bietet ihren 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“) und Very High Speed Digital Subscriber Line („VDSL“) an. Für weitere Informationen wird auf den Konzernabschluss für das Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2012 (Anhang 1, Berichtendes Unternehmen) verwiesen.

Die Telefónica Deutschland Group ist ein Konzernunternehmen der Telefónica, S.A., Madrid, Spanien und wird in deren Konzernabschluss einbezogen.

2. Wesentliche Ereignisse und Geschäftsvorfälle

Erste ordentliche Hauptversammlung und Dividendenausschüttung

Am 7. Mai 2013 fand die erste ordentliche Hauptversammlung der Telefónica Deutschland Holding AG statt. Neben der Entlastung von Aufsichtsrat und Vorstand sowie der Wahl von Ernst & Young GmbH

Wirtschaftsprüfungsgesellschaft mit Sitz in Stuttgart, Geschäftsstelle München, zum Abschlussprüfer für den Konzern und die Telefónica Deutschland Holding AG, beschloss die Hauptversammlung hierbei, eine Dividende von 0,45 EUR je dividendenberechtigter Stückaktie, insgesamt 502.625.430,00 EUR auszuschütten.

„Memorandum of Understanding“ zur Erweiterung der Festnetz-Kooperation

Im Mai 2013 hat die Telefónica Deutschland Group über die Telefónica Germany GmbH & Co. OHG mit der Telekom Deutschland GmbH ein „Memorandum of Understanding“ zur Erweiterung ihrer Festnetz-Kooperation abgeschlossen. Diese umfasst die zukünftig verstärkte Inanspruchnahme der High-speed-Infrastruktur der Telekom Deutschland GmbH durch Telefónica Deutschland für ihre Festnetzprodukte. Im Rahmen dieser Kooperation wird Telefónica Deutschland den Übergang von der eigenen ADSL-Infrastruktur hin zu einer zukunftsfähigen NGA-Plattform umsetzen können. Telefónica Deutschland wird weiterhin VDSL- und Vectoring-Vorleistungsprodukte der Telekom Deutschland GmbH nutzen. Der Übergang soll voraussichtlich in 2019 vollständig abgeschlossen sein. Die Kooperation wird den zuständigen Behörden, wie der Bundesnetzagentur und dem Bundeskartellamt, vorgelegt. Die Kooperation bedarf noch eines endgültig bindenden Vertrages mit der Telekom Deutschland GmbH. Der Abschluss dieses Vertrages ist derzeit für das Ende des Jahres 2013 vorgesehen. Der Beginn der Kooperation ist derzeit für das Jahr 2014 geplant.

Die Kooperation unterliegt dem Genehmigungsvorbehalt durch die BNetzA und das Bundeskartellamt. Sollte die Genehmigung durch die Behörden nicht erteilt werden, könnte dies dazu führen, dass zusätzliche Investitionen in die eigene Festnetz-Infrastruktur notwendig würden oder technisch kompetitive Produkte zukünftig nur eingeschränkt angeboten werden könnten.

Gründung einer neuen Gesellschaft

Die Telefónica Germany GmbH & Co. OHG gründete am 26. Februar 2013 per Gesellschaftsvertrag die Telefónica Deutschland Finanzierungs GmbH. Die Eintragung ins Handelsregister erfolgte am 14. März 2013 mit einem Stammkapital von 25 Tsd. EUR.

3. Grundlagen der Erstellung des Konzernzwischenabschlusses

Dieser Konzernzwischenabschluss wurde in Übereinstimmung mit International Accounting Standard (IAS) 34 Zwischenberichterstattung erstellt. Dementsprechend enthält der Konzernzwischenabschluss nicht sämtliche Informationen und Angaben, die in einem vollständigen Konzernabschluss erforderlich sind, und sollte deshalb in Verbindung mit dem Konzernabschluss für das Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2012 gelesen werden.

Der vorliegende Konzernzwischenabschluss wurde vom Vorstand der Telefónica Deutschland am 13. August 2013 zur Veröffentlichung freigegeben.

Der vorliegende Konzernzwischenabschluss zum 30. Juni 2013 ist ungeprüft.

Sofern nichts anderes angegeben ist, sind die Zahlen in diesem Konzernzwischenabschluss in Tausend Euro (Tsd. EUR) und gerundet dargestellt. Für weitere Informationen wird auf den Konzernabschluss für das Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2012 (Anhang 2, Grundlage der Erstellung) verwiesen.

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

Bei der Erstellung dieses Konzernzwischenabschlusses entsprachen die seitens des Managements getroffenen wesentlichen Ermessensausübungen bei der Anwendung der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden der Telefónica Deutschland Group sowie die Hauptursachen für Schätzunsicherheiten denen

des Konzernabschlusses für das Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2012. Für weitere Informationen wird auf den Konzernabschluss für das Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2012 (Anhang 2, Grundlage der Erstellung) verwiesen.

4. Segmentberichterstattung

Segmentinformationen

Die Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze der Segmentinformationen entsprechen weiterhin den in Anhang 3, Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze zum Konzernabschluss für das Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2012 beschriebenen Grundsätzen.

Betriebsergebnis vor Abschreibungen („OIBDA“) vor Gruppengebühren („bereinigtes OIBDA“)

Das Betriebsergebnis vor Abschreibungen („OIBDA“), das die Gruppe als Leistungsindikator verwendet, wird berechnet, indem die Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte aus dem Betriebsergebnis ausgeschlossen werden. So wird der Effekt von Investitionen in Sachanlagen und immateriellen Vermögenswerten eliminiert, der kurzfristig nicht von dem Vorstand direkt gesteuert werden kann.

Das „bereinigte OIBDA“ wird auf gleiche Weise berechnet wie das OIBDA, klammert jedoch die Gruppengebühren aus.

Für weitere Informationen wird auf den Konzernabschluss für das Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2012 (Anhang 4, Segmentberichterstattung) verwiesen.

Gruppengebühren

Gruppengebühren sind Gebühren, die im Rahmen einer Vielzahl von Vereinbarungen an die Telefónica, S.A. Group gezahlt werden, einschließlich Management- und Beratungsdienstleistungen, Lizenzen, Kostenumlagen und andere Dienstleistungen.

Die nachstehenden Tabellen zeigen die jeweils berichtspflichtigen Segmente und die Überleitungsrechnung zum Ergebnis der Telefónica Deutschland Group für das erste Halbjahr 2013 und 2012 sowie für das 2. Quartal 2013 und 2012:

In Tausend EUR	1. April bis 30. Juni 2013 (ungeprüft)			Summe	Überleitung	1. April bis
	Telekommuni- kation = Gruppe	Telekom- munikation	Global Services (aufgegeben)			30. Juni 2012 (ungeprüft)
Umsatzerlöse	1.215.535	1.295.356	151.425	1.446.781	(151.423)	1.295.356
Davon: Umsätze mit Dritten	1.215.535	1.295.356	145.890	1.441.246	(145.890)	1.295.356
Davon: Erlöse aus Trans- aktionen mit anderen Segmenten	–	–	5.534	5.534	(5.534)	–
Bereinigtes OIBDA	309.846	334.027	138.755	472.782	(138.755)	334.027

In Tausend EUR	1. Januar bis 30. Juni 2013 (ungeprüft)			Summe	Überleitung	1. Januar bis
	Telekommuni- kation = Gruppe	Telekom- munikation	Global Services (aufgegeben)			30. Juni 2012 (ungeprüft)
Umsatzerlöse	2.445.419	2.553.798	264.873	2.818.671	(264.873)	2.553.798
Davon: Umsätze mit Dritten	2.445.419	2.553.798	255.052	2.808.850	(255.052)	2.553.798
Davon: Erlöse aus Trans- aktionen mit anderen Segmenten	–	–	9.821	9.821	(9.821)	–
Bereinigtes OIBDA	603.475	628.677	240.604	869.281	(240.604)	628.677

Überleitungsrechnung

In Tausend EUR

Überleitung von Gewinn und Verlust	1. April bis 30. Juni (ungeprüft)	
	2013	2012
Bereinigtes OIBDA für berichtspflichtige Segmente	309.846	472.782
- Bereinigtes OIBDA aus aufgegebenen Geschäftsbereichen	–	138.755
= Bereinigtes OIBDA der Gruppe (fortzuführende Geschäftsbereiche)	309.846	334.027
- Gruppengebühren	(15.660)	(17.038)
= OIBDA der Gruppe (fortzuführende Geschäftsbereiche)	294.186	316.989
- Abschreibungen	(286.301)	(279.445)
= Betriebsergebnis (fortzuführende Geschäftsbereiche)	7.884	37.543
+/- Finanzergebnis	(5.222)	2.203
= Ergebnis vor Steuern aus fortzuführenden Geschäftsbereichen	2.663	39.746

In Tausend EUR

Überleitung von Gewinn und Verlust	1. Januar bis 30. Juni (ungeprüft)	
	2013	2012
Bereinigtes OIBDA für berichtspflichtige Segmente	603.475	869.281
- Bereinigtes OIBDA aus aufgegebenen Geschäftsbereichen	–	240.604
= Bereinigtes OIBDA der Gruppe (fortzuführende Geschäftsbereiche)	603.475	628.677
- Gruppengebühren	(31.047)	(31.528)
= OIBDA der Gruppe (fortzuführende Geschäftsbereiche)	572.428	597.149
- Abschreibungen	(566.387)	(547.748)
= Betriebsergebnis (fortzuführende Geschäftsbereiche)	6.040	49.401
+/- Finanzergebnis	(16.232)	4.459
= Ergebnis vor Steuern aus fortzuführenden Geschäftsbereichen	(10.191)	53.860

5. Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze

Bei der Erstellung des Konzernzwischenabschlusses zum 30. Juni 2013 wurden, mit Ausnahme der nachfolgend dargestellten Änderungen, die gleichen Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze angewendet, die auch bei der Erstellung des Konzernabschlusses für das Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2012 angewendet wurden. Für weitere Informationen wird auf den Konzernabschluss für das Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2012 (Anhang 3, Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze) verwiesen, der die Grundlage für den vorliegenden Konzernzwischenabschluss darstellt.

Seit dem 1. Januar 2013 wendet die Telefónica Deutschland Group erstmals IAS 19R, Leistungen an Arbeitnehmer, IAS 1R, Darstellung des Abschlusses – Darstellung von Posten des sonstigen Ergebnisses, sowie IFRS 13, Bemessung des beizulegenden Zeitwertes, an. Diese Standards sind auf Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2013 beginnen. Weitere neue Standards und Interpretationen, die verpflichtend auf Geschäftsjahre anzuwenden sind, die am oder nach dem 1. Januar 2013 beginnen, hatten für die Telefónica Deutschland Group keine Relevanz.

Die Darstellungsform der Konzerngesamtergebnisrechnung wurde infolge der Änderungen des IAS 1R angepasst.

IAS 19R betrifft diverse Neuregelungen im Bereich der Bilanzierung und des Ausweises von Leistungen an Arbeitnehmer. Im Fall der Telefónica Deutschland Group war insbesondere von Bedeutung, dass der Zinsaufwand und die erwarteten Erträge aus Planvermögen durch einen Nettozinsbetrag ersetzt werden. Dieser errechnet sich durch die Multiplikation der Nettopensionsverpflichtung, beziehungsweise Nettoschuld, mit dem zu Periodenbeginn festgelegten Diskontierungszinssatz. Die Nettopensionsverpflichtung ergibt sich durch Abzug des Planvermögens mit seinem beizulegenden Zeitwert von dem Anwartschaftsbarwert der leistungsorientierten Verpflichtungen.

Die Änderung durch IAS 19R hat keine wesentliche Auswirkung auf den Konzernzwischenabschluss. Dementsprechend fand keine rückwirkende Anpassung der Vorjahreszahlen statt.

Mit dem IFRS 13 wurde ein neuer Standard definiert, welcher eine konsistente standardübergreifende Ermittlung des beizulegenden Zeitwertes regelt ohne den Anwendungsbereich zu erweitern. Darüber hinaus enthält der Standard erweiterte Angabepflichten. IFRS 13 ist prospektiv anzuwenden für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2013 beginnen. Die erstmalige Anwendung des IFRS 13 in der Berichtsperiode hatte keine wesentlichen Auswirkungen auf die von der Telefónica Deutschland Group durchgeführte Bemessung zum beizulegenden Zeitwert.

Seit dem 1. Januar 2013 wendet die Telefónica Deutschland Group erstmals IFRS 10, Konzernabschlüsse, IFRS 11, Gemeinsame Vereinbarungen, sowie IFRS 12, Angaben zu Anteilen an anderen Unternehmen, vorzeitig an und setzt damit einhergehend auch die Folgeänderungen an IAS 27, separate Abschlüsse, sowie an IAS 28, Anteile an assoziierten Unternehmen und Joint Ventures, um. Die Anwendung der Klassifizierungsvorschriften des IFRS 11 führte zu dem Ergebnis, dass die beiden bisherigen Gemeinschaftsunternehmen der Telefónica Deutschland Group, die TCHIBO Mobilfunk GmbH & Co. KG, Hamburg und die TCHIBO Mobilfunk Beteiligungs GmbH, Hamburg, als gemeinschaftliche Tätigkeiten (Joint Operation) im Sinne des IFRS 11 zu klassifizieren sind. Im Ergebnis führt dies zur gleichen Bilanzierung wie die bisher nach IAS 31 angewendete Methode der Quotenkonsolidierung. Darüber hinaus haben die vorzeitig angewendeten IFRS keine wesentlichen Auswirkungen auf den Konzernzwischenabschluss zum 30. Juni 2013.

6. Vergleichsinformationen

Die im vorliegenden Konzernzwischenabschluss dargestellte Konzernbilanz bezieht sich auf Informationen zum 30. Juni 2013, die mit Informationen zum 31. Dezember 2012 verglichen werden. Die Konzerngewinn- und Verlustrechnung sowie die Konzerngesamtergebnisrechnung beziehen sich auf die am 30. Juni 2013 bzw. 2012 abgeschlossenen Sechsmonatszeiträume sowie auf die Werte für die Periodenscheiben des zweiten Quartals in den Geschäftsjahren 2013 und 2012. Die Konzernkapitalflussrechnung und die Konzerneigenkapitalveränderungsrechnung vergleicht die abgeschlossenen Sechsmonatszeiträume 2013 und 2012.

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

7. Nahestehende Unternehmen und Personen

Zum 30. Juni 2013 haben sich die Art und Höhe der Transaktionen der Telefónica Deutschland Group mit nahestehenden Unternehmen und Personen im Vergleich zum 31. Dezember 2012 nicht wesentlich verändert. Für weitere Informationen wird auf den Konzernabschluss für das Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2012 (Anhang 11, Nahestehende Unternehmen und Personen) verwiesen.

8. Ausgewählte erläuternde Konzernanhangangaben

Ausgewählte Erläuterungen zur Konzernbilanz

Finanzielle Vermögenswerte und Verbindlichkeiten

Zum 30. Juni 2013 stellt der Buchwert der wesentlichen Finanziellen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten der Telefónica Deutschland Group einen angemessenen Näherungswert für den beizulegenden Zeitwert dar. Zum genannten Zeitpunkt werden keine wesentlichen Finanziellen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten zum beizulegenden Zeitwert bewertet.

Für weitere Informationen wird auf den Konzernabschluss für das Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2012 (Anhang 16, Finanzielle Vermögenswerte und Verbindlichkeiten) verwiesen.

Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten

Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten setzen sich wie folgt zusammen:

In Tausend EUR	Zum 30. Juni 2013 (ungeprüft)		Zum 31. Dezember 2012	
	Langfristig	Kurzfristig	Langfristig	Kurzfristig
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen gegenüber Dritten	–	328.520	–	379.402
Abzugrenzende Verbindlichkeiten (Accruals)	–	458.724	–	328.254
Verbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Unternehmen und Personen	–	219.202	–	210.802
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	–	1.006.446	–	918.458
Sonstige Verbindlichkeiten	7.617	176.223	9.193	219.130
Summe	7.617	1.182.669	9.193	1.137.588

Abzugrenzende Verbindlichkeiten betreffen hauptsächlich Verpflichtungen für ausstehende Rechnungen.

Die sonstigen Verbindlichkeiten setzen sich wie folgt zusammen:

In Tausend EUR	Zum 30. Juni 2013 (ungeprüft)	Zum 31. Dezember 2012
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten		
Sonstige, nicht handelsbezogene Verbindlichkeiten	59.105	63.665
Verbindlichkeiten für getätigte Investitionen	62.733	78.870
Sonstige Steuern und Sozialversicherung	31.188	41.535
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Unternehmen und Personen	20.211	31.096
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	2.986	3.964
Summe kurzfristig	176.223	219.130
Sonstige langfristige Verbindlichkeiten		
Sonstige, nicht handelsbezogene Verbindlichkeiten	3.839	4.208
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing	3.778	4.985
Summe langfristig	7.617	9.193
Summe	183.840	228.323

Ausgewählte Erläuterungen zur Konzerngewinn- und Verlustrechnung

Aufgegebene Geschäftsbereiche

Die Telefónica Deutschland Group hat zum 1. Oktober 2012 im Rahmen einer einzigen Verkaufstransaktion

- ihr gesamtes Segment Global Services sowie
- die Unternehmen Group 3G UMTS Holding GmbH und Quam GmbH verkauft.

Die unter die Transaktion fallenden Unternehmen wurden in 2012 als aufgegebene Geschäftsbereiche klassifiziert.

Die nachstehende Tabelle zeigt die Aufgliederung des Ergebnisses aus aufgegebenen Geschäftsbereichen für das erste Halbjahr 2012:

In Tausend EUR	1. April bis 30. Juni 2012 (ungeprüft)	1. Januar bis 30. Juni 2012 (ungeprüft)
Umsatzerlöse	151.425	264.873
Sonstige Erträge	3.262	3.328
Finanzerträge	18.146	25.010
Materialaufwand und bezogene Leistungen	(144)	(291)
Personalaufwand	(5.666)	(11.296)
Sonstige Aufwendungen	(4.590)	(6.191)
Abschreibungen	(869)	(1.729)
Finanzaufwendungen	(17.755)	(23.833)
Ergebnis vor Steuern aus aufgegebenen Geschäftsbereichen	143.809	249.872
Ertragsteuern	(4.850)	(5.777)
Ergebnis nach Steuern aus aufgegebenen Geschäftsbereichen	138.959	244.095

Umsatzerlöse

Die Umsatzerlöse setzen sich wie folgt zusammen:

In Tausend EUR	1. April bis 30. Juni (ungeprüft)		1. Januar bis 30. Juni (ungeprüft)	
	2013	2012	2013	2012
Erbringung von Dienstleistungen	1.059.174	1.133.617	2.107.659	2.244.927
Sonstige Umsatzerlöse	156.361	161.739	337.760	308.871
Summe	1.215.535	1.295.356	2.445.419	2.553.798

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

In Tausend EUR	1. April bis 30. Juni (ungeprüft)		1. Januar bis 30. Juni (ungeprüft)	
	2013	2012	2013	2012
Umsatzerlöse				
Umsatzerlöse aus Mobilfunk	902.786	950.105	1.816.290	1.854.450
Umsatzerlöse aus Mobilfunkdienstleistungen	748.066	789.333	1.481.230	1.547.602
Umsatzerlöse aus Mobilfunk-Hardware	154.720	160.772	335.060	306.848
Umsatzerlöse aus Festnetz/DSL	311.107	344.284	626.429	697.325
Sonstige Umsatzerlöse	1.642	967	2.700	2.023
Summe	1.215.535	1.295.356	2.445.419	2.553.798

Personalaufwand und sonstige Aufwendungen

Im ersten Halbjahr 2013 belaufen sich die Personalaufwendungen auf 207.589 Tsd. EUR (2012: 206.342 Tsd. EUR). In den drei Monaten des 2. Quartals 2013 betragen diese 102.515 Tsd. EUR (2012: 102.050 Tsd. EUR). Die Telefónica Deutschland Group weist seit dem 1. Januar 2013 sowie in der Vorjahresvergleichsperiode Aufwendungen für externe Personaldienstleistungen in den sonstigen Aufwendungen aus, während diese Kosten im Konzernabschluss zum 31. Dezember 2012 innerhalb des Personalaufwands ausgewiesen wurden. Im ersten Halbjahr 2013 sind Aufwendungen für externe Personaldienstleistungen in Höhe von 20.212 Tsd. EUR (2012: 20.432 Tsd. EUR) angefallen. Im zweiten Quartal 2013 betragen diese 9.808 Tsd. EUR (2012: 9.207 Tsd. EUR). Die gewählte Darstellungsform dient der Verbesserung der Klarheit der im Abschluss vermittelten Informationen.

Finanzergebnis

Für die ersten sechs Monate des laufenden Geschäftsjahres der Telefónica Deutschland Group beträgt das Finanzergebnis minus 16.232 Tsd. EUR (2012: 4.459 Tsd. EUR). In den drei Monaten des zweiten Quartals 2013 beträgt das Finanzergebnis minus 5.222 Tsd. EUR (2012: 2.203 Tsd. EUR). Diese Entwicklung lässt sich hauptsächlich auf höhere Finanzierungsaufwendungen im Zuge der Darlehensaufnahme der Telefónica Germany GmbH & Co. OHG, München von der Telfisa Global B.V., Amsterdam, Niederlande zurückführen, welche im September 2012 erfolgte.

9. Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Am 23. Juli 2013 haben Telefónica Deutschland und Royal KPN N.V. („KPN“) eine Vereinbarung über den Erwerb von KPN's Mobilfunkgeschäft E-Plus geschlossen. Im Zuge dieser Transaktion wird Telefónica Deutschland zu einem führenden Telekommunikationsunternehmen in Deutschland mit insgesamt 43 Mio. Kunden und einem gemeinsamen Umsatz von 8,6 Mrd. EUR (per Ende 2012). Telefónica Deutschland erhofft sich hiervon signifikante Synergieeffekte insbesondere in Vertrieb, Kundenservice und Netzwerk sowie einen Wertzuwachs aus zusätzlichen Umsatzerlösen. Das neue Unternehmen wird gut positioniert sein, um eines der modernsten High-Speed-Netzwerke in Deutschland aufzubauen. Etablierte Marken, die richtige Infrastruktur für Festnetz- und Mobilfunk sowie eine große Kundenbasis ermöglichen es Telefónica Deutschland, seine Wachstumsstrategie in einem wettbewerbsintensiven Markt fortzusetzen. Damit kann das Unternehmen alle relevanten Kundensegmente bedienen. Als Gegenleistung erhält KPN 3,7 Mrd. EUR in bar sowie neu auszugebende Aktien. Die an KPN zu zahlende Cash-Komponente soll über eine Kapitalerhöhung der Telefónica Deutschland finanziert werden. Die Telefónica, S.A. wird die ausgegebenen Aktien entsprechend ihrer jetzigen Beteiligung an der Telefónica Deutschland zeichnen. Die als Gegenleistung an KPN auszugebenden Aktien sollen aus einer Sachkapitalerhöhung kommen und KPN eine Beteiligung an der Telefónica Deutschland von 24,9% nach den Kapitalerhöhungen verschaffen. Anschließend soll die Telefónica, S.A. von KPN für 1,3 Mrd. EUR einen Anteil von 7,3% an der Telefónica Deutschland erwerben. Dies führt schließlich zu einer Beteiligung der Telefónica, S.A. an der Telefónica Deutschland in Höhe von 65,0% und von KPN in Höhe von 17,6%. Der Streubesitz beträgt 17,4%. Die Umsetzung der Transaktion bedarf der Zustimmung der Hauptversammlung von KPN und Telefónica Deutschland. Außerdem steht die Transaktion unter dem Vorbehalt der Zustimmung der zuständigen Behörden sowie weiterer üblicher Closing-Bedingungen. Closing der Transaktion wird für Mitte 2014 erwartet.

Anderweitige berichtspflichtige Ereignisse nach dem Abschluss des Berichtszeitraums haben sich nicht ergeben.

München, 13. August 2013

Telefónica Deutschland Holding AG
Der Vorstand



René Schuster



Rachel Empey



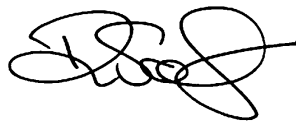
Markus Haas

Versicherung der gesetzlichen Vertreter

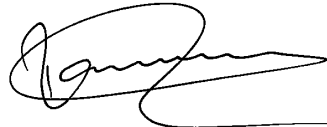
Wir versichern nach bestem Wissen, dass gemäß den anzuwendenden Rechnungslegungsgrundsätzen für die Zwischenberichterstattung der Konzernzwischenabschluss unter Beachtung der Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns vermittelt und im Konzernzwischenlagebericht 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 im verbleibenden Geschäftsjahr beschrieben sind.

München, 13. August 2013

Telefónica Deutschland Holding AG
Der Vorstand



René Schuster



Rachel Empey



Markus Haas

Glossar

3G	Dritte Generation mobiler Kommunikationsstandards, welche höhere Übertragungsraten unterstützt (siehe auch UMTS)
4G	Vierte Generation im Mobilfunk (siehe auch LTE)
ADSL	Asymmetrical Digital Subscriber Line (siehe auch DSL)
ARPU	Average Revenue per User
BaFin	Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht
BIP	Bruttoinlandsprodukt
Breitband	Bezieht sich auf Telekommunikation, in dem ein breites Band von Frequenzen zur Informationsübertragung zur Verfügung steht
BU-LRIC	Bottom-up long-run-incremental costs: Kostenrechnungsmodell für den Mobilfunk- und Festnetzbereich, dem ein langfristiger Betrachtungshorizont zugrunde liegt
CapEx	Capital Expenditure: Zugänge Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte (ohne Geschäfts- und Firmenwert)
Cloud-Dienste	Beziehen sich auf eine dynamische Infrastruktur, Software- und Plattformdienste, welche online zur Verfügung stehen
Cross-Selling	Marketingbegriff, der den Verkauf von ähnlichen oder ergänzenden Produkten oder Dienstleistungen beschreibt
DSL	Digital Subscriber Line: Technologie, mit der Daten in der Teilnehmeranschlussleitung an die Endverbraucher übertragen werden
FTR	Fixed Termination Rates
GPRS	Global Packet Radio Service: Mobilfunktechnologie für die Datenübertragung in GSM-Netzen
GSM	Global System for Mobile Communications: Der globale Standard für die digitale Mobilkommunikation
H1	Erstes Halbjahr
Hosting	Bereitstellung von Speicherkapazitäten im Internet
iOS	Standard-Betriebssystem der Apple-Produkte
Joint Arrangement	Gemeinschaftliche Vereinbarungen
LTE	Long Term Evolution: Weiterentwicklung des Mobilfunkstandards UMTS/HSPA

LTM	Last Twelve Months
M2M	Machine-to-Machine-Kommunikation: Automatischer Informationsaustausch zwischen Geräten
MMS	Multimedia Messaging Service
mpass	Mobiler Zahlungsservice
MTR	Mobile Termination Rates
n.m.	not measured oder not meaningful
OIBDA	Operating Income before Depreciation and Amortization
Prepaid/Postpaid	Im Gegensatz zu Postpaid-Verträgen wird bei Prepaid-Verträgen das Guthaben im Voraus erworben ohne vertragliche Verpflichtungen, die sich aus einer festen Laufzeit ergeben würden
Roaming	Der Gebrauch eines Gerätes oder einer Kundenidentität in einem fremden oder anderen als dem Heimnetzwerk
SIP	Session Initiation Protocol: Ein Internet Engineering Task Force (IETF)-Standard-Protokoll zur Einführung einer interaktiven Benutzersitzung, welches Multimedia-Komponenten wie Video, Telefonie, Chat, Gaming oder Virtual Reality mit einbezieht
SIM	Subscriber Identity Module: Eine Chip-Karte, welche in das Mobiltelefon eingelegt wird und zur Identifikation des Nutzers im Netz dient
Smartphone	Kabelloses Telefon, welches als Mobiltelefon benutzt werden kann und gleichzeitig die Funktionen eines Webbrowsers und E-Mail-Lesegeräts erfüllt
SMS	Short Message Service
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
VDSL	Very High Speed Digital Subscriber Line: DSL-Technik mit wesentlich höheren Datenübertragungsraten über Telefonleitungen als ADSL
Wholesale	Der Verkauf von Services an dritte Parteien, welche diese an ihre eigenen Endkunden entweder direkt oder nach weiterer Bearbeitung verkaufen

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