

MÜNCHEN, 3. November 2022

Telefónica Deutschland – Quartalsmitteilung für Januar bis September 2022

Anhebung des GJ22 Ausblicks aufgrund anhaltend starker kommerzieller Zugkraft & finanzieller Performance

- **Innovativer O₂ Grow-Tarif Haupttreiber für anhaltendes Momentum im Kerngeschäft - insgesamt >300 Tsd. Postpaid-Nettozugänge in Q3 22**
- **Umsatzwachstum von +6,0% ggü. VJ in Q3 22 aufgrund anhaltender Dynamik der Umsatzerlöse aus Mobilfunkdienstleistungen und Rekordquartal bei Endgeräteverkäufen**
- **OIBDA¹ wuchs um +4,7% ggü. VJ in Q3 22 dank verbesserter MSR-Qualität & kontinuierlichen Effizienzsteigerungen**
- **Bereits ~75% Bevölkerungsabdeckung mit 5G erreicht - deutlich über dem Jahresziel dank effizienten Ausbaus bei unverändertem Investitionsvolumen; 14,9% Investitionsquote in 9M 22**
- **Anhaltender Fokus auf ESG-Strategie zur Schaffung einer nachhaltigen digitalen Zukunft**
- **Anhebung des GJ22 Ausblicks auf „Wachstum im unteren mittleren einstelligen Prozentbereich“ für Umsatz und OIBDA**

Operatives Ergebnis

Telefónica Deutschland setze seinen Wachstumskurs in Q3 22 fort und legt ein weiteres Quartal mit starker kommerzieller Zugkraft und anhaltender finanzieller Performance vor. Das Unternehmen gewinnt in einem dynamischen jedoch rationalen Mobilfunk-Umfeld Marktanteile zurück. Das anhaltende Momentum im Kerngeschäft basiert auf der hohen Attraktivität der Marke O₂, einschließlich starker Kundennachfrage nach dem innovativen Tarif O₂ Grow, der Netzqualität auf Augenhöhe mit dem Wettbewerb und der ESG-Führungsrolle des Unternehmens.

Der Mobilfunk Netztest 2022 des Smartphone Magazins hat das O₂ Netz als Nummer 2 in Deutschland etabliert. Zum ersten Mal erhielt Telefónica Deutschland als eines von nur zwei deutschen Mobilfunknetzen die Top-Bewertung "hervorragend". Die Verbesserungen der Netzqualität resultierten auch in NPS-Steigerungen im gesamten Markenportfolio der Telefónica Deutschland.

Die weithin anerkannten Verbesserungen der Netzqualität und der Nachhaltigkeits-Strategieplan bilden die Grundlage für die "mehr für mehr" Preisstrategie von Telefónica Deutschland, die durch erste, bereits im Markt platzierte Initiativen belegt wird. Seit Anfang Oktober ist der O₂ Grow Tarif bei 35 Euro pro Monat positioniert, während das technologieagnostische O₂ myHome Portfolio nicht nur um einen 500 Mbit/s-Tarif erweitert wurde, sondern auch die Promotion des 1 Gbit/s-Tarifs aus dem Markt genommen wurde.

Telefónica Deutschland treibt ihre ESG-Strategie weiter voran. Das Unternehmen erfüllt seine Klimaschutzziele und ist auf gutem Weg, seine CO₂ Emissionen um 90% zu reduzieren und die verbleibenden Emissionen spätestens bis 2025 zu neutralisieren. Darüber hinaus ergreift Telefónica Deutschland konkrete Maßnahmen, um entlang seiner gesamten Wertschöpfungskette bis 2040 netto CO₂-neutral zu sein.

¹ Bereinigt um Sondereffekte. In Q3 22 beliefen sich die Sondereffekte auf -4 Mio. EUR Restrukturierungsaufwendungen. In Q3 21 beinhalten die Sondereffekte vor allem einen Veräußerungsgewinn im Zusammenhang mit der Ausgliederung und dem Verkauf des Betriebs der letzten Tranche passiver Infrastruktur von ~4 Tsd. Mobilfunkstandorten an Telxius in Höhe von +262 Mio. EUR sowie Restrukturierungsaufwendungen und andere Sondereffekte in Höhe von +2 Mio. EUR.

Gleichzeitig unterstützt das Unternehmen die gesellschaftliche Weiterentwicklung. Telefónica Deutschland war einer der ersten europäischen Mobilfunknetzbetreiber, der auf eine Anfrage der Ukraine reagierte. Das Unternehmen spendete einen Mix aus neuen und generalüberholten Hardware-Netzkomponenten, die uneingeschränkt für den Ausbau und die Reparatur von mehreren tausend Mobilfunkstandorten in der Ukraine genutzt werden können.

Infolge der gezielten Umsetzung des Programms "Investment for Growth" hat Telefónica Deutschland hervorragende Fortschritte bei der Netzmodernisierung und dem Ausbau des 5G-Netzes gemacht. Die Bevölkerungsabdeckung mit 5G erreichte per Ende September ~75%. Somit wurde das Ziel zum Jahresende bereits übererfüllt, was auf Effizienzen im Netzausbau bei unverändertem Investitionsvolumen zurückzuführen ist.

Mobilfunk

Mobile Postpaid setzte seine Wachstumsdynamik in Q3 22 fort und profitierte von der hohen Attraktivität der Marke O₂ im Markt. Die erfolgreiche Tarifinnovation O₂ Grow des Unternehmens war ein wichtiger Treiber für die starken Bruttozugänge der Kernmarke. Der Beitrag der Partnermarken war erneut solide. Infolgedessen beliefen sich die Nettozugänge in Q3 22 auf insgesamt +304 Tsd. (+415 Tsd. in Q3 21) und in 9M 22 auf +965 Tsd. ggü. +1.009 Tsd. im Vorjahreszeitraum.

M2M verzeichnete +32 Tsd. Nettozugänge in Q3 22 ggü. +40 Tsd. Q3 21 (+103 Tsd. in 9M 22 ggü. +164 Tsd. in 9M 21).

Mobil Prepaid verzeichnete -58 Tsd. Nettoabgänge in Q3 22 (-104 Tsd. in Q3 21) und +213 Tsd. Nettozugänge in 9M 22 ggü. -122 Tsd. Nettoabgänge in 9M 21. Diese Entwicklungen reflektieren den deutschen Markttrend der Prepaid zu Postpaid Migration und eine gewisse Saisonalität, einschließlich des Umkehreffekts aus der umsatzneutralen Reaktivierung von SIM-Karten im Vorquartal.

Die Kundenabwanderungsraten in Q3 22 spiegeln die erwartete vorübergehend etwas höhere Kundenabwanderung aufgrund der Einführung des European Electronic Communications Code (EECC) wider. Dennoch lag die **Kundenabwanderung der Marke O₂** mit 1,2% in Q3 22 ggü. 1,0% in Q3 21 (1,1% in 9M 22, +0,2%-Punkte ggü. VJ) auf einem niedrigen Niveau, was wesentlich auf die Netzwerkparität zurückzuführen ist.

Die Zahl der **Mobilfunkanschlüsse** der Telefónica Deutschland stieg zum 30. Sept-22 auf 47,0 Mio. (+3,6% ggü. VJ), angetrieben durch das anhaltend starke Wachstum der **Postpaid-Anschlüsse** (+6,0% ggü. VJ), die 26,1 Mio. Anschlüsse erreichten (+1,3%-Punkte ggü. VJ auf 55,5% der gesamten Mobilfunkanschlüsse des Unternehmens). Die **M2M-Anschlüsse** beliefen sich auf 1,7 Mio. zum 30. Sept-22, ein starker Anstieg von +9,0% ggü. VJ, während die **mobile Prepaid-Kundenbasis** mit 19,2 Mio. auf Vorjahresniveau verbleib (+0,1% ggü. VJ).

Der **O₂ Postpaid ARPU** lag -1,3% ggü. VJ in Q3 22 (-0,8% ggü. VJ in 9M 22), was eine Kombination aus dem beschleunigten MTR-Gleitpfad und einem verstärkten Fokus auf Kundenloyalität einschließlich Kundenvorteilen bei Vertragsverlängerung oder der Bündelung von Produkten widerspiegelt. Hochwertige Tarife blieben weiterhin beliebt. Der bereinigte² O₂ Postpaid-ARPU lag in Q3 22 bei -0,7% ggü. VJ und bei -0,1% ggü. VJ in 9M 22, was hauptsächlich auf die Trends gegenüber dem Vorjahr im internationalen Roaminggeschäft zurückzuführen ist. Der **Prepaid-ARPU** lag in Q3 22 bei 7,0 EUR und damit um +5,4% höher als im Vorjahreszeitraum (+5,5% auf 6,6 EUR in 9M 22).

² Bereinigt um MTR-Effekte. MTR-Gleitpfad: 0,78 EURc/Min ab 1. Dez-20 / 0,70 EURc/Min ab 1. Jul-21 / 0,55 EURc/Min ab 1. Jan-22.

Festnetz

Im **Festnetz** wurden +19 Tsd. Nettozugänge in Q3 22 verzeichnet (+14 Tsd. in 9M 22), getrieben durch die beliebten Kabeltarife des technologieagnostischen O₂ myHome Portfolios von Telefónica Deutschland. Infolgedessen belief sich die Zahl der Festnetz-Breitbandanschlüsse zum 30. Sept-22 auf 2,3 Mio. (+0,9% ggü. VJ), wobei VDSL (1,8 Mio. Anschlüsse) den größten Beitrag leistete (80,2% der Festnetzkundenbasis, -0,7% ggü. VJ). Die Kundennachfrage nach dem auf 4G/5G basierenden Angebot an Festnetz-Mobilfunk-Substitution (FMS) blieb ebenfalls stark.

Die **Kundenabwanderung im Festnetz** stieg in Q3 22 geringfügig um +0,2%-Punkte ggü. VJ auf 1,1%, hauptsächlich aufgrund von Nettoabgängen bei veralteten DSL-Anschlüssen in Kombination mit den erwarteten Auswirkungen der EECC-Einführung.

Der **ARPU im Festnetz-Breitbandgeschäft** profitierte weiterhin vom steigenden Anteil hochwertiger Kundenanschlüsse in der Basis und stieg in Q3 22 um +3,3% auf 25,1 EUR (+2,7% auf 24,8 EUR in 9M 22).

Finanzergebnis

Die **Umsatzerlöse** zeigten weiterhin ein starkes Wachstum und stiegen in Q3 22 um **+6,0% ggü. VJ auf 2.085 Mio. EUR** (+5,7% ggü. VJ auf 6.034 Mio. EUR in 9M 22), getrieben durch die anhaltende Dynamik der Umsatzerlöse aus Mobilfunkdienstleistungen und einem Rekordquartal bei den Endgeräteverkäufen.

Die **Umsatzerlöse aus Mobilfunkdienstleistungen**³ setzten ihren Wachstumskurs fort und wuchsen in Q3 22 um **+3,7% ggü. VJ auf 1.473 Mio. EUR** (+3,1% ggü. VJ auf 4.226 Mio. EUR in 9M 22). Die anhaltend starke kommerzielle Zugkraft der Marke O₂ und ein solider Beitrag des Partnergeschäfts überkompensierten die negativen Auswirkungen des beschleunigten MTR-Gleitpfades⁴.

Bei den **Umsätzen mit mobilen Endgeräten** wurde ein Rekordquartal verzeichnet, was auf die weiterhin starke Nachfrage nach hochwertigen Mobiltelefonen und deren gute Verfügbarkeit bei Telefónica Deutschland zurückzuführen ist. Die Umsätze mit mobilen Endgeräten stiegen in Q3 22 um **+18,9% ggü. VJ auf 403 Mio. EUR** (+18,6% ggü. VJ auf 1.190 Mio. EUR in 9M 22), wobei sich die Kunden zunehmend für eine längerfristige Finanzierung der Mobiltelefone entscheiden.

Die **Umsatzerlöse im Festnetzgeschäft stiegen um +0,5% ggü. VJ auf 204 Mio. EUR** in Q3 22 (603 Mio. EUR in 9M 22, -0,1% ggü. VJ), angetrieben durch das Wachstum des Festnetz-Breitband-Endkundengeschäfts, während das margenschwache Terminierungsgeschäft mit internationalen Sprachminuten weiterhin die erwartete Belastung durch die Absenkung der europäischen Mobilfunkterminierungsentgelte widerspiegelte. Im **Endkundengeschäft stiegen die Festnetz-Breitbandumsätze um +1,6% ggü. VJ** in Q3 22 (+1,9% in 9M 22), was den stetig wachsenden Anteil hochwertiger Anschlüsse in der Kundenbasis reflektiert.

Die **sonstigen Erträge** beliefen sich auf 41 Mio. EUR in Q3 22 und 113 Mio. EUR in 9M 22, verglichen mit 294 Mio. EUR in Q3 21 und 352 Mio. EUR in 9M 21, einschließlich eines Veräußerungsgewinns in Höhe von +262 Mio. EUR im Zusammenhang mit der Ausgliederung und dem Verkauf der letzten Tranche von ~4 Tsd. Mobilfunkstandorten mit passiver Infrastruktur im Vorjahreszeitraum.

Die **betrieblichen Aufwendungen**⁵ stiegen um **+7,5% ggü. VJ auf 1.489 Mio. EUR** in Q3 22 und um +6,2% ggü. VJ auf 4.280 Mio. EUR in 9M 22, einschließlich Restrukturierungsaufwendungen in Höhe von -4 Mio. EUR in Q3 22 und -5 Mio. EUR in 9M 22.

- Der **Materialaufwand** stieg um +4,7% ggü. VJ auf 648 Mio. EUR in Q3 22 (+5,8% ggü. VJ auf 1.868 Mio. EUR in 9M 22), wobei die positiven Effekte überwiegend aus der MTR⁶ Absenkung durch den volumenbedingt höheren Wareneinsatz für Hardware mehr als kompensiert wurden. Auf den Materialaufwand für Konnektivität und Hardware entfielen 38% bzw. 59% des Materialaufwands in 9M 22.
- Der **Personalaufwand** war in Q3 22 mit 149 Mio. EUR leicht höher als im Vorjahr (+2,5% ggü. VJ), was auf die Gehaltsanpassungen⁶ in GJ 21/GJ 22 zurückzuführen ist, die teilweise durch eine im Jahresvergleich niedrigere Zahl von Vollzeitbeschäftigten ausgeglichen wurden. Der bereinigte Personalaufwand lagen in 9M 22 bei +1,0% ggü. VJ, während der ausgewiesene Personalaufwand um +4,8% ggü. VJ stieg, was hauptsächlich auf die erhaltenen Sozialversicherungsleistungen für die Mitarbeitenden der aufgrund von der Regierung verhängten Lockdowns vorübergehend geschlossenen O₂ Shops in 2021 zurückzuführen ist.

³ Umsätze aus Mobilfunkdienstleistungen beinhalten Grundgebühren und die von Kunden entrichteten Gebühren für die Nutzung von Sprachdiensten, SMS und mobilen Daten. Weiterhin sind die Zugangs- und Zusammenschaltungsentgelte sowie weitere Entgelte enthalten, die andere Anbieter für die Nutzung des Netzes von Telefónica Deutschland bezahlen.

⁴ MTR-Gleitpfad: 0,78 EURc/Min ab 1. Dez-20 / 0,70 EURc/Min ab 1. Jul-21 / 0,55 EURc/Min ab 1. Jan-22.

⁵ Betriebliche Aufwendungen beinhalten Wertminderungsaufwendungen gemäß IFRS 9 in Höhe von 22 Mio. EUR in Q3 22 (19 Mio. EUR in Q3 21) und 66 Mio. EUR in 9M 22 (52 Mio. EUR in 9M 21).

⁶ Allgemeine Gehaltserhöhung von +1,75% zum 1. Dez-21 und +3,4% zum 1. Sep-22 sowie eine einmalige Zahlung von 500 EUR pro Arbeitnehmer im Jul-22.

- Die **sonstigen betrieblichen Aufwendungen** stiegen um +11,2% ggü. VJ auf 671 Mio. EUR in Q3 22 (+6,3% ggü. VJ auf 1.894 Mio. EUR in 9M 22), was auf höhere Energiekosten, die Technologie-Transformation und kommerzielle Aktivitäten zurückzuführen ist. Kommerzielle und nicht-kommerzielle Kosten machten 64% bzw. 32% der sonstigen betrieblichen Aufwendungen in Q3 22 aus. Die Gruppengebühren beliefen sich auf 9 Mio. EUR in Q3 22 und 26 Mio. EUR in 9M 22, verglichen mit 9 Mio. EUR in Q3 21 und 24 Mio. EUR in 9M 21.

Das **OIBDA⁷** wuchs um **+4,7% ggü. VJ auf 642 Mio. EUR** in Q3 22 (+4,8% auf 1.872 Mio. EUR in 9M 22), was auf das anhaltende Momentum der Eigenmarken und der damit verbundenen Verbesserung der Margenqualität vor allem im Mobilfunk zurückzuführen ist sowie auf weitere Effizienzsteigerungen und etwas Unterstützung aus dem internationalen Roaming-Geschäft. Die **OIBDA⁷-Marge** lag bei **30,8%** in Q3 22, ein Rückgang von -0,4%-Punkten ggü. VJ (31,0% in 9M 22, -0,3%-Punkte ggü. VJ), der hauptsächlich auf das starke Wachstum der weitgehend margen-neutralen Umsätze mit mobilen Endgeräten zurückzuführen ist.

Die **Abschreibungen fielen um -4,4% niedriger aus als im Vorjahr und erreichten 1.699 Mio. EUR** in 9M 22, was hauptsächlich auf die Abschaltung des 3G-Netzes zum Jahresende 2021 zurückzuführen ist. Teilweise gegenläufig wirken sich höhere Abschreibungen auf RoU-Anlagen und neue Lizenzen im Rahmen der Netzmodernisierung aus.

Der **operative Ertrag** belief sich auf +168 Mio. EUR in 9M 22 gegenüber +256 Mio. EUR im Vorjahr. Im Vorjahr enthalten war ein Veräußerungsgewinn in Höhe von +262 Mio. EUR im Zusammenhang mit der Ausgliederung und dem Verkauf der letzten Tranche von ~4 Tsd. Mobilfunkstandorten mit passiver Infrastruktur.

Die **Nettofinanzaufwendungen** lagen in 9M 22 bei -20 Mio. EUR gegenüber -48 Mio. EUR in 9M 21.

Die **Ertragsteuern** beliefen sich in den ersten neun Monaten 2022 auf -34 Mio EUR, verglichen mit -62 Mio EUR in 9M 21.

Infolgedessen erreichte das **Periodenergebnis** +106 Mio. EUR in 9M 22 gegenüber EUR +143 Mio. im Vorjahr einschließlich des oben erwähnten Veräußerungsgewinns.

Die **Investitionen (CapEx)⁸** erreichten 346 Mio. EUR in Q3 22 und stiegen damit um 14,3% ggü. VJ (+11,3% auf 902 Mio. EUR in 9M 22), wobei Q3 22 den Investitionshöhepunkt dieses Jahres darstellt. Die **Investitionsquote** betrug 16,6% in Q3 22 und **14,9% in 9M 22**. Telefónica Deutschland setzt das "Investment for Growth" Programm auch im Abschlussjahr planmäßig um. Infolgedessen hat das Unternehmen hervorragende Fortschritte bei der Netzmodernisierung und beim Ausbau des 5G-Netzes gemacht. Die Bevölkerungsabdeckung mit 5G erreichte per Ende September ~75%. Das Ziel zum Jahresende wurde somit bereits übererfüllt, was auf Effizienzen beim Ausbau bei unverändertem Investitionsrahmen zurückzuführen ist. Gleichzeitig ist Telefónica Deutschland auf einem guten Weg, die Umstellung seines Kernnetzes auf Ericsson-Technologie abzuschließen.

Der **bereinigte operative Cashflow** (OIBDA abzüglich CapEx⁸) befand sich nach 9M 22 mit 965 Mio. EUR auf vergleichbarem Niveau des Vorjahres (-0,6% ggü. VJ). Die starke operative und finanzielle Performance kompensierte weitgehend die im Jahresvergleich höheren Investitionsausgaben im Zusammenhang mit der zielgerichteten Umsetzung des Programms "Investment for Growth". Der ausgewiesene operative Cashflow für den Neunmonatszeitraum sank um -21,1% ggü. VJ, vor allem aufgrund des bereits erwähnten Veräußerungsgewinns in Höhe von +262 Mio. EUR in Q3 21.

⁷ Bereinigt um Sondereffekte. In Q3 22 beliefen sich die Sondereffekte auf -4 Mio. EUR Restrukturierungsaufwendungen. In Q3 21 beinhalten die Sondereffekte vor allem einen Veräußerungsgewinn im Zusammenhang mit der Ausgliederung und dem Verkauf des Betriebs der letzten Tranche passiver Infrastruktur von ~4 Tsd. Mobilfunkstandorten an Telxius in Höhe von +262 Mio. EUR sowie Restrukturierungsaufwendungen und andere Sondereffekte in Höhe von +2 Mio. EUR.

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

Der **Free Cashflow (FCF)**⁹ belief sich in 9M 22 auf 710 Mio. EUR gegenüber einem bereinigten Free Cashflow⁹ von 644 Mio. EUR im Vorjahr (1.180 Mio. EUR einschließlich 536 Mio. EUR Erlöse hauptsächlich aus dem zuvor erwähnten Verkauf von Vermögenswerten). Die Leasingzahlungen, hauptsächlich für Antennenstandorte und Mietleitungen, beliefen sich in 9M 22 auf -520 Mio. EUR (-474 Mio. EUR in 9M 21). Infolgedessen belief sich der FCFaL im Berichtszeitraum auf +190 Mio. EUR, verglichen mit einem bereinigten FCFaL von +170 Mio. EUR in 9M 21 (+706 Mio. EUR einschließlich der Erlöse aus dem Verkauf von Vermögenswerten).

Die Entwicklung des **Umlaufvermögens (Working Capital)** betrug -239 Mio. EUR in 9M 22 gegenüber -258 Mio. EUR in 9M 21. Die Entwicklung in den ersten neun Monaten 2022 beruht vor allem auf einer starken Rückführung der Investitionsverbindlichkeiten (-206 Mio. EUR) aufgrund der Folgeeffekte aus GJ21 aus dem "Investment for Growth" Programm und auf höhere Vorauszahlungen (-31 Mio. EUR).

Die konsolidierte Nettofinanzverschuldung¹⁰ belief sich zum 30. Sept-22 auf 3.410 Mio EUR. Der Verschuldungsgrad von 1,4x¹¹ blieb deutlich unter der vom Unternehmen selbst definierten Obergrenze von 2,5x. Dies lässt einen komfortablen Verschuldungsspielraum im Hinblick auf das BBB-Rating des Unternehmens mit stabilem Ausblick, das von Fitch am 25. Oktober 2022 bestätigt wurde.

Finanzausblick 2022

Telefónica Deutschland knüpfte im letzten Jahr des dreijährigen Programms "Investment for Growth" an die Dynamik des vergangenen Geschäftsjahrs an und erzielte in 9M 22 eine starke kommerzielle Entwicklung und eine nachhaltige finanzielle Performance. Damit gewinnt das Unternehmen in einem dynamischen und zugleich rationalen Umfeld Mobilfunkmarktanteile zurück.

Das anhaltende Momentum im Kerngeschäft von Telefónica Deutschland basiert auf der hohen Attraktivität der Marke O₂, einschließlich der starken Kundennachfrage nach dem innovativen Tarif O₂ Grow, der im Mai 2022 eingeführt wurde, der Netzqualität auf Augenhöhe und der ESG-Führungsrolle des Unternehmens. Infolgedessen kompensiert die Dynamik der Bruttoneuzugänge weitgehend die erwartete, vorübergehend leicht erhöhte Kundenabwanderung aufgrund der Umsetzung des European Electronic Communication Code (EECC) in das deutsche Telekommunikationsgesetz (TKG). Das Unternehmen erwartet, dass sich dieser Effekt gegen Ende des Jahres normalisiert.

Die anhaltende Erholung der internationalen Roaming-Umsätze im Vergleich zum Vorjahr, das vor allem in der ersten Jahreshälfte von COVID-19-bedingten Einschränkungen geprägt war, milderte die erwartete Belastung durch die regulatorische Senkung der Terminierungsentgelte für Mobilfunk-Sprachminuten auf 0,55 EURc ab dem 1. Januar 2022 etwas ab.

Telefónica Deutschland verzeichnete eine weiter verbesserte Profitabilität vor allem der Mobilfunkdienstleistungen, getrieben durch die Stärke der Eigenmarken, und konnte weitere Effizienzsteigerungen aus der Transformation verbuchen sowie Marktanteile zurückgewinnen. Das volatile Endgerätegeschäft zeigte sich erwartungsgemäß weitgehend OIBDA-neutral.

⁹ Der freie Cashflow vor Dividenden und Zahlungen für Frequenzen (FCF) ist definiert als die Summe des Cashflows aus betrieblicher Tätigkeit und des Cashflows aus Investitionstätigkeit und enthält keine Zahlungen für Investitionen in Frequenzen sowie damit verbundene Zinszahlungen.

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

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

Gleichzeitig treibt Telefónica Deutschland ihre ESG-Strategie weiter voran, wobei die Digitalisierung eine Schlüsselrolle bei der Bewältigung des Klimawandels und der Erreichung der CO₂-Neutralitätsziele spielt. Das Geschäftsmodell des Unternehmens erweist sich als widerstandsfähig trotz eines deutlichen Anstiegs der Inflation.

Vor diesem Hintergrund hebt Telefónica Deutschland ihren Ausblick für das Geschäftsjahr 2022 sowohl für die Umsatzerlöse als auch für das OIBDA¹² auf „Wachstum im unteren mittleren einstelligen Prozentbereich“ an, einschließlich antizipierter Energiekosten von rund 210 Mio. EUR. Die Annahmen für regulatorische Belastungen bleiben unverändert bei 70 bis 80 Mio. EUR auf Umsatz- und 15 bis 20 Mio. EUR auf OIBDA-Ebene. Die Investitionsquote wird ebenfalls unverändert bei 14-15% erwartet.

Die Annahmen von Telefónica Deutschland basieren auf den aktuellen wirtschaftlichen Bedingungen und der aktuellen Wettbewerbsdynamik sowie den bestehenden Wholesale-Beziehungen. Gleichzeitig beobachtet und analysiert das Management kontinuierlich die Auswirkungen der weiteren Entwicklungen im COVID-19-Umfeld sowie der makroökonomischen und geopolitischen Veränderungen im Zusammenhang mit dem Krieg in der Ukraine auf das Unternehmen.

	Referenzwert 2021	Ursprünglicher Ausblick 2022	Bisheriger Ausblick 2022	9M 2022 (Entwicklung ggü. VJ)	Aktualisierter Ausblick 2022
Umsatzerlöse	7.765 Mio. EUR	Wachstum gegenüber dem Vorjahr im niedrigen einsteiligen Prozentbereich	Wachstum gegenüber dem Vorjahr im niedrigen einsteiligen Prozentbereich	6.034 Mio. EUR (+5.7 %)	<i>Wachstum gegenüber dem Vorjahr im unteren mittleren einsteiligen Prozentbereich</i>
OIBDA Bereinigt um Sondereffekte	2,411 Mio. EUR	Wachstum gegenüber dem Vorjahr im niedrigen einsteiligen Prozentbereich, weiterer Ausbau der Marge	Wachstum gegenüber dem Vorjahr im niedrigen bis unteren mittleren einsteiligen Prozentbereich, weiterer Ausbau der Marge	1.872 Mio. EUR (+4.8 %)	<i>Wachstum gegenüber dem Vorjahr im unteren mittleren einsteiligen Prozentbereich, weiterer Ausbau der Marge</i>
Investitions- quote	16,5 %	14 – 15%	14 – 15%	14,9%	14 – 15%

[Link zu Datentabellen](#)

¹² Bereinigt um Sondereffekte.

Weitere Informationen

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

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

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

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

(t) +49 89 2442 1010

ir-deutschland@telefonica.com

www.telefonica.de/investor-relations

Haftungsausschluss:

Dieses Dokument enthält Aussagen, die vorausschauende Aussagen zur Telefónica Deutschland Holding AG (nachstehend „das Unternehmen“ oder „Telefónica Deutschland“) darstellen, die die derzeitigen Ansichten und Annahmen der Geschäftsführung von Telefónica Deutschland zu zukünftigen Ereignissen widerspiegeln, einschließlich Vorhersagen und Schätzungen und den ihnen zugrunde liegenden Annahmen, Aussagen zu Plänen, Zielen und Erwartungen, die sich unter anderem auf Absicht, Anschauung oder aktuelle Aussichten der Kundenbasis, Schätzungen u. a. zum zukünftigen Wachstum in den unterschiedlichen Geschäftsbereichen und im globalen Geschäft, Marktanteile, Finanzergebnisse und andere Aspekte der Geschäftstätigkeit und der Lage hinsichtlich des Unternehmens beziehen. Die zukunftsbezogenen Aussagen basieren auf gegenwärtigen Plänen, Schätzungen und Prognosen. Die vorausschauenden Aussagen in diesem Dokument können in einigen Fällen anhand der Verwendung von Wörtern wie „erwartet“, „antizipiert“, „beabsichtigt“, „ist der Auffassung“ und ähnlichen Formulierungen oder ihren Verneinungen oder anhand der zukunftsbezogenen Art der Besprechung von Strategien, Plänen oder Absichten erkannt werden. Solche vorausschauenden Aussagen bieten naturgemäß keine Garantie für zukünftige Ergebnisse und unterliegen Risiken und Unsicherheiten, von denen die meisten schwer vorzusagen sind und die im Allgemeinen außerhalb der Kontrolle von Telefónica Deutschland liegen, sowie anderen wichtigen Faktoren, die dafür sorgen könnten, dass die tatsächlichen Entwicklungen oder Ergebnisse wesentlich von denen abweichen, die in den vorausschauenden Aussagen des Unternehmens ausgedrückt oder impliziert sind. Diese Risiken und Unsicherheiten umfassen die in den von Telefónica Deutschland bei den betreffenden Regulierungsbehörden für Wertpapiermärkte und insbesondere bei der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) eingereichten Offenlegungsdokumenten erwähnten oder dargelegten Risiken und Unsicherheiten. Das Unternehmen übernimmt keine Gewähr dafür, dass sich seine Erwartungen oder Ziele erfüllen.

Analysten und Investoren sowie alle sonstigen Personen oder Körperschaften, die bezüglich der vom Unternehmen ausgegebenen Anteile/Wertpapiere Entscheidungen treffen oder Stellungnahmen erstellen oder bekannt geben müssen, wird dringend geraten, sich nicht übermäßig auf diese vorausschauenden Aussagen zu verlassen, die allein zum Datum dieses Dokuments Gültigkeit haben. Vergangene Ergebnisse bieten keinen Anhaltspunkt für die zukünftige Entwicklung.

Soweit nicht gemäß geltendem Gesetz gefordert, geht Telefónica Deutschland keine Verpflichtung ein, vorausschauende Aussagen zu korrigieren, um auf Ereignisse oder Umstände nach dem Datum dieser Präsentation zu reagieren, darunter Änderungen im Geschäft oder der Strategie von Telefónica Deutschland oder zur Berücksichtigung bei Eintreten unvorhergesehener Ereignisse.

Dieses Dokument enthält ungeprüfte finanzielle Informationen und Ansichten, die Änderungen unterliegen können.

Dieses Dokument enthält zusammengefasste oder ungeprüfte Informationen. In diesem Sinne unterliegen diese Informationen allen sonstigen öffentlich verfügbaren Informationen und sind in Verbindung mit diesen zu lesen, gegebenenfalls unter Einbeziehung ausführlicher Offenlegungsdokumente, die von Telefónica Deutschland veröffentlicht wurden.

Weder die Gesellschaft, ihre Tochtergesellschaften oder verbundenen Unternehmen noch deren Vorstand und Geschäftsführer, Arbeitnehmer, Vertreter, Berater oder Vermittler haften für Verluste, die mittelbar oder unmittelbar aus der Verwendung dieses Dokuments oder seines Inhalts oder in anderer Weise im Zusammenhang mit diesem Dokument entstehen.

Dieses Dokument und die darin enthaltenen Informationen stellen weder ein Angebot oder eine Einladung zum Kauf, zur Zeichnung, zum Verkauf oder zum Tausch von Anteilen oder Wertpapieren des Unternehmens dar, noch sind sie ein Teil eines solchen oder sollten als solches ausgelegt werden; und sie sind nicht als Beratung oder Empfehlung bezüglich dieser Wertpapiere zu verstehen. Dieses Dokument darf weder ganz noch teilweise als Grundlage oder verlässliche Quelle für Geschäfte oder Verpflichtungen herangezogen werden.

Insbesondere stellen diese schriftlichen Unterlagen kein Angebot zum Verkauf oder eine Aufforderung für ein Angebot zum Erwerb von Wertpapieren in den Vereinigten Staaten, Kanada, Australien, Südafrika oder Japan dar. Wertpapiere dürfen nur nach vorheriger Registrierung gemäß dem US Securities Act von 1933 in seiner jeweils gültigen Fassung oder bei Vorlage einer entsprechenden Ausnahme in den Vereinigten Staaten angeboten oder verkauft werden. Es werden kein Geld, keine Wertpapiere oder andere Gegenleistungen von einer Person in den Vereinigten Staaten eingefordert. Falls solche Leistungen als Antwort auf die in diesen schriftlichen Unterlagen enthaltenen Informationen übermittelt werden, werden sie nicht angenommen.