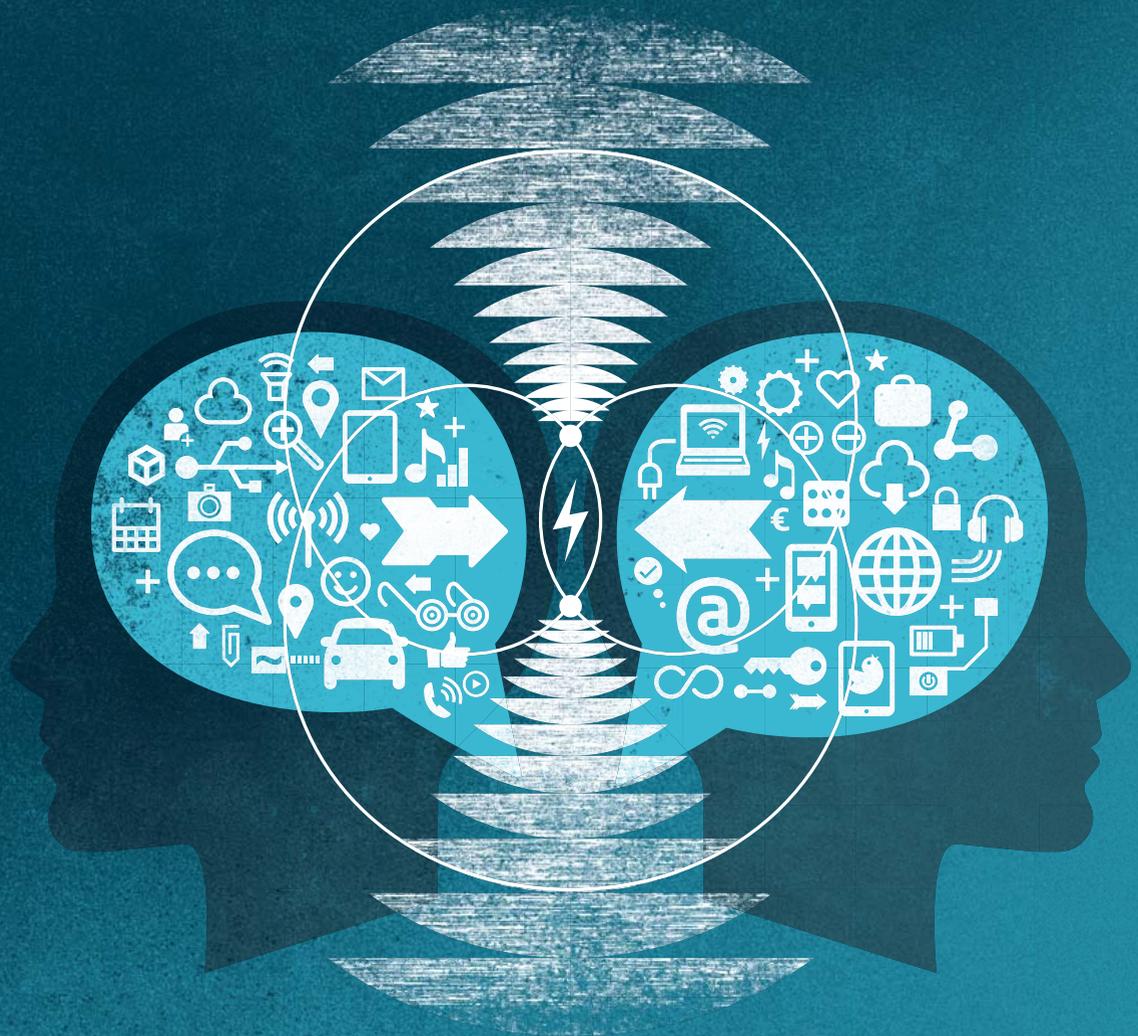


Telefonica

Deutschland



Be More

Magazin
2013

Be More

Die Möglichkeiten der Technologie sollten allen zugänglich sein. Damit wir alle mehr aus unserem Leben machen können.

Technologie ist faszinierend. Noch faszinierender ist, wie sie unser Leben verbessern kann. Wir teilen heute Wissen, Erlebnisse und Emotionen jenseits aller Grenzen. Dabei entwickeln wir gemeinsam neue Ideen, verbessern Produkte und erweitern unsere Kommunikation.

Wir von Telefónica Deutschland sind überzeugt, dass die Möglichkeiten neuer Technologien allen Menschen offenstehen sollten. Unsere Netze und Serviceangebote leisten dazu einen wesentlichen Beitrag. Aber damit geben wir uns nicht zufrieden. Als digitales Telekommunikationsunternehmen wollen wir neue Wege aufzeigen. So werden aus Fragen Antworten, aus Problemen Lösungen und die Zukunft wird zur Gegenwart.

In diesem Magazin zeigen wir Ihnen, woran wir momentan arbeiten, durch digitale Technologien mehr zu ermöglichen – mehr Ideen für Gesellschaft und Konsumenten, mehr Wert für Geschäftskunden und Aktionäre und: mehr Erfolg für unser Unternehmen.

Interview mit Telefónica Vorstandsmitgliedern
Rachel Empey und Markus Haas

Im Zentrum des digitalen Lebens



Ein starkes Team – Rachel Empey, Chief Financial Officer, und Markus Haas, Chief Strategy Officer, führen gemeinsam das Management Board.

? — Rachel Empey, Sie sind seit vielen Jahren für Telefónica tätig und kamen 2009 zu Telefónica Deutschland. Ist Telefónica Deutschland noch das gleiche Unternehmen wie vor fünf Jahren?

RACHEL EMPEY: Ja und nein. Ja, weil sich trotz der großen Veränderungen, die sich in unserer Branche in den letzten Jahren ergeben haben, an unserem Spirit und der DNA von Telefónica Deutschland nichts geändert hat: Wir sind immer noch ein äußerst dynamisches, wettbewerbsfähiges Unternehmen – der Herausforderer auf dem deutschen Markt. Und wir sind immer noch ein Unternehmen, das Veränderungen als Chance nutzt. Trotzdem sind wir heute natürlich ganz anders als vor fünf Jahren. Zunächst einmal hat sich durch den Börsengang in 2012 unsere Eigentümerstruktur geändert. Außerdem hat sich die Telekommunikationsbranche stark verlagert, was sich auch

auf unser Geschäft auswirkt. Vor ein paar Jahren war ein Mobiltelefon genau das, was der Name besagt: ein Telefon. Man benutzte es, um jemanden anzurufen. Heutzutage ist das ganz anders. Smartphones sind nicht nur zum Kommunizieren da, sondern es geht immer mehr um Computing. Wir surfen mit dem Smartphone im Internet, wir nutzen es als Geldbörse oder als Navigationssystem. Telefónica Deutschland ist heute ein Unternehmen, das auf diese schnellen Veränderungen nicht nur reagiert, sondern an ihrer Spitze steht. Wenn Sie sich die Technologien anschauen, die wir nutzen, und die Dienste, die wir unseren Kunden anbieten, dann werden Sie feststellen, dass wir unsere Stärken konsequent dafür einsetzen, unsere Kunden bei der Erschließung neuer Kommunikationswege zu unterstützen.

? — Welche Wachstumsstrategie verfolgt Telefónica Deutschland in diesem dynamischen Markt?

MARKUS HAAS: Auf Grundlage unserer Stärken wandeln wir uns in ein digitales Telekommunikationsunternehmen. Während wir uns gleichzeitig auf die Integration von E-Plus vorbereiten, haben wir dazu die folgenden strategischen Prioritäten festgelegt: Die erste ist der weitere Ausbau unseres Mehrmarkenportfolios und der hervorragenden Kundenzufriedenheit. Wir sehen gute Chancen in unseren Zweit- und Partnermarken und in unserem Wholesale-Geschäft mit Serviceanbietern – beide stehen für einen erheblichen Anteil am deutschen Markt und mit Marken wie Fonic, Tchibo mobil und netzclub sind wir sehr erfolgreich. Unsere zweite Priorität ist die weitere Monetarisierung des mobilen Datengeschäfts sowie des Festnetzbereichs, sprich der konvergenten

Angebote in allen Segmenten durch innovative Produkte und digitale Dienste. Ein Stichwort ist hier natürlich der neue Mobilfunkstandard LTE, der sehr viel schnellere und bessere mobile Datenverbindungen ermöglicht. Und das kommt auch in unserer dritten Priorität zum Ausdruck: sich als LTE-Anbieter mit dem besten Preis-Leistungs-Verhältnis im deutschen Markt abzuheben. Auch hier läuft für uns alles nach Plan: Durch unseren LTE-Rollout erreichen wir in Deutschland schon jetzt über 40% der Bevölkerung. Diese Zahlen zeigen nicht nur, dass wir schon einen erheblichen Anteil der Kunden abdecken, sondern verdeutlichen auch das Wachstumspotenzial in diesem Bereich. Das führt uns zur vierten Priorität: Wachstumschancen im Geschäftskundenbereich und bei innovativen digitalen Diensten zu nutzen. Kurz gesagt: Wir wollen im Mittelpunkt des digitalen Lebens unserer Kunden stehen.

? — Sind Initiativen wie O₂ Gurus, Concept Stores und Online-Video Helpdesks ein Teil dieser Strategie? RACHEL EMPEY: Ja. Wir investieren viel Zeit und Ressourcen, um herauszufinden, wie und warum Privatpersonen und Unternehmen Technologie nutzen. Wir arbeiten außerdem eng mit unseren Kunden

zusammen, um mehr über ihre Bedürfnisse und ihre Probleme zu erfahren. Denn schließlich dreht sich unser Geschäft um sie. Deshalb haben wir die Initiative der O₂ Gurus ins Leben gerufen: Das sind speziell ausgebildete Expertinnen und Experten, die unseren Kunden bei spezifischen technischen Fragen weiterhelfen. Sie machen Technik verständlich und sie kommunizieren über die Kanäle, an die unsere Kunden gewöhnt sind. So kann man sich zum Beispiel ein Video von unserem O₂ Guru zur Bedienung seines neuen Smartphones bei YouTube ansehen. Wenn man eine ganz bestimmte Frage hat, kann man einen Online-Videochat starten oder die O₂ Gurus auch persönlich in unseren Ladengeschäften treffen. Die Idee dahinter ist, dass wir unseren Kunden den Kontakt zu uns in ihrer bevorzugten Umgebung ermöglichen möchten. In unserem neuen Pop-up Store bei Facebook, der übrigens einer der ersten seiner Art ist, kann man Fragen stellen und unsere Produkte kaufen. Außerdem bieten unsere Concept Stores Schulungen an und organisieren Veranstaltungen zu bestimmten technischen Themen. Hinter all dem steht die Idee, die Beziehung und die Kommunikation mit unseren Kunden auf eine neue Ebene zu bringen.

Markus Haas

„Wir als Telefónica Deutschland glauben, dass die Möglichkeiten der Technologie jedem offenstehen sollten.“

? — Dieses Jahr wird es große Veränderungen geben: Telefónica Deutschland kündigte 2013 die Übernahme von E-Plus an. Was bedeutet die geplante Transaktion für Telefónica Deutschland und die Marktposition des Unternehmens?

MARKUS HAAS: Unser Ziel ist, noch schneller ein führendes digitales Telekommunikationsunternehmen in Deutschland zu schaffen. Telefónica Deutschland und E-Plus passen perfekt zueinander, da wir die Stärken beider Firmen kombinieren können, um ein agiles, innovatives Unternehmen zu formen, das den Markt mit immer neuen Produkten und Dienstleistungen ständig herausfordert. Dies wird auch in Zukunft die DNA unseres gewachsenen Unternehmens sein – jedoch mit einem Unterschied: Mit insgesamt 43 Millionen Kunden und einem Marktanteil bei den Mobilfunkumsätzen von rund 32% können wir in einem ganz anderen Maßstab arbeiten. Deshalb werden von dieser Transaktion vor allem unsere Kunden profitieren. Sie werden nicht nur eines der modernsten Highspeed-Netze in Deutschland nutzen können, sondern mit unserem kombinierten Portfolio starker Marken können wir unseren Kunden in Deutschland außerdem die besten Produkte und Dienstleistungen für alle Segmente anbieten. Diese Transaktion ist auch für unsere Aktionäre sehr vorteilhaft, denn als ein gemeinsames Unternehmen können wir die Wertschöpfung erheblich steigern und Synergien freisetzen. Ich bin also sehr optimistisch. Der Zeitplan für den Transaktionsprozess, der, wie Sie wissen, auch eine behördliche Genehmigung beinhaltet, wird genau eingehalten. Wir erwarten, dass das Geschäft Mitte 2014 abgeschlossen werden kann. Und wir freuen uns alle darauf, als neues und gewachsenes Unternehmen unseren Kunden zu dienen und uns im Wettbewerb zu beweisen.

? — Telefónica Deutschland spielt eine interessante Rolle: Das Unternehmen entwickelt neue Technologien und Geschäftsideen, unterstützt jedoch auch andere Unternehmen dabei. Welche Geschäftsentwicklungsstrategie verfolgen Sie?

RACHEL EMPEY: Wir sehen uns selbst als Katalysator für die digitale Zukunft. Wir haben die Technologie, um das Zentrum des digitalen Lebens unserer Kunden zu bilden. Ein leistungsfähiges Netz zu bieten, das große Datenmengen verarbeiten kann, ist ein wichtiger Teil davon. Es gehört jedoch noch mehr dazu, der Katalysator für die digitale Zukunft zu sein: Das bedeutet auch, neue digitale Dienste zu entwickeln, wie zum Beispiel die digitale Geldbörse, M2M-Anwendungen oder Dienste für vernetzte Autos. Wir sehen uns als Wegbereiter und Vorreiter für neue Dienste, damit jeder Nutzer von solchen neuen Technologien profitieren kann. Und natürlich gibt es noch einen weiteren Aspekt: Je besser wir darin werden, desto eindrucksvoller wird der Mehrwert sein, den wir für unser Unternehmen und unsere Aktionäre schaffen.

? — Ein Schlagwort im Zusammenhang mit neuen digitalen Diensten ist „Big Data“ – die Analyse großer Datenmengen mit dem Ziel, neue Dienste zu entwickeln. Sind neue Produkte auf diesem Gebiet geplant?

MARKUS HAAS: Ich persönlich glaube, dass Big Data eine Chance ist und für viele neue Dienste eingesetzt werden kann, die unser Leben besser machen. Ich kann jedoch auch verstehen, dass sich vor allem in Deutschland viele Menschen über die Sicherheit und den Schutz ihrer Daten Gedanken machen. Wir bei Telefónica Deutschland nehmen solche Bedenken sehr ernst. Denn schließlich bildet das Vertrauen unserer Kunden letztlich die Grundlage für unser Geschäft. Wir gehen daher absolut transparent mit der Frage um, wie wir personenbezogene Daten erheben und nutzen. Auf unserer Internetseite gibt es zu diesem Zweck extra einen gesonderten Bereich, in dem unsere Kunden alle Informationen zu ihren Daten finden. Unsere Dienste bieten wir auch erst an, nachdem der Kunde die Nutzung seiner Daten explizit genehmigt und verstanden

Rachel Empey

*„Wir haben die Technologie,
um das Zentrum des digitalen Lebens
unserer Kunden zu bilden.“*



Rachel Empey



Markus Haas

hat. Und natürlich halten wir alle gesetzlichen Standards ein, die zu den strengsten der Welt gehören.

? — Immer mehr Menschen nutzen Smartphones und neue Dienste und der Datenverkehr in den Netzwerken nimmt stetig zu. Können Sie Ihre Netzwerke schnell genug anpassen, um der wachsenden Nachfrage vor allem nach mobilen Datenverbindungen gerecht zu werden?

RACHEL EMPEY: Ja, wir sind gut vorbereitet und investieren laufend in unsere Netzwerke. Mit dem LTE-Rollout bieten wir unseren Kunden

nicht nur superschnelle Datenverbindungen, wir errichten außerdem eine neue und effizientere Netzwerkarchitektur, die für die mobilen Datenvolumen der Zukunft ausgelegt ist. Gleichzeitig aktualisieren und verbessern wir natürlich laufend unsere existierenden 3G-Kapazitäten. Ein weiterer wichtiger Aspekt ist das Festnetz: Im Dezember 2013 unterzeichneten wir eine Vereinbarung mit der Deutschen Telekom, die uns Zugriff auf das Highspeed-Internet der Telekom ermöglicht, das Übertragungsgeschwindigkeiten von bis zu 100Mbit/s ermöglicht. Dies ist ein Meilenstein unserer Konvergenz-Strategie:

Unsere Kunden wollen Highspeed-Internet – egal, wo sie sich gerade befinden. „Next Generation Access“ ist eine Antwort auf dieses Problem, da es ein konsistentes und extrem schnelles Netzwerk ermöglicht. Unsere Kunden werden von dieser Strategie sehr schnell und direkt profitieren.

? — Dazu braucht es umfangreiche Investitionen. Gleichzeitig liegt der europäische Telekommunikationssektor derzeit hinter anderen Regionen wie den USA zurück. Wie denken Sie darüber? *MARKUS HAAS:*

Die europäischen Telekommunikationsanbieter brauchen mehr Planungssicherheit, um die hohen Investitionen für die Netze der neuen Generation bewältigen zu können. Zwischen 2008 und 2012 haben europäische Telekommunikationsunternehmen etwa 70 Milliarden Euro an Marktkapitalisierung verloren, während Informations- und Kommunikationstechnologieunternehmen außerhalb der EU ein kontinuierliches Wachstum verzeichneten. Ich denke also, dass wir eine verantwortungsvolle Regulierung brauchen, die diesen Investitionsbedarf berücksichtigt. Das würde auch der Wirtschaft insgesamt zugutekommen. Studien zufolge könnten 5,5 Millionen neue Arbeitsplätze geschaffen werden, wenn die Investitionslücke in der europäischen Telekommunikationsinfrastruktur geschlossen würde. Der europäische Telekommunikationsmarkt ist außerdem zu stark fragmentiert und auch das ist eine Frage der Regulierung. Außerdem besteht ein Ungleichgewicht in der Regulierung von Anbietern sogenannter „Over-the-top“ (OTT)-Inhalte, die keine eigene Infrastruktur unterhalten, und der traditionellen Telekommunikationsanbieter. Aber all diese Themen können durch eine verantwortungsvolle Regulierungspolitik gelöst werden.

? — Telefónica Deutschland geht auch Kooperationen in seiner Rolle als verantwortungsvoll handelndes Unternehmen ein. Was sind die Prinzipien für Ihr Engagement im Bereich Corporate Responsibility? *MARKUS HAAS:*

Wir als Telefónica Deutschland und auch ich persönlich glauben, dass die Möglichkeiten der Technologie jedem offenstehen sollten. Ein wichtiger Teil davon ist, die digitale Medienkompetenz und den Unternehmergeist junger Menschen zu fördern. Digitales Lernen wird auch als die „vierte Kompetenz“ bezeichnet – für die Jugendlichen von heute sind digitale Fähigkeiten ebenso wichtig, wie lesen, schreiben und rechnen zu lernen. Unser Programm „Think Big“ fördert genau diese Ziele. Seit dem Beginn des Programms in 2010 haben bereits 40.000 Jugendliche an über 2.000 Projekten gearbeitet. Ich finde es sehr spannend zu sehen, wie diese jungen Menschen herausfinden, welche Möglichkeiten Technologie ihnen bietet. Ich freue mich sehr darüber, dass viele unserer Mitarbeiter die Gelegenheit ergriffen haben, sie auf diesem Weg zu begleiten.

? — Wenn wir uns in drei Jahren wieder treffen: Wie wird sich Telefónica Deutschland, wie wird Ihr Geschäft sich bis dahin verändert haben? *RACHEL EMPEY:*

Bis dahin werden wir ein echtes digitales Telekommunikationsunternehmen sein. Ein Unternehmen und ein Partner, der sich im Zentrum des digitalen Lebens unserer Kunden befindet. In drei Jahren werden wir eine Vielzahl von Apps, Tools und Diensten auf dem Markt sehen, an die wir im Moment noch nicht einmal denken. Aber eines wird sich nicht ändern: Wir beide, Markus Haas und ich, sind davon überzeugt, dass man ein engagiertes Team braucht, wenn man herausragende Produkte von gleichbleibend hoher Qualität schaffen will. Solange wir bei Telefónica Deutschland über ein solches Team verfügen, und das tun wir mit Sicherheit, blicken wir allen zukünftigen Herausforderungen und Chancen mit Freuden entgegen.

M
O
R
E
08
I
D
E
A
SM
O
R
E
20
V
A
L
U
E

Inhalt

Die Werkstatt der digitalen Zukunft

Von der ersten Idee bis zur Marktreife 09

Mein digitales Ich

Ein Gespräch mit dem Trendforscher Peter Wippermann 10

Was die Millennials bewegtTelefónica-Studie zeichnet ein umfassendes Stimmungsbild
der jungen Generation 11**Fünf von vielen**

Mehrmarken-Strategie für den deutschen Markt 12

Im Shop der Zukunft die digitale Welt erleben

Vom Point of Sale zum Point of Experience 13

Ein Netzwerk, das Türen öffnet

Wie Telefónica Jugendliche fit für die digitale Zukunft macht 14

Entdecke die Möglichkeiten!Wie Telefónica Deutschland mit Think Big School
Kreativität und unternehmerisches Denken fördert 16**Beste Bedingungen für ein dynamisches Team**

Telefónica Deutschland gehört zu den begehrtesten Arbeitgebern 19

Live Check für die Netzleistung

Telefónica schafft volle Transparenz im Mobilfunknetz 21

High-End-Kommunikation für eine Traditionsmarke

Modernste Telefonie für Bechstein 22

Windows für unterwegs

Kooperation von Telefónica und Microsoft 24

Konkurrenz für die Großen

Firefox Smartphone-Betriebssystem 26

Bester Service, höchste DatensicherheitDatenschutz in der Praxis: O₂ More Local 27**Mit Hochdruck für das schnellste Netz**

LTE-Netzausbau geht voran 28

Die Intelligenz der Dinge

Zukunftsmarkt M2M-Kommunikation 30

Seidensticker-Hemden mit M2M-Technologie

Frisch gestärkte Hemden aus dem Automaten 34

Die Zukunft ist jetzt

Wie neue Dienste das Einkaufen revolutionieren 36

Impressum 37B
E
M
O
R
E

More Ideas_

M
O
R
E

I
D
E
A
S

Ideen für die Welt von morgen entstehen nicht von selbst. Telefónica arbeitet eng mit Kunden zusammen, schafft gezielt Netzwerke zum Austausch und fördert Start-ups, um aus Ideen erfolgreiche Geschäftsmodelle zu machen.

Von der ersten Idee bis zur Marktreife

Die Werkstatt der digitalen Zukunft



Prototypen und Geschäftsmodell von Lernstift entstehen im Wayra-Gründerloft mitten in der Münchener Innenstadt.



Mit Wayra begleitet Telefónica zukunftsweisende Geschäftsmodelle von der ersten Idee bis zur Marktreife. Rund 300 junge Unternehmen hat die internationale Start-up-Initiative auf diese Weise bereits unterstützt. Am Beispiel des Münchener Start-ups Lernstift lässt sich ablesen, wie junge Unternehmer und Telefónica gleichermaßen von ihrer Partnerschaft profitieren.



Rund 600 Intensivnutzer lieferten Prof. Wippermann und seinen Kollegen wertvolle Insights.



M
O
R
E

I
D
E
A
S

Trendforscher Peter Wippermann über

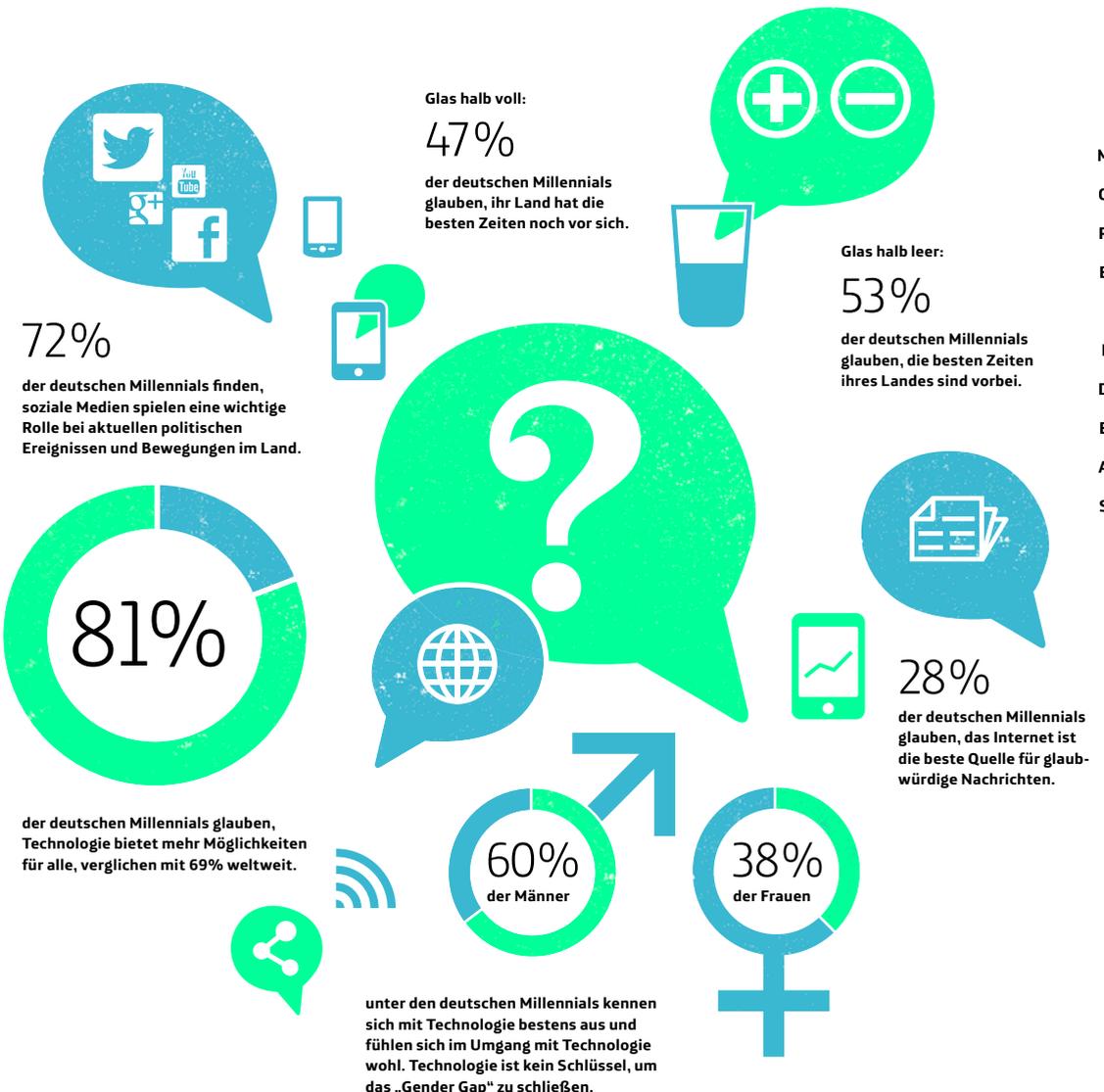
Mein digitales Ich

Effizienter arbeiten. Intensiver kommunizieren. Besser leben: Mit der Studie „Mein digitales Ich“ zeichnen Trendbüro, TNS Infratest und Telefónica ein umfassendes Bild vom Leben in der Netzwerkgesellschaft. Studienautor Prof. Peter Wippermann erklärt, wie der digitale Wandel unser Leben verändert.

Telefónica-Studie zeichnet ein umfassendes Stimmungsbild der jungen Generation

Was die Millennials bewegt

Was bewegt junge Erwachsene? Welche Chancen und Risiken sieht die als Millennials bezeichnete junge Generation in neuen Technologien? Was erwartet sie vom Leben? Antworten auf diese Fragen finden sich in der Telefónica Global Millennial Studie. Die Studie ist die weltweit größte Umfrage zu den Überzeugungen und Plänen junger Menschen im Alter von 18 bis 30 Jahren.



Mehrmarkenstrategie für den deutschen Markt

Fünf von vielen

Als Architekturstudentin ist Melanie Kranz sehr mobil. Auf aufwendigen Service kann sie verzichten, nicht aber auf schnellen, günstigen Internetzugang.



DIE STUDENTIN

Kein Kunde ist wie der andere und genauso wenig ist es sein Kommunikationsverhalten. Um dennoch möglichst viele Verbraucher mit passgenauen Angeboten für uns zu gewinnen, verfolgen wir auf dem deutschen Markt eine differenzierte Mehrmarkenstrategie. Unsere Kernmarke O₂ steht hier für hochwertige Produkte und Premiumqualität zum ausgezeichneten Preis-Leistungs-Verhältnis und spricht damit sowohl Privat- als auch Geschäftskunden an, die einen etablierten Anbieter nutzen wollen. Weitere Kundengruppen erreichen wir über Zweitmarken wie Fonic, netzclub, Tchibo mobil und Türk Telekom mobile. Darüber hinaus vergrößern wir unsere Reichweite signifikant über unser Wholesale-Geschäft. Wie unterschiedlich unsere Kunden sind, verdeutlichen beispielhafte Vertreter fünf wichtiger Privatkundensegmente auf dem deutschen Markt.



Der Trendsetter

Es ist ziemlich lange her, dass Alexander Hagelüken einmal ohne Internetzugang war. Fast ebenso lange ist es her, dass er eine wichtige technologische Neuerung verpasst hat.



Die clevere Online-Shopperin

Marlies Müller ist auf Online-Shoppingportalen zu Hause, denn das ist eindeutig schneller und bequemer für sie, als in ein Geschäft zu gehen. Das vermeidet sie möglichst.



Der Anspruchsvolle

Der Unternehmer Dieter Beinartz schätzt eine kompetente persönliche Beratung, die ihm höchste Qualität beschert. Diese Premiumqualität ist Beinartz durchaus einen Aufpreis wert.



Der preisbewusste Traditionalist

Dr. Funk benutzt sein Mobiltelefon vergleichsweise selten. Deshalb darf für ihn Mobilkommunikation nicht viel kosten, schließlich lautet sein Lebensmotto: „Weniger ist mehr.“

Vom Point of Sale zum Point of Experience

Im Shop der Zukunft die digitale Welt erleben

Einkaufen war gestern. Im neuen O₂ Live Concept Store in der Berliner Tauentzienstraße erleben Kunden die Zukunft digitaler Kommunikation auf ganz neue Weise: mit einer Vielzahl von Events, Workshops und Erlebnissen rund um mobile Kommunikation. Mit hochwertigen Smartphones und Tablets zum Anfassen und Ausprobieren. Mit einer gemütlichen Kaffeebar, Kamin und Lounge zum Entspannen und Diskutieren auf 350 Quadratmetern. Auf ihrem Weg durch diesen modernen Erlebnisraum werden Besucher von unseren O₂ Gurus wie Ouadie Oulhazi begleitet, die mit klassischen Verkäufern nur noch wenig gemein haben. Als speziell geschulte Berater sind sie Experten für digitale Kommunikation und stehen für alle Fragen und technischen Probleme als Ansprechpartner zur Verfügung.



Ouadie

Wie Telefónica Jugendliche
fit für die digitale Zukunft macht

Ein Netzwerk, das Türen öffnet



belegt waren oder es an Mitspielern fehlte. Da kam mir die Idee, eine Onlineplattform zu gründen, die Spieler und freie Plätze zusammenbringt. Man darf nicht vergessen: Fußball ist Deutschlands beliebteste Sportart. Da traf es sich gut, dass ich über einen Bekannten von Think Big erfuhr.

Julius Korn

Als Gymnasiast hatte der Berliner Julius Korn, 24, das Freizeit Kicker-Portal www.wo-wird-gekickt.de vor drei Jahren zusammen mit zwei Freunden gegründet. Mit Unterstützung von Think Big hat er die Idee kontinuierlich zu einem professionellen Angebot ausgebaut, das heute unter anderem auch vom Sportsponsoring der Berliner Spielbank und einem EU-Förderprogramm unterstützt wird.

? — Hallo Herr Korn, wie geht's **wo-wird-gekickt.de**? Bestens.

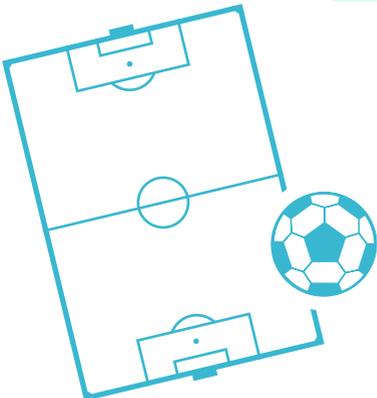
Wir haben gerade eine verbesserte Version unserer Website gestartet, auf der man sich einfacher umschauen und nicht nur Bolzplätze, sondern auch Spiele eintragen kann. Neuerdings können bei uns auch Vereine ihre Mannschaften und Profile präsentieren. Nirgendwo sonst findet man so schnell und übersichtlich Plätze, Soccer-Hallen, Spiele und Mannschaften in ganz Deutschland, bei denen man mitkicken kann.

? — Und all das, weil Sie vor ein paar Jahren selbst auf der Suche nach einem Platz zum Kicken waren.

Ich hatte als Freizeitfußballer einfach immer wieder die Erfahrung gemacht, dass die Bolzplätze in meiner Nachbarschaft entweder

? — Wie hat Ihnen das Jugendprogramm von Telefónica geholfen?

Think Big hat uns zum Beispiel dabei unterstützt, die konkrete Umsetzung unseres Projekts zu planen. Das war in der Anfangsphase sehr wichtig – ebenso wie das Coaching durch Telefónica Mitarbeiter. Außerdem bekamen wir wie jedes Think-Big-Projekt 400 Euro – das half auch eine Menge. Und natürlich hat man es bei Behörden und potenziellen Unterstützern leichter, wenn man als kleines Projekt auf die Unterstützung durch einen der größten Telekommunikationsanbieter verweisen kann. Der Name Telefónica im Rücken öffnet Türen, die andernfalls verschlossen bleiben.



? — Mittlerweile ist wo-wird-gekickt.de Teil des Think Big Pro-Programms. Was genau bedeutet das? „Pro“ steht für „professionell“ und bedeutet, dass Think Big Pro uns dabei geholfen hat, unser Projekt noch professioneller zu machen. Ohne Think Big Pro wären wir definitiv nicht da, wo wir heute sind.

? — Erklären Sie mal, worin genau die Unterstützung besteht. Wir haben unter anderem Coaching durch einen professionellen Projektmanager erhalten, der umfangreiche Erfahrung mit Sozialprojekten und damit einen ganz anderen Blick auf die Dinge hat als wir. Er konnte uns nebenbei wertvolle Kontakte in Unternehmen und Behörden vermitteln. Think Big Pro hat uns außerdem bei der Gründung unserer Unternehmensbasis „Sport & Ort UG“ geholfen und einen Büroplatz im Berliner Social Impact Lab finanziert. Auch die 5.000 Euro Förderung können wir gut gebrauchen, um Programmierer für die Weiterentwicklung unserer Site bezahlen zu können.

? — Nun ist Think Big ja auch ein internationales Netzwerk aus Engagierten und Projekten. Wie nutzen Sie dieses Netzwerk? Da sind zum einen das Wissen und die Erfahrung aus dem Unternehmen selbst, von denen wir profitieren. Zusammen mit einem Brand Manager von Telefónica haben wir beispielsweise Ideen entwickelt, was man rund um unsere Marke noch alles bauen könnte. Ein anderer Aspekt ist, dass man die Ideen anderer Think-Big-Projektler kennenlernt. Unter anderem durfte ich als Mitglied einer Jury helfen, weitere Think-Big-Pro-Projekte auszuwählen.

Aber wie jedes gute Netzwerk lebt Think Big nicht nur vom Nehmen, sondern genauso vom Geben. Ich bin sicher, dass wir mit unseren Ideen auch die Telefónica-Leute inspiriert haben. Und auf der Campus Party, dem weltweit größten Technologie-Festival, habe ich vor Dutzenden Projektlern aus aller Welt unser Projekt vorgestellt. Dabei lernt jeder voneinander, mal ganz abgesehen davon, dass man jede Menge Spaß hat. Ich habe dort zum Beispiel die Leute von Youvo kennengelernt, die Studenten und Azubis aus dem Bereich Gestaltung oder Kommunikation mit Non-Profits zusammenbringt. Auf diese Weise können sich Kreative vor Ort sozial engagieren. Social Start-ups wiederum bekommen Zugang zu kreativen Leistungen und Marketingkompetenzen, die sie sich üblicherweise nie leisten könnten.

? — Wer sollte sich Ihrer Meinung nach bei Think Big bewerben?

Jeder, der eine gute Idee hat und wirklich an sie glaubt. Wenn diese Idee zudem noch digital und bundesweit tickt: umso besser. Und natürlich braucht man Energie und Ausdauer, um sie zum Fliegen zu bringen. Aber selbst wenn eine Idee letztlich nicht abhebt, lernt man unheimlich viel dadurch, dass man mal selbst versucht hat, ein Projekt auf die Beine zu stellen.

? — Kommen Sie heute eigentlich selbst noch zum Kicken? Ich spiele hier in Friedrichshain in einer Vereins- und einer Betriebsmannschaft. Darüber hinaus fehlt mir zum Bolzen aber einfach die Zeit. Das ist vielleicht der einzige Nachteil unseres Erfolgs.



Think Big

Es ist buchstäblich ein großer Name, aber angesichts seiner Erfolgsbilanz aus den ersten drei Jahren scheint er keineswegs zu groß gewählt. Think Big ist das gesellschaftliche Engagement-Programm der Fundación Telefónica, gemeinsam mit O2 und der Deutschen Kinder- und Jugendstiftung. Ziel ist es, Jugendlichen zu helfen, ihre Ideen und Pläne zu verwirklichen, ihnen den Zugang zur digitalen Welt zu erschließen, sie aktiv in ihrem Engagement zu fördern und damit fit für die Zukunft zu machen.

„Nicht warten. Starten“ ist das Motto von Think Big in Deutschland und so hat sich auch das Programm selbst entwickelt. Allein im vergangenen Jahr hat Think Big mehr als 600 Projekte von rund 13.000 Jugendlichen im Alter von 14 bis 25 Jahren mit je 400 Euro und Begleitung bei der Projektumsetzung unterstützt.

Weitere Informationen unter:
www.think-big.org



Wie Telefónica Deutschland mit Think Big School
Kreativität und unternehmerisches Denken fördert

Entdecke die Möglichkeiten!

Aus einfachen Ideen neue Geschäftsideen entwickeln. Eine eigene Firma aufbauen. Die Kraft digitaler Kreativität entdecken: Bei Think Big School lernen junge Leute die Möglichkeiten der digitalen Welt in einem eintägigen Projekttag an den Telefónica Standorten als Crashkurs kennen. Mehr als 1.000 Schülerinnen und Schüler haben das Programm unter Anleitung von Telefónica Coaches bereits absolviert, virtuelle Firmen gegründet und ihre digitalen Fähigkeiten erweitert. Dabei treffen junge Kreative und erfahrene Manager aufeinander. Zwei von ihnen, die Schülerin Veronika Flöhe und der Telefónica Manager Rainer Daller, berichten von ihren Erfahrungen bei Think Big School in München.

M Eine App fürs Terminbuchen beim Friseur. Ein Tuto-
O rial, mit dem sich Hip-Hop online lernen lässt. Eine
R Style-App, die ihrem Benutzer die Zusammenstellung
E passender Garderobe abnimmt. Ein Münchener Char-
I ty-Portal, das Hilfsbedürftige mit Helfern zusammen-
D bringt – all das gab es so bisher noch nicht. An diesem
E Morgen aber, im 35. Stock des O₂ Towers in München,
A lassen drei Dutzend junge Kreative all diese Ideen für
S ein paar Stunden Realität werden. Veronika Flöhe,
18-jährige Fremdsprachenschülerin aus München, ist
eine von ihnen. Rainer Daller, ein 38 Jahre alter Abtei-
lungsleiter bei Telefónica Deutschland, ein anderer.
Im normalen Leben hätten beide Projektpartner ver-
mutlich kaum zusammen und nie zu all diesen Ideen
gefunden. Aber genau darum geht es bei Think Big
School: jungen Leuten zu helfen, ihre Möglichkeiten in
der digitalen Welt zu entdecken.

Think Big School ist ein 2012 gestartetes Programm der Telefónica Gruppe für Schülerinnen und Schüler in fünf europäischen Ländern. Der Ansatz: Während digitale Kommunikation für Schüler so selbstverständlich ist wie das Atmen und Essen, sieht es bei der Entwicklung digitaler Inhalte oft anders aus. Nur wenige junge Leute sind technisch versiert genug, um sich selbst in digitale Macher zu verwandeln; nur wenige trauen sich, gute Ideen auch tatsächlich in Apps, digitale Dienste oder Geschäftsmodelle umzusetzen. Die Folge: Viele Talente und Ideen gehen verloren.

Genau hier setzt die Think Big School an – an diesem Tag in Person von Markus Oliver Göbel. Punkt neun Uhr morgens begrüßt der Pressesprecher von Telefónica

Deutschland in einem Konferenzraum des O₂ Towers die Schülerinnen und Schüler einer Münchner Fremdsprachenschule, die sich gemeinsam mit ihren Lehrerinnen zu Think Big School gemeldet haben. „Zwei Dinge sind schon mal klar“, erklärt Markus Oliver Göbel zu Beginn. „Erstens: Bei Think Big School wird nicht gesiezt. Zweitens: Bei uns gibt es keine doofen Ideen. Jeder Vorschlag ist es wert, gehört und geprüft zu werden. Oft erweist sich eine scheinbar simple Idee als das nächste große Ding.“

Göbel erzählt begeistert von den Gründern von Instagram und Snapchat, WhatsApp und Facebook, deren milliardenschwere Geschäftsmodelle mit einer einfachen Idee begannen. „Wenn ihr also eine Idee habt: nicht erst vom TÜV prüfen lassen, sondern machen!“ Und genau das tun die Think-Big-Schüler an diesem Morgen. Veronika, Lisa, Vanessa, Louisa und Samuel – alle zwischen 18 und 22 Jahren – setzen sich an einem Tisch mit Rainer Daller zusammen. Im normalen Unter-



Als frischgewählter CFO verantwortet Veronika die Finanzen ihres Think-Big-School-Projekts.



Telefónica Abteilungsleiter Rainer Daller begleitet bereits zum zweiten Mal die Think Big School als Coach.

nehmensalltag führt Daller ein Team aus 70 Softwareentwicklern, die für Telefónica Deutschland Back-End-Systeme für das Mobilfunkgeschäft austüfeln.

An diesem Morgen aber ist er einer von fünf Telefónica Coaches, die jeweils eine Schülergruppe durch den Tag begleiten. „Mir ist es enorm wichtig, immer mal wieder Zeit mit den Nutzern unserer Produkte zu verbringen“, so der IT-Experte. „Sind unsere Tools wirklich nutzerfreundlich genug? Was bewegt unsere Zielgruppen? Zu Fragen wie diesen geben uns die Think-Big-School-Teilnehmer ungefiltert Antwort. Davon profitieren wir. Und ich kann dabei den Jugendlichen noch Know-how aus meinem Arbeitsalltag mit auf den Weg geben.“

Auf diese Weise verändert Think Big School nicht nur Schüler und Gesellschaft, sondern unweigerlich auch das Unternehmen selbst. Seit dem Start der Think Big School wurden bereits mehrere Hundert Mitarbeiter für die Think Big School geschult.

Welche Potenziale und Ideen in den teilnehmenden Schülern schlummern, ist an diesem Morgen in Rainer Dallers Projektgruppe zu beobachten. Nach wenigen Minuten Brainstorming hat die Schüllerrunde schon ein Dutzend erster Geschäftsideen auf einem großen Blatt Papier notiert. Veronika, die sich schon mehrfach über komplizierte Terminvereinbarungen geärgert hat, schlägt eine Friseur-App vor. Vanessa wünscht sich Google-Kontaktlinsen als Weiterentwicklung von



„Google Glass“. Samuel schwebt eine App vor, die die persönliche Garderobe scannt und beim Ankleiden automatisch zu stylischen Outfits kombiniert. Auch einen Namen hat er schon: DressApp – ein Wortspiel mit Dress Up!

In der nächsten Runde bewerten die Think-Big-Schüler und ihr Coach mit Klebepunkten die gesammelten Ideen auf ihre Potenziale. Die meisten Punkte bekommt Samuels Style-App. „Starke Wirkung auf weibliche Zielgruppen“, „potenziell schnelle Verbreitung“, „Möglichkeit des Sharens mit Freunden“ werden als Stärken genannt. „Wie aber würdet ihr mit der App Geld verdienen wollen?“, fragt Daller in die Runde, und: „Überlegt schon mal, wer von euch nachher den Pitch machen soll – also die Geschäftsidee und das Konzept vorstellt.“

Dann werden Aufgaben verteilt. Lisa wird zur „DressApp“-Marketingmanagerin gewählt und beginnt sogleich mit dem Entwurf diverser Logo-Varianten. Samuel übernimmt die Rolle des Vorstandsvorsitzenden und damit auch den Lead beim Pitch. „Ich bin gut in Mathe!“, erklärt Veronika und heftet sich ein Schild mit der Aufschrift „Chief Financial Officer“ an die Brust.



Ein Vormittag reicht für ein gutes Dutzend Geschäftsideen: Think-Big-Schüler und ihre Coaches.



M
O
R
E

I
D
E
A
S

Damit fällt ihr auch die Aufgabe zu, einen Businessplan zu entwerfen. Der sieht so aus: Allein im ersten Jahr wird DressApp nach ihren Kalkulationen für die Programmierung der App, Personalkosten und Werbung (Daller: „Eine Facebook-Kampagne kostet leicht mehrere Tausend Euro“) rund 95.000 Euro Kapital verbrennen. Andererseits, rechnet Veronika vor, ließen sich durch Kooperationen mit Modemarken sowie einer kostenpflichtigen Premium-Version ihrer App rund 100.000 Euro im Jahr einnehmen. Samuel schlägt außerdem eine Kooperation mit der Rabatt-Webseite Groupon vor, Louisa rät von der Hereinnahme von Investoren ab: „Nachher wollen die Geldgeber noch bestimmen, wie wir unser Unternehmen zu führen haben.“

Nach der Mittagspause und einem Crashkurs in HTML-Programmierung erstellen die Projektteams Webseiten, auf denen sie ihre Idee vorstellen. Danach arbeiten die Projektteams an ihrem „Pitch“ für die abschließende Präsentation.

Ganze fünf Stunden nach der allerersten Brainstorming-Idee stellt das spürbar nervöse Projektteam schließlich den anderen Think-Big-Schülern sein aus-



formuliertes Geschäftsmodell vor. Lisa hält Entwürfe des DressApp-Logos in die Höhe, Samuel präsentiert in bestem Marketing-Englisch den Business Case: „Our model is to scan, to combine and to love your clothes. DressApp!“ Unter den Zuschauern steht ihr Coach Rainer Daller und filmt mit seiner Smartphone-Kamera stolz den Auftritt seines Projektteams. Zum Abschluss gibt's von den Mitschülern donnernden Applaus und von Markus Oliver Göbel ein aufmunterndes Goodbye: „Ihr habt gemerkt: In jedem von euch steckt ein Unternehmer. Wenn ihr also eine Idee habt: einfach machen!“

Beim Einpacken sagt Veronika nachdenklich, sie habe an diesem Tag eine erste Ahnung davon bekommen, wie komplex die Umsetzung einer Projektidee doch ist. „Man muss schon eine ganze Menge bedenken“, meint die Think-Big-Schülerin. „Andererseits sind wir in nur fünf Stunden ganz schön weit gekommen. Und Spaß gemacht hat es auch.“ Die Idee mit ihrer Friseur-App will Veronika auf jeden Fall im Auge behalten. Möglicherweise ist es ja das nächste große Ding.

www.think-big.org/school



Telefónica Deutschland gehört zu den begehrtesten Arbeitgebern

Beste Bedingungen für ein dynamisches Team

Ein Unternehmen kann immer nur so gut sein wie die Menschen, die es für sich gewinnt und motiviert. Hier liegt Telefónica Deutschland auch im Jahr 2013 wieder vorn. In der unabhängigen Studie des Great Place to Work®-Instituts wurde das Unternehmen unter den Telekommunikationsanbietern in Deutschland als begehrtester Arbeitgeber ausgezeichnet. Dabei werteten die Forscher auf Basis von Mitarbeiterbefragungen Faktoren wie Führungsverhalten, Zusammenarbeit, Wertschätzung, Weiterbildung, berufliche Entwicklungsmöglichkeiten, Work-Life-Balance und Gesundheit aus – und belohnten Telefónica mit der Auszeichnung.

In unserem Online-Magazin stellen wir die Projektleiterin Sara Patti und vier weitere Mitarbeiter von Telefónica in Deutschland vor.

More Value_

M
O
R
E

V
A
L
U
E

Neue Technologien schaffen neue Geschäftsfelder und ermöglichen schnellere, effizientere Prozesse in Unternehmen. Wir erschließen neue Märkte, neue Lösungen und neue Potenziale für unsere Kunden und uns selbst.



Andreas Thies



Tina Hoffmann

Branchenerster: Telefónica schafft volle
Transparenz im Mobilfunknetz

Live Check für die Netzleistung

Wie leistungsstark ist mein Netz momentan? Wo gibt es Einschränkungen? Und vor allem: Wo liegt die Ursache? All diese Fragen beantwortet O₂ als erster deutscher Telekommunikationsanbieter seinen Kunden transparent und nahezu in Echtzeit. Die Telefónica-Mitarbeiter Tina Hoffmann und Andreas Thies erklären im Online-Magazin zum Geschäftsbericht, wie der Live Check für's Netz in der Praxis funktioniert.

Office Voice Cloud eröffnet kleinen und mittelständischen Unternehmen modernste Telefonie

High-End-Kommunikation für eine Traditionsmarke

Seit 160 Jahren sind die Produkte der C. Bechstein Pianofortefabrik AG bekannt dafür, stets den richtigen Ton zu treffen. Wie aber findet ein solches mittlerweile auf neun Standorte gewachsenes Traditionsunternehmen eine zeitgemäße Kommunikationsstruktur? Wie lässt sich High-End-Telefonie mit den Möglichkeiten eines mittelständischen Unternehmens realisieren? Passen zukunftssichere Technologie und die Anforderung nach Flexibilität und Kosteneffizienz zusammen? Vor diesen Fragen stand Matthias Diecke, IT-Verantwortlicher bei Bechstein. Seine Antwort: die „Office Voice Cloud“ von Telefónica Deutschland, die das Unternehmen seit nunmehr einem Jahr bestens vernetzt.

Neben dem Berliner Hauptsitz verfügt die Klavier- und Flügelmanufaktur aktuell über sechs Vertriebs- und zwei Produktionsstandorte, die es zu verbinden galt.

Außerdem sollte die Telefonanlage skalier- und aufrüstbar, einfach zu bedienen und unkompliziert zu warten sein. Eigentlich hätte sich der Mittelständler also eine Kommunikations-Infrastruktur zulegen müssen, wie sie sich sonst nur Großunternehmen leisten.

Mit der Office Voice Cloud von Telefónica Deutschland aber entschieden sich Matthias Diecke und seine Kollegen für eine zukunftssichere Lösung, die ideal auf die Bedürfnisse kleinerer und mittlerer Unternehmen ausgelegt ist. Worin genau die Vorteile für Bechstein liegen, erfahren Sie in unserem Online-Magazin.

M
O
R
E

I
D
E

A
S

Was Werte wie Vertrauen und Verlässlichkeit betrifft, agiert Bechstein immer noch erfreulich konservativ – auch wenn es jetzt in puncto Telekommunikation hochmodern unterwegs ist.





Der Mythos lebt weiter – bis heute baut Bechstein Flügel und Klaviere auf höchstem Niveau. In der Pianofortefabrik wird an die Handwerkskunst Carl Bechsteins angeknüpft und gleichzeitig dank des Einsatzes moderner CNC-Technik die Präzision des Klavierbaus auf eine noch höhere Stufe gestellt.



Windows für unterwegs

Kooperation von Telefónica und Microsoft

M
O
R
E

V
A
L
U
E



Alexander Hofmann



„Für immer mehr Menschen ist das Smartphone heute das am meisten genutzte Gerät. Ihnen hilft unsere internationale Kooperation mit Microsoft. Denn mit dem Windows Phone 8 vertreibt Telefónica ein mobiles Betriebssystem, mit dem man die gewohnte Microsoft-Umgebung in optimaler Qualität auch unterwegs einsetzen kann.“

Alexander Hofmann, verantwortlich für die Arbeitsplatzausstattung bei Telefónica in Deutschland

E-Mails

Nahtlose Mailsynchronisation über Microsoft Outlook Exchange-Server, die heute in der Mehrzahl aller Unternehmen zum Einsatz kommen.



Präsentationen

Präsentationen können auf Windows Phone und Tablet erstellt, verändert und angeschaut werden.

Word

Auch Texte lassen sich auf jedem Gerät in gewohnter Art erstellen und bearbeiten.



Excel

Ob am PC, auf dem Tablet oder Windows Phone: Excel-Tabellen lassen sich identisch darstellen und bearbeiten.

Kalenderfunktion

Jederzeit auf dem aktuellen Stand: Mit Windows Phone 8 sind die Kalender immer synchron.



MS Lync

Wo immer man kommunizieren möchte – das Unified-Communication-Tool ist auch unterwegs stets einsatzbereit für Video-Konferenzen und Chats.

SharePoint

Sensible Dateien zugriffssicher speichern und über firmeneigene SharePoint-Server austauschen.



Usability

Die gewohnte Arbeitsoberfläche wie auf dem stationären Desktop: Windows Phone 8 sorgt für einheitliche Funktionalität. Mit Windows 8.1 (Einführung 2014) navigieren Nutzer über die bekannte Kachel-Oberfläche.

M
O
R
E

V
A
L
U
E

Jederzeit in gewohnter Umgebung arbeiten

Mehr als 90 Prozent der deutschen Unternehmen und die meisten Privatleute arbeiten auf PCs und Laptops mit Microsoft-Betriebssystemen. Seit Juni 2013 besteht eine globale Marketingkooperation zwischen Telefónica und Microsoft, von der unsere Kunden doppelt profitieren: Mit dem Windows Phone 8

haben sie nicht nur Zugriff auf alle Office-Anwendungen, sie genießen zugleich auch die Geschwindigkeit der Telefónica-Netze. Die Kooperation fördert den Wettbewerb im Markt für mobile Betriebssysteme. Zudem eröffnet sie Telefónica den Zugang zu neuen Kundensegmenten und Wertschöpfungsketten.

Firefox Smartphone-Betriebssystem

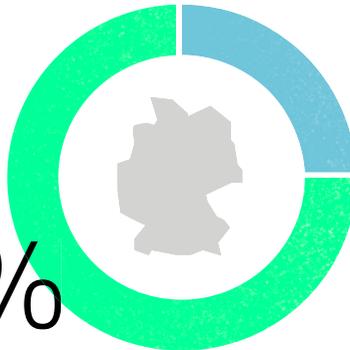
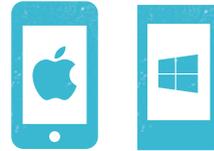
Konkurrenz für die Großen

Firefox ist in Deutschland einer der beliebtesten Internet-Browser. Nun schickt sich die gemeinnützige Mozilla Foundation an, auch im Markt der Smartphone-Betriebssysteme eine ernst zu nehmende Alternative zu werden. Telefónica war einer der ersten Unterstützer bei der Entwicklung von Firefox OS. Nach Spanien und Südamerika wird das Unternehmen demnächst auch in Deutschland die ersten Firefox-Smartphones auf den Markt bringen.

M
O
R
E
E
V
A
L
U
E



In Deutschland ist Android deutlich das bevorzugte Smartphone-Betriebssystem mit einem Marktanteil bei neu verkauften Geräten von 75 Prozent (Zeitraum Januar – Dezember 2013, Quelle: GfK).



Android

75%

„Mit Firefox OS möchten wir unseren Kunden eine attraktive Alternative zu erschwinglichen Preisen anbieten. Da Firefox OS eine Open-Source-Software ist, werden die Eigenschaften und Evolution des Betriebssystems nicht von einem einzelnen Unternehmen, sondern von der stetig wachsenden Firefox-OS-Entwicklergemeinschaft definiert. Das macht Firefox OS für viele Zielgruppen in Deutschland interessant.“

Dr. Peter Dörr, Vice President Devices & Accessories



**Markus Frowein, Head of Compliance Office
and Data Protection Officer bei Telefónica
Deutschland**

Datenschutz in der Praxis: O₂ More Local

Beste Service, höchste Datensicherheit

Millionen Kunden nutzen jeden Tag unsere Kommunikationsnetze und vertrauen unseren Diensten. Der Schutz und die Sicherheit ihrer Daten haben deshalb bei allen Produkten und in allen unseren Prozessen höchste Priorität. Auch bei der Entwicklung neuer Produkte planen wir die Datenschutzprozesse bereits frühzeitig mit ein. Im Online-Magazin zum Geschäftsbericht erläutert Markus Frowein den Datenschutz bei Telefónica Deutschland am Beispiel O₂ More Local.

LTE-Netzausbau geht voran

Mit Hochdruck für das schnellste Netz

Mehr als 200 Montageteams sind seit Monaten im ganzen Land unterwegs, um das Netz von Telefónica Deutschland auf den superschnellen LTE-Standard umzurüsten. Eines von ihnen haben wir einen Tag lang begleitet.

M
O
R
E

V
A
L
U
E



„Mit LTE lassen sich selbst unterwegs hohe Datenraten für Videokonferenzen oder Videostreaming erzielen, wodurch LTE-Kunden Highspeed-Internet-Surfen völlig neu erleben“, sagt Michael Kutscheit, der von der Münchener Telefónica Deutschland-Zentrale aus die Aktivierung neuer LTE-Standorte koordiniert.

An einem Mobilfunkstandort, wie dem von uns begleiteten Projekt in Berlin-Kreuzberg, beginnen die Arbeiten bereits, mehr als ein Jahr bevor die Montageteams anrücken können. Telefónica Planer müssen geeignete Standorte ausfindig machen, an denen sich LTE-Antennen oberhalb der benachbarten Gebäude oder Hügel montieren lassen. Es müssen Verträge mit Eigentümern ausgehandelt und geschlossen werden, die Entscheidung für Richtfunk- oder Festnetzanbindung getroffen und bei den Behörden zahlreiche Genehmigungen dafür beantragt werden.

Für die Installation des neuen Antennenmastens musste eine Straßensperrung in Kreuzberg organisiert werden.

Sobald für den Standort eine Baufreigabe erteilt ist, bestellen Bauleiter wie Karl-Heinz Streich dann alle nötigen Bauteile, beauftragen Stahlbauer, sofern ein neuer Mast gebraucht wird, und einen Kran, um ihn aufzurichten. Binnen kurzer Zeit füllt sich bei Karl-Heinz Streich für jeden Standort ein ganzer Aktenordner mit Plänen, Fotos, Anträgen, Materiallisten und Skizzen. Nur wenige Wochen nach der Baufreigabe gibt er den Standort frei zur Ab- und Betriebsnahme durch Telefónica. So weit jedenfalls die Theorie. Welche Probleme die Teams in der Praxis zu lösen haben, erfahren Sie im Online-Magazin.





Das Ziel: LTE-Versorgung überall dort, wo Telefónica Kunden leben, arbeiten, sich bewegen.



Das Montageteam im Einsatz auf den Dächern Berlins.



Zukunftsmarkt M2M-Kommunikation

Die Intelligenz der Dinge

MEHR AUF: — WWW.GESCHAFTSBERICHT.TELEFONICA.DE

Der Gedanke ist so einfach wie bestechend. Wo Geräte intelligent miteinander kommunizieren, machen sie die Welt sicherer, effizienter und vielfältiger. Die sogenannte Machine-to-Machine-Kommunikation hat damit das Potenzial, unseren Alltag und ganze Industrien zu verändern. Peter Rampling, Managing Director Telefónica Digital in Deutschland, über den faszinierenden Mehrwert intelligenter Maschinen.

? — Herr Rampling, für viele Konsumenten klingt Machine-to-Machine-Kommunikation (M2M) noch nach Zukunftsmusik. Verlockend zwar, aber doch in weiter Ferne.

Ist sie aber nicht. M2M-Kommunikation ist sehr konkret und in vielen Bereichen heute schon Realität. Die Zeit der „stummen“ oder besser gesagt nicht smarten Dinge ist vorbei. Schon bald wird von unserem Auto über unsere Kleidung bis zu unserer Geldbörse alles intelligent sein. Davon profitieren wir alle. Intelligente Stromnetze beispielsweise reduzieren die anfallenden Energieverluste bis zu 30 Prozent. Autos fahren selbstständig und geben uns wertvolle Zeit für anderes – Googles fahrerlose Autos haben in den USA bereits 480.000 unfallfreie Kilometer zurückgelegt.

? — Trotzdem werden noch ein paar Jahre vergehen, bevor wir fahrerlos unterwegs sein werden. Wo können wir M2M heute schon erleben?

Wir bieten bereits heute gemeinsam mit der Sparkassen Direktversicherung die erste deutsche Telematik-Autoversicherung an, mit der Kunden sich entscheiden können, die Fahrinformationen zu ihrem Vorteil zu nutzen. Wer diesen Versicherungstarif wählt, erhält eine Telematik-Box für sein Auto, die das individuelle Fahrverhalten analysiert. Die gesammelten Informationen werden an eine Smartphone-App weitergegeben,

mit deren Hilfe die Nutzer ihr Fahrverhalten ständig optimieren können. Versicherungsprämien können auf Grundlage des tatsächlichen Fahrverhaltens der Versicherten berechnet werden. Im Falle eines Unfalls alarmiert die Telematik-Box automatisch über Funk den Notarzt und hilft so, Menschenleben zu retten. Dabei räumen wir dem Datenschutz höchste Priorität ein. Die Versicherung erhält keine Informationen über Wege und Fahrzeiten des Fahrers und wir als Betreiber verfügen über keinerlei persönliche Daten.

? — Wie sieht es jenseits des deutschen Marktes aus? In Großbritannien hat sich Telefónica UK kürzlich den Auftrag über die Ausstattung britischer Haushalte mit 53 Millionen smarten Strom- und Gaszählern gesichert – mit einem Volumen von mehr als 2,1 Milliarden Euro einer der weltweit wichtigsten M2M-Aufträge überhaupt. Derartige Smart-Metering-Lösungen sind Teil unserer Smart-City-Strategie, mit der wir Städte sicherer, nachhaltiger, effizienter und interaktiver gestalten. Wie gut das funktioniert, beweisen wir bereits seit einigen Jahren in der spanischen Stadt Santander. Hier zeigen wir M2M-Techniken, die bald in vielen Städten zum Alltag gehören werden: So werden Straßenlaternen in Santander helligkeitsabhängig gedimmt und Parks nach tatsächlichem Bedarf bewässert.

Manche Anwendungen sind noch Zukunftsmusik, andere längst tausendfache Realität. Allen gemein ist, dass sie unseren Alltag einfacher und besser machen werden.



Vernetztes Auto

Autoversicherer bieten für ihre Kunden – basierend auf deren tatsächlichem Fahrverhalten – maßgeschneiderten Versicherungsschutz.



Telemedizin

Viele Arztbesuche für Routinechecks sind künftig passé. Stattdessen werden Patientendaten per Internet dem behandelnden Arzt übermittelt.



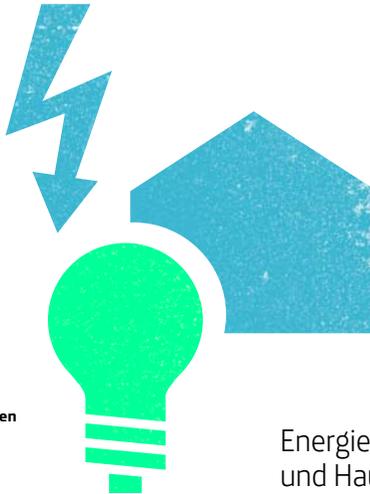
Flottenmanagement

Container und LKW melden ihre aktuelle Position von jedem Punkt der Erde aus. Der Vorteil: intelligentere Logistik, geringerer Energie- und Ressourcenverbrauch.



Transaktionsdienste

Sichere und zertifizierte Infrastrukturen für mobile Bezahlssysteme wie mpass.



Energieversorgung und Haustechnik

Hard- und Softwarelösungen sowie Mehrwertdienste für Smart Grid, Smart Metering und E-Mobility.



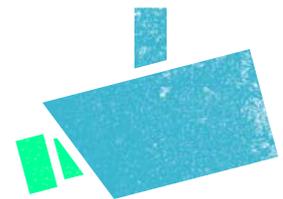
Warenautomaten

Die Hemdenmarke Seidensticker macht's vor: Seine Automaten ordern selbstständig eine Nachlieferung, sobald ihr Vorrat erschöpft ist (siehe S. 34–35).



Arbeitssicherheit

Kommt ein Arbeiter einer Maschine gefährlich nah, stoppt das Gerät automatisch.



Sicherheit

Komplexe mobile Meldeanlagen/ Alarmanlagen einfach vernetzt – mit M2M als zweitem Meldeweg für kritische Systeme.



Als Managing Director der Telefónica Digital für Deutschland begegnet Peter Rampling tagtäglich den faszinierenden Möglichkeiten der digitalen Welt.

Mülltonnen werden nur dann geleert, wenn sie auch wirklich voll sind und der Verkehr deutlich effizienter gesteuert und überwacht als bisher.

? — Welche Bedeutung hat M2M für Telefónica Digital?

M2M ist eines der größten Wachstumsfelder für Telefónica Digital. Wir setzen hier unsere Erfahrung, unser Wissen und unsere Teams gezielt für unsere Kunden ein, damit sie neue Geschäftsmodelle realisieren können. M2M wird – vom vernetzten Zuhause über intelligente Städte bis zu intelligenten Stromnetzen – zum einen die Gesellschaft verändern. Zum anderen wird es in vielen Industriezweigen die Geschäftsprozesse wandeln und neue Geschäftsmodelle und Wertschöpfungsketten entstehen lassen. Wir sind hier mittendrin, genauer gesagt: an der Spitze der Bewegung. Wir sind nicht nur Mitglied der weltweiten M2M-Allianz und damit der größten Plattform der Machine-to-Machine-Branche, sondern auch ein anerkannter Global Leader auf diesem Gebiet.

? — In welchen anderen Geschäftsfeldern ist Telefónica Digital aktiv?

Da gibt es zum Beispiel die Bereiche Finanzen und Werbung. Mit unserem Dienst mpass können Sie heute schon kontaktlos in mehreren Tausend Geschäften in Deutschland sowie international in ca. 500.000 Geschäften und auch über Onlineshops mit Ihrem Mobiltelefon einkaufen sowie bequem Geld von Handy zu Handy senden. Umgekehrt können Stationär-Händler potenzielle Kunden, die gerade in der Nähe sind, zielgenau ansprechen. Über O₂ More Local können sie O₂ Kunden, die aktiv diesen Service ausgewählt haben, maßgeschneiderte Angebote schicken. Den nächsten logischen Schritt gehen wir mit der digitalen Geldbörse O₂ Wallet. Durch sie können Sie alle bisher im physischen Geldbeutel befindlichen Karten und Dokumente

in digitaler Form auf dem Smartphone abbilden.

? — Das heißt, auch in diesen Bereichen ist ein starkes Wachstum möglich?

Ja. Wir sind als Telefónica Digital nicht angetreten, um ein zweites Facebook oder Google zu werden – das ist nicht unser Selbstverständnis. Wir sehen uns vielmehr als einen enorm kraftvollen Katalysator. Ein Beispiel: Mit 100.000 vernetzten Fahrzeugen sind wir heute schon Weltmarktführer in einem Markt, der unabhängigen Studien zufolge binnen zehn Jahren auf mehr als 420 Milliarden Dollar wachsen wird. Und genau so entwickeln wir in vielen Bereichen M2M-Lösungen, die den wachsenden Bedarf unserer Kunden reflektieren. Unsere Anwendungen steigern ihre Effizienz, verringern ihre Kosten und erleichtern es ihnen, ihre Geschäftsziele zu erreichen. Diese Option erschließen wir ihnen mit einer einzigen SIM-Karte, einer Plattform und einer Rechnung. Wir haben also alle Voraussetzungen, um in diesem explodierenden Markt einer der wichtigsten Treiber und Profiteure zu sein.

? — Wohin wird bei M2M die Reise künftig gehen?

Das ist schwer zu sagen, weil die Potenziale so gewaltig sind. Schon heute werden auf der Erde fünf Mal mehr Smartphones verkauft als Babys geboren. Einer Ericsson-Studie zufolge wird es 2020 – also bereits in sechs Jahren – rund 50 Milliarden vernetzte Geräte auf der Erde geben. Wir stehen also erst ganz am Anfang einer aufregenden Reise. Und die Telefónica ist, um im Bilde zu bleiben, einer der maßgeblichen Reiseführer und -veranstalter zugleich.

Frisch gestärkt

Seidensticker-Hemden mit M2M-Technologie

Ein frisches Hemd aus dem Automaten? Was sich für viele wie Zukunftsmusik anhört, ist bei Seidensticker Realität. Mit Standorten in großen Bürogebäuden, Hotels, Kongresshallen, an Flughäfen und in Bahnhöfen bietet der Hemdenhersteller seine Produkte auch durch Self-Service-Automaten an – ein bis dato einzigartiges Angebot in der Modebranche.

M
O
R
E

V
A
L
U
E

Jeder Seidensticker-Automat ist mit einer sogenannten Machine-to-Machine (M2M)-SIM-Karte von O₂ ausgestattet, über die der aktuelle Lagerbestand in Echtzeit an die Seidensticker-Logistikzentrale gemeldet wird. Ein gekauftes Hemd kann so automatisch bei der nächsten Lieferung im Automaten ersetzt werden; Kunden haben damit fast immer das komplette Sortiment zur Verfügung.

Das innovative Angebot des Bielefelder Unternehmens zielt vor allem auf junge Kunden und Geschäftsleute, die sowohl die Marke als auch ihre Größe bereits kennen. „Wir sprechen damit gezielt Spontankäufer an, die jederzeit, also auch an Sonn- und Feiertagen, schnell mal ein neues Hemd benötigen“, erklärt Frank Seidensticker, der das Familienunternehmen gemeinsam mit seinem Cousin als geschäftsführender Gesellschafter leitet. „Mit unseren Automaten können wir unsere Kunden rund um die

Uhr bedienen.“ Darüber hinaus profitiert das Unternehmen von einer höheren Markenbekanntheit, einem moderneren Image und wertvollen Aufschlüssen über die Präferenzen seiner Kunden. Seidensticker: „Wir erhalten von den Automaten valide Informationen über den Erfolg einzelner Hemdenmodelle und das Kaufverhalten, die wir für unsere Planung und Strategie nutzen können.“

Auch den Kunden bieten die M2M-gestützten Automaten deutliche Vorteile. So kann man nicht nur schnell und unabhängig von Ladenöffnungszeiten ein frisches Hemd erwerben. Kunden des mobilen Bezahldienstes mpass können zudem kontakt- und bargeldlos bezahlen, indem sie ihr Handy einfach vor das Terminal am Automaten halten. Zur Sicherheit muss bei Beträgen ab 25 Euro zusätzlich eine PIN eingegeben werden. Nach wenigen Augenblicken hält der Kunde ein neues, frisch gestärktes Hemd in den Händen.

Bahnhof

24-h-Seidensticker-Automat an Bahnhöfen

Hotel, Büro, Kongresshalle

24-h-Seidensticker-Automat in Hotels, Bürogebäuden und Kongresshallen

Logistik via M2M

Alle Seidensticker-Automaten sind mit M2M-SIM-Karten mit der Zentrale verbunden.

Seidensticker-Logistik-Zentrale

Hier gehen alle Lagerbestände der Automaten in Echtzeit via M2M ein. Und bei fehlender Bestückung werden die Automaten innerhalb von 24 h mit neuen Hemden beliefert.

Flughafen

24-h-Seidensticker-Automat an Flughäfen

Bezahlen per Smartphone

Kontakt- und bargeldloses Bezahlen per Smartphone. Unabhängig von Ladenöffnungszeiten: rund um die Uhr, 7 Tage die Woche.

Mobile Bezahlendienste und individualisiertes Marketing revolutionieren das Einkaufen

Die Zukunft ist jetzt

Mit dem Smartphone als digitaler Geldbörse und Shoppinghelfer wird Telefónica Deutschland das Einkaufen und Bezahlen radikal vereinfachen. Michael Kurz, Vice President Digital Partnerships bei Telefónica in Deutschland, wagt den Ausblick auf eine Zukunft, die längst begonnen hat.



**Michael Kurz, Vice President
Digital Partnerships bei
Telefónica in Deutschland**

M
O
R
E

V
A
L
U
E

Vermutlich werde ich wie jedes Jahr Anfang Dezember in die Innenstadt aufbrechen. Sicher werden Straßen und Geschäfte wie zu jeder Vorweihnachtszeit voller Menschen sein. Vielleicht schneit es sogar mal wieder. Und dennoch wird sich mein Weihnachtseinkauf des Jahres 2017 oder 2018 ganz anders anfühlen als früher. Zielgenauer. Einfacher. Und weitaus beglückender als das Suchen, Anstehen und Einkäufe-nach-Hause-Schleppen unserer Tage.

Während ich gerade erst aus der U-Bahn gestiegen bin, macht mich mein Smartphone mit leisem Vibrieren auf interessante Angebote meiner Lieblingsmarken und -händler in der Nähe aufmerksam. Praktischerweise übermittelt mir einige von ihnen per Mail Gutscheine oder

Rabatte, die ich gleich in ihrem Geschäft einlösen kann. Während ich kleinere Summen an der Kasse direkt durch eine kurze Bewegung meines Smartphones begleiche, wähle ich für größere Beträge wie immer meine digitale Kreditkarte. Mit der virtuellen Geldbörse auf meinem Smartphone kann ich beides. Dabei reicht ein Blick auf mein Display, um jederzeit zu sehen, in welchem Geschäft ich wie viel und wofür ausgegeben habe.

Auf diese Weise spare ich die Mühe für das vergebliche Suchen und Anstehen an der Kasse, die heute noch zum Weihnachtseinkauf gehören wie Glühwein und Rostbratwürstchen. Für Letztere bleiben mir erfreulich mehr Zeit und freie Hände, weil ich beim digitalen Bezahlen die Option „Nachhause-Liefern“ vorausgewählt habe. Gut möglich, dass ich auch gar nicht mehr mit der Ware zur Kasse muss, weil immer mehr Händler ein direktes Auswählen und Bezahlen per QR-Code am Regal ermöglichen.

In vielen Bereichen hat diese Zukunft längst begonnen. Lesen Sie mehr im Online-Magazin zum Geschäftsbericht.

Herausgeber

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

Verantwortlich für den Inhalt

Dr. Roland Kuntze
Vice President Corporate Communications

Projektleitung

Iris Rothbauer (Leitung), Sandra Finger

Konzept und Design

Telefónica Deutschland
Unternehmenskommunikation, München /
Strichpunkt GmbH, Stuttgart / Berlin

Druck

Typobierl
Riesenfeldstraße 56
80809 München

Bildnachweis

Myrzik und Jarisch (Seiten 02, 05, 30 und 33),
Judith Johns (Seite 14), Strichpunkt (Seite 35),
alle weiteren Bilder: Ailine Liefeld

Gefällt Ihnen unser Magazin, haben Sie Interesse
an vertiefenden Informationen zu einzelnen Themen?
Eine ausführliche Version finden Sie online unter:

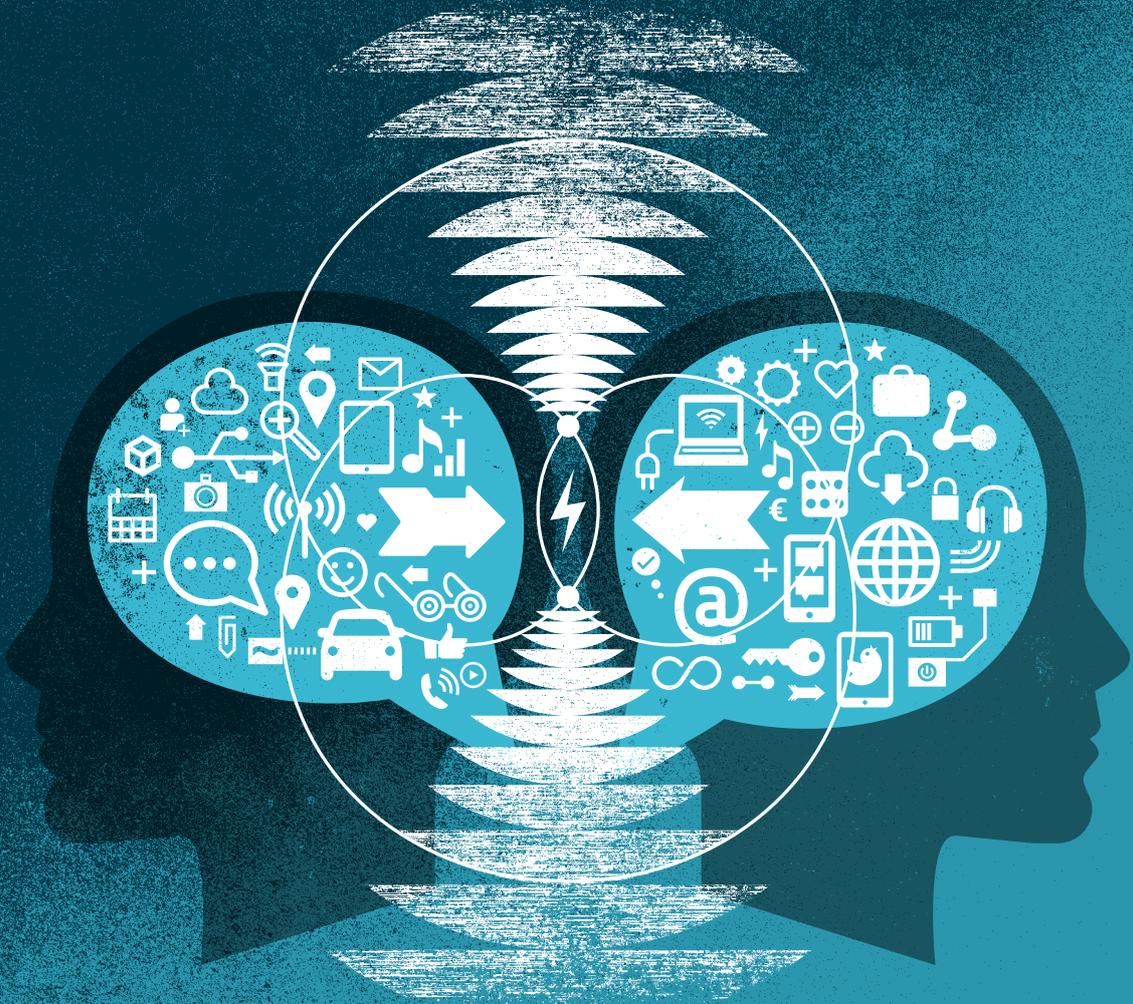
www.geschaeftsbericht.telefonica.de



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

Telefonica

Deutschland



Be More

Geschäftsbericht
2013

2013

More Ideas_

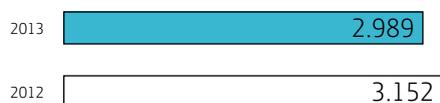
More Value_

More Success_

Mit mehr als 25 Millionen Kundenanschlüssen ist die Telefónica Deutschland Group der drittgrößte integrierte Netzbetreiber im deutschen Markt. Unsere Produkte und Services stehen im Zentrum des digitalen Lebens von Millionen von Menschen. Die Grundlage dafür ist eines der leistungsfähigsten Mobilfunk- und Datennetze in Europa. Mit der Telefónica Deutschland Group investieren Anleger in die digitale Zukunft.

Umsatzerlöse aus Mobilfunkdienstleistungen
(In Millionen EUR)

– 5,2%



Hauptsächlich zurückzuführen auf regulatorische Einflüsse, geändertes Nutzungsverhalten rund um SMS und verstärkte Tarifmigrationen

OIBDA/OIBDA-Marge
(In Millionen EUR)

– 3,3%



Hauptsächlich zurückzuführen auf die Umsatzentwicklung, gezielte kommerzielle Investitionen in Wachstum und einen Sondereffekt aus dem Verkauf von Vermögenswerten

Mobilfunkanschlüsse
(In Tausend)

+ 0,5%



Wachstumstreiber war das Postpaid-Segment mit 10.300 Anschlüssen Ende des Jahres (+1,8% gegenüber dem Vorjahr)

**Anteil Datenumsatz ohne SMS
am gesamten Datenumsatz (In %)**

+ 9,8% -p.



Datenumsatz ohne SMS erneut wichtigster Wachstumstreiber basierend auf der Zunahme der Smartphone-Penetration und der einhergehenden zunehmenden Kundennachfrage nach mobilen Datendiensten

✉ — Kontakt Institutionelle Investoren:

ir-deutschland@telefonica.com

✉ — Kontakt Privataktionäre:

shareholder-deutschland@telefonica.com

Inhalt_

A

S. 7–22

An unsere Aktionäre_

Brief des Vorstands _____	9
Vorstand _____	11
Bericht des Aufsichtsrats für das Geschäftsjahr 2013 _____	12
Corporate Governance Bericht _____	16
Erklärung zur Unternehmensführung _____	19

B

S. 23–78

Konzernlagebericht_

1. Grundlagen des Konzerns _____	28
1.1 Geschäftsmodell des Konzerns _____	28
1.2 Ziele und Strategien _____	31
1.3 Steuerungssystem _____	32
1.4 Produktentwicklung und Innovationsmanagement _____	34
2. Wirtschaftsbericht _____	37
2.1 Gesamtwirtschaftliche und branchenbezogene Rahmenbedingungen _____	37
2.2 Überblick über das Geschäftsjahr 2013 _____	40
3. Mitarbeiter _____	51
4. Corporate Responsibility _____	54
5. Nachtragsbericht _____	57
6. Risiko- und Chancenmanagement _____	58
6.1 Risikomanagement und Finanzinstrumente _____	58
6.2 Risikomanagement und Risikoberichterstattung _____	59
6.3 Risiken _____	61
6.4 Chancenmanagement _____	64
6.5 Zusammenfassende Darstellung der Risiko- und Chancenlage _____	65
7. Erwerb von E-Plus _____	66
7.1 Übersicht _____	66
7.2 Geschäft der E-Plus-Gruppe _____	66
7.3 Gründe für den Erwerb und Strategie _____	67
7.4 Geschätzte Synergieeffekte _____	67
7.5 Status der Transaktion _____	67
7.6 Risiken aus der Akquisition _____	68
7.7 Chancen der Akquisition _____	68
8. Grundzüge des Vergütungssystems _____	70
9. Internes Kontroll- und Risikomanagementsystem bezogen auf den Konzernrechnungslegungsprozess _____	73
10. Sonstige Erklärungen _____	74
10.1 Bericht über Beziehungen zu verbundenen Unternehmen _____	74
10.2 Erklärung zur Unternehmensführung gemäß § 289a HGB _____	74
10.3 Übernahmerelevante Angaben nach § 315 Abs. 4 und § 289 Abs. 4 HGB _____	74
11. Ausblick für die Telefónica Deutschland Group _____	77
11.1 Wirtschaftlicher Ausblick für Deutschland _____	77
11.2 Markterwartungen _____	77
11.3 Erwartungen der Telefónica Deutschland Group _____	77

C

S. 79–172

Konzernabschluss_

Konzernbilanz	81
Konzerngewinn- und Verlustrechnung	82
Konzerngesamtergebnisrechnung	83
Konzerneigenkapitalveränderungsrechnung	84
Konzernkapitalflussrechnung	85

Konzernanhang

1. Berichtendes Unternehmen	86
2. Grundlage der Erstellung	90
3. Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze	90
4. Geschäfts- oder Firmenwerte	109
5. Immaterielle Vermögenswerte	109
6. Sachanlagen	111
7. Vorräte	113
8. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	113
9. Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	115
10. Finanzielle Vermögenswerte und Verbindlichkeiten	115
11. Eigenkapital	120
12. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, sonstige Verbindlichkeiten und Rechnungsabgrenzungsposten	122
13. Rückstellungen	123
14. Umsatzerlöse und sonstige Erträge	128
15. Personalaufwand	130
16. Sonstige Aufwendungen	130
17. Finanzergebnis	131
18. Ertragsteuern	131
19. Aufgegebene Geschäftsbereiche sowie Veräußerungsgruppen	133
20. Ergebnis je Aktie	136
21. Segmentberichterstattung und Überleitungsrechnung	138
22. Konzerngesellschaften der Telefónica Deutschland Group	141
23. Gemeinschaftliche Tätigkeiten	141
24. Nahestehende Unternehmen und Personen	142
25. Transaktionen mit Vorstand und Aufsichtsrat	151
26. Anteilsbasierte Vergütungen	154
27. Angaben zu den Mitarbeitern	160
28. Finanzinstrumente und Risikomanagement	161
29. Eventualvermögenswerte und Verbindlichkeiten	165
30. Leasingverhältnisse sowie Untermietverträge	166
31. Gesamthonorar für Dienstleistungen des Konzernabschlussprüfers	168
32. Ereignisse nach der Berichtsperiode	169
33. Entsprechenserklärung zum Deutschen Corporate Governance Kodex	170
Versicherung der gesetzlichen Vertreter	171
Bestätigungsvermerk	172

D

S. 173–178

Weitere Angaben_

Glossar	175
Impressum	178

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



www.geschaeftsbericht.telefonica.de

An
unsere
Aktionäre_

A

S. 7-22

An unsere Aktionäre_

Brief des Vorstands _____	9
Vorstand _____	11
Bericht des Aufsichtsrats für das Geschäftsjahr 2013 _____	12
Corporate Governance Bericht _____	16
Erklärung zur Unternehmensführung _____	19

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

hinter uns liegt eines der wichtigsten und aufregendsten Jahre unserer Unternehmensgeschichte. 2013 war für Telefónica Deutschland das erste Jahr als börsennotiertes Unternehmen. Wir konnten es mit einer Gesamtaktienrendite¹ von 11,7% erfolgreich abschließen – ein Ergebnis, das unseren konsequenten strategischen Ansatz am Markt widerspiegelt.

In 2013 konnten wir erleben, wie sich Verbraucher, Unternehmen und Institutionen in Deutschland begeistert einem von Daten getriebenen, mobilen und digitalen Lebensstil zugewendet haben. Er beschleunigt einen grundlegenden Wandel in Kommunikation, Freizeit und im Arbeitsleben. Seit mehr als drei Jahren nimmt Telefónica Deutschland eine führende Rolle im Telekommunikationsmarkt ein, weil wir eine klare Vision verfolgen: Wir möchten das Leben unserer Kunden verbessern und bereichern, indem wir ihnen stets den einfachsten Zugang zur neuesten Technologie ermöglichen. Dies ist nur durch einen hervorragenden Einblick in die Wünsche unserer Kunden und durch das Zusammenspiel unserer Stärken möglich: Wir haben die richtige Netzwerk-Infrastruktur (einschließlich des Premiumspektrums im 800-MHz-Band), wir verfolgen weiterhin eine Herausforderer-Strategie im Markt und nicht zuletzt verfügen wir über hoch motivierte Mitarbeiter.

Deutschland hat im vergangenen Jahr seine Spitzenposition unter den europäischen Telekommunikationsmärkten gefestigt. Dies wurde auch durch die gestiegenen Investitionen untermauert, die von allen Netzbetreibern getätigt oder angekündigt wurden. Die gute Performance der Serviceanbieter und virtuellen Netzbetreiber (MVNO) belegt zudem, dass die grundlegende Struktur in diesem einzigartigen, stark segmentierten Markt wettbewerbsintensiv ist.

Die Monetarisierung der steigenden mobilen Datennutzung der Kunden und die wachsende Verbreitung von Smartphones waren maßgebliche Impulse für verschiedene Vertriebsaktivitäten unserer Mitbewerber in 2013. Dies führte zu einem äußerst dynamischen Umfeld in allen Marktsegmenten. Telefónica Deutschland konnte bei einer Reihe von Kennzahlen seine führende Position behaupten: Unter anderem stieg der Umsatz durch mobile Datendienste (ohne SMS) gegenüber dem Vorjahr um 22% und die Quote der Neukunden bei unserer Postpaid-Kernmarke O₂, die einen mobilen Datentarif wählten, erreichte nahezu 100%. Zudem nahmen unsere Kunden LTE im Laufe des Jahres immer stärker an: Im letzten Quartal waren 80% der verkauften Mobilgeräte LTE-fähig.

Der Übergang von einem sprach- zu einem datenorientierten Geschäftsmodell prägte unsere finanzielle Performance im Jahr 2013. Diese entsprach dem allgemeinen Markttrend, der sich insbesondere darin zeigte, dass traditionelle SMS-Nachrichten immer stärker durch Messaging-Dienste sogenannter „Over-the-top“-Anbieter ersetzt werden.

Telefónica Deutschland erhöhte 2013 die Netz-Investitionen. Ein Schwerpunkt lag hierbei im Aufbau unseres eigenen LTE-800-Mobilfunknetzes, das zum Jahresende bereits 40% der deutschen Bevölkerung abdeckte. Gleichzeitig investierten wir in die Verdichtung unseres bestehenden 3G-Datennetzes. Unabhängige Tests bestätigen bereits eine wesentliche Verbesserung unserer Netzqualität gegenüber dem Vorjahr.

Durch unseren konsequenten Marktansatz stieg der Free Cashflow in 2013. Er übertrifft die bereits angekündigte Dividende von rund 525 Millionen Euro, zahlbar im Jahr 2014.

¹ Total Shareholder Return: basierend auf der 12-monatigen Kursentwicklung bis 31. Dezember 2013 und einer im Mai 2013 gezahlten Bardividende von 45 Euro-Cent je Aktie

Vor diesem Hintergrund blicken wir optimistisch auf das Jahr 2014. Unsere Ziele sind, die führende Rolle von Telefónica Deutschland bei mobilen Datendiensten zu festigen, der LTE-Anbieter mit dem besten Preis-Leistungs-Verhältnis auf dem deutschen Markt zu sein und zusätzliche Chancen im Geschäftskunden-Segment sowie im Digitalbereich zu nutzen.

2013 hat Telefónica Deutschland eine Reihe wichtiger strategischer Initiativen im Markt gestartet. Dazu gehörte die Einführung des ersten „All-in“-Smartphone-Tarifportfolios in Deutschland sowie Kooperationsverträge mit der Deutschen Telekom und Versatel, die uns einen zukunftssicheren Zugang zu High-Speed-Festnetzzugängen für Endkunden und für die Backhaul-Verbindungen zu Mobilfunk-Basisstationen ermöglichen. Dank der umfassenden Kooperation mit der Deutschen Telekom wird Telefónica Deutschland der erste alternative Festnetzbetreiber in Europa sein, der das regulierte Modell der entbündelten Teilnehmeranschlussleitung (ULL) praktisch verlässt.

Die wichtigste strategische Entscheidung des vergangenen Jahres war jedoch die Unterzeichnung der Vereinbarung zum Erwerb von E-Plus. Vorbehaltlich kartellrechtlicher Freigabe und anderer üblicher Vollzugsbedingungen wird der Vollzug der Transaktion für Mitte 2014 erwartet.

Wir sind fest davon überzeugt, dass unsere Kunden, unsere Aktionäre und der deutsche Markt von den positiven Auswirkungen des Zusammenschlusses von Telefónica Deutschland und E-Plus profitieren werden. Diese Transaktion wird uns in die Lage versetzen, uns noch besser gegen die beiden anderen führenden Mobilfunkbetreiber auf dem deutschen Markt zu behaupten.

Unser Ziel als Telefónica Deutschland ist es, ein führendes digitales Telekommunikationsunternehmen zu sein und durch Skaleneffekte wesentliche Vorteile für unsere Kunden und Aktionäre zu schaffen. Dazu wollen wir eines der modernsten Hochgeschwindigkeitsnetze in Deutschland aufbauen, indem wir LTE noch schneller und umfangreicher ausbauen und zugleich signifikante Synergien durch die Rationalisierung der bestehenden 2G/3G-Netzwerke heben. Gleichzeitig wollen wir unsere bestehenden Festnetz-Partnerschaften auf eine größere Kundenbasis ausweiten. Unsere Kunden werden von innovativen Produkten profitieren, die auf konvergenten High-Speed-Serviceplattformen, einem sehr effizienten Mehrmarkenansatz sowie einem erstklassigen Kundenservice basieren. Dies wird zu einem insgesamt stärkeren Wettbewerb führen, insbesondere in Segmenten wie dem Geschäftskundenbereich.

Unsere Aktionäre werden von den erwarteten Synergien mit einem Barwert nach Abzug der Integrationskosten von mehr als 5 Milliarden Euro, die größtenteils im Netzwerkbereich entstehen, ebenso wie unsere Kunden profitieren.

Diese Erfolge waren nur durch das Engagement und die harte Arbeit all unserer Mitarbeiter möglich. Als Vorstand von Telefónica Deutschland bedanken wir uns bei allen Kolleginnen und Kollegen für ihren Einsatz in 2013. Unser Dank gilt auch unseren Geschäftspartnern und natürlich all unseren Aktionären für ihre starke und fortlaufende Unterstützung.

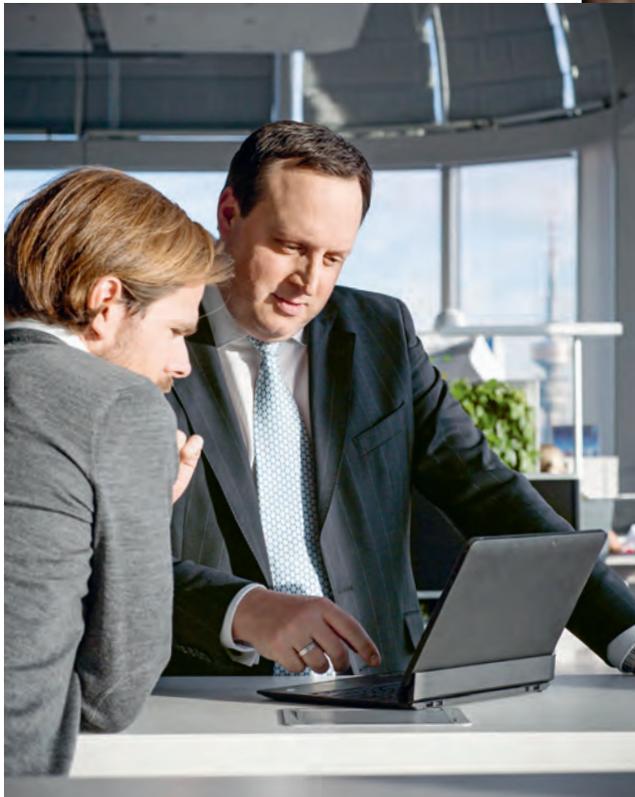


Rachel Empey
Chief Financial Officer (CFO)



Markus Haas
Chief Strategy Officer (CSO)

Vorstand_



Markus Haas
Chief Strategy Officer (CSO)



Rachel Empey
Chief Financial Officer (CFO)

Bericht des Aufsichtsrats für das Geschäftsjahr 2013_



Eva Castillo Sanz,
Aufsichtsratsvorsitzende der
Telefónica Deutschland Holding AG

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

der Aufsichtsrat der Telefónica Deutschland Holding AG hat im Berichtsjahr die ihm nach Gesetz, Satzung sowie den Geschäftsordnungen obliegenden Aufgaben verantwortungsvoll wahrgenommen. Im Sinne einer guten Corporate Governance hat der Aufsichtsrat hierbei vertrauensvoll mit dem Vorstand zusammengearbeitet und seine Kontroll- und Beratungsfunktion ausgeübt. Hierbei hat er die Leitung des Unternehmens intensiv begleitet, insbesondere im Zusammenhang mit dem geplanten Erwerb von E-Plus.

Zusammensetzung des Aufsichtsrats

Der Aufsichtsrat bestand zum Beginn des Geschäftsjahres 2013 aus sechs Mitgliedern, und zwar aus den Anteilseignervertretern Eva Castillo Sanz, Angel Vilá Boix, María Pilar López Álvarez, Patricia Cobián González, Michael Hoffmann und Enrique Medina Malo. Alle Mitglieder der Anteilseignerseite sind grundsätzlich bis zur Beendigung der Hauptversammlung bestellt, die über die Entlastung für das am 31. Dezember 2016 endende Geschäftsjahr beschließt.

Am 29. Mai 2013 wurden nach den Bestimmungen des Mitbestimmungsgesetzes sechs Arbeitnehmervertreter neu in den Aufsichtsrat hinzugewählt. Hierbei handelt es sich um Imke Blumenthal, Marcus Thurand, Thomas Pfeil, Dr. Jan-Erik Walter, Christoph Heil sowie Claudia Weber. Für vier von ihnen wurden wiederum Ersatzmitglieder bestellt.

In der auf die Wahl der Arbeitnehmervertreter folgenden Aufsichtsratssitzung vom 18. Juni 2013 wurde Frau Eva Castillo Sanz in ihrer Rolle als Aufsichtsratsvorsitzende bestätigt und Frau Imke Blumenthal zur stellvertretenden Aufsichtsratsvorsitzenden ernannt.

Der Aufsichtsrat der Telefónica Deutschland Holding AG besteht mithin nunmehr aus zwölf Mitgliedern, von denen sechs Mitglieder Anteilseignervertreter und sechs Mitglieder Arbeitnehmervertreter sind.

Das Aktiengesetz sieht vor, dass bei börsennotierten Unternehmen mindestens ein unabhängiges Mitglied des Aufsichtsrats über Sachverstand auf den Gebieten Rechnungslegung oder Abschlussprüfung verfügt. Im Aufsichtsrat der Telefónica Deutschland Holding AG verfügt Michael Hoffmann über die erforderliche Fachexpertise und Unabhängigkeit und ist unabhängiger Finanzexperte im Sinne des § 100 Abs. 5 AktG.

Zusammensetzung des Vorstands

Der Vorstand setzte sich im Geschäftsjahr 2013 wie folgt zusammen:

- René Schuster, Vorstandsvorsitzender / CEO
- Markus Haas, Strategievorstand / CSO
- Rachel Empey, Finanzvorstand / CFO

Mit Wirkung zum 1. Februar 2014 ist René Schuster einvernehmlich aus dem Vorstand ausgeschieden und Markus Haas sowie Rachel Empey haben zusätzlich zu ihren bisherigen Aufgaben die Aufgaben des Vorstandsvorsitzenden übernommen.

Der Aufsichtsrat dankt dem ausgeschiedenen Vorstandsmitglied René Schuster für die erfolgreiche Zusammenarbeit.

Zusammenarbeit zwischen Vorstand und Aufsichtsrat

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

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

Der Vorstand hat den Aufsichtsrat zeitnah bei allen wesentlichen Maßnahmen eingebunden, die der Zustimmung des Aufsichtsrats bedurften. Der Aufsichtsrat hat stets auf die Vorlagen und Berichte wie vom Vorstand zur Verfügung gestellt sowie erforderlichenfalls auf externe Berater zurückgegriffen.

Sitzungen des Aufsichtsrats

In 2013 fanden vier ordentliche Sitzungen des Aufsichtsrats statt, und zwar am 22. März, am 18. Juni, am 30. Juli sowie am 6. November 2013. An diesen Terminen fanden jeweils auch Sitzungen des Prüfungsausschusses statt. Daneben gab es fünf außerordentliche Sitzungen des Aufsichtsrats, weitere informatorische Telefon- bzw. Videokonferenzen und Beschlussfassungen des Aufsichtsrats außerhalb von Sitzungen.

In 2014 gab es bislang drei Aufsichtsratssitzungen, davon zwei außerordentliche (am Abend des 29. Januar 2014 zur Veränderung im Vorstand und am 6. März 2014 zum Update betreffend die E-Plus-Transaktion) und eine ordentliche am 18. März 2014 (Bilanzsitzung betreffend das Geschäftsjahr 2013). Am 11. Februar 2014 wurden im Übrigen die jährliche Entsprechenserklärung sowie am 6. März die Erklärung zur Unternehmensführung verabschiedet und jeweils veröffentlicht.

Wesentliche vom Aufsichtsrat behandelte Themen

Die erste ordentliche Sitzung des Aufsichtsrats im Geschäftsjahr 2013 vom 22. März 2013 war gleichsam die Bilanzsitzung für das Geschäftsjahr 2012. Neben den damit einhergehenden Themen wie der Billigung der Jahresabschlüsse und Lageberichte (Konzern und AG) für das Geschäftsjahr 2012 sowie der weiteren Berichterstattung des Vorstands an den Aufsichtsrat unter anderem nach § 90 AktG wurden insbesondere die Tagesordnung und die Beschlussvorschläge an die ordentliche Hauptversammlung vom 7. Mai 2013 verabschiedet.

Die ordentliche Sitzung vom 18. Juni 2013 war die erste Aufsichtsratssitzung in der neuen Zusammensetzung des zwölfköpfigen Aufsichtsrats nach der Wahl der Arbeitnehmervertreter. Daher fanden in dieser Sitzung interne Wahlen (unter anderem zu Vorsitz und Stellvertretung sowie Ausschussmitgliedern) statt. Ferner wurden unter anderem folgende Themen behandelt: Arbeitseffizienz des Aufsichtsrats, Compliance und Corporate Governance.

Auf der ordentlichen Sitzung vom 30. Juli 2013 wurde unter anderem das Thema Vorstandsvergütung einschließlich Änderung der Dienstleistungsverträge mit den Vorstandsmitgliedern sowie die potenzielle Veräußerung von Vermögenswerten und einer Beteiligung (Telefónica Germany Online Services GmbH) behandelt.

In der ordentlichen Sitzung vom 6. November 2013 hat der Aufsichtsrat insbesondere u. a. die Optimierung von Datenzentren und Netzwerktechnik sowie die beabsichtigte Dividende für das Geschäftsjahr 2013 diskutiert. Ferner hat er die Erstanleihebegebung behandelt.

Auf einer außerordentlichen Sitzung des Aufsichtsrats vom 22. Juli 2013 wurde dem geplanten Erwerb von E-Plus zugestimmt. Dieses Thema wurde im Folgenden regelmäßig auf den (außerordentlichen und ordentlichen) Sitzungen des Aufsichtsrats mit wechselnden Schwerpunkten (u. a. auch der Einberufung der außerordentlichen Hauptversammlung am 11. Februar 2014) behandelt.

Ferner wurde in außerordentlichen Sitzungen des Aufsichtsrats über wesentliche operative Verträge informiert und bei Bedarf Beschluss gefasst.

In jeder ordentlichen Sitzung erfolgte eine Auseinandersetzung mit der Finanzsituation des Unternehmens einschließlich der jeweilig anstehenden Finanzberichte, dem Budget, der Businessplanung sowie der Marktpositionierung und dem Geschäftsfeld Telekommunikation.

Alle Aufsichtsratsmitglieder haben an mehr als der Hälfte der Sitzungen teilgenommen.

Neben den Sitzungen fasste der Aufsichtsrat, soweit erforderlich, Beschlüsse, beispielsweise im elektronischen Verfahren. So wurde auf diesem Beschlussweg unter anderem die Geschäftsordnung des Vorstands angepasst, eine Berichtsordnung und die Vorfassung der Entsprechenserklärung gemäß § 161 AktG vom 28. Februar 2013 verabschiedet.

Ausschüsse des Aufsichtsrats

Der Aufsichtsrat hat einen Nominierungsausschuss, einen Vermittlungs- und einen Prüfungsausschuss.

Der Prüfungsausschuss (Audit Committee) ist zuständig für die Beratung und Beschlussfassung in Rechnungslegungsangelegenheiten. Hierzu gehören Fragen zur Rechnungslegung, zum internen Kontrollsystem, zum Risikomanagement und zur internen Revision, zur erforderlichen Unabhängigkeit des externen Abschlussprüfers und die Abstimmung mit dem externen Abschlussprüfer. Der Ausschuss besteht aus vier Mitgliedern. Bis zur Sitzung vom 18. Juni 2013, somit der ersten Sitzung des Aufsichtsrats in der vollen Besetzung des Aufsichtsrats mit zwölf Mitgliedern einschließlich der Arbeitnehmervertreter, bestand der Ausschuss aus folgenden Mitgliedern:

- Michael Hoffmann (Vorsitzender)
- María Pilar López Álvarez
- Patricia Cobián González und
- Angel Vilá Boix.

Seit dem 18. Juni 2013 gehören folgende Mitglieder dem Prüfungsausschuss an:

- Michael Hoffmann (Vorsitzender)
- María Pilar López Álvarez
- Thomas Pfeil und
- Christoph Heil.

Im Jahr 2013 trat der Prüfungsausschuss unter Anwesenheit aller Mitglieder viermal zusammen. Hierbei wurden insbesondere die Themen Rechnungswesen, Compliance, interne Revision, Risikobewertung und -management, Bewertungsthemen sowie die Finanz-, Vermögens- und Ertragslage behandelt.

Dem in der Sitzung vom 18. Juni 2013 konstituierten Vermittlungsausschuss (Mediation Committee) mit den Aufgaben nach § 31 MitbestG gehören folgende Mitglieder an:

- Eva Castillo Sanz (Vorsitzende)
- Imke Blumenthal
- Angel Vilá Boix und
- Marcus Thurand.

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

Corporate Governance

Aufsichtsrat und Vorstand sind sich bewusst, dass eine gute Corporate Governance ein Schlüssel zum Erfolg des Unternehmens und daher im Interesse der Aktionärinnen und Aktionäre ist. Weitere Einzelheiten zur Corporate Governance der Telefónica Deutschland Holding AG sind in der Erklärung zur Unternehmensführung gemäß § 289a HGB auf den Seiten 19ff. des Geschäftsberichts (bzw. auf der Internetseite des Unternehmens unter WWW.TELEFONICA.DE/ERKLAERUNG-ZUR-UNTERNEHMENSFUEHRUNG) und im Corporate Governance Bericht von Vorstand und Aufsichtsrat auf den Seiten 16ff. des Geschäftsberichts (bzw. auf der Internetseite des Unternehmens unter WWW.TELEFONICA.DE/CORPORATE-GOVERNANCE-BERICHT) zu finden.

Am 11. Februar 2014 haben Vorstand und Aufsichtsrat eine Entsprechenserklärung nach § 161 AktG verabschiedet und diese Entsprechenserklärung am selben Tag veröffentlicht. Diese Entsprechenserklärung kann auf den Seiten 19ff. des Geschäftsberichts bzw. der Internetseite des Unternehmens unter WWW.TELEFONICA.DE/ENTSPRECHENSERKLAERUNG eingesehen werden. Dort finden sich auch die vorherigen Fassungen der Entsprechenserklärung.

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

Prüfung des Jahresabschlusses 2013

Der vom Vorstand für das Jahr 2013 aufgestellte Jahresabschluss der Telefónica Deutschland Holding AG, der Konzernabschluss sowie die Lageberichte für die Telefónica Deutschland Holding AG und den Konzern wurden von der Münchner Geschäftsstelle der in Stuttgart ansässigen Ernst & Young GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft geprüft. Die Ernst & Young GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft war durch Beschluss der Hauptversammlung vom 7. Mai 2013 zum (Konzern-)Abschlussprüfer für das Geschäftsjahr 2013 bestellt worden.

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

Der Abschlussprüfer hat seine Prüfung unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) verlautbarten allgemein anerkannten Grundsätze ordnungsgemäßer Abschlussprüfung vorgenommen. Der Abschlussprüfer hat den Jahresabschluss 2013 der Telefónica Deutschland Holding AG mitsamt Lagebericht sowie den Konzernabschluss und den Konzernlagebericht mit einem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk versehen.

Die Jahresabschlüsse für die AG und den Konzern sowie sämtliche damit zusammenhängenden Dokumente, der Gewinnverwendungsvorschlag des Vorstands und die entsprechenden Berichte des Abschlussprüfers wurden dem Aufsichtsrat rechtzeitig vor der Bilanzsitzung vom 18. März 2014 vorgelegt. Der Prüfungsausschuss und der Gesamtaufichtsrat haben die Berichte sorgfältig geprüft und am 18. März 2014 gemeinsam mit dem Abschlussprüfer ausführlich erörtert. Der Aufsichtsrat hat die Feststellungen des Abschlussprüfers in den Prüfberichten zur Kenntnis genommen, diesen zugestimmt und keine Einwände erhoben.

Der Aufsichtsrat hat in seiner Sitzung vom 18. März 2014 den Jahresabschluss der Telefónica Deutschland Holding AG und

den Konzernabschluss für das Geschäftsjahr 2013 sowie die zugehörigen Lageberichte gebilligt; der Jahresabschluss der Telefónica Deutschland Holding AG ist damit festgestellt.

Beziehungen zu verbundenen Unternehmen

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

„Nach unserer pflichtmäßigen Prüfung und Beurteilung bestätigen wir, dass

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

Der vom Vorstand erstellte und vom Abschlussprüfer geprüfte Abhängigkeitsbericht sowie der Prüfbericht zum Abhängigkeitsbericht wurden dem Aufsichtsrat rechtzeitig vorgelegt. Nach Prüfung des Abhängigkeitsberichts sowie des zugehörigen Prüfberichts nach § 314 AktG erhob der Aufsichtsrat keine Einwände gegen den Abhängigkeitsbericht und gegen die darin enthaltene Schlussklärung des Vorstands und stimmt den Feststellungen des Abschlussprüfers zu.

Der Aufsichtsrat dankt allen Mitgliedern des Vorstands und auch den Mitarbeitern für ihr Engagement und ihre ausgezeichnete Arbeit im vergangenen Jahr. Mit ihrem Einsatz, der im Berichtsjahr nicht zuletzt aufgrund des wettbewerbsintensiven Marktumfelds und der E-Plus-Transaktion besonders gefordert war, haben sie zum Erfolg des Unternehmens beigetragen.

München, 18. März 2014

Im Namen des Aufsichtsrats



Eva Castillo Sanz
Aufsichtsratsvorsitzende der
Telefónica Deutschland Holding AG

Corporate Governance Bericht

Der Deutsche Corporate Governance Kodex legt Standards für die Überwachung und Leitung von Unternehmen fest. Im Folgenden informieren der Vorstand und der Aufsichtsrat der Telefónica Deutschland Holding AG gemäß Ziffer 3.10 des Deutschen Corporate Governance Kodex über die Corporate Governance. Dieser Corporate Governance Bericht wird auch zusammen mit der Erklärung zur Unternehmensführung nach § 289a HGB auf unserer Internetseite veröffentlicht

WWW.TELEFONICA.DE/CORPORATE-GOVERNANCE-BERICHT

Entsprechenserklärung

Der Vorstand und der Aufsichtsrat der Telefónica Deutschland Holding AG fühlen sich den Grundsätzen einer transparenten Corporate Governance verpflichtet und beschäftigen sich regelmäßig mit den Vorgaben des Deutschen Corporate Governance Kodex. Sie haben am 11. Februar 2014 zuletzt eine Entsprechenserklärung gemäß § 161 AktG abgegeben, deren vollständigen Wortlaut Sie auch auf der Internetseite der Telefónica Deutschland unter WWW.TELEFONICA.DE/ENTSPRECHENSERKLAERUNG einsehen können.

Die Organe des Unternehmens

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

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

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

Der Vorstand wird hierbei vom Aufsichtsrat überwacht und beraten. Vorstand und Aufsichtsrat arbeiten zum Wohle des Unternehmens eng zusammen. Alle Maßnahmen und

Entscheidungen, die von grundlegender Bedeutung für das Unternehmen sind, werden in enger Abstimmung zwischen Vorstand und Aufsichtsrat ausgeführt.

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

Einzelheiten zur Zusammensetzung und Arbeitsweise des Vorstands, des Aufsichtsrats und der Ausschüsse des Aufsichtsrats sind in der Erklärung zur Unternehmensführung nach § 289a HGB im Geschäftsberichts und auf der Internetseite von Telefónica Deutschland unter WWW.TELEFONICA.DE/ERKLAERUNG-ZUR-UNTERNEHMENSFUEHRUNG zu finden.

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

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

- Mindestens ein Drittel der von der Hauptversammlung zu wählenden Aufsichtsratsmitglieder soll über internationale Berufserfahrung und Englischkenntnisse verfügen sowie ein Verständnis globaler wirtschaftlicher Zusammenhänge besitzen („Internationalität“).

Der Aufsichtsrat sieht diese konkreten Ziele derzeit als erfüllt an.

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

Beziehung zu den Aktionären und Hauptversammlung

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

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

Die Hauptversammlung fasst unter anderem Beschlüsse über die Gewinnverwendung, die Entlastung von Vorstand und Aufsichtsrat sowie über die Wahl des Abschlussprüfers.

Compliance

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

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

Aktivitäten ein Compliance-Zertifikat erstellt und in den sogenannten Corporate Responsibility Report aufgenommen.

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

In diesem Gesamtzusammenhang führt das Unternehmen selbstverständlich auch Insider-Listen, in denen alle Personen verzeichnet sind, die bestimmungsgemäß Zugang zu Insiderinformationen haben (nach entsprechender Belehrung über ihre insiderrechtlichen Pflichten).

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

Transparenz und Kommunikation

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

Relevanter Aktienbesitz von Mitgliedern des Vorstands und des Aufsichtsrats

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

Zum 31. Dezember 2013 hielt der Aufsichtsrat ca. 0,0018% der Aktien der Telefónica Deutschland Holding AG. Diese Anteile wurden an der Börse erworben und sind unter Directors' Dealings aufgeführt.

Directors' Dealings

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

Weitere Informationen hierzu entnehmen Sie bitte der Internetseite von Telefónica Deutschland unter: WWW.TELEFONICA.DE/DIRECTORS-DEALINGS

Rechnungslegung und Wirtschaftsprüfung

Die Ernst & Young GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft mit Sitz in Stuttgart, Geschäftsstelle München, wurde durch Beschluss der Hauptversammlung vom 7. Mai 2013 zum (Konzern-) Abschlussprüfer für das Geschäftsjahr 2013 bestellt.

Erklärung zur Unternehmensführung_

gemäß § 289a HGB

1. Entsprechenserklärung gemäß § 161 AktG

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

Am 11. Februar 2014 haben Vorstand und Aufsichtsrat eine Entsprechenserklärung nach § 161 AktG abgegeben:

„Vorstand und Aufsichtsrat der Telefónica Deutschland Holding AG (nachfolgend auch „Gesellschaft“) haben zuletzt am 28. Februar 2013 eine Entsprechenserklärung gemäß § 161 Abs. 1 AktG abgegeben. Von diesem Datum bis zum 10. Juni 2013 bezieht sich die vorliegende Entsprechenserklärung auf den „Deutschen Corporate Governance Kodex“ („DCGK“) in der Fassung vom 15. Mai 2012 und für den Zeitraum ab dem 11. Juni 2013 auf den DCGK in der Fassung vom 13. Mai 2013, bekanntgemacht im Bundesanzeiger am 10. Juni 2013.

Vorstand und Aufsichtsrat der Telefónica Deutschland Holding AG erklären gemäß § 161 Abs. 1 AktG, dass die Telefónica Deutschland Holding AG mit folgenden Ausnahmen den Empfehlungen des DCGK seit der Abgabe der letzten Entsprechenserklärung entsprochen hat und zukünftig entsprechen wird:

1. Der DCGK empfiehlt in Ziffer 4.2.1 Satz 1, dass der Vorstand aus mehreren Personen bestehen und einen Vorsitzenden oder Sprecher haben soll. Von dieser Empfehlung wird seit der Beendigung der Bestellung des bisherigen Vorstandsvorsitzenden der Telefónica Deutschland Holding AG mit Wirkung zum Ablauf des 31. Januar 2014 abgewichen, weil an dessen Stelle kein anderes Vorstandsmitglied zum Vorsitzenden oder Sprecher des Vorstands ernannt worden ist. Vorstand und Aufsichtsrat halten dies für geboten, um zu

verdeutlichen, dass die beiden verbliebenen Vorstandsmitglieder gleichrangig und die von ihnen mit Ausscheiden des bisherigen Vorstandsvorsitzenden zusätzlich übernommenen Aufgaben gleichwertig sind.

2. Bei der Festsetzung der Gesamtvergütung soll der Aufsichtsrat gemäß Ziffer 4.2.2 Abs. 2 Satz 3 DCGK (in der Fassung vom 13. Mai 2013) das Verhältnis der Vorstandsvergütung zur Vergütung des oberen Führungskreises und der Belegschaft insgesamt auch in der zeitlichen Entwicklung berücksichtigen, wobei der Aufsichtsrat für den Vergleich festlegt, wie der obere Führungskreis und die relevante Belegschaft abzugrenzen sind. Von dieser Empfehlung ist der Aufsichtsrat in Bezug auf die am 29. Januar 2014 mit Wirkung zum 1. Februar 2014 beschlossenen Gehaltserhöhungen für die beiden Vorstandsmitglieder abgewichen. Der Aufsichtsrat und der Vorstand sind der Auffassung, dass der vom DCGK empfohlene Vergleich nicht zu aussagekräftigen Ergebnissen führen kann, wenn Vorstandsmitgliedern eine Gehaltserhöhung gewährt wird, weil sie zusätzliche Aufgaben übernehmen, für die der bisherige Vorstandsvorsitzende zuständig war.

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

4. In Ziffer 4.2.3 Abs. 3 Satz 2 in der Fassung vom 15. Mai 2012 empfahl der DCGK, dass aktien- bzw. kennzahlenbasierte Vergütungsteile auf anspruchsvolle, relevante Vergleichsparameter bezogen sein sollen. In Ziffer 4.2.3 Abs. 2 Satz 7 in der Fassung vom 13. Mai 2013 empfiehlt der DCGK, dass die variablen Vergütungsteile auf anspruchsvolle, relevante

Vergleichsparameter bezogen sein sollen. Von dieser Empfehlung wurde und wird teilweise abgewichen. Für die Höhe des Jahresbonus sind zu einem geringen Teil auch Kennzahlen von Telefónica Europe bzw. der Telefónica, S. A. maßgeblich. Des Weiteren ist ein Teil der langfristigen Vergütungskomponente vom Total Shareholder Return der Aktie der Telefónica, S. A. abhängig. Vorstand und Aufsichtsrat sind der Auffassung, dass hierdurch keine Fehlanreize geschaffen werden.

5. Der DCGK empfiehlt in Ziffer 4.2.3 Abs. 2 Satz 6 (in der Fassung vom 13. Mai 2013), dass die Vergütung insgesamt und hinsichtlich ihrer variablen Vergütungssteile betragsmäßige Höchstgrenzen aufweisen soll. Von dieser Empfehlung wird teilweise abgewichen, da weder für das Aktienoptionsprogramm noch für den sogenannten Deferred Bonus betragsmäßige Höchstgrenzen festgelegt sind. Hierdurch soll dem Aufsichtsrat der erforderliche Spielraum gewährt werden, um jederzeit die Ausgewogenheit zwischen kurzfristigen und langfristigen variablen Vergütungskomponenten sicherstellen zu können. Aus einem der beiden Vorstandsanstellungsverträge lässt sich zudem der exakte Betrag der Pensionsaufwendungen der Gesellschaft nicht entnehmen. Der Gesellschaft ist eine einseitige Anpassung des Vorstandsanstellungsvertrags nicht möglich, so dass Pensionsaufwendungen erst in künftigen Vorstandsanstellungsverträgen betragsmäßig beziffert werden können.

6. Von der Empfehlung in Ziffer 4.2.3 Abs. 3 Satz 3 DCGK (in der Fassung vom 15. Mai 2012) bzw. Ziffer 4.2.3 Abs. 2 S. 8 (in der Fassung vom 13. Mai 2013), wonach eine nachträgliche Änderung der Erfolgsziele oder Vergleichsparameter ausgeschlossen sein soll, wurde und wird abgewichen. Die Vertragsgestaltung lässt teilweise eine nachträgliche Änderung der Kriterien der variablen Vergütung zu. Dies ist aus Sicht des Aufsichtsrats und des Vorstands erforderlich, da sich die Gesellschaft in einem extrem volatilen und innovativen Marktumfeld bewegt, und eine Änderung der Unternehmensstrategie im Interesse der nachhaltigen Entwicklung der Gesellschaft auch innerhalb eines Bemessungszeitraums für die variablen Vergütungsbestandteile möglich sein muss. Derartige im wohlverstandenen Interesse der Gesellschaft erforderliche Änderungen der Unternehmenspolitik sollen nicht durch monetäre Interessen der Mitglieder des Vorstands behindert oder verzögert werden. Daher ist insbesondere der Aufsichtsrat der Ansicht, dass Flexibilität in Bezug auf die Erfolgsziele und Vergleichsparameter erforderlich ist.

7. Abweichend von der Empfehlung in Ziffer 4.2.3 Abs. 4 DCGK ist in den Vorstandsverträgen kein förmlicher Abfindungs-Cap für den Fall der vorzeitigen Beendigung der Vorstandstätigkeit vereinbart. Durch eine Kombination verschiedener Mechanismen ist in den Anstellungsverträgen sichergestellt, dass ein Vorstandsmitglied im Falle vorzeitiger Beendigung

der Vorstandstätigkeit im Regelfall weniger, aber keinesfalls mehr als den Betrag erhält, der im DCGK als Abfindungs-Cap empfohlen wird.

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

9. Abweichend von der Empfehlung in Ziffer 5.1.2 Abs. 2 Satz 3 DCGK bestimmt die Gesellschaft keine Altersgrenze für Vorstände. Eine feste Altersgrenze für Vorstandsmitglieder ist aus Sicht der Telefónica Deutschland Holding AG nicht sachgerecht, da die Fähigkeit, das Unternehmen erfolgreich zu führen, nicht zwingend durch das Erreichen eines bestimmten Alters eingeschränkt wird. Vielmehr kann es im Unternehmensinteresse ggfs. erforderlich werden, Personen fortgeschrittenen Alters mit großem Erfahrungsschatz auch über das Erreichen einer bestimmten Altersgrenze hinaus zu bestellen. Außerdem könnte eine Festsetzung einer festen Altersgrenze auch diskriminierend wirken.

10. Gemäß Ziffer 5.4.1 Abs. 2 DCGK soll der Aufsichtsrat für seine Zusammensetzung konkrete Ziele unter Berücksichtigung einer Altersgrenze benennen. Der Aufsichtsrat hat konkrete Ziele für seine Zusammensetzung beschlossen, ohne allerdings ein konkretes Ziel bezüglich einer festen Altersgrenze für Aufsichtsratsmitglieder zu benennen. Ebenso wie bei Vorstandsmitgliedern ist aus Sicht der Telefónica Deutschland Holding AG auch für Aufsichtsratsmitglieder eine feste Altersgrenze nicht sachgerecht, da die Fähigkeit, den Vorstand zu überwachen und zu kontrollieren, nicht zwingend durch das Erreichen eines bestimmten Alters eingeschränkt wird. Vielmehr kann es im Unternehmensinteresse ggfs. erforderlich werden, Personen fortgeschrittenen Alters mit großem Erfahrungsschatz auch über das Erreichen einer bestimmten Altersgrenze hinaus zu bestellen. Außerdem könnte eine Festsetzung einer festen Altersgrenze auch diskriminierend wirken.

11. Abweichend von der Empfehlung in Ziffer 5.4.6 Abs. 1 Satz 3 DCGK (in der Fassung vom 15. Mai 2012) bzw. Ziffer 5.4.6 Abs. 1 Satz 2 DCGK (in der Fassung vom 13. Mai 2013), wonach u. a. der Vorsitz und die Mitgliedschaft in den Ausschüssen bei der Vergütung besonders berücksichtigt werden sollen, erhält nur der Vorsitzende des Prüfungsausschusses eine zusätzliche Vergütung. Die Gesellschaft ist der Auffassung, dass dies der gegenwärtigen Zusammensetzung des Aufsichtsrats angemessen Rechnung trägt.“

Diese sowie die vorherigen Entsprechenserklärungen stehen auf der Internetseite der Gesellschaft unter WWW.TELEFONICA.DE/ENTSPRECHENSERKLAERUNG zur Verfügung.

2. Relevante Angaben zu Unternehmensführungspraktiken

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

Die Geschäftsgrundsätze des Unternehmens stehen auf der Internetseite des Unternehmens unter WWW.TELEFONICA.DE/GESCHAFTSGRUNDSAETZE zur Verfügung.

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

Das Compliance-Programm des Unternehmens umfasst die Hauptbereiche Korruptionsbekämpfung mit klaren Richtlinien und Verfahren und externem Whistleblower-System (WWW.TELEFONICA.DE/OMBUDSMANN), Wettbewerbsrecht und ethisch angemessenes Verhalten. Der Datenschutzbeauftragte des Unternehmens gewährleistet die Einhaltung des

Datenschutzrechts, das für die Gesellschaft von höchster Bedeutung ist. Die Funktionen Group Compliance, Datenschutz (Compliance und Datenschutz sind mit der Funktion Informationssicherheit in einem Compliance Office gebündelt) und Innenrevision sind ebenso wie die Rechtsabteilung direkt dem Vorstand unterstellt.

Weitere Einzelheiten zur Compliance-Organisation des Unternehmens werden im Corporate Governance Bericht erläutert, der Teil des Geschäftsberichts ist, und finden sich auch auf der Internetseite des Unternehmens unter WWW.TELEFONICA.DE/CORPORATE-GOVERNANCE-BERICHT

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

Der Vorstand der Telefónica Deutschland Holding AG bestand im Berichtszeitraum aus drei Mitgliedern, dem Vorsitzenden René Schuster sowie Rachel Empey und Markus Haas. Seit Februar 2014 besteht der Vorstand aus Rachel Empey und Markus Haas, somit aus zwei Mitgliedern. Weitere Informationen hierzu können Sie dem Bericht des Aufsichtsrats entnehmen. Der Vorstand leitet das Unternehmen in eigener Verantwortung im Unternehmensinteresse unter Berücksichtigung der Belange der Aktionäre, seiner Arbeitnehmer und der sonstigen dem Unternehmen verbundenen Gruppen („Stakeholder“) mit dem Ziel nachhaltiger Wertschöpfung. Die Arbeit des Vorstands wird insbesondere durch die mit Zustimmung des Aufsichtsrats erlassene Geschäftsordnung des Vorstands und die Satzung der Gesellschaft geregelt. Der Vorstand entwickelt die strategische Ausrichtung des Unternehmens, stimmt sich hierzu regelmäßig mit dem Aufsichtsrat ab und sorgt für ihre Umsetzung.

Jedes Vorstandsmitglied hat den ihm nach der Geschäftsverteilung zugewiesenen Geschäftsbereich zu leiten, unbeschadet der gemeinsamen Verantwortung der Vorstandsmitglieder für die Leitung des gesamten Unternehmens. In allen Angelegenheiten von grundlegender oder wesentlicher Bedeutung für das Unternehmen und/oder seine verbundenen Gesellschaften, insbesondere Angelegenheiten im Hinblick auf die Organisation, Unternehmenspolitik, Investitions- und Finanzplanung sowie betreffend Investitionen, die das vom Aufsichtsrat verabschiedete Jahresbudget wesentlich überschreiten, muss der gesamte Vorstand entscheiden. Ferner kann jedes Vorstandsmitglied dem Gesamtvorstand Angelegenheiten zur Entscheidung vorlegen. Geschäfte und Maßnahmen von besonderer Bedeutung bedürfen zudem der vorherigen Zustimmung des Aufsichtsrats.

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

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

Der Aufsichtsrat des Unternehmens setzt sich nach der Wahl vom 29. Mai 2013 von sechs Arbeitnehmervertretern aus zwölf Mitgliedern zusammen. Er besteht somit aus sechs Aktionärsvertretern und sechs Arbeitnehmervertretern. Die gegenwärtigen Mitglieder des Aufsichtsrats sind: die Vorsitzende Eva Castillo Sanz, die stellvertretende Vorsitzende Imke Blumenthal, sowie die Aufsichtsratsmitglieder María Pilar López Álvarez, Angel Vilá Boix, Patricia Cobián González, Enrique Medina Malo, Michael Hoffmann, Marcus Thurand, Thomas Pfeil, Christoph Heil, Claudia Weber und Dr. Jan-Erik Walter. Weitere Informationen hierzu können Sie dem Bericht des Aufsichtsrats entnehmen.

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

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

Zusammensetzung und Arbeit der Ausschüsse des Aufsichtsrats

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

Der Prüfungsausschuss (Audit Committee) bereitet unter anderem die Entscheidung des Aufsichtsrats über die Billigung der Jahresabschlüsse vor, erörtert die Quartalsberichte mit dem Vorstand, überwacht die Rechnungslegungsprozesse, die internen Kontrollsysteme (einschließlich Compliance, Risikomanagement und interner Revisionssysteme) und die Abschlussprüfung. Ferner ist er für die Koordination mit dem Abschlussprüfer zuständig. Aktuell setzt sich der Prüfungsausschuss aus den folgenden Mitgliedern zusammen:

- Michael Hoffmann (Vorsitzender)
- María Pilar López Álvarez
- Thomas Pfeil und
- Christoph Heil

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

Dem Vermittlungsausschuss mit den Aufgaben nach § 31 Mitbestimmungsgesetz gehören folgende Mitglieder an:

- Eva Castillo Sanz (Vorsitzende)
- Imke Blumenthal
- Angel Vilá Boix und
- Marcus Thurand.

6. März 2014

Konzern- lage- bericht_

für das Geschäftsjahr
zum 31. Dezember 2013

B

S. 23–78

Konzernlagebericht_

1.	Grundlagen des Konzerns	28
1.1	Geschäftsmodell des Konzerns	28
1.2	Ziele und Strategien	31
1.3	Steuerungssystem	32
1.4	Produktentwicklung und Innovationsmanagement	34
2.	Wirtschaftsbericht	37
2.1	Gesamtwirtschaftliche und branchenbezogene Rahmenbedingungen	37
2.2	Überblick über das Geschäftsjahr 2013	40
3.	Mitarbeiter	51
4.	Corporate Responsibility	54
5.	Nachtragsbericht	57
6.	Risiko- und Chancenmanagement	58
6.1	Risikomanagement und Finanzinstrumente	58
6.2	Risikomanagement und Risikoberichterstattung	59
6.3	Risiken	61
6.4	Chancenmanagement	64
6.5	Zusammenfassende Darstellung der Risiko- und Chancenlage	65
7.	Erwerb von E-Plus	66
7.1	Übersicht	66
7.2	Geschäft der E-Plus-Gruppe	66
7.3	Gründe für den Erwerb und Strategie	67
7.4	Geschätzte Synergieeffekte	67
7.5	Status der Transaktion	67
7.6	Risiken aus der Akquisition	68
7.7	Chancen der Akquisition	68
8.	Grundzüge des Vergütungssystems	70
9.	Internes Kontroll- und Risikomanagementsystem bezogen auf den Konzernrechnungslegungsprozess	73
10.	Sonstige Erklärungen	74
10.1	Bericht über Beziehungen zu verbundenen Unternehmen	74
10.2	Erklärung zur Unternehmensführung gemäß § 289a HGB	74
10.3	Übernahmerelevante Angaben nach § 315 Abs. 4 und § 289 Abs. 4 HGB	74
11.	Ausblick für die Telefónica Deutschland Group	77
11.1	Wirtschaftlicher Ausblick für Deutschland	77
11.2	Markterwartungen	77
11.3	Erwartungen der Telefónica Deutschland Group	77

Überblick über das Geschäftsjahr 2013_

Die operative und finanzielle Performance von Telefónica Deutschland in 2013 reflektiert die Umsetzung der Unternehmensstrategie in einem sehr dynamischen Wettbewerbsumfeld. Dabei liegt der Schwerpunkt weiterhin auf der Monetarisierung des mobilen Datengeschäfts. Die starke Umwandlung des Betriebsergebnisses in Free Cashflow unterstützt den Dividendenvorschlag für das Geschäftsjahr 2013, da die vorgesehene Höhe von 525 Mio. EUR übertroffen wird.

Finanzielle Highlights im Gesamtjahr 2013:

- Der Gesamtumsatz von Telefónica Deutschland belief sich auf 4.914 Mio. EUR. Dies entspricht einem Rückgang von 5,7% gegenüber dem Vorjahr. Die Umsatzerlöse aus Mobilfunkdienstleistungen betrugen 2.989 Mio. EUR (minus 5,2% im Jahresvergleich; minus 1,5% auf MTR-bereinigter Basis).
- Mit 1.237 Mio. EUR gab das OIBDA gegenüber dem Vorjahr um 3,3% nach. Bereinigt um Veräußerungsgewinne von 76,2 Mio. EUR aus dem Verkauf von Vermögenswerten im vierten Quartal 2013, wurde ein Rückgang von 9,2% verzeichnet. Damit belief sich die OIBDA-Marge auf 25,2% (bereinigt um Veräußerungsgewinne betrug die OIBDA-Marge 23,6%; minus 0,9 Prozentpunkte im Vorjahresvergleich).
- Die Investitionsausgaben (CapEx) stiegen gegenüber dem Vorjahr um 9,4% auf 666 Mio. EUR. Das Working Capital leistete mit 127 Mio. EUR gemeinsam mit anderen Effekten einen positiven Beitrag dazu, dass sich der Free Cashflow vor Dividende gegenüber dem Vorjahr um 3,3% auf 699 Mio. EUR erhöhte.
- Die Nettofinanzschulden verringerten sich im Vorjahresvergleich um 375 Mio. EUR und beliefen sich Ende Dezember 2013 auf 468 Mio. EUR. Somit lag der Verschuldungsgrad bei 0,4x. Mit der Platzierung einer Euroanleihe Mitte November 2013 mit einem Volumen von 600 Mio. EUR und einer fünfjährigen Laufzeit konnte das Unternehmen ein erfolgreiches Debüt auf dem Anleihemarkt verzeichnen. Anfang Februar 2014 wurde eine weitere, siebenjährige Euroanleihe mit einem Volumen von 500 Mio. EUR begeben.

Geschäftserfolge aus der Umsetzung der strategischen Prioritäten in 2013:

1.

Nutzung unseres Mehrmarken-Portfolios und der ausgezeichneten Kundenzufriedenheit zur Steigerung der Effizienz des Unternehmens.

- Änderung des Tarifportfolios, um der steigenden Kundennachfrage nach Smartphones und Daten gerecht zu werden: „O₂ Blue All-in“ für das Postpaid-Privatkunden-segment; „O₂ Loop Smart“- und „Fonic Smart S“-Tarife für Prepaid-Kunden.
- Aufbau von neuen Vertriebskanälen und speziellen Angeboten für Kunden im digitalen Segment: Eröffnung des O₂ Facebook-Shops, segmentspezifische Online-Tarife (z. B. Junge Leute Tarif).
- Weiterentwicklung konvergenter Mobilfunk- und Festnetzdienste, wobei im Festnetzbereich auf die starke Partnerschaft zwischen Telefónica Deutschland und Deutsche Telekom gesetzt werden konnte: Optimierung des „Kombi-Vorteils“ und neues „O₂ DSL All-in“-Portfolio.

2.

Mit innovativen Produkten, digitalen Dienstleistungen und dem LTE-Netz die Monetarisierung des Datengeschäfts in allen Segmenten vorantreiben.

- Stärkung des „O₂ My Handy“-Modells für Mobilfunkgeräte durch Bundle-Angebote, die die Nutzung von LTE fördern (Sommerkampagne „Alles Drin“ und Weihnachtskampagne „Hol alles raus“: ein Jahr lang kostenloser LTE-Zugang beim Abschluss des „O₂ Blue M“-Tarifs).
- Abschluss wichtiger Partnerschaften im digitalen Bereich, um die Verbreitung und Nutzung mobiler Datendienste voranzutreiben: „Games Flatrate“, „Napster Music-flat“, neue „O₂ Protect“ App.
- Neue Finanzprodukte, darunter „O₂ Wallet“ und „O₂ Smartphone Insurance“, Lösungen für digitale Werbung („O₂ More“, „O₂ Pad“) und Machine-to-Machine-Lösungen (M2M) wie „Telefónica Insurance Telematics“.

3.

Wettbewerbsfähigkeit des 3G-Netzes sichern bei gleichzeitigem Ausbau des LTE-Netzes in Metropolregionen.

- Beschleunigung des Ausbaus des LTE-Netzes: Alle geplanten High-Speed-Areas sind inzwischen live geschaltet und erreichten Ende 2013 bereits mehr als 40% der Bevölkerung. Die Investitionen wurden gezielt in Gebieten vorgenommen, in denen viele O₂ Kunden leben.
- Online-Abfrage mit präzisen Statusmeldungen zu Qualität und Verfügbarkeit des Netzes („Live Check“, Smartphone-App). Unabhängige Netztests (z. B. „Chip“ oder „Connect“) bestätigen unsere gute Platzierung bei der Qualität unseres mobilen Datennetzes.
- Weiterer Ausbau des 3G-Netzes mit der Erweiterung um HSPA+, ergänzt um „Dual Cell“-Technik in ausgewählten Gebieten (Downstream von bis zu 42Mbit/s).

1. Grundlagen des Konzerns_

1.1 Geschäftsmodell des Konzerns

1.1.1 Struktur der Telefónica Deutschland Group

Rechtsgrundlagen

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

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

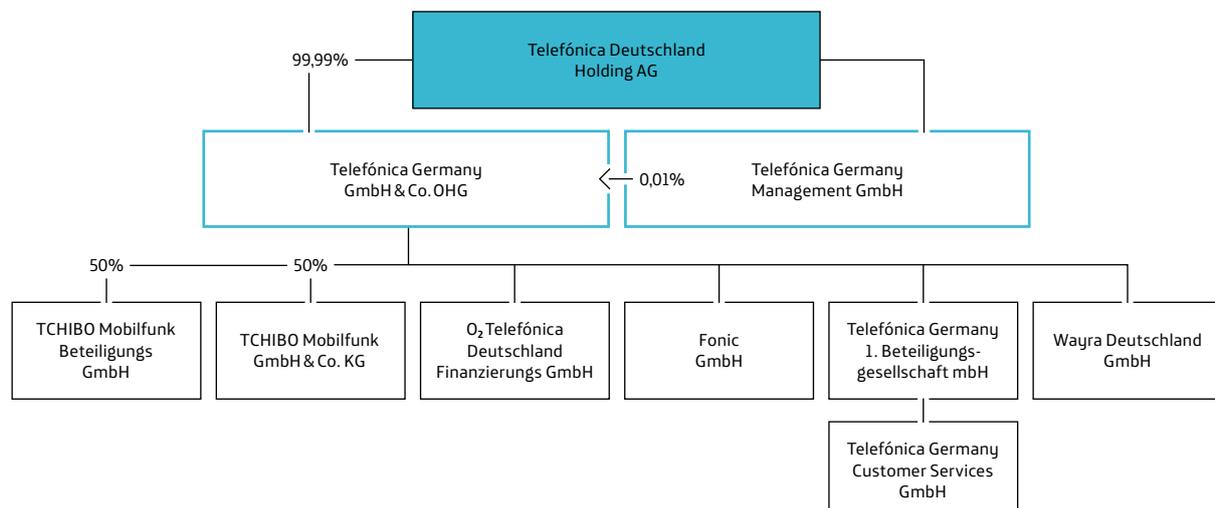
Das Geschäftsjahr der Gesellschaft entspricht dem Kalenderjahr (1. Januar bis 31. Dezember).

Die Gesellschaft ist am regulierten Markt der Frankfurter Wertpapierbörse gelistet. Die WKN (Wertpapierkennnummer) lautet A1J5RX, die ISIN (International Securities Identification Number) DE000A1J5RX9. Das Grundkapital der Telefónica Deutschland Holding AG zum 31. Dezember 2013 beträgt

1.116.945.400 EUR. Es ist eingeteilt in 1.116.945.400 nennwertlose Namensaktien mit einem anteiligen Betrag am Grundkapital von jeweils 1,00 EUR. 23,17% der Aktien befinden sich im Freefloat, die restlichen 76,83% hält die Telefónica Germany Holdings Limited, Slough, Vereinigtes Königreich. In der Hauptversammlung gewährt grundsätzlich jede Stückaktie eine Stimme.

Das genehmigte Kapital der Telefónica Deutschland Holding AG zum 31. Dezember 2013 erlaubt es dem Vorstand der Gesellschaft, mit Zustimmung des Aufsichtsrats, das Grundkapital in der Zeit bis zum 17. September 2017 einmalig oder mehrmals um insgesamt 558.472.700 EUR durch die Ausgabe von neuen auf den Namen lautenden Stückaktien gegen Bar- und/oder Sacheinlagen zu erhöhen. Außerdem ist das Grundkapital der Telefónica Deutschland Holding AG um bis zu 558.472.700 EUR bedingt erhöht (genehmigtes Kapital 2012/I).

Die Telefónica Deutschland Holding AG ist die Obergesellschaft der deutschen Telefónica Deutschland Group. Diese wird in den Konzernabschluss (Telefónica, S. A. Group) der obersten Konzernmuttergesellschaft, der Telefónica, S. A., Madrid, Spanien (Telefónica, S. A.) zum 31. Dezember 2013 einbezogen. Die Muttergesellschaft der Telefónica Deutsch-



land Group ist die Telefónica Germany Holdings Limited, eine Tochtergesellschaft der O2 (Europe) Limited, Slough, Vereinigtes Königreich (O2 (Europe) Limited). Zum 31. Dezember 2013 waren die im Konzernabschluss der Telefónica Deutschland Group enthaltenen Gesellschaften entsprechend dem Organigramm auf Seite 28 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. Mit Wirkung zum 7. November 2013 wurde die Telefónica Deutschland Finanzierungs GmbH in O₂ Telefónica Deutschland Finanzierungs GmbH umbenannt.

Bis zum 31. Oktober 2013 gehörte die Telefónica Germany Online Services GmbH (TOS) zur Telefónica Deutschland Group. Am 12. September 2013 haben die Telefónica Germany GmbH & Co. OHG und die Host Europe GmbH eine Vereinbarung über die Veräußerung der Telefónica Germany Online Services GmbH (TOS) geschlossen. In diesem Zusammenhang wurden der Beherrschungs- und der Ergebnisabführungsvertrag zwischen der TOS und der Telefónica Germany GmbH & Co. OHG zum 30. September 2013 einvernehmlich beendet. Mit Erfüllung aller Vollzugsvoraussetzungen wurden zum 31. Oktober 2013 die Anteile an der TOS an die Host Europe Group übertragen.

Im Berichtszeitraum gehörte für den Zeitraum vom 4. bis 30. Dezember 2013 die GKHH Fibre Optic GmbH, eine durch Ausgliederung zur Neugründung aus der Telefónica Germany GmbH & Co. OHG mit Eintragung im Handelsregister am 4. Dezember 2013 entstandene GmbH, zur Telefónica Deutschland Group. Die Versatel Holding GmbH übernahm aufgrund des Anteilskauf und -übertragungsvertrags mit der Telefónica Germany GmbH & Co. OHG vom 16. Oktober 2013 am 30. Dezember 2013 sämtliche Anteile an der GKHH Fibre Optic GmbH.

Am 23. Juli 2013 haben Telefónica Deutschland Holding AG, Telefónica, S. A. und Koninklijke KPN N.V. (KPN) einen Vertrag über den Erwerb von KPNs deutschem Mobilfunkgeschäft E-Plus durch Telefónica Deutschland geschlossen. Der Vollzug der Transaktion bedarf noch der Freigabe der zuständigen Aufsichtsbehörden sowie weiterer üblicher Vollzugsbedingungen. Der Vollzug der Transaktion wird für Mitte 2014 erwartet (Abschnitt 7 Erwerb von E-Plus).

Organe

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

Vorstand

Die Mitglieder des Vorstands werden vom Aufsichtsrat für eine Amtszeit von höchstens fünf Jahren bestellt und können für jeweils höchstens fünf Jahre unbegrenzt wiedervernannt werden. Der Aufsichtsrat kann ein Vorstandsmitglied vor Ablauf seiner Amtszeit abberufen, falls ein wichtiger Grund wie grobe Pflichtverletzung vorliegt oder bei einem Vertrauensentzug durch die Hauptversammlung. Daneben kommen weitere Beendigungsmöglichkeiten wie beispielsweise eine einvernehmliche Aufhebung in Betracht. Der Aufsichtsrat kann ein Vorstandsmitglied zum Vorsitzenden oder Sprecher des Vorstands und ein anderes Mitglied zum stellvertretenden Vorsitzenden oder Sprecher ernennen. Die Mitglieder des Vorstands der Gesellschaft wurden grundsätzlich für die Zeit bis zum 17. September 2015 bestellt.

Der Vorstand der Gesellschaft bestand zum Bilanzstichtag, 31. Dezember 2013, aus drei Mitgliedern:

- René Schuster, CEO (Chief Executive Officer) ausgeschieden zum 31. Januar 2014 (Abschnitt 5 Nachtragsbericht)
- Rachel Empey, CFO (Chief Financial Officer)
- Markus Haas, CSO (Chief Strategy Officer)

Aufsichtsrat

Gemäß der Satzung der Gesellschaft, §§ 95, 96 des deutschen Aktiengesetzes und § 7 des deutschen Mitbestimmungsgesetzes besteht der Aufsichtsrat aus zwölf Mitgliedern, von denen sechs Mitglieder Aktionärsvertreter und sechs Mitglieder Arbeitnehmervertreter sind. Sofern die Hauptversammlung bei der Wahl der Anteilseignervertreter im Aufsichtsrat nicht eine kürzere Amtszeit festlegt, erfolgen die Wahl der Aufsichtsratsmitglieder und die Wahl eines gegebenenfalls gewählten Ersatzmitglieds für die Zeit bis zur Beendigung der Hauptversammlung, die über die Entlastung des Aufsichtsrats für das vierte Geschäftsjahr nach Beginn der Amtszeit beschließt; das Geschäftsjahr, in dem die Amtszeit beginnt, wird dabei nicht mitgerechnet.

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

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 Geschäftstätigkeit

Die Telefónica Deutschland Group ist der drittgrößte Telekommunikationsanbieter in Deutschland (basierend auf Umsatzerlösen in 2013) mit 25,2 Mio. Kundenanschlüssen zum 31. Dezember 2013. 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 sind Teil der Telefónica, S. A. Group, eines der größten Telekommunikationsunternehmen der Welt.

Wir betreiben ein landesweites Mobilfunknetz, mit dem wir zum 31. Dezember 2013 über 99% der deutschen Bevölkerung mit GSM und ca. 75% mit UMTS erreichen. Der Ausbau unseres LTE-Netzes ist in vollem Gange und wir decken zum 31. Dezember 2013 bereits über 40% der Bevölkerung mit der neuen Highspeed-Mobilfunktechnologie ab. Zudem betreiben wir ein landesweites Festnetz. Unsere strategische Partnerschaft mit der Telekom Deutschland GmbH, Bonn, erweitert unsere Festnetzabdeckung auf 98% und ermöglicht uns zudem die Versorgung von über 13 Mio. Haushalten mit Highspeed-DSL-Internetzugängen und Datenübertragungsraten von bis zu 50Mbit/s. Zudem haben wir am 20. Dezember 2013 einen Vertrag zur Erweiterung der Festnetzkooperation mit der Telekom Deutschland GmbH geschlossen. Dadurch erhalten wir Zugang zum Highspeed-Internet der Telekom und können unseren Kunden in Verbindung mit der neuen Vectoring-Technologie darüber Produkte mit Übertragungsraten von bis zu 100Mbit/s anbieten. Die Kooperation bedarf noch der finalen Freigabe der Aufsichtsbehörden, die im ersten Halbjahr 2014 erwartet wird.

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 Premiumkunden 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, welche zum 31. Dezember 2013 bereits 69% der O₂ Postpaid-Kundenbasis ausmacht, generiert durch die Nutzung mobiler Datendienste 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. 31% unserer Prepaid-Kunden nutzen zum 31. Dezember 2013 bereits ein Smartphone. Aus diesem Grund bieten wir auch spezielle Prepaid-Tarife für Smartphone-Nutzer an.

Seit mehreren Jahren verkaufen wir Mobilfunkgeräte und sonstige Hardware unabhängig vom Mobilfunktarif zu Festpreisen über unser erfolgreiches „O₂ My Handy“-Modell. 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 Premiumgeräte, für ein Produkt 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 liegt auf dem Verkauf von internetfähigen Smartphones, welche 98% der im Geschäftsjahr 2013 (Stand 31. Dezember 2013) von uns an Postpaid-Kunden verkauften Mobilfunkgeräte ausmachten. Besonders bemerkenswert ist dabei die Entwicklung des Anteils LTE-fähiger Smartphones. Während im Januar 2013 gerade mal 4% der von uns an Postpaid-Kunden verkauften Smartphones LTE-fähig waren, betrug deren Anteil im Dezember 2013 schon rund 80%. Darüber hinaus wird das „O₂ My Handy“-Modell auch von Kunden unserer Zweitmarken und Wholesale-Partnern genutzt. Die wachsende Nachfrage nach mobilen Datendiensten in diesen Kundensegmenten bedienen wir über ein großes Sortiment an günstigen Einsteiger-Smartphones.

Mit 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 selbstständige Betreuung ihrer Endkunden und gibt uns gleichzeitig die Möglichkeit, unsere Reichweite zu vergrößern und Skalenvorteile zu erzielen.

Small office / Home office (SoHo) sowie kleine und mittelständische Geschäftskunden (SME) werden über die Kernmarke O₂ adressiert, große internationale Unternehmen über die Marke „Telefónica Multinational Solutions“. Wir vermarkten unsere Produkte über eine diversifizierte Vertriebsplattform. Diese umfasst direkte Vertriebskanäle wie unser landesweites Netz von selbstständig geführten O₂ Franchise-shops und Premium-Partnershops, Online- und Televerkauf

sowie indirekte Vertriebskanäle wie Partnerschaften im Einzelhandel/Online-Einzelhandel und Händler/Kooperationen.

1.2 Ziele und Strategien

Schneller technologischer Wandel und eine stark ansteigende Digitalisierung sind charakteristisch für die Entwicklung des Telekommunikationsmarktes. Wir sind überzeugt, dass dies attraktive Geschäftsmöglichkeiten eröffnet, indem wir unser Angebot passgenau auf die Wünsche unserer Kunden ausrichten. Als eines der führenden digitalen Telekommunikationsunternehmen wollen wir unseren Teil dazu beitragen, die Möglichkeiten digitaler Technologie für alle zugänglich zu machen.

Vor diesem Hintergrund verfolgen wir das Ziel, unsere erfolgreiche Wettbewerbsposition im deutschen Telekommunikationsmarkt auszubauen und profitable Wachstumschancen wahrzunehmen. Folgende strategische Prioritäten werden uns helfen, unsere Ziele zu erreichen:

Breites Markenportfolio und hervorragende Kundenzufriedenheit

Unser Ziel ist es, mit unserer Kernmarke O₂ und mit einem starken Portfolio an Zweit- und Partnermarken unsere Stellung auf dem deutschen Telekommunikationsmarkt zu stärken. Des Weiteren wägen wir kontinuierlich mögliche strategische Partnerschaften ab, um mit neuen Marken spezielle Nischen oder Kundensegmente anzusprechen.

Mit umfassenden Kundenservice-, Kundenbindungs- und Kundenzufriedenheitsprogrammen wollen wir unseren Kunden einen konstant hochwertigen Service bereitstellen, für Transparenz sorgen und dadurch das Kundenvertrauen erhöhen. Es ist unser Anspruch, einer der beliebtesten Telekommunikationsanbieter mit den zufriedenen Kunden auf dem deutschen Telekommunikationsmarkt zu sein. Wir sind davon überzeugt, dass unsere hohen Kundenzufriedenheitswerte die Kündigungsrate reduzieren und die Empfehlungsrate steigern.

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

Wir erweitern unsere Online- und E-Care-Kapazitäten, damit unsere Kunden ihre Fragen und Probleme über verschiedene Kanäle bequem selbst klären können. Hierzu zählen unser Internetportal, das Mobilportal, die Support-Community, der Self-Service und soziale Medien. Dafür stärken

wir die digitalen Dienste in unseren Kundenbindungs-, Televerkaufs- und Serviceteams und erweitern zudem die Online-Systeme in unseren Verkaufsstellen. Darüber hinaus fördern wir ein Umdenken zu einem grundlegend digitalen Verhalten. Um diesen Prozess zu unterstützen, haben wir als strategischen Leitfaden für die Interaktion mit unseren Kunden eine neue, mehrere Kanäle umfassende Customer-Journey entwickelt. Damit werden wir die Kundenzufriedenheit steigern und zudem die Kundenservicekosten minimieren.

Allgemein streben wir eine erhöhte Profitabilität durch kontinuierliche Steigerung unserer betrieblichen Effizienz an, um einen starken Cashflow sicherzustellen. Wichtige Hebel sind dabei das aktive Management unserer Kundenbasis und der ARPU-Performance (ARPU: durchschnittlicher Umsatz pro Kunde) mit Schwerpunkt auf Datennutzung sowie der Anstoß verschiedener Effizienzinitiativen. Ziele dieser Initiativen sind die Optimierung von Prozessen, die Erhöhung der Netzleistungsfähigkeit, die Verschlinkung unserer IT-Systeme sowie die verstärkte Einbindung von Direktvertriebskanälen, um den Prozess und die Kosten bei der Kundengewinnung zu optimieren.

Monetarisierung der Datennutzung im Mobilfunk- und Festnetzbereich

Wir beabsichtigen, vor allem mit unserer Kernmarke O₂, die Umsätze durch die zunehmende Datennutzung aufgrund der schnell wachsenden Anzahl von Smartphone-Anwendern zu steigern. Damit kompensieren wir Einbußen bei klassischen Kommunikationsdiensten wie Telefonie und SMS aufgrund von Preisverfall, Regulierungseffekten und Substitution durch andere Dienste. 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.

Unsere im Abschnitt 1.1.2 Geschäftstätigkeit angesprochene Kooperation mit der Telekom Deutschland GmbH ermöglicht uns zudem, künftig im Festnetzbereich Highspeed-Internet-Produkte mit Übertragungsraten von bis zu 100Mbit/s anzubieten. Ein solches Angebot stärkt sowohl unsere Marktposition im Festnetzbereich als auch unsere Konvergenzstrategie und wird zusätzliche Umsatzerlöse generieren.

Da wir von einer steigenden Nachfrage nach konvergenten Produktangeboten ausgehen, möchten wir uns in Zukunft noch stärker auf konvergente Angebote aus Mobilfunk- und Festnetzdienstleistungen fokussieren, um auf diese Weise den durchschnittlichen Umsatz pro Kunde (ARPU) zu erhöhen, die Kündigungsrate im Mobilfunk zu verringern und unsere Kundenakquisitionskosten zu senken. Kern unserer Konvergenzstrategie ist das gezielte Cross-Selling in die bestehende Kundenbasis. Dies erreichen wir, indem wir unseren Kunden, die derzeit nur Mobilfunk- oder Festnetzdienstleistungen in Anspruch nehmen, zusätzliche Produkte und Dienstleistungen verkaufen sowie innerhalb

der Haushalte weitere Mobilfunkanschlüsse hinzugewinnen. Um das Cross-Selling-Potenzial unserer Kundenbasis voll auszuschöpfen, bieten wir Preisnachlässe an, wenn Kunden bestimmte Produkt-Kombinationen aus Mobilfunk- und/oder Festnetzdienstleistungen von uns beziehen.

Auch bei der Neukundengewinnung wollen wir das Potenzial konvergenter Produkte voll ausschöpfen. Zu diesem Zweck planen wir, im Lauf des Geschäftsjahres 2014 innovative neue Produktkombinationen aus Mobilfunk und Festnetz auf den Markt zu bringen. Wir sind überzeugt, dass wir mit unserer Konvergenzstrategie unsere Position im Mobilfunkmarkt absichern, die Rentabilität unserer Festnetzdienste erhöhen und die Kündigungsrate senken können.

Differenzierung als LTE-Preis-Leistungs-Sieger

Wir gehen davon aus, dass aufgrund des breiten Angebots an LTE-fähigen Geräten die LTE-Nutzung in Deutschland 2014 erheblich zunehmen wird. Die LTE-Technologie wertet das mobile Nutzererlebnis erheblich auf. Gründe hierfür sind maximale Downloadgeschwindigkeiten von aktuell bis zu 75Mbit/s, kürzere Reaktionszeiten und ungehindertes Surfen durch verbesserte Latenz sowie eine bessere Abdeckung in Innenräumen durch die 800-MHz-Frequenz. Das gibt uns die Möglichkeit, gezielt auf qualitätsorientierte High-Value-Kunden zuzugehen. Im Augenblick positionieren wir LTE innerhalb unserer O₂ Premiumtarife mit einem Aufpreis gegenüber 3G-Tarifen, um das Potenzial voll auszuschöpfen. Aufgrund des verbesserten Nutzererlebnisses tendieren LTE-Kunden zudem zu einem wesentlich höheren Datenverbrauch als 3G-Kunden, was wiederum neue Monetarisierungsansätze, wie z. B. das gezielte Upselling von Datenpaketen über das im Vertrag enthaltene Datenvolumen hinaus, ermöglicht.

Beim Ausbau unseres LTE-Netzes haben wir 2013 erhebliche Fortschritte erzielt. Zum Jahresende decken wir bereits über 40% der Bevölkerung mit der neuen Highspeed-Mobilfunktechnologie ab. 2014 werden wir den Ausbau unseres LTE-Netzes weiter vorantreiben und die Bevölkerungsabdeckung nochmals deutlich erhöhen. Wir werden unser LTE-Netz entsprechend der Marktnachfrage ausbauen und den Schwerpunkt auf eine flächendeckende Netzabdeckung in Großstädten legen. Unsere LTE-Strategie wird darüber hinaus mittelfristig zu einem geringeren Investitionsaufwand führen, da der Datenverkehr bei zunehmender LTE-Nutzung von UMTS auf LTE umgeleitet werden kann. Gleichzeitig wächst auch der 3G-Datenverkehr weiter, sodass wir unsere Investitionen zwischen LTE und 3G aufteilen werden. Durch den stetigen Ausbau unseres Netzes und die dadurch steigende Bevölkerungsabdeckung ist es unser Ziel, die Umsätze im mobilen Datengeschäft zu steigern.

Nutzung von Chancen auf dem B2B-Markt und mit digitalen Dienstleistungen

Mit unserer Kernmarke O₂ adressieren wir Selbstständige sowie kleine, mittelständische und große nationale Unterneh-

men. Die Marke „Telefónica Multinational Solutions“ ist dagegen auf internationale Großkunden ausgerichtet. Wir haben das Ziel, dass unsere Kernmarke O₂ von unseren Kunden stärker auch als Geschäftskundenmarke wahrgenommen wird. Wir wollen unseren Marktanteil und unseren Umsatz steigern, indem wir die auch im B2B-Segment stark wachsende mobile Datennutzung noch effektiver monetarisieren und uns über einen leistungsfähigen Vertrieb, innovative Produkte (u. a. ausgewählte Cloud-, Sicherheits- und IT-Dienste), das beste Preis-Leistungs-Verhältnis sowie einen starken Kundendienst von unseren Wettbewerbern abheben.

Um den Umsatz zu steigern und unsere Produkte für Smartphone-Nutzer über alle Segmente hinweg noch attraktiver zu machen, erweitern wir kontinuierlich unser Angebot an digitalen Mehrwertdiensten. Diese beinhalten u. a. mobile Finanzdienstleistungen sowie innovative mobile Kommunikations-, Unterhaltungs- und Sicherheitslösungen.

1.3 Steuerungssystem

Die Telefónica Deutschland Group wird von den Mitgliedern des Vorstands und der Geschäftsführung auf Ebene der operativ tätigen Telefónica Germany GmbH & Co. OHG zentral gesteuert. Ziel ist die Generierung eines rentablen Unternehmenswachstums.

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

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

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

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

1.3.1 Prozess für die strategische Zielsetzung

Im Rahmen eines jährlich stattfindenden Planungsprozesses wird die Unternehmensstrategie vom Vorstand der Telefónica Deutschland überprüft. Dabei werden langfristige Strategieziele für die Positionierung des Unternehmens auf dem

deutschen Markt sowie ein Businessplan für die nächsten drei Jahre ausgearbeitet. Die Entscheidungen basieren auf aktuellen Markt- und Wettbewerbsanalysen sowie Marktprognosen, die mit der Unternehmensvision und den langfristigen Strategiezielen abgeglichen werden.

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

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

1.3.2 Beschreibung des Steuerungssystems

Zur Steuerung unserer strategischen und operativen Ziele haben wir Leistungskennzahlen (KPI) aufgestellt, um unseren Unternehmenserfolg zu messen. Die folgenden finanzbezogenen und nicht finanzbezogenen Leistungsindikatoren sind Bestandteil des Managementsystems und Wertmanagements der Telefónica Deutschland Group und spiegeln die Interessen unserer unterschiedlichen Stakeholder wider.

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

Umsatz und operatives Ergebnis

Die Entwicklung der Umsatzerlöse für Mobilfunkdienstleistungen ist ein Schlüsselindikator für den Erfolg unseres Unternehmens. Die Umsatzerlöse aus Mobilfunkdienstleistungen beruhen größtenteils auf den Grundgebühren und den erhobenen Gebühren für Sprach-, Kurzmitteilungs- und mobile Datendienste sowie auf den Umsätzen aus Dienstleistungsverträgen. In den Umsatzerlösen aus Mobilfunkdienstleistungen sind neben den Roaming-Umsätzen auch die Zugangs- und Zusammenschaltungsentgelte (interconnection fees) enthalten, die von anderen Anbietern für Anrufe und Kurzmitteilungen bezahlt und über unser Netz zugestellt wurden. Ein zentraler Umsatztreiber für eine nachhaltige Entwicklung sind das mobile Datengeschäft und die Monetarisierung der Datennutzung.

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

Investitionstätigkeit

Die Investitionsausgaben, CapEx, setzen sich zusammen aus Zugängen von Sachanlagen und immateriellen Vermögenswerten. Die Investitionen dienen hauptsächlich dem Ausbau der Abdeckung und Kapazität unseres Netzwerks (insbesondere für LTE und 3G) sowie der Produktentwicklung. Zu immateriellen Vermögenswerten werden im Wesentlichen Lizenzen für Mobilfunkstandards und Software für Office- und IT-Anwendungen gezählt. Das CapEx ist ein wesentlicher Faktor zur Sicherung unserer zukünftigen Geschäftstätigkeit.

Neben unseren wesentlichen finanzbezogenen internen Steuerungskennzahlen wie Umsatzerlöse für Mobilfunkdienstleistungen, OIBDA-Marge und CapEx, geben wir im Geschäftsbericht weitere finanzbezogene und nicht finanzbezogene Kennzahlen an.

Free Cashflow

Die interne Steuerungsgröße Free Cashflow vor Dividendenzahlungen aus fortzuführenden Geschäftsbereichen ist definiert als die Summe des Cashflows aus der betrieblichen Tätigkeit sowie der Investitionstätigkeit. Implizit gibt der Free Cashflow auch Auskunft über die Veränderung des Working Capitals. Working Capital Management ist somit ein essenzieller Teil zur Steuerung des Free Cashflows in der jeweiligen Berichtsperiode.

Die Kennzahl Free Cashflow beschreibt die Finanzmittelveränderung aus betrieblich veranlassten Mittelzuflüssen und -abflüssen sowie allen investiven Ein- und Auszahlungen, die zur organischen Erhaltung oder Erweiterung des Unternehmens getätigt wurden. Der Wert gibt Aufschluss über

die Veränderung der verfügbaren finanziellen Mittel des Unternehmens, die es der Unternehmensführung beispielsweise ermöglichen, Wachstumsinvestitionen zu tätigen bzw. Dividendenzahlungen vorzunehmen oder Finanzverbindlichkeiten zu bedienen.

Nettoverschuldungsgrad

Der Nettoverschuldungsgrad wird definiert als Quotient aus den Nettofinanzschulden und dem Betriebsergebnis vor Abschreibungen (OIBDA) der letzten zwölf Monate, wobei außerordentliche Effekte nicht berücksichtigt werden. Nettofinanzschulden beinhalten alle kurz- und langfristigen zinstragenden Vermögenswerte und zinstragenden Finanzverbindlichkeiten. Der Nettoverschuldungsgrad setzt das Nettoverschuldungsniveau ins Verhältnis zur Kennzahl des operativen Erfolgs (OIBDA) und gibt der Unternehmensführung damit Informationen über die Schuldenrückführungsstärke des Unternehmens. Wir steuern die Kapitalstruktur aktiv mit dem Ziel, den Nettoverschuldungsgrad grundsätzlich unter 1,0x (Zielverschuldungsgrad) zu halten.

Im Rahmen ihrer Dividendenpolitik hat sich die Telefónica Deutschland deshalb auch entschieden, auf Dividendenzahlungen und Aktienrückkäufe sowie auf die Rückzahlungen von Kapital oder von Kapitalrücklagen zu verzichten, wenn der Nettoverschuldungsgrad den angestrebten Wert von unter 1,0x wesentlich und dauerhaft übersteigt.

Postpaid-Nettoneukunden (Net Adds)

Als Postpaid-Nettoneukunden werden die pro Betrachtungszeitraum neu gewonnenen Vertragskunden abzüglich der Vertragskundenabgänge bezeichnet. Eine kontinuierlich positive Anzahl von Nettoneukunden führt zu einem Wachstum der Kundenanschlüsse und reflektiert ein erfolgreiches Kundenmanagement. Die Anzahl der Postpaid-Nettoneukunden wird durch mehrere Faktoren beeinflusst. Durch eine hohe Attraktivität des Produktportfolios können mehr Neukunden gewonnen werden und eine hohe Kundenzufriedenheit bei Bestandskunden führt zu einer niedrigen Kündigungsrate. Ziel dieser Leistungskennzahl ist unter anderem die Beurteilung von Kundenbindungs- und Kundengewinnungsmaßnahmen im werthaltigen Postpaid-Segment.

Kundenzufriedenheit

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

zufriedenheitswerte die Kündigungsrate reduzieren und die Empfehlungsrate steigern.

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

Mitarbeiterzufriedenheit

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

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

1.3.3 Budgetierungs- und Planungssystem

Das integrierte Planungssystem basiert auf strategischen und operativen Zielen. Die Telefónica Deutschland Group legt im Hinblick auf alle relevanten Leistungsindikatoren – die in Abschnitt 1.3.2 Beschreibung des Steuerungssystems beschrieben werden – interne Zielvorgaben für die Gruppe fest. Zur Entwicklung eines langfristigen Dreijahresplans werden die voraussichtliche Marktentwicklung sowie die internen Erwartungen hinsichtlich der Fortschritte in den Bereichen Wachstum und Effizienz evolution einmal im Jahr besprochen. Das erste Planjahr wird dabei auf monatlicher Basis abgebildet, um eine detaillierte Budgetaufstellung zu etablieren. Aus Kontrollgründen wird das Budget zweimal im Jahr aktualisiert. Neben den bereits erzielten Ergebnissen, die im Rahmen der monatlichen Berichterstattung analysiert werden, werden auch die aktuelle Marktentwicklung sowie ergänzende Chancen oder Risiken in den Aktualisierungen berücksichtigt, die zum jeweiligen Zeitpunkt bekannt sind. Diese Prognose wird dann verwendet, um operative Verbesserungen einzuführen oder um neue Chancen wahrzunehmen, die sich der Gruppe bieten.

1.4 Produktentwicklung und Innovationsmanagement

Produktentwicklung

Innovative und kundenorientierte Produkte bilden die Grundlage für unser nachhaltiges Umsatz- und Ergebniswachstum. Daher erweitern und verbessern wir kontinuierlich unser Produktportfolio. Mit einer umfassenden Analyse unserer Kundengruppen haben wir im vergangenen Jahr wichtige Erkenntnisse gewonnen, um unser Produkt- und Dienstleistungsangebot im Rahmen unserer Mehrmarkenstrategie exakt auf die Bedürfnisse der jeweiligen Zielgruppe zuzuschneiden. So haben wir im Frühjahr das O₂ Tarifportfolio

komplett neu ausgerichtet. Mit den neuen „O₂ Blue“ Tarifen wählen unsere Kunden nur noch zwischen verschiedenen Datenvolumen – das Telefonieren und Verschicken von SMS in alle deutschen Netze ist inklusive. Durch die schnelle Verbreitung von Smartphones passen diese Tarife optimal zum veränderten Nutzungsverhalten unserer Kunden und ihrem Wunsch nach einem integrierten Angebot aus Sprach- und Datendiensten. In den hochwertigen Smartphone-Tarifen der Kernmarke O₂ bieten wir Kunden den Zugang zu unserem Highspeed-LTE-Netzwerk und ermöglichen Zusatzangebote wie Multicard- und Roaming-Angebote.

Auch im Festnetzbereich haben wir im Oktober 2013 ein attraktives All-In-Angebot eingeführt. Mit dem neuen „O₂ DSL All-In“ Portfolio können unsere Kunden in allen Tarifen unbegrenzt ins Festnetz und alle deutschen Mobilfunknetze telefonieren. Mit der VDSL-Variante ist es möglich, mit bis zu 50Mbit/s dreimal schneller im Internet zu surfen als mit einem herkömmlichen DSL-Anschluss. Seit 2012 arbeiten wir bereits erfolgreich mit der Telekom Deutschland GmbH im Rahmen des VDSL-Kontingentsmodells zusammen. Am 20. Dezember 2013 haben wir mit der Telekom einen Vertrag zur Erweiterung der Festnetzkooperation geschlossen. Dies steht noch unter dem Vorbehalt der abschließenden Freigabe durch die Aufsichtsbehörden. Für unsere Festnetzprodukte werden wir dadurch zukünftig verstärkt die Highspeed-Infrastruktur der Telekom nutzen. Damit erhalten unsere Kunden ein noch leistungsfähigeres und zukunftssicheres Festnetzangebot.

Mit dem Ausbau unseres Produktportfolios entwickeln wir attraktive Angebote mit hohem Kundennutzen und erschließen neue Geschäftsfelder. Einen Schwerpunkt bildet dabei der Bereich des mobilen Bezahlers, in dem wir eine klare Vorreiterrolle einnehmen. 2013 haben wir mit „mpass“ das erste mobile, alternative Bezahlerverfahren eingeführt, das sowohl Bezahlungen im stationären Handel als auch im Internet erlaubt und es unseren Kunden ermöglicht, direkte Überweisungen von Smartphone zu Smartphone durchzuführen. Im Februar 2013 haben wir zudem als Testversion die neue elektronische Geldbörse „O₂ Wallet“ vorgestellt. Die „O₂ Wallet“ stellt eine Art digitalen Geldbeutel dar, mit dem unsere Kunden sowohl unseren eigenen Bezahldienst „mpass“ als auch andere Bankkarten sowie Rabatt- und Gutscheinkarten nutzen können und mittels des Übertragungsstandards NFC direkt an den Kassenterminals im stationären Handel bezahlen oder z. B. Gutscheine einlösen können. Bank- und Kundendaten des Nutzers sind dabei durch hohe Sicherheitsstandards geschützt.

Eine weitere Produktentwicklung im Bereich mobiles Einkaufen ist „O₂ More Local“. Der neue Dienst bietet Kunden, die sich für das Angebot entscheiden, attraktive Vorteilsangebote aus der unmittelbaren Umgebung via SMS oder MMS. Die Angebote oder Gutscheine können direkt beim Einkaufen im jeweiligen Geschäft eingelöst werden. Der Service ist kostenlos und funktioniert mit jedem handelsüblichen Mobil-

telefon. Auch für unsere netzclub-Kunden ist dieser ortsbezogene Service seit August 2013 verfügbar.

Vor dem Hintergrund des gestiegenen Sicherheitsbedürfnisses vieler Kunden haben wir im Oktober 2013 „O₂ Protect“ auf den Markt gebracht. Mit dem Angebot bieten wir unseren Kunden einen umfassenden Rundumschutz für Smartphones, Tablets und PCs. Das Paket beinhaltet einen wirksamen Antivirenschutz sowie regelmäßige Daten-Backups. Bei Verlust oder Diebstahl können Geräte geortet und gesperrt werden; persönliche Daten lassen sich im Fernzugriff löschen.

Im Unterhaltungsbereich haben wir unsere innovative „EA Games Flat“ um ein Musikprodukt ergänzt. Dabei bieten wir zusammen mit Napster eine hochattraktive Music Flatrate für Smartphone und PC an. Unser Entertainment Pack umfasst ein breites Angebot verschiedener Entertainment-Dienste für Smartphone-Nutzer. Damit haben wir unser Portfolio im Sicherheits- und Entertainmentbereich abgerundet.

Neue Tarife und Produkte für Geschäftskunden

Im Jahresverlauf haben wir auch die Tarife für unsere Geschäftskunden weiterentwickelt. So sind alle Geschäftskundentarife LTE-fähig. Mit dem neuen „O₂ Kombi-Vorteil“ können alle Telekommunikationsbedürfnisse zu attraktiven Konditionen aus einer Hand abgedeckt werden. Bei Geschäftsreisen im Ausland bietet die neue „EU + Travel Option“ durch Pauschalpreise eine wirksame Kostenkontrolle. Außerdem können Geschäftskunden, die im Ausland eine Festnetznummer benötigen, diese nun zu ihrem Mobilfunkvertrag hinzubuchen.

Wir bieten unseren Geschäftskunden neben attraktiven Tarifen eine Vielzahl von Dienstleistungen an. So können international tätige Unternehmen mit dem neuen Angebot „Telefónica Global mWAN“ ihre Niederlassungen in über 170 Ländern vernetzen, Datenströme priorisieren und die gesamte digitale Kommunikation optimieren. Mit dem neuen „O₂ Mobile Device Management“ vereinfachen wir die Verwaltung mobiler Endgeräte in Unternehmen. IT-Verantwortliche können über eine neue Web-Plattform die unterschiedlichen im Unternehmen eingesetzten Smartphones und Tablets zentral konfigurieren und verwalten und so den Trend zu „Bring-your-own-device“ in Einklang mit bestehenden Sicherheitsvorschriften bringen.

Eine weitere Produktinnovation ist die „O₂ Signalbox“, eine kleine UMTS-Mobilfunkzelle, mit der Geschäftskunden beispielsweise Empfangsschwierigkeiten in Gebäuden ausgleichen und einen optimalen Mobilfunkempfang sicherstellen können.

Unser neues „Promotion Pad“ von O₂ verbindet Cloud-Technik und Mobilfunk zu einer neuen Form der Werbung. Einzelhändler und andere Gewerbetreibende können Werbeanzeige und Kundeninformationen auf digitalen Bildschirmen in ihren Verkaufsräumen präsentieren. Die leicht zu bedienende Komplettlösung wird mit einem Werbekonfigurator geliefert, mit dem der Kunde seine Werbung schnell und ohne Vorkenntnisse professionell erstellen kann.

Die Datenkommunikation zwischen Maschinen (M2M) ist eines der wichtigsten Wachstumsfelder des Mobilfunks. Im Juni 2013 hat Telefónica Deutschland Group mit „Smart M2M“ eine neue Plattform in Deutschland eingeführt. Die webbasierte Gesamtlösung richtet sich branchenübergreifend an alle Geschäftskunden, die ihre unterschiedlich vernetzten Geräte kosteneffizient und zentral verwalten, visualisieren und überwachen möchten. Eine wichtige Rolle spielt die Technologie beispielsweise in der Logistik, wo mit unseren Lösungen Fuhrparks effizienter und kostengünstiger gesteuert werden können. Aber auch in der Gebäudetechnik, im Gesundheitswesen, in Verkehrssystemen und Warenautomaten eröffnen sich vielfältige Anwendungsfelder. So bieten wir seit 2013 gemeinsam mit der Sparkassen Direktversicherung die erste deutsche Telematik-Autoversicherung an. Eine Telematik-Box im Auto analysiert das individuelle Fahrverhalten und gibt die gesammelten Informationen an eine Smartphone-App weiter. So können die Nutzer ihr Fahrverhalten optimieren und die gewonnenen Informationen zu ihrem Vorteil nutzen. Versicherungsprämien können auf Grundlage des tatsächlichen Fahrverhaltens der Versicherten berechnet werden.

Innovationsmanagement

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

Ein Schwerpunkt unserer Forschung und Entwicklung im vergangenen Jahr war der neue Mobilfunkstandard LTE, der eine deutlich schnellere Datenübertragung ermöglicht. Als erstem Netzbetreiber weltweit ist es uns im Februar 2013 gelungen, Telefongespräche aus dem LTE-Netz ohne Unterbrechung in das UMTS-Netz zu übergeben. Dieser sogenannte „Handover“ ist insbesondere bei Autofahrten wichtig, damit Gespräche nicht abreißen. Weitere Vorteile sind kürzere Rufaufbau- und längere Akkulaufzeiten. Im November 2013 ging auf unserem Firmengebäude in München außerdem die zu diesem Zeitpunkt schnellste LTE-Mobilfunkzelle in Deutschland in den Testbetrieb, die Downloadgeschwindigkeiten von bis zu 225 Mbit pro Sekunde ermöglicht. Damit können am Smartphone oder Tablet dieselben Services genutzt werden, die bisher nur stationär mit WLAN möglich waren.

Eine weitere Neuheit im Bereich Netztechnik ist der „Dienst Live Check“, den wir seit Februar 2013 anbieten.

Kunden können damit einfach und schnell im Internet die Qualität und Funktionsfähigkeit des O₂ Mobilfunknetzes an ihrem Standort oder an jedem anderen Ort in Deutschland überprüfen. Über eine Service-App können Kunden Einschränkungen melden und erhalten eine Rückmeldung, sobald diese behoben sind.

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

Mit dem „Lean Startup“-Ansatz beschleunigen wir die Markteinführung neuer Produkte und senken gleichzeitig Entwicklungsaufwendungen. Neue Produkte werden bereits in einem frühen Entwicklungsstadium durch ausgewählte Zielkunden getestet und bewertet. Das Kundenfeedback entscheidet, ob wir die Produktentwicklung fortsetzen oder beenden. Der Lean Startup Zyklus „entwickeln, testen, lernen“ hat sich zusammen mit unseren agilen Produktentwicklungsmethoden bereits bei der Entwicklung neuer Tarife bewährt. So konnten wir die Zeitspanne bis zur Markteinführung um mehr als die Hälfte reduzieren.

Es zählt zu unseren wichtigsten Prioritäten, unsere Kunden stärker an der Produktentwicklung zu beteiligen und so die Markteinführung zu beschleunigen. Das 2010 gestartete „O₂ Ideenforum“ gibt Kunden die Möglichkeit, bei uns Vorschläge für neue Produkte und Dienstleistungen einzureichen. Diese Ideen werden dann auf dem O₂.de-Portal von anderen Kunden besprochen und priorisiert. In diesem Prozess haben Kunden bisher rund 1.600 Ideen eingebracht. Seit 2011 betreiben wir zudem das „O₂ Ideenlabor“. Hier stellen wir unseren Kunden bereits in einem frühen Entwicklungsstadium neue Konzepte und Produkte vor und erhalten unmittelbar ihr Feedback. Rund 1.300 Kunden und weitere interessierte Nutzer haben sich im Ideenportal registriert. Durch die Umsetzung ausgewählter Ideen aus dem „O₂ Ideenforum“ und dem „O₂ Ideenlabor“ verbessern wir nicht nur unsere Produkte, sondern liefern auch einen glaubwürdigen Beweis für unsere ausgezeichnete Kundenorientierung.

Durch die globale Startup-Initiative Wayra unterstützt die Telefónica Deutschland Group junge Technologieunternehmen und sichert sich so den Zugang zu neuen Geschäftsmodellen. In München betreiben wir dazu seit 2012 die Wayra-Akademie, in der Startups ihre Geschäftsmodelle weiterentwickeln und zur Marktreife bringen. Darüber hinaus stehen wir in engem Kontakt mit führenden Forschungsinstituten und beteiligen uns aktiv am Austausch innovativer Ideen. So sind wir regelmäßig auf Fachkonferenzen und Podiumsdiskussionen wie der DLD-Konferenz (Digital-Life-Design) sowie re:publica vertreten, die Pioniere aus der IT- und Telekommunikationsbranche zusammenbringen.

2. Wirtschaftsbericht_

2.1 Gesamtwirtschaftliche und branchenbezogene Rahmenbedingungen

2.1.1 Wirtschaftliches Umfeld

Gesamtwirtschaftliches Umfeld in Deutschland

Das weltwirtschaftliche Umfeld hat sich im Lauf des Jahres 2013 allmählich etwas aufgehellt. Der Euroraum kommt zunehmend aus der Rezession und die Wirtschaftsleistung des Euroraums sank im Jahresdurchschnitt 2013 nur noch um 0,4% gegenüber dem Vorjahr.

Die deutsche Wirtschaft verzeichnete 2013 eine stabile Entwicklung mit einem stärkeren Wirtschaftswachstum als in anderen Euro-Ländern. Nach einem schwachen Jahresauftakt hat die deutsche Konjunktur in der zweiten Jahreshälfte wieder angezogen. In 2013 stieg das deutsche Bruttoinlandsprodukt (BIP) laut dem Bundesministerium für Wirtschaft und Energie im Jahresdurchschnitt um 0,4%, vor allem unterstützt durch einen robusten privaten Konsum.

(Quelle: Deutsche Bundesbank, Bundesministerium für Wirtschaft (BMWi))

1 — BIP-Entwicklung 2011–13 Deutschland und Euroraum

In %	2011	2012	2013
Deutschland	3,3	0,7	0,4
Euroraum	1,6	(0,7)	(0,4)

Allgemeine Trends auf dem deutschen Telekommunikationsmarkt

Im deutschen Telekommunikationssektor sind neben einer anhaltenden Kundennachfrage nach mehr Bandbreite verschiedene weitere Trends zu beobachten. So werden konvergente Produkte und Dienste immer beliebter. Die starke Nachfrage der mobilen Datennutzung und die steigende Smartphone- und Tablet-Penetration ermöglichen den Mobilfunknetzbetreibern weitere Wachstumsmöglichkeiten, die auch in Zukunft anhalten werden. Smartphones und Tablets werden zum Wegbereiter des digitalen Wandels in Deutschland. Gleichzeitig wird für den Mobilfunkanbieter die Monetarisierung des mobilen Datengeschäfts weiter stark an Bedeutung gewinnen. Die steigende Verfügbarkeit von

Cloud-Diensten sorgt laut dem Branchenverband BITKOM für einen tief greifenden Umbruch in der Informationstechnologie. Beim Cloud Computing erfolgt die Nutzung von IT-Leistungen nach Bedarf über dezentrale Rechner, die über Daten-netze angebunden sind (in der „Wolke“) statt auf lokalen Rechnern. Ein weiterer Trend ist der wachsende Markt der Machine-to-Machine-Kommunikation (M2M) mit zahlreichen Anwendungsmöglichkeiten.

Der deutsche Mobilfunkmarkt

In Deutschland konnte die Zahl der Anschlüsse (d. h. SIM-Karten) von 113,2 Mio. Ende 2012 auf 115,2 Mio. bis Ende Dezember 2013 erhöht werden. Der deutsche Mobilfunkmarkt ist somit, gemessen an der Kundenanzahl, der größte innerhalb der EU. Die rechnerische Mobilfunk-Penetration stieg von Ende 2012 von 138% auf 141% Ende Dezember 2013. Das Kundenwachstum im Jahr 2013 war vor allem auf den Postpaid-Sektor zurückzuführen. Postpaid-Kunden machten Ende Dezember 2013 48% der gesamten Anschlüsse aus. Am Ende des Jahres 2012 lag der Anteil noch bei 47%.

Der Mobilfunkmarkt war 2013 sehr dynamisch und von einem intensiven Wettbewerb geprägt, vor allem getrieben durch die starke Nachfrage nach Smartphones und die zunehmende Zahl von Smartphone-Tarifen. Yankee Group Research zufolge nutzen inzwischen rund 50% aller Handy-Besitzer ein Smartphone. Gleichzeitig stieg laut dem Branchenverband BITKOM die Anzahl der verkauften Tablets von 4,4 Mio. in 2012 auf rund 8 Mio. in 2013.

Die zunehmende Verbreitung von mobilen internet-fähigen Endgeräten wie Smartphones oder Tablets sowie die zunehmende Nutzung von mobilen Datendiensten schlagen sich auch in dem starken Wachstum der Umsatzerlöse aus mobilen Daten auf dem deutschen Markt nieder: 2013 sind laut Analysys Mason mobile Datenumsätze gegenüber dem Vorjahreszeitraum um ungefähr 19% gestiegen. Die Umsätze aus mobiler Telefonie und SMS dagegen entwickelten sich rückläufig, getrieben durch Preisverfall, Regulierungseffekte sowie ein verändertes Kundenverhalten.

Der deutsche Mobilfunkmarkt ist ein etablierter Markt mit vier Mobilfunknetzbetreibern. Die Telefónica Deutschland Group hielt zum 31. Dezember 2013 mit 19,4 Mio. Anschlüssen einen Marktanteil von 16,8%.

(Quelle: Unternehmensdaten, Analysys Mason, BITKOM)

Der deutsche Festnetzmarkt

Auch auf dem deutschen Markt für Festnetz-Breitbanddienste herrscht weiterhin ein intensiver Wettbewerb. Die Anzahl der Teilnehmer-Anschlüsse legte gegenüber dem Vorjahr um rund 2% zu und die Kundenbasis wuchs bis Ende September 2013 auf etwa 28,5 Mio. an. Der Anteil von DSL-Anschlüssen beträgt hier 81%.

(Quelle: Analysys Mason: Telecoms Market Matrix Q3 2013, Januar 2014)

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

2.1.2 Regulatorische Einflüsse auf die Telefónica Deutschland Group

Die Telekommunikationsdienste und der Betrieb von Telekommunikationsnetzwerken unterliegen insbesondere der Regulierung des deutschen Telekommunikationsgesetzes vom 22. Juni 2004 in der Fassung vom 7. August 2013 und bestimmten ergänzenden Regelungen zum Telekommunikationsgesetz.

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

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

Im November 2009 folgte das Europäische Parlament einem Vorschlag der Europäischen Kommission und verabschiedete Rechtsvorschriften zur Änderung bestimmter Richtlinien innerhalb des Rechtsrahmens, um die Wettbewerbsfähigkeit und die Rechte der Verbraucher auf europäischen Telekommunikationsmärkten zu stärken und um

den Zugang zu schnellen Breitband-Internetanschlüssen zu fördern. Die Änderungen am bestehenden Rechtsrahmen traten am 19. Dezember 2009 in Kraft und mussten in nationales Recht umgesetzt werden.

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

Auf Basis von Artikel 20 der Universaldiensterichtlinie wurden im Telekommunikationsgesetz (TKG) im Jahr 2012 Änderungen in § 43a TKG hinsichtlich der transparenten Leistungsbeschreibung in Telekommunikationsverträgen vorgenommen. Die Bundesnetzagentur ist nach § 43a Abs. 3 TKG ermächtigt, entsprechende Vorgaben zu machen. Die Bundesnetzagentur hat im Mai 2013 dahingehende Eckpunkte vorgelegt und gleichzeitig eine Selbstregulierung der Unternehmen angeregt. Führende Verbände aus der Telekommunikationsindustrie und deren Mitglieder – darunter auch die Telefónica Deutschland Group – haben einen Vorschlag zur Selbstverpflichtung erarbeitet und der Bundesnetzagentur unterbreitet, die diejenigen Informationen zum Gegenstand hat, die dem Verbraucher zukünftig vor, bei und nach dem Vertragsschluss zur Verfügung zu stellen sind. Der Vorschlag wurde im Februar 2014 von der Bundesnetzagentur als nicht ausreichend bewertet, sodass zwischenzeitlich ein behördeneigener Verordnungsentwurf erarbeitet wurde, der demnächst zur Anhörung gestellt werden wird.

VDSL-Kontingentsmodell der Telekom Deutschland GmbH und geplante Erweiterung der Festnetzkooperation

Im Juli 2012 hat die BNetzA das sogenannte VDSL-Kontingentsmodell der Telekom Deutschland GmbH genehmigt. Mit diesem Modell gewährt die Telekom Deutschland GmbH ihren Wettbewerbern auf der Grundlage vereinbarter Zugangsquoten VDSL-Bitstrom-Zugang.

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

Die Telefónica Germany GmbH & Co. OHG hat am 20. Dezember 2013 mit der Telekom Deutschland GmbH einen Vertrag zur Erweiterung der Festnetzkooperation geschlossen. Sie besteht zum einen aus einer Weiterentwicklung des Kontingentsmodells (Migrationsvertrag) durch die Telekom Deutschland, die von der Telekom Deutschland allen Anbietern identisch angeboten wird, sowie einer bilateralen Vereinbarung (Transformationsvertrag). Die Kooperation umfasst die verstärkte Inanspruchnahme der Highspeed-Infrastruktur der Telekom durch Telefónica Deutschland

für ihre Festnetzprodukte. Im Rahmen dieser Kooperation, die in 2014 beginnen soll, wird Telefónica Deutschland den Übergang von der eigenen ADSL-Infrastruktur hin zu einer zukunftsfähigen NGA-Plattform umsetzen können. Der Übergang soll voraussichtlich in 2019 vollständig abgeschlossen sein. Telefónica Deutschland wird weiterhin VDSL- und Vectoring-Vorleistungsprodukte der Telekom nutzen.

Die BNetzA hat die Übereinstimmung der Kooperation mit dem Telekommunikationsgesetz in ihrem Entscheidungsentwurf vom 17. Dezember 2013 bestätigt und das Verfahren vorläufig eingestellt. Die Kooperation bedarf noch einer finalen Entscheidung der BNetzA, die erst nach einer nationalen Konsultation sowie einer Konsultation mit der Europäischen Kommission ergehen wird. Diese finale Entscheidung wird im ersten Halbjahr 2014 erwartet.

Roaming III

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

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

Hinsichtlich der Endkundenpreise lauten einige der neuen Regelungen der Verordnung Roaming III, die am 1. Juli 2012 in Kraft getreten ist, seit dem 1. Juli 2013 wie folgt:

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

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

MTR

Am 19. Juli 2013 hat die Bundesnetzagentur in ihrer finalen Entscheidung die zunächst vorläufig genehmigten Mobilfunk-

Terminierungsentgelte (MTR) für die Telefónica Deutschland Group (mit 0,0185 EUR/Min. ab dem 1. Dezember 2012 sowie mit 0,0179 EUR/Min. ab dem 1. Dezember 2013) bestätigt. Die MTR sind bis 30. November 2014 genehmigt. Die Telefónica Germany GmbH & Co. OHG wird voraussichtlich im April 2014 einen Antrag auf Genehmigung der MTR ab 1. Dezember 2014 bei der BNetzA stellen.

Die vorläufige Entscheidung wurde gemeinsam mit der Regulierungsverordnung, die ebenfalls am 19. Juli 2013 gegenüber Telefónica Germany GmbH & Co. OHG erlassen wurde und die rechtliche Basis der Ex-ante-Preisregulierung bildet, bei der Europäischen Kommission notifiziert. Im Rahmen des Notifizierungsverfahrens äußerte die Europäische Kommission erhebliche Bedenken gegen die Entgeltmethode und die Entgelthöhe. Die Telefónica Germany GmbH & Co. OHG hat am 16. August 2013 Klagen gegen die MTR-Entscheidung eingereicht mit dem Ziel, höhere Terminierungsentgelte zu erreichen.

FTR

Am 30. August 2013 erließ die BNetzA die endgültige Entscheidung bezüglich der Festnetz-Terminierungsentgelte (FTR) für die Telekom Deutschland GmbH. Die lokalen FTR wurden mit dieser Entscheidung mit Wirkung zum 1. Dezember 2012 befristet bis 30. November 2014 um 20% reduziert. Aufgrund der regulatorischen Vorgaben werden sich die FTR der Telekom Deutschland GmbH auch auf die FTR der alternativen Netzbetreiber auswirken. Die BNetzA hat im November und Dezember 2013 Regulierungsverfügungen für die FTR der alternativen Netzbetreiber erlassen. Gegenüber der Telefónica Germany GmbH & Co. OHG wurde die Regulierungsverordnung am 20. November 2013 erlassen. Die bis zum 19. November 2013 geltende Ex-post-Regulierung wird dabei durch eine Ex-ante-Regulierung ersetzt. Entsprechend hat Telefónica Germany GmbH & Co. OHG am 21. November 2013 einen Antrag auf Genehmigung der FTR bei der BNetzA gestellt. Ende Februar 2014 erging eine vorläufige Entscheidung der Bundesnetzagentur über die ab dem 20. November 2013 geltenden lokalen FTR mit einer Laufzeit bis 30. November 2014. Bevor finale Entscheidungen durch die BNetzA ergehen, werden die Entscheidungen zunächst bei der Europäischen Kommission notifiziert.

Entscheidungen 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-Mitgliedstaaten 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, sodass die Entscheidung nun endgültig erlassen wurde. Das Festnetzgeschäft der Telefónica Deutschland Group basiert aktuell hauptsächlich auf der Hvt-TAL.

Die künftige Entwicklung der GSM-Lizenzen

Die GSM-Lizenzen, die zur Verwendung des Frequenzspektrums in den Frequenzbereichen 900MHz und 1.800MHz berechnen, laufen Ende 2016 aus. Die BNetzA arbeitet derzeit an einer Entscheidung über die Zukunft dieser Frequenzen. Im November 2012 veröffentlichte die BNetzA ein Informationspapier, in dem vier mögliche Szenarien in Bezug auf die Zukunft des Spektrums dargestellt waren. Die Möglichkeiten reichten von einer Verlängerung über eine isolierte Zuteilung der GSM-Lizenzen bis hin zu Szenarien, in denen die Zuteilung des GSM-Spektrums zusammen mit zusätzlichen Spektren vorgesehen ist, die voraussichtlich in den kommenden Jahren verfügbar sein werden. Die BNetzA hat einen Entscheidungsentwurf auf der Grundlage der Beiträge zum Informationspapier veröffentlicht. Zu diesem Entwurf konnte bis 4. Oktober 2013 Stellung genommen werden. Von dieser Möglichkeit hat auch die Telefónica Germany GmbH & Co. OHG Gebrauch gemacht. Die Stellungnahmen wurden auf der Internetseite der BNetzA veröffentlicht.

(Quelle: www.bundesnetzagentur.de/cln_1931/DE/Sachgebiete/Telekommunikation/Unternehmen_Institutionen/Frequenzen/OeffentlicheNetze/Mobilfunknetze/Projekt2016/Projekt2016.html)

„Digital Single Market“-Initiative der EU-Kommission

Die EU-Kommission hat unter dem Stichwort „digital single market“ am 11. September 2013 ein Paket aus verschiedenen Maßnahmen verabschiedet, welche die Rahmenbedingungen für Investitionen in moderne Breitbandnetze verbessern und günstigere Rahmenbedingungen für einen starken europäischen Telekommunikationssektor schaffen sollen. Teils enthält der Verordnungsentwurf positive Elemente, welche die Wettbewerbsfähigkeit des Sektors langfristig verbessern könnten, wie insbesondere die Vorschläge für eine stärkere Koordinierung der Frequenzvergabe und der Regeln für Frequenzauktionen. Gleichzeitig enthält das Paket jedoch auch Maßnahmen, die eine unmittelbare negative Wirkung auf die Umsätze von Netzbetreibern haben, wie z. B. zu Roaming und internationalen Ferngesprächen, oder die zusätzliche Kosten sowie eine weitere Regulierung und

Begrenzung der Vertragsfreiheit bedeuten, wie strengere Vorschriften zum Kundenschutz. Das Paket wird nun durch Mitgliedstaaten sowie Unternehmen kommentiert. Aktuell wird es auch in den Ausschüssen des Europäischen Parlaments diskutiert, wobei unter anderem die Maßnahmen zur Roaming-Regulierung dort kritisch gesehen werden. Es ist noch nicht absehbar, wann und in welcher Form das Paket verabschiedet wird. Aufgrund der im Mai 2014 stattfindenden Wahlen des Europäischen Parlaments ist aber nicht davon auszugehen, dass das Gesetzgebungsverfahren noch im Jahr 2014 abgeschlossen sein wird.

2.2 Überblick über das Geschäftsjahr 2013

Im Jahr 2013 hat die Telefónica Deutschland Group ihre Strategie in einem äußerst dynamischen Wettbewerbsumfeld und mit einem eindeutigen Fokus auf der Monetarisierung des Datengeschäfts umgesetzt. Unser operatives und finanzielles Ergebnis trägt einem zunehmend digitalen Lebensstil und den einhergehenden veränderten Kommunikationsgewohnheiten der Kunden Rechnung und weiterhin kommt das aktuelle Regulierungsumfeld zum Tragen.

Die Umsatzentwicklung im Mobilfunkgeschäft entspricht damit überwiegend den Erwartungen und reflektiert die Marktentwicklung. Wir konnten unseren Marktanteil gemessen am Anteil der Mobilfunkumsätze weitestgehend verteidigen.

Im Festnetzgeschäft trat wie erwartet ein Umsatzrückgang durch die steigende Nachfrage für Highspeed-Anschlüsse und einen weiteren Rückgang im margenschwachen Sprachübertragungsgeschäft ein.

Die resultierende OIBDA-Marge 2013 entspricht im Großen und Ganzen den Erwartungen in einem Übergangsjahr zu einem neuen Technologie-Standard (LTE). Sie spiegelt die Umsatzentwicklung und die gestiegenen kommerziellen Ausgaben im zweiten Halbjahr wider (insbesondere für Kundenbindungsmaßnahmen und Mobilfunkgeräte), die durch zusätzliche Effizienzen nicht komplett kompensiert werden konnten. Aus dem Verkauf von Vermögenswerten schlug sich im vierten Quartal ein Veräußerungsgewinn von 76 Mio. EUR im OIBDA nieder.

Unserer Prognose entsprechend haben wir im Geschäftsjahr 2013 die Investitionsausgaben erhöht, um den Rollout des LTE-Netzes zu beschleunigen und gleichzeitig unser 3G-Netz zu verdichten, um die Qualität der mobilen Daten Dienste zu erhalten. Insgesamt wurde der prognostizierte Höchstwert des CapEx nicht überschritten.

Bei den konsolidierten Nettofinanzschulden verzeichneten wir in 2013 einen wesentlichen Rückgang, woraus sich ein Verschuldungsgrad deutlich unter dem von uns angestrebten Zielverschuldungsgrad von 1,0x ergibt.

Im Jahr 2013 haben wir gezeigt, dass wir in der Lage sind, auch in einem besonders schwierigen Marktumfeld den Free Cashflow zu steigern und damit unser finanzielles Profil zu stärken.

Wesentliche Ereignisse

Am 23. Juli 2013 haben Telefónica Deutschland, Telefónica, S. A. und Koninklijke KPN N.V. (KPN) einen Vertrag über den Erwerb von KPNs deutschem Mobilfunkgeschäft E-Plus durch Telefónica Deutschland geschlossen. Unserer Ansicht nach wird aus dem Zusammenschluss von Telefónica Deutschland und der E-Plus-Gruppe ein Mobilfunkbetreiber entstehen, der erhebliche Größenvorteile generieren und über großes Potenzial verfügen wird, mit einer klaren Vision in der größten europäischen Volkswirtschaft im Wettbewerb mit den gegenwärtigen Marktführern in allen Segmenten zu bestehen. Zum 31. Dezember 2013 bedurfte die Umsetzung der Transaktion weiterhin der Zustimmung der Hauptversammlung der Telefónica Deutschland und steht unter Vorbehalt der Zustimmung der zuständigen Behörden sowie weiterer üblicher Vollzugsbedingungen. Der Vollzug der Transaktion wird für Mitte 2014 erwartet (Abschnitt 5 Nachtragsbericht).

Im vierten Quartal des Geschäftsjahres 2013 wurden die Telefónica Germany Online Services GmbH (TOS) und die GKHH Fibre Optic GmbH verkauft (Anhang Nr. 19 Aufgegebene Geschäftsbereiche sowie Veräußerungsgruppen), um uns zukünftig noch stärker auf unser Kerngeschäft zu konzentrieren.

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 Festnetzkooperation abgeschlossen. Diese umfasst die zukünftig verstärkte Inanspruchnahme der High-speed-Infrastruktur der Telekom Deutschland GmbH durch die Telefónica Deutschland Group für ihre Festnetzprodukte. Im Rahmen dieser Kooperation wird die Telefónica Deutschland Group den Übergang von der eigenen ADSL-Infrastruktur hin zu einer zukunftsfähigen NGA-Plattform umsetzen können. Telefónica Deutschland beabsichtigt, zukünftig verstärkt VDSL- und Vectoring-Vorleistungsprodukte der Telekom Deutschland GmbH zu nutzen. Der Übergang soll voraussichtlich in 2019 vollständig abgeschlossen sein. Am 20. Dezember 2013 wurde eine bindende Vereinbarung für die Festnetzkooperation mit der Telekom Deutschland GmbH geschlossen. Die Kooperation enthält regulierte Aspekte, die einer Kontrolle durch die BNetzA und das Bundeskartellamt unterliegen. Die Bundesnetzagentur (BNetzA) hat der Kooperation in ihrem Entscheidungsentwurf zugestimmt, bedarf jedoch noch einer finalen Entscheidung der BNetzA nach Konsultation mit der Europäischen Kommission. Diese Entscheidung wird im ersten Halbjahr 2014 erwartet. Sollten die Behörden der Kooperation nicht zustimmen, könnte dies dazu führen, dass zusätzliche Investitionen in die eigene Festnetz-Infrastruktur notwendig würden oder technisch kompetitive Produkte zukünftig nur eingeschränkt angeboten werden könnten.

Am 26. Februar 2013 haben wir die Telefónica Deutschland Finanzierungs GmbH, München gegründet und mit Wirkung zum 7. November 2013 in die O₂ Telefónica Deutschland Finanzierungs GmbH umbenannt. Über unsere Tochtergesellschaft O₂ Telefónica Deutschland Finanzierungs GmbH haben wir im November 2013 eine erstrangige unbesicherte 5-jährige Anleihe (Senior Unsecured Bond) mit einem Nominalbetrag von 600 Mio. EUR und einer Laufzeit bis zum 22. November 2018 am regulierten Markt der Börse Luxemburg emittiert. Die aus der Anleihe generierten Nettoerlöse werden für allgemeine Unternehmenszwecke verwendet.

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 des Abschlussprüfers für den Konzern- und Jahresabschluss der Telefónica Deutschland Holding AG beschloss die Hauptversammlung hierbei, eine Dividende von 0,45 EUR je dividendenberechtigter Stückaktie, insgesamt 502.625.430,00 EUR auszuschütten.

Wir haben am 7. November 2013 beschlossen und veröffentlicht, dass beabsichtigt ist, der nächsten ordentlichen Hauptversammlung für das Geschäftsjahr 2013 eine Bardividende in Höhe von ca. 525 Mio. EUR vorzuschlagen.

Die Geschäftsentwicklung wird in den folgenden Abschnitten näher erläutert.

2.2.1 Ertragslage

Eine Darstellung der Geschäftsentwicklung im Vergleich zum Vorjahr finden Sie in Tabelle 2 auf Seite 42.

2.2.1.1 Umsatzerlöse

Im Geschäftsjahr 2013 wurden Umsatzerlöse in Höhe von 4.914 Mio. EUR erzielt. Dies entspricht einem Rückgang von 299 Mio. EUR oder 5,7% im Vergleich zum Vorjahreszeitraum. Der Rückgang der Umsatzerlöse ist einerseits bedingt durch einen Rückgang der Umsatzerlöse aus Mobilfunkdienstleistungen begründet durch die Verringerung der Mobilfunk-Terminierungsentgelte (MTR) sowie durch veränderte Rahmenbedingungen für mobile Telefondienste. Aufgrund einer gesunkenen DSL-Kundenbasis wurden andererseits geringere Umsätze aus Festnetz/DSL realisiert. Ohne die Absenkung der MTR wäre der Rückgang der Umsatzerlöse gegenüber dem Vorjahreszeitraum mit 3,5% deutlich geringer ausgefallen. Positiv beeinflusst wurden die Umsatzerlöse weiterhin durch das starke Wachstum im mobilen Datengeschäft. — **Tab. 3, S. 43**

Umsatzerlöse aus Mobilfunk

Die Umsatzerlöse aus Mobilfunk, bestehend aus Umsatzerlösen aus Mobilfunkdienstleistungen und Mobilfunk-Hardware, beliefen sich im Geschäftsjahr 2013 auf 3.673 Mio. EUR. Dies entspricht einem Rückgang gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 172 Mio. EUR oder 4,5%. Ohne die Reduzierung der MTR hätte der Rückgang hingegen nur bei 1,5% gelegen.

Im Geschäftsjahr 2013 betragen die Umsatzerlöse aus Mobilfunkdienstleistungen (Nähere Erläuterungen siehe Abschnitt 1.3.2 Beschreibung des Steuerungssystems) 2.989 Mio. EUR und verringerten sich gegenüber der Vergleichsperiode um 163 Mio. EUR oder 5,2%. Ohne Berücksichtigung des Effekts aus der Absenkung der MTR wäre hingegen ein geringerer Rückgang verzeichnet worden (minus 1,5%). Mit 12,7 EUR lag der durchschnittliche Kundenumsatz (ARPU) unter dem Vorjahresniveau (2012: 13,8 EUR). Dies ist zum einen begründet in dem anspruchsvollen Markt- und Wettbewerbsumfeld, welches zu sinkenden Umsätzen für Sprachtelefonie führte. Zum anderen führte ein geändertes Nutzerverhalten zu einer geringeren Anzahl versendeter Textnachrichten. Diesen Effekten wirkte unsere stetig wachsende Kundenbasis im werthaltigen Postpaid-Segment (plus 1,8% im Vergleich zum Geschäftsjahr 2012) entgegen, deren anhaltend starke Nachfrage nach Datendiensten (z. B. mobiles Internet, Dienstleistungsanwendungen und andere Dateninhalte) die Umsatzerlöse aus Mobilfunkdienstleistungen positiv beeinflusste. Die erfolgreich fortgeführte Monetarisierung des Datengeschäfts spiegelte sich im Anstieg der Datenumsätze um 3,7% wider. Wachstumstreiber ist hier das Datengeschäft ohne SMS, das im Geschäftsjahr 2013 um 21,7% zunahm und dessen Anteil am Datenumsatz 66,5% (2012: 56,7%) erreichte. Entsprechend dieser Entwicklung wurde im Geschäftsjahr 2013 das Portfolio aus integrierten Mobilfunkprodukten erneuert, um die zunehmende Datennutzung weiter voranzutreiben – sowohl mit den Postpaid-Tarifen „O₂ Blue All-in“, „O₂ Blue Basic“ und den

„Young-People“ Angeboten als auch im Prepaid-Bereich mit dem Tarif „O₂ Loop Smart“.

Die Umsatzerlöse aus Mobilfunk-Hardware erreichten im Geschäftsjahr 2013 684 Mio. EUR und reduzierten sich aufgrund geringerer Verkaufszahlen von Endgeräten im Vergleich zur Vorjahresperiode um 9 Mio. EUR bzw. 1,4%. 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 wie Aktivierungsgebühren (hauptsächlich Postpaid), Hardware für gebündelte Produkte aus Prepaid-SIM-Karten und Mobilfunk-Hardware oder Postpaid-Verträge sowie Zubehör.

Umsatzerlöse aus Festnetz/DSL

Im Geschäftsjahr 2013 wurden im Festnetz- und DSL-Geschäft Umsatzerlöse von 1.235 Mio. EUR erzielt. Dies entspricht einem Rückgang von 128 Mio. EUR oder 9,4% gegenüber dem Vorjahreszeitraum. Der gesunkenen Kundenbasis bei insgesamt wettbewerbsintensiven Marktbedingungen wirkten eine gute Nachfrage nach unseren neuen „O₂ DSL All-in“-Tarifen sowie die weiterhin 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 Großkun-

2 — Konzerngewinn- und Verlustrechnung

(In Millionen EUR)	1. Januar bis 31. Dezember			
	2013	2012	Veränderung	% Veränd.
Umsatzerlöse	4.914	5.213	(299)	(5,7)
Sonstige Erträge	169	61	108	>100,0
Betriebliche Aufwendungen	(3.846)	(3.995)	149	(3,7)
Materialaufwand und bezogene Leistungen	(1.958)	(2.131)	173	(8,1)
Personalaufwand ¹	(419)	(422)	3	(0,7)
Sonstige Aufwendungen ¹	(1.469)	(1.442)	(27)	1,9
Betriebsergebnis vor Abschreibungen (OIBDA)	1.237	1.279	(42)	(3,3)
OIBDA-Marge	25,2%	24,5%		0,6%-p.
Abschreibungen	(1.132)	(1.133)	1	(0,1)
Betriebsergebnis	105	146	(41)	(27,8)
Finanzergebnis	(27)	(6)	(21)	>100,0
Ergebnis vor Steuern aus fortzuführenden Geschäftsbereichen	78	140	(61)	(43,9)
Ertragsteuern	(1)	168	(168)	>100,0
Ergebnis nach Steuern aus fortzuführenden Geschäftsbereichen	78	308	(230)	(74,7)
Ergebnis nach Steuern aus aufgegebenen Geschäftsbereichen²	0	1.027	(1.027)	(100,0)
Periodenergebnis	78	1.335	(1.257)	(94,2)

¹ Umgliederung von externem Personalaufwand in die sonstigen Aufwendungen in 2013 und 2012. Details siehe Konzernabschluss zum 31. Dezember 2013.

² In 2013 gibt es keine aufgegebenen Geschäftsbereiche.

den, 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. den mobilen Angebotsservice „O₂ More Local“ oder das mobile Bezahlssystem „mpass“. Insbesondere durch die Zunahme von mobilen Marketingaktivitäten erhöhte sich diese Position im Geschäftsjahr 2013 gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 28,3% auf einen Umsatz von 6 Mio. EUR.

2.2.1.2 Betriebsergebnis vor Abschreibungen (OIBDA) / Jahresüberschuss

Im Geschäftsjahr 2013 wurde ein OIBDA von 1.237 Mio. EUR erreicht. Dies entspricht einem Rückgang von 42 Mio. EUR oder 3,3% im Vergleich zum Vorjahreszeitraum. Die OIBDA-Marge hingegen verbesserte sich gegenüber der Vorjahresperiode um 0,6% Punkte auf 25,2%. Das OIBDA enthält einmalige Gewinne in Höhe von 76 Mio. EUR aus dem Verkauf der Telefónica Germany Online Services GmbH (TOS) sowie der GKHH Fibre Optic GmbH im vierten Quartal des Geschäftsjahres 2013, die dem Ergebniseffekt aus rückläufigen Umsatzerlösen teilweise entgegenwirken. Der höhere Wertbeitrag aus dem mobilen Datengeschäft sowie die kontinuierliche Fokussierung auf Effizienzsteigerungen wirkten sich ebenso positiv auf das operative Ergebnis aus.

Die betrieblichen Aufwendungen, bestehend aus Materialaufwand und bezogenen Leistungen sowie Personalaufwand wie auch sonstigen Aufwendungen, konnten im Geschäftsjahr um 149 Mio. EUR bzw. 3,7% auf 3.846 Mio. EUR reduziert werden. Die Einsparungen zeigen sich im Wesentlichen im Materialaufwand und in den bezogenen Leistungen, wodurch die verstärkten Ausgaben im kommerziellen Bereich, insbesondere für gezielte Angebote für Mobilfunk-Hardware und Kundenbindungsmaßnahmen, kompensiert werden konnten.

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 Geschäftsjahr 2013 beliefen sich der Materialaufwand und die bezogenen Leistungen auf 1.958 Mio. EUR. Dies entspricht einer Verringerung von 173 Mio. EUR oder 8,1% gegenüber dem Vorjahreszeitraum. Aufgrund der Absenkung der MTR reduzierten sich die abzuführenden Entgelte für die Übermittlung von Gesprächen in fremde Netze. Diesem Effekt wirkten höhere Kosten für verkaufte Endgeräte entgegen.

Der Personalaufwand verringerte sich im Geschäftsjahr 2013 um 3 Mio. EUR bzw. um 0,7% auf 419 Mio. EUR. Dabei konnten durch die Veräußerung von Unternehmensteilen und die damit einhergehende verringerte Mitarbeiteranzahl die allgemeinen Gehaltssteigerungen aufgefangen werden.

Die sonstigen Aufwendungen umfassen in erster Linie die an Händler gezahlten Provisionen, Vermarktungskosten, Aufwendungen für die Kundenbetreuung und das Outsourcing von administrativen Aufgaben, Aufwendungen für Hardware und die Instandhaltung der IT-Infrastruktur, Pacht aufwendungen für Anlagen und Räumlichkeiten sowie Energiekosten. Im Geschäftsjahr 2013 betragen die sonstigen Aufwendungen 1.469 Mio. EUR, was einer Erhöhung von 27 Mio. EUR bzw. 1,9% gegenüber dem Geschäftsjahr 2012 entspricht. Dabei steht einer geringeren erforderlichen Wertberichtigung für uneinbringliche Forderungen ein Anstieg der Kosten für Kundenbindungsmaßnahmen gegenüber.

Mit 1.132 Mio. EUR blieben die Abschreibungen im Berichtszeitraum stabil im Vergleich zum Vorjahr (minus 0,1%). (Weitere Informationen siehe Erläuterungen zu den immateriellen Vermögenswerten und Sachanlagen in Abschnitt 2.2.3 Vermögenslage.)

Gegenüber dem Vorjahr verringerte sich das Betriebsergebnis um 41 Mio. EUR bzw. 27,8% auf 105 Mio. EUR (2012: 146 Mio. EUR).

Das Finanzergebnis 2013 betrug minus 27 Mio. EUR (2012: minus 6 Mio. EUR). Ursächlich hierfür war im Wesentlichen die Kapitalstruktur des Unternehmens, die im September 2012 geändert wurde.

3 — Aufgliederung der Umsatzerlöse

(In Millionen EUR)	1. Januar bis 31. Dezember			
	2013	2012	Veränderung	% Veränd.
Umsatzerlöse	4.914	5.213	(299)	(5,7)
Umsatzerlöse aus Mobilfunk	3.673	3.845	(172)	(4,5)
Umsatzerlöse aus Mobilfunkdienstleistungen	2.989	3.152	(163)	(5,2)
Umsatzerlöse aus Mobilfunk-Hardware	684	693	(9)	(1,4)
Umsatzerlöse aus Festnetz/DSL	1.235	1.363	(128)	(9,4)
Sonstige Umsatzerlöse	6	5	1	28,3

Die Telefónica Deutschland Group verzeichnete im Jahr 2013 erneut kein positives zu versteuerndes Einkommen und wird folglich keine Ertragsteuern abführen. Der im Geschäftsjahr enthaltene Steueraufwand bezieht sich daher im Wesentlichen auf Veränderungen bei den latenten Steuern.

Der Aufwand an latenten Steuern betrug im Jahr 2013 1 Mio. EUR. In der Vorperiode resultierte ein Ertrag aus latenten Steuern in Höhe von 168 Mio. EUR.

Aus den oben genannten Effekten ergibt sich für das aktuelle Geschäftsjahr ein Ergebnis aus fortzuführenden Geschäftsbereichen in Höhe von 78 Mio. EUR im Vergleich zum Vorjahreswert von 308 Mio. EUR.

2.2.2 Finanzlage

2.2.2.1 Grundsätze und Ziele des Finanzmanagements

Die Risikokontrolle und eine zentrale Steuerung bilden die Grundprinzipien des Finanzmanagements der Telefónica Deutschland Group. Ziel des Finanzmanagements ist die dauerhafte Sicherstellung von finanzieller Liquidität und Stabilität. Risikokontrollen werden eingesetzt, um potenzielle Risiken zu antizipieren und mit entsprechenden Sicherungsmaßnahmen zu mitigieren. Eine wichtige Kenngröße ist dabei der Nettoverschuldungsgrad. Die Telefónica Deutschland Group beabsichtigt, den Nettoverschuldungsgrad des Unternehmens mittelfristig auf unter 1,0x zu halten (Zielverschuldungsgrad). Der Nettoverschuldungsgrad entspricht den Nettofinanzschulden geteilt durch das OIBDA. Wenn das Verhältnis aus Nettofinanzschulden und OIBDA den angestrebten Verschuldungsgrad wesentlich und dauerhaft übersteigt, gewährleistet das Unternehmen seine Liquidität, indem es (a) auf Dividendenzahlungen und Aktienrückkäufe verzichtet und weder Rückzahlungen von Kapital noch Kapitalrücklagen vornimmt. Darüber hinaus dürfen (b) neue Schulden nur dann für Dividendenausschüttungen verwendet werden, wenn das Verhältnis aus Nettofinanzschulden und OIBDA dem „Zielverschuldungsgrad“ entspricht.

2.2.2.2 Finanzierung

Langfristige Finanzierungsvereinbarungen

Unsere Tochtergesellschaft Telefónica Germany GmbH & Co.

OHG hat am 12. September 2012 mit der Finanzierungsgesellschaft der Telefónica, S. A. Group, der Telfisa Global B.V., als Kreditgeber eine Darlehensvereinbarung abgeschlossen. Demnach räumt Telfisa Global B.V. eine Kreditfazilität (im Folgenden: die Kreditfazilität) in Höhe von initial 1,25 Mrd. EUR ein, deren Zinssatz dem Drei-Monats-Euribor zuzüglich einer Marge von initial 120 Basispunkten entspricht, die pro Jahr um 40 Basispunkte ansteigt. Der Tilgungsplan sieht bis zum Jahr 2017 jährliche Rückzahlungen in Höhe von jeweils 20% des ursprünglichen Gesamtkreditvolumens von 1,25 Mrd. EUR vor.

Die Telefónica Germany GmbH & Co. OHG ist dazu berechtigt, die Kreditfazilität an einem beliebigen Zinstermin – bzw. vorbehaltlich der Zahlung marktüblicher Auflösungskosten – im Ganzen oder in Teilen von mindestens 100.000 EUR vorzeitig zu tilgen. Wenn die Telefónica Germany GmbH & Co. OHG ihren Zahlungsverpflichtungen im Rahmen des Darlehensvertrags nicht nachkommen kann, werden Verzugszinsen fällig, die 2 Prozentpunkte über dem vereinbarten Zinssatz liegen.

Unter Berücksichtigung des am 12. September 2012 gewährten Darlehens von Telfisa Global B.V. in Höhe von 1,25 Mrd. EUR und der jährlichen Rückzahlung in Höhe von 0,25 Mrd. EUR im September 2013 und der vorzeitigen Rückzahlung in Höhe von 0,15 Mrd. EUR im Dezember 2013 gestalten sich unsere zukünftigen Zahlungsverpflichtungen aus langfristigen Finanzierungsvereinbarungen wie in der Tabelle 4 dargestellt (Stand: 31. Dezember 2013). — **Tab. 4**

Revolvierende Kreditfazilitäten

Im August und September 2012 hat die Telefónica Germany GmbH & Co. OHG mit mehreren Banken Vereinbarungen über revolvingende Kreditfazilitäten abgeschlossen. Daher verfügt die Telefónica Germany GmbH & Co. OHG über zugesicherte, aber nicht in Anspruch genommene Kreditlinien in Höhe von insgesamt 710 Mio. EUR mit einer Fälligkeit von über einem Jahr. Der Zinssatz für Ziehungen unter den einzelnen Vereinbarungen errechnet sich aus dem Euribor zuzüglich einer Marge und wird auf den in Anspruch genommenen Betrag angewendet.

Anleihe

Im November 2013 hat die O₂ Telefónica Deutschland Finanzierungs GmbH eine Anleihe mit einem Nominalbetrag von

4 — Langfristige Finanzverbindlichkeiten

(In Millionen EUR)	Fälligkeit nach Periode				
	2014	2015	2016	2017	2018
Senior-Kreditfazilitäten	100	250	250	250	0
Finanzierungsleasing	2	1	0	0	0
Anleihe	0	0	0	0	600
Summe	102	251	250	250	600

600 Mio. EUR und einer Laufzeit von fünf Jahren begeben. Die Anleihe ist mit einem jährlichen Kupon von 1,875% ausgestattet. Bei einem Auszahlungskurs von 99,162% ergibt sich eine Gesamtverzinsung von 2,053% p.a. Die Anleihe ist von der Commission de Surveillance du Secteur Financier of the Grand Duchy of Luxembourg (CSSF) an der Luxemburger Börse zum Handel zugelassen. Die pünktliche Zahlung von Zinsen, Kapital sowie etwaigen zusätzlichen Beträgen, die unter der Anleihe zu zahlen sind, werden von der Telefónica Deutschland Holding AG garantiert. Die Emittentin hat den Nettoemissionserlös aus der Anleihe ihrer Gesellschafterin Telefónica Germany GmbH & Co. OHG im Rahmen eines Darlehens zur Verfügung gestellt. Telefónica Germany GmbH & Co. OHG verwendet den Nettoemissionserlös für die allgemeine Unternehmensfinanzierung.

Cash-Pooling

Die Telefónica Deutschland Group wird sich auch in Zukunft als Pool-Teilnehmer am Liquiditätsmanagement-System der Telefónica, S. A. Group beteiligen. Hierzu wurden mit Telfisa Global B.V. Vereinbarungen über Einlagen und das Liquiditätsmanagement getroffen. Die liquiden Mittel der gesamten Telefónica, S. A. Group werden anhand dieser Vereinbarungen zentralisiert. Auf diese Weise können wir von den Skalenvorteilen der gesamten Telefónica, S. A. Group profitieren sowie von der internen Aufrechnung von Forderungen und Verbindlichkeiten, die zwischen uns und den Teilnehmern innerhalb der Telefónica, S. A. Group bestehen. Gemäß den Cash-Pooling-Vereinbarungen wird der gesamte Liquiditätsüberschuss, der auf unseren Konten innerhalb des Cash-Pools zu verzeichnen ist, täglich automatisch auf Hauptkonten überwiesen, die von Telfisa Global B.V. unterhalten werden. Darüber hinaus können wir andere Methoden nutzen, um Zahlungsmittel auf das Cash-Pool-Konto einzuzahlen und um über den Cash-Pool Forderungen und Verbindlichkeiten auszugleichen, die den Unternehmen der Telefónica, S. A. Group und Drittparteien zuzuordnen sind. Bis zu einem Höchstbetrag von 40 Mio. EUR können wir von diesem Cash-Pool-Konto bestimmte Beträge in Anspruch nehmen, die unsere Bareinlagen übersteigen. Auf diese Weise können wir unseren Bedarf an Betriebskapital (Working Capital) decken. Die Höhe der im Cash-Pool gehaltenen Mittel darf unseren Free Cashflow der letzten 18 Monate nicht übersteigen. Des Weiteren sind wir dazu berechtigt, in getrennten Konten Bareinlagen mit einer Laufzeit von einem bis maximal zwölf Monaten vorzunehmen. Für Guthaben im Cash-Pool-Konto erhalten wir eine Zinszahlung, die sich an einem Referenzzinssatz orientiert (je nach Währung Libor oder Euribor), zuzüglich/abzüglich einer Marge auf Grundlage von Marktpreisen. Bei Einlagen, die auf getrennten Konten für eine Laufzeit von zwischen einem und maximal zwölf Monaten getätigt werden, einigen wir uns im Einzelfall mit der Telefónica, S. A. Group auf den anwendbaren Zinssatz. Gleichermaßen sind wir zu Zinszahlungen

verpflichtet, wenn wir Geld aus dem Cash-Pool aufnehmen und dabei die Höhe unserer Bareinlagen überschreiten. Der durchschnittliche Zinssatz auf Fremdkapital berechnet sich aus einem Referenzzinssatz (je nach Währung Libor oder Euribor) zuzüglich einer Marge.

Die Vereinbarungen über Einlagen und das Liquiditätsmanagement verlängern sich automatisch in jedem Kalenderjahr, es sei denn, diese werden von einer der Vertragsparteien vor Ablauf des Vertragsjahres innerhalb einer Kündigungsfrist von 30 Geschäftstagen gekündigt. Unter bestimmten Umständen sind die Vereinbarungen auch mit sofortiger Wirkung kündbar – beispielsweise, wenn die vertraglich vereinbarten Zahlungen ausbleiben oder wenn wir Grund zu der Annahme haben, dass unsere vertraglichen Rückforderungsansprüche nicht vollständig erfüllt werden können. Gemäß der Einlagen- und Liquiditätsmanagement-Vereinbarung sowie unter Vorbehalt der rechtlichen Rahmenbedingungen, die für die Aufrechnung von Forderungen gelten, können Rückzahlungsansprüche hinsichtlich der Einlagen mit den Verbindlichkeiten aus Darlehen verrechnet werden, die uns von Telfisa Global B.V. gewährt wurden. Im Falle der Telefónica Germany GmbH & Co. OHG umfasst dies auch den ausstehenden Betrag von 0,85 Mrd. EUR aus der bestehenden Kreditfazilität in Höhe von ursprünglich 1,25 Mrd. EUR, die am 12. September 2012 von Telfisa Global B.V. eingeräumt wurde. Darüber hinaus werden uns im Rahmen der Vereinbarungen über Einlagen und das Liquiditätsmanagement umfassende Auskunftsrechte im Hinblick auf die Finanzlage von Telefónica, S. A. Group und Telfisa Global B.V. eingeräumt.

Auf diese Weise können wir abwägen, ob wir uns weiterhin am Cash-Pooling beteiligen wollen oder ob Kündigungsrechte ausgeübt werden sollen. Telefónica, S. A. hat sich für die Verpflichtungen verbürgt, die Telfisa Global B.V. im Rahmen der Cash-Pooling-Vereinbarungen wahrnimmt.

Silent Factoring

Im Zusammenhang mit den monatlichen Zahlungen für das „O₂ My Handy“-Modell haben wir mit gewissen Kreditinstituten Factoring-Vereinbarungen über den Verkauf von Forderungen abgeschlossen, um damit unser Working Capital zu stärken. Das bedeutet, dass die Zahlungen für die „O₂ My Handy“-Verträge unverzüglich bei uns eingehen, wenn wir für diese Forderungen eine Factoring-Vereinbarung mit den Kreditinstituten abgeschlossen haben. Im Geschäftsjahr 2013 wurden drei Factoring-Transaktionen mit einem Nettoeffekt von 73,6 Mio. EUR, 70,9 Mio. EUR und 74,9 Mio. EUR abgeschlossen. Übertragene Forderungen wurden bis auf einen geringen Anteil aufgrund eines „continuing involvements“ ausgebucht. Weitere Informationen zum Silent Factoring können dem Anhang des Konzernabschlusses zum 31. Dezember 2013 entnommen werden (Anhang Nr. 8 Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen).

2.2.2.3 Finanzierungsanalyse

Nettofinanzschulden

Tabelle 5 zeigt die Entwicklung der Nettofinanzschulden.

Die Nettofinanzschulden sanken im Jahresvergleich um 375 Mio. EUR auf 468 Mio. EUR zum 31. Dezember 2013, woraus ein Nettoverschuldungsgrad in Höhe von 0,4x resultiert.

Grafik 6 veranschaulicht die Entwicklung der Nettofinanzschulden im Geschäftsjahr 2013.

Außerbilanzielle Verpflichtungen

In der Tabelle 7 werden unsere vertraglichen Schuldverhältnisse per 31. Dezember 2013 dargestellt. Die Informationen in dieser Tabelle beruhen auf den Einschätzungen der Un-

5 — Konsolidierte Nettofinanzschuldenentwicklung

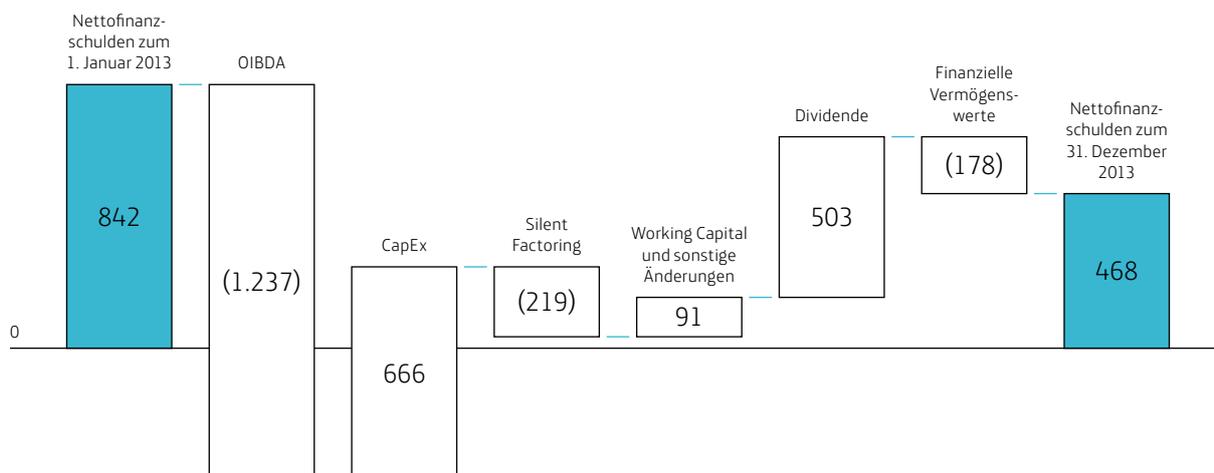
(In Millionen EUR)	Zum 31. Dezember		Veränderung	% Veränd.
	2013	2012		
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	709	324	385	>100,0
A Liquidität	709	324	385	>100,0
B Kurzfristige finanzielle Vermögenswerte²	188	0	188	100,0
Kurzfristige verzinsliche Schulden	102	251	(149)	(59,3)
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	2	4	(2)	(58,4)
C Kurzfristige Finanzschulden	104	255	(151)	(59,3)
D=C-A-B Kurzfristige Nettofinanzschulden	(793)	(69)	(724)	>100,0
E Langfristige finanzielle Vermögenswerte	83	94	(11)	(11,3)
Langfristige verzinsliche Schulden	1.343	1.000	343	34,3
Sonstige langfristige Verbindlichkeiten	1	5	(4)	(73,1)
F Langfristige Finanzschulden	1.344	1.005	339	33,7
G=F-E Langfristige Nettofinanzschulden	1.261	911	350	38,4
H=D+G Nettofinanzschulden¹	468	842	(375)	(44,5)

1 Nettofinanzschulden beinhalten alle kurz- und langfristigen zinstragenden Vermögenswerte und zinstragenden Finanzverbindlichkeiten. Nettofinanzschulden berechnen sich wie folgt: langfristige verzinsliche Schulden (1.342.584 TEUR in 2013 und 1.000.000 TEUR in 2012) + sonstige langfristige Leasingsschulden (1.340 TEUR in 2013 und 4.985 TEUR in 2012) + kurzfristige verzinsliche Schulden (102.060 TEUR in 2013 und 251.000 TEUR in 2012) + sonstige kurzfristige Leasingsschulden (1.649 TEUR in 2013 und 3.964 TEUR in 2012) minus langfristige „O₂ My Handy“-Forderungen (83.209 TEUR in 2013 und 93.770 TEUR in 2012) und seit Juni 2013 kurzfristige „O₂ My Handy“-Forderungen (188.013 TEUR in 2013 und 0 TEUR in 2012) minus einem Darlehen an Dritten enthalten in den sonstigen kurzfristigen finanziellen Vermögenswerten (458 TEUR 2013 und 101 TEUR in 2012) minus Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente (708.545 TEUR in 2013 und 323.666 TEUR in 2012).

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

2 Die kurzfristigen „O₂ My Handy“-Forderungen in Höhe von 196.830 TEUR im Jahr 2012 wurden nicht in die Berechnung der Nettofinanzschulden des Jahres 2012 einbezogen.

6 — Nettofinanzschuldenentwicklung (in Millionen EUR)



ternehmensleitung bezüglich der vertraglichen Fälligkeiten unserer Verpflichtungen. Diese können sich erheblich von deren tatsächlichen Fälligkeiten unterscheiden. — **Tab. 7**

2.2.2.4 Liquiditätsanalyse

Tabelle: Konzernkapitalflussrechnung — **Tab. 8, S. 48**

Grafik: Entwicklung des Cashflows — **Grafik 9, S. 48**

Kapitalflussrechnung

Die folgende Analyse widmet sich der Liquiditätsentwicklung der Telefónica Deutschland Group in den Geschäftsjahren 2013 und 2012. Der Cashflow aus der betrieblichen Tätigkeit, der Investitionstätigkeit und der Finanzierungstätigkeit umfasst den jeweiligen Mittelzufluss/-abfluss aus fortzuführenden und im Geschäftsjahr 2012 zusätzlich aus aufgegebenen Geschäftsbereichen. Der Cashflow aus aufgegebenen Geschäftsbereichen enthält Mittelzuflüsse der folgenden Gesellschaften, die zum 1. Oktober 2012 veräußert wurden und deshalb nicht mehr zur Telefónica Deutschland Group gehörten: Group 3G UMTS Holding GmbH, Quam GmbH und Telefónica Global Services GmbH, Telefónica Global Roaming GmbH und Telefónica Compras Electronicas S. L.

Cashflow aus der betrieblichen Tätigkeit

Der Cashflow aus der betrieblichen Tätigkeit aus fortzuführenden Geschäftsbereichen belief sich im Geschäftsjahr 2013 auf 1.270 Mio. EUR und erreichte damit nahezu das Vorjahresniveau (1.283 Mio. EUR). Der Rückgang im OIBDA (korrigiert um den ergebniswirksamen Effekt aus dem Verkauf von Vermögenswerten und eines Unternehmens) und der Anstieg der Nettozinszahlungen konnten größtenteils durch eine positive Entwicklung im Working Capital kompensiert werden.

Cashflow aus der Investitionstätigkeit

Der Cashflow aus Investitionstätigkeit aus fortzuführenden Geschäftsbereichen betrug im Geschäftsjahr 2013 minus 572 Mio. EUR. Gegenüber dem Vorjahr ging der Mittelabfluss damit um 35 Mio. EUR oder 5,8% zurück (2012: minus 607 Mio. EUR).

Die Anlagenzugänge (CapEx)¹ beliefen sich im Geschäftsjahr 2013 auf 666 Mio. EUR (2012: 609 Mio. EUR). Dies entspricht einem Anstieg von 9,4%. Die verstärkten Investitionen dienten dem Ausbau des LTE-Netzes und unserer 3G-Kapazitäten zur Sicherung unseres zukünftigen Wachstums.

Der Anstieg des CapEx wurde kompensiert durch den Verkauf von Vermögenswerten bzw. Unternehmen im Geschäftsjahr 2013 in Höhe von 107 Mio. EUR.

Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit

Der Cashflow aus Finanzierungstätigkeit aus fortzuführenden Geschäftsbereichen betrug im Berichtsjahr 2013 minus 314 Mio. EUR. Der Mittelabfluss reduzierte sich gegenüber dem Vorjahr (minus 3.054 Mio. EUR) somit um 2.740 Mio. EUR. Die Mittelabflüsse aus der Finanzierungstätigkeit im Zusammenhang mit fortzuführenden Geschäftsbereichen beruhten hauptsächlich auf der teilweisen Tilgung in Höhe von 400 Mio. EUR des Darlehens aus Kreditvereinbarungen mit einem ursprünglichen Gesamtvolumen in Höhe von 1.250 Mio. EUR, die die Telefónica Germany GmbH & Co. OHG mit Telfisa Global B.V. als Kreditgeber abgeschlossen hat. Der wesentliche Mittelzufluss in diesem Bereich liegt in der im November 2013 emittierten Anleihe begründet.

Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente

Aufgrund des oben beschriebenen Mittelzuflusses/-abflusses nahmen die Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente gegenüber dem Stichtag des Vorjahres um 385 Mio. EUR zu. Die Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente beliefen sich zum 31. Dezember 2013 auf 709 Mio. EUR (2012: 324 Mio. EUR).

Free Cashflow

Der Free Cashflow vor Dividendenzahlungen aus fortzuführenden Geschäftsbereichen nahm um 23 Mio. EUR zu und lag im Geschäftsjahr 2013 bei 699 Mio. EUR. Der Operating Cashflow (OpCF) erreichte 571 Mio. EUR und sank damit um 14,8% im Vergleich zum Vorjahr. Die starke Transformation des Operating Cashflows in Free Cashflow ist das Ergebnis einer positiven Entwicklung des Working Capitals, das von

¹ Die Zugänge in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte (666 Mio. EUR; 2012: 609 Mio. EUR), zuzüglich der Veränderung der Verbindlichkeiten für getätigte Investitionen (23 Mio. EUR; 2012: minus 37 Mio. EUR), zuzüglich der Veränderung der Rückstellungen für Investitionen (CapEx accruals: minus 31 Mio. EUR; 2012: 22 Mio. EUR) sowie zuzüglich der Veränderung der Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing (6 Mio. EUR; 2012: minus 1 Mio. EUR) ergeben die Investitionsausgaben in Höhe von 664 Mio. EUR (2012: 593 Mio. EUR) zum 31. Dezember 2013.

7 — Operating-Leasingverhältnisse, Abnahme- und sonstige vertragliche Verpflichtungen

(In Millionen EUR)	Fälligkeit nach Periode			
	Unter einem Jahr	1 bis 5 Jahre	Über 5 Jahre	Summe
Verpflichtungen aus Operating-Leasingverhältnissen	316	804	790	1.910
Abnahme- und sonstige vertragliche Verpflichtungen	185	46	81	313
Summe	501	851	871	2.223

19 Mio. EUR in 2012 auf 132 Mio. EUR in 2013 anstieg. Dies ist unter anderem zurückzuführen auf die Verlängerung der Zahlungsperiode von Lieferanten. Daneben wirkte sich auch der Verkauf von Vermögenswerten und Unternehmen positiv auf den Free Cashflow im laufenden Geschäftsjahr aus. In 2013 wurden Nettozinszahlungen in Höhe von 21 Mio. EUR (2012: Nettozinsinnahmen in Höhe von 1 Mio. EUR) erfasst sowie eine Termingeldanlage in Höhe von 14 Mio. EUR, die pro rata aufgelöst wird. — **Tab. 10, S. 49**

Der Free Cashflow nach Dividendenzahlungen betraf vor allem die Eigenkapitalveränderung in Höhe von minus 503 Mio. EUR aus der Dividendenzahlung im Geschäftsjahr 2013 (2012: minus 4.300 Mio. EUR).

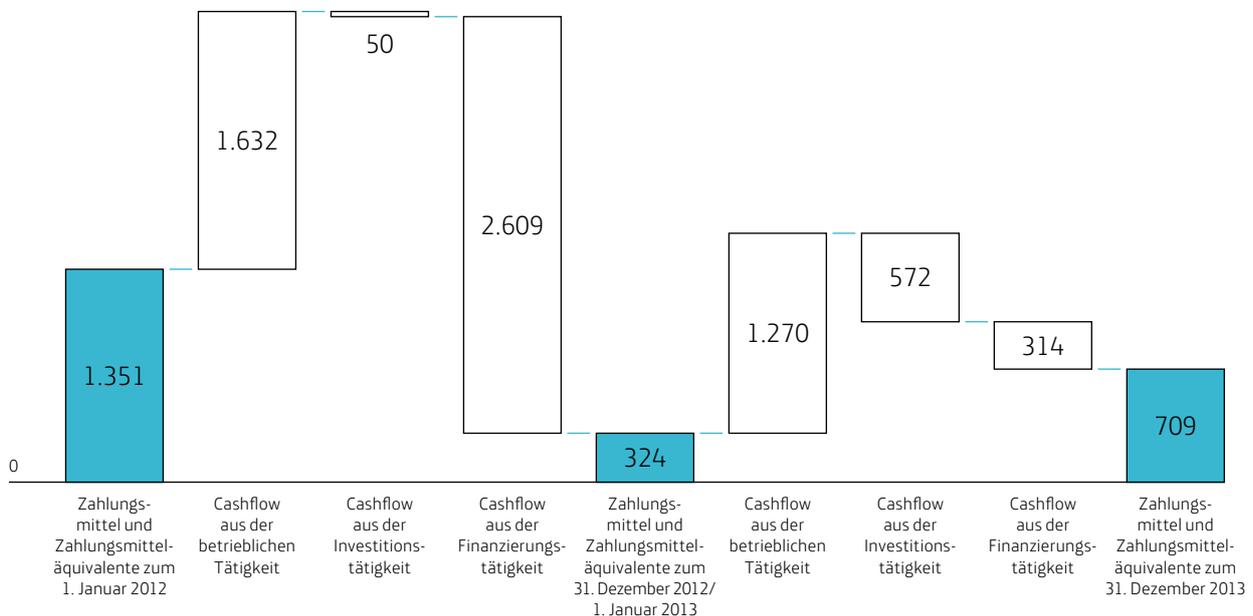
Der Free Cashflow nach Dividendenzahlungen aus aufgegebenen Geschäftsbereichen betrug im Vorjahr 907 Mio. EUR und ist hauptsächlich auf den Nettozufluss aus der Veräußerung der aufgegebenen Geschäftsbereiche in Höhe von 557 Mio. EUR zurückzuführen.

8 — Konzernkapitalflussrechnung

(In Millionen EUR)	1. Januar bis 31. Dezember	
	2013	2012
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zu Beginn des Berichtszeitraums	324	1.351
Cashflow aus der betrieblichen Tätigkeit aus fortzuführenden Geschäftsbereichen	1.270	1.283
Cashflow aus der betrieblichen Tätigkeit aus aufgegebenen Geschäftsbereichen ¹	0	349
Cashflow aus der betrieblichen Tätigkeit	1.270	1.632
Cashflow aus der Investitionstätigkeit aus fortzuführenden Geschäftsbereichen	(572)	(607)
Cashflow aus der Investitionstätigkeit aus aufgegebenen Geschäftsbereichen ¹	0	57
Cashflow aus der Investitionstätigkeit	(572)	(50)
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit aus fortzuführenden Geschäftsbereichen	(314)	(3.054)
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit aus aufgegebenen Geschäftsbereichen ¹	0	445
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit	(314)	(2.609)
Nettozu-(-ab)nahme von Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten	385	(1.027)
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente am Ende des Berichtszeitraums	709	324

¹ In 2013 gibt es keine aufgegebenen Geschäftsbereiche.

9 — Entwicklung des Cashflows (in Millionen EUR)



2.2.3 Vermögenslage

Bei der folgenden Analyse der Vermögens- und Kapitalstruktur werden die zum 31. Dezember 2013 bestehenden Vermögenswerte und Verbindlichkeiten mit den Werten zum 31. Dezember 2012 verglichen. — **Tab. 11**

Zum 31. Dezember 2013 weist die Gruppe Vermögenswerte in Höhe von 9.021 Mio. EUR auf (2012: 9.070 Mio. EUR). Dies entspricht einem Rückgang von 0,5%.

10 — Herleitung des Cashflows und OIBDA minus CapEx

(In Millionen EUR)	1. Januar bis 31. Dezember			
	2013	2012	Veränderung	% Veränd.
OIBDA	1.237	1.279	(42)	(3,3)
- CapEx	(666)	(609)	(57)	9,4
= Operating Cashflow (OpCF)	571	670	(99)	(14,8)
+ Silent Factoring ¹	219	302	(83)	(27,4)
+/- Sonstige Änderungen des Working Capitals	(87)	(284)	197	(69,4)
Veränderung des Working Capitals	132	19	113	>100
+/- (Gewinne) Verluste aus dem Verkauf von Unternehmen, Sachanlagen und andere Effekte	(76)	1	(77)	>(100)
+/- Erlöse aus dem Verkauf von Unternehmen, Sachanlagen und andere Effekte	107	0	107	100,0
+ Nettoszinszahlung	(21)	1	(22)	>(100)
+ Auszahlungen für Finanzinvestitionen	(14)	(15)	1	(4,5)
= Free Cashflow vor Dividendenzahlungen aus fortzuführenden Geschäftsbereichen⁵	699	676	23	3,3
+/- Eigenkapitalveränderungen ³	(503)	(4.300)	3.797	(88,3)
= Free Cashflow nach Dividendenzahlungen aus fortzuführenden Geschäftsbereichen	196	(3.624)	3.820	>(100)
+ Free Cashflow nach Dividendenzahlungen aus aufgegebenen Geschäftsbereichen ^{2,4}	0	907	(907)	(100,0)
= Gesamter Free Cashflow nach Dividendenzahlungen	196	(2.717)	2.913	>(100)

1 Voller Effekt (kumuliert) durch Silent Factoring in Höhe von 219 Mio. EUR in 2013 und 302 Mio. EUR in 2012 (Trankaktionen fanden im März, Juni und September 2013 sowie im März und September 2012 statt).

2 In 2013 gibt es keine aufgegebenen Geschäftsbereiche.

3 Vorbörsliche Dividende von 4,3 Mrd. EUR in 2012. Dividendenzahlung in Höhe von 503 Mio. EUR im Mai 2013.

4 Free Cashflow nach Dividendenzahlungen aus aufgegebenen Geschäftsbereichen für 2012 in Höhe von 349 Mio. EUR plus netto Cashflow durch den Verkauf der aufgegebenen Geschäftsbereiche in Höhe von 703 Mio. EUR minus Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente in Höhe von 145 Mio. EUR.

5 Free Cashflow vor Dividendenzahlungen aus fortzuführenden Geschäftsbereichen ist definiert als die Summe des Cashflow aus der betrieblichen Tätigkeit aus fortzuführenden Geschäftsbereichen und des Cashflows aus der Investitionstätigkeit aus fortzuführenden Geschäftsbereichen.

11 — Konzernbilanz

(In Millionen EUR)	Zum 31. Dezember			
	2013	2012	Veränderung	% Veränd.
Geschäfts- oder Firmenwerte sowie Immaterielle Vermögenswerte	3.590	3.983	(393)	(9,9)
Sachanlagen	2.896	2.973	(78)	(2,6)
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	1.035	1.009	26	2,6
Latente Steueransprüche	584	581	2	0,4
Sonstige Vermögenswerte	209	199	9	4,7
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	709	324	385	>100
Summe Vermögenswerte = Summe Eigen- und Fremdkapital	9.021	9.070	(48)	(0,5)
Verzinsliche Schulden	1.445	1.251	194	15,5
Rückstellungen	108	89	18	20,7
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	1.300	1.147	154	13,4
Rechnungsabgrenzungsposten	170	154	16	10,1
Eigenkapital	5.999	6.429	(430)	(6,7)

Immaterielle Vermögenswerte

Die immateriellen Vermögenswerte einschließlich der Geschäfts- oder Firmenwerte beliefen sich zum 31. Dezember 2013 auf 3.590 Mio. EUR. Der Rückgang gegenüber dem Vorjahr betrug 393 Mio. EUR und lag hauptsächlich in der Abschreibung immaterieller Vermögenswerte mit einer begrenzten Nutzungsdauer begründet. Die Höhe dieser Abschreibungen betrug 528 Mio. EUR. Demgegenüber stehen Zugänge in Höhe von 142 Mio. EUR (im Wesentlichen Softwarezugänge in Höhe von 124 Mio. EUR). Die Anlagenabgänge aus dem Verkauf von Veräußerungsgruppen betragen 8 Mio. EUR.

Sachanlagen

Die Sachanlagen beliefen sich zum 31. Dezember 2013 auf 2.896 Mio. EUR. Damit wurde gegenüber dem Vorjahr ein Rückgang um 2,6% beziehungsweise 78 Mio. EUR ausgewiesen. Im Berichtszeitraum betragen die Zugänge zu den Sachanlagen 524 Mio. EUR, die sich hauptsächlich auf Investitionen für den Wechsel zur 4G-Technologie, zur Erweiterung der Kapazität der 3G-Technologie, zur Verbesserung der Leistung sowie zur Abdeckung der Mobilfunknetze bezogen. Dem Effekt aus den Zugängen standen Abschreibungen in Höhe von 604 Mio. EUR gegenüber. Außerdem standen den Anlagenabgängen aus dem Verkauf von Veräußerungsgruppen in Höhe von 20 Mio. EUR sonstige Bewegungen in Höhe von 23 Mio. EUR gegenüber.

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstigen Forderungen blieben stabil und lagen zum 31. Dezember 2013 mit 1.035 Mio. EUR leicht über dem Vorjahreswert (31. Dezember 2012: 1.009 Mio. EUR).

Latente Steueransprüche

Die latenten Steueransprüche in Höhe von 584 Mio. EUR blieben im Vergleich zum Vorjahr (2012: 581 Mio. EUR) stabil.

Sonstige Vermögenswerte

Die sonstigen Vermögenswerte blieben mit einem leichten Anstieg um 4,7% oder 9 Mio. EUR auf Vorjahresniveau und beliefen sich somit zum 31. Dezember 2013 auf 209 Mio. EUR. Die sonstigen Vermögenswerte umfassen Vorräte und sonstige finanzielle Vermögenswerte.

Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente

Die Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente betragen zum Jahresende insgesamt 709 Mio. EUR (2012: 324 Mio. EUR). Diese Zunahme um 118,9% bzw. 385 Mio. EUR ist auf mehrere Effekte zurückzuführen. (Weitere Informationen finden Sie in Abschnitt 2.2.2.4 Liquiditätsanalyse.)

Verzinsliche Schulden

Im Vergleich zum 31. Dezember 2012 stiegen die verzinslichen Schulden von 1.251 Mio. EUR um 194 Mio. EUR auf 1.445 Mio. EUR zum 31. Dezember 2013. Die O₂ Telefónica Deutschland Finanzierungs GmbH hat im Berichtsjahr eine Anleihe mit einem Nominalvolumen von 600 Mio. EUR emittiert. Die Telefónica Germany GmbH & Co. OHG hat von der am 12. September 2012 mit der Finanzierungsgesellschaft Telfisa Global B.V. als Kreditgeber abgeschlossenen Kreditvereinbarung 400 Mio. EUR getilgt.

Rückstellungen

Die Rückstellungen stiegen gegenüber dem Vorjahr um 20,7% oder 18 Mio. EUR auf 108 Mio. EUR. Diese Entwicklung ist hauptsächlich auf eine deutliche Erhöhung der Rückstellungen für die geschätzten Kosten für Rückbau und Entfernung von Vermögenswerten zurückzuführen, welche sich im Berichtsjahr um 24 Mio. EUR auf 80 Mio. EUR erhöhte. Dieser Anstieg wurde teilweise kompensiert durch den Rückgang der Pensionsrückstellung um 3 Mio. EUR auf 5 Mio. EUR sowie der Drohverlustrückstellung um 3 Mio. auf 23 Mio. EUR.

Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten

Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und die sonstigen Verbindlichkeiten beliefen sich zum Jahresende auf 1.300 Mio. EUR. Gegenüber dem Vorjahr (1.147 Mio. EUR) entsprach dies einem Anstieg von 13,4% oder 154 Mio. EUR. Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen erhöhten sich um 156 Mio. EUR auf 1.074 Mio. EUR. Die sonstigen Verbindlichkeiten sind von 228 Mio. EUR zum 31. Dezember 2012 auf 226 Mio. EUR zum 31. Dezember 2013 zurückgegangen.

Rechnungsabgrenzungsposten

Der Rechnungsabgrenzungsposten ist im Vergleich zum Vorjahr um 10,1% oder 16 Mio. EUR angestiegen und belief sich zum 31. Dezember 2013 auf 170 Mio. EUR. Im Wesentlichen beinhaltet der Posten erhaltene Anzahlungen für Prepaid-Guthaben in Höhe von 106 Mio. EUR.

Eigenkapital

Das Eigenkapital ging im Geschäftsjahr 2013 um 6,7% bzw. 430 Mio. EUR auf 5.999 Mio. EUR zurück (2012: 6.429 Mio. EUR). Die Eigenkapitalveränderung liegt hauptsächlich in der Dividendenausschüttung in Höhe von 503 Mio., die von der Hauptversammlung am 7. Mai 2013 beschlossen wurde, begründet. Dem Rückgang durch die Dividendenausschüttung sowie durch sonstige Bewegungen (5 Mio. EUR) wirkte der Jahresüberschuss in Höhe von 78 Mio. EUR entgegen.

3. Mitarbeiter_

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

Wichtige Bereiche des Personalmanagements

Business Transformation

Die Kernaufgabe von Business Transformation sind die Beratung bei und die Durchführung von allen HR-relevanten Aspekten im Rahmen der Planung und Umsetzung von Veränderungsprozessen in den Geschäftsbereichen. Dies sind z. B. Reorganisationsprojekte, um unser Kerngeschäft immer wieder neu auszurichten, damit wir als Unternehmen wettbewerbsfähig bleiben. So haben wir 2013 in einem Großprojekt alle Verkaufskanäle (Online, Privatkunden und Geschäftskunden) in einem Bereich vereint, um Synergien auszuschöpfen.

Culture Change

Unsere Mitarbeiter tragen maßgeblich zum nachhaltigen Erfolg unseres Unternehmens bei. Mit Culture Change haben wir ein Programm etabliert, um das Verhalten aller Mitarbeiter innerhalb der nächsten zwölf Monate noch stärker auf unsere strategischen Ziele hin auszurichten.

Für das deutsche Kulturteam geht es dabei darum, auf ganz unterschiedlichen Ebenen eine bestimmte Haltung im Unternehmen zu fördern: Mitarbeiter zu inspirieren, ihnen Freiraum und Verantwortung zu geben, aber auch zu Entscheidungen zu stehen und sie konsequent umzusetzen. Offen zu sein, aktiv auf Kunden zuzugehen, zu lernen, wie

und vor allem warum Menschen und Unternehmen Technologien nutzen. Und auch: Prozesse, Produkte, Denkweisen infrage zu stellen. Letztendlich geht es dabei immer darum, ein Umfeld zu schaffen, in dem neue Ideen entstehen, und unsere Kunden zu begeistern.

Employee Proposition

Unter Employee Proposition verstehen wir das Leistungsversprechen an unsere Mitarbeiter über die rein materielle Seite hinaus. Neben Gehalt und Nebenleistungen umfasst sie insbesondere immaterielle Aspekte, wie z. B. eine gute Work-Life-Balance oder flexible Arbeitszeiten. Eine gute Employee Proposition dient der Mitarbeiterbindung und fördert die Attraktivität als Arbeitgeber, um auch in Zukunft die besten Mitarbeiter rekrutieren zu können. Sie hilft uns dabei, die Bekanntheit und Wiederempfehlungsrate von Telefónica Deutschland Group als Arbeitgeber zu steigern. Mit unserer starken Präsenz auf innovativen Personalmessen und Recruitingveranstaltungen positionieren wir uns darüber hinaus als attraktiver Arbeitgeber.

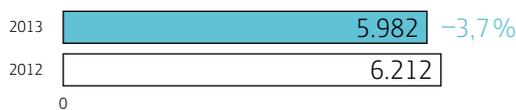
Operational Excellence

Unser Ziel ist es, mit standardisierten Methoden HR-Services und HR-Prozesse permanent zu optimieren, sodass wir eine möglichst hohe Qualität zu geringen Kosten erreichen. Unsere HR-Systeme (wie z. B. unser Personalmanagementsystem Chorus) sollen unseren Mitarbeitern das Leben erleichtern und Zeit im Arbeitsalltag sparen. Alle Anfragen an unser sogenanntes European People Services Center (EPSC), die erste persönliche Anlaufstelle für alle HR-relevanten Anfragen, sollen darüber hinaus möglichst bei der ersten Anfrage beantwortet werden können. 2013 haben wir im Intranet ferner ein HR-Portal eingeführt, ein Online-Portal, das jeder Mitarbeiter konsultieren kann, bevor er das EPSC kontaktiert. Das HR-Portal verfügt über umfassende Suchfunktionen, dank derer man Auskunft zu den meisten HR-Themen finden kann. Ist eine Antwort nicht hilfreich, können die Mitarbeiter Feedback abgeben, das umgehend bearbeitet wird. So wird das HR-Portal kontinuierlich verbessert und immer stärker auf die Bedürfnisse der Nutzer hin ausgerichtet. Nach Einführung des HR-Portals reduzierte sich die Anzahl der Anrufe im EPSC im zweiten Halbjahr 2013 um durchschnittlich 27% gegenüber den Vorjahresmonaten.

Mitarbeiterzahl und Personalstruktur

Am Jahresende 2013 beschäftigte die Telefónica Deutschland Group 5.940 Mitarbeiter. Die Anzahl der Mitarbeiter ist somit gegenüber dem Vorjahr um 1,3% zurückgegangen (2012: 6.019 Mitarbeiter). Die Berechnungsgrundlage kann im Anhang des Konzernabschlusses zum 31. Dezember 2013 eingesehen werden (Anhang Nr. 27 Angaben zu den Mitarbeitern). Die Fluktuationsrate betrug 8,6% (2012: 10,0%).

12 — Mitarbeiter im Jahresdurchschnitt



Das Unternehmen hat eine relativ junge Belegschaft. Das Durchschnittsalter unserer Mitarbeiter lag 2013 bei etwa 37,5 Jahren (2012: ca. 37). Insgesamt 931 Mitarbeiter, d. h. rund 15,7% der Belegschaft, arbeiteten im Jahr 2013 in Teilzeit (2012: 896 Mitarbeiter, 14,6%).²

Diversity Management

Gemäß unseren Unternehmensgrundsätzen engagieren wir uns ausdrücklich für Vielfalt und Chancengleichheit in unserem Unternehmen. Durch die Ernennung eines Diversity-Beauftragten im Jahr 2010 haben wir dieses Engagement fest in unsere Organisationsstruktur verankert. Mit der Unterzeichnung des Memorandums für Frauen in Führung (MFF) haben wir uns 2011 verpflichtet, Frauen in Führungspositionen gezielt zu fördern.

Der Anteil unserer weiblichen Beschäftigten lag 2013 bei 35,8% und damit nahezu auf Niveau des Vorjahres (2012: 36,2%). Im Geschäftsjahr 2013 waren im geschäftsleitenden Senior Management vier weibliche Führungskräfte vertreten, womit sich ihr Anteil auf 8,7% belief (2012: neun weibliche Führungskräfte; 14,5%). Im Women-on-Board-Index II 2013 erreichten wir den dritten Rang von 160 börsennotierten deutschen Unternehmen.²

Am Jahresende 2013 waren bei der Telefónica Deutschland Group Mitarbeiter 77 unterschiedlicher Nationalitäten beschäftigt. Auch Menschen mit Behinderungen sind in unserem Unternehmen willkommen. Da wir die Inklusionsverpflichtung sehr ernst nehmen, haben wir ein barrierefreies Karriereportal eröffnet, das Ende 2012 online ging. Damit schaffen wir einen direkten Zugang für und zu qualifizierten Personen im Rahmen unseres „Employer Brandings“. Seit 2009 arbeiten wir darüber hinaus mit der Stiftung Pfnennigparade zusammen und eröffnen Menschen mit Behinderung eine berufliche Perspektive. Am Jahresende 2013 waren

in unserem Unternehmen 113 Mitarbeiter mit Behinderung beschäftigt, was einem leichten Anstieg um ca. 5% zum Vorjahr entspricht.²

Mitarbeiterzufriedenheit und Arbeitgeberattraktivität

Wir möchten zu den attraktivsten Arbeitgebern Deutschlands zählen. Denn letztlich sind qualifizierte und motivierte Mitarbeiter die Grundvoraussetzung für die Realisierung unserer strategischen Ziele. Aus diesem Grund bieten wir unseren Mitarbeitern eine ganze Reihe von zusätzlichen Leistungen. Diese beinhalten flexible Arbeitszeiten, Freiwilligenprogramme sowie zahlreiche Möglichkeiten, um Beruf und Familie in einem gesunden Verhältnis miteinander zu vereinbaren.

Mehrere unabhängige Arbeitgeber-Rankings und Auszeichnungen sprechen für den Erfolg unserer Bemühungen. So sind wir seit 2009 auf den oberen Rängen der unabhängigen „Great Place to Work“-Umfrage vertreten (für Unternehmen mit über 5.000 Mitarbeitern). Bei der aktuellen „Great Place to Work“-Umfrage gaben 73% unserer Mitarbeiter an, dass sie stolz darauf sind, bei Telefónica Deutschland Group zu arbeiten (2012: 74%). Insgesamt 87% lobten die freundliche Arbeitsplatzatmosphäre und 78% gaben an, dass die Arbeit für sie etwas Besonderes und nicht nur ein Job ist (2012: 81%).

Wir führen regelmäßig eine interne Umfrage zur Mitarbeiterzufriedenheit durch. In dieser Befragung wird u. a. die Zufriedenheit der Mitarbeiter mit dem Führungsverhalten, den Arbeitsbedingungen und ihren Entwicklungsmöglichkeiten bei der Telefónica Deutschland Group erfasst. Im aktuellen Geschäftsjahr haben wir einen Indexwert von 76 Prozentpunkten von 100 möglichen Punkten erreicht (2012: 76 Punkte).

Wir nehmen am Audit „berufundfamilie“ teil, um die Programme zu optimieren, die wir als familienbewusster Arbeitgeber anbieten. Im ersten Quartal 2012 haben wir den Analyseprozess gestartet und zum Jahresende 2012 die entsprechende Zertifizierung erhalten. Ausgehend von den Ergebnissen des Audits haben wir begonnen, unsere Programme und Prozesse bis Ende 2015 zielgerichtet weiterzuentwickeln und zu optimieren.

Unser Personalmanagement legt den Schwerpunkt von jeher auf die Vereinbarkeit von Beruf und Familie. Es gibt zahlreiche Programme, die unsere Mitarbeiter vor und während der Elternzeit unterstützen und anschließend ihren Wiedereinstieg erleichtern. Darüber hinaus bieten wir in Zusammenarbeit mit externen Partnern ein umfangreiches Serviceangebot für Familien an. So unterstützen wir unsere Mitarbeiter bei der Suche nach der richtigen Kinderbetreuung oder nach Pflegemöglichkeiten für Angehörige und vermitteln Nachhilfeunterricht oder Haushaltskräfte. In regelmäßigen Abständen bieten wir unseren Mitarbeitern Impulsvorträge zu verschiedenen Themen sowie kostenlose Workshops am Abend an.

² ohne TCHIBO Mobilfunk Beteiligungs GmbH, TCHIBO Mobilfunk GmbH & Co. KG, Telefónica Germany 1. Beteiligungsgesellschaft mbH, Wayra Deutschland GmbH, O₂ Telefónica Deutschland Finanzierungs GmbH

All diese Initiativen erhöhen die Zufriedenheit unserer Mitarbeiter, fördern ihre Loyalität gegenüber unserem Unternehmen und sorgen dafür, dass unsere Mitarbeiter gerne bei uns arbeiten.

Aus- und Weiterbildung

Es zählt zu den wichtigsten Zielen des Personalmanagements, die Fähigkeiten unserer Mitarbeiter kontinuierlich weiterzuentwickeln. Im Jahr 2013 hat die Telefónica Deutschland Group insgesamt 4,6 Mio. EUR in die Aus- und Weiterbildung ihrer Mitarbeiter investiert. Damit wurden die Ausgaben in diesem Bereich gegenüber dem Vorjahr um rund 16% verringert (2012: 5,5 Mio. EUR). Insgesamt haben im Jahr 2013 5.100 Mitarbeiter an einem unserer Weiterbildungskurse teilgenommen (2012: 4.200 Mitarbeiter). Die Anzahl der wahrgenommenen Kursstunden belief sich im Berichtsjahr auf 173.000 Stunden (2012: 162.000).³

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

Mit unserem „Expert as Trainers“-Programm (EasT) nutzen wir das Wissen unserer Mitarbeiter und Führungskräfte, die im Rahmen des Programms als Experten agieren und ihre Kollegen und Mitarbeiter schulen – mit einem ausgezeichneten Feedback. Im Jahre 2013 wurden 92 Mitarbeiter innerhalb dieses Programms geschult. Dies hat nicht nur einen hohen Motivationseffekt, sondern senkt auch die Schulungskosten, ohne dass hierfür Abstriche bei der Qualität gemacht werden müssen.³

Ausbildung und duales Studium

Durch die Ausbildung junger Mitarbeiter sichern wir unsere Zukunft und werden gleichzeitig der sozialen Verantwortung gerecht, die wir als Arbeitgeber haben. Telefónica Deutschland Group bietet Ausbildungsplätze v. a. im kaufmännischen und technischen Bereich an (Einzelhandelskaufmann/-frau, Fachinformatiker/-in, Bürokaufmann/-frau, Kaufmann/-frau für Dialogmarketing etc.).

Im Geschäftsjahr 2013 haben wir 113 Jugendliche auf ihr zukünftiges Berufsleben in unserem Unternehmen vorbereitet. Dabei ist es unser erklärtes Ziel, die Auszubildenden nach ihrem erfolgreichen Abschluss in ein festes Beschäftigungsverhältnis zu übernehmen. 2013 konnten wir 15 der 19 Auszubildenden (79%), die erfolgreich ihre Prüfungen abgelegt haben, eine Festanstellung anbieten. 2012 haben 27 Jugendliche die Ausbildung erfolgreich beendet, davon wurden 21 (78%) übernommen.³

Des Weiteren bieten wir Studienanfängern die Möglichkeit, ihr Studium mit einer praktischen Ausbildung zu kombinieren. Diese Studenten können einen dualen Studiengang an Berufsakademien besuchen oder berufspraktische Studien an verschiedenen Hochschulen und Standorten belegen. Fachrichtungen sind beispielsweise BWL, Elektro- und Informationstechnik, Informatik, Wirtschaftsinformatik oder International Management. Im Jahre 2013 haben 54 Studenten diese Möglichkeit wahrgenommen (46 im Vorjahr).³

³ ohne TCHIBO Mobilfunk Beteiligungs GmbH, TCHIBO Mobilfunk GmbH & Co. KG, Telefónica Germany 1. Beteiligungsgesellschaft mbH, Wayra Deutschland GmbH, O₂ Telefónica Deutschland Finanzierungs GmbH

4. Corporate Responsibility

Digitale Kommunikation bringt die Welt nicht nur enger zusammen, sie ist auch ein Schlüssel für eine nachhaltige Entwicklung. Mit unserer Corporate Responsibility (CR)-Strategie verfolgen wir diese Vision. Sie bietet uns einen klaren Orientierungsrahmen dafür, welche Richtung wir einschlagen wollen und für welche Schwerpunkte wir uns einsetzen. Diese sind:

- Enabling better lives – wir wollen die Arbeits- und Lebenswelt unseren Kunden mit digitalen Lösungen vereinfachen und nachhaltiger gestalten.
- Transforming society – wir wollen mittels digitaler Kommunikation ehrenamtliches Engagement erleichtern, einen Beitrag zur Inklusion leisten und soziale und gesellschaftliche Innovationen unterstützen.
- Caring for the planet – wir wollen unseren Kunden mit digitalen Produkten und Dienstleistungen einen nachhaltigen Lebensstil ermöglichen und bei internen Abläufen auf Effizienz und Ressourcenschonung achten.

CR-Management

Für deren Steuerung haben wir klare Verantwortlichkeiten definiert. Die Abteilung Corporate Responsibility arbeitet bereichsübergreifend und koordiniert alle CR-Aktivitäten.

Das CR-Team und die Fachbereiche formulieren gemeinsam klare Zielsetzungen und Steuerungskennzahlen als Basis für unser CR-Management. Diese werden vom Vorstand freigegeben, sind unternehmensweit in die Steuerungsprozesse integriert und deren Erreichung wird regelmäßig überprüft.

Gruppenweit sind für die sieben Themenkomplexe Mitarbeiter, Kunden, Umwelt, Unternehmensführung, Gesundheit und Sicherheit am Arbeitsplatz, Gesellschaft sowie Lieferanten Steuerungskennzahlen definiert. Diese Kennzahlen werden jährlich extern geprüft.

— AKTUELLE ZAHLEN FINDEN SIE ONLINE:
WWW.TELEFONICA.DE/VERANTWORTUNG

Stakeholderdialog

Um die Weiterentwicklung unseres Geschäfts und unseres gesellschaftlichen Beitrags an den Bedürfnissen unserer Stakeholder auszurichten, pflegen wir einen intensiven Dialog mit ihnen auf verschiedenen Kanälen:

- Für unsere Kunden sind Shops und Hotline wichtige Kontaktpunkte. Mit dem „O₂ Kundenforum“ stellen wir ferner eine Online-Plattform für den Austausch der Kunden untereinander und mit den Mitarbeitern zur Verfügung.
- Für den Dialog mit unseren Mitarbeitern nutzen wir verschiedene Formate. Wichtige Erkenntnisse erlangen wir durch regelmäßige Umfragen zur Mitarbeiterzufriedenheit.
- Als Schnittstelle zu Politik, Wirtschaft und Verbänden fungiert die Hauptstadtrepräsentanz. Sie begleitet die relevante Gesetzgebung und bringt unser Fachwissen in den politischen Prozess ein. Unsere Geschäftsgrundsätze schließen Spenden an politische Parteien aus.

Studien und Umfragen helfen uns, die Anforderungen unserer Stakeholder besser zu verstehen und dies auch in unseren Geschäftsprozessen abzubilden. Die im Juni 2013 veröffentlichte Telefónica Global Millennial Studie gibt Aufschluss darüber, wie die Generation der 18- bis 30-Jährigen ihre Zukunft in der digitalen Welt gestalten wird. Wie Jugendliche ihr Engagement und ihre Ideen durch digitale Technologien umsetzen können, zeigt auch der Engagementreport „Jugendliche digital“, den wir 2013 gemeinsam mit dem betterplace lab herausgegeben haben.

Die Bereitstellung kapitalmarktrelevanter Informationen für Anteilseigner und Fremdkapitalgeber erfolgt durch die Abteilung Investor Relations sowie die Presseabteilung über die Homepage des Unternehmens.

Gesellschaftliche Verantwortung

Digitale Kommunikation ist eine der einflussreichsten und wirkungsvollsten Kräfte zur Transformation der Gesellschaft und kann einen wesentlichen Beitrag zur sozialen Innovation leisten. Die Förderung der digitalen Medienkompetenz, der Eigeninitiative und des unternehmerischen Denkens bei Jugendlichen ist daher Schwerpunkt unseres Engagements.

Think Big

Wie schon in den Vorjahren stand das Jugendprogramm Think Big im Mittelpunkt unserer Aktivitäten. Think Big realisieren wir gemeinsam mit der Fundación Telefónica und der Deutschen Kinder- und Jugendstiftung. Ziel des Programms

ist es, junge Menschen zu befähigen, eigene gemeinnützige Projekte umzusetzen und dabei digitale Kompetenz zu nutzen und weiterzuentwickeln. Seit dem Programmstart 2010 haben rund 40.000 Jugendliche rund 2.000 Projekte wie zum Beispiel eine App für Praktikumsstellen, ein Jugendradio oder ein Spendenprojekt für Obdachlose umgesetzt. 2013 engagierten sich rund 13.000 Teilnehmer in 669 Projekten.

Ein Grund für den großen Erfolg von Think Big ist die enge Einbindung unserer Mitarbeiter. Sie betätigen sich als Mentoren und geben ihr Fachwissen im direkten Gespräch oder online an die Jugendlichen weiter. Im Jahr 2013 haben 771 Mitarbeiter insgesamt 9.758 Arbeitsstunden erbracht (2012: 797 Mitarbeiter, 6.881 Stunden).

Think Big School

Think Big School haben wir 2013 in Kooperation mit Yaez als Medienpartner und der Mozilla Foundation gestartet. Das Programm fördert Innovations- und Unternehmergeist der Schüler sowie ihre digitale Medienkompetenz. Think Big School bietet Schülern der 9. und 10. Klasse die Möglichkeit, an Projekttagen bei Telefónica Deutschland Group selbst digitale Geschäftsideen zu entwickeln. An 32 Projekttagen haben bislang rund 1.000 Schüler an Think Big School an den fünf Standorten München, Hamburg, Nürnberg, Bremen und Rostock teilgenommen. Begleitet wurden sie im Rahmen des Corporate-Volunteering-Programms von rund 200 Mitarbeitern.

Weiteres Engagement

Neben Think Big unterstützen wir verschiedene Programme und Initiativen im Bereich Digitales Leben und Medienkompetenz, beispielsweise den Handyclick-Wettbewerb „Ohrenblick mal“ des JFF-Institut für Medienpädagogik oder die kindgerechte Suchmaschine fragFINN. Darüber hinaus hat Telefónica Deutschland 2013 die Entwicklung von Lehrmaterialien zur Vermittlung von Medienkompetenz unterstützt, die als Open Educational Resources im Schulunterricht eingesetzt werden können. Zudem haben wir uns auch aktiv an der Arbeit des „Zentrum für Kinderschutz im Internet“, eines vom Bundesfamilienministerium gegründeten Think Tanks für den Jugendmedienschutz, beteiligt. Im Frühjahr 2013 erhielten wir

das Prädikat IT-Stifter 2013. Über das Portal Stifter-helfen.de haben wir gemeinnützigen Organisationen rund 3.000 O₂ Produktbündel im Wert von jeweils 150 EUR zur Verfügung gestellt.

Während des verheerenden Hochwassers im Sommer 2013 initiierten wir über die Online-Spendenplattform betterplace.org eine Spendenaktion für Mitarbeiter, Kunden und Geschäftspartner. Mitarbeiter der Telefónica Deutschland Group koordinierten Hilfeinsätze vor Ort und Jugendliche aus dem Think Big Programm beteiligten sich aktiv bei der Hochwasserhilfe. Eine weitere Online-Spendenaktion starteten wir anlässlich des Taifuns „Haiyan“ auf den Philippinen. Insgesamt 452 Spender haben 25.476 EUR gesammelt. Telefónica Germany fügte noch 25.000 EUR hinzu. An von uns initiierten Spenden- und Freiwilligenaktionen für die Opfer des Hochwassers im Sommer 2013 und des Taifuns „Haiyan“ auf den Philippinen beteiligten sich zahlreiche Mitarbeiter, Kunden und Geschäftspartner. — **Tab. 13**

Umwelt- und Klimaschutz

Ressourcenschonung und Klimaschutz sind wichtige Grundsätze unseres Umweltmanagements. Seit 2004 ist unser Umweltmanagementsystem nach ISO 14001 zertifiziert. 2013 wurde die Einhaltung des Standards erneut bestätigt. Seit 2011 ist Telefónica Deutschland Mitglied im Bundesdeutschen Arbeitskreis für Umweltbewusstes Management e.V. (B.A.U.M.). Mit rund 550 Mitgliedern ist B.A.U.M. die größte Umweltinitiative der Wirtschaft in Europa.

Ressourcenschonung

Durch den Austausch von Altdruckern gegen effizientere Modelle konnten wir bis Ende 2013 die Geräteanzahl um rund 75% und den Energieverbrauch um gut 70% senken. Dadurch konnten rund 380 Tonnen CO₂ und durch weitere Prozessverbesserungen 13 Mio. Blatt Papier eingespart werden. Alle Drucker wurden für Recyclingpapier technisch umgerüstet. Die Ausstattung aller internen Drucker mit Recyclingpapier erfolgt 2014. Seit 2013 übernimmt AfB (Arbeit für Menschen mit Behinderung) Social & Green IT, eine gemeinnützige GmbH, einen Teil unserer ausgemusterten IT-Hardware zum Recycling.

13 — Gesellschaft

	Einheit	2012	2013
Spenden und Investitionen in gemeinnützige Projekte	EUR	986.739	307.967 ¹
Teilnehmer an Think Big (Jugendliche)	Anzahl	17.000	14.000 ²
Teilnehmer am Corporate-Volunteering-Programm (Mitarbeiter)	Anzahl	797	771
Arbeitsstunden im Corporate-Volunteering-Programm	Anzahl	6.881	9.758

¹ In 2013 hat die Fundación Telefónica sämtliche Ausgaben für die Projekte im Programm Think Big getragen, deshalb sind die Investitionen von Telefónica Deutschland Group in gemeinnützige Projekte deutlich gesunken. Die Investitionen der Fundación Telefónica in das deutsche Think Big Programm betragen in 2013 rund 2 Mio. EUR.

² Die Zahl umfasst 13.000 Jugendliche im Think Big Programm und 1.000 Jugendliche im Think Big School Programm.

Unsere Initiativen zum Handyrecycling waren auch 2013 ein wichtiger Beitrag zur Ressourcenschonung. Mit 16.520 recycelten Handys und 3.033 Handys im Inzahlungnahme-Programm haben wir unsere Recyclingziele erreicht. Um unsere Kunden für die Rückgabe ihrer Altgeräte zu motivieren, fließen die Erträge aus dem Handyrecycling gemeinnützigen Umweltprojekten zu, die von O₂ Kunden ausgewählt wurden – 2013 spendeten wir 46 Tsd. EUR an Naturefund e.V., Plant-for-the-Planet Foundation und für ein Umweltprojekt in einem SOS-Kinderdorf.

Auch 2013 haben wir wieder an der Sammelaktion „Clever entsorgen – Handy, Laptop & Co.“ (www.handy-clever-entsorgen.de) unter der Schirmherrschaft des Bayerischen Umweltministeriums teilgenommen und engagieren uns im Arbeitskreis „Nachhaltigkeit“ des IZMF e.V.

Sensibilisierung für Umweltthemen und künftige Herausforderungen

Als Signal zur Schärfung des Umweltbewusstseins setzen wir in den O₂ Shops statt Plastiktüten nur noch umweltfreundliche Papiereinkaufstüten ein. Wir beteiligten uns erneut an der Earth Hour und schalteten im O₂ Tower und in Shops alle Lichter komplett aus. Die symbolische Aktion am 23. März forderte ein Mehr an Klimaschutz. Den ECO-Index, mit dem Informationen zur ökologischen und sozialen Nachhaltigkeit von Endgeräten seit 2011 transparent gemacht werden, bewerben wir gezielt in unseren Shops.

Digitalisierung und Telekommunikation spielen eine zentrale Rolle bei der Gestaltung einer nachhaltigeren Zukunft. Auch im Umweltschutz zeigt sich der Mehrwert der Digita-

lisierung z. B. im Bereich M2M, also Datenkommunikation zwischen Maschinen. Mit O₂ Fleet Store lassen sich z. B. die CO₂-Emissionen einer Fahrzeugflotte um bis zu 10% senken. M2M wird zudem bei der Energiewende eine zentrale Rolle spielen – beim Energiemanagement in Gebäuden oder bei der intelligenten Vernetzung von Stromverbrauchern und -produzenten ist das Potenzial groß.

Energieeffizienz im Netzbereich

An 101 Standorten haben wir 2013 die bestehende Klimaanlage mit einer Freikühleinheit ergänzt oder durch diese ersetzt. Pro Standort können damit ca. 4.500 kWh pro Jahr eingespart werden. Mit dem Einbau moderner Gleichrichter mit einem höheren Wirkungsgrad konnten wir den Stromverbrauch an 56 Standorten um ca. 3.700 kWh pro Jahr reduzieren und an 3.353 Standorten haben wir die Systemtechnik für die UMTS-Technologie durch leistungsfähigere Einheiten ersetzt und den Energieverbrauch pro Standort um ca. 2.600 kWh gesenkt. Zusätzliche Maßnahmen wie die Nutzung des Stand-by-Modus von temporär nicht benötigten Sendeeinheiten führten zu weiteren Energieeinsparungen.

Insgesamt sind bei Telefónica Deutschland der Stromverbrauch und damit die CO₂-Emissionen gegenüber dem Vorjahr leicht gestiegen, was auf den Netzausbau und den Anstieg bei Kundenanschlüssen zurückzuführen ist. 58% des Gesamtstrombedarfs stammen aus regenerativen Quellen, die O₂ eigenen Shops und alle Bürogebäude werden mit 100% Grünstrom versorgt. Zur weiteren CO₂-Reduktion nehmen wir am Programm „GoGreen“ der Deutschen Post DHL teil und stellen unseren Postversand nahezu CO₂-neutral.

14 — Umwelt

	Einheit	2012	2013
CO ₂ -Emissionen durch Stromverbrauch und Fuhrpark ¹	Tonnen	237.790	239.380
CO ₂ -Emissionen durch Geschäftsreisen ²	Tonnen	3.990	3.389
Gesamtstromverbrauch	MWh	486.029	489.634
davon Netzwerk	MWh	462.644	467.907
davon Büros, Shops, Call Center	MWh	23.385	21.727
Anteil des Stromverbrauchs aus erneuerbaren Energien ³	Prozent	70	58
Wasserverbrauch	Kubikmeter	92.160	93.059
Papierverbrauch ⁴	Tonnen	673	585
Anzahl der Althandys, die bei O ₂ eingegangen sind ⁵	Anzahl	47.898	43.906
Anteil der Eco-Index-geprüften Handys	Prozent	78,72	75,68

1 Berechnung der CO₂-Emissionen nach konzernweiten Vorgaben durch Telefónica, S. A. nach ISO 14.064, Greenhouse Gas Protocol (Scope 1+2) & ITU-T L.1420. Einige Werte für 2012 wurden aufgrund angepasster CO₂-Emissionsfaktoren aktualisiert.

2 Andere indirekte Emissionen durch Geschäftsreisen (Scope 3) veränderten sich in diesem Jahr, da wir Reisen per Auto nicht mehr einberechnen.

3 Unser Anteil des Stromverbrauchs aus erneuerbaren Energien sank gegenüber 2012 auf 58%, da die Deutsche Telekom seit 2013 keine Ökostromzertifikate mehr einsetzt. Dementsprechend fallen unsere über die Telekom-Hauptverteiler bezogenen Grünstromanteile aus unserer Berechnung heraus.

4 Der Papierverbrauch sinkt stetig weiter im Zuge der internen Digitalisierung und der weiteren Forcierung der Umstellung auf Onlinerechnungen. Zudem wurden 2013 keine Rechnungsbeilagen produziert.

5 Die Anzahl der Althandys umfasst die Handys, die dem Recyclingprozess zugeführt werden und die im „Re-Use“-Prozess wiederaufbereitet oder durch unser Handy-Inzahlungnahme-Programm angenommen werden.

5. Nachtragsbericht_

Emission einer 7-jährigen Anleihe (Bond II)

Die Telefónica Deutschland Group hat am 10. Februar 2014 eine unbesicherte 7-jährige Anleihe (Senior Unsecured Bond) mit einem Volumen von 500 Mio. EUR platziert. Die Anleihe hat eine Laufzeit bis zum 10. Februar 2021 und wurde von der O₂ Telefónica Deutschland Finanzierungs GmbH, München, ausgegeben und wird von der Telefónica Deutschland Holding AG garantiert. Der Kupon der Festzinsanleihe beträgt 2,375% und der Ausgabepreis 99,624%. Bei einem Emissionsspread von 100 Basispunkten über der siebenjährigen Euro-Midswap-Rate ergibt sich eine Rendite von 2,434%. Die Anleihe hat eine Stückelung von 1.000 EUR und wurde auf Basis eines Anleiheprospekts begeben. Die O₂ Telefónica Deutschland Finanzierungs GmbH, München, hat den Nettoemissionserlös der Anleihe der Telefónica Germany GmbH & Co. OHG, München im Rahmen eines Darlehens zur Verfügung gestellt. Die aus der Anleihe generierten Nettoerlöse werden für allgemeine Unternehmenszwecke verwendet.

Ausscheiden eines Vorstandsmitglieds der Telefónica Deutschland

René Schuster ist zum 31. Januar 2014 als Vorstandsvorsitzender (CEO) in gegenseitigem Einvernehmen aus dem Vorstand ausgeschieden. Der Aufsichtsrat der Telefónica Deutschland hat am 29. Januar 2014 einer entsprechenden Beendigungsvereinbarung zugestimmt. Finanzvorstand (Chief Financial Officer) Rachel Empey und Strategievorstand (Chief Strategy Officer) Markus Haas übernehmen seit dem 1. Februar 2014 zusätzlich zu ihren bisherigen Aufgaben gemeinsam die Aufgaben des Vorstandsvorsitzenden, wobei sich Rachel Empey auf das operative Geschäft und Markus Haas auf die Vorbereitung der Integration von E-Plus konzentriert.

Außerordentliche Hauptversammlung

Am 30. Dezember 2013 hat der Vorstand der Telefónica Deutschland eine außerordentliche Hauptversammlung einberufen, die am 11. Februar 2014 stattfand. Im Rahmen der außerordentlichen Hauptversammlung hat die Hauptversammlung der Telefónica Deutschland folgenden Kapitalmaßnahmen für den Erwerb von E-Plus zugestimmt:

- Der Erhöhung des Grundkapitals um bis zu 3,7 Mrd. EUR gegen Bareinlagen mit Bezugsrecht der Aktionäre sowie einer entsprechenden Satzungsänderung;
- Der Ermächtigung des Vorstands mit Zustimmung des Aufsichtsrats zur Durchführung einer Kapitalerhöhung gegen Sacheinlagen um bis zu 475 Mio. EUR und entsprechender Satzungsänderung (genehmigtes Kapital 2014/I).

Der Beschluss der Hauptversammlung über die Ermächtigung zur Erhöhung des Grundkapitals um bis zu 3,7 Mrd. EUR wurde am 25. Februar 2014 im Handelsregister eingetragen.

Darüber hinaus hat die außerordentliche Hauptversammlung unter Aufhebung des bisherigen bedingten Kapitals 2012/I ein neues bedingtes Kapital 2014/I beschlossen. Das neue bedingte Kapital 2014/I wurde unter Aufhebung des bedingten Kapitals 2012/I am 25. Februar 2014 in das Handelsregister eingetragen.

6. Risiko- und Chancenmanagement_

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

6.1 Risikomanagement und Finanzinstrumente

Allgemeine Finanzmarktrisiken

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

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

Wenn die finanziellen Risiken eintreten, könnten sie sich nachteilig auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage und die Cashflows der Telefónica Deutschland Group auswirken.

Die Telefónica Deutschland Group hat Richtlinien für Risikomanagementverfahren und für den Einsatz von Finanzinstrumenten festgelegt, einschließlich einer klaren Aufgabentrennung in Bezug auf Finanztätigkeiten, Abrechnung, Rechnungslegung und zugehöriges Controlling. Derivative Finanzinstrumente werden ausschließlich zum Management der Risiken aus der Handels- und allgemeinen Unternehmensfinanzierung eingesetzt. Die Telefónica Deutschland Group hat Richtlinien festgelegt, die sich aus bewährten Standards für die Risikobewertung und die Überwachung im Hinblick auf den Einsatz von Finanzderivaten ableiten.

Marktrisiko

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

Währungsrisiko

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

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

Zinsrisiko

Zinsrisiken ergeben sich hauptsächlich aus den Cash-Pooling-Konten und Einlagen von Telefónica Deutschland Group sowie durch Darlehensverträge als Kreditnehmer und Zinsswaps. Die Telefónica Deutschland Group hinterlegt Barüberschüsse nahezu ausschließlich in Cash-Pooling- und Einlagenkonten bei der Telfisa Global B.V. Diese Konten und die Bankkonten werden mit variablem Zinssatz verzinst. Die Darlehensverträge der Telefónica Deutschland Group als Kreditnehmer werden mit einem variablen Zinssatz verzinst. Im November 2013 wurde im Zusammenhang mit der Emission der Anleihe ein Zinsswap auf einen Teilbetrag des Anleihenominals abgeschlossen. Auf der Grundlage

dieses Zinsswap-Kontrakts zahlt die Telefónica Deutschland Group einen variablen Zinssatz auf einen Nominalbetrag und erhält im Gegenzug dafür Zinsen auf Basis eines festen Zinssatzes auf denselben Betrag. Dieser Zinsswap gleicht in Höhe seines Nominalbetrags die Auswirkungen künftiger Marktzinsänderungen auf den beizulegenden Zeitwert der zugrunde liegenden festverzinslichen Finanzschulden aus der Anleiheemission aus (Fair Value Hedge).

Die Sicherungsbeziehung wird gemäß Hedge Accounting nach IAS 39 bilanziert. Zu Beginn der Sicherungsbeziehung wurden sowohl die Beziehung zwischen Sicherungsinstrument und dem Grundgeschäft als auch Ziel und Strategie der Absicherung dokumentiert. Es erfolgte eine konkrete Zuordnung vom Absicherungsinstrument zu der entsprechenden Verbindlichkeit und eine Einschätzung des Grades der Wirksamkeit der Sicherungsbeziehung. Die bestehende Sicherungsbeziehung wird fortlaufend auf Effektivität hin überwacht.

Ausfallrisiko

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

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

Dieser Ansatz für das Ausfallrisikomanagement basiert auf der laufenden Überwachung von angenommenen Risiken und der Ausfallhöhe. Ein besonderes Augenmerk liegt dabei auf den Kunden, die erhebliche Auswirkungen auf den Konzernabschluss der Telefónica Deutschland Group haben können und für die, abhängig vom Geschäftsbereich und von der Art der Beziehung, entsprechende Kreditmanagementinstrumente wie eine Kreditversicherung oder Sicherheit für die Begrenzung des Ausfallrisikos eingesetzt werden. Zur Kontrolle des Ausfallrisikos führt die Telefónica Deutschland Group regelmäßig eine Analyse der Fälligkeitsstruktur der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen durch und bucht ausschließlich Wertberichtigungen auf zweifelhafte Forderungen mit Ausfallrisiko. Die Telefónica Deutschland Group hat bezüglich ihrer Barüberschüsse im Einklang mit der Telefónica Konzernpolitik Cash-Pooling- und Einlagenvereinbarungen mit der Telfisa Global B.V. abgeschlossen und hinterlegt dort einen Großteil ihrer Barüberschüsse. Der Großteil der Barüberschüsse der Telefónica Deutschland Group konzentriert sich daher in einer Konzerngesellschaft der Telefónica, S. A. Group. Die Telefónica, S. A. ist von internationalen Ratingagenturen mit einem Investment Grade

Rating eingestuft. Die übrigen Barüberschüsse verteilen sich auf mehrere deutsche Banken, die von internationalen Ratingagenturen als Investment Grade eingestuft wurden.

Liquiditätsrisiko

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

Kapitalmanagement

Die Telefónica Deutschland Group ist bestrebt, die Nachhaltigkeit des Geschäfts zu gewährleisten und den Unternehmenswert zu maximieren. Dabei überwacht sie ihre Kapitalkosten mit dem Ziel einer optimalen Kapitalstruktur. Die Telefónica Deutschland Group überwacht insbesondere die Eigenkapitalquote und das OIBDA. Weitere Informationen zu Risikomanagement und Finanzinstrumenten können dem Konzernanhang für das Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2013 entnommen werden (Anhang Nr. 28 Finanzinstrumente und Risikomanagement).

6.2 Risikomanagement und Risikoberichterstattung

Grundprinzipien des Risikomanagements

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

Jede Geschäftstätigkeit birgt Risiken, die den Prozess der Zielfestlegung und Zielerfüllung beeinträchtigen können. Diese Risiken entstehen aus der Ungewissheit zukünftiger Ereignisse – häufig aufgrund unzureichender Informationen – und haben zur Folge, dass Zielvorgaben verfehlt werden können. Werden Risiken nicht erkannt und behandelt, können sie

die erfolgreiche Entwicklung des Unternehmens gefährden. Um angemessen auf diese Tatsache zu reagieren, hat die Unternehmensführung einen Risikomanagementprozess eingeführt. Dieser soll sofortige und vollständige Transparenz im Hinblick auf neu entstehende Geschäftsrisiken und Veränderungen an bestehenden Risiken gewährleisten.

Das Risikomanagement ist fester Bestandteil der Entscheidungsprozesse bei der Telefónica Deutschland Group. Das Verfahren stellt sicher, dass Risikobewertungen in die Entscheidungsfindung einfließen und frühzeitig Maßnahmen zu Minderung und Bewältigung von Risiken ergriffen werden. Folglich sind Bewertung, Kommunikation und Handhabung von Risiken Aufgabe aller Manager des Unternehmens. Das Risikomanagement stellt das Risikoregister des Unternehmens bereit, welches auch die Tochtergesellschaften abdeckt. Im Rahmen der Erstellung des Risikoregisters wird gewährleistet, dass gleichartige oder kumulativ wirkende Risiken aggregiert und damit einer ganzheitlichen Betrachtung zugeführt werden. Zudem wird der sogenannte Bottom-up-Ansatz, d. h. die Identifizierung von Risiken durch die operativen Einheiten, durch einen sogenannten Top-down-Ansatz ergänzt, um eine unternehmensübergreifende Perspektive auf Risiken sicherzustellen. Zweck des Top-down-Ansatzes ist es, Risiken, welche ausschließlich auf höchster Managementebene oder unter Zugrundelegung einer gruppenweiten Betrachtung identifiziert werden können, einer Diskussion mit den operativ verantwortlichen Einheiten zuzuführen, um eine vollständige Qualifizierung sowie eine ganzheitliche Steuerung zu ermöglichen und die Relevanz für zukünftige Berichterstattungen zu evaluieren. Dabei steht die Funktion kontinuierlich mit sämtlichen Unternehmensbereichen und unseren Risikokoordinatoren in Kontakt, um Risiken sowie deren Management und Entwicklung fortlaufend zu verfolgen und zu beurteilen. Verantwortliche Mitarbeiter werden individuell geschult, um einen einheitlichen, strukturierten Prozess der Risikoeffassung und -bewertung sicherzustellen. Darüber hinaus stehen Grundlagenschulungen allen Mitarbeitern zur Teilnahme zur Verfügung, um diese allgemein für das Management von Risiken zu sensibilisieren.

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

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

Chancen werden nicht im Risikomanagementsystem erfasst.

Risikobewertung

Im folgenden Abschnitt werden die Risiken dargestellt, die unsere Finanzlage, unsere Wettbewerbsfähigkeit oder unsere Fähigkeit zur Umsetzung der Zielvorgaben erheblich beeinträchtigen könnten. Die Darstellung folgt dem sogenannten Bruttoprinzip, bei dem das Risiko vollständig, ohne Berücksichtigung reduzierender Einflüsse durch im Rahmen des Risikomanagements definierter und durchgeführter Kontrollmaßnahmen abgedeckt wird.

Grundsätzlich liegt der unsere Schwellenwert für die interne Risikoberichterstattung an die Geschäftsleitung, den Vorstand sowie den Aufsichtsrat bzw. den Prüfungsausschuss derzeit bei 6 Mio. EUR. Für die Ermittlung der im folgenden dargestellten Risiken mit wesentlichem Einfluss auf die Geschäftsentwicklung verwenden wir als Ausgangspunkt eine 5x5-Matrix, innerhalb der das potenzielle Schadenvolumen sowie die jeweilige Eintrittswahrscheinlichkeit in jeweils fünf Kategorien eingeteilt werden:

15 — Risikoprofil

Potenzieller Schaden auf Cashflow-Basis

sehr hoch					
hoch					
mittel					
gering					
sehr gering					
	unwahrscheinlich	wenig wahrscheinlich	möglich	wahrscheinlich	sehr wahrscheinlich
	Wahrscheinlichkeit				

■ Bedeutende Risiken ▨ Moderate Risiken □ Geringe Risiken

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

Für den internen Gebrauch und das Reporting innerhalb der Telefónica Deutschland Group werden Risiken in Geschäftsrisiken, operationelle Risiken, finanzielle Risiken und sonstige (globale) Risiken unterteilt; diese Einteilung wird folgerichtig auch diesem Abschnitt des Berichts zugrunde gelegt. Die wesentlichsten Risikofelder aus den Bereichen Geschäftsrisiken, operationelle Risiken und finanzielle Risiken wurden gemäß ihrer Rangfolge in den jeweiligen Kategorien genannt.

Darüber hinaus kann unser Unternehmen durch andere oder zusätzliche Risiken beeinflusst werden, die uns gegenwärtig nicht bewusst sind oder die wir nach derzeitigem Kenntnisstand nicht als wesentlich erachten. Zudem ist nicht auszuschließen, dass sich derzeit als geringer eingeschätzte Risiken innerhalb des Prognosezeitraums in einer Weise verändern, dass sie eine potenziell höhere Auswirkung haben können als derzeit als bedeutender eingeschätzte Risiken.

6.3 Risiken

Geschäftsrisiken

Wettbewerbsintensive Märkte und wechselnde Kundenanforderungen

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

Regulatorisches Umfeld

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

Lizenzen und Frequenzen

Unsere Lizenzen und die uns gewährten Frequenznutzungsrechte sind befristet und von einer vorhergehenden Zuteilung abhängig, woraus sich ein bedeutendes Risiko für den Betrieb und Ausbau des Netzes ergibt. Wenn wir die für unser Geschäft notwendigen Lizenzen und Frequenznutzungsrechte

nicht verlängern oder neu einholen können oder wenn sich die finanziellen Bedingungen für die Nutzung dieser Lizenzen und Rechte erheblich ändern, kann sich das nachteilig auf unsere Geschäftstätigkeit auswirken. Verzögerungen bei der Genehmigung von Nutzungsrechten, insbesondere für Richtfunkfrequenzen durch die BNetzA, könnten die Leistung und den Ausbau unserer Mobilfunknetze erheblich beeinträchtigen.

Nichtgenehmigung von geplanten Unternehmenszusammenschlüssen, -übernahmen oder Kooperationen

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

Terminierungsentgelte Mobilfunk

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

Terminierungsentgelte Festnetz

Im Jahr 2013 wurde alternativen Betreibern, einschließlich Telefónica Deutschland Group, eine Ex-ante-Preisregulierung für Festnetz-Terminierungsentgelte auferlegt. Es wurde bereits entschieden, dass das niedrigstmögliche Terminierungsentgelt (das sogenannte lokale Entgelt) dem der Deutschen

Telekom AG entsprechen wird. Offen ist, wie die Bundesnetzagentur in dieser Frage entscheiden wird, wenn andere Zusammenschaltungsstrukturen als die der Deutschen Telekom AG zu unterschiedlichen Entgelten führen und wenn sich die Struktur von Betreiber zu Betreiber unterscheidet. Eine vorläufige Entscheidung der BNetzA über die ab dem 20. November 2013 geltenden lokalen FTR wird am 30. Januar 2014 erwartet. Bevor finale Entscheidungen durch die BNetzA ergehen, werden die Entscheidungen zunächst bei der Europäischen Kommission notifiziert, was ein zusätzliches moderates Risiko einer Verschlechterung birgt. Jedwede weitere Absenkung der Terminierungsentgelte hätte negative Auswirkungen auf die Umsatzerlöse der Telefónica Deutschland Group.

Sonstige regulatorische Einflüsse auf Entgelte

Andere preisregulierte Dienste umfassen das internationale Roaming, SMS- und Datendienste. Das Europäische Parlament und der Europäische Rat haben die Roaming-III-Verordnung genehmigt. Diese legt für den Zeitraum Juli 2012 bis Juli 2014 Entgeltobergrenzen für Sprach- und SMS-Dienste auf Endkunden- und Großkundenebene fest und sieht zudem weitere Absenkungen vor. Darüber hinaus reguliert Roaming III die Datenroamingpreise auf Endkunden- und Großkundenebene und legt Regeln fest, um die Preistransparenz zu steigern und Roaming-Kunden besser über Entgelte aufzuklären. Seit dem 1. Juli 2012 haben MVNOs das Recht, Netze anderer Betreiber zu Großkundenentgelten zu nutzen, um Roaming-Dienste anzubieten. Ab Juli 2014 müssen Mobilfunknetzbetreiber den Verkauf von Roaming-Diensten und inländischen Mobilfunkdiensten trennen. Das gibt Kunden die Möglichkeit, für Anrufe in andere Mitgliedstaaten einen anderen Netzbetreiber zu wählen. Zurzeit ist nicht absehbar, wie Kunden und Wettbewerber auf diese Situation reagieren werden. Die entstehenden Produkte könnten unsere Margen auf Roaming-Dienste gefährden. Die Regulierungsbehörden könnten jederzeit zusätzliche Maßnahmen ergreifen, um Roaming-Tarife und Festnetz- oder Mobilfunkterminierungsentgelte zu kürzen. Ebenso könnten sie uns dazu verpflichten, Dritten zu reduzierten Preisen Zugang zu unseren Netzen zu gewähren. Es besteht somit das moderate Risiko, dass sich weitere Kürzungen dieser Tarife und Entgelte nachteilig auf unsere Geschäftstätigkeit, unsere Finanzlage und unser Betriebsergebnis auswirken könnten.

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

Versicherung

Im Rahmen der bestehenden Möglichkeiten sowie unter Berücksichtigung der Wirtschaftlichkeit bedient sich die Telefónica Deutschland Group der Möglichkeit, Risiken durch den Abschluss von Versicherungen zu begegnen. Insbesondere Risiken im Zusammenhang mit dem Betrieb der technischen Infrastruktur wie auch Verstöße gegen Urheber- oder Patentrecht werden dadurch signifikant, grundsätzlich auf den gewählten Selbstbehalt, reduziert.

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

Makroökonomische Faktoren

Makroökonomische Faktoren können Verbraucherausgaben und Wachstumsaussichten des deutschen Telekommunikationsmarktes im Allgemeinen beeinträchtigen und einen negativen Einfluss auf unsere Marktdurchdringung der neuen Mehrwertdienste und Verkehr, unsere Kundenzahlen, den durchschnittlichen Umsatz pro Kunde (ARPU) und insbesondere auf die Anzahl unserer Geschäftskunden haben. Rezessive Rahmenbedingungen könnten ebenso dazu führen, dass Zahlungsausfälle und/oder -verzögerungen unserer Kunden zunehmen, die Abwanderungsrate steigt und die Neukundengewinnung erschwert wird. Im Anbetracht der derzeitigen wirtschaftlichen Gesamtlage sehen wir ein geringes Risiko der negativen Beeinflussung der angestrebten Wachstums- und Umsatzziele.

Kauf und Verkauf von Unternehmensteilen sowie

Joint Ventures

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

Operationelle Risiken

Servicequalität

Der Erfolg unserer Geschäftstätigkeit hängt von unserer Fähigkeit ab, Kunden zu gewinnen und Bestandskunden zu halten. Ein wesentlicher Erfolgsfaktor dafür ist, die technischen Anforderungen und die Kundenwünsche zu antizipieren und rechtzeitig darauf zu reagieren. Fehlinterpretationen oder falsche Entscheidungen bergen das bedeutende Risiko, die Akzeptanz unserer Produkte durch den Kunden negativ

beeinflussen zu können, und können dazu führen, dass wir unsere Wachstums- und Umsatzziele nicht erreichen.

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

Lieferantenausfälle

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

Rechtliche Risiken

Im Zuge unserer Geschäftstätigkeit sammeln und verarbeiten wir Kundendaten und andere personenbezogene Daten. Missbrauch oder Verlust dieser Daten könnten einen Verstoß gegen geltende Gesetze und Bestimmungen darstellen und Bußgelder, Reputationsverluste und die Abwanderung von Kunden zur Folge haben. Zusätzlich könnten wir mit Klagen konfrontiert werden, die sich auf die Verletzung der geistigen Eigentumsrechte Dritter beziehen. Gleichermaßen sind wir möglicherweise nicht in der Lage, unsere eigenen Eigentumsrechte angemessen zu schützen.

Aus den Verträgen mit Lieferanten und Kunden können sich Vertragsstrafen ergeben, sollten wir unseren Verpflichtungen nicht nachkommen oder zum Beispiel vereinbarte Abnahmemengen nicht erfüllen.

Zur Vermeidung von rechtlichen Risiken unterhält die Telefónica Deutschland Group interne Rechtsabteilungen sowie ständigen Kontakt zu externen Rechtsanwaltskanzleien sowie Behörden, Vereinen und Verbänden. Aufgrund der Vielzahl der rechtlichen Verpflichtungen, komplexer Verträge sowie widerstreitender Interessen insbesondere mit Verbraucherschutzorganisationen besteht ein moderates Risiko, dass unser Geschäftsergebnis oder die Reputation negativ beeinträchtigt werden könnte.

Personal

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

Finanzielle Risiken

Steuern

Wie jedes Unternehmen sind wir regelmäßig Gegenstand von Steuerprüfungen. Solche stellen per se ein bedeutendes Risiko dar. Diese können zu höheren Steuerzahlungen für vorherige Besteuerungszeiträume führen, falls die Steuerbehörden eine abweichende Meinung zu den unserer Steuererklärung zugrunde liegenden Auslegungen und Zahlen vertreten. Im Jahr 2012 reichten die Telefónica Germany Management GmbH und die Telefónica Germany GmbH & Co. OHG eine Berichtigung der Lohnsteuererklärung für den Zeitraum von Januar 2008 bis Oktober 2012 für Leistungen an Arbeitnehmer ein. Die Auswirkungen für die Lohnsteuer, Umsatzsteuer sowie Körperschaftsteuer und Gewerbesteuer müssen mit den Steuerbehörden noch endgültig geklärt werden. Seit Dezember 2012 sind beide Gesellschaften sowie die Telefónica Deutschland Holding AG Objekt einer Lohnsteuerprüfung für die Besteuerungszeiträume Januar 2008 bis nunmehr Dezember 2013. Es liegen bisher noch keine finalen Ergebnisse aus diesen Prüfungen vor.

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

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

Liquidität

Wir betreiben ein kapitalintensives Geschäft, das erhebliche Investitionen erforderlich macht. Wir haben ein umfangreiches Investitionsprogramm aufgelegt, für das auch in absehbarer Zukunft erhebliche Aufwendungen benötigt werden. Das Programm zielt unter anderem auf die Instandhaltung und Optimierung unserer Mobilfunk- und Festnetze sowie auf weitere Investitionen für den Ausbau der HSPA- (High Speed Package Access) und LTE-Technologie ab. Die Kosten für die Frequenznutzungsrechte, die zum Betrieb unserer bestehenden Netze und Technologien benötigt werden, die Kosten und der Mietaufwand für deren Bereitstellung sowie die mit unserem Festnetz verbundenen Kosten machen einen erheblichen Teil unserer Kostenbasis aus und könnten

steigen (ebenfalls Teil der Geschäftsrisiken). Wir sind davon überzeugt, dass wir unseren finanziellen Verpflichtungen in den nächsten zwölf Monaten nachkommen können. Wir haben mit unseren Lieferanten günstige Zahlungs- und Lieferbedingungen ausgehandelt und zur Verbesserung unseres Working Capitals Cash-Pooling- und Factoring-Vereinbarungen abgeschlossen. Es kann jedoch nicht garantiert werden, dass solche Arrangements oder Vereinbarungen auch zukünftig möglich sind oder zu günstigen Bedingungen abgeschlossen werden können. Des Weiteren sind wir in der Zukunft möglicherweise nicht in der Lage, ausreichende Finanzmittelzuflüsse zur Deckung unseres Investitionsbedarfs zu erwirtschaften. Im Hinblick auf unser weiteres Wachstum, unsere geplante Strategie, die Marktentwicklungen oder die Entwicklung neuer Technologien benötigen wir deshalb eventuell zusätzliche Quellen für die Finanzierung unseres Working Capitals. Folglich müssen wir eventuell zusätzliches Fremd- oder Eigenkapital in möglicherweise beträchtlicher Höhe aufnehmen. Unsere Fähigkeit zur Aufnahme zusätzlichen Kapitals zur Finanzierung unserer Geschäftstätigkeit könnte dabei von verschiedenen Faktoren beeinflusst werden, beispielsweise von Marktzinsänderungen, restriktiven Vereinbarungen im Zusammenhang mit unseren Schuldnstrumenten oder von einer Herabstufung unseres Kredit-Ratings oder des Kredit-Ratings unseres Mehrheitsaktionärs. Zukünftige Kreditvereinbarungen sind eventuell mit Klauseln versehen, die unsere Finanzierungsmöglichkeiten einschränken oder uns bei der Umsetzung geschäftlicher Veränderungen entgegenstehen. Da wir den Bonitätsrisiken unserer Kunden ausgesetzt sind, könnte die Einziehung von Außenständen erschwert und folglich unsere Working-Capital-Position belastet werden. Insgesamt bewerten wir die Risiken bezüglich der Liquidität als gering.

Sonstige (globale) Risiken

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

6.4 Chancenmanagement

Die konsequente Nutzung von unternehmerischen Chancen bezüglich zukünftiger Umsatz- und OIBDA-Potenziale, sowie deren frühzeitige und kontinuierliche Identifizierung, Analyse und Steuerung sind eine wesentliche Aufgabe des Managements der Telefónica Deutschland Group.

Die beim Prozess für die strategische Zielsetzung ermittelten Chancen und Wachstumspotenziale werden im Rahmen eines jährlich stattfindenden Planungsprozesses in enger Zusammenarbeit mit den einzelnen Geschäftsbereichen priorisiert und daraus die jeweiligen strategischen Ziele abgeleitet. Zur Messung der strategischen Umsetzung werden auf Ebene der Organisationseinheiten konkrete

finanzielle Zielvorgaben in Form von finanzbezogenen Steuerungsgrößen definiert.

Das Chancenmanagement ist wesentlicher Bestandteil des gesamten Prozesses für die strategische Zielsetzung. Es erfolgt sowohl im Rahmen der Budgeterstellung für die kommenden zwölf Monate als auch innerhalb der Dreijahresplanung.

Chancen

Höhere Nachfrage nach mobilen Daten, LTE und konvergenten Produkten

Die Entwicklung des deutschen Telekommunikationsmarktes, eines der größten Telekommunikationsmärkte in Europa, wird weiterhin vom mobilen Datengeschäft und von der verstärkten Nutzung von mobilen Datengeräten wie Smartphones und Tablets getrieben werden. Dieser Trend wird 2014 durch den Ausbau der LTE-Netze und die daraus resultierende erhöhte Nachfrage nach LTE-Endgeräten und -Tarifen noch verstärkt werden. Der zunehmende Bedarf nach schnellen Breitbanddiensten in Mobilfunk- und Festnetzen bei zugleich starker Nachfrage nach konvergenten Lösungen seitens deutscher Konsumenten wird ebenfalls ein Wachstumstreiber für das Datengeschäft sein. Jedoch werden auch die Verluste bei den klassischen Kommunikationsdiensten wie Telefonie und SMS durch Preisverfall, Regulierungseffekte und Substitution durch andere Dienste in 2014 nicht nachlassen.

Sollten sich die einzelnen Facetten des deutschen Telekommunikationsmarktes, wie z. B. die Smartphone-Penetration oder die Nachfrage nach LTE und konvergenten Produkten, im Vergleich zu den Verlusten bei den klassischen Kommunikationsdiensten positiver entwickeln als in unserer Prognose dargestellt, könnten unsere Umsätze und das operative Ergebnis unseren aktuellen Ausblick übertreffen.

Kooperation mit der Telekom Deutschland GmbH im Festnetz

Sollte die in Abschnitt 1.1.2 Geschäftstätigkeit beschriebene Erweiterung der Festnetzkooperation mit der Telekom Deutschland GmbH zur verstärkten Inanspruchnahme ihrer Highspeed-Festnetz-Infrastruktur endgültig zustande kommen, könnte sich dies positiv auf unsere Umsätze und unser OIBDA auswirken und dazu führen, dass wir unseren Ausblick übertreffen.

Ausbau unseres LTE-Netzes

Wie bereits in Abschnitt 1.2 Ziele und Strategien erwähnt, werden wir 2014 den Ausbau unseres LTE-Netzes weiter vorantreiben und die Bevölkerungsabdeckung im Vergleich zu 2013 nochmals deutlich erhöhen.

Sollte sich aufgrund von positiveren Rahmenbedingungen unser Ausbau des LTE-Netzes schneller fortentwickeln als in unserer Prognose dargestellt, könnte unser Anteil am mobilen

Datengeschäft stärker wachsen als prognostiziert und damit könnten unsere Umsätze und das operative Ergebnis unseren aktuellen Ausblick übertreffen.

B2B-Markt

In Abschnitt 1.2 Ziele und Strategien wurde auf die Initiativen zur Nutzung der Chancen auf dem B2B-Markt eingegangen.

Sollte sich unser Geschäftskundenbereich besser als derzeit erwartet entwickeln, könnte sich dies positiv auf unsere Umsätze und unser OIBDA auswirken sowie dazu führen, dass wir unseren Ausblick übertreffen.

Digitale Innovation

Um unsere Position auf dem deutschen Markt für Mobilfunkdienstleistungen voll auszuschöpfen und zusätzliche Wachstumschancen zu monetarisieren, haben wir innovative digitale Produkte und Dienstleistungen in verschiedenen Bereichen wie Kommunikation, Financial Services (z. B. mpass), M2M (z. B. Pay how you drive) oder im Bereich „Digital Signage“ (z. B. Promotion Pad) eingeführt oder planen die Einführung dieser in Kürze. Sie wurden oder werden in erster Linie gemeinsam mit Telefónica Digital oder von einem der vielen geförderten Start-up-Unternehmen aus unseren Wayra-Akademien entwickelt. Telefónica Digital ist eine globale Sparte der Telefónica, S. A. Group. Telefónica Digital's Aufgabe ist es, die Chancen in der digitalen Welt zu nutzen und neues Wachstum für die gesamte Gruppe zu erzeugen.

Sollte sich die Nachfrage nach unseren digitalen Produkten und Dienstleistungen besser entwickeln als derzeit erwartet, könnte sich dies positiv auf unsere Umsätze und Ergebnisse auswirken und dazu führen, dass wir unseren Ausblick übertreffen.

Zugehörigkeit zur Telefónica, S. A. Group

Als Teil eines der größten Telekommunikationsunternehmen der Welt profitiert Telefónica Deutschland von Skaleneffekten in den Bereichen Einkauf, Kooperationen und Entwicklung digitaler Produkte.

Sollten sich diese Skaleneffekte besser als derzeit erwartet entwickeln, könnte sich dies positiv auf unsere Umsätze und unsere Ertragslage auswirken und dazu führen, dass wir unseren Ausblick übertreffen.

6.5 Zusammenfassende Darstellung der Risiko- und Chancenlage

Nach unserer Wertung resultieren die größten potenziellen Auswirkungen aus dem intensiven Wettbewerb auf dem deutschen Telekommunikationsmarkt, dem regulatorischen Umfeld sowie aus dem Aspekt der Sicherstellung eines qualitativ hochwertigen Service. Gegenüber dem Vorjahr sehen wir die markanteste positive Entwicklung der Risikolage

im Hinblick auf die positive Entwicklung des makroökonomischen Umfelds in Deutschland Bezug nehmend auf eigene Maßnahmen im letzten Geschäftsjahr vermerken wir eine Reduzierung der Risiken bezogen auf unsere Fähigkeit, technologisch kompetitive, innovative Produkte zeitgerecht bereitzustellen sowie über adäquate Vertriebswege zu vertreiben. Das in vorhergehenden Publikationen enthaltene Risiko im Zusammenhang mit der Einführung des SEPA-Verfahrens (Single Euro Payments Area, Einheitlicher Euro-Zahlungsverkehrsraum) ist nach Umsetzung der internen Projekte und erfolgten ersten Zahlungsläufen nicht weiter berichtsrelevant.

Nach unserer Einschätzung hat sich die Lage der für die Telefónica Deutschland Group bedeutsamen Risiken und Chancen im Vergleich zum Vorjahr, bis auf die Risiken und Chancen, die sich aus der E-Plus-Akquisition, auf die im Nachfolgenden eingegangen wird, ergeben und das verbesserte makroökonomische Umfeld, nicht signifikant verändert.

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

Wir sind davon überzeugt, dass wir bei Fortführung des bisherigen Risikomanagement-Ansatzes auch für das kommende Geschäftsjahr in der Lage sein werden, relevante Risiken rechtzeitig identifizieren und geeignete Maßnahmen zu ihrer Begegnung einleiten zu können.

Wir sind zuversichtlich, dass die Ertragskraft unseres Unternehmens eine solide Basis für unsere künftige Geschäftsentwicklung bildet und für die nötigen Ressourcen sorgt, um die sich dem Unternehmen bietenden Chancen zu verfolgen. Angesichts unserer technologisch hochwertigen Produktangebote, unserer Stellung im Markt, unserer digitalen Innovationskraft, der Zugehörigkeit zu einem der größten Telekommunikationsunternehmen der Welt, unserer engagierten Mitarbeiter sowie unserer strukturierten Prozesse zur Risikofrüherkennung und Identifikation von Chancen sind wir zuversichtlich, den Herausforderungen, die sich aus den genannten Risiken und Chancen ergeben, im Jahr 2014 erfolgreich begegnen zu können.

7. Erwerb von E-Plus_

7.1 Übersicht

Am 23. Juli 2013 haben Telefónica Deutschland, Telefónica, S. A. und Koninklijke KPN N.V. (KPN) einen Vertrag über den Erwerb von KPNs deutschem Mobilfunkgeschäft E-Plus durch die Telefónica Deutschland geschlossen. Als Gegenleistung erhält KPN 3,7 Mrd. EUR in bar (vorbehaltlich einer Kaufpreisanpassung) sowie neu auszugebende Aktien.

Der an KPN zu zahlende Bar-Kaufpreis soll über eine Barkapitalerhöhung der Telefónica Deutschland finanziert werden. Die als weitere Gegenleistung an KPN zu gewährenden Aktien sollen durch eine Sachkapitalerhöhung generiert werden und KPN eine Beteiligung an der Telefónica Deutschland von 24,9% nach den Kapitalerhöhungen verschaffen.

Anschließend soll gemäß Vereinbarung vom 23. Juli 2013 in der Änderungsfassung vom 26. und 28. August sowie 5. Dezember 2013 die Telefónica, S. A. von KPN für 1,3 Mrd. EUR einen Anteil von 4,4% an der Telefónica Deutschland erwerben. Ferner wird ein Call-Options-Vertrag mit KPN geschlossen, welcher die Telefónica, S. A. berechtigt, von KPN einen weiteren Anteil von bis zu 2,9% an der Telefónica Deutschland zu erwerben. Dieses Recht kann ein Jahr nach Abschluss des Call-Options-Vertrags zu einem Ausübungspreis von bis zu 0,51 Mrd. EUR ausgeübt werden.

Dies führt schließlich zu einer Beteiligung der Telefónica, S. A. an der Telefónica Deutschland in Höhe von 62,1% beziehungsweise im Falle der vollständigen Ausübung der Call-Option von 65,0% und von KPN in Höhe von 20,5% beziehungsweise im Falle der vollständigen Ausübung der Call-Option von 17,6%. Der Freefloat beträgt dann 17,4%.

Unterstellt, der Vollzug der Transaktion wäre bereits zum 31. Dezember 2012 erfolgt, hätte Telefónica Deutschland insgesamt ca. 43 Mio. Kunden betreut und Gesamtumsätze (vor Konsolidierung) von 8,6 Mrd. EUR zu verzeichnen (basierend auf den von Telefónica Deutschland und der E-Plus-Gruppe im Jahr 2012 erzielten Umsätzen). Unserer Ansicht nach wird aus dem Zusammenschluss von Telefónica Deutschland und der E-Plus-Gruppe ein Mobilfunkbetreiber entstehen, der erhebliche Größenvorteile generieren und über großes Potenzial verfügen wird mit einer klaren Vision, in der größten europäischen Volkswirtschaft im Wettbewerb mit den gegenwärtigen Marktführern in allen Segmenten zu

bestehen. Dieses Unternehmen wird seinen Kunden ein verbessertes Kundenangebot bieten können – mit einem Mobilfunknetz von hoher Qualität, genug Kapazitäten, um der steigenden Nachfrage nach hochwertigen (Daten-)Diensten gerecht zu werden, einem flächendeckenden Vertriebsnetz und einer Multimarkenstrategie zur Betreuung von Kunden mit unterschiedlichen Bedürfnissen.

7.2 Geschäft der E-Plus-Gruppe

Die E-Plus-Gruppe mit Hauptgeschäftssitz in Düsseldorf erbringt unter verschiedenen Marken Telekommunikationsdienstleistungen für Kunden in Deutschland und bietet Post- und Prepaid-Services für zahlreiche Marktsegmente an. Die E-Plus-Gruppe ist Deutschlands nach Teilnehmerzahlen drittgrößter Mobilfunkanbieter (etwa 24,9 Mio. per 31. Dezember 2013). Der Gesamtumsatz der E-Plus-Gruppe belief sich im Jahr 2013 auf 3.197 Mio. EUR. Das EBITDA im Jahr 2013 betrug 963 Mio. EUR. Zum 31. Dezember 2012 beschäftigte die E-Plus-Gruppe mehr als 4.000 Vollzeitmitarbeiter. Das Multimarkenportfolio der E-Plus-Gruppe umfasst neben E-Plus und BASE verschiedene weitere Marken, darunter eine Marke für Jugendliche (yourfone), eine No-Frills-Marke (blau.de) sowie Marken, die auf erschwingliche Mobilfunkdienstleistungen für verschiedene ethnische Gemeinschaften konzentriert sind (Ay Yildiz und Ortel Mobile), und eine Online-Marke (simyo), unter der SIM-Karten für Mobiltelefone mit und ohne Vertrag im Internet erhältlich sind. Wholesale-Partner der E-Plus-Gruppe sind unter anderem MedionMobile (AldiTalk), der ADAC, MTV und der Naturschutzbund Deutschland e. V. (NABU). Die Marke BASE ist vor dem Abschluss der Transaktion an KPN zu übertragen, wobei die weitere Nutzung der Marke BASE in Deutschland durch Telefónica Deutschland vereinbart wird.

7.3 Gründe für den Erwerb und Strategie

Mit dem Erwerb der E-Plus-Gruppe beabsichtigen wir, ein führendes digitales Kommunikationsunternehmen auf dem deutschen Markt zu schaffen. Telefónica Deutschland und die E-Plus-Gruppe betrachten den Zusammenschluss als den optimalen Weg, ihre Wettbewerbsfähigkeit auf mittlere und auf lange Sicht zu erhalten. Wir sind der Auffassung, dass diese Transaktion einen dritten Marktteilnehmer schaffen wird, der gut positioniert ist, um neben den beiden Marktführern den großen und stetig wachsenden Kreis der umsatzstarken High-Value-Kunden in der Mobilfunkbranche zu bedienen.

7.4 Geschätzte Synergieeffekte

Unseren Schätzungen zufolge wird die Transaktion erhebliche Synergieeffekte von über 5 Mrd. EUR⁴ freisetzen, vor allem in den Bereichen Vertrieb, Kundenservice und Netzwerksynergien, Synergien mit hoher Wertschöpfungstiefe in den Bereichen Finanzen und Steuern sowie zusätzliche Umsätze und andere Synergien.

Telefónica Deutschland erwartet, diese Synergien durch folgende Maßnahmen realisieren zu können:

- Synergien in den Bereichen Vertrieb und Kundenservice: Die Integration beider Vertriebsstrukturen führt zu Effizienzgewinnen in Vertrieb und Kundenservice, da die bewährten Methoden beider Unternehmen und Skaleneffekte eine größere Kosteneffizienz im Vertrieb und im Kundenservice, im Distributionsmanagement und bei den Gemeinkosten bewirken.
- Netzwerksynergien: Die zusammengeschlossenen Unternehmen beabsichtigen den Rollout eines gemeinsamen bundesweiten LTE-Netzes, basierend auf optimierten Investitionsausgaben und Betriebsaufwand sowie einer stärkeren Cashflow-Generierung, die den zusammengeschlossenen Unternehmen die erforderlichen Investitionen ermöglichen dürfte. Zudem werden die zusammengeschlossenen Unternehmen wahrscheinlich von einer Qualitätsverbesserung ihrer 3G-Netzwerke durch die Konsolidierung der beiden Netzwerke profitieren. Die weitere Konsolidierung umfasst Haupt-, Zuführungs- und Zugangsnetze bei einer Senkung der Betriebskosten durch Netzintegration (d. h. Mieten, Strom, Wartung, Transportkosten, Gemeinkosten), Standortkonsolidierung und Rationalisierung, d. h. Reduktion der Mobilfunk-Basisstationen. Zudem kann durch den Zusammenschluss die skalierbare Transportvereinbarung mit der Deutschen Telekom besser ausgenutzt werden, was zu einer Effizienzsteigerung führt.

- Synergien im Bereich Vertriebs-, Verwaltungs- und Gemeinkosten: Es wird erwartet, dass der Zusammenschluss der beiden Unternehmen durch Prozessrationalisierung und die Beibehaltung des Schwerpunkts, eine schlankere und beweglichere Organisation zu werden, zu einer Senkung dieser Aufwendungen führen werden.
- Umsätze und andere Synergien: Die zusammengeschlossenen Unternehmen planen, sich bietende Geschäftschancen im Bereich von kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) von einer breiteren und hochwertigeren Plattform aus auszunutzen, und werden in der Lage sein, Cross-Selling-Potenziale im Bereich von Hochgeschwindigkeits-Breitbandangeboten im Festnetz in einem erweiterten Kundenstamm umzusetzen.

7.5 Status der Transaktion

Der Vollzug der Transaktion erfolgt vorbehaltlich bestimmter Vollzugsbedingungen. Der Transaktion wurde durch die außerordentliche Hauptversammlung von KPN am 2. Oktober 2013 zugestimmt.

Die Transaktion hängt insbesondere von der Genehmigung der zuständigen Kartellrechtsbehörden ab. Das Voranmeldeverfahren wurde bald nach der Bekanntgabe des Verkaufs der E-Plus-Gruppe an die Telefónica Deutschland begonnen und die formelle Notifizierung wurde bereits eingereicht. Die Europäische Kommission hat die sogenannte „zweite Untersuchungsphase“ eingeleitet.

Der genaue Zeitpunkt des Vollzugs der Transaktion hängt jedoch von einer Reihe unsicherer Faktoren außerhalb unseres Einflussbereichs ab, wie zum Beispiel der Dauer des Genehmigungsverfahrens im Zusammenhang mit dem Zusammenschluss und möglichen rechtlichen Verfahren im Zusammenhang mit der Anfechtung von Aktionärsbeschlüssen.

Zum 31. Dezember 2013 bedurfte die Umsetzung der Transaktion noch der Zustimmung der Hauptversammlung der Telefónica Deutschland und steht unter dem Vorbehalt der Zustimmung der zuständigen Behörden sowie weiterer üblicher Vollzugsbedingungen. Der Vollzug der Transaktion wird für Mitte 2014 erwartet.

⁴ Der Gesamtwert der Synergien wurde als Nettobarwert der Transaktion ermittelt, berechnet als die Summe der Barwerte der prognostizierten zukünftigen Cashflows einschließlich des sogenannten „Endwerts“ (Barwert der erwarteten zukünftigen Cashflows über den expliziten Prognosehorizont hinaus) nach Steuern.

7.6 Risiken aus der Akquisition

Geschäftsrisiken

Risiken für den Fall des Scheiterns der Transaktion

Sollte die Transaktion nicht von der zuständigen Kartellbehörde genehmigt werden, wird die Transaktion scheitern. In diesem Fall wären wir verpflichtet, an KPN eine sogenannte Break-up Fee zu zahlen. Sollten die aufschiebenden Bedingungen nicht am oder vor dem 1. März 2015 eintreten oder darauf verzichtet werden, können KPN, Telefónica, S.A. und die Telefónica Deutschland Holding AG jeweils die Vereinbarung kündigen und folglich wird die Transaktion scheitern. Für die Telefónica Deutschland Group könnte ein Scheitern der Transaktion zur Rufschädigung (z. B. am Aktien- oder Anleihenmarkt) sowie zu finanziellen Nachteilen führen, die unter anderem aus der im Zusammenhang mit der Transaktion angefallenen Bemühungen und den entstandenen Kosten resultieren können.

Risiken bei kartellrechtlicher Genehmigung unter Auflagen

Die Genehmigung der Transaktion könnte seitens der Kartellbehörden oder der Regulierungsbehörde mit Auflagen verbunden oder von sogenannten „Abhilfemaßnahmen“, die von der Telefónica Deutschland Group angeboten werden könnten, abhängig gemacht werden. Dies könnte dazu führen, dass die Transaktion nicht die geschätzten Synergieeffekte freisetzen könnte, welches sich wesentlich nachteilig auf die Geschäftstätigkeit sowie Finanz- und Ertragslage der Telefónica Deutschland Group auswirken könnte. Des Weiteren könnte die Telefónica Deutschland Group sich dazu entschließen, nach Abwägung der möglichen Auswirkungen die Transaktion nicht abzuschließen.

Die mit der Transaktion verbundenen Geschäftsrisiken stellen ein bedeutendes Risiko dar.

Operationelle Risiken

Die Integration der E-Plus-Gruppe wird viel Zeit und Aufmerksamkeit der Geschäftsleitung beider Unternehmen in Anspruch nehmen. Sollte der Integrationsaufwand die Geschäftsleitung von anderen Verantwortlichkeiten abhalten, könnte dies nachteilige Auswirkungen auf die Geschäftstätigkeit haben.

Sowohl die Telefónica Deutschland Group als auch die E-Plus-Gruppe sind für eine erfolgreiche Integration der Umsetzung einer gemeinsamen Strategie und der weiteren Ausführung der Geschäftstätigkeit von Mitarbeitern in Schlüsselpositionen abhängig. Ein Verlust von solchen Mitarbeitern und/oder Know-how könnte den Zusammenschluss der Unternehmen verzögern oder negativ beeinflussen, was sich nachteilig auf die Geschäftstätigkeit sowie Finanz- und Ertragslage der Telefónica Deutschland Group auswirken könnte.

Jegliche wesentliche Verzögerungen bei der Integration der E-Plus-Gruppe in Telefónica Deutschland Group könnte die Erreichung der geplanten Synergieeffekte nachteilig beeinflussen, verzögern oder zu einer Minderung bei der Kundenzufriedenheit verbunden mit einer erhöhten Kundenabwanderung führen, was sich wesentlich nachteilig auf die Geschäftstätigkeit sowie Finanz- und Ertragslage der Telefónica Deutschland Group auswirken könnte.

Die operationellen Risiken der Transaktion wurden seitens der Unternehmensführung erkannt und bei der Organisation der Pre-Merger-Phase insbesondere durch die Bildung spezieller Arbeitsgruppen sowie Transfer von operativen Verantwortungen berücksichtigt, wodurch das Gesamtrisiko auf ein geringes Maß reduziert wurde.

Weitere Risiken der Transaktion

Der Erwerb der E-Plus-Gruppe birgt das Risiko, dass der an KPN zu zahlende Preis vom Markt als zu hoch angesehen wird, dass sich die Transaktion als weniger erfolgreich als erwartet erweist, dass sich die kombinierten Unternehmen nicht wie vom Markt erwartet entwickeln und im Rahmen der Transaktion verfolgte Umsatzerlös- und Ergebnisziele nicht erreicht werden. Weiterhin unterliegt der Erwerb der E-Plus-Gruppe dem Risiko, dass die Telefónica Deutschland Group nicht in der Lage sein könnte, die erworbenen Gesellschaften wie geplant zu integrieren oder nur zu höheren Kosten als ursprünglich geplant und/oder die beabsichtigten Synergieeffekte in Teilen oder im Ganzen nicht wie geplant realisiert werden können.

Weiterhin könnten wir Risiken aus Problemstellungen ausgesetzt sein, die nicht bereits aus den im Rahmen der Transaktion vorhergehenden Due-Diligence-Prüfungen offengelegt wurden.

Ein weiteres Risiko besteht darin, dass der Kaufpreis entsprechend dem in der Vereinbarung zum Erwerb geregelten Kaufpreismechanismus im Hinblick auf die Verschuldungssituation (Working Capital und Nettofinanzschulden) erhöht werden kann.

7.7 Chancen der Akquisition

Im Falle eines erfolgreichen Abschlusses der Transaktion verspricht sich Telefónica Deutschland Group hiervon signifikante Größenvorteile und Synergieeffekte insbesondere in Vertrieb, Kundenservice und Netzwerk sowie einen Wertzuwachs aus zusätzlichen Umsatzerlösen und würde damit eine wesentliche Stärkung der Wettbewerbsposition erreichen. Das neue Unternehmen wäre gut positioniert, um eines der modernsten High-Speed-Mobilfunknetzwerke in Deutschland aufzubauen. Von der daraus resultierenden verbesserten Netzqualität würden in erster Linie unsere Kunden profitieren. Etablierte Marken, die richtige Infrastruktur für Festnetz und Mobilfunk sowie eine große Kundenbasis würden es der Telefónica Deutschland Group ermöglichen, ihre Strategie in einem wettbewerbsintensiven Markt fortzusetzen und alle relevanten Kundensegmente zu bedienen.

8. Grundzüge des Vergütungssystems_

Vergütung von Vorstandsmitgliedern

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

Gemäß § 314 Abs. 1 Nr. 6a HGB belief sich die dem Vorstand der Telefónica Deutschland Holding AG gewährte Gesamtvergütung für das am 31. Dezember 2013 abgelaufene Geschäftsjahr auf 3.718 Tsd. EUR.

Für das am 31. Dezember 2012 abgelaufene Geschäftsjahr galt: Die Anstellungsverträge der Vorstandsmitglieder der Telefónica Deutschland Holding AG wurden am 18. September 2012 geschlossen und enden grundsätzlich am 17. September 2015. Bis zum 26. September 2012 waren die Vorstandsmitglieder zusammen mit anderen Personen auch Geschäftsführer der Telefónica Germany Verwaltungs GmbH, die durch Beschluss vom 18. September 2012 und Eintragung in das Handelsregister am 26. September 2012 in die Telefónica Deutschland Holding AG umgewandelt wurde. Die Vorstandsmitglieder waren und sind zusammen mit anderen Personen auch Geschäftsführer der Telefónica Germany Management GmbH und erhielten (bis zum 17. September 2012) ihre Vergütung von der Telefónica Germany Management GmbH, die geschäftsführender Gesellschafter der Telefónica Germany GmbH & Co. OHG ist und im September 2012 zu einer Tochtergesellschaft der Telefónica Deutschland Holding AG wurde. Gemäß § 314 Abs. 1 Nr. 6a HGB belief sich die der Geschäftsführung der Telefónica Germany Verwaltungs GmbH, nunmehr Telefónica Deutschland Holding AG, von Telefónica Germany Management GmbH und Telefónica Deutschland Holding AG gewährte Gesamtvergütung für das am 31. Dezember 2012 abgelaufene Geschäftsjahr auf 6.876 Tsd. EUR. Diese Gesamtvergütung für das am 31. Dezember 2012 abgelaufene Geschäftsjahr schließt die Vergütung von neun weiteren früheren Geschäftsführern der Telefónica Germany Verwaltungs GmbH ein, die schon vor der Umwandlung der Telefónica Germany Verwaltungs GmbH in die Telefónica Deutschland Holding AG nicht mehr deren Geschäftsführer waren. In den oben angeführten

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

Die Gesamtvergütung der Vorstandsmitglieder besteht aus dem Festgehalt, einer variablen Barvergütung und langfristigen Vergütungskomponenten, Firmenwagen, Lebens- und Unfallversicherungen, Beiträgen zur Altersvorsorge, geldwerten Vorteilen wie u. a. Reisekostenpauschalen, Mietzulagen, dem Ersatz von Kosten der britischen Sozialversicherung, Umzugskostenerstattung, Heimflügen, Schulgeld, Arbeitgebereaufwendungen, Steuerausgleich und der Ausgleich von Wechselkursverlusten. Nicht alle Vorstandsmitglieder erhalten diese Leistungen. Für weitere Informationen wird auf den Anhang zum Konzernabschluss vom 31. Dezember 2013 verwiesen (Anhang Nr. 25 Transaktionen mit Vorstand und Aufsichtsrat).

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

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

Der variable Anteil der Vergütung besteht aus drei variablen leistungsbezogenen Vergütungskomponenten.

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

Für die Geschäftsperformance sind drei Komponenten maßgeblich, die sich am Erfolg der Telefónica Deutschland Holding AG (Telefónica Deutschland-Komponente), der Telefónica Europe (Telefónica Europe-Komponente) und der Telefónica, S. A. (Telefónica, S. A.-Komponente) orientieren. Das Verhältnis zwischen Telefónica Deutschland-Komponente, Europe-Komponente und Telefónica, S. A.-Komponente beträgt 70:15:15. Die Parameter für die Bemessung der Telefónica Deutschland-Komponente und der Telefónica

Europe-Komponente und deren Gewichtung werden jährlich durch den Aufsichtsrat festgelegt. Wenn weniger als 50% des jeweiligen Zielwerts erreicht werden, beträgt der Wert für den Faktor Geschäftsperformance 0% (Knock-out). Im Fall der Zielerreichung beträgt der Faktor 100%, und wenn das Leistungsziel überschritten wird, gibt es eine Obergrenze von 125%. Zwischenwerte der Zielerreichung werden nicht linear interpoliert, sondern werden nach einer vom Aufsichtsrat festgelegten Auszahlungskurve ermittelt. Die Telefónica, S.A.-Komponente wird vom Aufsichtsrat nach pflichtgemäßem Ermessen festgelegt. Ermessensleitend ist dabei die Unternehmensperformance der Telefónica, S.A. im betreffenden Jahr.

Um die individuelle Leistung (Personal Performance) der einzelnen Vorstandmitglieder zu bestimmen, werden jährlich zu Jahresbeginn vom Aufsichtsrat persönliche Zielvorgaben festgelegt. Zu Beginn des darauffolgenden Jahres wird die Zielerreichung überprüft und der Aufsichtsrat stuft jedes Vorstandmitglied in eine von fünf Performerklassen ein, denen jeweils Bandbreiten der Zielerreichungsprozente zugeordnet sind, und ordnet jedem Vorstandmitglied einen bestimmten Prozentwert zu; auch hier liegt die Knock-out-Schwelle bei 50%. Die Personal Performance ist bei 150% gekappt.

2) Der zweite variable Vergütungsbestandteil ist die Beteiligung am Performance and Investment Plan (PIP) 2011, der 2011 von der Hauptversammlung der Telefónica, S.A. angenommen wurde. Mitglieder des Vorstands der Telefónica Deutschland Holding AG nehmen seit 2011 an dem PIP teil.

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

liegt. Wenn der Total Shareholder Return Telefónica, S.A. zwischen dem oberen Quartil und dem Median liegt, wird die Anzahl der zugeteilten Aktien auf einer linear anteilmäßigen Basis berechnet. Liegt der Total Shareholder Return Telefónica, S.A. unter dem Median des Referenzindex, verfallen die Anwartschaften.

Zusätzlich zum Core Award gibt es einen „Enhanced Award“. Bedingung dafür ist, dass ein Vorstandsmitglied eine bestimmte Zahl von Aktien der Telefónica, S.A. auf eigene Kosten erwirbt. Die eigene Anlage ist auf 25% jener Performance-Aktien begrenzt, die als Core Award zugeteilt werden. Wenn die Zielvorgaben bezüglich des Total Shareholder Returns Telefónica, S.A. erreicht werden, erhält das Vorstandsmitglied Aktien der Telefónica, S.A. in der Höhe von 30% bzw. 100% der Aktien, die es mit eigenen Mitteln erworben hat. Die Anzahl dieser Aktien ist auf 25% des Core Awards limitiert. Für weitere Informationen wird auf den Anhang zum Konzernabschluss vom 31. Dezember 2013 verwiesen (Anhang Nr. 26 Anteilsbasierte Vergütungen).

3) Der dritte variable Vergütungsanteil ist ein aufgeschobener Bonus (Bonus II). Um eine übermäßige Anreizwirkung durch den PIP und damit zu starke Anreize für die Verfolgung von Konzernzielen zu vermeiden, gibt es den Bonus II. Dabei wird den Vorstandsmitgliedern ein Betrag in Höhe eines Anteils des jährlich ausgezahlten Bonus I als Prämie in Aussicht gestellt. Das Vorstandsmitglied hat nach einer Frist von drei Jahren Anrecht auf diesen Betrag in voller Höhe, wenn der Total Shareholder Return der Telefónica Deutschland Holding AG im oberen Quartil des Total Shareholder Returns einer Referenzgruppe aus den DAX-30-Gesellschaften liegt. Es hat Anrecht auf 50% des Bonus II, wenn der Total Shareholder Return der Telefónica Deutschland Holding AG dem Median der Referenzgruppe entspricht. Liegt der Total Shareholder Return der Telefónica Deutschland Holding AG zwischen dem oberen Quartil und dem Median, wird der Bonus II linear-proportional berechnet. Liegt Telefónica Deutschland Holding AG unterhalb des Medians, besteht kein Anspruch auf Zahlungen.

Vergütung von Aufsichtsratsmitgliedern

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

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

Alle derzeitigen Mitglieder des Aufsichtsrates, die für Telefónica, S. A. oder Telefónica Europe plc. tätig sind, haben für ihre laufende Amtszeit auf ihre Vergütung, soweit die Vergütungsansprüche den Betrag von 2.000 EUR im Jahr überschreiten, verzichtet.

Für persönlich außerhalb der genannten Tätigkeiten des Aufsichtsrats und der Ausschüsse erbrachte Dienstleistungen, insbesondere für Beratungs- oder Vermittlungsleistungen, wurden keine Vergütungen gezahlt.

Weitere Informationen entnehmen Sie bitte dem Anhang zum Konzernabschluss vom 31. Dezember 2013 (Anhang Nr. 25 Transaktionen mit Vorstand und Aufsichtsrat).

9. Internes Kontroll- und Risikomanagementsystem

bezogen auf den Konzernrechnungslegungsprozess_

Das Risikomanagement- und interne Kontrollsystem bezogen auf den Konzernrechnungslegungsprozess der Telefónica Deutschland Group ist fester Bestandteil des allgemeinen Risikomanagementprozesses und mit diesem hinsichtlich Berichterstattung und zugehöriger Tätigkeiten eng verzahnt. Es umfasst die Organisations- sowie Kontroll- und Überwachungsstrukturen, mit denen wir gewährleisten, dass unternehmerische Sachverhalte gesetzmäßig erfasst, aufbereitet und analysiert sowie anschließend in den IFRS-Konzernabschluss übernommen werden.

Darüber hinaus unterliegt auch der Jahresabschluss der Telefónica Deutschland Holding AG den Bestimmungen des internen Kontrollsystems. In Anerkennung der Pflichten des Mehrheitsaktionärs nach dem 2002 in den USA erlassenen Sarbanes-Oxley-Act (SOX), die sich aus der Registrierung der Telefónica, S. A. bei der US-Börsenaufsicht SEC (Securities and Exchange Commission) ergeben und auch Tochtergesellschaften betreffen, gewährleistet die Telefónica Deutschland Group die Erfüllung der vorgenannten SOX-Anforderungen.

Im Rahmen der vorhandenen Corporate Governance entspricht das interne Kontrollsystem der Telefónica Deutschland Group auch den gesetzlichen Anforderungen von beispielsweise § 107 Abs. 3 Satz 2 AktG und § 297 Abs. 2 HGB.

Das Interne Kontrollsystem (IKS) mit seinen Richtlinien, Vorgehensweisen und Maßnahmen sieht vor, dass der Konzernabschluss der Telefónica Deutschland Group in Übereinstimmung mit den einschlägigen Gesetzen und Normen erstellt wird. Hierzu analysieren wir neue Gesetze, Rechnungslegungsstandards und andere Verlautbarungen, deren Nichtbeachtung ein wesentliches Risiko für die Ordnungsmäßigkeit unserer Rechnungslegung darstellen würde. Die Abteilung Accounting Policies & Reporting kodifiziert sämtliche Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden in den konzernweiten Richtlinien zu Bilanzierung und Umsatzrealisierung sowie den lokalen HGB-Vorgaben. Die Rechnungslegung der Tochtergesellschaften wird entweder von der Telefónica Germany GmbH & Co. OHG oder in enger Zusammenarbeit mit dieser Gesellschaft durchgeführt. Um eine frühzeitige Identifikation von Risiken sicherzustellen, erfolgt die Finanzberichterstattung monatlich. Im Rahmen der SOX-Aktivitäten werden vierjährlich gruppenweit Finanzindikatoren überprüft, wobei

die Gründe für wesentliche Änderungen an den wichtigsten Konten transparent gemacht und bewertet werden.

Der Prüfungsausschuss der Telefónica Deutschland Holding AG überwacht im Einklang mit § 107 Abs. 3 Satz 2 AktG die Wirksamkeit des internen Kontrollsystems, wobei die Festlegung des genauen Umfangs und Aufbaus des genannten Systems dem Ermessen des Vorstands überlassen ist.

Die interne Revisionsstelle wird mit der Aufgabe betraut, unabhängige Prüfungen der Wirksamkeit und Effizienz des internen Kontrollsystems bei allen Tochtergesellschaften vorzunehmen. Zur Erfüllung ihrer Aufgaben werden der internen Revisionsstelle uneingeschränkte Prüf-, Auskunfts- und Zugangsrechte gewährt. Dem Vorstand von Telefónica Deutschland wird mindestens zweimal jährlich eine Stellungnahme zur Wirksamkeit der SOX-relevanten Kontrollen vorgelegt, die zurzeit unter anderem rund 95% unserer gesamten Umsatzerlöse und Aufwendungen abdecken. Darüber hinaus wird durch die Auditabteilung Intervention eine unabhängige Prüfung ausgewählter Geschäftsvorfälle als Teil des operativen Kontrollprozesses vorgenommen.

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

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

10. Sonstige Erklärungen_

10.1 Bericht über Beziehungen zu verbundenen Unternehmen

Die Telefónica Deutschland Holding AG war im Zeitraum vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2013 im Sinne von § 312 AktG eine unmittelbar abhängige Gesellschaft von Telefónica Germany Holdings Limited, Slough, Vereinigtes Königreich. Darüber hinaus war die Telefónica Deutschland Holding AG im Sinne von § 312 AktG eine mittelbar abhängige Gesellschaft von O2 (Europe) Limited, Slough, Vereinigtes Königreich, und von Telefónica, S. A., Madrid, Spanien. Es besteht weder ein Beherrschungsvertrag noch ein Ergebnisabführungsvertrag zwischen der Telefónica Deutschland Group und den vorgenannten Gesellschaften.

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

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

10.2 Erklärung zur Unternehmensführung gemäß § 289a HGB

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

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

Zusammensetzung des gezeichneten Kapitals

Das Grundkapital der Telefónica Deutschland Holding AG beträgt 1.116.945.400 EUR. Das Grundkapital ist eingeteilt in 1.116.945.400 nennwertlose Namensaktien mit einem anteiligen Betrag des Grundkapitals von jeweils 1,00 EUR (Aktien). Das Grundkapital ist voll einbezahlt. Zum 31. Dezember 2013 und bei Aufstellung dieses Lageberichts hielt die Telefónica Deutschland Holding AG keine eigenen Aktien. Gemäß § 6 Abs. 2 der Satzung sind Ansprüche der Aktionäre auf Verbriefung von Anteilen ausgeschlossen. In der Hauptversammlung gewährt grundsätzlich jede Stückaktie eine Stimme. Die Aktien sind frei übertragbar.

Stimmrechtsbeschränkung und Beschränkung der Übertragbarkeit von Aktien

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

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

Telefónica Germany Holdings Limited, Slough, Vereinigtes Königreich, hält mehr als 75% der Aktien der Telefónica Deutschland Holding AG; dadurch hält Telefónica Germany Holdings Limited mehr als 75% der Stimmrechte. Über Telefónica Germany Holdings Limited halten sowohl O2 (Europe) Limited, Slough, Vereinigtes Königreich, als auch Telefónica, S. A., Madrid, Spanien, mittelbar mehr als 75% der Aktien an der Telefónica Deutschland Holding AG. Darüber hinaus wurden wir nicht von Beteiligungen am Aktienkapital der Telefónica Deutschland Holding AG im Umfang von über 10% der Stimmrechte in Kenntnis gesetzt und uns sind solche auch nicht bekannt.

Aktien mit Sonderrechten

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

Stimmrechtskontrolle, wenn Mitarbeiter am Kapital beteiligt sind

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

Bestellung und Abberufung von Vorstandsmitgliedern

Im Einklang mit § 7 der Satzung und § 84 AktG bestimmt der Aufsichtsrat die Zahl der Mitglieder des Vorstands und ist für ihre Bestellung und Abberufung sowie für die Ernennung des Vorstandsvorsitzenden (Chief Executive Officer (CEO)) verantwortlich. Es können stellvertretende Vorstandsmitglieder bestellt werden. Zum 31. Dezember 2013 setzt sich der Vorstand der Telefónica Deutschland Holding AG aus drei Mitgliedern zusammen. Vorstandsmitglieder werden vom Aufsichtsrat für eine Amtszeit von höchstens fünf Jahren bestellt. Die Bestellung kann erneuert und die Amtszeiten können verlängert werden, sofern eine Amtszeit den Zeitraum von fünf Jahren nicht überschreitet. Der Aufsichtsrat kann ein Vorstandsmitglied abberufen, falls ein wichtiger Grund wie grobe Verletzung von Treuepflichten vorliegt oder falls die Hauptversammlung dem betreffenden Vorstandsmitglied durch Beschluss das Vertrauen entzieht. Weitere Beendigungsmöglichkeiten – wie einvernehmliche Aufhebung – bleiben unberührt.

Die Telefónica Deutschland Holding AG unterliegt den Bestimmungen des deutschen Mitbestimmungsgesetzes (MitbestG).

Gemäß § 31 MitbestG ist für die Bestellung und Abberufung von Vorstandsmitgliedern eine Mehrheit von mindestens zwei Dritteln der Stimmen der Aufsichtsratsmitglieder notwendig. Wird diese Mehrheit bei der ersten Abstimmung des Aufsichtsrats nicht erreicht, kann die Bestellung oder Abberufung auf Vorschlag des Vermittlungsausschusses, der gemäß § 27 Abs. 3 MitbestG zu bilden ist, in einem weiteren Wahlgang mit der einfachen Mehrheit der abgegebenen Stimmen der Aufsichtsratsmitglieder erfolgen. Wird die vorgeschriebene Mehrheit auch dabei nicht erreicht, muss eine dritte Abstimmung stattfinden, die erneut eine einfache Mehrheit erfordert; bei dieser Abstimmung hat die Aufsichtsratsvorsitzende jedoch zwei Stimmen.

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

Satzungsänderungen

Gemäß § 179 Abs. 1 Satz 1 AktG bedarf jede Satzungsänderung der Telefónica Deutschland Holding AG eines Beschlusses der

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

Ermächtigung des Vorstands zur Ausgabe von Aktien

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

Die Ermächtigung des Vorstands zur Ausgabe von Aktien ist in § 4 der Satzung i.V.m. den gesetzlichen Bestimmungen geregelt. Zum 31. Dezember 2013 bestanden folgende Ermächtigungen des Vorstands zur Ausgabe von Aktien:

Genehmigtes Kapital

Zum 31. Dezember 2013 ist der Vorstand ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats das Grundkapital der Gesellschaft in der Zeit bis zum 17. September 2017 einmalig oder mehrmals um insgesamt 558.472.700 EUR durch Ausgabe von bis zu 558.472.700 neuen auf den Namen lautenden Stückaktien gegen Bar- und/oder Sacheinlagen zu erhöhen (genehmigtes Kapital 2012/I). Die Ermächtigung sieht vor, dass das Bezugsrecht der Aktionäre in bestimmten Fällen ganz oder teilweise ausgeschlossen werden kann (§ 4 Abs. 3 der Satzung).

Bedingtes Kapital

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

Der Vorstand ist durch Beschluss vom 5. Oktober 2012 ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats in der Zeit bis zum 4. Oktober 2017 einmalig oder mehrmals auf den Inhaber und/oder den Namen lautende Wandelschuldverschreibungen, Optionsschuldverschreibungen, Genussrechte und/oder Gewinnschuldverschreibungen (bzw. Kombinationen dieser Instrumente; nachstehend zusammen „Schuldverschreibungen“) mit oder ohne Laufzeitbegrenzung im Gesamtnennbetrag von bis zu 1.500.000.000 EUR zu begeben und den Inhabern oder Gläubigern von Schuldverschreibungen Wandlungs- oder Optionsrechte auf Aktien der Gesellschaft mit einem anteiligen Betrag des Grundkapitals von bis

zu 558.472.700 EUR (in Worten: fünfhundertachtundfünfzig Millionen vierhundertzweiundsiebzigttausendsiebenhundert Euro) nach näherer Maßgabe der Schuldverschreibungsbedingungen zu gewähren. Den Aktionären soll grundsätzlich ein Bezugsrecht für die Schuldverschreibungen gewährt werden. Die Ermächtigung sieht jedoch vor, dass das Bezugsrecht der Aktionäre mit Zustimmung des Aufsichtsrats in folgenden Fällen ausgeschlossen werden kann:

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

Ermächtigung des Vorstands zum Rückkauf von Aktien

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

Kontrollwechsel/Entschädigungsvereinbarungen

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

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

11. Ausblick für die Telefónica Deutschland Group_

11.1 Wirtschaftlicher Ausblick für Deutschland

Die neuesten Prognosen zur Entwicklung des Euroraums deuten auf eine Fortsetzung des Aufwärtstrends in 2014 hin. Für den Euroraum wird ein Anstieg der Wirtschaftsleistung um 1,0% in 2014 vorausgesagt.

Für das Jahr 2014 sind laut dem Bundesministerium für Wirtschaft (BMWi) die Aussichten für die deutsche Konjunktur weiterhin positiv und sie erwartet ein Wachstum des Bruttoinlandsprodukts von 1,7%. Der private Konsum dürfte angesichts anhaltend günstiger Rahmenbedingungen bei Beschäftigung und Einkommen ein wichtiger konjunktureller Impulsgeber bleiben.

16 — BIP-Wachstum 2012–14 Deutschland und Euroraum

In %	2012	2013	2014
Deutschland	0,7	0,4	1,7
Euroraum	(0,7)	(0,4)	1,0

Quelle: Deutsche Bundesbank, Bundesministerium für Wirtschaft (BMWi)

11.2 Markterwartungen

Die Marktentwicklung in Deutschland, einem der größten Telekommunikationsmärkte in Europa, wird auch in 2014 von einer steigenden Kundennachfrage nach Breitbanddiensten getrieben werden, im Mobilfunk wie auch im Festnetz. Der Boom bei Smartphones und Tablets sowie eine steigende Nachfrage nach LTE treiben das Wachstum bei den mobilen Datendiensten. So wird der Markt für mobiles Internet bald das mobile Telefonieren als wichtigsten Umsatzbringer für deutsche Mobilfunkanbieter ablösen. Gleichzeitig wird sich durch weiteren Preisdruck sowie geändertes Kundenverhalten der Negativtrend bei mobiler Sprache und SMS fortsetzen.

Der zunehmende Geschwindigkeitsbedarf in Mobilfunk- und Festnetzen bei starker Nachfrage nach konvergenten Lösungen seitens deutscher Konsumenten wird ebenfalls ein Wachstumstreiber sein.

(Quelle: Unternehmensdaten)

11.3 Erwartungen der Telefónica Deutschland Group

Ausblick für die erste Jahreshälfte 2014

In einem deutschem Recht unterliegenden Kaufvertrag vom 23. Juli 2013 (geändert am 26. und 28. August und 5. Dezember 2013) zwischen Koninklijke KPN N.V., Telefónica S. A. und Telefónica Deutschland hat sich Letztere zum Kauf sämtlicher Vermögenswerte, bestimmter Verbindlichkeiten und Geschäftsaktivitäten der E-Plus Mobilfunk GmbH & Co. KG und ihrer direkten und indirekten Tochtergesellschaften bereit erklärt (die „Transaktion“). Telefónica Deutschland Group erwartet, dass die Transaktion nach Abzug der Integrationskosten Synergien mit einem Nettobarwert in Höhe von über 5 Mrd. EUR freisetzen wird. Der Abschluss der Transaktion unterliegt dem Eintreten verschiedener Bedingungen, insbesondere der fusionskontrollrechtlichen Genehmigung der Europäischen Kommission. Die eingehende Untersuchung durch die Europäische Kommission begann am 20. Dezember 2013, mit dem Abschluss der Untersuchung wird im zweiten Quartal 2014 gerechnet. Telefónica Deutschland Group erwartet den Abschluss der Transaktion bis Mitte 2014.

Die Geschäftstätigkeit der Telefónica Deutschland Group wird sich daher voraussichtlich ab Mitte 2014 durch die Transaktion maßgeblich verändern, weshalb kein Ausblick für das Gesamtjahr 2014 erfolgt.

Die Telefónica Deutschland Group geht davon aus, dass der deutsche Telekommunikationsmarkt im betrachteten Zeitraum weiterhin aktiv und wettbewerbsintensiv bleiben wird, wobei der Druck auf die Mobilfunkumsätze durch das Konkurrenzverhalten und sich verändernde Kommunikationsgewohnheiten der Kunden, die sich z. B. auf die Umsätze aus SMS auswirken, anhalten wird. Es werden außerdem geringere Auswirkungen gegenüber dem Vorjahr aus Regulierungseffekten erwartet (Senkung der Mobilfunkterminierungsentgelte um 3% ab Dezember 2013).

Die Telefónica Deutschland Group wird ihren Schwerpunkt weiterhin auf den Mobilfunkmarkt setzen, angetrieben von einem datenzentrischen Multi-Brand-Ansatz, wobei das Kerngeschäft auch durch konvergente Fixed-Mobile-Angebote unterstützt wird. Die anhaltende Einführung von LTE-fähigen Smartphones und der damit verbundene Anstieg

der Nachfrage nach hochwertigen mobilen Datendiensten werden das Geschäft im betrachteten Zeitraum weiterhin voranbringen.

Die Telefónica Deutschland Group erwartet jedoch nicht, dass dies gegenläufige Einflussfaktoren vollständig ausgleichen wird, darunter hauptsächlich die Auswirkungen aus der Erneuerung langfristiger Kundenverträge auf das niedrigere Marktpreisniveau und die allgemeine Abnahme der SMS-Nutzung im deutschen Markt.

Infolgedessen erwartet die Telefónica Deutschland Group für die erste Hälfte des Jahres 2014 die Fortsetzung eines moderat rückläufigen Umsatzes aus Mobilfunkdiensten im Vergleich zum Vorjahr entsprechend den Vorquartalen, bereinigt um den Effekt aus der Absenkung der Mobilfunkterminierungsentgelte.

Die Telefónica Deutschland Group beobachtet weiterhin den Mobilfunkmarkt und erwartet einen zunehmenden Wettbewerb bei Kombinationsangeboten aus Smartphone-Tarifen und Mobilfunkgeräten, wobei der Schwerpunkt auf der Wertmaximierung liegt. Die Kombination aus der Umsatzentwicklung mit gegenüber dem Vorjahr höheren kommerziellen Investitionen und einer geringeren Marge aus dem Verkauf von Mobilfunkgeräten wird im betrachteten Zeitraum voraussichtlich durch zusätzliche Effizienzen im Geschäft nicht ausgeglichen werden. Daher wird erwartet, dass die OIBDA-Marge in der ersten Hälfte des Jahres 2014 einen leichten Rückgang gegenüber dem Wert des Vorjahres (23,4%) aufweisen wird, ähnlich der Entwicklung der bereinigten OIBDA-Marge im Vorjahresvergleich in den letzten Quartalen.

Was die Investitionen betrifft, so wird im betrachteten Zeitraum der Rollout des LTE-Netzes für die Telefónica Deutschland Group weiterhin die höchste Priorität besitzen, unter sorgfältiger Abwägung der Investitionen in anderen Bereichen. Die Telefónica Deutschland Group erwartet, dass in der ersten Hälfte des Jahres 2014 die Investitionsausgaben im Vergleich zum Vorjahreszeitraum (296 Mio. EUR) aufgrund einer veränderten Investitionsplanung auch unter Berücksichtigung der geplanten Integration von E-Plus einen moderaten Rückgang aufweisen werden.

Der Vorstand der Telefónica Deutschland bekräftigt seine Absicht, der Aktionärshauptversammlung für das Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2013 eine Bardividende in Höhe von ca. 525 Mio. EUR vorzuschlagen, die in 2014 zahlbar ist.

München, 7. März 2014

Telefónica Deutschland Holding AG

Der Vorstand



Rachel Empey



Markus Haas

Konzern- abschluss_

für das Geschäftsjahr
zum 31. Dezember 2013

C

S. 79–172

Konzernabschluss

Konzernbilanz	81
Konzerngewinn- und Verlustrechnung	82
Konzerngesamtergebnisrechnung	83
Konzerneigenkapitalveränderungsrechnung	84
Konzernkapitalflussrechnung	85

Konzernanhang

1. Berichtendes Unternehmen	86
2. Grundlage der Erstellung	90
3. Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze	90
4. Geschäfts- oder Firmenwerte	109
5. Immaterielle Vermögenswerte	109
6. Sachanlagen	111
7. Vorräte	113
8. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	113
9. Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	115
10. Finanzielle Vermögenswerte und Verbindlichkeiten	115
11. Eigenkapital	120
12. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, sonstige Verbindlichkeiten und Rechnungsabgrenzungsposten	122
13. Rückstellungen	123
14. Umsatzerlöse und sonstige Erträge	128
15. Personalaufwand	130
16. Sonstige Aufwendungen	130
17. Finanzergebnis	131
18. Ertragsteuern	131
19. Aufgegebene Geschäftsbereiche sowie Veräußerungsgruppen	133
20. Ergebnis je Aktie	136
21. Segmentberichterstattung und Überleitungsrechnung	138
22. Konzerngesellschaften der Telefónica Deutschland Group	141
23. Gemeinschaftliche Tätigkeiten	141
24. Nahestehende Unternehmen und Personen	142
25. Transaktionen mit Vorstand und Aufsichtsrat	151
26. Anteilsbasierte Vergütungen	154
27. Angaben zu den Mitarbeitern	160
28. Finanzinstrumente und Risikomanagement	161
29. Eventualvermögenswerte- und Verbindlichkeiten	165
30. Leasingverhältnisse sowie Untermietverträge	166
31. Gesamthonorar für Dienstleistungen des Konzernabschlussprüfers	168
32. Ereignisse nach der Berichtsperiode	169
33. Entsprechenserklärung zum Deutschen Corporate Governance Kodex	170
Versicherung der gesetzlichen Vertreter	171
Bestätigungsvermerk	172

Konzernbilanz_

Aktiva (In Tausend EUR)	Anhang	Zum 31. Dezember	
		2013	2012
A) Langfristige Vermögenswerte		7.167.703	7.652.337
Geschäfts- oder Firmenwerte	[4]	705.576	705.576
Immaterielle Vermögenswerte	[5]	2.884.200	3.277.456
Sachanlagen	[6]	2.895.617	2.973.440
Sonstige langfristige finanzielle Vermögenswerte	[10]	98.787	114.675
Latente Steueransprüche	[18]	583.523	581.191
B) Kurzfristige Vermögenswerte		1.853.716	1.417.469
Vorräte	[7]	89.185	84.671
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	[8]	1.035.234	1.009.031
Sonstige kurzfristige finanzielle Vermögenswerte	[10]	20.751	101
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	[9]	708.545	323.666
Bilanzsumme (A+B)		9.021.419	9.069.807

Passiva (In Tausend EUR)	Anhang	Zum 31. Dezember	
		2013	2012
A) Eigenkapital	[11]	5.998.973	6.428.793
Gezeichnetes Kapital		1.116.946	1.116.946
Kapitalrücklagen		430	430
Gewinnrücklagen		4.879.914	5.309.936
Sonstige Eigenkapitalbestandteile		1.683	1.481
Gesamtes den Eigentümern der Muttergesellschaft zuzuordnendes Eigenkapital		5.998.973	6.428.793
B) Langfristige Schulden		1.451.739	1.091.576
Langfristige verzinsliche Schulden	[10]	1.342.584	1.000.000
Sonstige langfristige Verbindlichkeiten	[12]	4.809	9.193
Langfristige Rückstellungen	[13]	104.346	82.382
C) Kurzfristige Schulden		1.570.707	1.549.438
Kurzfristige verzinsliche Schulden	[10]	102.059	250.878
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	[12]	1.074.038	918.458
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	[12]	221.532	219.130
Kurzfristige Rückstellungen	[13]	3.513	7.000
Rechnungsabgrenzungsposten	[12]	169.565	153.972
Bilanzsumme (A+B+C)		9.021.419	9.069.807

Konzerngewinn- und Verlustrechnung

(In Tausend EUR)	Anhang	1. Januar bis 31. Dezember	
		2013	2012
Umsatzerlöse	[14]	4.913.881	5.212.838
Sonstige Erträge	[14]	169.022	60.806
Materialaufwand und bezogene Leistungen		(1.957.980)	(2.130.869)
Personalaufwand ¹	[15]	(418.647)	(421.764)
Sonstige Aufwendungen ¹	[16]	(1.469.176)	(1.441.938)
Betriebsergebnis vor Abschreibungen (OIBDA)		1.237.100	1.279.074
Abschreibungen	[5], [6]	(1.131.749)	(1.133.183)
Betriebsergebnis		105.351	145.891
Finanzerträge		6.349	15.678
Währungsgewinne		635	715
Finanzaufwendungen		(33.409)	(21.385)
Währungsverluste		(548)	(1.132)
Finanzergebnis	[17]	(26.972)	(6.123)
Ergebnis vor Steuern aus fortzuführenden Geschäftsbereichen		78.379	139.768
Ertragsteuern	[18]	(567)	167.756
Ergebnis nach Steuern aus fortzuführenden Geschäftsbereichen		77.813	307.523
Ergebnis nach Steuern aus aufgegebenen Geschäftsbereichen	[19]	–	1.027.030
Periodenergebnis		77.813	1.334.553
Den Eigentümern des Mutterunternehmens zuzurechnendes Periodenergebnis		77.813	1.334.553
Periodenergebnis		77.813	1.334.553
Ergebnis je Aktie	[20]		
Unverwässertes Ergebnis je Aktie in EUR		0,07	1,20
– aus fortzuführenden Geschäftsbereichen		0,07	0,28
– aus aufgegebenen Geschäftsbereichen		–	0,92
Verwässertes Ergebnis je Aktie in EUR		0,07	1,20
– aus fortzuführenden Geschäftsbereichen		0,07	0,28
– aus aufgegebenen Geschäftsbereichen		–	0,92

1 Umgliederung von externem Personalaufwand in die sonstigen Aufwendungen in 2013 und 2012 (siehe Anhang Nr. 15 Personalaufwand).

Konzerngesamtergebnisrechnung

(In Tausend EUR)	Anhang	1. Januar bis 31. Dezember	
		2013	2012
Periodenergebnis		77.813	1.334.553
Sonstiges Ergebnis			
Posten, die anschließend in den Gewinn (Verlust) umgegliedert werden können		202	136
Gewinne (Verluste) aus der Bewertung von zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerten	[13]	297	199
Ertragsteuereffekte		(95)	(63)
Posten, die nicht in den Gewinn (Verlust) umgegliedert werden		(6.436)	(2.392)
Neubewertung von leistungsorientierten Plänen	[13]	(9.447)	(3.882)
Ertragsteuereffekte		3.011	1.490
Sonstiges Ergebnis		(6.234)	(2.256)
Gesamtergebnis		71.579	1.332.297
Den Eigentümern des Mutterunternehmens zuzurechnendes Gesamtergebnis		71.579	1.332.297
Gesamtergebnis		71.579	1.332.297

Konzerneigenkapital- veränderungsrechnung

(In Tausend EUR)	Gezeichnetes Kapital	Kapital- rücklagen	Gewinn- rücklagen	Sonstige Eigenkapital- bestandteile: Zur Veräuße- rung verfü- bare Finanz- investitionen	Gesamtes den Eigentümern der Mutter- gesellschaft zuzuord- nendes Eigenkapital	Eigenkapital
Stand 1. Januar 2012	1.116.946	–	11.164.353	1.345	12.282.644	12.282.644
Periodenergebnis	–	–	1.334.553	–	1.334.553	1.334.553
Sonstiges Ergebnis	–	–	(2.392)	136	(2.256)	(2.256)
Gesamtergebnis	–	–	1.332.162	136	1.332.297	1.332.297
Vorbörsliche Dividenden	–	–	(7.185.897)	–	(7.185.897)	(7.185.897)
Sacheinlagen	–	430	(430)	–	–	–
Sonstige Veränderungen	–	–	(251)	–	(251)	(251)
Stand 31. Dezember 2012	1.116.946	430	5.309.936	1.481	6.428.793	6.428.793
Stand 1. Januar 2013	1.116.946	430	5.309.936	1.481	6.428.793	6.428.793
Periodenergebnis	–	–	77.813	–	77.813	77.813
Sonstiges Ergebnis	–	–	(6.436)	202	(6.234)	(6.234)
Gesamtergebnis	–	–	71.377	202	71.579	71.579
Dividende	–	–	(502.625)	–	(502.625)	(502.625)
Sonstige Veränderungen	–	–	1.226	–	1.226	1.226
Stand 31. Dezember 2013	1.116.946	430	4.879.914	1.683	5.998.973	5.998.973

Konzernkapital- flussrechnung

(In Tausend EUR)	1. Januar bis 31. Dezember	
	2013	2012
Cashflow aus der betrieblichen Tätigkeit		
Periodenergebnis	77.813	1.334.553
Überleitung vom Periodenergebnis		
Finanzergebnis	26.972	5.707
Gewinne aus dem Verkauf von Vermögenswerten	(76.149)	(492.121)
Ertragsteuerergebnis	567	(167.756)
Abschreibungen	1.131.749	1.135.751
Veränderung des Working Capital		
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	(36.334)	(40.172)
Vorräte	(4.514)	(14.272)
Sonstige kurzfristige Vermögenswerte	–	(5.594)
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	168.818	(105.573)
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten und Rückstellungen	16.471	(25.126)
Sonstige langfristige Vermögenswerte und Schulden	(13.950)	4.681
Erhaltene Zinsen	7.005	15.615
Gezahlte Zinsen	(28.196)	(13.871)
Cashflow aus der betrieblichen Tätigkeit	1.270.252	1.631.823
Cashflow aus der betrieblichen Tätigkeit aus aufgegebenen Geschäftsbereichen	–	349.070
Cashflow aus der betrieblichen Tätigkeit aus fortzuführenden Geschäftsbereichen	1.270.252	1.282.754
Cashflow aus der Investitionstätigkeit		
Erlöse aus der Veräußerung von Sachanlagen und immateriellen Vermögenswerten	69.088	1.978
Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte	(664.153)	(594.120)
Erlöse aus der Veräußerung von Unternehmen abzüglich veräußerter Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	37.596	557.446
Investitionen in nicht in den Zahlungsmitteläquivalenten enthaltene Finanzinvestitionen	(14.252)	(14.930)
Cashflow aus der Investitionstätigkeit	(571.721)	(49.626)
Cashflow aus der Investitionstätigkeit aus aufgegebenen Geschäftsbereichen	–	557.170
Cashflow aus der Investitionstätigkeit aus fortzuführenden Geschäftsbereichen	(571.721)	(606.797)
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit		
Rückzahlung aus dem Eigenkapital	–	(251)
Zahlungen für zukünftige Kapitalerhöhung	(2.143)	–
Aufnahme von Darlehen/Schulden	594.972	2.398.060
Tilgung von Darlehen/Schulden	(403.856)	(706.991)
Dividendenzahlungen	(502.625)	(4.300.000)
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit	(313.652)	(2.609.182)
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit aus aufgegebenen Geschäftsbereichen	–	445.060
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit aus fortzuführenden Geschäftsbereichen	(313.652)	(3.054.242)
Nettozunahme/(-abnahme) von Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten	384.879	(1.026.985)
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zu Beginn des Berichtszeitraums	323.666	1.350.651
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente am Ende des Berichtszeitraums	708.545	323.666

Konzernanhang für das Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2013

1.

Berichtendes Unternehmen

Der Konzernabschluss der Telefónica Deutschland Holding AG wurde für das zum 31. Dezember 2013 abgeschlossene Geschäftsjahr erstellt und umfasst die Telefónica Deutschland Holding AG (nachfolgend auch „Telefónica Deutschland“, vormals: „Telefónica Germany Verwaltungs GmbH“) und ihre Tochtergesellschaften sowie gemeinschaftliche Tätigkeiten (gemeinsam die „Telefónica Deutschland Group“ oder „Gruppe“).

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

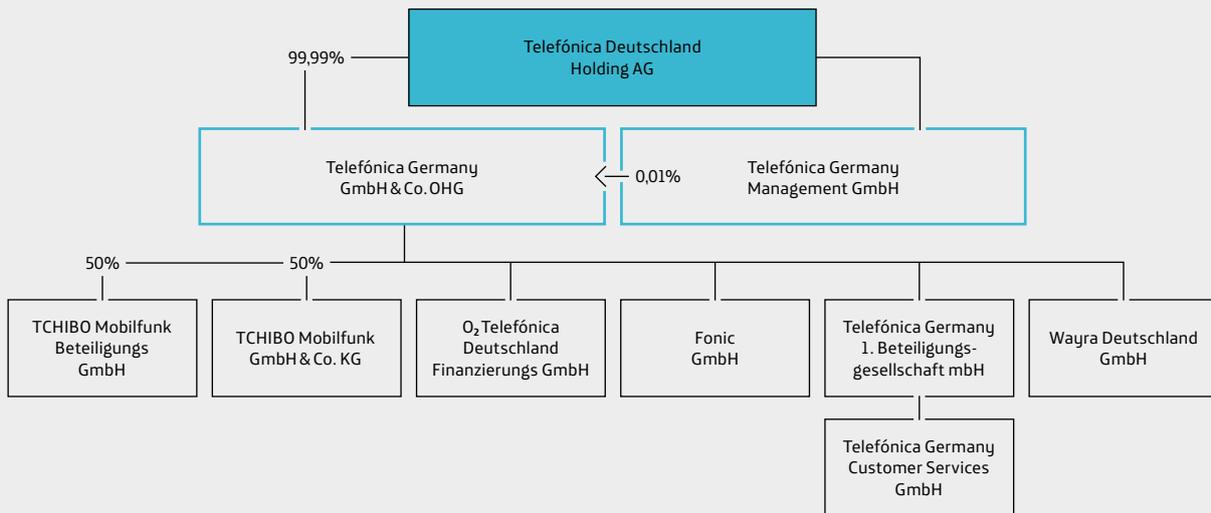
Die Firma lautet „Telefónica Deutschland Holding AG“. Sitz der Gesellschaft ist München, Deutschland. Die Telefónica Deutschland Holding AG ist im Handelsregister des Amtsgerichts München unter HRB 201055 eingetragen. Die Gesellschaft hat die Geschäftsanschrift Georg-Brauchle-Ring 23–25, 80992 München,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

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

Die Gesellschaft ist am regulierten Markt der Frankfurter Wertpapierbörse gelistet. Die WKN (Wertpapierkennnummer) lautet A1J5RX, die ISIN (International Securities Identification Number) DE000A1J5RX9. Das Grundkapital der Telefónica Deutschland Holding AG zum 31. Dezember 2013 beträgt 1.116.945.400 EUR. Es ist eingeteilt in 1.116.945.400 nennwertlose Namensaktien mit einem anteiligen Betrag am Grundkapital von jeweils 1,00 EUR. 23,17% der Aktien befinden sich im Freefloat, die restlichen 76,83% hält die Telefónica Germany Holdings Limited, Slough, Vereinigtes Königreich (Telefónica Germany Holdings Limited). In der Hauptversammlung gewährt grundsätzlich jede Stückaktie eine Stimme.

Die Telefónica Deutschland Holding AG ist die Obergesellschaft der deutschen Telefónica Deutschland Group. Diese wird in den Konzernabschluss (Telefónica, S. A. Group) der obersten Konzernmuttergesellschaft, der Telefónica, S. A., Madrid, Spanien (Telefónica, S. A.) zum 31. Dezember 2013 einbezogen. Die Muttergesellschaft der Telefónica Deutschland Group ist die Telefónica Germany Holdings Limited, eine Tochtergesellschaft der O2 (Europe) Limited, Slough, Vereinigtes Königreich (O2 (Europe) Limited).

Zum 31. Dezember 2013 waren die im Konzernabschluss der Telefónica Deutschland Group enthaltenen Gesellschaften entsprechend dem nachstehenden Organigramm organisiert:



Im Geschäftsjahr 2013 wurden die Telefónica Germany Online Services GmbH sowie die GKHH Fibre Optic GmbH veräußert und sind daher nicht mehr Bestandteil der Gruppe (siehe Anhang Nr. 19 Aufgegebene Geschäftsbereiche sowie Veräußerungsgruppen).

Zum 31. Dezember 2013 hat die Telefónica Deutschland Group gemäß IFRS 8 nur das berichtspflichtige Segment Telekommunikation. Bis zum 30. September 2012 bestand die Telefónica Deutschland Group aus zwei berichtspflichtigen Segmenten: Telekommunikation und Global Services (siehe Anhang Nr. 21 Segmentberichterstattung und Überleitungsrechnung). Die Unternehmen des Segments Global Services sowie die Group3G UMTS Holding GmbH (G3G) und die Quam GmbH (Quam) wurden im Vorjahr zum 1. Oktober 2012 verkauft (siehe Anhang Nr. 19 Aufgegebene Geschäftsbereiche sowie Veräußerungsgruppen).

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

Die Telefónica Deutschland Group vermarktet ihre Produkte im Rahmen einer Mehrmarkenstrategie und bietet den Großteil ihrer Mobilfunkprodukte, Festnetzprodukte und Dienstleistungen unter der Kernmarke O₂ an.

Mit Zweit- und Partnermarken sowie über Wholesale-Kanäle erreicht die Telefónica Deutschland Group weitere Kundengruppen, welche mit der Kernmarke O₂ nicht angesprochen werden. Zu den Zweitmarken zählen die vollständig kontrollierten Marken Fonic und netzclub sowie Marken aus gemeinschaftlichen Tätigkeiten und strategischen Partnerschaften wie beispielsweise TCHIBO mobil und Türk Telekom Mobile. Die Gruppe vertreibt zudem Highspeed-DSL-Internetzugänge und Festnetztelefonie. Der Mehrmarkenansatz ermöglicht es, ein breites Kundenspektrum zu adressieren und die Absatzreichweite durch maßgeschneiderte Produktangebote, Marketing und Vertrieb zu maximieren.

Im Rahmen des Wholesale-Geschäfts bietet die Telefónica Deutschland Group Mobilfunk-, Festnetz- und Mehrwertdienstleistungen für Kunden wie 1&1, mobilcom/debitel, Drillisch, Kabel Deutschland und Unitymedia KabelBW an. Im Festnetzbereich stellt die Gruppe den Wholesale-Partnern eine Reihe von Unbundled Local Loop-Diensten (ULL) einschließlich Festnetztelefonie und Highspeed-Internet zur Verfügung. Des Weiteren werden Mehrwertdienste wie z. B. Abrechnungsdienstleistungen oder das Management von Telefonnummern und SIP-Accounts angeboten. Dieses umfassende Portfolio ermöglicht den Wholesale-Partnern die selbstständige Betreuung ihrer Endkunden und gibt gleichzeitig die Möglichkeit, die Reichweite zu vergrößern und Skalenvorteile zu erzielen.

Wesentliche Ereignisse und Geschäftsvorfälle des Geschäftsjahres

a) Vertrag über den Erwerb von E-Plus

Am 23. Juli 2013 haben Telefónica Deutschland, Telefónica, S. A. und Koninklijke KPN N.V. (KPN) einen Vertrag über den Erwerb von KPNs deutschem Mobilfunkgeschäft E-Plus durch die Telefónica Deutschland geschlossen. Als Gegenleistung erhält KPN 3,7 Mrd. EUR in bar (vorbehaltlich einer Preisanpassung) sowie neu auszugebende Aktien. Der an KPN zu zahlende Bar-Kaufpreis soll über eine Barkapitalerhöhung der Telefónica Deutschland finanziert werden. Die als weitere Gegenleistung an KPN zu gewährenden Aktien sollen durch eine Sachkapitalerhöhung generiert werden und KPN eine Beteiligung an der Telefónica Deutschland von 24,9% nach den Kapitalerhöhungen verschaffen.

Anschließend soll gemäß Vereinbarung vom 23. Juli 2013 in der Änderungsfassung vom 26. und 28. August sowie 5. Dezember 2013 die Telefónica, S. A. von KPN für 1,3 Mrd. EUR einen Anteil von 4,4% an der Telefónica Deutschland erwerben. Ferner wird ein Call-Options-Vertrag mit KPN geschlossen, welcher die Telefónica, S. A. berechtigt, von KPN einen weiteren Anteil von bis zu 2,9% an der Telefónica Deutschland zu erwerben. Dieses Recht kann ein Jahr nach Abschluss des Call-Options-Vertrags zu einem Ausübungspreis von bis zu 0,51 Mrd. EUR ausgeübt werden.

Dies führt schließlich zu einer Beteiligung der Telefónica, S. A. an der Telefónica Deutschland in Höhe von 62,1% beziehungsweise im Falle der vollständigen Ausübung der Call-Option von 65,0% und von KPN in Höhe von 20,5% beziehungsweise im Falle der vollständigen Ausübung der Call-Option von 17,6%. Der Freefloat beträgt dann 17,4%.

Die Hauptversammlung von KPN stimmte am 2. Oktober 2013 der Vereinbarung über den Erwerb von E-Plus mit großer Mehrheit zu.

Zum 31. Dezember 2013 bedurfte die Umsetzung der Transaktion weiterhin der Zustimmung der Hauptversammlung der Telefónica Deutschland und steht unter dem Vorbehalt der Zustimmung der zuständigen Behörden sowie weiterer üblicher Vollzugsbedingungen. Der Vollzug der Transaktion wird für Mitte 2014 erwartet.

Weitere Informationen siehe Anhang Nr. 32 Ereignisse nach der Berichtsperiode.

b) Verkauf der Telefónica Germany Online Services GmbH (TOS)

Weitere Informationen siehe Anhang Nr. 19 Aufgegebene Geschäftsbereiche sowie Veräußerungsgruppen.

c) Versatel und Telefónica Deutschland vereinbaren langfristige Glasfaser-Kooperation

Weitere Informationen siehe Anhang Nr. 19 Aufgegebene Geschäftsbereiche sowie Veräußerungsgruppen.

d) Vertragsabschluss zur Erweiterung der Festnetzkooperation

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 Highspeed-Infrastruktur der Telekom Deutschland GmbH durch die Telefónica Deutschland Group für ihre Festnetzprodukte. Im Rahmen dieser Kooperation wird die Telefónica Deutschland Group den Übergang

von der eigenen ADSL-Infrastruktur hin zu einer zukunftsfähigen NGA-Plattform umsetzen können. Telefónica Deutschland beabsichtigt, zukünftig verstärkt VDSL- und Vectoring-Vorleistungsprodukte der Telekom Deutschland GmbH zu nutzen. Der Übergang soll voraussichtlich in 2019 vollständig abgeschlossen sein. Am 20. Dezember 2013 wurde eine bindende Vereinbarung für die Festnetzkooperation mit der Telekom Deutschland GmbH geschlossen.

Die Kooperation enthält regulierte Aspekte, die einer Kontrolle durch die BNetzA und des Bundeskartellamts unterliegen. Die Bundesnetzagentur (BNetzA) hat der Kooperation in ihrem Entscheidungsentwurf zugestimmt, bedarf jedoch noch einer finalen Entscheidung der BNetzA nach Konsultation mit der Europäischen Kommission. Diese Entscheidung wird im ersten Halbjahr 2014 erwartet.

Sollten die Behörden der Kooperation nicht zustimmen, könnte dies dazu führen, dass zusätzliche Investitionen in die eigene Festnetz-Infrastruktur notwendig würden oder technisch kompetitive Produkte zukünftig nur eingeschränkt angeboten werden könnten.

e) Gründung sowie Umfirmierung der O₂ Telefónica Deutschland Finanzierungs GmbH

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

Mit Wirkung zum 7. November 2013 wurde die Telefónica Deutschland Finanzierungs GmbH in O₂ Telefónica Deutschland Finanzierungs GmbH umbenannt.

f) 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, Niederlassung München, zum Abschlussprüfer für den Konzern- und Jahresabschluss der Telefónica Deutschland Holding AG beschloss die Hauptversammlung hierbei, eine Dividende von 0,45 EUR je dividendenberechtigte Stückaktie, insgesamt 502.625.430,00 EUR auszuschütten.

g) Dividende für das Geschäftsjahr 2013

Der Vorstand der Telefónica Deutschland hat am 7. November 2013 beschlossen und veröffentlicht, dass beabsichtigt ist, der nächsten ordentlichen Hauptversammlung für das Geschäftsjahr 2013 eine Bardividende in Höhe von ca. 525 Mio. EUR vorzuschlagen.

h) Emission einer 5-jährigen Anleihe (Bond)

Die Telefónica Deutschland Group hat über die Tochtergesellschaft O₂ Telefónica Deutschland Finanzierungs GmbH, München, im November 2013 eine erstrangige unbesicherte 5-jährige Anleihe (Senior Unsecured Bond) mit einem Nominalbetrag von 600 Mio. EUR und einer Laufzeit bis zum 22. November 2018 am regulierten Markt der Börse Luxemburg emittiert. Die Anleihe wird von der Telefónica Deutschland Holding AG garantiert. Die jährliche Nominalverzinsung der Anleihe beträgt 1,875%. Aufgrund des Ausgabepreises von 99,162% ergibt sich für die Anleihe eine jährliche Rendite von 2,053%. Die O₂ Telefónica Deutschland Finanzierungs GmbH, München, hat den Nettoemissionserlös der Anleihe der Telefónica Germany GmbH & Co. OHG, München, im Rahmen eines Darlehens zur Verfügung gestellt. Die aus der Anleihe generierten Nettoerlöse werden für allgemeine Unternehmenszwecke verwendet.

2.

Grundlage der Erstellung

Der Konzernabschluss der Telefónica Deutschland Holding AG wurde in Übereinstimmung mit den von der Europäischen Union (EU) umgesetzten International Financial Reporting Standards (IFRS) erstellt. Außerdem stimmen die Bilanzierungs- und Bewertungsgrundlagen mit den Vorjahresangaben des veröffentlichten Konzernabschlusses für das zum 31. Dezember 2012 endende Geschäftsjahr überein mit Ausnahme der Änderungen der IFRS, wie sie unter Anhang Nr. 3 Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze dargestellt sind.

Darüber hinaus wurden die ergänzenden handelsrechtlichen Vorschriften gemäß § 315 a Abs. 1 HGB angewandt.

Der Konzernabschluss der Telefónica Deutschland Holding AG wurde am 7. März 2014 an den Aufsichtsrat weitergeleitet.

Funktionale Währung und Berichtswährung

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

Sonstiges

In der Konzernbilanz werden gemäß IAS 1 Vermögenswerte und Schulden nach ihren Fristigkeiten gegliedert. Die Konzerngewinn- und Verlustrechnung wurde nach dem Gesamtkostenverfahren aufgestellt.

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

3.

Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze

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

a) Geschäfts- oder Firmenwerte

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

Für Übernahmen nach dem 1. Januar 2004, dem Zeitpunkt des Übergangs auf IFRS, und vor dem 1. Januar 2010, dem Zeitpunkt des Inkrafttretens des überarbeiteten IFRS 3-Unternehmenszusammenschlüsse, stellt der Geschäfts- oder Firmenwert den Betrag dar, um den die Anschaffungskosten den Anteil des erwerbenden Unternehmens an den beizulegenden Zeitwerten der identifizierbaren Vermögenswerte, Schulden und Eventualschulden des erworbenen Unternehmens zum Erwerbszeitpunkt übersteigen. Nach erstmaligem Ansatz wird der Geschäfts- oder Firmenwert abzüglich kumulierter Wertminderungsaufwendungen ausgewiesen.

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

Geschäfts- oder Firmenwerte werden nicht planmäßig abgeschrieben, sondern einmal jährlich einem Werthaltigkeitstest unterzogen. Darüber hinaus wird ein Werthaltigkeitstest durchgeführt, wenn Ereignisse oder Umstände darauf hindeuten, dass der Buchwert höher ist als der erzielbare Betrag (siehe Anhang Nr. 4 Geschäfts- oder Firmenwert).

b) Immaterielle Vermögenswerte

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

Die Nutzungsdauern, entweder begrenzt oder unbegrenzt, werden für jeden immateriellen Vermögenswert individuell bestimmt. Telefónica Deutschland Group hat keine immateriellen Vermögenswerte mit unbestimmten Nutzungsdauern erfasst. Immaterielle Vermögenswerte mit begrenzter Nutzungsdauer werden über die wirtschaftliche Nutzungsdauer planmäßig abgeschrieben und auf eine mögliche Wertminderung überprüft, wenn Ereignisse oder Umstände darauf hindeuten, dass der Buchwert nicht wiedererzielt werden kann. Noch nicht nutzbare immaterielle Vermögenswerte werden nur auf Wertminderung überprüft, wenn der Buchwert nicht mehr werthaltig erscheint.

Die Restbuchwerte der Vermögenswerte, Nutzungsdauern und Abschreibungsmethoden werden am Ende eines jeden Geschäftsjahres überprüft und gegebenenfalls prospektiv angepasst.

Lizenzen

Hierunter sind im Wesentlichen Anschaffungskosten für Vereinbarungen der für die Erbringung von Telekommunikationsdiensten durch verschiedene Behörden gewährten Lizenzen zu subsumieren sowie Werte, die den von bestimmten Unternehmen gehaltenen Lizenzen zu dem Zeitpunkt zugeordnet wurden, zu dem sie in die Telefónica Deutschland Group einbezogen wurden.

Diese Lizenzen werden mit Beginn der wirtschaftlichen Verwertung über die Laufzeit linear abgeschrieben.

Sonstige immaterielle Vermögenswerte

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

Software

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

c) Sachanlagen

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

Die Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten umfassen externe und interne Kosten, die sich aus eingesetztem Lagermaterial, Fertigungslöhnen bei der Installation und dem zurechenbaren Teil der Gemeinkosten für die entsprechende Investition zusammensetzen. Die beiden letzteren Positionen werden als Erlöse in sonstige Erträge – aktivierte Eigenleistungen erfasst.

Die Anschaffungs- und Herstellungskosten umfassen darüber hinaus ggf. die bei der erstmaligen Erfassung geschätzten Kosten für Abbau, Beseitigung des Gegenstandes sowie Kosten für die Wiederherstellung des Standortes, auf welchem der Gegenstand sich befindet, sofern die Gesellschaft durch Erwerb oder Nutzung dazu verpflichtet ist, diese Kosten zu tragen. Die sich hieraus in den Folgejahren ergebenden Bewertungsänderungen werden ebenfalls dem dazugehörigen Vermögenswert zugerechnet.

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

Kosten für Instandhaltung und Wartung werden erfolgswirksam erfasst.

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

Die Telefónica Deutschland Group beurteilt die Notwendigkeit, eine außerordentliche Abschreibung des Buchwerts jeder Sachanlage auf ihren erzielbaren Betrag vorzunehmen, sofern Anhaltspunkte dafür vorliegen, dass der Buchwert des Vermögenswerts den höheren der beiden Beträge aus beizulegendem Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten und dem Nutzungswert überschreitet. Entfallen die Gründe für die außerordentliche Abschreibung, wird diese aufgehoben (siehe Abschnitt d)).

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

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

Geschätzte Restwerte von Vermögenswerten, Abschreibungsmethoden und Nutzungsdauern werden regelmäßig überprüft und gegebenenfalls am Ende eines jeden Geschäftsjahres prospektiv angepasst.

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

Geschäfts- oder Firmenwerte werden jährlich zum Bilanzstichtag oder bei Vorliegen von Anhaltspunkten auf Wertminderung überprüft. Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte mit einer bestimmten Nutzungsdauer werden nur dann einem Werthaltigkeitstest unterzogen, sofern zum Bilanzstichtag Anhaltspunkte für eine Wertminderung vorliegen. Vermögenswerte werden entweder einzeln oder auf Ebene der zahlungsmittelgenerierenden Einheit, zu der sie zuzuordnen sind, auf Werthaltigkeit getestet, Geschäfts- oder Firmenwerte ausschließlich auf Ebene der zahlungsmittelgenerierenden Einheit, zu der sie zuzuordnen sind, oder einer Gruppe von zahlungsmittelgenerierenden Einheiten. Ein Wertminderungsbedarf entsteht dann, wenn der Buchwert eines Vermögenswerts bzw. einer zahlungsmittelgenerierenden Einheit ihren erzielbaren Betrag übersteigt. Der erzielbare Betrag wird dabei als der höhere Betrag aus dem beizulegenden Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten und dem Nutzungswert ermittelt.

Der Wertminderungstest von Geschäfts- oder Firmenwerten erfolgt auf der niedrigsten Ebene innerhalb des Unternehmens, auf welcher der Geschäfts- oder Firmenwert für interne Managementzwecke überwacht wird, muss jedoch zumindest auf Segmentebene durchgeführt werden. Unterschreitet der erzielbare Betrag einer zahlungsmittelgenerierenden Einheit mit zugeordnetem Geschäfts- oder Firmenwert den Buchwert der Einheit, ist in Höhe der Differenz ein ergebniswirksamer Wertminderungsaufwand zu erfassen. Sofern die Abschreibung den Wert des Geschäfts- oder Firmenwerts übersteigt, wird der Restbetrag proportional zu den jeweiligen Buchwerten auf die übrigen Vermögenswerte verteilt.

Übersteigt der Buchwert eines sonstigen Vermögenswerts seinen erzielbaren Betrag, wird der Buchwert an den erzielbaren Betrag angepasst und der dabei entstandene Verlust in der Konzerngewinn- und Verlustrechnung erfasst. Der künftige Abschreibungsaufwand wird für die Restnutzungsdauer entsprechend dem neuen Buchwert des Vermögenswerts angepasst.

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

Zum 31. Dezember 2013 besteht die Telefónica Deutschland Group aus einer einzigen zahlungsmittelgenerierenden Einheit, dem berichtspflichtigen Segment Telekommunikation.

Die Telefónica Deutschland Group ermittelt den erzielbaren Betrag einer zahlungsmittelgenerierenden Einheit grundsätzlich anhand ihres beizulegenden Zeitwerts abzüglich Veräußerungskosten.

Zur Ermittlung des beizulegenden Zeitwerts wird die Marktkapitalisierung der Telefónica Deutschland Holding AG zum Bilanzstichtag herangezogen. Die Veräußerungskosten enthalten Kosten wie Rechts- und Beratungskosten, die dem Verkauf der zahlungsmittelgenerierenden Einheit direkt zugeordnet werden können.

e) Investitionen in gemeinschaftliche Tätigkeiten

Die Anteile der Telefónica Deutschland Group an Unternehmen, bei welchen sie gemeinschaftlich mit Dritten tätig ist, werden gemäß den Vorschriften auf Basis des entsprechenden Anteils an den gemeinschaftlichen Tätigkeiten einbezogen. Daher sind im Konzernabschluss die jeweiligen Anteile der Telefónica Deutschland Group an den Vermögenswerten und an den Schulden der gemeinschaftlichen Tätigkeiten ausgewiesen. In der Konzerngewinn- und Verlustrechnung sind die anteiligen Aufwendungen, die der Telefónica Deutschland Group mit den gemeinschaftlichen Tätigkeiten entstanden sind, und ihr Anteil an den Erträgen erfasst.

f) Fremdwährungsgeschäfte

Transaktionen, die auf eine ausländische Währung lauten, werden zu dem am Tag des Geschäftsvorfalles gültigen Wechselkurs in Euro erfasst. Am Ende des Berichtszeitraums werden auf Fremdwährung lautende monetäre Vermögenswerte und Verbindlichkeiten zu den zum Bilanzstichtag geltenden Wechselkursen umgerechnet.

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

(EUR/Fremdwährung)	Stichtagskurse		Durchschnittskurse	
	Zum 31. Dezember 2013	Zum 31. Dezember 2012	2013	2012
USD	1,379	1,319	1,327	1,285
GBP	0,834	0,816	0,849	0,811
BRL	2,343	2,703	2,158	1,954
CHF	1,228	1,207	1,231	1,205

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

g) Vorräte

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

Wenn die Umstände, die früher zu einer Abwertung der Vorräte auf einen Wert unter ihren Anschaffungs- oder Herstellungskosten geführt haben, nicht länger bestehen, wird der Betrag der Abwertung insoweit rückgängig gemacht, dass der neue Buchwert dem niedrigeren Wert aus Anschaffungs- oder Herstellungskosten und dem berichtigten Nettoveräußerungswert entspricht.

Die Gruppe hält in ihrem Vorratsvermögen im Wesentlichen Handelswaren, die zum Verkauf an Endkunden bestimmt sind. Zum Zeitpunkt des Verkaufs beziehungsweise des Gefahrenübergangs an den Kunden wird das Vorratsvermögen aufwandswirksam gemindert. Die Bestandveränderung wird in dem Posten Materialaufwand und bezogene Leistungen erfasst.

h) Finanzinstrumente

Ein Finanzinstrument nach IAS 39 ist ein Vertrag, der zeitgleich bei einem Unternehmen zur Entstehung eines finanziellen Vermögenswerts und bei einem anderen Unternehmen zur Entstehung einer finanziellen Verbindlichkeit oder eines Eigenkapitalinstruments führt. Finanzinstrumente werden angesetzt, sobald die Telefónica Deutschland Group Vertragspartei der Regelungen des Finanzinstruments wird. Alle marktüblichen Käufe und Verkäufe von finanziellen Vermögenswerten werden am Handelstag, d. h. am Tag, an dem die Telefónica Deutschland Group die Verpflichtung zum Kauf bzw. Verkauf des Vermögenswerts eingegangen ist, bilanziell erfasst. Bei erstmaligem Ansatz werden die Finanzinstrumente erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet. Dem Erwerb oder der Emission direkt zurechenbare Transaktionskosten werden bei der Ermittlung des Buchwerts berücksichtigt, wenn die Finanzinstrumente nicht erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden.

Bei der Folgebewertung werden die Finanzinstrumente in die folgenden Kategorien unterteilt:

- erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Vermögenswerte oder finanzielle Verbindlichkeiten
- bis zur Endfälligkeit zu haltende Finanzinvestitionen
- Kredite und Forderungen
- zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte
- finanzielle Verbindlichkeiten zu fortgeführten Anschaffungskosten

Die Telefónica Deutschland Group stellt im Berichtszeitraum keine Finanzinstrumente in die Kategorie erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Vermögenswerte oder finanzielle Verbindlichkeiten sowie keine Finanzinstrumente in die Kategorie bis zur Endfälligkeit gehalten ein.

Finanzielle Vermögenswerte

Die finanziellen Vermögenswerte umfassen vor allem Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen, sonstige finanzielle Vermögenswerte sowie Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente.

Kredite und Forderungen

Kredite und Forderungen sind nicht derivative finanzielle Vermögenswerte mit festen oder bestimmaren Zahlungen, die nicht in einem aktiven Markt notiert sind (wie Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen). Nach der erstmaligen Erfassung werden die Kredite und Forderungen unter Anwendung der Effektivzinsmethode zu fortgeführten Anschaffungskosten abzüglich aller Wertminderungsaufwendungen bewertet. Gewinne und Verluste werden in der Konzerngewinn- und Verlustrechnung erfasst, wenn die Darlehen und Forderungen ausgebucht oder wertgemindert sind. Zinseffekte aus der Anwendung der Effektivzinsmethode werden ebenfalls erfolgswirksam erfasst.

Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte

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

Nach der erstmaligen Erfassung werden die zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerte zum beizulegenden Zeitwert bewertet, wobei nicht realisierte Gewinne und Verluste im sonstigen Ergebnis ausgewiesen werden. Sofern objektive Hinweise auf eine Wertminderung vorliegen, werden die Wertänderungen ergebniswirksam erfasst. Bei Abgängen von finanziellen Vermögenswerten werden die im sonstigen Ergebnis gebuchten kumulierten Gewinne und Verluste, die aus einer Folgebewertung zum beizulegenden Zeitwert resultieren, in die Konzerngewinn- und Verlustrechnung umgegliedert.

Wertminderung der finanziellen Vermögenswerte

Zu jedem Bilanzstichtag werden finanzielle Vermögenswerte, deren Buchwert nicht erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet wird, überprüft, um festzustellen, ob objektive Hinweise auf eine

Wertminderung vorliegen. Ein objektiver Hinweis kann beispielsweise bestehen, wenn ein Schuldner sich in schweren finanziellen Schwierigkeiten befindet oder zahlungsunwillig ist.

Kredite und Forderungen

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

Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte

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

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

Finanzielle Verbindlichkeiten

Die finanziellen Verbindlichkeiten umfassen hauptsächlich Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, verzinsliche Schulden, Anleihen sowie sonstige Verbindlichkeiten.

Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Verbindlichkeiten

Eine finanzielle Verbindlichkeit gilt als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet, wenn diese als zu Handelszwecken gehalten oder beim erstmaligen Ansatz als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet eingestuft wird. Diese werden abhängig von ihrer Laufzeit als kurz- oder langfristige Verbindlichkeiten dargestellt.

Unter dieser Kategorie geführte Finanzinstrumente werden bei der erstmaligen Erfassung und an jedem nachfolgenden Bilanzstichtag zum beizulegenden Zeitwert bewertet. Daraus resultierende realisierte oder nicht realisierte Gewinne oder Verluste werden in der Konzerngewinn- und Verlustrechnung erfasst.

Derivative Finanzinstrumente stuft das Unternehmen als zu Handelszwecken gehalten ein, es sei denn, sie werden als Sicherungsinstrumente in die Bilanzierung eines Sicherungsgeschäfts (Hedge Accounting) einbezogen. Der der Bewertung zugrunde liegende beizulegende Zeitwert börsennotierter Derivate entspricht dem positiven oder negativen Marktwert. Ist ein aktueller Marktwert nicht verfügbar, wird der beizulegende Zeitwert mittels anerkannter finanzmathematischer Modelle berechnet, wie z. B. Discounted-Cashflow-Modelle oder Optionspreismodelle. Derivate werden als Vermögenswerte angesetzt, wenn ihr beizulegender Zeitwert positiv ist, und als Schulden, wenn ihr beizulegender Zeitwert negativ ist. Änderungen des beizulegenden Zeitwerts von Derivaten werden regelmäßig in der Konzerngewinn- und Verlustrechnung erfasst. Die Telefónica Deutschland Group hält im aktuellen Geschäftsjahr einen Zinsswap (derivatives Finanzinstrument) zur Absicherung von Zinsänderungsrisiken.

Sicherungsgeschäfte: Kann ein eindeutiger Sicherungszusammenhang nachgewiesen und entsprechend dokumentiert werden, bildet die Telefónica Deutschland Group eine Bewertungseinheit bestehend aus Grundgeschäft und korrespondierendem Sicherungsgeschäft.

Sofern die Gesellschaft eine Absicherung des beizulegenden Zeitwerts vornimmt (Fair Value Hedges), wird der dem abgesicherten Risiko zuzurechnende Gewinn- oder Verlustanteil dem Buchwert des Grundgeschäfts zugerechnet. Der Buchwert des Grundgeschäfts wird um den Gewinn oder Verlust, der dem abgesicherten Risiko zuzurechnen ist, erhöht oder vermindert. Bei Grundgeschäften, die zu fortgeführten Anschaffungskosten bilanziert werden, wird die Erhöhung oder Verminderung des Buchwerts bis zur Fälligkeit des Grundgeschäfts vollständig aufgelöst. Bei abgesicherten schwebenden Verträgen erhöht oder vermindert das Unternehmen die anfänglichen Buchwerte der Vermögenswerte oder Verbindlichkeiten, die aus der Erfüllung der schwebenden Verträge hervorgehen, um die kumulierten Veränderungen des beizulegenden Zeitwerts der vorher separat bilanzierten finanziellen Vermögenswerte oder Verbindlichkeiten.

Ab dem Zeitpunkt, ab dem das Sicherungsinstrument ausläuft, veräußert, beendet oder ausgeübt wird, endet auch die Bilanzierung als Bewertungseinheit. Gleiches gilt, wenn kein Sicherungsgeschäft im Sinne des IAS 39 mehr vorliegt oder die Telefónica Deutschland Group die Designation zurückzieht.

Finanzielle Verbindlichkeiten zu fortgeführten Anschaffungskosten

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

Ausbuchung von finanziellen Vermögenswerten und Verbindlichkeiten

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

Finanzielle Verbindlichkeiten werden ausgebucht, wenn die vertraglich genannten Verpflichtungen beglichen, aufgehoben oder ausgelaufen sind. Die Differenz zwischen dem Buchwert der ausgebuchten finanziellen Verbindlichkeit und den bezahlten Gegenleistungen wird ergebniswirksam erfasst.

i) Rückstellungen

Pensionsverpflichtungen – leistungsorientierte Versorgungspläne

Die Verpflichtungen der Telefónica Deutschland Group aus leistungsorientierten Pensionsplänen werden unter Anwendung des Anwartschaftsbarwertverfahrens (Projected Unit Credit Method) ermittelt und grundsätzlich im Personalaufwand erfasst, außer nachfolgend wird etwas anderes erläutert.

Die Telefónica Deutschland Group bestimmt den Nettozinsaufwand (Nettozinsertrag) durch die Multiplikation der Nettoschuld (des Nettovermögenswerts) zu Periodenbeginn mit dem der Diskontierung der leistungsorientierten Bruttopensionsverpflichtung am Periodenbeginn zugrunde liegenden Zinssatz.

Der Diskontierungszinssatz wird auf der Grundlage von Renditen bestimmt, die am jeweiligen Stichtag für erstrangige, festverzinsliche Unternehmensanleihen am Markt erzielt werden.

Der Ermittlung der Nettoschuld (des Nettovermögenswerts) liegt zu jedem Abschlussstichtag ein versicherungsmathematisches Gutachten vor, dem Parameter zugrunde liegen, die nachfolgend erläutert werden. Resultiert aus dem Abzug des Planvermögens von der leistungsorientierten Bruttopensionsverpflichtung eine Überdotierung, beschränkt sich der Ansatz des Nettovermögenswerts der Höhe nach auf den Barwert, der sich aus den mit dem Planvermögensüberschuss verbundenen wirtschaftlichen Vorteilen in Form von Rückerstattungen aus dem Plan oder aufgrund geminderter künftiger Beitragszahlungen ergibt. Im Falle einer Überdotierung des Plans enthält die Neubewertungskomponente darüber hinaus die Veränderung des Nettovermögenswerts aus der Anwendung der Obergrenze (asset ceiling), soweit diese nicht in der Nettozinskomponente berücksichtigt wurde.

Im Rahmen der Ermittlung des Barwerts der mit dem Planvermögensüberschuss verbundenen wirtschaftlichen Vorteile werden etwaig bestehende Mindestdotierungsverpflichtungen berücksichtigt.

Die Neubewertungskomponente umfasst zum einen die versicherungsmathematischen Gewinne und Verluste aus der Bewertung der leistungsorientierten Bruttopensionsverpflichtungen und zum anderen den Unterschied zwischen tatsächlich realisierter Planvermögensrendite und den Beträgen, die in den Nettozinsen auf die Nettoschuld (den Nettovermögenswert) enthalten sind.

Sämtliche Neubewertungseffekte erfasst die Gesellschaft sofort im sonstigen Ergebnis, wohingegen die übrigen Komponenten des Nettopensionsaufwands (Dienstzeit- und Nettozinskomponente) in der Konzerngewinn- und Verlustrechnung Berücksichtigung finden.

Sonstige Rückstellungen

Rückstellungen werden dann angesetzt, wenn die Telefónica Deutschland Group eine gegenwärtige (gesetzliche oder faktische) Verpflichtung aufgrund eines vergangenen Ereignisses hat, der Abfluss von Ressourcen mit wirtschaftlichem Nutzen zur Erfüllung der Verpflichtung wahrscheinlich und eine verlässliche Schätzung der Höhe der Verpflichtung möglich ist. Ist der aus der Diskontierung resultierende Zinseffekt wesentlich, werden Rückstellungen abgezinst und die entsprechende, durch den Zeitablauf bedingte Erhöhung der Rückstellung wird als Zinsaufwand erfasst. Zur Diskontierung wendet die Gruppe laufzeitadäquate risikofreie Marktzinssätze vor Steuern an. Potenzielle Risiken werden vollständig bei der Ermittlung des Erfüllungsbetrags berücksichtigt. Wenn die Telefónica Deutschland Group mit der Rückerstattung eines Teils oder der gesamten Rückstellung rechnet, zum Beispiel aufgrund eines Versicherungsvertrags, wird die Rückerstattung als eigener Vermögenswert ausgewiesen, aber nur dann, wenn die Rückerstattung so gut wie sicher ist. Der Aufwand zur Bildung der Rückstellung wird ggf. saldiert mit der Erstattung in der Konzerngewinn- und Verlustrechnung ausgewiesen.

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

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

j) Erträge und Aufwendungen

Umsatzerlöse und Aufwendungen werden nach dem Konzept der Periodenabgrenzung in der Konzerngewinn- und Verlustrechnung erfasst (d. h. zu dem Zeitpunkt der Lieferung bzw. Erbringung der ihnen zuordenbaren Güter oder Dienstleistungen), unabhängig von dem tatsächlichen Zahlungseingang oder Zahlungsausgang.

Die Telefónica Deutschland Group erzielt hauptsächlich Umsatzerlöse aus der Erbringung folgender Telekommunikationsdienstleistungen: Sprachverkehr, Verbindungsentgelte, regelmäßige (normalerweise monatliche) Netznutzungsentgelte, Zusammenschaltungsdienste, Netz- und Geräteleasing, Handset-Verkäufe und Mehrwertdienstleistung (z. B. Text- und Datennachrichten) und Wartung. Produkte und Dienstleistungen können separat oder als Aktionspaket (gebündelte Dienste) verkauft werden.

Umsatzerlöse aus in den Netzen der Telefónica Deutschland Group geführten Gesprächen (Sprachverkehr) umfassen eine einmalige Anschlussgebühr zuzüglich einer variablen Gesprächsgebühr, deren Höhe von der Gesprächsdauer, Gesprächsentfernung und Art des in Anspruch genommenen Dienstes abhängt. Sowohl Festnetz- als auch Mobilfunk-Sprachverkehr wird bei Bereitstellung des Dienstes als Umsatz erfasst. Bei Prepaid-Gesprächen hat das ungenutzte Gesprächsguthaben die Abgrenzung der Umsatzerlöse zur Folge, die in dem Rechnungsabgrenzungsposten in der Bilanz erfasst werden. Prepaid-Karten sind in der Regel zwölf Monate gültig und die Abgrenzung der Umsatzerlöse aus Prepaid-Guthaben wird bei Verfall der Karte direkt erfolgswirksam erfasst, da die Telefónica Deutschland Group nach diesem Zeitpunkt zu keiner weiteren Leistungserbringung verpflichtet ist.

Umsatzerlöse aus Sprachverkehr und sonstigen Leistungen, die zu einem Pauschaltarif über einen festgelegten Zeitraum (Flatrate) erwirtschaftet werden, werden über den Zeitraum linear erfasst, der durch den vom Kunden gezahlten Tarif abgedeckt ist.

Einmalige Bereitstellungsentgelte werden in den Rechnungsabgrenzungsposten erfasst und anschließend über die durchschnittliche, geschätzte Laufzeit der Kundenbeziehung, die je nach Art des Dienstes variiert, im Periodenergebnis realisiert. Sämtliche damit verbundene Kosten, mit Ausnahme der Aufwendungen für den Netzausbau und der allgemeinen Verwaltungs- und Gemeinkosten, werden in der Periode, in der sie angefallen sind, im Periodenergebnis erfasst.

Regelmäßige Entgelte werden über die entsprechende Leistungsperiode linear im Periodenergebnis erfasst. Erträge aus der Vermietung von Sachanlagen und anderen Dienstleistungen werden bei Einnahme bzw. Leistungserbringung erfolgswirksam erfasst.

Zusammenschaltungsentgelte aus Gesprächsverbindungen vom Festnetz ins Mobilfunknetz und umgekehrt sowie sonstige Dienste an Kunden werden in der Periode erfasst, in der die Gesprächsverbindungen hergestellt werden.

Umsatzerlöse aus Handset- und Geräteverkäufen werden erfasst, sobald der Verkauf als abgeschlossen gilt, d. h. im Allgemeinen zum Zeitpunkt der Lieferung an den Endkunden. Umsatzerlöse aus Ratenzahlungsverkäufen werden zu dem Betrag der abgezinsten künftigen Zahlungseingänge angesetzt. Die Diskontierung erfolgt hierbei auf Basis eines marktüblichen Zinssatzes.

Die Gruppe bietet gebündelte Pakete an, die verschiedene Komponenten aus dem Festnetz-, Mobilfunk- und Internet-Geschäft kombinieren. Diese Pakete werden analysiert, um festzustellen, ob es erforderlich ist, die verschiedenen identifizierbaren Komponenten zu separieren und die entsprechende Vorschrift zur Ertragsrealisierung auf jede Komponente anzuwenden. Die Paketgesamtumsätze werden den einzelnen identifizierbaren Komponenten auf Basis ihres entsprechenden beizulegenden Zeitwerts (d. h. der beizulegende Zeitwert jeder Komponente im Verhältnis zu dem beizulegenden Zeitwert des Pakets) zugeordnet.

Da Anschlussgebühren oder Gebühren für die erstmalige Einrichtung eines Anschlusses oder nicht erstattungsfähige Einmalgebühren nicht separat als Komponenten dieser Art von Paketen identifiziert werden können, werden diese Arten von Umsatzerlösen mit Kunden auf die übrigen Komponenten verteilt. Beträge jedoch, die von der Lieferung/Erbringung nicht gelieferter/erbrachter Komponenten abhängen, werden nicht auf gelieferte/erbrachte Komponenten verteilt.

Sämtliche Aufwendungen in Verbindung mit kombinierten Aktionspaketen werden in der Periode ergebniswirksam erfasst, in der sie anfallen.

k) Ertragsteuern

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

Die tatsächlichen Steuererstattungsansprüche und -schulden für die laufende Periode und für frühere Perioden sind mit dem Betrag zu bewerten, in dessen Höhe eine Erstattung von den Steuerbehörden oder eine Zahlung an die Steuerbehörden erwartet wird. Der Berechnung des Betrags werden die am Bilanzstichtag geltenden oder verabschiedeten Steuersätze und Steuergesetze zugrunde gelegt.

Die Telefónica Deutschland Group ermittelt latente Steueransprüche und -schulden anhand der Steuersätze, deren Gültigkeit für die Periode erwartet wird, in der der entsprechende Vermögenswert realisiert oder die Schuld erfüllt wird. Dabei werden die zum Bilanzstichtag gültigen oder verabschiedeten Steuersätze und Steuervorschriften zugrunde gelegt.

Latente Steueransprüche und -schulden werden nicht auf den Gegenwartswert abgezinst und werden unabhängig vom Zeitpunkt der Umkehrung als langfristige Vermögenswerte bzw. Schulden ausgewiesen.

Der Buchwert der latenten Ertragsteueransprüche wird an jedem Bilanzstichtag überprüft und in dem Umfang reduziert, in dem es nicht mehr wahrscheinlich ist, dass ein ausreichendes zu versteuerndes Ergebnis zur Verfügung stehen wird, gegen das die latenten Steueransprüche zumindest teilweise verwendet werden können. Nicht angesetzte latente Steueransprüche werden an jedem Bilanzstichtag überprüft und in dem Umfang angesetzt, in dem es wahrscheinlich geworden ist, dass ein künftig zu versteuerndes Ergebnis die Realisierung des latenten Steueranspruchs ermöglicht.

Latente Steuerschulden im Zusammenhang mit Beteiligungen an Tochterunternehmen, Zweigniederlassungen, assoziierten Unternehmen und Anteilen an gemeinschaftlichen Tätigkeiten werden nicht angesetzt, sofern das Mutterunternehmen nicht in der Lage ist, den zeitlichen Ablauf der Umkehrung zu steuern, und sofern sich die temporäre Differenz voraussichtlich nicht in absehbarer Zeit umkehren wird.

Sofern sich latente Steuern auf im Eigenkapital erfasste Posten ergeben, werden diese ebenfalls im Eigenkapital erfasst. Latente Steueransprüche und -schulden aus der erstmaligen Erfassung der Kaufpreisanpassung bei Unternehmenszusammenschlüssen beeinflussen die Höhe des Geschäfts- oder Firmenwerts. Nachträgliche Änderungen der im Rahmen von Unternehmenszusammenschlüssen erworbenen Steueransprüche werden als erfolgswirksame Anpassung erfasst.

Latente Steueransprüche und -schulden werden miteinander verrechnet, wenn der Konzern einen einklagbaren Anspruch zur Aufrechnung der tatsächlichen Steueransprüche gegen tatsächliche Steuerschulden hat und diese sich auf Ertragsteuern des gleichen Steuersubjekts beziehen, die von der gleichen Steuerbehörde erhoben werden.

l) Aufgegebene Geschäftsbereiche und Veräußerungsgruppen

Die Komponenten eines Unternehmens, die den Kriterien aus IFRS 5 entsprechen, werden als aufgegebene Geschäftsbereiche eingestuft und in der Konzerngewinn- und Verlustrechnung sowie in der Kapitalflussrechnung getrennt ausgewiesen, soweit sie die Definition eines wesentlichen Geschäftszweigs im Sinne von IFRS 5 erfüllen. Alle in der laufenden Berichtsperiode vorgenommenen Änderungen an Beträgen, die sich unmittelbar auf den Verkauf von aufgegebenen Geschäftsbereichen in einer der Berichtsperiode vorangegangenen Perioden beziehen, werden entsprechend in dieser getrennten Kategorie erfasst. Wird eine Komponente des Unternehmens nicht länger als zur Veräußerung verfügbar klassifiziert, wird der Gewinn oder Verlust dieser Komponente, der zuvor in der Position aufgegebene Geschäftsbereiche erfasst war, in allen vorgelegten Berichtsperioden in die Position fortgeführte Geschäftsbereiche umgliedert. Soweit die Lieferungen und Leistungen zwischen den fortgeführten und dem aufgegebenen Geschäftsbereich auch nach dessen Abgang fortgeführt werden, werden sie in der Konzerngewinn- und Verlustrechnung unkonsolidiert dargestellt.

Veräußerungsgruppen, deren Buchwerte überwiegend durch ein Veräußerungsgeschäft und nicht durch fortgeführte Nutzung realisiert werden, sind entsprechend zu klassifizieren, sofern die Kriterien des IFRS 5 vorliegen. Die Veräußerungsgruppen werden mit dem niedrigeren Wert aus Buchwert oder beizulegendem Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten bewertet und als zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte klassifiziert. Einzelne Vermögenswerte der Veräußerungsgruppe werden nicht mehr planmäßig abgeschrieben. Wird für eine Veräußerungsgruppe eine Wertminderung erfasst, sind bei späteren Wertaufholungen des beizulegenden Zeitwerts abzüglich Veräußerungskosten die zuvor erfassten Wertminderungen umzukehren. Die Umkehrung der Wertminderungen ist auf die Wertminderungen beschränkt, die für die betroffene Veräußerungsgruppe ausgewiesen wurden. Die Vermögensgegenstände und Schulden der Veräußerungsgruppe sind in der Konzernbilanz gesondert darzustellen.

m) Anteilsbasierte Vergütungen

Die Telefónica, S. A. gewährt Mitarbeitern der Telefónica Deutschland Group Zusagen auf Anwartschaften auf unentgeltliche Übereignung (Gratisaktien). Die Ermittlung des beizulegenden Zeitwerts basiert auf der Kursentwicklung der Aktien der Telefónica, S. A. Bei einigen Vergütungsplänen erfolgt ein Barausgleich, während bei anderen ein Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente erfolgt.

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

Bei anteilsbasierten Vergütungsplänen mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente wird der beizulegende Zeitwert zum Zeitpunkt der Gewährung unter Anwendung statistischer Verfahren oder eines Benchmark-Securities-Modells bewertet. Die Kosten und die korrespondierende Erhöhung des Eigenkapitals werden über den Erdienungszeitraum im Aufwand erfasst.

n) Leasingverhältnisse

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

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

Leasingverhältnisse, bei denen aufgrund der Bedingungen des Leasingverhältnisses im Wesentlichen alle mit dem Eigentum am Leasinggegenstand verbundenen Chancen und Risiken auf die Telefónica Deutschland Group übergehen, werden als Finanzierungs-Leasingverhältnis klassifiziert. Diese werden gemäß ihrer Art und der mit ihnen in Verbindung stehenden Verbindlichkeit zum Zeitpunkt des Abschlusses des Leasingverhältnisses mit dem Barwert der Mindestleasingzahlungen oder zum beizulegenden Zeitwert des Leasinggegenstands klassifiziert, sofern dieser Wert niedriger ist. Leasingzahlungen werden so in Finanzaufwendungen und den Tilgungsanteil der Restschuld aufgeteilt, sodass über die Periode ein konstanter Zinssatz auf die verbliebene Leasing Schuld entsteht. Die Finanzaufwendungen werden über die Laufzeit des Leasingverhältnisses in der Konzerngewinn- und Verlustrechnung erfasst.

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

o) Verwendung von Schätzungen, Annahmen und Ermessensentscheidungen

Die wichtigsten zukunftsbezogenen Annahmen sowie sonstige am Bilanzstichtag bestehende wesentliche Quellen von Schätzungsunsicherheiten, aufgrund derer sich innerhalb des nächsten Geschäftsjahres beträchtliche Auswirkungen auf den Konzernabschluss ergeben könnten, werden nachstehend erläutert. Die Schätzungen und die ihnen zugrunde liegenden Annahmen resultieren aus Vergangenheitserfahrungen sowie weiteren als relevant erachteten Faktoren.

Eine wesentliche Änderung der Sachverhalte und Umstände, auf denen diese Schätzungen und die damit verbundenen Ermessensentscheidungen basieren, könnte wesentliche Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Telefónica Deutschland Group haben.

Durch von den Annahmen abweichende und außerhalb des Einflussbereichs des Managements liegende Entwicklungen dieser Rahmenbedingungen können die sich ergebenden Beträge von den ursprünglich erwarteten Schätzwerten abweichen. In diesem Fall werden die zugrunde liegenden Annahmen und ggf. auch die Buchwerte der jeweiligen Vermögenswerte und Schulden entsprechend angepasst.

Änderungen von Schätzungen werden in den Perioden verbucht, in denen sie auftreten, auch in den Folgeperioden, wenn die Änderungen sowohl die Berichtsperiode also auch die nachfolgenden Perioden betreffen.

Pensionsverpflichtungen – leistungsorientierte Versorgungspläne

Die Ermittlung des Barwerts der leistungsorientierten Verpflichtungen beinhaltet die Verwendung von versicherungsmathematischen Annahmen.

Zur Ermittlung des Zinssatzes für die leistungsorientierten Versorgungspläne wird zunächst das sogenannte Bond-Universum auf Basis der zu einem Stichtag vorhandenen AA-Firmenanleihen bestimmt. Basierend auf diesen Anleihen wird eine Zinsstrukturkurve errechnet. Danach wird mit einem Zahlungsstrom, welcher der Laufzeit des Bestandes der Telefónica Deutschland Group entspricht, ein einheitlicher Durchschnittszins berechnet. Dieser letztgenannte Zins ist dann der angewandte Rechnungszins.

Die Ermittlung der erwarteten Rentensteigerungen orientiert sich an der langfristigen Inflationserwartung für den Euro-Raum.

Die Annahme zur Fluktuation der jeweiligen Mitarbeiter basiert auf Erfahrungswerten.

Die der Berechnung des Barwerts der leistungsorientierten Verpflichtungen zugrunde liegende Sterberate basiert auf amtlichen Statistiken und Sterbetafeln. Die Sterbetafeln, die der versicherungsmathematischen Berechnung der leistungsorientierten Verpflichtung (DBO) zum Bilanzstichtag zugrunde liegen, sind die Heubeck Richttafeln 2005 G.

Sachanlagen, immaterielle Vermögenswerte und Geschäfts- oder Firmenwert

Die Bilanzierung von Investitionen in Sachanlagen und immateriellen Vermögenswerten beinhaltet die Verwendung von Schätzungen zur Ermittlung der Nutzungsdauer für Abschreibungszwecke und zur Bewertung des beizulegenden Zeitwerts von im Rahmen eines Unternehmenszusammenschlusses erworbenen Vermögenswerten zu ihrem Erwerbszeitpunkt.

Zur Ermittlung der Nutzungsdauer sind Schätzungen in Verbindung mit künftigen technologischen Entwicklungen und der alternativen Nutzung der Vermögenswerte erforderlich. Annahmen in Bezug auf die technologische Entwicklung zu treffen erfordert in wesentlichem Umfang Ermessensentscheidungen, da es schwierig ist, den zeitlichen Verlauf und den Umfang des technologischen Fortschritts abzusehen.

Gilt eine Sachanlage oder ein immaterieller Vermögenswert als wertgemindert, wird der dabei entstandene Wertminderungsaufwand in der Konzerngewinn- und Verlustrechnung erfasst. Die Entscheidung, einen Wertminderungsaufwand zu erfassen, erfordert Schätzungen des zeitlichen Verlaufs und der Höhe der Wertminderung sowie eine Analyse der Gründe für einen drohenden Verlust. Ferner werden zusätzliche Faktoren wie z. B. technische Veralterung, das Einstellen bestimmter Dienste und andere Veränderungen der Umstände berücksichtigt.

Die Telefónica Deutschland Group bewertet regelmäßig das Ergebnis seiner zahlungsmittelgenerierenden Einheit, um eine mögliche Wertminderung des Geschäfts- oder Firmenwerts feststellen zu können. Die Ermittlung des erzielbaren Betrags der zahlungsmittelgenerierenden Einheit, welcher der Geschäfts- oder Firmenwert zugeordnet wird, kann gegebenenfalls ein gewisses Maß an Annahmen und Schätzungen sowie wesentliche Ermessensentscheidungen erfordern.

Latente Ertragsteuern

Die Telefónica Deutschland Group beurteilt die Werthaltigkeit der latenten Steueransprüche auf Grundlage einer Schätzung der künftigen Erträge. Ob diese latenten Steueransprüche realisiert werden können, hängt letztendlich davon ab, ob die Telefónica Deutschland Group während des Zeitraums, über den die latenten Steueransprüche abzugsfähig bleiben, ein zu versteuerndes Ergebnis erwirtschaftet. Dieser Analyse liegen der geschätzte zeitliche Verlauf der Umkehr der latenten Steuerschulden sowie Schätzungen des zu versteuernden Ergebnisses zugrunde, die auf internen Prognosen basieren und laufend aktualisiert werden, um die neuesten Entwicklungen widerzuspiegeln.

Die Erfassung der Steueransprüche und -schulden hängt von einer Reihe von Faktoren ab, darunter Schätzungen bezüglich des zeitlichen Verlaufs und der Realisierung latenter Steueransprüche sowie dem geschätzten Verlauf der Steuerzahlungen. Aufgrund von Änderungen der Steuergesetzgebung oder unvorhersehbaren, den Steuersaldo beeinflussenden Transaktionen könnten die tatsächlichen Ertragssteuereinnahmen und -zahlungen der Telefónica Deutschland Group von den von der Gruppe getroffenen Schätzungen abweichen.

Rückstellungen

Sowohl Ansatz als auch Bewertung von Rückstellungen unterliegen einem hohen Maß an Ermessensentscheidungen. Die Höhe der Rückstellung wird somit auf Basis der bestmöglichen Schätzung des zur Erfüllung der Verpflichtung erforderlichen Abflusses von Ressourcen ermittelt, wobei sämtliche zum Bilanzstichtag verfügbare Informationen berücksichtigt werden, einschließlich der Meinung unabhängiger Sachverständiger wie z. B. Rechtsbeistand oder -berater.

In Anbetracht der Schätzungsunsicherheiten bei der Ermittlung der Höhe der Rückstellungen können die tatsächlichen Abflüsse von Ressourcen von den ursprünglich auf Basis der Schätzungen erfassten Beträge abweichen.

UmsatzrealisierungBereitstellungsentgelte

Einmalige Bereitstellungsentgelte werden abgegrenzt und über die durchschnittlich geschätzte Laufzeit der Kundenbeziehung als Ertrag erfasst.

Der Schätzung der durchschnittlichen geschätzten Laufzeit der Kundenbeziehung liegt die durchschnittliche Entwicklung der Kundenabwanderung zugrunde. Mögliche Änderungen von Schätzungen könnten zu Änderungen sowohl der Höhe als auch des zeitlichen Verlaufs der künftigen Ertragsrealisierung führen.

Paketangebote

Durch die Bewertung von Paketangeboten, die verschiedene Komponenten kombinieren, wird festgestellt, ob es erforderlich ist, die verschiedenen identifizierbaren Komponenten zu separieren und die entsprechenden Vorschriften zur Ertragsrealisierung auf jede Komponente anzuwenden. Die Paketgesamtumsätze werden auf Basis ihrer entsprechenden beizulegenden Zeitwerte auf die einzeln identifizierbaren Komponenten verteilt.

Die Ermittlung des beizulegenden Zeitwerts für jede identifizierte Komponente erfordert Schätzungen, die aufgrund der Art des Geschäfts komplex sind.

Eine Änderung der Schätzungen der beizulegenden Zeitwerte könnte die Verteilung der Umsatzerlöse auf die Komponenten und folglich den Zeitpunkt der Erfassung der Umsatzerlöse beeinflussen.

Gemeinschaftliche Tätigkeiten

Die Klassifizierung von Anteilen an Unternehmen als gemeinschaftliche Tätigkeit oder als gemeinschaftliche Führung erfordert zum Teil ein gewisses Maß an Ermessensentscheidungen. Die Klassifizierung wird gemäß den vertraglichen und tatsächlichen Gegebenheiten vorgenommen.

p) Konsolidierungsmethoden

Die angewandten Konsolidierungsmethoden stellen sich wie folgt dar:

- Vollkonsolidierung bei Unternehmen, über die die Telefónica Deutschland Group beherrschenden Einfluss hat. Eine Beherrschung wird dann angenommen, wenn die Telefónica Deutschland Group im Hinblick auf das Beteiligungsunternehmen schwankenden Renditen ausgesetzt ist bzw. Anrechte auf diese Renditen besitzt. Darüber hinaus muss die Fähigkeit bestehen, diese Renditen mittels der Verfügungsgewalt zu beeinflussen.
- Anteilige Konsolidierung der zurechenbaren Vermögenswerte, Schulden sowie Aufwendungen und Erträge bei gemeinschaftlich mit Dritten geführten Unternehmen (gemeinschaftliche Tätigkeiten). Ähnliche Posten werden zusammengefasst, sodass der entsprechende Anteil an den gesamten Vermögenswerten, Schulden, Aufwendungen und Erträgen sowie Cashflows dieser Unternehmen in den entsprechenden Posten in den Konzernabschluss integriert wird.

Alle wesentlichen konzerninternen Forderungen und Verbindlichkeiten sowie Transaktionen zwischen den konsolidierten Gesellschaften wurden im Rahmen der Konsolidierung eliminiert. Auch die aus Transaktionen mit aktivierungsfähigen Gütern oder Dienstleistungen von Tochterunternehmen mit anderen Unternehmen der Telefónica Deutschland Group generierten Ergebnisse wurden im Rahmen der Konsolidierung eliminiert.

Die Einzelabschlüsse der Konzerngesellschaften werden unter Anwendung einheitlicher Rechnungslegungsmethoden zum gleichen Bilanzstichtag aufgestellt wie der Abschluss des Mutterunternehmens. Falls die Rechnungslegungsmethoden von Konzerngesellschaften von denen der Telefónica Deutschland Group abweichen, werden bei der Konsolidierung Anpassungen vorgenommen, um den Konzernabschluss einheitlich darzustellen.

In der Konzerngewinn- und Verlustrechnung und der Konzernkapitalflussrechnung sind die Erträge und Aufwendungen sowie Cashflows von Unternehmen, die der Telefónica Deutschland Group nicht länger angehören, bis zu dem Zeitpunkt enthalten, an dem die entsprechende Beteiligung veräußert oder das Unternehmen liquidiert wurde.

Die Erträge und Aufwendungen sowie Cashflows von neuen Konzerngesellschaften sind ab dem Zeitpunkt bis zum Jahresende enthalten, ab dem die Beteiligung erworben oder das Unternehmen gegründet wurde.

q) Zum 31. Dezember 2013 angewandte Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze

Die zur Aufstellung für den Jahresabschluss des zum 31. Dezember 2013 endenden Geschäftsjahres angewandten Bilanzierungsgrundsätze entsprechen denen, die für das zum 31. Dezember 2012 endende Geschäftsjahr angewandt wurden. Ausgenommen davon sind die zum 1. Januar 2013 übernommenen neuen Standards sowie Änderungen an Standards und Interpretationen, die vom International Accounting Standards Board (IASB) und dem IFRS Interpretations Committee (IFRS IC) veröffentlicht und durch die Europäische Union (EU) zur Anwendung umgesetzt wurden:

Darstellung des Abschlusses

Im Juni 2011 veröffentlichte das IASB die Darstellung von Posten des sonstigen Ergebnisses (Änderungen zu IAS 1), welche mit Beschluss vom Juni 2012 durch die EU übernommen wurde. Danach sind in der Darstellung des sonstigen Ergebnisses Zwischensummen für Posten zu zeigen in Abhängigkeit davon, ob diese Posten anschließend in den Gewinn oder Verlust umgegliedert werden können. Diese ist auf Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Juli 2012 begonnen haben. Seit dem 1. Januar 2013 wendet die Telefónica Deutschland Group die Änderung zu IAS 1 an. Infolgedessen wurde die Darstellungsform der Konzerngesamtergebnisrechnung angepasst.

Leistungsorientierte Pensionspläne

Im Juni 2011 verabschiedete das IASB die Änderungen des IAS 19-Leistungen an Arbeitnehmer, die im Juni 2012 von der EU übernommen wurden. Seit dem 1. Januar 2013 wendet die Telefónica Deutschland Group erstmals IAS 19R, Leistungen an Arbeitnehmer, an.

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 der 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. Zudem ist mit der Einführung von IAS 19R ein nachzuverrechnender Dienstzeitaufwand nunmehr sofort erfolgswirksam zu erfassen.

Die erstmalige Anwendung des IAS 19R zum 1. Januar 2013 hat keinen wesentlichen Effekt auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage, auf die Höhe des Bilanzpostens aus Pensionen, auf die Höhe des Eigenkapitals sowie auf die Höhe des sonstigen Ergebnisses (siehe Anhang Nr. 13 Rückstellungen).

Somit hat die Änderung des IAS 19R keine wesentliche Auswirkung auf den Konzernabschluss. Auf eine retrospektive Anwendung wurde daher verzichtet.

Fair-Value-Bewertung

Im Mai 2011 veröffentlichte das IASB den Standard IFRS 13 – Fair-Value-Bestimmung, der als einzige Leitlinie für die Bemessung des Fair Value gemäß IFRS gilt. Mit Beschluss vom Dezember 2012 übernahm die EU den Standard. Der Standard definiert den Fair Value als den Preis, der im Rahmen einer auf einem definierten Markt vorgenommenen Transaktion für einen Vermögenswert erzielbar wäre beziehungsweise für eine Schuld bezahlt werden müsste. Er weist darauf hin, dass es sich beim Fair Value um eine markt-basierte und nicht eine unternehmensspezifische Bewertungsgröße handelt. Der Standard präzisiert, dass im Allgemeinen ein bestimmter Vermögenswert oder eine bestimmte Verbindlichkeit als Bemessungsgrundlage dient, es sei denn, ein Unternehmen bewirtschaftet sein Nettorisiko auf Portfolioebene und weist es auf Portfolioebene aus. In diesem Fall darf es wahlweise unter gewissen Bedingungen Preis-anpassungen auf Portfolioebene vornehmen. Der Standard führt auch neue Angaben ein und verbessert den Informationsgehalt bestehender Offenlegungen. Die erstmalige Anwendung hat verpflichtend am 1. Januar 2013 zu erfolgen, wobei eine frühere Anwendung erlaubt ist. IFRS 13 muss ab diesem Datum prospektiv angewandt werden. 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.

Die Angabepflichten von IFRS 13 müssen nicht auf Vergleichsinformationen angewendet werden, die für Perioden vor der erstmaligen Anwendung dieses IFRS vorgelegt wurden. Die Telefónica Deutschland Group nimmt die Erleichterung hinsichtlich der Vergleichsperiode in Anspruch und verändert die zum 31. Dezember 2012 gemachten Angaben nicht.

Konzernabschlüsse

Per 1. Januar 2013 führte Telefónica Deutschland Group den Standard IFRS 10 – Konzernabschlüsse, der vom IASB im Mai 2011 veröffentlicht und durch die EU im Dezember 2012 übernommen wurde, ein. IFRS 10 ist für alle Arten von Unternehmen anzuwenden und basiert auf dem bestehenden Prinzip, dass ein Unternehmen alle anderen Unternehmen, die es beherrscht, konsolidieren muss. Die Definition von Beherrschung in IFRS 10 setzt Verfügungsgewalt und variable Rückflüsse für das Vorliegen eines Beherrschungsverhältnisses voraus. Unter Verfügungsgewalt versteht man die Möglichkeit, gegenwärtig die Aktivitäten des Beteiligungsunternehmens zu lenken, die wesentlichen Einfluss auf die variablen Rückflüsse haben. Auch IFRS 10 verlangt ein beträchtliches Urteilsvermögen, um bestimmen zu können, ob ein Unternehmen konsolidiert werden muss oder nicht. Die Anwendung des IFRS 10 hat keinen Einfluss auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns.

Gemeinschaftliche Vereinbarungen

Im Mai 2011 veröffentlichte das IASB den Standard IFRS 11 – Gemeinschaftliche Vereinbarungen, der IAS 31 – Anteile an Joint Ventures ersetzt. Der Standard wurde ebenfalls im Dezember 2012 durch die EU zur Anwendung freigegeben. Der Fokus bei der Klassifizierung einer gemeinschaftlichen Vereinbarung nach IFRS 11 liegt nicht mehr auf der rechtlichen Ausgestaltung der gemeinschaftlichen Vereinbarung, sondern eher auf der Art und Weise, wie die Rechte und Pflichten auf die Partner der gemeinschaftlichen Vereinbarung verteilt werden. 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 Operations) im Sinne des IFRS 11 klassifiziert wurden. Im Ergebnis führt dies zur gleichen Bilanzierung wie die bisher nach IAS 31 angewendete Methode der Quotenkonsolidierung.

Gleichzeitig mit den Standards IFRS 10 und IFRS 11 wurden mit dem IFRS 12 die korrespondierenden Anhangangaben in Bezug auf Unternehmensanteile an Tochterunternehmen, gemeinschaftlichen Vereinbarungen, assoziierten Unternehmen sowie an nicht konsolidierten strukturierten Unternehmen eingeführt. Der Standard verlangt eine Vielzahl an zusätzlichen Angaben, die entsprechend umgesetzt wurden.

Ebenfalls gleichzeitig mit Einführung der Standards IFRS 10, IFRS 11 sowie IFRS 12 wurden sich daraus ergebende Änderungen in IAS 27 – Einzelabschlüsse – und IAS 28 – Anteile an assoziierte Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen – umgesetzt. Die Anwendung der überarbeiteten Standards hat keinen Einfluss auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns. Die erstmalige Anwendung der neuen Standards IFRS 10, IFRS 11 und IFRS 12 wie auch die Änderungen an IAS 27 und IAS 28 sind innerhalb der EU spätestens zum 1. Januar 2014 umzusetzen. Die durchgeführte vorzeitige Anwendung wurde zugelassen.

Jährliche Verbesserungen zu den IFRSs 2009–2011 Cycle (May 2012)

Das jährliche Verbesserungsprojekt bietet eine Möglichkeit, zeitunkritische, aber notwendige Änderungen an den IFRSs vorzunehmen, indem Inkonsistenzen beseitigt und Formulierungen klargestellt werden. Die Anwendung dieser Verbesserungen hat keinen Einfluss auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns.

Weitere Standards bzw. Änderungen an Standards, welche verpflichtend zum 1. Januar 2013 umzusetzen waren, haben keine Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage auf den Jahresabschluss der Gruppe.

r) Neue veröffentlichte, jedoch noch nicht wirksame Standards und IFRIC-Interpretationen zum 31. Dezember 2013

Bis zum Zeitpunkt der Veröffentlichung des Konzernabschlusses bekannt gemachte, jedoch noch nicht verpflichtend anzuwendende Standards und Interpretationen werden nachfolgend dargestellt.

Standards und Änderungen		Verpflichtende Anwendung für Geschäftsjahre beginnend am oder nach
IFRS 9 sowie Änderungen an IFRS 7	Finanzinstrumente	*
Änderungen zu IFRS 10, IFRS 12 und IAS 27	Investmentgesellschaften	1. Januar 2014
Änderungen an IAS 32	Saldierung finanzieller Vermögenswerte und finanzieller Verbindlichkeiten	1. Januar 2014
Änderungen an IAS 36	Angaben zum erzielbaren Betrag bei nicht-finanziellen Vermögenswerten	1. Januar 2014
Änderungen an IAS 39	Novation von Derivaten und Fortführung von Hedge Accounting	1. Januar 2014
Änderungen an IAS 19	Leistungsorientierte Pläne: Arbeitnehmerbeiträge	1. Juli 2014**
Jährliche Verbesserungen zu den IFRSs 2010–2012 Cycle	Änderungen an den IAS 16, IAS 24, IAS 38, IFRS 2, IFRS 3, IFRS 8 sowie IFRS 13	1. Juli 2014**
Jährliche Verbesserungen zu den IFRSs 2011–2013 Cycle	Änderungen an den IAS 40, IFRS 1, IFRS 3 sowie IFRS 13	1. Juli 2014**
Interpretationen		Verpflichtende Anwendung für Geschäftsjahre beginnend am oder nach
IFRIC 21	Abgaben	1. Januar 2014**

* Das verpflichtende Anwendungsdatum des IFRS 9 ist noch nicht festgelegt, Bekanntgabe wird jedoch in Kürze nach Finalisierung letzter Punkte erwartet.

** Beschlussfassung durch EU noch ausstehend, Angabe der verpflichtenden Anwendung gemäß IASB.

Im November 2009 veröffentlichte das IASB IFRS 9-Finanzinstrumente. Dieser Standard beinhaltet die erste von drei Phasen des IASB-Projekts, den bestehenden IAS 39-Finanzinstrumente: Ansatz und Bewertung, zu ersetzen. IFRS 9 ändert die Ansatz- und Bewertungsvorschriften von finanziellen Vermögenswerten, einschließlich verschiedener hybrider Verträge. Er verwendet einen einheitlichen Ansatz, um festzulegen, ob ein finanzieller Vermögenswert zu fortgeführten Anschaffungskosten oder zum beizulegenden Zeitwert zu bilanzieren ist. Die Festlegung hängt davon ab, wie ein Unternehmen seine Finanzinstrumente steuert

(sein Geschäftsmodell) und welche Charakteristika die vertraglich vereinbarten Zahlungsströme des finanziellen Vermögenswerts aufweisen. Im Oktober 2010 wurden die Anforderungen des IAS 39 zu finanziellen Verbindlichkeiten größtenteils unverändert in den IFRS 9 übernommen. Im Dezember 2011 wurde IFRS 9 dahin gehend ergänzt, dass bei Erstanwendung keine Anpassung von Vorjahresabschlüssen erforderlich ist, zusätzliche Angabepflichten zu erfüllen sind und der verpflichtende Anwendungszeitpunkt auf Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2015 beginnen, verschoben wurde. Im Rahmen des laufenden Projekts „Klassifizierung und Bewertung: Begrenzte Änderungen an IFRS 9“ hat das IASB im Juli 2013 jedoch vorläufig entschieden, den verpflichtenden Erstanwendungszeitpunkt erneut zu verschieben und bis zur Fertigstellung der begrenzten Änderungen und zum Abschluss der zweiten Phase des IFRS 9 zur Wertminderungsmethodologie offen zu lassen. Eine vorzeitige Anwendung ist weiterhin zulässig. Die European Financial Reporting Advisory Group hat die Empfehlung zur Übernahme des derzeit veröffentlichten IFRS 9 in der EU verschoben. Am 19. November 2013 hat der IASB IFRS 9-Finanzinstrumente (Sicherungsbilanzierung und Änderungen an IFRS 9, IFRS 7 und IAS 39) herausgegeben und damit IFRS 9 im Hinblick auf die Aufnahme des neuen Modells für die allgemeine Sicherungsbilanzierung, die Gestattung der vorzeitigen Übernahme der Vorschrift, Änderungen des beizulegenden Zeitwerts aus eigenem Kreditrisiko bei Verbindlichkeiten, die zum beizulegenden Zeitwert mit Erfassung der Änderungen in der Gewinn- und Verlustrechnung bewertet werden, im sonstigen Gesamtergebnis auszuweisen, und die Streichung des verpflichtenden Erstanwendungszeitpunkts 1. Januar 2015 geändert. Aufgrund der fortlaufenden Anpassungen von IFRS 9 durch das IASB hat das Unternehmen die Prüfung, welche Auswirkungen die Anwendung des IFRS 9 auf den Konzernabschluss hat, noch nicht abgeschlossen.

Die am 16. Dezember 2011 vom IASB veröffentlichten und am 13. Dezember 2012 durch die EU übernommenen Änderungen an IAS 32-Saldierung finanzieller Vermögenswerte und finanzieller Verbindlichkeiten ändern nicht das gegenwärtige Saldierungsmodell des IAS 32 im Grundsatz, sondern bieten zusätzliche Unterstützung und Klarstellung durch die Ergänzung von Anwendungsleitlinien.

Die im Mai 2013 veröffentlichten Änderungen an IAS 36-Angaben zum erzielbaren Betrag bei nicht finanziellen Vermögenswerten schränken einerseits die derzeit geltenden Pflichtangaben des erzielbaren Betrags ein, erhöhen aber andererseits den Umfang der vorzunehmenden Angaben im Falle einer Wertminderung oder Wertaufholung.

Der IASB hat im Juni 2013 Änderungen in den Vorschriften zur Beendigung von Sicherungsbeziehungen in IAS 39 verabschiedet. Danach bleiben Derivate unter gewissen Voraussetzungen trotz einer Novation weiterhin als Sicherungsinstrumente in fortdauernden Sicherungsbeziehungen designiert.

Die Europäische Union hat im Amtsblatt vom 20. Dezember 2013 die Änderungen an IAS 36 sowie die Änderungen an IAS 39 übernommen und zur verpflichtenden Anwendung für Geschäftsjahr ab dem 1. Januar 2014 freigegeben.

Der IASB hat am 21. November 2013 eine geringfügige Änderung an IAS 19-Leistungsorientierte Pläne: Arbeitnehmerbeiträge veröffentlicht. Diese Änderung stellt für Unternehmen eine Erleichterung hinsichtlich der Erfassung von Beiträgen von Arbeitnehmern oder Dritten an einen Pensionsplan dar. Infolge dieser Änderung des IAS 19.93 ist es den Unternehmen gestattet, Beiträge von Arbeitnehmern oder Dritten in der Periode als Reduktion des laufenden Dienstzeitaufwands zu erfassen, in der die zugehörige Arbeitsleistung erbracht wurde, sofern die Beiträge unabhängig von der Anzahl der Dienstjahre ist.

Der IASB veröffentlichte im Mai 2013 den IFRIC 21. Diese Interpretation ist eine Klarstellung für Abgaben, die durch eine Regierungsinstanz erhoben werden und nicht in den Anwendungsbereich eines anderen IFRS fallen, wie und wann diese Verpflichtungen nach IAS 37 zu passivieren sind. Maßgeblich ist demnach die Aktivität, die die Zahlungsverpflichtung auslöst (maßgebliches Ereignis).

Basierend auf den derzeitig vorliegenden Erkenntnissen geht die Gruppe davon aus, dass die Anwendung der Standards (mit Ausnahme von IFRS 9), der Änderungen und der Interpretationen in der Umsetzung keine oder keine wesentliche Auswirkung auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage hat. Die Gruppe plant, die Änderungen im Rahmen der verpflichtenden Anwendung umzusetzen. Die innerhalb der EU erstmalig zum 1. Januar 2014 anzuwendenden Standards IFRS 10, IFRS 11 und IFRS 12 sowie die damit einhergehenden Änderungen zu IAS 27 wurden, wie bereits ausgeführt, vorzeitig zum 1. Januar 2013 angewandt.

4.

Geschäfts- oder Firmenwerte

In den Jahren 2013 und 2012 ergab sich keine Änderung des Geschäfts- oder Firmenwerts (Goodwill). Der Buchwert entspricht dem erstmaligen Ansatz in Höhe von 705.576 Tsd. EUR.

Der erworbene und ausgewiesene Geschäfts- oder Firmenwert setzt sich aus den folgenden zwei Komponenten zusammen:

- Der Buchwert des Geschäfts- oder Firmenwerts in Höhe von 423.081 Tsd. EUR resultiert aus der am 30. September 2002 durchgeführten Übernahme der MediaWays GmbH durch die HighwayOne Germany GmbH. Am 2. Oktober 2002 verschmolzen die HighwayOne Germany GmbH und die MediaWays GmbH zur Telefónica Deutschland GmbH. Am 23. März 2011 wurde die Telefónica Deutschland GmbH umfirmiert zu Telefónica Germany Customer Services GmbH.
- Der verbleibende Buchwert des Geschäfts- oder Firmenwerts (282.495 Tsd. EUR) resultiert aus der Übernahme der HanseNet Telekommunikation GmbH durch die Telefónica Germany Customer Services GmbH am 16. Februar 2010 von der Telecom Italia Deutschland Holding GmbH, Hamburg. Mit Vertrag vom 4. März 2011 und dem vereinbarten Verschmelzungsstichtag zum 1. Januar 2011 hat die Telefónica Germany Customer Services GmbH den Buchwert des Geschäfts- oder Firmenwerts in die Telefónica Germany GmbH & Co. OHG übertragen.

Der jährliche Werthaltigkeitstest für den Geschäfts- oder Firmenwert wurde im Dezember 2013 durchgeführt. Die auf der Ebene der zahlungsmittelgenerierenden Einheit Telekommunikation durchgeführte Prüfung auf Wertminderung ergibt keine Notwendigkeit für eine Abschreibung des Goodwill zum Jahresende 2013, da der erzielbare Wert in Höhe von 6.672 Mio. EUR, basierend auf dem beizulegenden Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten, höher war als der Buchwert. Auch im Geschäftsjahr 2012 wurden keine Abschreibungen vorgenommen.

In Anhang Nr. 3 Bilanzierungs- und Bewertungsgrundlagen wird die Prüfung auf Wertminderung dargestellt.

5.

Immaterielle Vermögenswerte

Die immateriellen Vermögenswerte setzen sich wie folgt zusammen:

(In Tausend EUR)	Zum 31. Dezember 2013		
	Bruttokosten	Kumulierte Abschreibungen	Immaterielle Vermögenswerte, netto
Lizenzen	9.830.811	(7.456.564)	2.374.247
Software	1.330.972	(1.037.734)	293.238
<i>davon aktivierte Eigenleistungen</i>	161.359	(110.180)	51.179
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	357.399	(161.569)	195.830
Anzahlungen auf immaterielle Vermögenswerte	20.886	–	20.886
Immaterielle Vermögenswerte, netto	11.540.068	(8.655.868)	2.884.200

(In Tausend EUR)	Zum 31. Dezember 2012		
	Bruttokosten	Kumulierte Abschreibungen	Immaterielle Vermögenswerte, netto
Lizenzen	9.830.811	(7.184.958)	2.645.853
Software	1.334.818	(954.071)	380.747
<i>davon aktivierte Eigenleistungen</i>	138.836	(93.579)	45.257
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	373.423	(136.010)	237.413
Anzahlungen auf immaterielle Vermögenswerte	13.443	–	13.443
Immaterielle Vermögenswerte, netto	11.552.495	(8.275.039)	3.277.456

(In Tausend EUR)	Stand 1. Januar 2013	Zugänge	Abschreibungen	Abgänge	Umgliederungen	Konsolidierungskreisveränderung	Stand 31. Dezember 2013
Lizenzen	2.645.853	–	(271.581)	–	(25)	–	2.374.247
Software	380.747	123.724	(217.962)	–	6.993	(264)	293.238
<i>davon aktivierte Eigenleistungen</i>	45.257	27.268	(21.346)	–	–	–	51.179
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	237.413	4.221	(38.351)	(7)	24	(7.471)	195.830
Anzahlungen auf immaterielle Vermögenswerte	13.443	14.336	–	–	(6.890)	(3)	20.886
Immaterielle Vermögenswerte, netto	3.277.456	142.281	(527.894)	(7)	102	(7.738)	2.884.200

(In Tausend EUR)	Stand 1. Januar 2012	Zugänge	Abschreibungen	Abgänge	Umgliederungen	Konsolidierungskreisveränderung	Stand 31. Dezember 2012
Lizenzen	2.917.434	–	(271.581)	–	–	–	2.645.853
Software	444.633	155.350	(217.617)	–	302	(1.921)	380.747
<i>davon aktivierte Eigenleistungen</i>	43.921	24.365	(23.029)	–	–	–	45.257
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	279.668	261	(42.516)	–	–	–	237.413
Anzahlungen auf immaterielle Vermögenswerte	20.756	100	–	–	(7.026)	(387)	13.443
Immaterielle Vermögenswerte, netto	3.662.491	155.711	(531.714)	–	(6.724)	(2.308)	3.277.456

Lizenzen

Die Lizenzen bestehen zum 31. Dezember 2012 und 2013 im Wesentlichen aus den nachfolgend aufgeführten Lizenzen:

Die Telefónica Germany GmbH & Co. OHG erwarb im Mai 1997 eine GSM-Lizenz (Global System for Mobile Communications) (2G). Zum 31. Dezember 2013 belief sich der Buchwert der Lizenz auf 1.325 Tsd. EUR (2012: 1.660 Tsd. EUR). Die GSM-Lizenz läuft am 31. Dezember 2016 ab. Der verbleibende Abschreibungszeitraum beträgt drei Jahre.

Im August 2000 erwarb die Telefónica Germany GmbH & Co. OHG UMTS-Lizenzen (3G), deren Nutzung bis zum 31. Dezember 2020 begrenzt ist. Im Mai 2010 wurden weitere UMTS-Lizenzen erworben, die bis Dezember 2025 befristet sind. Der Buchwert zum 31. Dezember 2013 betrug 1.296.871 Tsd. EUR (2012: 1.478.447 Tsd. EUR), der verbleibende Abschreibungszeitraum beträgt sieben Jahre bzw. zwölf Jahre.

Im Mai 2010 erwarb die Telefónica Germany GmbH & Co. OHG LTE-Lizenzen (4G), die im Jahr 2025 ablaufen. Der Buchwert zum 31. Dezember 2013 betrug 1.076.051 Tsd. EUR (2012: 1.165.722 Tsd. EUR). Der verbleibende Abschreibungszeitraum beträgt zwölf Jahre.

Software

Die Software umfasst im Wesentlichen Lizenzen für Office- und IT-Anwendungen. Die Software wird linear über ihre Nutzungsdauer abgeschrieben, die generell auf zwei bis fünf Jahre geschätzt wird. In den Geschäftsjahren 2013 und 2012 gab es bei den Zugängen zur Software keine wesentlichen Einzelzugänge.

Sonstige immaterielle Vermögenswerte

Die sonstigen immateriellen Vermögenswerte betreffen im Wesentlichen Kundenstamm.

Die Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte setzen sich wie folgt zusammen:

Zum 31. Dezember 2013				
(In Tausend EUR)	Lizenzen	Software	Sonstige immaterielle Vermögenswerte	Abschreibungen immaterielle Vermögenswerte
Abschreibungen aus fortzuführenden Geschäftsbereichen	271.581	217.962	38.351	527.894
Abschreibungen aus aufgegebenen Geschäftsbereichen	–	–	–	–
	271.581	217.962	38.351	527.894

Zum 31. Dezember 2012				
(In Tausend EUR)	Lizenzen	Software	Sonstige immaterielle Vermögenswerte	Abschreibungen immaterielle Vermögenswerte
Abschreibungen aus fortzuführenden Geschäftsbereichen	271.581	215.306	42.516	529.403
Abschreibungen aus aufgegebenen Geschäftsbereichen	–	2.311	–	2.311
	271.581	217.617	42.516	531.714

6.**Sachanlagen**

Die Sachanlagen setzen sich zum 31. Dezember 2013 und 2012 wie folgt zusammen:

Zum 31. Dezember 2013			
(In Tausend EUR)	Bruttokosten	Kumulierte Abschreibungen	Sachanlagen, netto
Grundstücke und Gebäude	680.860	(430.703)	250.157
Technische Anlagen und Maschinen	5.760.596	(3.239.182)	2.521.413
Betriebs- und Geschäftsausstattung, Werkzeuge und Sonstiges	261.902	(206.634)	55.268
Summe Sachanlagen in Betrieb	6.703.357	(3.876.519)	2.826.838
Anlagen im Bau	68.779	–	68.779
Sachanlagen, netto	6.772.136	(3.876.519)	2.895.617

(In Tausend EUR)	Zum 31. Dezember 2012		
	Bruttokosten	Kumulierte Abschreibungen	Sachanlagen, netto
Grundstücke und Gebäude	673.951	(373.533)	300.418
Technische Anlagen und Maschinen	5.393.282	(2.861.853)	2.531.429
Betriebs- und Geschäftsausstattung, Werkzeuge und Sonstiges	302.272	(223.741)	78.531
Summe Sachanlagen in Betrieb	6.369.505	(3.459.127)	2.910.378
Anlagen im Bau	63.062	–	63.062
Sachanlagen, netto	6.432.567	(3.459.127)	2.973.440

(In Tausend EUR)	Stand 1. Januar 2013	Zugänge	Abschreibungen	Abgänge	Umgliederungen	Konsolidierungskreisveränderung	Sonstiges	Stand 31. Dezember 2013
Grundstücke und Gebäude	300.418	7.519	(69.817)	–	5.220	(12.683)	19.501	250.157
Technische Anlagen und Maschinen	2.531.429	486.149	(497.119)	(6)	792	(3.377)	3.544	2.521.413
Betriebs- und Geschäftsausstattung, Werkzeuge und Sonstiges	78.531	16.634	(36.918)	(17)	963	(3.924)	–	55.268
Summe Sachanlagen in Betrieb	2.910.378	510.301	(603.855)	(23)	6.976	(19.984)	23.045	2.826.838
Anlagen im Bau	63.062	13.302	–	–	(7.077)	(508)	–	68.779
Sachanlagen, netto	2.973.440	523.603	(603.855)	(23)	(102)	(20.492)	23.045	2.895.617

(In Tausend EUR)	Stand 1. Januar 2012	Zugänge	Abschreibungen	Abgänge	Umgliederungen	Konsolidierungskreisveränderung	Sonstiges	Stand 31. Dezember 2012
Grundstücke und Gebäude	40.476	11.682	(76.571)	–	324.831	–	–	300.418
Technische Anlagen und Maschinen	2.917.077	430.856	(482.061)	(849)	(333.594)	–	–	2.531.429
Betriebs- und Geschäftsausstattung, Werkzeuge und Sonstiges	101.834	33.131	(45.405)	(919)	(9.860)	(250)	–	78.531
Summe Sachanlagen in Betrieb	3.059.387	475.669	(604.037)	(1.768)	(18.623)	(250)	–	2.910.378
Anlagen im Bau	59.983	(22.264)	–	–	25.347	(4)	–	63.062
Sachanlagen, netto	3.119.370	453.405	(604.037)	(1.768)	6.724	(254)	–	2.973.440

Die Zugänge zu den Sachanlagen für 2013 in Höhe von 523.603 Tsd. EUR und für 2012 in Höhe von 453.405 Tsd. EUR beziehen sich im Wesentlichen auf Investitionen für den Übergang zur 4G-Technologie, zur Erweiterung der Kapazität der 3G-Technologie zur Verbesserung der Leistung sowie zur Abdeckung der Mobilfunknetze.

Die Sachanlagen aus Finanzierungsleasing betragen zum 31. Dezember 2013 3.026 Tsd. EUR und zum 31. Dezember 2012 8.948 Tsd. EUR. Die wichtigsten Finanzierungsleasingverhältnisse werden im Anhang Nr. 30 Leasingverhältnisse sowie Untermietverträge angegeben.

Die Abschreibungen auf Sachanlagen für das Geschäftsjahr 2013 und 2012 setzen sich wie folgt zusammen:

Zum 31. Dezember 2013					
(In Tausend EUR)	Grundstücke und Gebäude	Technische Anlagen und Maschinen	Betriebs- und Geschäftsaus- stattung, Werkzeuge und Sonstiges	Anlagen im Bau	Abschreibungen Sachanlagen
Abschreibungen aus fortzuführenden Geschäftsbereichen	69.817	497.119	36.918	–	603.855
Abschreibungen aus aufgegebenen Geschäftsbereichen	–	–	–	–	–
	69.817	497.119	36.918	–	603.855

Zum 31. Dezember 2012					
(In Tausend EUR)	Grundstücke und Gebäude	Technische Anlagen und Maschinen	Betriebs- und Geschäftsaus- stattung, Werkzeuge und Sonstiges	Anlagen im Bau	Abschreibungen Sachanlagen
Abschreibungen aus fortzuführenden Geschäftsbereichen	76.571	482.061	45.148	–	603.780
Abschreibungen aus aufgegebenen Geschäftsbereichen	–	–	257	–	257
	76.571	482.061	45.405	–	604.037

7.

Vorräte

Zum 31. Dezember 2013 bestehen Vorräte in Höhe von 89.185 Tsd. EUR (2012: 84.671 Tsd. EUR).

Der Gesamtbetrag der aufwandswirksam erfassten Vorräte beläuft sich im Geschäftsjahr 2013 auf 648.026 Tsd. EUR (2012: 616.240 Tsd. EUR).

Die Lieferanten der Vorräte haben branchentypisch einen Eigentumsvorbehalt an den Vorräten.

8.

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen

Dieser Posten wird in der Konzernbilanz wie folgt aufgeschlüsselt:

Zum 31. Dezember		
(In Tausend EUR)	2013	2012
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	968.993	966.441
Forderungen gegenüber nahestehende Unternehmen und Personen (Anhang Nr. 24 Nahestehende Unternehmen und Personen)	26.632	26.773
Sonstige Forderungen	11.701	4.583
Vorauszahlungen	146.280	141.628
Wertberichtigung für zweifelhafte Forderungen	(118.371)	(130.394)
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	1.035.234	1.009.031

Die Zusammensetzung der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen ergibt sich wie folgt:

(In Tausend EUR)	Zum 31. Dezember	
	2013	2012
Fakturierte Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	748.589	760.355
Nicht fakturierte Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	220.404	206.086
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	968.993	966.441

Die nachstehende Tabelle zeigt die Entwicklung der Wertberichtigung für die zum 31. Dezember endenden Jahre 2013 und 2012.

(In Tausend EUR)	
Stand Wertberichtigung zum 31. Dezember 2013	(118.371)
Zuführung	(56.303)
Auflösung	5.472
Verbrauch	61.206
Abgang aus Konsolidierungskreisänderungen	1.648
Stand Wertberichtigung zum 31. Dezember 2012	(130.394)
Zuführung	(70.335)
Auflösung	–
Verbrauch	53.102
Abgang aus aufgegebenen Geschäftsbereichen	4.154
Stand Wertberichtigung zum 31. Dezember 2011	(117.315)

Im Jahr 2013 und 2012 verkaufte die Telefónica Deutschland Group „O₂ My Handy“-Forderungen, um das Working Capital zu optimieren und um Zugang zu alternativen Finanzierungsquellen zu erhalten. Der Nominalwert der in 2013 übertragenen Forderungen belief sich auf 320,2 Mio. EUR (2012: 370,4 Mio. EUR) und der Buchwert belief sich auf 311,6 Mio. EUR (2012: 364,2 Mio. EUR). Der Forderungsankäufer trägt das Hauptrisiko dieser Forderungen. Ein kleiner Anteil (2013 weniger als 5%, 2012 weniger als 5%) der verkauften Forderungen wurde zum Zeitpunkt des Verkaufs aufgrund eines anhaltenden Engagements nicht ausgebucht. Der Buchwert dieser Vermögenswerte, die die Telefónica Deutschland Group weiterhin erfasst, belief sich zum 31. Dezember 2013 auf 26,5 Mio. EUR und zum 31. Dezember 2012 auf 16,0 Mio. EUR. In gleicher Höhe wurde eine Verbindlichkeit erfasst. Das erfasste anhaltende Engagement entspricht dem Höchstisiko, das von der Telefónica Deutschland Group maximal zu tragen wäre und sich im Wesentlichen aus dem möglichen Ausfall von Forderungen ergibt. Bis Ende 2015 könnte die Gesellschaft zum Rückkauf von 22,2 Mio. EUR verpflichtet werden, falls die entsprechenden Kundenforderungen ausfallen sollten. Es werden monatlich die tatsächlich erfolgten Ausfälle mit den ursprünglich erwarteten Ausfällen abgeglichen, um das Risiko zu überwachen.

Zudem weist die Telefónica Deutschland Group eine Rückstellung in Höhe des beizulegenden Zeitwerts der gewährten Garantien in Höhe von 1,4 Mio. EUR (2012: 0,9 Mio. EUR) aus.

Der Gesamtverlust zum Datum der Forderungsübertragung in 2013 belief sich auf 1,14 Mio. EUR (2012: 1,24 Mio. EUR).

Nach Abschluss der Transaktionen haben sich aus dem anhaltenden Engagement erfolgswirksame Auswirkungen in Höhe eines Verlusts von 0,3 Mio. EUR im Jahr 2013 und eines Verlusts von 1,1 Mio. EUR im Jahr 2012 ergeben.

9.

Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente

(In Tausend EUR)	Zum 31. Dezember	
	2013	2012
Bankguthaben und Kassenbestand	7.997	15.512
Cash-Pooling	700.548	308.154
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	708.545	323.666

Der Posten Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente umfasst hauptsächlich Einlagen im Zusammenhang mit Cash-Pooling-Vereinbarungen mit der Telfisa Global B.V. (bis zum 30. September 2012 bestand die Cash-Pooling Vereinbarung mit der Telefónica Finanzas S. A.), Forderungen gegen Banken, deren ursprüngliche Laufzeit bis zu drei Monate beträgt, und Kassenbestände.

10.

Finanzielle Vermögenswerte und Verbindlichkeiten

In den nachstehenden Tabellen sind die beizulegenden Zeitwerte aller finanziellen Vermögenswerte und finanziellen Verbindlichkeiten der Telefónica Deutschland Group gemäß den Bewertungskategorien aus IAS 39 unter Beachtung der Anforderungen des IFRS 13 angegeben. Zum 31. Dezember 2013 stellt der Buchwert der finanziellen Vermögenswerte und finanziellen Verbindlichkeiten einen angemessenen Näherungswert für den beizulegenden Zeitwert dar (mit Ausnahme des nicht gesicherten Teils der Anleihe – siehe unten).

Zudem wird in den Tabellen die Kategorisierung der finanziellen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten gemäß der Bedeutung der Input-Parameter angegeben, die für ihre jeweilige Bewertung verwendet wurden. Zu diesem Zweck werden drei Stufen bzw. Bewertungshierarchien festgelegt:

- Stufe 1: Originärer Marktwert: nicht modifizierte Preise auf aktiven Märkten für vergleichbare Vermögenswerte und Schulden
- Stufe 2: Signifikante sonstige beobachtbare Input-Parameter: unmittelbar oder mittelbar beobachtbare Parameter, die jedoch bestimmten Einschränkungen unterliegen
- Stufe 3: Signifikante nicht beobachtbare Input-Parameter: sämtliche nicht allgemein beobachtbare Parameter, die als Ausgangsbasis auch Daten des Unternehmens beinhalten können, die jedoch auf deren Marktfähigkeit untersucht werden müssen.

Finanzielle Vermögenswerte

Zum 31. Dezember 2013

(In Tausend EUR)	Finanzielle Vermögenswerte									Nicht-finanzielle Vermögenswerte
	Bewertungshierarchie									
	Erfolgs-wirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete Vermögenswerte	Zur Ver-äußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte	Bis zur End-fälligkeit gehaltene Finanz-investitionen	Kredite und Forдерungen	Stufe 1 (origi-närer Markt-wert)	Stufe 2 (signi-fikante sonstige beobacht-bare Input-Para-meter)	Stufe 3 (signi-fikante nicht-beobacht-bare Input-Para-meter)	Summe Buchwert	Summe beizu-legender Zeitwert	
Sonstige langfristige finanzielle Vermögenswerte	-	6.473	-	92.314	-	6.473	-	98.787	98.787	-
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen (Anhang Nr. 8)	-	-	-	877.254	-	-	-	877.254	877.254	157.981
Sonstige kurzfristige finanzielle Vermögenswerte	-	-	-	20.751	-	-	-	20.751	20.751	-
Zahlungsmittel und Zahlungsmittel-äquivalente (Anhang Nr. 9)	-	-	-	708.545	-	-	-	708.545	708.545	-
Gesamt	-	6.473	-	1.698.864	-	6.473	-	1.705.337	1.705.337	157.981

Zum 31. Dezember 2012

(In Tausend EUR)	Finanzielle Vermögenswerte									Nicht-finanzielle Vermögenswerte
	Bewertungshierarchie									
	Erfolgs-wirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete Vermögenswerte	Zur Ver-äußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte	Bis zur End-fälligkeit gehaltene Finanz-investitionen	Kredite und Forдерungen	Stufe 1 (notierte Preise)	Stufe 2 (sonstige direkt beobacht-bare Input-Parameter)	Stufe 3 (nicht auf beobacht-baren Markt-daten basierende Input-Parameter)	Summe Buchwert	Summe beizu-legender Zeitwert	
Sonstige langfristige finanzielle Vermögenswerte	-	5.759	-	108.916	-	5.759	-	114.675	114.675	-
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen (Anhang Nr. 8)	-	-	-	862.821	-	-	-	862.821	862.821	146.210
Sonstige kurzfristige finanzielle Vermögenswerte	-	-	-	101	-	-	-	101	101	-
Zahlungsmittel und Zahlungsmittel-äquivalente (Anhang Nr. 9)	-	-	-	323.666	-	-	-	323.666	323.666	-
Gesamt	-	5.759	-	1.295.504	-	5.759	-	1.301.263	1.301.263	146.210

Die Altersstruktur der finanziellen Vermögenswerte, die überfällig und nicht wertberichtigt sind, stellt sich wie folgt dar:

(In Tausend EUR)	Zum 31. Dezember	
	2013	2012
fällig seit 1–90 Tagen	42.385	14.998
fällig seit 91–180 Tagen	4.247	3.963
fällig seit mehr als 180 Tagen	20.815	20.025
Summe	67.447	38.986

Im Hinblick auf diese Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen liegen keine Hinweise auf Umstände vor, die sich negativ auf ihren Wert zum jeweiligen Bilanzstichtag auswirken könnten.

Die sonstigen langfristigen finanziellen Vermögenswerte werden in 2013 und 2012 sowohl als Kredite und Forderungen als auch als zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte klassifiziert:

- Der Anteil dieser Vermögenswerte, die als Kredite und Forderungen klassifiziert sind, besteht im Wesentlichen aus „O₂ My Handy“-Forderungen sowie einer Einlage in Höhe von 8,9 Mio. EUR (2012: 14,9 Mio. EUR). Diese Einlage wurde als Sicherheit für die Deckung des Höchsttrisikos aus dem Silent Factoring, das von der Telefónica Deutschland Group zu tragen ist, und der Gewährleistung des Servicing der Forderungen über die Laufzeit der verkauften Forderungen verpfändet (siehe Anhang Nr. 8 Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen). Die Telefónica Deutschland Group erhält einen Festzins für diese Einlage.
- Der Anteil dieser Vermögenswerte, die als zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte klassifiziert sind, bestehen aus finanziellen Vermögenswerten der Telefónica Deutschland Group, die zur Deckung ihrer Pensionsverpflichtungen entstanden sind, jedoch gemäß IAS 19 kein Planvermögen darstellen. Die Telefónica Deutschland Group realisierte in den Jahren 2013 und 2012 Nettogewinne aus den zur Veräußerung verfügbaren finanziellen Vermögenswerten in Höhe von 297 Tsd. EUR bzw. 199 Tsd. EUR, die jeweils direkt im sonstigen Ergebnis der Periode erfasst wurden. Die in Stufe 2 erfassten Zeitwerte basieren auf den durch die Versicherung übermittelten Werten, die auf internen Rechenmodellen der Versicherung beruhen.

Die sonstigen kurzfristigen finanziellen Vermögenswerte, die als Kredite und Forderungen klassifiziert sind, enthalten im Wesentlichen eine entsprechende Sicherheit für Silent Factoring in Höhe von 20,3 Mio. EUR.

Die nicht finanziellen Vermögenswerte der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstigen Forderungen betreffen im Wesentlichen Vorauszahlungen.

Finanzielle Verbindlichkeiten

Zum 31. Dezember 2013

(In Tausend EUR)	Finanzielle Verbindlichkeiten										Nicht-finanzielle Verbindlichkeiten
	Bewertungshierarchie										
	Erfolgs-wirksam zum beizu-legenden Zeitwert bewertete finanzielle Verbindlichkeiten	Finanzielle Verbindlichkeiten zu fort-geführten Anschaf-fungs-kosten	Finanzie-rungs-leasing	Bis zur End-fälligkeit zu haltende Finanz-investi-tionen	Stufe 1 (origi-närer Markt-wert)	Stufe 2 (signi-fikante sonstige beobacht-bare Input-Para-meter)	Stufe 3 (signi-fikante nicht-beobacht-bare Input-Para-meter)	Summe Buchwert	Summe beizu-legenden Zeitwert		
Langfristige ver-zinsliche Schulden	200.492	1.142.093	–	–	–	200.492	–	1.342.584	1.348.310	–	
Sonstige langfristige Verbindlichkeiten (Anhang Nr. 12)	–	3.469	1.340	–	–	–	–	4.809	4.809	–	
Kurzfristige ver-zinsliche Schulden	–	102.059	–	–	–	–	–	102.059	102.059	–	
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen (Anhang Nr. 12)	–	1.074.038	–	–	–	–	–	1.074.038	1.074.038	–	
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten (Anhang Nr. 12)	–	195.986	1.649	–	–	–	–	197.635	197.635	23.897	
Gesamt	200.492	2.517.645	2.989	–	–	200.492	–	2.721.126	2.726.851	23.897	

Zum 31. Dezember 2012

(In Tausend EUR)	Finanzielle Verbindlichkeiten										Nicht-finanzielle Verbindlichkeiten
	Bewertungshierarchie										
	Erfolgs-wirksam zum beizu-legenden Zeitwert bewertete finanzielle Verbindlichkeiten	Finanzielle Verbindlichkeiten zu fort-geführten Anschaf-fungs-kosten	Finanzie-rungs-leasing	Bis zur End-fälligkeit zu haltende Finanz-investi-tionen	Stufe 1 (notierte Preise)	Stufe 2 (sonstige direkt beobacht-bare Input-Parameter)	Stufe 3 (nicht auf beobacht-baren Markt-daten basierende Input-Parameter)	Summe Buchwerte	Summe beizu-legenden Zeitwert		
Langfristige ver-zinsliche Schulden	–	1.000.000	–	–	–	–	–	1.000.000	1.000.000	–	
Sonstige langfristige Verbindlichkeiten (Anhang Nr. 12)	–	4.209	4.984	–	–	–	–	9.193	9.193	–	
Kurzfristige ver-zinsliche Schulden	–	250.878	–	–	–	–	–	250.878	250.878	–	
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen (Anhang Nr. 12)	–	918.458	–	–	–	–	–	918.458	918.458	–	
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten (Anhang Nr. 12)	–	46.219	3.964	–	–	–	–	50.183	50.183	168.947	
Gesamt	–	2.219.764	8.948	–	–	–	–	2.228.712	2.228.712	168.947	

Die lang- und kurzfristigen verzinslichen Schulden werden im Wesentlichen (bis auf 200 Mio. EUR des Nominalbetrags der Anleihe) als finanzielle Verbindlichkeiten zu fortgeführten Anschaffungskosten bilanziert.

Hierin enthalten ist die Anleihe, die die Telefónica Deutschland Group im November 2013 mit einem Nominalbetrag von 600 Mio. EUR emittiert hat (siehe Anhang Nr. 1 Berichtendes Unternehmen). Diese Anleihe wird nach Abzug des Disagios und der angefallenen Kosten unter Anwendung der Effektivzinsmethode bilanziert.

Ein Teil der o. g. Anleihe (200 Mio. EUR des Nominalbetrags) wird mit einem Zinsswap als Fair Value Hedge bilanziert (siehe Anhang Nr. 28 Finanzinstrumente und Risikomanagement) und daher als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertete finanzielle Verbindlichkeit klassifiziert.

Bei der Bewertung des Swaps zum beizulegenden Zeitwert fließen alle Faktoren ein, die Marktteilnehmer berücksichtigen würden, einschließlich der Kreditrisiken der Vertragspartner. Der beizulegende Zeitwert des Zinsswaps ergibt sich durch Abzinsung der erwarteten künftigen Zahlungsströme über die Restlaufzeit des Kontrakts unter Einsatz aktueller Marktzinssätze und Zinsstrukturkurven.

Aus den Buchwertanpassungen der Finanzschulden ergab sich ein Gewinn in Höhe von 2,9 Mio. EUR, während der zugehörige Zinsswap zu einem Verlust von 2,7 Mio. EUR führte. Dementsprechend wurde ein Nettoergebnis, das den ineffektiven Teil der Sicherungsbeziehung darstellt, in Höhe von minus 0,2 Mio. EUR (2012: 0 Mio. EUR) im Finanzergebnis erfasst. Im Rahmen des bestehenden Zinsswaps zahlt die Telefónica Deutschland Group quartalsweise einen variablen Zinssatz in Höhe des 3-Monats-Euribor und erhält einen durchschnittlichen Festzinssatz von 1,875%. Der abgesicherte Nominalbetrag der Finanzschulden betrug 200 Mio. EUR. Damit wurden 14% (2012: 0%) des Bestands an Anleihen und Schuldverschreibungen des Unternehmens von festverzinslich auf variabel verzinslich getauscht. Der beizulegende Zeitwert des Zinsswaps, der Finanzschulden absicherte, betrug 2,7 Mio. EUR.

Der beizulegende Zeitwert der Anleihe wird bestimmt durch Abzinsung der erwarteten künftigen Zahlungsströme mit den für Finanzschulden mit vergleichbaren Konditionen und Restlaufzeiten aktuell geltenden Zinsen.

Außerdem ist ein Darlehen über 1.250 Mio. EUR enthalten, das die Telefónica Germany GmbH & Co. OHG am 12. September 2012 bei der Telfisa Global B.V. als Kreditnehmer aufgenommen hat (siehe Anhang Nr. 24 Nahestehende Unternehmen und Personen). In 2013 wurden 250 Mio. EUR planmäßig getilgt und 150 Mio. EUR außerplanmäßig aufgrund der Aufnahme einer anderen Finanzierung durch die Anleihe. Von den verbleibenden 850 Mio. EUR des Darlehens zum 31. Dezember 2013 werden 750 Mio. EUR als langfristige Verbindlichkeit klassifiziert.

Die nichtfinanziellen Verbindlichkeiten der sonstigen kurzfristigen Verbindlichkeiten sind im Wesentlichen sonstige Steuern und Sozialversicherung.

11.

Eigenkapital

Gezeichnetes Kapital

Das Grundkapital der Telefónica Deutschland Holding AG beträgt 1.116.945.400 EUR. Das Grundkapital ist eingeteilt in 1.116.945.400 nennwertlose Namensaktien mit einem anteiligen Betrag am Grundkapital von jeweils 1,00 EUR (Aktien). Das Grundkapital ist voll einbezahlt. Zum 31. Dezember 2013 hielt die Telefónica Deutschland Holding AG keine eigenen Aktien. 23,17% der Aktien befinden sich in Freefloat, die restlichen 76,83% hält die Telefónica Germany Holdings Limited.

Gemäß § 6 Abs. 2 der Satzung sind Ansprüche der Aktionäre auf Verbriefung von Anteilen ausgeschlossen. In der Hauptversammlung gewährt grundsätzlich jede Stückaktie eine Stimme. Die Aktien sind frei übertragbar.

Im Jahr 2012 erhöhte die O2 (Europe) Limited das Grundkapital der Telefónica Deutschland durch Kapitalerhöhungsbeschluss vom 18. September 2012, eingetragen im Handelsregister am 26. September 2012, gegen Sacheinlage um 100 EUR auf 1.116.945.400 EUR. Die Erhöhung des Grundkapitals erfolgte durch die Ausgabe eines neuen Geschäftsanteils mit einem Nominalwert von 100 EUR, der von der O2 (Europe) Limited gezeichnet wurde. Die Sacheinlage wurde im Rahmen einer Common-Control-Transaktion vollständig durch Einbringung sämtlicher Anteile an der Telefónica Germany Management GmbH in die Telefónica Deutschland erbracht.

Genehmigtes Kapital

Zum 31. Dezember 2013 ist der Vorstand ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats das Grundkapital der Telefónica Deutschland in der Zeit bis zum 17. September 2017 einmalig oder mehrmals um insgesamt 558.472.700 EUR durch die Ausgabe von bis zu 558.472.700 neuen auf den Namen lautenden Stückaktien gegen Bar- und/oder Sacheinlagen zu erhöhen (genehmigtes Kapital 2012/I). Die Ermächtigung des Vorstands sieht vor, dass das Bezugsrecht der Aktionäre gemäß § 4 Abs. 3 der Satzung in bestimmten Fällen ganz oder teilweise ausgeschlossen werden kann.

Bedingtes Kapital

Zum Zweck der Ausgabe von auf den Namen lautenden Stückaktien an Inhaber oder Gläubiger von Schuldverschreibungen wurde das Grundkapital der Telefónica Deutschland um bis zu 558.472.700 EUR durch Ausgabe von 558.472.700 neuen auf den Namen lautenden Stückaktien bedingt erhöht (bedingtes Kapital 2012/I).

Der Vorstand ist durch Beschluss vom 5. Oktober 2012 ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats in der Zeit bis zum 4. Oktober 2017 einmalig oder mehrmals auf den Inhaber und/oder den Namen lautende Wandelschuldverschreibungen, Optionsschuldverschreibungen, Genussrechte und/oder Gewinnschuldverschreibungen (bzw. Kombinationen dieser Instrumente; nachstehend zusammen „Schuldverschreibungen“) mit oder ohne Laufzeitbegrenzung im Gesamtnennbetrag von bis zu 1.500.000.000 EUR zu begeben und den Inhabern oder Gläubigern von Schuldverschreibungen Wandlungs- oder Optionsrechte auf Aktien der Gesellschaft mit einem anteiligen Betrag des Grundkapitals von bis zu 558.472.700 EUR nach näherer Maßgabe der Schuldverschreibungsbedingungen zu gewähren. Den Aktionären soll grundsätzlich ein Bezugsrecht für die Schuldverschreibungen gewährt werden. Die Ermächtigung sieht jedoch vor, dass das Bezugsrecht der Aktionäre mit Zustimmung des Aufsichtsrats in folgenden Fällen ausgeschlossen werden kann:

- a) für Spitzenbeträge
- b) sofern der Ausgabepreis nicht wesentlich unter dem Marktwert der Schuldverschreibungen mit Wandel- und/oder Optionsrechten oder Optionspflichten liegt und sofern die zur Bedienung von Wandel- und Optionsrechten oder Wandlungspflichten ausgegebenen oder auszugebenden Aktien den Betrag am Grundkapital von insgesamt 10% nicht überschreiten
- c) sofern Genussrechte oder Gewinnschuldverschreibungen ohne Wandelrechte oder -pflichten oder ohne Optionsrechte ausgegeben werden und der Zinssatz und der Ausgabepreis der Genussrechte oder Gewinnschuldverschreibungen am Ausgabedatum den aktuellen Marktwerten entsprechen und

- d) soweit die Schuldverschreibungen gegen Sacheinlagen schriftlich ausgegeben werden zum Zweck des mittelbaren oder unmittelbaren Erwerbs von Unternehmen, Unternehmensteilen, Beteiligungen an anderen Unternehmen oder sonstigen Vermögensgegenständen und der Wert der Sacheinlage in angemessenem Verhältnis zum Wert der Schuldverschreibungen steht.

Weitere Informationen siehe Anhang Nr. 32 Ereignisse nach der Berichtsperiode.

Kapitaleinzahlungsverpflichtung

Am 28. März 2003 und 30. April 2004 ging die O2 (Europe) Limited eine Kapitaleinzahlungsverpflichtung gegenüber der Telefónica Deutschland ein, wonach sich die O2 (Europe) Limited verpflichtete, freiwillige Gesellschaftereinlagen in Höhe von 4.650.000 Tsd. EUR und 500.000 Tsd. EUR in die Telefónica Deutschland einzubringen. Diese Beträge waren auf erste Anforderung durch die Telefónica Deutschland zu zahlen und die Verpflichtungen waren zeitlich unbefristet. In 2011 erbrachte die O2 (Europe) Limited im Rahmen dieser Einzahlungsverpflichtung Bareinzahlungen in Höhe von 2.264.104 Tsd. EUR, der verbleibende Betrag in Höhe von 2.885.897 Tsd. EUR wurde in 2012 durch Aufrechnung einer Forderung gegen die O2 (Europe) Limited erfüllt.

Kapitalrücklage

Die Kapitalrücklage der Telefónica Deutschland Holding AG beträgt unverändert 430 Tsd. EUR. Die Einbringung erfolgte gemäß Einbringungsvertrag vom 18. September 2012 im Rahmen einer Sacheinlage.

Gewinnrücklage

Gesetzliche Rücklage

Die Gewinnrücklage enthält eine gesetzliche Rücklage gemäß § 150 Abs. 2 Aktiengesetz (AktG) in Höhe von 14 Tsd. EUR (2012: 14 Tsd. EUR).

Erste ordentliche Hauptversammlung und Dividendenausschüttung in 2013

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 Jahresabschluss der Telefónica Deutschland Holding AG beschloss die Hauptversammlung außerdem, eine Dividende von 0,45 EUR je dividendenberechtigter Stückaktie, insgesamt 502.625.430,00 EUR auszuschütten.

Vorbörsliche Dividendenausschüttung in 2012

Die Gesellschafterversammlung der Telefónica Deutschland beschloss am 14. September 2012 eine vorbereitende Dividendenausschüttung an die O2 (Europe) Limited in Höhe von 7.186 Mio. EUR. Diese wurde in Höhe von 4.300 Mio. EUR durch eine Bardividende und in Höhe von 2.886 Mio. EUR durch Verrechnung mit der oben genannten Kapitaleinzahlungsverpflichtung erfüllt.

Dividende für das Geschäftsjahr 2013

Der Vorstand der Telefónica Deutschland hat am 7. November 2013 beschlossen und veröffentlicht, dass beabsichtigt ist, der nächsten ordentlichen Hauptversammlung für das Geschäftsjahr 2013 eine Bardividende in Höhe von ca. 525 Mio. EUR vorzuschlagen. Dies entspricht grundsätzlich einer Dividende von ca. 0,47 EUR je dividendenberechtigter Stückaktie.

12.

Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, sonstige Verbindlichkeiten und Rechnungsabgrenzungsposten

Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, sonstigen Verbindlichkeiten und Rechnungsabgrenzungsposten setzen sich wie folgt zusammen:

(In Tausend EUR)	Zum 31. Dezember			
	2013		2012	
	Langfristig	Kurzfristig	Langfristig	Kurzfristig
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen gegenüber Dritten	–	450.511	–	379.402
Abzugrenzende Verbindlichkeiten	–	403.569	–	328.254
Verbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Unternehmen und Personen (Anhang Nr. 24 Nahestehende Unternehmen und Personen)	–	219.958	–	210.802
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	–	1.074.038	–	918.458
Sonstige Verbindlichkeiten	4.809	221.532	9.193	219.130
Rechnungsabgrenzungsposten	–	169.565	–	153.972

Abzugrenzende Verbindlichkeiten betreffen im Wesentlichen ausstehende Rechnungen für Waren und Dienstleistungen.

Der Rechnungsabgrenzungsposten beinhaltet hauptsächlich erhaltene Anzahlungen auf Prepaid-Guthaben.

Die sonstigen Verbindlichkeiten setzen sich wie folgt zusammen:

(In Tausend EUR)	Zum 31. Dezember	
	2013	2012
Sonstige, nicht handelsbezogene Verbindlichkeiten	56.577	63.665
Verbindlichkeiten für getätigte Investitionen	109.798	78.870
Sonstige Steuern und Sozialversicherung	22.933	41.535
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Unternehmen und Personen (Anhang Nr. 24 Nahestehende Unternehmen und Personen)	30.575	31.096
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing (Anhang Nr. 30 Leasingverhältnisse sowie Untermietverträge)	1.649	3.964
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	221.532	219.130
Sonstige, nicht handelsbezogene Verbindlichkeiten	3.469	4.208
Verbindlichkeiten aus Finanzierungsleasing (Anhang Nr. 30 Leasingverhältnisse sowie Untermietverträge)	1.340	4.985
Sonstige langfristige Verbindlichkeiten	4.809	9.193
Sonstige Verbindlichkeiten	226.341	228.323

Die kurzfristigen sonstigen, nicht handelsbezogenen Verbindlichkeiten umfassen hauptsächlich Verbindlichkeiten gegenüber Personal. Die langfristigen sonstigen, nicht handelsbezogenen Verbindlichkeiten enthalten Verbindlichkeiten für abgegrenzte mietfreie Einheiten (langfristiger Anteil).

Verbindlichkeiten für getätigte Investitionen bestehen im Wesentlichen aus Verbindlichkeiten für ausstehende Rechnungen für das Anlagevermögen.

13.

Rückstellungen

Die Rückstellungen wurden mit folgenden Beträgen angesetzt:

(In Tausend EUR)	Zum 31. Dezember	
	2013	2012
Pensionsverpflichtungen	4.660	7.459
Sonstige Rückstellungen	99.686	74.923
Langfristige Rückstellungen	104.346	82.382
Sonstige Rückstellungen	3.513	7.000
Kurzfristige Rückstellungen	3.513	7.000
Rückstellungen	107.858	89.382

Pensionsverpflichtungen

IAS 19R führt Änderungen bezüglich der Erfassung, Bewertung und Darstellung sowie des Ausweises von Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses ein. Für weitere Informationen siehe Anhang Nr. 3 Bilanzierungs- und Bewertungsgrundlagen.

Die Telefónica Deutschland Group unterhält leistungsorientierte Pensionspläne. Diese beinhalten leistungsorientierte Ansprüche gegenüber einem externen Versorgungsträger (Gruppen-Unterstützungskasse, die entsprechend ihrer Satzung geleitet wird) und aus unmittelbaren Zusagen (Direktzusagen). Aktuell werden keine Direktzusagen für Neueintritte mehr ausgesprochen.

Die übergeordnete Anlagepolitik und -strategie für die leistungsorientierten Pensionspläne basiert auf dem Ziel, eine Rendite aus dem Planvermögen sowie aus den Erstattungsansprüchen gegenüber Versicherungen zu erwirtschaften, welche zusammen mit den Beiträgen ausreicht, um den Pensionsverpflichtungen nachzukommen.

Die Anlage des Planvermögens erfolgt in Rückdeckungsversicherungen, die unmittelbar von der Telefónica Deutschland Group oder mittelbar von der Unterstützungskasse abgeschlossen werden. Die Erstattungsansprüche gegenüber Versicherungen resultieren aus Rückdeckungsversicherungen, die nicht zu Gunsten der Mitarbeiter verpfändet wurden.

Die Anforderungen an die Finanzierung von Pensionsverpflichtungen ergeben sich aus der Finanzierungsstrategie der Unterstützungskasse und sind in deren Richtlinie fixiert. In der Richtlinie wird definiert, dass die vorgesehenen leistungsorientierten Ansprüche von der Unterstützungskasse erbracht werden. Sie werden in vollem Umfang von der Telefónica Deutschland Group finanziert. Die Telefónica Deutschland Group wendet der Unterstützungskasse die notwendigen finanziellen Mittel zu.

Satzungsgemäß muss die Unterstützungskasse ihre Leistungen jedoch einstellen bzw. kürzen, wenn die Firma die erforderlichen Finanzierungsmittel der Unterstützungskasse nicht bzw. nicht mehr zur Verfügung stellt. In diesem Fall kann der Mitarbeiter seinen Rechtsanspruch auf die Versorgungsleistung gegen die Telefónica Deutschland Group geltend machen.

Die Höhe der Versorgungszusagen für die leistungsorientierten Pensionspläne bemisst sich im Wesentlichen nach dem Grundgehalt der einzelnen Mitarbeiter über die Beschäftigungsdauer. Die Versorgungsleistungen umfassen Altersrenten, Berufsunfähigkeitsleistungen sowie Leistungen im Todesfall für Hinterbliebene.

Um die biometrischen Risiken der Versorgungszusagen (wie z. B. vorzeitiger Versorgungsfall durch Invalidität oder Tod des Versorgungsanwärters) zu minimieren, wurde das Renten- oder Alterskapitalversprechen in vollem Umfang (kongruent) oder teilweise durch die Rückdeckungsversicherung abgedeckt. Zusätzlich dient die Verpfändung der Rückdeckungsversicherung an den Versorgungsanwärters der Sicherung der Ansprüche der Begünstigten im Falle der Insolvenz des Trägerunternehmens.

Dieser leistungsorientierte Plan unterliegt versicherungsmathematischen und finanzwirtschaftlichen Risiken wie dem Langlebighkeits- und Zinsrisiko.

Im Geschäftsjahr 2013 betrug der Arbeitgeberanteil zur gesetzlichen Rentenversicherung 28,1 Mio. EUR (2012: 28,4 Mio. EUR).

In den nachstehenden Tabellen sind die Eckdaten der leistungsorientierten Pensionspläne angegeben:

(In Tausend EUR)	Zum 31. Dezember	
	2013	2012
Barwert der leistungsorientierten Verpflichtung aus kapitalgedeckten Plänen	(82.663)	(71.927)
Barwert der leistungsorientierten Verpflichtung aus ungedeckten Plänen	(10.387)	(8.781)
Barwert der leistungsorientierten Verpflichtung	(93.050)	(80.708)
Beizulegender Zeitwert des Planvermögens	91.132	73.389
(Unterdeckung)/Überdeckung	(1.918)	(7.319)
Beschränkung des Aktivpostens	(2.741)	(140)
Pensionsrückstellungen	(4.660)	(7.459)
Erstattungsansprüche aus Versicherungsverträgen	6.473	6.690

Der Barwert der leistungsorientierten Verpflichtungen hat sich in den Jahren 2013 und 2012 wie folgt entwickelt:

(In Tausend EUR)	2013	2012
Barwert der leistungsorientierten Verpflichtung zum 1. Januar	(80.708)	(55.739)
Laufender Dienstzeitaufwand (Personalaufwand)	(3.014)	(2.347)
Zinsaufwand (Finanzergebnis)	(3.367)	(2.944)
Neubewertung des Barwerts der Pensionsverpflichtung:	(5.877)	(21.380)
davon: versicherungsmathematische Gewinne/Verluste durch Veränderung demografischer Annahmen	34	–
davon: versicherungsmathematische Gewinne/Verluste durch Veränderung finanzieller Annahmen	(7.969)	–
davon: erfahrungsbedingte Anpassungen	2.058	–
Gezahlte Leistungen	769	1.126
Änderung des Konsolidierungskreises	191	851
Sonstiges	(1.044)	(275)
Barwert der leistungsorientierten Verpflichtung zum 31. Dezember	(93.050)	(80.708)

Der Barwert der leistungsorientierten Pensionsverpflichtungen verteilt sich wie folgt auf die einzelnen Gruppen von Versorgungsberechtigten:

(In Tausend EUR)	Zum 31. Dezember	
	2013	2012
Barwert für aktive begünstigte Arbeitnehmer	(39.575)	(32.087)
Barwert für ausgeschiedene Anwärter	(43.408)	(40.191)
Barwert für Rentner	(10.068)	(8.431)
Barwert der leistungsorientierten Verpflichtung	(93.050)	(80.708)

Der beizulegende Zeitwert des Planvermögens hat sich in den Jahren 2013 und 2012 wie folgt entwickelt:

(In Tausend EUR)	2013	2012
Beizulegender Zeitwert des Planvermögens zum 1. Januar	73.389	73.465
Erträge aus Planvermögen ohne Beträge, die im Nettozinsaufwand und Nettozinsertrag enthalten sind	(266)	(2.386)
Zinserträge (Finanzergebnis)	3.221	3.638
Arbeitgeberbeiträge	14.504	311
Gezahlte Leistungen	(555)	(906)
Änderung des Konsolidierungskreises	(261)	(858)
Sonstiges	1.099	125
Beizulegender Zeitwert des Planvermögens zum 31. Dezember	91.132	73.389

Die Zinserträge aus dem Planvermögen wären um 240 Tsd. EUR höher und der im Eigenkapital erfolgsneutral erfasste Betrag wäre um 240 Tsd. EUR niedriger gewesen, hätten wir in 2012 den gleichen Zinssatz wie bei der Bewertung der Pensionsverpflichtungen angewandt.

Hätte das Unternehmen 2013 nicht IAS 19R angewandt, so hätten sich für das Geschäftsjahr 2013 erwartete Erträge aus Planvermögen ergeben, die über den Zinserträgen nach IAS 19R lägen. Entsprechend wären die versicherungsmathematischen Gewinne, die in der Konzerngesamtergebnisrechnung im Posten Neubewertungen von leistungsorientierten Plänen ausgewiesen werden, geringer ausgefallen. Basierend auf den erwarteten Erträgen aus Planvermögen zum 31. Dezember 2012 hätte der Effekt für das Geschäftsjahr 2013 19 Tsd. EUR (vor Steuern) betragen.

Die Beschränkung des Aktivpostens hat sich in den Jahren 2013 und 2012 wie folgt entwickelt:

(In Tausend EUR)	2013	2012
Beschränkung des Aktivpostens zum 1. Januar	140	17.050
Änderung der Beschränkung des Aktivpostens	2.601	(16.910)
Beschränkung des Aktivpostens zum 31. Dezember	2.741	140

Der beizulegende Zeitwert der Erstattungsansprüche aus Versicherungsverträgen hat sich in den Jahren 2013 und 2012 wie folgt entwickelt:

(In Tausend EUR)	2013	2012
Beizulegender Zeitwert der Erstattungsansprüche aus Versicherungsverträgen zum 1. Januar	6.690	6.425
Erträge aus Erstattungsansprüchen ohne Beträge, die im Nettozinsaufwand und Nettozinsertrag enthalten sind	(63)	199
Zinserträge	281	257
Arbeitgeberbeiträge	23	23
Gezahlte Leistungen	(223)	–
Sonstiges	(234)	(192)
Beizulegender Zeitwert der Erstattungsansprüche aus Versicherungsverträgen zum 31. Dezember	6.473	6.690

Der in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasste Teil der Nettopensionsaufwendungen setzt sich wie folgt zusammen:

(In Tausend EUR)	2013	Zum 31. Dezember 2012
Laufender Dienstzeitaufwand (Personalaufwand)	3.014	2.347
Netto Zinsaufwand (Zinsertrag) (Finanzergebnis)	146	(694)
Gesamtaufwand	3.160	1.653

Der tatsächliche Ertrag aus dem Planvermögen betrug für das am 31. Dezember 2013 abgeschlossene Geschäftsjahr 2.955 Tsd. EUR und für 2012 1.252 Tsd. EUR.

Nachfolgend sind die wesentlichen versicherungsmathematischen Annahmen wiedergegeben, die der Ermittlung des Barwerts der leistungsorientierten Verpflichtung zum Stichtag zugrunde liegen (Angaben in Form von Durchschnittsfaktoren).

(In Prozent)	2013	Zum 31. Dezember 2012
Diskontierungszinssatz	3,80%	4,20%
Rentensteigerungsrate	2,00%	2,00%
Fluktuationsrate	[0% – 20%]	[0% – 20%]

Die der Berechnung des Barwerts der leistungsorientierten Verpflichtung zugrunde liegende Sterberate basiert auf amtlichen Statistiken und Sterbetafeln. Die Sterbetafeln, die der versicherungsmathematischen Berechnung der DBO zu den Bilanzstichtagen zugrunde liegen, sind die Heubeck Richttafeln 2005G.

(In Jahren)	2013	Zum 31. Dezember 2012
Lebenserwartung für derzeitige Rentner im Alter von 65 Jahren	21	21
Lebenserwartung für derzeit 40-jährige Anwärter im Alter von 65 Jahren	24	24

Ein Anstieg beziehungsweise Rückgang der wesentlichen versicherungsmathematischen Annahmen hätte auf den Barwert der leistungsorientierten Verpflichtung zum 31. Dezember 2013 folgende Auswirkungen:

(In Tausend EUR)		
Diskontierungszinssatz (+0,25% / -0,25%)	(5.104)	5.503
Rentensteigerung (+0,50% / -0,50%)	4.740	(4.312)
Fluktuation (+1,00% / -1,00%)	(47)	47
Langlebigkeit (+1 Jahr)	3.195	-

Erhöhungen und Senkungen des Diskontierungssatzes und der Rentensteigerungen wirken bei der Ermittlung der DBO aufgrund von Zinseszinsseffekten nicht in gleicher Höhe. Wenn mehrere Annahmen gleichzeitig geändert werden, muss die Gesamtwirkung nicht notwendigerweise der Summe der Einzeleffekte aufgrund der Änderungen der Annahmen entsprechen. Daneben gilt, dass die Sensitivitäten eine Veränderung der DBO nur für die jeweilige, konkrete Größenordnung der Änderung von Annahmen (beispielsweise 0,25%) widerspiegeln. Wenn sich die Annahmen in einer anderen Größenordnung ändern, muss die Auswirkung auf die DBO nicht notwendigerweise linear sein.

Die folgende Tabelle zeigt Informationen zur gewichteten durchschnittlichen Laufzeit des Barwerts der leistungsorientierten Verpflichtungen sowie zur Fälligkeitsanalyse erwarteter Leistungsauszahlungen:

(In Tausend EUR)	1. Januar bis 31. Dezember 2013
Erwartete Leistungsauszahlung innerhalb Jahr 1	658
Erwartete Leistungsauszahlung innerhalb Jahr 2	1.090
Erwartete Leistungsauszahlung innerhalb Jahr 3	1.199
Erwartete Leistungsauszahlung innerhalb Jahr 4	1.357
Erwartete Leistungsauszahlung innerhalb Jahr 5	1.518
Erwartete Leistungsauszahlung innerhalb 6 bis 10 Jahren	10.611

Die durchschnittlich erwartete Laufzeit der leistungsorientierten Verpflichtungen beträgt 22 Jahre.

Die beste Schätzung der Beiträge, die in dem zum 31. Dezember 2014 endenden Geschäftsjahr in den Plan eingezahlt werden, beträgt 7.994 Tsd. EUR.

Sonstige Rückstellungen

Der Posten sonstige Rückstellungen umfasst Rückstellungen für Rückbau, Drohverlust und sonstige Rückstellungen.

Dabei ergab sich folgende Entwicklung:

(In Tausend EUR)	Rückbau	Drohverlust	Sonstige	Total
Zum 1. Januar 2013	55.694	26.000	229	81.923
Zugänge	5.521	–	62	5.583
Verbrauch	(6.292)	(7.241)	–	(13.533)
Auflösung	(43)	–	–	(43)
Umbuchungen	–	–	–	–
Sonstige	23.045	–	–	23.045
Aufzinsung	1.631	4.593	–	6.224
Zum 31. Dezember 2013	79.556	23.352	291	103.199
Davon langfristig	79.556	19.839	291	99.686
Davon kurzfristig	–	3.513	–	3.513
Zum 1. Januar 2012	58.602	51.954	–	110.556
Zugänge	157	6.952	–	7.109
Verbrauch	(6.739)	(22.755)	–	(29.494)
Auflösung	–	–	–	–
Umbuchungen	–	(10.151)	229	(9.922)
Aufzinsung	3.674	–	–	3.674
Zum 31. Dezember 2012	55.694	26.000	229	81.923
Davon langfristig	55.694	19.000	229	74.923
Davon kurzfristig	–	7.000	–	7.000

Die Rückstellungen für Rückbauverpflichtungen umfassen die geschätzten Kosten für Rückbau und Entfernung von Vermögenswerten (z. B. Mobilfunkmasten und andere Sachanlagen), basierend auf den Vereinbarungen.

Die Drohverlustrückstellung umfasst im Wesentlichen erwartete Verluste aus der Untervermietung von Mietobjekten. Die erwartete Inanspruchnahme deckt kurz- und mittelfristige Zeiträume ab, je nach Zeitpunkt der Mietzahlung und der Mieteinnahme.

14.

Umsatzerlöse und sonstige Erträge

Umsatzerlöse

Die Umsatzerlöse setzen sich wie folgt zusammen:

(In Tausend EUR)	1. Januar bis 31. Dezember	
	2013	2012
Erbringung von Dienstleistungen	4.224.252	4.515.041
Übrige Umsatzerlöse	689.629	697.797
Umsatzerlöse	4.913.881	5.212.838

Die Umsatzerlöse aus der Erbringung von Dienstleistungen beinhalten Umsatzerlöse aus Mobilfunkdienstleistungen sowie Umsatzerlöse aus Festnetz/DSL. Die übrigen Umsatzerlöse beinhalten Umsatzerlöse aus Mobilfunk-Hardware sowie sonstige Umsatzerlöse.

Auf keinen Kunden der Telefónica Deutschland Group entfallen mehr als 10% der gesamten Umsatzerlöse.

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

(In Tausend EUR)	1. Januar bis 31. Dezember	
	2013	2012
Umsatzerlöse		
Umsatzerlöse aus Mobilfunk	3.673.043	3.845.053
Umsatzerlöse aus Mobilfunkdienstleistungen	2.989.294	3.151.838
Umsatzerlöse aus Mobilfunk-Hardware	683.749	693.215
Umsatzerlöse aus Festnetz/DSL	1.234.958	1.363.203
Sonstige Umsatzerlöse	5.880	4.582
Umsatzerlöse	4.913.881	5.212.838

Umsatzerlöse aus Mobilfunkdienstleistungen

Die Umsatzerlöse aus Mobilfunkdienstleistungen basieren größtenteils auf der Grundgebühr und den erhobenen Gebühren für Sprach- (einschließlich ein- und ausgehende Anrufe), Textnachrichten- (einschließlich SMS und MMS) und mobile Datendienste sowie auf den Umsätzen aus Dienstleistungsverträgen. In den Umsatzerlösen aus Mobilfunkdienstleistungen sind neben den Roaming-Umsätzen auch die Zugangs- und Zusammenschaltungsentgelte enthalten, die von anderen Anbietern für Anrufe und SMS-Nachrichten bezahlt wurden, die über das Netz der Gruppe zugestellt wurden.

Umsatzerlöse aus Mobilfunk-Hardware

Die Umsatzerlöse aus Mobilfunk-Hardware enthalten die Einnahmen aus dem Verkauf von Mobilfunkgeräten im Rahmen des „O₂ My Handy“-Modells sowie Barverkäufe.

Der Kunde kann bei dem „O₂ My Handy“-Modell wählen, ob er den gesamten Kaufpreis des Mobilfunkgeräts sofort zahlt oder zunächst eine Anzahlung leistet und den restlichen Kaufpreis in zwölf oder 24 Monatsraten zahlt.

Die Umsatzerlöse aus dem „O₂ My Handy“-Modell werden entsprechend ihrer Laufzeit diskontiert. Darüber hinaus enthalten die Umsatzerlöse einmalige Zahlungen, wie Aktivierungsgebühren aus dem Mobilfunkgeschäft (hauptsächlich Postpaid), Hardware für gebündelte Produkte aus Prepaid-SIM-Karten und Mobilfunk-Hardware oder Postpaid-Verträge sowie Zubehör.

Umsatzerlöse aus Festnetz/DSL

Die Umsatzerlöse aus Festnetz/DSL umfassen im Wesentlichen Umsatzerlöse aus DSL-Dienstleistungen für Privatkunden, DSL-Aktivierungsgebühren für Privatkunden, Umsatzerlöse aus DSL-Hardware und einmaligen Posten (z. B. Gebühren für die Anschriftsänderung, Rufnummernmitnahme usw.), Dienstleistungs- und Hardware-Erlöse aus Pay TV, Umsatzerlöse aus Wholesale ULL, auch Wholesale DSL genannt, Umsatzerlöse aus dem Verkauf des eigenen DSL-Netzwerks, von Dienstleistungen und von Hardware an Fremdanbieter, die diese neu bündeln und an Endkunden weitervertreiben, Datenverkehrserlöse von Carriern in Verbindung mit dem Verkauf und Handel von Minuten zwischen Carriern zur Verbindung ihrer Kundengespräche über Netze anderer Betreiber sowie Umsatzerlöse aus dem Hosting von Kundeninhalten auf der eigenen Rechenzentrumsinfrastruktur und aus zugehörigen Verwaltungsdiensten, wie etwa der Nutzung dieser Infrastruktur für das Hosting von Anwendungen, die von Dritten entwickelt wurden und betrieben werden. Zudem beinhalten die DSL-Umsatzerlöse auch Festnetz-Umsatzerlöse.

Sonstige Umsatzerlöse

Die sonstigen Umsatzerlöse beziehen sich auf das Neugeschäft wie Werbung und Finanzdienstleistungen, z. B. den mobilen Angebotsservice „O₂ More Local“ oder das mobile Bezahlssystem „mpass“.

Sonstige Erträge

Die sonstigen Erträge setzen sich in 2013 und 2012 wie folgt zusammen:

(In Tausend EUR)	1. Januar bis 31. Dezember	
	2013	2012
Aktiviert Eigenleistungen und sonstige Erträge	92.843	60.596
Gewinne aus dem Abgang von Vermögenswerten	76.179	210
Sonstige Erträge	169.022	60.806

Die aktivierten Eigenleistungen und sonstigen Erträge beinhalten im Wesentlichen Fertigungslöhne sowie den zurechenbaren Teil der Gemeinkosten im Zusammenhang mit Investitionen in das Anlagevermögen.

Die Gewinne aus dem Abgang von Vermögenswerten beinhalten im Wesentlichen Gewinne in Höhe von 76.163 Tsd. EUR aus dem Verkauf der Telefónica Germany Online Services GmbH (TOS) sowie der GKHH Fibre Optic GmbH. Weitere Informationen siehe Anhang Nr. 19 Aufgegebene Geschäftsbereiche sowie Veräußerungsgruppen.

15.

Personalaufwand

Im Geschäftsjahr 2013 betragen die Personalaufwendungen 418.647 Tsd. EUR (2012: 421.764 Tsd. EUR). Der Personalaufwand aus anteilsbasierter Vergütung wird in Anhang Nr. 26 Anteilsbasierte Vergütung, der Personalaufwand aus Pensionsplänen wird in Anhang Nr. 13 Rückstellungen dargestellt.

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 Aufwendungen im Konzernabschluss für das Geschäftsjahr zum 31. Dezember 2012 innerhalb des Personalaufwands in den kurzfristig fälligen Leistungen an Arbeitnehmer ausgewiesen wurden. In 2013 sind Aufwendungen für externe Personaldienstleistungen in Höhe von 46.429 Tsd. EUR (2012: 42.769 Tsd. EUR) angefallen. Die gewählte Darstellungsform dient der Verbesserung der Klarheit der im Abschluss vermittelten Informationen.

16.

Sonstige Aufwendungen

Die sonstigen Aufwendungen bestehen überwiegend aus Vertriebs- und Marketingkosten, Infrastrukturkosten, Verwaltungsgebühren und sonstigen Fremdleistungen.

17.

Finanzergebnis

Das Finanzergebnis setzt sich wie folgt zusammen:

(In Tausend EUR)	1. Januar bis 31. Dezember	
	2013	2012
Zinserträge aus finanziellen Vermögenswerten	6.349	12.068
Sonstige Zinserträge	–	3.610
Zinsaufwendungen aus finanziellen Schulden	(28.955)	(18.622)
Aufzinsung von Rückstellungen und sonstigen Verbindlichkeiten	(4.453)	(2.763)
Sonstige Währungsumrechnungsgewinne (-verluste)	87	(416)
Finanzergebnis	(26.972)	(6.123)

Die Zinserträge aus finanziellen Vermögenswerten bestehen im Wesentlichen aus Zinserträgen im Zusammenhang mit „O₂ My Handy“-Forderungen.

Die Zinsaufwendungen aus finanziellen Schulden bestehen im Wesentlichen aus den Zinsen für das bei der Telfisa Global B.V. im September 2012 aufgenommene Darlehen (siehe Anhang Nr. 24 Nahestehende Unternehmen und Personen).

18.

Ertragsteuern

Steuerliche Organschaft

Die ertragsteuerliche Organschaft bestand zum 31. Dezember 2013 aus sechs Unternehmen (sechs in 2012).

Laufende und latente Steuern

Die in der Konzerngewinn- und Verlustrechnung gebuchten Ertragsteuern bestehen im Wesentlichen aus latenten Steuern. Die ausgewiesenen laufenden Steuern betreffen Kapitalertragsteuererstattungen aus Vorjahren:

(In Tausend EUR)	1. Januar bis 31. Dezember	
	2013	2012
Laufender Steueraufwand	17	–
Latenter Steueraufwand	(584)	167.756
Ertragsteuern (Aufwand)	(567)	167.756

Bei den latenten Steuern haben sich folgende Änderungen ergeben:

(In Tausend EUR)	2013	2012
Zum 1. Januar	581.191	412.033
Latenter Steueraufwand	(584)	167.756
Betrag der in der konsolidierten Gesamtergebnisrechnung direkt im Eigenkapital erfassten latenten Steuern	2.916	1.427
Sonstiges	–	(25)
Zum 31. Dezember	583.523	581.191

Steuerliche Verlustvorträge und temporäre Differenzen

Die steuerlichen Verlustvorträge, für die zum 31. Dezember 2013 keine latenten Steueransprüche ausgewiesen wurden, betragen 12.000.260 Tsd. EUR für Körperschaftsteuer und 11.976.350 Tsd. EUR für Gewerbesteuer (2012: 11.222.741 Tsd. EUR und 11.239.147 Tsd. EUR). Für temporäre Differenzen in Höhe von 353.771 Tsd. EUR im Jahr 2013, 565.122 Tsd. EUR im Jahr 2012 wurden keine latenten Steueransprüche ausgewiesen.

Temporäre Differenzen entstehen aufgrund der Differenz zwischen der steuerlichen Bemessungsgrundlage der Vermögenswerte und Verbindlichkeiten und ihren jeweiligen Buchwerten. Abzugsfähige temporäre Differenzen und steuerliche Verlustvorträge führen zu latenten Steueransprüchen in der Konzernbilanz. Steuerpflichtige temporäre Differenzen der Bemessungsgrundlagen führen zu latenten Steuerschulden in der Konzernbilanz.

Die Zusammensetzung der latenten Steueransprüche und Steuerschulden aus temporären Differenzen und steuerlichen Verlustvorträgen ist wie folgt:

(In Tausend EUR)	Zum 31. Dezember		2012	
	2013	2013	2012	2012
	Latente Steueransprüche	Latente Steuerschulden	Latente Steueransprüche	Latente Steuerschulden
Geschäfts- oder Firmenwerte und immaterielle Vermögenswerte	906.353	(163.432)	891.684	(80.486)
Materielle Vermögenswerte	71.017	(343.755)	–	(327.255)
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie sonstige Forderungen	4.946	(24.401)	116.446	(441)
Sonstige kurzfristige finanzielle Vermögenswerte	10.494	(4.328)	11.413	(49.564)
Schulden, Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	6.607	(11.290)	1.138	(114.675)
Rückstellungen inkl. Pensionsrückstellungen	28.607	(1.327)	34.410	(5.173)
Sonstige kurzfristige finanzielle Verbindlichkeiten	2.296	(3.866)	4.210	(2.319)
Steuerliche Verlustvorträge	105.604	–	101.802	–
Latente Steueransprüche (-schulden)	1.135.924	(552.400)	1.161.103	(579.913)
Steuerliche Verrechnung	(552.400)	–	(579.913)	579.913
Latente Steueransprüche (-schulden)	583.523	–	581.191	–

Überleitung vom Ergebnis vor Steuern auf das zu versteuernde Einkommen

Die Überleitung vom Ergebnis vor Steuern auf das zu versteuernde Einkommen für 2013 und 2012 ergibt folgende Beträge:

(In Tausend EUR)	Zum 31. Dezember	
	2013	2012
Ergebnis vor Steuern aus fortzuführenden Geschäftsbereichen	78.379	139.768
Steueraufwand zum geltenden gesetzlichen Steuersatz (32%)	(25.081)	(44.628)
Nicht abzugsfähige Aufwendungen	(9.500)	(9.429)
Steuerfreie Erträge	–	85.095
Veränderung nicht berücksichtigter temporärer Differenzen und steuerliche Verlustvorträge	36.759	135.571
Sonstiges	(2.744)	1.147
Ertragsteuern	(567)	167.756
Laufender Steueraufwand	17	–
Latenter Steueraufwand	(584)	167.756
Ertragsteueraufwand	(567)	167.756

19.

Aufgegebene Geschäftsbereiche sowie Veräußerungsgruppen

a) Veräußerungsgruppe in 2013

Verkauf der Telefónica Germany Online Services GmbH (TOS)

Am 12. September 2013 haben die Telefónica Germany GmbH & Co. OHG und die Host Europe GmbH eine Vereinbarung über die Veräußerung der Telefónica Germany Online Services GmbH (TOS) geschlossen. Die TOS ist ein Anbieter von Managed-Hosting und Cloud Services für Geschäftskunden. In diesem Zusammenhang wurde der Beherrschungs- und der Ergebnisabführungsvertrag zwischen der TOS und der Telefónica Germany GmbH & Co. OHG zum 30. September 2013 einvernehmlich beendet.

Mit Erfüllung aller Vollzugsvoraussetzungen wurden zum 31. Oktober 2013 die Anteile an der TOS an die Host Europe Group übertragen.

Der Verkauf der TOS wirkte sich zum 31. Oktober 2013 wie folgt auf die Finanzlage der Gruppe aus:

(In Tausend EUR)	Zum 31. Oktober 2013
Immaterielle Vermögenswerte	267
Sachanlagen	5.194
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	3.713
Finanzielle Vermögenswerte	1.379
Latente Steueransprüche	0
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstigen Verbindlichkeiten	(2.187)
Latente Steuerschulden	(94)
Rückstellungen	(66)
Rechnungsabgrenzungsposten	(290)
Nettobetrag aus Vermögenswerten und Schulden	7.916
In Zahlungsmitteln enthaltenes Entgelt	42.000
Veräußerter Bestand an Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten	(4.404)
Netto-Zufluss an Zahlungsmitteln	37.596

Im Zusammenhang mit dem Verkauf der TOS wurde ein Veräußerungsgewinn in Höhe von 30,0 Mio. EUR in der Konzerngewinn- und Verlustrechnung unter der Position sonstige Erträge erfasst.

b) Veräußerungsgruppe in 2013

Versatel und Telefónica Deutschland vereinbaren langfristige Glasfaser-Kooperation

Die Versatel Holding GmbH übernahm aufgrund des Anteilskauf- und Übertragungsvertrag vom 16. Oktober 2013 am 30. Dezember 2013 sämtliche Anteile an der GKHH Fibre Optic GmbH. Mittels Ausgliederung zur Neugründung aus der Telefónica Germany GmbH & Co. OHG gemäß § 123 Abs.3 Nr. 2 UmwG entstand mit Eintragung im Handelsregister am 4. Dezember 2013 die GKHH Fibre Optic GmbH. Ausgliedert aus der Telefónica Germany GmbH & Co. OHG wurden dadurch das Glasfasernetz im Stadtgebiet Hamburg von der Telefónica Deutschland mit ca. 93.000 Faserkilometern und dementsprechenden 1.000 Kabelkilometern, ein neu gebautes Rechenzentrum sowie ausgewählte Wholesale- und Geschäftskundenverträge.

Der Verkauf der GKHH Fibre GmbH wirkte sich zum 30. Dezember 2013 wie folgt auf die Finanzlage der Gruppe aus:

(In Tausend EUR)	Zum 30. Dezember 2013
Immaterielle Vermögenswerte	7.471
Sachanlagen	15.298
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	2.042
Rückstellungen	(21)
Finanzielle Vermögenswerte	(6.081)
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	(33)
Rechnungsabgrenzungsposten	(75)
Nettobetrag aus Vermögenswerten und Schulden	18.601
In Zahlungsmitteln enthaltenes Entgelt	69.072
Veräußerter Bestand an Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten	0
Netto-Zufluss an Zahlungsmitteln	69.072

Im Zusammenhang mit diesem Verkauf wurde ein Veräußerungsgewinn in Höhe von 46,2 Mio. EUR in der Konzerngewinn- und Verlustrechnung unter der Position sonstige Erträge erfasst.

c) Aufgegebene Geschäftsbereiche in 2012

Im Geschäftsjahr 2012, mit rechtlicher Wirkung zum 1. Oktober hat die Telefónica Deutschland Group im Rahmen einer einzigen Verkaufstransaktion

- ihr gesamtes Segment Global Services sowie
- die Unternehmen Group3G UMTS Holding GmbH und Quam GmbH verkauft.

Die Unternehmen des berichtspflichtigen Segments Global Services (bestehend aus Telefónica Global Services GmbH (TGS), Telefónica Global Roaming GmbH (TGR), Telefónica Compras Electronicas S. L. und der 40%igen Beteiligung an der Adqira España, S. A.) sowie die Group3G UMTS Holding GmbH (G3G) und die Quam GmbH (Quam) wurden zum 1. Oktober 2012 verkauft. Sämtliche Anteile an diesen Gesellschaften wurden von der Telefónica Global Activities Holdings B.V. (vormals: Telefónica Chile Holding B.V.) gehalten. Vor dem Börsengang verkaufte die Telefónica Deutschland Holding AG sämtliche Anteile an der Telefónica Global Activities Holdings B.V. an die Telfisa Global B.V., eine Gesellschaft der Telefónica, S. A. Group. Nach dem Verkauf waren die Telefónica Global Activities Holdings B.V. und alle anderen oben genannten Unternehmen keine Konzerngesellschaften mehr.

Die Geschäftsleitung verpflichtete sich am 1. Juli 2012 zum Verkauf dieser Bereiche und entsprach damit dem strategischen Plan, sich auf die Kernkompetenzen der Gruppe – das Telekommunikationsgeschäft in Deutschland – zu fokussieren. Die unter die Transaktion fallenden Unternehmen wurden in 2012 als aufgegebene Geschäftsbereiche klassifiziert.

Die aufgegebenen Geschäftsbereiche der Telefónica Deutschland Group wurden für die ersten neun Monate des Geschäftsjahres 2012 getrennt von den fortzuführenden Geschäftsbereichen im Konzernabschluss erfasst. Die nachstehende Tabelle stellt die Aufgliederung des Ergebnisses des aufgegebenen Geschäftsbereichs dar:

(In Tausend EUR)	1. Januar bis 31. Dezember 2012
Umsatzerlöse	412.629
Sonstige Erträge	8.401
Finanzerträge	24.826
Materialaufwand und bezogene Leistungen	(409)
Personalaufwand	(17.092)
Sonstige Aufwendungen	(11.696)
Abschreibungen	(2.574)
Finanzaufwendungen	(22.928)
Ergebnis vor Steuern aus aufgegebenen Geschäftsbereichen	391.157
Ertragsteuern	143.962
Ergebnis nach Steuern aus aufgegebenen Geschäftsbereichen	535.119
Gewinn (Verlust), der bei der Bewertung mit dem beizulegenden Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten erfasst wurde	–
Gewinn (Verlust) aus Abgang des aufgegebenen Geschäftsbereichs	491.911
Darauf entfallende Ertragsteuern	–
Ergebnis nach Steuern aus aufgegebenen Geschäftsbereichen	1.027.030

Die ausgewiesenen Geschäftstätigkeiten umfassen alle globalen Beschaffungstätigkeiten. Die Telefónica Global Services GmbH war auf Konzernebene für alle Gesellschaften als Vertreter zur Bündelung des Einkaufs der einzelnen Gesellschaften tätig. Diese Verhandlungsmacht gegenüber den Lieferanten verschafft der Gruppe Skaleneffekte. Um konzernweit ein reibungsloses Ausschreibungs- und Angebotsverfahren zu gewährleisten, haben die Telefónica Global Services GmbH und ihre Lieferanten Zugriff auf ein EDV-System, das von Telefónica Compras Electronicas S. L. zur Verfügung gestellt wird. Die Telefónica Global Services GmbH erhielt für die angebotenen Dienstleistungen von den Lieferanten Provisionen, die vom

Auftragsvolumen abhängig sind. Die Abwicklung des Einkaufs, das heißt Lieferung und Zahlung, wurde zwischen dem Lieferanten und der einzelnen Konzerngesellschaft der Telefónica Deutschland Group abgerechnet.

Adqira España S. A. wurde im Jahr 2000 von vier spanischen Unternehmen gegründet (Telefónica, BBVA, Iberia, Repsol), um den Einkaufsprozess zu bündeln und zu optimieren.

Im letzten Jahrzehnt hat sich Adqira zu einem Spezialisten im Bereich E-Commerce entwickelt. Adqira unterstützt und optimiert den Einkaufsprozess durch Verwendung ihrer Datenplattform, die auf aktuellem Stand gehalten wird. Das Unternehmen kann auf eine umfangreiche Datenbank mit mehr als 4.500 Lieferanten in Spanien zugreifen. So kann jeder Kunde von Adqira seine Produkte aus einem breiten Sortiment auswählen und dabei maximale Skalenvorteile erzielen.

Die Telefónica Global Roaming GmbH ist für das internationale Geschäft der Telefónica, S. A. Group zuständig und erbringt integrierte Festnetz-, Mobilfunk- und IT-Dienstleistungen. Das Unternehmen verwaltet das Roaming-Geschäft der Gruppe mit dem Ziel, den Kunden optimale und individuell zugeschnittene Roaming-Dienste anbieten zu können.

Die Veräußerung der aufgegebenen Geschäftsbereiche wirkte sich wie folgt auf die Finanzlage der Gruppe aus:

(In Tausend EUR)	Zum 31. Dezember 2012
Immaterielle Vermögenswerte	2.308
Sachanlagen	254
Langfristige finanzielle Vermögenswerte	2.794
Vorräte	28
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	379.628
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	145.554
Latente Steueransprüche	155.000
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstigen Verbindlichkeiten	(444.217)
Rückstellungen	(29.457)
Latente Steuerschulden	(803)
Nettobetrag aus Vermögenswerten und Schulden	211.089
In Zahlungsmitteln enthaltenes Entgelt	703.000
Veräußerter Bestand an Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten	145.554
Netto-Zufluss an Zahlungsmitteln	557.446

20.

Ergebnis je Aktie

Das unverwässerte Ergebnis je Aktie wird ermittelt, indem das den Stammaktionären des Mutterunternehmens zuzurechnende Ergebnis nach Steuern durch die gewichtete durchschnittliche Anzahl der innerhalb der Berichtsperiode im Umlauf befindlichen Stammaktien geteilt wird.

Das verwässerte Ergebnis je Aktie wird ermittelt, indem das den Stammaktionären des Mutterunternehmens zuzurechnende Ergebnis nach Steuern sowie die gewichtete durchschnittliche Anzahl der innerhalb der Berichtsperiode im Umlauf befindlichen Stammaktien um die Auswirkungen aller verwässernden potenziellen Stammaktien bereinigt werden. Während der dargestellten Berichtsperioden befanden sich keine verwässernden Eigenkapitalinstrumente im Umlauf.

Das Grundkapital der Telefónica Deutschland Holding AG ist um bis zu 558.472.700 EUR durch Ausgabe neuer auf den Namen lautender Stückaktien bedingt erhöht (siehe Anhang Nr. 11 Eigenkapital). Aktien aus dem bedingten Grundkapital einer Aktiengesellschaft sind nicht Gegenstand der Berechnung des Ergebnisses pro Aktie, da sie bedingt emissionsfähig sind.

Sowohl das unverwässerte als auch das verwässerte Ergebnis je Aktie, das auf Stammaktionäre der Muttergesellschaft entfällt, wird auf der Basis folgender Daten gemäß IAS 33 berechnet.

(In Tausend EUR)	1. Januar bis 31. Dezember	
	2013	2012
Den Stammaktionären des Mutterunternehmens zuzurechnendes Ergebnis nach Steuern aus fortzuführenden Geschäftsbereichen	77.813	307.523
Den Stammaktionären des Mutterunternehmens zuzurechnendes Ergebnis nach Steuern aus aufgegebenen Geschäftsbereichen	–	1.027.030
Den Stammaktionären des Mutterunternehmens zuzurechnendes unverwässertes Periodenergebnis	77.813	1.334.553
Verwässerungseffekte durch die Umwandlung potenzieller Stammaktien	–	–
Den Stammaktionären des Mutterunternehmens zuzurechnendes verwässertes Periodenergebnis	77.813	1.334.553

(Anzahl der Aktien in Tausend)	Zum 31. Dezember	
	2013	2012
Durchschnittlich gewichtete Anzahl der ausgegebenen Stammaktien für das unverwässerte Ergebnis je Aktie	1.116.945	1.117.001
Telefónica Deutschland Group Aktienoptionsplan	–	–
Durchschnittlich gewichtete Anzahl der ausgegebenen Stammaktien für das verwässerte Ergebnis je Aktie	1.116.945	1.117.001

Das unverwässerte und das verwässerte Ergebnis je Aktie, das auf Stammaktionäre der Muttergesellschaft entfällt, gliedern sich nach fortzuführenden und aufgegebenen Geschäftsbereichen wie folgt auf:

(Ergebnis je Aktie)	1. Januar bis 31. Dezember	
	2013	2012
Unverwässertes Ergebnis je Aktie in EUR	0,07	1,20
– aus fortzuführenden Geschäftsbereichen	0,07	0,28
– aus aufgegebenen Geschäftsbereichen	–	0,92
Verwässertes Ergebnis je Aktie in EUR	0,07	1,20
– aus fortzuführenden Geschäftsbereichen	0,07	0,28
– aus aufgegebenen Geschäftsbereichen	–	0,92

21.

Segmentberichterstattung und Überleitungsrechnung

Allgemeine Informationen

Zum 31. Dezember 2013 hat die Telefónica Deutschland Group gemäß IFRS 8 nur das berichtspflichtige Segment Telekommunikation. Bis zum 30. September 2012 bestand die Telefónica Deutschland Group aus zwei berichtspflichtigen Segmenten: Telekommunikation und Global Services. Die Unternehmen des Segments Global Services sowie die Group3G UMTS Holding GmbH (G3G) und die Quam GmbH (Quam) wurden im Vorjahr zum 1. Oktober 2012 verkauft (siehe Anhang Nr. 19 Aufgegebene Geschäftsbereiche sowie Veräußerungsgruppen).

Die Bewertungsgrundsätze, die von der Telefónica Deutschland Group in dieser Segmentberichterstattung verwendet wurden, basieren auf den IFRS. Diese Grundsätze sind zugleich auch die Basis für die Leistungsbewertung des Segments. Da die Telefónica Deutschland Group ausschließlich in der Bundesrepublik Deutschland tätig ist, ist eine geografische Segmentierung für die Gruppe nicht geeignet.

Der Vorstand der Telefónica Deutschland Holding AG ist konzernweit der Hauptentscheidungsträger, der auf Konzernebene die Leistung bewertet und Ressourcen zuteilt. Der Hauptentscheidungsträger kontrolliert die Leistung anhand des OIBDA der Gruppe als Leistungsindikator.

Segment Telekommunikation

Die Telefónica Deutschland Group bietet ihren deutschen Kunden Mobilfunk-, Festnetz- und Internetdienstleistungen an und bietet ihren Wholesale-Partnern in Deutschland zudem Zugang zu ihrer Infrastruktur und Dienstleistungen.

Die Telefónica Deutschland Group vermarktet ihre Produkte im Rahmen einer Mehrmarkenstrategie und bietet den Großteil ihrer Mobilfunkprodukte, Festnetzprodukte und Dienstleistungen unter der Kernmarke O₂ an. Mit Zweit- und Partnermarken sowie über Wholesale-Kanäle erreicht die Telefónica Deutschland Group weitere Kundengruppen, welche mit der Kernmarke O₂ nicht angesprochen werden. Zu den Zweitmarken zählen die vollständig kontrollierten Marken Fonice und netzclub sowie Marken aus gemeinschaftlichen Tätigkeiten und strategischen Partnerschaften wie beispielsweise TCHIBO mobil und Türk Telekom Mobile. Die Gruppe vertreibt zudem Highspeed-DSL-Internetzugänge und Festnetztelefonie. Der Mehrmarkenansatz ermöglicht es, ein breites Kundenspektrum zu adressieren und die Absatzreichweite durch maßgeschneiderte Produktangebote, Marketing und Vertrieb zu maximieren.

Im Rahmen des Wholesale-Geschäfts bietet die Telefónica Deutschland Group Mobilfunk-, Festnetz- und Mehrwertdienstleistungen für Kunden wie 1&1, mobilcom/debitel, Drillisch, Kabel Deutschland und Unitymedia KabelBW an. Im Festnetzbereich stellt die Gruppe den Wholesale-Partnern eine Reihe von Unbundled Local Loop-Diensten (ULL) einschließlich Festnetztelefonie und Highspeed-Internet zur Verfügung. Des Weiteren werden Mehrwertdienste wie z. B. Abrechnungsdienstleistungen oder das Management von Telefonnummern und SIP-Accounts angeboten. Dieses umfassende Portfolio ermöglicht den Wholesale-Partnern die selbstständige Betreuung ihrer Endkunden und gibt gleichzeitig die Möglichkeit, die Reichweite zu vergrößern und Skalenvorteile zu erzielen.

Ziel der Telefónica Deutschland Group ist es, ihren Kunden den Zugang zu Telekommunikations- und Informationsbereichen zu ermöglichen und dabei Technologie, Multimedia, Informationen und Unterhaltung anzubieten. Außerdem werden damit in Zusammenhang stehende Dienstleistungen, wie der Vertrieb von Hardware, angeboten. Die Telefónica Deutschland Group fördert den Vertrieb von Hardware über ihre Kernmarke O₂ mit den „O₂ My Handy“-Verträgen (seit 2009). Damit ein breiteres Hardware-Spektrum wie Mobiltelefone, Mobilfunk-Hardware und weiteres technisches Zubehör angeboten werden kann, können die Kunden auf attraktive Zahlungsmodalitäten wie Ratenzahlungen über zwölf oder 24 Monate zurückgreifen. Daraus ergibt sich im Hinblick auf die Kosten eine Preistransparenz.

Veräußerung des Segments Global Services im Jahr 2012

Mit rechtlicher Wirkung zum 1. Oktober 2012 wurde das Segment Global Services verkauft. Einzelheiten werden im Anhang Nr. 19 Aufgegebene Geschäftsbereiche sowie Veräußerungsgruppen dargestellt.

Betriebsergebnis vor Abschreibungen (OIBDA) sowie das Betriebsergebnis vor Abschreibungen und vor Gruppengebühren (bereinigtes OIBDA)

Das Betriebsergebnis vor Abschreibungen (OIBDA), das die Gruppe als Leistungsindikator verwendet, wird berechnet als operatives Ergebnis vor Ertragsteuern, Finanzergebnis und Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen und misst die Ertragskraft des operativen Geschäfts. Der Vorteil dieser Kennzahl ist eine Bereinigung potenzieller Differenzen, die durch Schwankungen bei den Steuerpositionen (beispielsweise bei Änderung der effektiven Steuersätze oder der latenten Steuern und deren Auswirkung auf einzelne Perioden oder Unternehmen), Abschreibungen, Finanzergebnis und andere Positionen verursacht werden können. Daher werden das OIBDA und die daraus abgeleitete OIBDA-Marge häufig als Leistungskennzahl herangezogen, um die Geschäftstätigkeit von Telekommunikationsunternehmen zu vergleichen.

Außerdem wird das bereinigte OIBDA als zusätzliche Kennzahl zur Messung der Leistung des Unternehmens sowie zur Festlegung operativer und strategischer Ziele verwendet. Das bereinigte OIBDA wird auf gleiche Weise berechnet wie das OIBDA, klammert jedoch die Gruppengebühren aus. So ist ein besserer Periodenvergleich der betrieblichen Leistung möglich. Das bereinigte OIBDA ist eine geläufige Kennzahl in Berichten und wird weit verbreitet von Analysten, Investoren und anderen interessierten Parteien in der Telekommunikationsbranche verwendet, obwohl es nicht explizit in den IFRS definiert ist und daher nicht unbedingt mit ähnlichen Indikatoren anderer Unternehmen verglichen werden kann. Das bereinigte OIBDA sollte nicht als Alternative zum Betriebsergebnis als Kennzahl der operativen Tätigkeit oder als Alternative zu dem Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit als Kennzahl der Liquidität angesehen werden.

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

Die nachstehenden Tabellen zeigen die Kennzahlen der berichtspflichtigen Segmente, die Überleitungsrechnung zum Ergebnis sowie die Investitionsaufwendungen der Telefónica Deutschland Group für die zum 31. Dezember endenden Jahre 2013 und 2012.

Kennzahlen der berichtspflichtigen Segmente

(In Tausend EUR)	1. Januar bis 31. Dezember 2013		1. Januar bis 31. Dezember 2012			
	Telekommunikation = Gruppe	Telekommunikation	Global Services (aufgegeben)	Summe	Überleitung	Gruppe
Umsatzerlöse	4.913.881	5.212.838	412.629	5.625.467	(412.629)	5.212.838
davon: Umsätze mit Dritten	4.913.881	5.212.838	394.958	5.607.796	(394.958)	5.212.838
davon: Erlöse aus Transaktionen mit anderen Segmenten	–	–	17.671	17.671	(17.671)	–
Bereinigtes OIBDA	1.308.029	1.351.385	411.184	1.762.570	(411.192)	1.351.377
CapEx	665.884	608.838	275	609.114	(275)	608.838

Überleitungsrechnung

	1. Januar bis 31. Dezember	
Überleitung der Umsatzerlöse (In Tausend EUR)	2013	2012
Gesamte Umsatzerlöse der berichtspflichtigen Segmente	4.913.881	5.625.467
– Eliminierung von intersegmentären Umsatzerlösen (aus aufgegebenen Geschäftsbereichen)	–	17.671
– Übrige Eliminierungen aus aufgegebenen Geschäftsbereichen	–	394.958
= Konsolidierte Umsatzerlöse	4.913.881	5.212.838

	1. Januar bis 31. Dezember	
Überleitung von Gewinn und Verlust (In Tausend EUR)	2013	2012
Bereinigtes OIBDA für berichtspflichtige Segmente	1.308.029	1.762.570
+/- Bereinigtes OIBDA aus sonstigen Aktivitäten (G3G und Management GmbH)	–	8
– Bereinigtes OIBDA aus aufgegebenen Geschäftsbereichen	–	411.176
= Bereinigtes OIBDA der Gruppe (fortzuführende Geschäftsbereiche)	1.308.029	1.351.385
– Gruppengebühren	(70.929)	(72.311)
= OIBDA der Gruppe (fortzuführende Geschäftsbereiche)	1.237.100	1.279.074
– Abschreibungen	(1.131.749)	(1.133.183)
= Betriebsergebnis (fortzuführende Geschäftsbereiche)	105.351	145.891
+/- Finanzergebnis	(26.972)	(6.123)
= Ergebnis vor Steuern aus fortzuführenden Geschäftsbereichen	78.379	139.768

Investitionsaufwendungen (CapEx)

Die Netto-Zugänge setzen sich wie folgt zusammen:

	2013	2012
Investitionsaufwendungen (In Tausend EUR)		
Summe CapEx für berichtspflichtige Segmente	665.884	609.114
– CapEx für aufgegebene Geschäftsbereiche	–	275
– Eliminierungen	–	–
= Summe CapEx	665.884	608.838
+ Einmalige Investitionen	–	–
= Zugänge Sachanlagen / immaterielle Vermögenswerte	665.884	608.838

22.

Konzerngesellschaften der Telefónica Deutschland Group

Die nachstehende Tabelle enthält die Konzerngesellschaften der Telefónica Deutschland Group zum 31. Dezember 2013:

Name der Gesellschaft, Satzungssitz	Land	Zum 31. Dezember 2013
Muttergesellschaft		
Telefónica Deutschland Holding AG, München	Deutschland	n/a
Tochtergesellschaften		
Telefónica Germany Management GmbH, München	Deutschland	100%
Telefónica Germany GmbH & Co. OHG, München ¹	Deutschland	100%
Telefónica Germany 1. Beteiligungsgesellschaft mbH, München	Deutschland	100%
Telefónica Germany Customer Services GmbH, München	Deutschland	100%
Wayra Deutschland GmbH, München	Deutschland	100%
Fonic GmbH, München	Deutschland	100%
O ₂ Telefónica Deutschland Finanzierungs GmbH, München (vormals: Telefónica Deutschland Finanzierungs GmbH)	Deutschland	100%
Gemeinschaftliche Tätigkeiten		
TCHIBO Mobilfunk Beteiligungs GmbH, Hamburg	Deutschland	50%
TCHIBO Mobilfunk GmbH & Co. KG, Hamburg	Deutschland	50%

1 Die Telefónica Germany GmbH & Co. OHG, München, nimmt die Befreiungsvorschriften bezüglich der Offenlegung des § 264b HGB in Anspruch.

23.

Gemeinschaftliche Tätigkeiten

Die Telefónica Germany GmbH & Co. OHG führt die TCHIBO Mobilfunk Beteiligungs GmbH, Hamburg, und die TCHIBO Mobilfunk GmbH & Co. KG, Hamburg, gemeinschaftlich. Die Gesellschaften wurden in Anwendung des IFRS 11.17 mit den zugehörigen Anwendungsrichtlinien unter Berücksichtigung der sonstigen Tatsachen und Umstände als gemeinschaftliche Tätigkeiten eingestuft.

Unternehmenszweck der TCHIBO Mobilfunk Beteiligungs GmbH ist das Halten von Beteiligungen an anderen Gesellschaften. Unternehmenszweck der TCHIBO Mobilfunk GmbH & Co. KG, deren persönlich haftender Gesellschafter die TCHIBO Mobilfunk Beteiligungs GmbH ist, sind die Vermarktung und der Vertrieb von durch Dritte zu erbringende Mobilfunkdienstleistungen sowie die Vermarktung und der Vertrieb von Hardware.

Im Rahmen der gemeinschaftlichen Tätigkeit an der TCHIBO Mobilfunk GmbH & Co. KG vergütet die Telefónica Germany GmbH & Co. OHG der Gesellschaft deren Vertriebs- und Marketingleistungen einerseits und beliefert die Gesellschaft mit Mobilfunkgeräten andererseits. Die Telefónica Germany GmbH & Co. OHG verpflichtete sich, die Gesellschaft bei Bedarf mit einem Kapitalbeitrag von bis zu 6 Mio. EUR auszustatten. Davon sind zum 31. Dezember 2013 noch 1,4 Mio. EUR ausstehend.

Der jeweils der Telefónica Deutschland Group zuzurechnende Anteil an den Vermögenswerten, Schulden sowie Aufwendungen und Erträgen der beiden Gesellschaften entspricht jeweils 50%. Somit ist der tatsächliche Anteil identisch zu dem vertraglich vereinbarten Stimmrechtsanteil.

Die Anteile an den Vermögenswerten, Schulden, Erträgen und Aufwendungen vor Konsolidierung setzen sich für die Jahre 2013 und 2012 wie folgt zusammen:

TCHIBO Mobilfunk GmbH & Co. KG (In Tausend EUR)	2013	2012
Bilanz:		Zum 31. Dezember
Kurzfristige Vermögenswerte	15.534	44.814
<i>davon Zahlungsmittel und -äquivalente</i>	6.266	8.148
Langfristige Vermögenswerte	332	261
Kurzfristige Schulden	(11.496)	(41.227)
Langfristige Schulden	–	–
Gewinn- und Verlustrechnung:		1. Januar bis 31. Dezember
Umsatzerlöse und sonstige Erträge	28.908	26.091
Aufwendungen	(28.394)	(25.598)
<i>davon Abschreibungen</i>	(166)	(146)
Betriebsergebnis	514	493
Finanzergebnis	10	6
Ertragsteuern	(3)	–
Periodenergebnis	522	499
TCHIBO Mobilfunk Beteiligungs GmbH (In Tausend EUR)	2013	2012
Bilanz:		Zum 31. Dezember
Kurzfristige Vermögenswerte	100	72
<i>davon Zahlungsmittel und -äquivalente</i>	28	21
Langfristige Vermögenswerte	–	–
Kurzfristige Schulden	(81)	(54)
Langfristige Schulden	–	–
Gewinn- und Verlustrechnung:		1. Januar bis 31. Dezember
Erträge	1	–
Aufwendungen	–	–
Betriebsergebnis	1	–
Periodenergebnis	1	–

24.

Nahestehende Unternehmen und Personen

Die Transaktionen mit nahestehenden Unternehmen und Personen beinhalten Transaktionen zwischen der Telefónica Deutschland Group und der Telefónica, S. A. Group. Zudem beinhalten die Transaktionen mit nahestehenden Unternehmen und Personen auch Transaktionen zwischen der Telefónica Deutschland Group und den Vorstands- und Aufsichtsratsmitgliedern und deren nahen Familienangehörigen (Definition der Geschäftsleitung in 2012 siehe Punkt b)).

Telefónica Germany Holdings Limited, Slough, Vereinigtes Königreich, eine Tochtergesellschaft der O2 (Europe) Limited, ihrerseits eine Tochtergesellschaft der Telefónica, S. A., ist die Muttergesellschaft der Telefónica Deutschland Holding AG. Die Unternehmen der Telefónica, S. A. Group sind nahestehende Unternehmen, da die Telefónica, S. A. (die oberste Muttergesellschaft) die Telefónica Deutschland Group beherrscht.

Transaktionen mit der Telefónica, S.A. Group

Die Telefónica Deutschland Group ist eine Reihe von vertraglichen Beziehungen eingegangen, die als Transaktionen mit nahestehenden Unternehmen und Personen betrachtet werden.

Gemäß einem Dienstleistungsvertrag mit O2 Holdings Limited vom 12. August 2002 erhält die Telefónica Germany GmbH & Co. OHG Beratungs- und Supportleistungen von Gesellschaften der Telefónica, S.A. Group im Vereinigten Königreich und Spanien.

Im Rahmen einer Lizenzvereinbarung vom 1. Januar 2011 mit der Telefónica, S.A. darf die Telefónica Germany GmbH & Co. OHG die Marke „Telefónica“ gegen Zahlung einer Lizenzgebühr nutzen.

Außerdem nutzt die Telefónica Germany GmbH & Co. OHG die Kernmarke O₂ (sowie sämtliche Marken, die einen Bezug zum O₂ Brand haben) der O2 Holdings Limited im Rahmen einer Lizenzvereinbarung und beteiligt sich im Rahmen einer Kostenteilungsvereinbarung mit der O2 Holdings Limited und anderen Gesellschaften der Telefónica, S.A. Group an den mit der Lizenzierung verbundenen Kosten. Beide Verträge wurden am 15. Oktober 2007 abgeschlossen. Die O2 Holdings Limited ist Inhaberin der Rechte an der Kernmarke O₂ und sämtlicher Marken, die einen Bezug zum O₂ Brand haben, und verantwortet die zentrale Betreuung, die Entwicklung und den Schutz der O₂ Markenrechte.

Die Telefónica, S.A. Group hat unter der Bezeichnung „Innovationsfelder“ verschiedene Abteilungen eingerichtet, die an der Entwicklung neuer Geschäftsmöglichkeiten und Technologien in den folgenden Gebieten arbeiten: Cloud Computing, Verbreitung von Video- und digitalen Inhalten über Heimnetzwerke, Machine-to-Machine-Kommunikation, Anwendungen, Finanzdienstleistungen, mobile Sicherheitslösungen und E-Health. Die Telefónica Germany GmbH & Co. OHG beteiligt sich im Rahmen einer Vereinbarung zur Kostenteilung an den zugehörigen Entwicklungs- und Koordinierungskosten, die auf die von diesen Entwicklungen profitierenden Unternehmen der Telefónica, S.A. Group umgelegt werden.

Weiterhin hat die Telefónica Germany GmbH & Co. OHG mit der Telefónica Global Roaming GmbH (TGR) eine Dienstleistungsverbarung abgeschlossen, die am 5. Dezember 2009 wirksam wurde. Die TGR verwaltet das Wholesale-Roaming-Geschäft mit Dritten sowie die gegenseitigen Roaming-Rabatte bei den Konzerngesellschaften der Telefónica, S.A. Group. Die Telefónica Germany GmbH & Co. OHG hat für die Roaming-Vereinbarungen mit sämtlichen Gesellschaften der Telefónica, S.A. Group internationale Roaming-Vereinbarungen abgeschlossen.

Die Telefónica Deutschland Group profitiert von internationalen Vertriebstätigkeiten, die von Telefónica Multinational Solutions (TMS), einer globalen Telefónica, S.A. Group-Geschäftseinheit, koordiniert werden. Die TMS verfügt über ein eigenes zentrales Budget und Mitarbeiter innerhalb der Telefónica, S.A. Group. Weiterhin stellen alle beteiligten Gesellschaften der Telefónica, S.A. Group eine Reihe von Mitarbeitern und Ressourcen für die Tätigkeiten der TMS bereit.

Mit Wirkung zum 17. Mai 2013 wurde ein Vertrag (Master Service Agreement) zwischen der Telefónica Germany GmbH & Co. OHG und der Telefónica International Wholesale Services, S.L. (TIWS) abgeschlossen. Der Vertrag regelt die Konditionen zur Beschaffung von VPN-Standortvernetzung über die TIWS im Rahmen des Global-mWAN-Projekts.

Die Telefónica Germany GmbH & Co. OHG hat am 13. Dezember 2010 mit der Telefónica Global Technology S.A.U. (TGT) einen Entwicklungs- und Dienstleistungsvertrag über die Neueinführung eines SAP-Systems abgeschlossen. Die TGT liefert dem Unternehmen die Lizenzen für verschiedene Funktionen der SAP-Software. Zusätzlich liefert die TGT unter anderem Entwicklungsdienstleistungen sowie Stammdatenpflege, User-Support-Dienste und Zugangsdienste. Am 3. Mai 2011 wurde eine weitere Vereinbarung mit der TGT über die Bereitstellung von integrierten Workplace-Dienstleistungen abgeschlossen. Gemäß dieser Vereinbarung stellt die TGT Software sowie Tools, Netzwerkanbindung und IP-Kommunikationsdienste zur Verfügung.

Die Telefónica Germany GmbH & Co. OHG hat zudem am 1. August 2011 mit der Telefónica Global Applications S. L. (TGA) einen Vertrag geschlossen, gemäß dem die TGA im Auftrag des Unternehmens im Zusammenhang mit der Entwicklung, Vermarktung und dem Vertrieb von mobilen Applikationen für die Zusammenarbeit mit Entwicklern verantwortlich ist. Der Vertrag wurde mit Wirkung zum 30. Juni 2013 gekündigt.

Zwei weitere Verträge wurden mit der Telefónica Czech Republic, a. s. (Telefónica Czech) abgeschlossen. Demnach erbringt die Telefónica Czech Überwachungsdienstleistungen für das Festnetz der Telefónica Germany GmbH & Co. OHG; die Telefónica Germany GmbH & Co. OHG erbringt Überwachungsdienstleistungen für das Mobilfunknetz von der Telefónica Czech. Beide Verträge datieren vom 29. August 2011.

Im Rahmen des Zusammenschaltungsvertrags mit der Telefónica-Konzerngesellschaft Telefónica Digital Inc. (vormals Jajah, Inc.) wird die Telefónica Digital Inc. an das Unternehmensnetzwerk angeschlossen und die Telefónica Germany GmbH & Co. OHG an das Netzwerk von Telefónica Digital Inc. Ziel sind die Terminierung des Gesprächs- und Datenverkehrs in den jeweiligen Netzen sowie die Durchleitung von Telekommunikationsverkehr aus dem Netzwerk einer Partei in das Telekommunikationsnetzwerk einer angeschlossenen dritten Partei.

Die Telefónica Germany GmbH & Co. OHG hat mit der irischen Telefónica Europe People Services Limited am 24. Oktober 2010 einen Dienstleistungsvertrag abgeschlossen, der die Erbringung von Leistungen im Bereich operative Personalarbeit sowie gehalts- und beschäftigungsbezogene Leistungen vorsieht. Gegenwärtig wird ein neuer Vertrag verhandelt.

Außerdem hat die Telefónica Germany GmbH & Co. OHG am 1. Januar 2010 einen Rahmenvertrag mit der Telefónica Global Services GmbH (TGS) und am 20. Oktober 2010 einen Rahmenvertrag mit der TGR abgeschlossen. Die Telefónica Germany GmbH & Co. OHG hat in diesem Zusammenhang einzelne Dienstleistungsvereinbarungen mit der TGR und der TGS geschlossen, nach denen sie zentrale Dienstleistungen und operative Unterstützung für die TGR und die TGS erbringt.

Im Rahmen einer Dienstleistungsvereinbarung mit der TGS vom 6. Oktober 2010 hat die Telefónica Germany GmbH & Co. OHG ihren Beschaffungsprozess an die TGS ausgelagert. Die TGS führt im Auftrag der Gesellschaft den Einkauf verschiedener Waren und Dienstleistungen durch und ist für alle damit in Verbindung stehenden Beschaffungsprozesse zuständig, einschließlich Ausschreibungen, Evaluierungen und Verhandlungen.

Im Rahmen eines Kaufvertrags vom 27. September 2012, der am 1. Oktober 2012 um 0.00 Uhr in Kraft trat, hat die Telefónica Germany GmbH & Co. OHG ihre gesamten Anteile an der Telefónica Global Activities Holding B.V. (vormals Telefónica Chile Holding B.V.) an die Telfisa Global B.V. verkauft, eine Tochtergesellschaft der Telefónica, S. A. Der Gesamtkaufpreis betrug 703 Mio. EUR. Nach diesem Verkauf waren die Group 3G UMTS Holding GmbH (G3G), Quam GmbH und TGS, zusammen mit ihren Tochtergesellschaften TGR, Telefónica Compras Electronica S.L. und der mittelbaren 40%igen Beteiligung an Adquira España S. A., nicht länger Konzerngesellschaften der Telefónica Deutschland Group.

Vor dem Verkauf ihrer gesamten Anteile an der Telefónica Global Activities Holdings B.V. hat die Telefónica Germany GmbH & Co. OHG (i) ihre Rechte und Pflichten aus einem Darlehensvertrag mit der G3G über die TGS in die TGR eingebracht und (ii) in die Telefónica Global Activities Holdings B.V. ihre gesamten Anteile an ihren unmittelbaren und mittelbaren Tochtergesellschaften (G3G, Quam und TGS, zusammen mit ihren Tochtergesellschaften TGR, Telefónica Compras Electronicas S.L. und der mittelbaren 40%igen Beteiligung an Adquira España S. A.) eingebracht.

Zum 30. September 2012, 24.00 Uhr wurden alle bestehenden Ergebnisabführungsverträge zwischen der Telefónica Germany GmbH & Co. OHG und G3G, Quam, TGS und TGR beendet. Die Gläubiger von G3G, Quam, TGS und TGR sind berechtigt, von der Telefónica Germany GmbH & Co. OHG die Stellung von Sicherheiten für Forderungen gegen diese Unternehmen zu verlangen, die vor Eintragung der Beendigung der jeweiligen Ergebnisabführungsverträge im Handelsregister entstanden sind. Vor der Vertragsbeendigung wurden im Rahmen dieser Verträge im Jahr 2012 Vorauszahlungen auf erwartete Gewinne in Höhe von

854,5 Mio. EUR geleistet (abzüglich einer Vorauszahlung aus einer erwarteten Verlustübernahmeverpflichtung aus diesen Ergebnisabführungsverträgen). Entsprechend dem Anteilskaufvertrag mit der Telfisa Global B.V., der die gesellschaftsrechtliche Basis für die Beendigung der Ergebnisabführungsverträge ist, wird der Gesamtnetto-Betrag jeder zusätzlichen Gewinnzahlung an die Telefónica Germany GmbH & Co. OHG, wie auch der Gesamtnetto-Betrag jeder Rückzahlung oder zusätzlicher Verlustübernahme durch die Telefónica Germany GmbH & Co. OHG, aus finanzieller Sicht neutralisiert, indem eine korrespondierende Kaufpreisanpassung für die Anteile an der Telefónica Global Activities Holdings B.V. erfolgt. Dadurch ergab sich im Jahr 2013 insgesamt ein Rückzahlungsanspruch in Höhe von 7,2 Mio. EUR an die Telefónica Germany GmbH & Co. OHG. Dieser wurde mit Wirkung zum 30. Dezember 2013 von Telfisa Global B.V. beglichen.

Mit Wirkung zum 31. Oktober 2013 hat die Telefónica Germany GmbH & Co. OHG ihre Anteile an der Telefónica Germany Online Services GmbH (TOS) an die Host Europe GmbH verkauft. Mit Wirkung zum 30. September 2013 wurde der bestehende Ergebnisabführungsvertrag zwischen der Telefónica Germany GmbH & Co. OHG und der TOS beendet.

Die Telefónica Germany GmbH & Co. OHG erhält von der Telefónica Insurances S. A., einer in Luxemburg eingetragenen Versicherungsgesellschaft der Telefónica, S. A. Group, Versicherungspolice für die Versicherung von Sachschäden und Betriebsunterbrechungen (einschließlich Internetrisiken und Kriminalität), für die allgemeine Haftpflichtversicherung, die Versicherung für reine Vermögensschäden und die Haftpflichtversicherung für Medieninhalte. Das Versicherungsprogramm wird von Pleyade Peninsular Correduria de Seguros, S. A. in Madrid verwaltet und durchgeführt, die ebenfalls zur Telefónica, S. A. Group gehört. Auf Empfehlung des Versicherungsmaklers wurden die bei der Telefónica Insurance S. A. existierenden Versicherungsverträge für allgemeine Haftung, Vermögensschäden und Medieninhalte sowie Schäden infolge von Patentverletzungen, arbeitsrechtliche und pensionsbezogene Auseinandersetzungen mit Wirkung zum 30. Juni 2013 gekündigt. Vorbenannte Risiken wurden sodann mit Wirkung zum 1. Juli 2013 bei einem konzernfremden dritten Versicherungsunternehmen (Mapfre Global Risks S. A.) abgeschlossen. Der bestehende Vertrag, der alle Risiken für Telekommunikationsbetreiber abdeckt, besteht unverändert mit der Telefónica Insurance S. A. fort. Die im Jahr 2013 angefallenen Kosten werden der Telefónica Germany GmbH & Co. OHG seitens der Telefónica Europe plc. erstattet.

Die Telefónica Deutschland sowie ihre Tochterunternehmen sind im Rahmen von Cash-Pooling und Einlagenvereinbarungen in das Cash-Management-System der Telefónica, S. A. Group eingebunden. Die Barmittel der Telefónica, S. A. Group werden über diese Vereinbarungen zentralisiert. So können die Größenvorteile der gesamten Telefónica, S. A. Group genutzt wie auch die interne Abwicklung der Forderungen und Verbindlichkeiten zwischen der Telefónica Deutschland Group und den beteiligten Konzerngesellschaften der Telefónica, S. A. Group in Anspruch genommen werden. Im Rahmen der Cash-Pooling-Vereinbarungen werden die gesamten Barüberschüsse auf den Bankkonten der Gesellschaften im Cash-Pool automatisch täglich auf Stammkonten der Telfisa Global B.V. (im Vorjahr bis zum 30. September 2012 auf Stammkonten der Telefónica Finanzas S. A.) überwiesen, die eine Tochtergesellschaft der Telefónica, S. A. ist.

Die Telefónica Germany GmbH & Co. OHG hat am 12. September 2012 einen Darlehensvertrag mit der Telfisa Global B.V., einer Gesellschaft der Telefónica, S. A. Group, als Kreditgeber geschlossen, gemäß dem die Telfisa Global B.V. eine Kreditfazilität (Fazilität) über 1,25 Mrd. EUR gewährt; diese Fazilität wird in Höhe des Drei-Monats-Euribors zuzüglich einer Marge von 120 Basispunkten, die jährlich um 40 Basispunkte angehoben wird, verzinst. Die Zinsen werden nach Abrufung der Mittel taggenau berechnet, wobei ein Jahr mit 360 Tagen angesetzt wird. Die Fazilität wird bis zum Jahr 2017 in Höhe von 20% jährlich getilgt. Die Telefónica Germany GmbH & Co. OHG ist zur vollständigen oder teilweisen vorzeitigen Tilgung der Fazilität in Höhe von mindestens 100 Tsd. EUR an jedem Zinstermin oder vorbehaltlich der Zahlung einer markt-basierten Auflösungsgebühr berechtigt. Im Jahr 2013 wurden bereits 250 Mio. EUR planmäßig getilgt.

Die Fazilität unterliegt zudem einer obligatorischen vorzeitigen Tilgung, wenn die Telefónica Germany GmbH & Co. OHG eine Finanzierung erhält, die nach dem 13. September 2017 fällig wird. In diesem Fall sind 25% der Erlöse dieser Finanzierung für die vorzeitige Tilgung der Fazilität zu verwenden. Eine außerplanmäßige Tilgung in Höhe von 150 Mio. EUR wurde im Jahr 2013 getätigt. Kommt die Telefónica Germany GmbH & Co. OHG ihren Zahlungsverpflichtungen aus dem Darlehensvertrag nicht nach, werden Säumnis-

zinsen in Höhe von zusätzlich zwei Prozentpunkten über dem jeweiligen Zinssatz fällig. Der Darlehensvertrag enthält bestimmte einschränkende Klauseln, beispielsweise für die Veräußerung von Vermögenswerten, die Bestellung von Pfandrechten oder für Verschmelzungen und Konsolidierungen.

Die Telefónica Germany GmbH & Co. OHG hat am 12. September 2012 mit der Telfisa Global B.V. als Kreditgeber einen Kreditvertrag über ein kurzfristiges Darlehen geschlossen. Im Rahmen dieses Kreditvertrags hat die Telefónica Germany GmbH & Co. OHG von der Telfisa Global B.V. ein Darlehen in Höhe von 703 Mio. EUR aufgenommen, das zum 1. Oktober 2012 vollständig getilgt wurde.

Bei der Vorbereitung des Börsengangs hat die Telefónica Deutschland mit der Telefónica Germany Holdings Limited eine Entschädigungs- und Kostenübernahmevereinbarung abgeschlossen. Die Telefónica Germany Holdings Limited ist nach dieser Vereinbarung verpflichtet, die Telefónica Deutschland von bestimmten Haftungsrisiken freizustellen und die Transaktionskosten zu tragen, die aus oder in Verbindung mit dem Börsengang entstehen. Die Kosten des Börsengangs wurden im Berichtsjahr in Rechnung gestellt.

Am 23. Juli 2013 haben die Telefónica Deutschland, die Telefónica, S. A. und die Koninklijke KPN N.V. (KPN) einen notariell beurkundeten Vertrag (Share Purchase Agreement) geschlossen, der den Erwerb von E-Plus durch die Telefónica Deutschland zum Gegenstand hat. Das Share Purchase Agreement wurde am 26. August, 28. August und 5. Dezember 2013 geändert und ergänzt. Die Telefónica Deutschland hat sich verpflichtet, an KPN eine Break-up-Fee in Höhe von 100 Mio. EUR für den Fall zu zahlen, dass die zuständigen Kartellbehörden die Transaktion nicht genehmigen.

Außerdem hat die Telefónica Deutschland an KPN eine Break-up-Fee in Höhe von 50 Mio. EUR zu bezahlen, falls es ihr nicht gelingen sollte, die Eintragung der im Rahmen der Transaktion vorgesehenen Kapitalerhöhungen ins Handelsregister vor dem 1. März 2015 zu erwirken. Einzelheiten zu der Transaktion werden im Anhang Nr. 1 Berichtendes Unternehmen erläutert.

Mit Vertrag vom 14. November 2013 hat die Telefónica Germany GmbH & Co. OHG mit der Telefónica Insurance S. A. und der ACE European Group Limited eine Vereinbarung zum Vertrieb von Handy-Versicherungen über die O₂ Kanäle abgeschlossen (Distribution Agreement). Die Telefónica Germany GmbH & Co. OHG bietet ihren Kunden diese Versicherungen an und bedient sich der Telefónica Insurance S. A. als Versicherungsunternehmen. Die ACE European Group Limited tritt dabei als Rückversicherer auf. Der Vertrag ersetzt die bis zum 13. November 2013 bestehende Vereinbarung zwischen der Telefónica Germany GmbH & Co. OHG und der Telefónica Insurance S. A.

Forderungen und Verbindlichkeiten gegenüber der Telefónica, S.A. Group

Die Telefónica Deutschland Group weist gegenüber den Unternehmen der Telefónica, S.A. Group folgende Forderungen und Verbindlichkeiten aus:

	Zum 31. Dezember	
(In Tausend EUR)	2013	2012
Vermögenswerte gegenüber der Telefónica, S.A. Group	727.180	335.028
die in folgenden Bilanzpositionen ausgewiesen werden:		
Zahlungsmittel- und Zahlungsmitteläquivalente (Cash-Pooling)	700.548	308.154
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	26.632	26.874
Schulden gegenüber der Telefónica, S.A. Group	1.101.267	1.492.776
die in folgenden Bilanzpositionen ausgewiesen werden:		
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	219.958	210.802
sonstige Verbindlichkeiten	30.575	31.096
Verzinsliche Schulden	850.734	1.250.878

Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente (Cash-Pooling)

Die Forderungen gegenüber der Telefónica, S. A. Group aus dem Cash-Pooling in 2013 beziehen sich auf die Cash-Pooling-Vereinbarung mit der Telfisa Global B.V. (bis zum 30. September 2012 bestand die Cash-Pooling-Vereinbarung mit der Telefónica Finanzas S. A.).

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen

Diese Forderungen resultieren hauptsächlich aus Transaktionen mit Waren und Dienstleistungen zwischen der Telefónica Deutschland Group und der Telefónica, S. A. Group. Der Posten beinhaltet zu den Bilanzstichtagen zum 31. Dezember Forderungen gegenüber der Telefónica, S. A. in 2013 in Höhe von 1.831 Tsd. EUR und in 2012 in Höhe von 262 Tsd. EUR.

Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen

Dieser Posten umfasst hauptsächlich Verbindlichkeiten, die von den Lieferanten der Telefónica Germany GmbH & Co. OHG an die Telefónica Factoring España, S. A. verkauft wurden, an der die Telefónica, S. A. beteiligt ist.

Sonstige Verbindlichkeiten

Diese Verbindlichkeiten resultieren hauptsächlich aus Transaktionen mit Waren und Dienstleistungen zwischen der Telefónica Deutschland Group und der Telefónica, S. A. Group. Der Posten beinhaltet zu den Bilanzstichtagen zum 31. Dezember Verbindlichkeiten in 2013 in Höhe von 5.879 Tsd. EUR (2012: 5.836 Tsd. EUR).

Verzinsliche Schulden

Die verzinslichen Schulden beziehen sich auf den mit der Telfisa Globe B.V. geschlossenen Darlehensvertrag.

Umsatzerlöse, sonstige Erträge sowie Aufwendungen gegenüber der Telefónica, S. A. Group

Die Telefónica Deutschland Group weist gegenüber den Unternehmen der Telefónica, S. A. Group folgende Umsatzerlöse, sonstige Erträge und Aufwendungen aus:

(In Tausend EUR)	Umsatzerlöse und sonstige Erträge		Aufwendungen	
	1. Januar bis 31. Dezember		1. Januar bis 31. Dezember	
	2013	2012	2013	2012
Telefónica, S. A. Group	44.675	193.868	(150.832)	(139.561)

Die Umsatzerlöse wurden im Wesentlichen aus dem Verkauf von Waren und Dienstleistungen generiert. Außerdem sind Zinserträge aus dem Cash-Pooling in Höhe von 0,4 Mio. EUR (2012: 6,5 Mio. EUR) enthalten.

Die Aufwendungen beinhalten Gruppengebühren in Höhe von insgesamt 70,9 Mio. EUR in 2013 und 72,3 Mio. EUR in 2012 sowie Aufwendungen aus dem Kauf von Waren, Dienstleistungen und sonstige Aufwendungen aus Transaktionen mit der Telefónica, S. A. Group.

Transaktionen mit gemeinschaftlichen Tätigkeiten

Die Telefónica Deutschland Group weist gegenüber den gemeinschaftlichen Tätigkeiten TCHIBO Mobilfunk GmbH & Co. KG sowie der TCHIBO Mobilfunk Beteiligungs GmbH folgende Vermögenswerte und Schulden aus:

(In Tausend EUR)	Zum 31. Dezember	
	2013	2012
Vermögenswerte gegenüber TCHIBO Mobilfunk GmbH & Co. KG	2.571	4.876
Schulden gegenüber TCHIBO Mobilfunk GmbH & Co. KG	1.270	1.004

(In Tausend EUR)	Zum 31. Dezember	
	2013	2012
Vermögenswerte gegenüber TCHIBO Mobilfunk Beteiligungs GmbH	3	2
Schulden gegenüber TCHIBO Mobilfunk Beteiligungs GmbH	–	–

Die Telefónica Deutschland Group weist gegenüber den gemeinschaftlichen Tätigkeiten TCHIBO Mobilfunk GmbH & Co. KG sowie der TCHIBO Mobilfunk Beteiligungs GmbH folgende Umsatzerlöse, sonstige Erträge und Aufwendungen aus:

(In Tausend EUR)	Umsatzerlöse und sonstige Erträge		Aufwendungen	
	1. Januar bis 31. Dezember		1. Januar bis 31. Dezember	
	2013	2012	2013	2012
TCHIBO Mobilfunk GmbH & Co. KG	7.672	8.209	20.371	23.067

(In Tausend EUR)	Umsatzerlöse und sonstige Erträge		Aufwendungen	
	1. Januar bis 31. Dezember		1. Januar bis 31. Dezember	
	2013	2012	2013	2012
TCHIBO Mobilfunk Beteiligungs GmbH	–	6	223	–

Transaktionen mit sonstigen nahestehenden Personen

a) Geschäftsleitung in 2013

Im Geschäftsjahr 2013 bestehen die Mitglieder des Managements in Schlüsselpositionen aus den folgenden Vorstandsmitgliedern:

- René Schuster (CEO) (weitere Details siehe Anhang Nr. 32 Ereignisse nach der Berichtsperiode)
- Rachel Claire Empey (CFO)
- Markus Haas (CSO).

In den Jahren, auf die sich der beigefügte Konzernabschluss bezieht, haben die Mitglieder der Geschäftsleitung keine Transaktionen mit der Telefónica Deutschland Group durchgeführt außer im Rahmen der normalen Handels- und Geschäftstätigkeit der Telefónica Deutschland Group.

Für weitere Details siehe Anhang Nr. 25 Transaktionen mit Vorstand und Aufsichtsrat.

b) Geschäftsleitung in 2012

In 2012 umfasste die Geschäftsleitung der Telefónica Deutschland Group definitionsgemäß Personen, die die Vollmacht und Verantwortung für die Planung, Leitung und Kontrolle der Tätigkeiten der Telefónica Deutschland Group im Rahmen ihrer Funktion haben.

Das operative Geschäft der Telefónica Deutschland Group wurde im Geschäftsjahr 2012 von der Telefónica Germany GmbH & Co. OHG betrieben. Deren oberster Leitungskreis setzte sich im Geschäftsjahr 2012 vor allem aus den Geschäftsführern ihres persönlich haftenden Gesellschafters, der Telefónica Germany Management GmbH, zusammen.

In den Jahren, auf die sich der beigefügte Konzernabschluss bezieht, haben die Mitglieder der Geschäftsleitung keine Transaktionen mit der Telefónica Deutschland Group durchgeführt außer im Rahmen der normalen Handels- und Geschäftstätigkeit der Telefónica Deutschland Group.

Die Geschäftsleitung in 2012 setzte sich aus folgenden Personen zusammen:

Name	Position
Telefónica Germany GmbH & Co. OHG und Telefónica Germany Management GmbH:	
René Schuster	Chief Executive Officer (CEO)
Markus Haas	Chief Strategy Officer (CSO)
Rachel Clare Empey	Chief Financial Officer (CFO)
Joachim Kugoth	Managing Director Human Resources
Peter Alec Rampling	Managing Director Marketing
Michiel van Eldik	Managing Director Wholesale & Partner Management
Dr. Eckart Pech	Managing Director Service Technology
Andrea Fabiana Folgueiras	Managing Director Network Technology
John Gerald McGuigan	Managing Director Consumer Sales
Marc Irmisch	Vice President Small & Medium Enterprises & SoHo, Acting Lead of Business Unit
Carsten Wreth	Managing Director Service Technology
Johannes Pruchnow	Management Director Business & Wholesale Service

Die Telefónica Germany Verwaltungs GmbH, die mittels Eintragung im Handelsregister am 26. September 2012 identitätswahrend in die Telefónica Deutschland Holding AG umgewandelt worden war, war seit dem 1. Januar 2012 eine unmittelbar abhängige Gesellschaft der O2 (Europe) Limited, Slough, Vereinigtes Königreich und eine mittelbar abhängige Gesellschaft von der Telefónica, S. A., Madrid, Spanien. Die Telefónica Deutschland Holding AG war im Zeitraum von 26. September bis 31. Dezember 2012 eine unmittelbar abhängige Gesellschaft von Telefónica Germany Holdings Limited, Slough, Vereinigtes Königreich; darüber hinaus war die Telefónica Deutschland Holding AG eine mittelbar abhängige Gesellschaft von der O2 (Europe) Limited, Slough, Vereinigtes Königreich, und von der Telefónica, S. A., Madrid, Spanien.

Die Geschäftsleitungen dieser Gesellschaften setzten sich zusammen wie folgt:

Name	Position
Telefónica, S. A.:	
César Alierta Izuel	Board Member Telefónica, S. A., Chairperson
Isidro Fainé Casas	Board Member Telefónica, S. A., Vice Chairperson
Julio Linares López	Board Member Telefónica, S. A., Vice Chairperson
José María Abril Pérez	Board Member Telefónica, S. A., Vice Chairperson
José Fernando de Almansa Moreno-Barreda	Board Member Telefónica, S. A.
José María Álvarez-Pallete López	Board Member Telefónica, S. A., (COO)
Eva Castillo Sanz	Board Member Telefónica, S. A.
Carlos Colomer Casellas	Board Member Telefónica, S. A.
Peter Erskine	Board Member Telefónica, S. A.
Alfonso Ferrari Herrero	Board Member Telefónica, S. A.
Luiz Fernando Furlán	Board Member Telefónica, S. A.
Gonzalo Hinojosa Fernández de Angulo	Board Member Telefónica, S. A.
Pablo Isla Álvarez de Tejera	Board Member Telefónica, S. A.
Antonio Massanell Lavilla	Board Member Telefónica, S. A.
Ignacio Moreno Martínez	Board Member Telefónica, S. A.
Francisco Javier de Paz Mancho	Board Member Telefónica, S. A.
Chang Xiaobing	Board Member Telefónica, S. A.
Santiago Fernández Valbuena	Board Member Telefónica, S. A.

Name	Position
O2 (Europe) Limited:	
Robert John Harwood	Director
María Pilar López Álvarez	Director
Enrique Medina Malo	Director
Francisco Jesus, Perez de Uriquen Muinelo	Director
David Melcon Sanchez-Friera	Director

Name	Position
Telefónica Germany Holdings Limited:	
Robert John Harwood	Director
María Pilar López Álvarez	Director
Enrique Medina Malo	Director
Francisco Jesus, Perez de Uriquen Muinelo	Director

c) Gehälter und sonstige Leistungen der Geschäftsleitung in 2013 und 2012

Gehälter und sonstige Leistungen, die an die Vorstände bzw. an die Mitglieder der Geschäftsleitung (bis 26. September 2012) gewährt wurden, setzen sich wie folgt zusammen:

(In Tausend EUR)	1. Januar bis 31. Dezember	
	2013	2012
Gesamtvergütung	3.718	6.876
davon:		
Kurzfristig fällige Leistungen	3.308	6.647
Andere langfristig fällige Leistungen	295	226
Anteilsbasierte Vergütungen	115	3
Dienstzeitaufwand	22	560

Die leistungsorientierten Verpflichtungen belaufen sich im Geschäftsjahr 2013 auf 167 Tsd. EUR und in 2012 auf 19.737 Tsd. EUR.

Nähere Angaben zu Pensionsverpflichtungen der Telefónica Deutschland Group sind im Anhang Nr. 13 Rückstellungen enthalten.

d) Anwartschaften auf unentgeltliche Übereignung von Aktien der Geschäftsleitung in 2013 und 2012

Bei den Anwartschaften auf unentgeltliche Übereignung von Aktien (Gratisaktien) für die Vorstände bzw. die Mitglieder der Geschäftsleitung (bis 26. September 2012) haben sich folgende Änderungen ergeben:

(In Einheiten)	2013	2012
Anwartschaften auf unentgeltliche Übereignung von Aktien zum 1. Januar	271.176	260.117
Verfallene Anwartschaften	(54.095)	(93.350)
Neu erteilte Anwartschaften	53.364	104.409
Veränderung der Zusammensetzung der Geschäftsleitung	(111.153)	–
Anwartschaften auf unentgeltliche Übereignung von Aktien zum 31. Dezember	159.292	271.176

25.

Transaktionen mit Vorstand und Aufsichtsrat**1. Vorstand**

Gemäß dem Beschluss der Hauptversammlung vom 5. Oktober 2012 verzichtet die Telefónica Deutschland auf die zusätzliche Berichterstattung für börsennotierte Aktiengesellschaften gemäß § 314 Abs. 1 Nr. 6 a) Satz 5–8 HGB.

Die aktuellen Anstellungsverträge der Vorstandsmitglieder der Telefónica Deutschland Holding AG wurden am 18. September 2012 geschlossen (zuletzt geändert durch die dritte Änderungsvereinbarung vom 30. Juli 2013) und enden grundsätzlich am 17. September 2015. Bis zum 26. September 2012 waren die Vorstandsmitglieder zusammen mit den anderen Mitgliedern der Geschäftsleitung vor Börsennotierung auch Geschäftsführer der Telefónica Germany Verwaltungs GmbH, die mit Beschluss vom 18. September 2012 und Eintragung ins Handelsregister am 26. September 2012 in die Telefónica Deutschland Holding AG umgewandelt wurde. Die Vorstandsmitglieder waren und sind zusammen mit den anderen Mitgliedern der Geschäftsleitung vor Börsennotierung auch Geschäftsführer der Telefónica Germany Management GmbH und erhielten (bis zum 17. September 2012) eine direkte Vergütung von der Telefónica Germany Management GmbH.

Die Telefónica Germany Management GmbH ist geschäftsführende Gesellschafterin der Telefónica Germany GmbH & Co. OHG und wurde im September 2012 zu einem rechtlichen Tochterunternehmen der Telefónica Deutschland Holding AG.

Gemäß § 314 Abs. 1 Nr. 6a HGB beläuft sich die Gesamtvergütung der Mitglieder des Vorstands der Telefónica Deutschland Holding AG für das am 31. Dezember 2013 abgelaufene Geschäftsjahr auf 3.718 Tsd. EUR. Der beizulegende Zeitwert der aktienbasierten Vergütung beträgt 515 Tsd. EUR für 53.364 Anwartschaften auf unentgeltliche Übereignung von Aktien.

Derzeit hat die Telefónica Deutschland Group ihren Mitgliedern des Vorstands keine Sicherheiten oder Darlehen gewährt und keine Garantien für sie übernommen.

Die Gesamtvergütung der Geschäftsleitung bzw. des Vorstands belief sich in 2012 auf 6.876 Tsd. EUR. Der beizulegende Zeitwert der Anwartschaften auf unentgeltliche Übereignung von Aktien betrug 1.021 Tsd. EUR bei einer Stückzahl von 105.806. Diese Gesamtvergütung für die am 31. Dezember 2012 abgelaufene Geschäftsperiode schließt die Vergütung von neun weiteren früheren Geschäftsführern der Telefónica Germany Verwaltungs GmbH ein, die schon vor der Umwandlung der Telefónica Germany Verwaltungs GmbH in die Telefónica Deutschland Holding AG ihre Tätigkeit als Geschäftsführer ausgeübt hatten.

In den Geschäftsjahren 2013 und 2012 beläuft sich der Gesamtvergütungsaufwand für die Mitglieder der ehemaligen Geschäftsleitung und ihre Hinterbliebenen auf 199 Tsd. EUR in 2013 und 0 Tsd. EUR in 2012.

Zum 31. Dezember 2013 bzw. 2012 belaufen sich die Pensionsverpflichtungen für die Mitglieder der ehemaligen Geschäftsleitung und ihre Hinterbliebenen auf 22.972 Tsd. EUR bzw. 20.391 Tsd. EUR.

Nähere Angaben zu Pensionsverpflichtungen der Telefónica Deutschland Group sind im Anhang Nr. 13 Rückstellungen enthalten.

2. Aufsichtsrat

Mitglieder des Aufsichtsrats

Name	Mitglieder des Aufsichtsrats der börsennotierten AG
Eva Castillo Sanz	seit 5. Oktober 2012
María Pilar López Álvarez	seit 18. September 2012
Ángel Vilá Boix	seit 18. September 2012
Patricia Cobian González	seit 18. September 2012
Michael Hoffmann	seit 5. Oktober 2012
Enrique Medina Malo	seit 18. September 2012
Imke Blumenthal	seit 3. Juni 2013
Thomas Pfeil	seit 3. Juni 2013
Jan-Erik Walter	seit 3. Juni 2013
Marcus Thurand	seit 3. Juni 2013
Christoph Heil	seit 3. Juni 2013
Claudia Weber	seit 3. Juni 2013

Die Mitglieder des Aufsichtsrats erhielten für ihre Tätigkeit eine Vergütung in Höhe von 162 Tsd. EUR in 2013 und 19 Tsd. EUR in 2012.

Sofern sie gleichzeitig Arbeitnehmer in der Telefónica Deutschland Group sind, erhalten Mitglieder des Aufsichtsrats auch Vergütungen im Rahmen des Angestelltenverhältnisses einschließlich der Ansprüche aus den anteilsbasierten Vergütungsvereinbarungen, soweit die Voraussetzungen für die Teilnahme im Einzelfall erfüllt sind, sowie des Dienstzeitaufwands im Rahmen von Pensionsplänen. Diese setzt sich ab dem Zeitpunkt der Bestellung in den Aufsichtsrat wie folgt zusammen:

(In Tausend EUR)	1. Januar bis 31. Dezember 2013
Gesamtvergütung	424
davon:	
Kurzfristig fällige Leistungen	422
Anteilsbasierte Vergütungen	2
Dienstzeitaufwand	5

Derzeit hat die Telefónica Deutschland Group ihren Aufsichtsratsmitgliedern keine Sicherheiten oder Darlehen gewährt und keine Garantien für sie übernommen.

26.

Anteilsbasierte Vergütungen

Zum 31. Dezember 2013 hatte die Telefónica Deutschland Group folgende Vereinbarung über anteilsbasierte Vergütungen getroffen:

Beschreibung der anteilsbasierten Vergütungspläne

Performance Share Plan (mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente)

Der Performance Share Plan ist ein langfristiger, leistungsorientierter Vergütungsplan für die Manager und Führungskräfte von der Telefónica, S. A. und anderen Unternehmen der Telefónica, S. A. Group, einschließlich der Telefónica Deutschland Group.

Im Rahmen dieses Plans erhalten ausgewählte Teilnehmer, die die Zulässigkeitskriterien erfüllen, eine bestimmte Anzahl von Aktien der Telefónica, S. A. als variable Vergütung. Die Aktien werden von der Telefónica, S. A. geliefert. Diese ist die oberste Muttergesellschaft, die den Ausgleich vornimmt.

Der Plan ist in fünf jeweils dreijährige Phasen unterteilt, wobei die erste Phase am 1. Juli 2006 begann und am 30. Juni 2009 endete und die fünfte Phase am 1. Juli 2010 begann und am 30. Juni 2013 endete. Zu Beginn jeder Phase wird die Zahl der Aktien jedes Planbegünstigten festgelegt, indem ein Betrag, der einem bestimmten Anteil des festen Jahresgehalts entspricht, durch den durchschnittlichen Börsenpreis der Telefónica, S. A.-Aktie in den 30 Tagen vor Beginn geteilt wird. Die Aktien werden am letzten Tag einer Phase geliefert, soweit bestimmte Ausübungsbedingungen erfüllt sind:

- Der Begünstigte ist bei Ablauf der dreijährigen Dauer einer Phase noch bei einem Unternehmen der Telefónica, S. A. Group beschäftigt.
- Die tatsächliche Zahl der am Phasenende zugeteilten Aktien wird berechnet, indem die maximale Anzahl der Aktien, die jedem Begünstigten zu Beginn der Phase zugewiesen wird, mit einem Prozentsatz multipliziert wird, der die Wertentwicklung der Telefónica, S. A.-Aktie widerspiegelt. Diese Wertentwicklung wird gemessen durch den Vergleich der Gesamtrendite für die Telefónica, S. A.-Aktionäre (Total Shareholder Return, TSR; die sowohl Aktienkurs als auch Dividende umfasst) mit dem TSR der Vergleichsgruppe. Die Vergleichsgruppe besteht aus einer Gruppe von börsennotierten Telekommunikationsunternehmen. Die Zuteilung beträgt 100%, wenn der TSR der Telefónica, S. A. mindestens so gut ist wie der TSR des dritten Quartils der Vergleichsgruppe, und 30%, wenn der TSR der Telefónica, S. A. dem Median entspricht. Der Prozentsatz steigt für alle Punkte zwischen diesen beiden Benchmarks linear an. Liegt der TSR der Telefónica, S. A. unter dem Median, werden keine Aktien zugeteilt.

Die vierte Phase des Plans endete am 30. Juni 2012. Der TSR der Telefónica, S. A. lag unter dem Median der Vergleichsgruppe und umfasste folgende Anzahl an Anwartschaften auf unentgeltliche Übereignung von Aktien, die verfallen sind:

Phase	Anzahl der verfallenen Gratisaktien	Beizulegender Zeitwert pro Einheit zum Zuteilungszeitpunkt	Endtermin
Vierte Phase 1. Juli 2009	287.828	8,41	30. Juni 2012

Die fünfte Phase des Plans endete am 30. Juni 2013. Der TSR der Telefónica, S. A. lag unter dem Median der Vergleichsgruppe und umfasste folgende Anzahl an Anwartschaften auf unentgeltliche Übereignung von Aktien, die verfallen sind:

Phase	Anzahl der verfallenen Gratisaktien	Beizulegender Zeitwert pro Einheit zum Zuteilungszeitpunkt	Endtermin
Fünfte Phase 1. Juli 2010	119.557	9,08	30. Juni 2013

Die beizulegenden Zeitwerte der Eigenkapitalinstrumente, die den Planbegünstigten gewährt wurden, werden anhand des Aktienkurses der Aktien von der Telefónica, S. A. am Tag der Gewährung unter Berücksichtigung der Marktbedingungen ermittelt.

Bei der Bewertung des Plans wurde die Monte-Carlo-Methode verwendet, daher wurde das Performance-Ziel als Marktbedingung berücksichtigt. Im Rahmen dieser Methode werden für jedes Unternehmen auf Basis der Dividendenrendite und Volatilität Aktienkurse und TSR ermittelt, wobei die Kreuzkorrelationen zwischen den Aktien berücksichtigt werden. Mit diesem Modell werden die Wahrscheinlichkeit für die Unverfallbarkeit der Anwartschaft auf Aktien und der Kursanstieg bei verschiedenen Rangpositionen festgelegt.

Die nicht marktbezogene Ausübungsbedingung (vesting condition), die vorsieht, dass der Begünstigte zum Ablauf des Erdienungszeitraums (vesting period) bei einem Unternehmen der Telefónica, S. A. Group beschäftigt sein muss, wird bei der Ermittlung der Anzahl der zu berücksichtigenden Eigenkapitalinstrumente am Gewährungsdatum berücksichtigt. Der anzusetzende Betrag soll somit auf der Anzahl der schließlich ausübenden Eigenkapitalinstrumente beruhen.

Für erwartete Dividenden auf Aktien, die der Mitarbeiter nicht vor der physischen Lieferung der Aktien erhält, wird keine Entschädigung gezahlt. Dieser Umstand wurde bei der Ermittlung des beizulegenden Zeitwerts am Tag der Gewährung berücksichtigt.

Da dies ein Plan mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente ist und die Telefónica, S. A. den Ausgleich vornimmt, wird der Personalaufwand anteilig über den Erdienungszeitraum mit einer entsprechenden Gegenbuchung im Eigenkapital der Telefónica Deutschland Group erfasst.

Zwischen der Telefónica, S. A. und der Telefónica Deutschland Group besteht in Bezug auf Aktien, die an Mitarbeiter der Telefónica Deutschland Group geliefert werden, eine Vereinbarung zur konzerninternen Verrechnung. Diese Verrechnung erfolgt durch einen Abzug des Eigenkapitals und einen entsprechenden Zugang der Verbindlichkeiten gegenüber der Telefónica, S. A.

(In Einheiten)	2013	2012
Anwartschaften auf unentgeltliche Übereignung von Aktien zum 1. Januar	141.316	358.642
Veränderung Mitarbeiter	(21.759)	70.502
Verfallene Anwartschaften	(119.557)	(287.828)
Anwartschaften auf unentgeltliche Übereignung von Aktien zum 31. Dezember	-	141.316

Performance and Investment Plan (mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente)

Dieser Plan wurde nach Abschluss des Performance Share Plans wirksam und umfasst die Geschäftsleitung und leitenden Mitarbeiter der Telefónica, S. A. Group.

Der Plan ist in drei jeweils dreijährige Phasen unterteilt, wobei die erste Phase am 1. Juli 2011 begann und am 30. Juni 2014 endet und die dritte Phase am 1. Juli 2013 begann und am 30. Juni 2016 endet. Zu Beginn jeder Phase wird die Anzahl der Aktien jedes Planbegünstigten festgelegt, in dem ein Betrag, der einem bestimmten Anteil des festen Jahresgehalts entspricht, durch den durchschnittlichen Börsenpreis der Telefónica, S. A.-Aktie in den 30 Tagen vor Beginn geteilt wird. Die Aktien werden am letzten Tag jeder Phase geliefert.

Die Aktien werden von der Telefónica, S. A. geliefert. Diese ist die oberste Muttergesellschaft, die den Ausgleich vornimmt.

Die Berechnungsmethode für die Ermittlung der tatsächlich zu liefernden Telefónica, S. A.-Aktien richtet sich nach der im Performance Share Plan verwendeten Methode. Ebenso gilt bei diesem Plan die Ausübungsbedingung, dass jeder Planbegünstigte am Lieferdatum einer jeden Phase bei der Telefónica, S. A. Group beschäftigt sein muss.

Außerdem gibt es für alle Planbegünstigten die Möglichkeit zu Co-Investitionen. Gemäß der Co-Investitionsbedingung ist der Planbegünstigte verpflichtet 25%, der ihm gemäß dem Performance and Investment Plan zugewiesenen Telefónica, S. A.-Aktien, im unmittelbaren Eigentum zu halten. Die Aktien müssen sich am ersten Jahrestag (bzw. nur für den ersten Zyklus innerhalb von 15 Monaten) des Beginns eines jeden Zyklus im Eigentum befinden und der Teilnehmer muss diese bis zum Tag der Ausübungsmöglichkeit (vesting date) halten, um einen Anspruch auf den Bezug von weiteren 25% der Anzahl der ursprünglich gehaltenen Telefónica, S. A.-Aktien zu haben. Daher erhält der Planbegünstigte vorbehaltlich der Leistung der Gesellschaft für jede co-investierte Telefónica, S. A.-Akte eine unentgeltliche Telefónica, S. A.-Akte.

Die erste Zuteilung von Anwartschaften auf unentgeltliche Übereignung von Telefónica, S. A.-Aktien im Rahmen dieses Plans erfolgte am 1. Juli 2011. Die maximale Anzahl der im Rahmen des Plans unentgeltlich zu übereignenden Telefónica, S. A.-Aktien (einschließlich des Umfangs der Co-Investition) beträgt zum 31. Dezember 2013:

Phase	Maximale Anzahl an noch unentgeltlich zu übereignenden Gratisaktien	Beizulegender Zeitwert pro Einheit zum Zuteilungszeitpunkt	Endtermin
Erste Phase 1. Juli 2011	106.128	8,28	30. Juni 2014

Phase	Anzahl Aktien (Co-Investitionen)	Endtermin
Erste Phase 1. Juli 2011	17.599	30. Juni 2014

Phase	Total	Endtermin
Erste Phase 1. Juli 2011	123.727	30. Juni 2014

Die zweite Zuteilung von Anwartschaften auf unentgeltliche Übereignung von Aktien im Rahmen dieses Plans erfolgte am 1. Juli 2012. Die maximale Anzahl der im Rahmen des Plans unentgeltlich zu übereignenden Telefónica, S. A.-Aktien (einschließlich des Umfangs der Co-Investition) beträgt zum 31. Dezember 2013:

Phase	Maximale Anzahl an noch unentgeltlich zu übereignenden Gratisaktien	Beizulegender Zeitwert pro Einheit zum Zuteilungszeitpunkt	Endtermin
Zweite Phase 1. Juli 2012	215.596	8,28	30. Juni 2015

Phase	Anzahl Aktien (Co-Investitionen)	Endtermin
Zweite Phase 1. Juli 2012	28.079	30. Juni 2015

Phase	Total	Endtermin
Zweite Phase 1. Juli 2012	243.675	30. Juni 2015

Die letzte Zuteilung von Anwartschaften auf unentgeltliche Übereignung von Telefónica, S. A.-Aktien im Rahmen dieses Plans erfolgte am 1. Juli 2013. Die maximale Anzahl der im Rahmen des Plans zugewiesenen Telefónica, S. A.-Aktien (einschließlich des Umfangs der Co-Investition) zum 31. Dezember 2013 beträgt:

Phase	Maximale Anzahl an noch unentgeltlich zu übereignenden Gratisaktien	Beizulegender Zeitwert pro Einheit zum Zuteilungszeitpunkt	Endtermin
Dritte Phase 1. Juli 2013	206.350	6,40	30. Juni 2016

Phase	Anzahl Aktien (Co-Investitionen)	Endtermin
Dritte Phase 1. Juli 2013	51.588	30. Juni 2016

Phase	Total	Endtermin
Dritte Phase 1. Juli 2013	257.938	30. Juni 2016

Die beizulegenden Zeitwerte der Eigenkapitalinstrumente, die Mitarbeitern gewährt wurden, werden anhand des Aktienkurses der Aktien von der Telefónica, S. A. am Tag der Gewährung unter Berücksichtigung der Marktbedingungen ermittelt.

Die Marktbedingung, die vorsieht, dass die Aktie der Telefónica, S. A. ein vorgegebenes Performance-Ziel erreicht, wurde anhand der oben beschriebenen Monte-Carlo-Methode bei der Ermittlung des beizulegenden Zeitwerts berücksichtigt.

Die Beschäftigungsbedingung, die vorsieht, dass der Planbegünstigte zum Ablauf des Erdienungszeitraums (vesting period) bei einem Unternehmen der Telefónica, S. A. beschäftigt sein muss, wird bei der Ermittlung der Anzahl der zu berücksichtigenden Eigenkapitalinstrumente am Gewährungsdatum berücksichtigt. Der anzusetzende Betrag soll somit auf der Anzahl der schließlich ausübbareren Eigenkapitalinstrumente beruhen.

Die Co-Investitionsbedingung, die eine Nicht-Ausübungsbedingung (non-vesting condition) darstellt, wird bei der Ermittlung der Anzahl der zu berücksichtigenden Eigenkapitalinstrumente am Gewährungsdatum berücksichtigt. Außerdem wird bei der Ermittlung des beizulegenden Zeitwerts eine weitere Nicht-Ausübungsbedingung (non-vesting condition) berücksichtigt, die vorsieht, dass die Aktien bis zum Tag der ersten Ausübungsmöglichkeit (vesting date) gehalten werden.

Für erwartete Dividenden auf die entsprechenden Aktien, die der Mitarbeiter nicht vor der physischen Lieferung der Aktien erhält, wird keine Entschädigung gezahlt. Dieser Umstand wurde bei der Ermittlung des beizulegenden Zeitwerts berücksichtigt.

Da dies ein Plan mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente ist und die Telefónica, S. A. den Ausgleich vornimmt, wird der Personalaufwand anteilig über den Erdienungszeitraum mit einer entsprechenden Gegenbuchung im Eigenkapital der Telefónica Deutschland Group erfasst.

Zwischen der Telefónica, S. A. und der Telefónica Deutschland Group besteht in Bezug auf Aktien, die an Mitarbeiter der Telefónica Deutschland Group geliefert werden, eine Vereinbarung zur konzerninternen Verrechnung. Diese Verrechnung erfolgt durch einen Abzug des Eigenkapitals und einen entsprechenden Zugang der Verbindlichkeiten gegenüber der Telefónica, S. A.

(In Einheiten)	2013	2012
Anwartschaften auf unentgeltliche Übereignung von Aktien zum 1. Januar	400.068	92.767
Neu erteilte Anwartschaften	206.350	262.007
Veränderung Mitarbeiter	(78.344)	45.294
Anwartschaften auf unentgeltliche Übereignung von Aktien zum 31. Dezember	528.074	400.068

Performance Cash Plan (mit Barausgleich)

Der Plan wird unter den gleichen Ausübungsbedingungen geführt wie der Performance Share Plan. Der Plan umfasst die Lieferung einer bestimmten Anzahl theoretischer Gratisaktien an der Telefónica, S. A. an Mitarbeiter in Schlüsselfunktionen, die gegebenenfalls am Ende einer jeden Phase in bar ausgeglichen werden. Die Zahlung entspricht dem Marktwert der Telefónica, S. A.-Aktien am Abrechnungstag und ist auf den dreifachen Nennwert der Aktien am Liefertag begrenzt.

Die Zahlung wird von der jeweiligen Gesellschaft der Telefónica Deutschland Group vorgenommen, welche den Ausgleich vornimmt.

Der Wert der theoretischen Gratisaktien wird als durchschnittlicher Aktienkurs in dem unmittelbar vor Beginn einer Phase liegenden Zeitraum von 30 Tagen angesetzt; hiervon ausgenommen ist die erste Phase, in der der durchschnittliche Aktienkurs in dem unmittelbar vor dem 11. Mai 2006 liegenden Zeitraum von 30 Tagen (12,83 EUR) als Referenz angesetzt wurde.

Die Laufzeit dieses Plans beträgt sieben Jahre, mit sechs Phasen von jeweils drei Jahren, beginnend erstmals in 2006, wobei die erste Phase am 1. Juli 2006 begann und am 30. Juni 2009 endete. Die sechste Phase begann am 1. Juli 2011 und endet am 30. Juni 2014.

Wie auch im Performance Share Plan wird der leistungsorientierte Satz für die Zahlungen auf Basis der TSR von Telefónica, S. A.-Aktien gegenüber den TSR der Vergleichsgruppe festgelegt, wobei dieselben Kriterien gelten.

Zum 31. Dezember 2013 betrug der beizulegende Zeitwert der Gratisaktien, die in jeder zu diesem Zeitpunkt wirksamen Phase geliefert wurden, 11,84 EUR je Gratisaktie (31. Dezember 2012: 10,19 EUR je Gratisaktie). Der Wert wird berechnet, indem der Kurs der Aktie von der Telefónica, S. A. zugrunde gelegt und zudem die geschätzte TSR berücksichtigt wird. Dieser Wert wird jeweils am Jahresende aktualisiert.

Die Marktbedingung, die vorsieht, dass die Aktie der Telefónica, S. A. ein vorgegebenes Performance-Ziel erreicht, wurde anhand der oben beschriebenen Monte-Carlo-Methode bei der Ermittlung des beizulegenden Zeitwerts berücksichtigt.

Die Beschäftigungsbedingung, die vorsieht, dass der Planbegünstigte zum Ablauf des Erdienungszeitraums (vesting period) bei einem Unternehmen der Telefónica, S. A. beschäftigt sein muss, wird bei der Ermittlung der Anzahl der zu berücksichtigenden Eigenkapitalinstrumente am Gewährungsdatum berücksichtigt.

Da dieser Plan ein Plan mit Barausgleich ist, wurde er mit der Erfassung von Personalaufwand und einer Verbindlichkeit in entsprechender Höhe gebucht.

(In Einheiten)	2013	2012
Anwartschaften auf unentgeltliche Übereignung von Aktien mit Barausgleich zum 1. Januar	200.431	313.414
Veränderung Mitarbeiter	(13.640)	(12.843)
Verfallene Anwartschaften	(95.051)	(100.140)
Anwartschaften auf unentgeltliche Übereignung von Aktien mit Barausgleich zum 31. Dezember	91.740	200.431

Global Employee Share Plan (mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente)

Dieser Plan ist ein Aktienbezugsplan für alle Mitarbeiter der Telefónica, S.A. Group, abgesehen von bestimmten Ausnahmen. Im Rahmen dieses Plans erhalten Teilnehmer, die die Ausübungsbedingungen erfüllen, die Möglichkeit, Aktien von der Telefónica, S.A. zu beziehen und dieselbe Anzahl von Aktien am Ende der Periode unentgeltlich zu erhalten.

Die Aktien werden von der Telefónica, S.A. geliefert. Diese ist die oberste Muttergesellschaft, die den Ausgleich vornimmt.

Die Laufzeit des Plans beträgt zwei Jahre. Mitarbeiter, die am Plan teilnehmen, können Aktien von der Telefónica, S.A. mit monatlichen Ratenzahlungen von bis zu 100 EUR und bis maximal 1.200 EUR für einen Zwölfmonatszeitraum erwerben (Bezugszeitraum). Die Aktien werden zum beizulegenden Zeitwert am Bezugstag erworben. Die Mitarbeiter, die am Plan teilnehmen, haben Anspruch auf Dividendenzahlungen auf die erworbenen Aktien. Die erste Lieferung von Aktien erfolgte am 1. September 2012, wobei folgende Ausübungsbedingungen zu erfüllen waren:

- Der Begünstigte muss während der zweijährigen Dauer des Plans kontinuierlich bei einem Unternehmen der Telefónica, S.A. beschäftigt sein (Konsolidierungsfrist), mit Ausnahme von Mitarbeitern, die aus triftigem Grund ausgeschieden sind.
- Der Begünstigte muss die erworbenen Aktien für zusätzliche zwölf Monate nach Ablauf des Bezugszeitraums halten.

Der Erdienungszeitraum dieses Plans endete am 31. August 2012. Dabei wurden 141.135 Aktien an 2.198 Planteilnehmer geliefert:

Zum 31. Dezember	Anzahl der übertragenen Gratisaktien	Gewichteter Mittelwert des Marktwerts pro Einheit zum Zuteilungszeitpunkt
2012	141.135	10,01

Im Dezember 2012 begann eine weitere Phase. Der Erdienungszeitraum dieses Plans endet am 30. November 2014. Die Anzahl der zu übertragenden Aktien (Gratisaktien) zum 31. Dezember 2013 beträgt:

Zum 31. Dezember	Maximale Anzahl an noch auszugebenden Gratisaktien	Gewichteter Mittelwert des Marktwerts pro Einheit zum Zuteilungszeitpunkt
2013	150.417	11,01

Die beizulegenden Zeitwerte der Eigenkapitalinstrumente, die Mitarbeitern gewährt werden, werden anhand des Aktienkurses der Aktien von der Telefónica, S.A. am Tag der Gewährung ermittelt.

Die nicht marktbezogene Ausübungsbedingung (vesting condition), die vorsieht, dass der Begünstigte zum Ablauf des Erdienungszeitraums (vesting period) bei einem Unternehmen der Telefónica, S.A. Group beschäftigt sein muss, wird bei der Ermittlung der Anzahl der zu berücksichtigenden Eigenkapitalinstrumente am Gewährungsdatum berücksichtigt. Der anzusetzende Betrag soll somit auf der Anzahl der schließlich ausübbaren Eigenkapitalinstrumente beruhen.

Bei der Ermittlung des beizulegenden Zeitwerts wurde die Haltebedingung berücksichtigt, die eine Nicht-Ausübungsbedingung (non-vesting condition) darstellt.

Für erwartete Dividenden auf Aktien, die der Mitarbeiter nicht vor der physischen Lieferung der Aktien erhält, wird keine Entschädigung gezahlt. Dieser Umstand wurde bei der Ermittlung des beizulegenden Zeitwerts berücksichtigt.

Der Global Employee Share Plan ist ein Plan mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente und wird daher durch eine Belastung des Personalaufwands und eine Gutschrift im Eigenkapital erfasst.

Zwischen der Telefónica, S. A. und der Telefónica Deutschland Group besteht in Bezug auf Aktien, die an Mitarbeiter der Telefónica Group geliefert werden, eine Vereinbarung zur konzerninternen Verrechnung. Diese Vereinbarung wird durch einen Abzug vom Eigenkapital und eine Verbindlichkeit in gleicher Höhe gegenüber der Telefónica, S. A. erfasst.

(In Einheiten)	2013	2012
Anwartschaften auf unentgeltliche Übereignung von Aktien zum 1. Januar	14.438	47.045
Neu erteilte Anwartschaften	135.979	108.528
Zugewillte Anwartschaften	–	(141.135)
Anwartschaften auf unentgeltliche Übereignung von Aktien zum 31. Dezember	150.417	14.438

Personalaufwand resultierend aus anteilsbasierten Vergütungstransaktionen

Im Geschäftsjahr, endend zum 31. Dezember, wurden folgende Personalaufwendungen resultierend aus anteilsbasierten Vergütungstransaktionen ausgewiesen:

(In Tausend EUR)	2013	1. Januar bis 31. Dezember 2012
Personalaufwand resultierend aus anteilsbasierten Vergütungstransaktionen	2.105	2.576
<i>Davon aus Plänen mit anteilsbasierten Vergütungen mit Barausgleich</i>	<i>178</i>	<i>(615)</i>
<i>Davon aus Plänen mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente</i>	<i>1.927</i>	<i>3.191</i>

27.

Angaben zu den Mitarbeitern

In der nachstehenden Tabelle sind die durchschnittlichen Mitarbeiterzahlen der Telefónica Deutschland Group in 2013 und 2012 dargestellt, aufgeschlüsselt nach dem arbeitsrechtlichen Status der Mitarbeiter:

Durchschnittliche Mitarbeiterzahl	2013	2012
Angestellte	5.461	5.599
davon aus Joint Ventures	9	8
Vorübergehende Mitarbeiter	521	613
Summe	5.982	6.212

28.

Finanzinstrumente und Risikomanagement

Allgemeine Finanzmarktrisiken

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

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

Wenn die finanziellen Risiken eintreten, könnten sie sich nachteilig auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage sowie die Cashflows der Telefónica Deutschland Group auswirken.

Die Telefónica Deutschland Group hat Richtlinien für Risikomanagementverfahren und für den Einsatz von Finanzinstrumenten festgelegt, einschließlich einer klaren Aufgabentrennung in Bezug auf Finanztätigkeiten, Abrechnung, Rechnungslegung und zugehöriges Controlling. Derivative Finanzinstrumente werden ausschließlich zum Management der Risiken aus der Handels- und allgemeinen Unternehmensfinanzierung eingesetzt. Die Telefónica Deutschland Group hat Richtlinien festgelegt, die sich aus bewährten Standards für die Risikobewertung und die Überwachung im Hinblick auf den Einsatz von Finanzderivaten ableiten.

Marktrisiko

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

Währungsrisiko

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

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

Die Effekte vor Steuern einer simultanen, parallelen Aufwertung des Euro gegenüber allen Fremdwährungen in Höhe von 10% auf die Konzerngewinn- und Verlustrechnung und dadurch auf das Eigenkapital würde im Geschäftsjahr 2013 bzw. 2012 betragen:

(In Millionen EUR)	1. Januar bis 31. Dezember			
	2013		2012	
	Risiko- position	+ 10%	Risiko- position	+ 10%
USD	-	-	(36,8)	3,3
GBP	-	-	(21,5)	2,0

Da die Telefónica Deutschland Group kein Cashflow Hedge Accounting anwendet, ist ausschließlich die Konzerngewinn- und Verlustrechnung von den Auswirkungen der Sensitivitätsanalyse betroffen.

Zinsrisiko

Zinsrisiken ergeben sich hauptsächlich aus den Cash-Pooling-Konten und Einlagen von der Telefónica Deutschland Group sowie durch Darlehensverträge als Kreditnehmer und Zinsswaps. Die Telefónica Deutschland Group hinterlegt Barüberschüsse nahezu ausschließlich in Cash-Pooling- und Einlagenkonten bei der Telfisa Global B.V. Diese Konten und die Bankkonten werden mit variablem Zinssatz verzinst. Die Darlehensverträge der Telefónica Deutschland Group als Kreditnehmer werden mit einem variablen Zinssatz verzinst. Im November 2013 wurde im Zusammenhang mit der Emission der Anleihe ein Zinsswap auf einen Teilbetrag des Anleihenominals abgeschlossen. Auf der Grundlage dieses Zinsswap-Kontrakts zahlt die Telefónica Deutschland Group einen variablen Zinssatz auf einen Nominalbetrag und erhält im Gegenzug dafür Zinsen auf Basis eines festen Zinssatzes auf denselben Betrag. Dieser Zinsswap gleicht in Höhe seines Nominalbetrags die Auswirkungen künftiger Marktzinsänderungen auf den beizulegenden Zeitwert der zugrunde liegenden festverzinslichen Finanzschulden aus der Anleiheemission aus (Fair Value Hedge).

Die Sicherungsbeziehung wird gemäß Hedge Accounting nach IAS 39 bilanziert. Zu Beginn der Sicherungsbeziehung wurden sowohl die Beziehung zwischen Sicherungsinstrument und dem Grundgeschäft als auch Ziel und Strategie der Absicherung dokumentiert. Es erfolgte eine konkrete Zuordnung von Absicherungsinstrument zu der entsprechenden Verbindlichkeit und eine Einschätzung des Grades der Wirksamkeit der Sicherungsbeziehung. Die bestehende Sicherungsbeziehung wird fortlaufend auf Effektivität hin überwacht.

Die Netto-Risikoposition für variable Zinsen der Telefónica Deutschland Group betrug zu den Bilanzstichtagen 31. Dezember 2013 minus 341.455 Tsd. EUR und in 2012 minus 926.334 Tsd. EUR, die im Wesentlichen auf das Darlehen, den Zinsswap und auf die bei der Telfisa Global B.V. hinterlegten Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente zurückzuführen sind.

Die Telefónica Deutschland Group hat in den Berichtsperioden lediglich im Geschäftsjahr 2013 einen Zinsswap als Sicherungsinstrument abgeschlossen (siehe im Folgenden Zinsrisikomanagement).

Die Effekte vor Steuern auf die Konzerngewinn- und Verlustrechnung aus der Änderung der Zinssätze variabel verzinslicher Finanzinstrumente von +/- 100 Basispunkten zu den Bilanzstichtagen 31. Dezember 2013 und 2012 werden nachstehend angegeben. Es gibt keine Auswirkung, die direkt im Eigenkapital ausgewiesen wird. Diese Analyse setzt voraus, dass alle anderen Variablen unverändert bleiben.

(In Tausend EUR)	1. Januar bis 31. Dezember	
	2013	2012
+ 100bp	(3.415)	(9.263)
- 100bp	8.047	12.133

Ausfallrisiko

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

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

Dieser Ansatz für das Ausfallrisikomanagement basiert auf der laufenden Überwachung von angenommenen Risiken und der Ausfallhöhe. Ein besonderes Augenmerk liegt dabei auf den Kunden, die erhebliche Auswirkungen auf den Konzernabschluss der Telefónica Deutschland Group haben können und für die, abhängig vom Geschäftsbereich und von der Art der Beziehung, entsprechende Kreditmanagementinstrumente wie eine Kreditversicherung oder Sicherheit für die Begrenzung des Ausfallrisikos eingesetzt werden. Zur Kontrolle des Ausfallrisikos führt die Telefónica Deutschland Group regelmäßig eine Analyse der Fälligkeitsstruktur der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen durch und bucht ausschließlich Wertberichtigungen auf zweifelhafte Forderungen mit Ausfallrisiko. Die Telefónica Deutschland Group hat bezüglich ihrer Barüberschüsse im Einklang mit der Telefónica Konzernpolitik Cash-Pooling- und Einlagenvereinbarungen mit der Telfisa Global B.V. abgeschlossen und hinterlegt dort einen Großteil ihrer Barüberschüsse. Der Großteil der Barüberschüsse der Telefónica Deutschland Group konzentriert sich daher in einer Konzerngesellschaft der Telefónica, S. A. Group. Die Telefónica, S. A. Group wurde von internationalen Ratingagenturen mit einem Investment Grade Rating eingestuft. Die übrigen Barüberschüsse verteilen sich auf mehrere deutsche Banken, die von internationalen Ratingagenturen mit Investment Grade eingestuft wurden.

Die finanziellen Vermögenswerte, bei denen die Telefónica, S. A. Group Vertragspartnerin ist, beliefen sich zum 31. Dezember 2013 auf 727 Mio. EUR und zum 31. Dezember 2012 auf 335 Mio. EUR.

Liquiditätsrisiko

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

Im August und September 2012 schloss die Telefónica Germany GmbH & Co. OHG mit verschiedenen Banken Vereinbarungen über revolvingende Kreditfazilitäten ab. Infolgedessen verfügt die Telefónica Germany GmbH & Co. OHG zum Bilanzstichtag 31. Dezember 2013 über nicht in Anspruch genommene Kreditlinien mit einer Laufzeit von über einem Jahr in einem Gesamtvolumen von 710 Mio. EUR. In allen Vereinbarungen entspricht die Verzinsung der Summe aus Marge und Euribor.

Die Telefónica Deutschland Holding AG verfügt über ein genehmigtes Kapital, durch welches der Vorstand mit Zustimmung des Aufsichtsrats ermächtigt wird, das Grundkapital bis zum September 2017 gegen Bar- und/oder Sacheinlage einmal oder mehrmals um insgesamt bis zu 558.472.700 EUR durch Ausgabe neuer nennwertloser Namensaktien zu erhöhen (siehe Anhang Nr. 11 Eigenkapital und Anhang Nr. 32 Ereignisse nach der Berichtsperiode).

Die Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente betragen zum 31. Dezember 2013 709 Mio. EUR bzw. 324 Mio. EUR zum 31. Dezember 2012.

Die nachstehende Tabelle zeigt das Fälligkeitsprofil der finanziellen Verbindlichkeiten der Telefónica Deutschland Group auf Basis der vertraglichen, nicht diskontierten Zahlungen (inklusive Zinsen):

(In Tausend EUR)	Zum 31. Dezember 2013				
	Summe Buchwert	Mittel- abfluss brutto	Restlaufzeit		
			< 1 Jahr	1–5 Jahre	> 5 Jahre
Langfristige verzinsliche Schulden	1.342.584	1.445.404	–	1.445.404	–
Sonstige langfristige Verbindlichkeiten	4.809	4.836	–	4.836	–
Kurzfristige verzinsliche Schulden	102.059	118.536	118.536	–	–
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	1.074.038	1.074.038	1.074.038	–	–
Sonstige Verbindlichkeiten	197.635	197.718	197.718	–	–
Finanzielle Verbindlichkeiten	2.721.125	2.840.531	1.390.292	1.450.240	–

(In Tausend EUR)	Zum 31. Dezember 2012				
	Summe Buchwert	Mittelabfluss brutto	Restlaufzeit		
			< 1 Jahr	1–5 Jahre	> 5 Jahre
Langfristige verzinsliche Schulden	1.000.000	1.063.217	–	1.063.217	–
Sonstige langfristige Verbindlichkeiten	9.193	9.335	–	9.335	–
Kurzfristige verzinsliche Schulden	250.878	270.940	270.940	–	–
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	918.458	918.458	918.458	–	–
Sonstige Verbindlichkeiten	50.183	50.183	50.183	–	–
Finanzielle Verbindlichkeiten	2.228.712	2.312.133	1.239.581	1.072.552	–

Kapitalmanagement

Die Telefónica Deutschland Group ist bestrebt, die Nachhaltigkeit des Geschäfts zu gewährleisten und den Unternehmenswert zu maximieren. Dabei überwacht die Gruppe ihre Kapitalkosten mit dem Ziel einer optimalen Kapitalstruktur. Die Telefónica Deutschland Group überwacht insbesondere die Eigenkapitalquote und das OIBDA. Zum 31. Dezember 2013 betrug die Eigenkapitalquote 66,5% bzw. 70,9% in 2012. Das OIBDA aus fortzuführenden Geschäftsbereichen betrug in 2013 1.237 Mio. EUR bzw. 1.279 Mio. EUR in 2012.

Zinsrisikomanagement

Das Zinsrisiko resultiert aus der Sensitivität von finanziellen Vermögenswerten und Verbindlichkeiten in Bezug auf Veränderungen der Marktzinssätze. Das Unternehmen ist bestrebt, solche Risiken durch den Einsatz von Zinsswaps zu begrenzen.

Fair Value Hedge für festverzinsliche Finanzschulden

Im November 2013 wurde im Zusammenhang mit der Emission der Anleihe ein Zinsswap über 200 Mio. EUR abgeschlossen. Auf der Grundlage des bestehenden Zinsswap-Kontrakts zahlt die Telefónica Deutschland Group einen variablen Zinssatz auf einen Kapitalbetrag und erhält im Gegenzug dafür Zinsen auf Basis eines festen Zinssatzes auf denselben Betrag. Dieser Zinsswap gleicht die Auswirkungen künftiger Marktzinsänderungen auf den beizulegenden Zeitwert der zugrunde liegenden festverzinslichen Finanzschulden aus. Die Telefónica Deutschland Group weist den Zinsswap zum beizulegenden Zeitwert in der Konzernbilanz aus. Den entsprechenden Anteil der dadurch abgesicherten festverzinslichen Finanzschulden erfasst das Unternehmen als Summe aus deren Buchwert und einer Wertkorrektur. Diese Wertkorrektur entspricht der Veränderung des beizulegenden Zeitwerts der Finanzschulden gegenüber dem Buchwert aufgrund des jeweils abgesicherten Zinsrisikos. Veränderungen des beizulegenden Zeitwerts des Zinsswaps sowie die gegenläufigen Veränderungen der Wertkorrektur des Buchwerts des abgesicherten Anteils der festverzinslichen Finanzschulden werden im Finanzergebnis in der Konzerngewinn- und Verlustrechnung erfasst.

29.

Eventualvermögenswerte und Verbindlichkeiten

Am 16. Oktober 2013 hat der Bundesfinanzhof ein Urteil über die unentgeltliche Abgabe von Mobilfunkgeräten durch Vermittler gefällt (Aktenzeichen XI R 39/12). Der Gerätebonus, welcher vom Vermittler preisreduzierend eingesetzt wird und an die Übermittlung der IMEI-Nummer des verkauften Geräts geknüpft ist (sogenannt IMEI-Provision), wird hierbei als Entgelt von dritter Seite für die Lieferung des Mobiltelefons an den Kunden betrachtet. Diese Auslegung führt zu einem Verlust des Vorsteuerabzugs für diesen Provisionsbestandteil beim Mobilfunkanbieter. Die Telefónica Deutschland Group geht zunächst davon aus, dass sich das Urteil auf den Einzelfall bezieht. Das derzeitige Standardvertriebsmodell der Telefónica Deutschland Group weicht von dem im Urteil behandelten Sachverhalt ohnehin dahin gehend ab, dass keine IMEI-Provision bezahlt wird. Aufgrund der komplexen und heterogenen Provisionierungsstruktur im Mobilfunkmarkt wäre das Urteil auch für in der Vergangenheit liegende Sachverhalte nicht zweifelsfrei auf die Telefónica Deutschland Group anwendbar, sodass theoretische Steuereffekte derzeit nicht quantifizierbar sind. Ferner geht die Telefónica Deutschland Group nach Gesprächen der Branche mit der Finanzverwaltung davon aus, dass selbst bei einer Veröffentlichung des Urteils eine Übergangsregelung zur Anwendung kommen wird. Es ist überwiegend wahrscheinlich, dass das Urteil keine negativen umsatzsteuerlichen Konsequenzen für die Telefónica Deutschland Group nach sich zieht.

Des Weiteren ist die Telefónica Deutschland Group im Rahmen des üblichen Geschäftsverkehrs an verschiedenen gerichtlichen und außergerichtlichen Verfahren beteiligt. Mögliche Auswirkungen sind von untergeordneter Bedeutung für die Vermögens, Finanz- und Ertragslage.

30.

Leasingverhältnisse sowie Untermietverträge

Finanzierungs-Leasingverhältnisse

Das Finanzierungsleasing der Telefónica Deutschland Group wird im Konzernabschluss zum 31. Dezember 2013 in der Position Sachanlagen erfasst (siehe Anhang Nr. 6 Sachanlagen) und beläuft sich auf folgende Beträge:

(In Tausend EUR)	Zum 31. Dezember	
	2013	2012
Technische Anlagen und Maschinen	3.026	8.948
Nettobuchwert aktivierter Leasinggegenstände	3.026	8.948

Die Verpflichtungen aus Finanzierungs-Leasingverhältnissen ergeben sich hauptsächlich aus Vereinbarungen für IT-Ausstattung und Netzwerktechnik für den internen Bedarf. Verlängerungs- und Kaufoptionen, die sich nicht bereits in den Mindestleasingzahlungsverpflichtungen niederschlagen, bestehen nicht.

Die Mindestleasingzahlungen setzen sich wie folgt zusammen:

(In Tausend EUR)	Zum 31. Dezember 2013		
	Zukünftige Mindestleasingzahlungsverpflichtungen	Nicht-amortisierter Zinsaufwand	Barwert zukünftiger Mindestleasingzahlungsverpflichtungen
fällig innerhalb eines Jahres	1.732	83	1.649
fällig zwischen 1 und 5 Jahren	1.367	27	1.340
fällig in mehr als 5 Jahren	–	–	–
Barwert der Mindestleasingzahlungen	3.099	110	2.989

(In Tausend EUR)	Zum 31. Dezember 2012		
	Zukünftige Mindestleasingzahlungsverpflichtungen	Nicht-amortisierter Zinsaufwand	Barwert zukünftiger Mindestleasingzahlungsverpflichtungen
fällig innerhalb eines Jahres	4.162	198	3.964
fällig zwischen 1 und 5 Jahren	5.127	142	4.985
fällig in mehr als 5 Jahren	–	–	–
Barwert der Mindestleasingzahlungen	9.289	340	8.949

Operating-Leasingverhältnisse

Für die Verpflichtungen aus Operating-Leasingverhältnissen, Abnahme- und sonstigen Vertragsverpflichtungen gelten folgende erwartete Fristigkeiten:

(In Tausend EUR)	Zum 31. Dezember	
	2013	2012
Unter einem Jahr	315.954	300.347
1 bis 5 Jahre	804.409	821.735
Über 5 Jahre	790.020	829.204
Verpflichtungen aus Operating-Leasingverhältnissen	1.910.383	1.951.286

(In Tausend EUR)	Zum 31. Dezember	
	2013	2012
Unter einem Jahr	185.390	125.932
1 bis 5 Jahre	46.164	49
Über 5 Jahre	81.000	–
Abnahme- und sonstige Vertragsverpflichtungen	312.554	125.981

Folgende Beträge sind in der Konzerngewinn- und Verlustrechnung erfasst:

(In Tausend EUR)	1. Januar bis 31. Dezember	
	2013	2012
Aufwand aus Operating-Leasingverhältnissen	341.303	312.295

Die Aufwendungen für Operating-Leasingverhältnisse umfassen im Wesentlichen Mietaufwendungen (d. h. Bürogebäude und Läden), Antennenstandorte, Fahrzeuge und Netzwerkausrüstung (d. h. Mietleitungen und Basisstationen).

Die Telefónica Deutschland Group stellt Garantien zur Absicherung von Mietverpflichtungen, im Wesentlichen für Antennenstandorte. Diese Garantien wurden von externen Finanzierungsparteien gewährt.

Die Garantien beliefen sich zum 31. Dezember 2013 auf 37,2 Mio. EUR bzw. 37,6 Mio. EUR in 2012.

Untermietverträge aus Operating-Leasingverhältnissen

Die Telefónica Deutschland Group hat mehrere Untermietverträge für Bürogebäude, Standorte mit Antennenträgern und Shops abgeschlossen. Für die Einnahmen aus Untermietverträgen gelten folgende erwartete Fristigkeiten:

(In Tausend EUR)	Zum 31. Dezember	
	2013	2012
Unter einem Jahr	25.817	21.248
1 bis 5 Jahre	77.434	78.962
Über 5 Jahre	39.085	56.141
Erträge aus Untermietverträgen	142.336	156.351

Folgende Beträge sind in der Konzerngewinn- und Verlustrechnung erfasst:

(In Tausend EUR)	1. Januar bis 31. Dezember	
	2013	2012
Erträge aus Untermietverträgen	24.347	24.314

31.

Gesamthonorar für Dienstleistungen des Konzernabschlussprüfers

In den Geschäftsjahren 2013 und 2012 wurden die unten aufgeführten Leistungen vom Abschlussprüfer der Gruppe, Ernst & Young, in der Konzerngewinn- und Verlustrechnung erfasst.

Da die Telefónica Deutschland Group ihre gesamte Geschäftstätigkeit in Deutschland ausübt, fiel der gesamte Betrag in Deutschland an.

(In Tausend EUR)	1. Januar bis 31. Dezember	
	2013	2012
Art der Honorare:		
Prüfungshonorare	1.572	1.333
Sonstige Bestätigungsleistung	150	2.301
Gesamthonorar	1.722	3.634

Die Prüfungshonorare beinhalten vor allem die Honorare für die Abschlussprüfung des Konzernabschlusses der Telefónica Deutschland Holding AG und der in den Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen. Die sonstigen Bestätigungsleistungen umfassen im Wesentlichen Honorare für Comfort Letter und im Vorjahr die Honorare in Zusammenhang mit dem Börsengang.

32.

Ereignisse nach der Berichtsperiode

Emission einer 7-jährigen Anleihe (Bond II)

Die Telefónica Deutschland Group hat am 10. Februar 2014 eine unbesicherte 7-jährige Anleihe (Senior Unsecured Bond) mit einem Volumen von 500 Mio. EUR platziert. Die Anleihe hat eine Laufzeit bis zum 10. Februar 2021 und wurde von der O₂ Telefónica Deutschland Finanzierungs GmbH, München, ausgegeben und wird von der Telefónica Deutschland Holding AG garantiert. Der Kupon der Festzinsanleihe beträgt 2,375% und der Ausgabepreis 99,624%. Bei einem Emissionsspread von 100 Basispunkten über der sieben-jährigen Euro-Midswap-Rate ergibt sich eine Rendite von 2,434%. Die Anleihe hat eine Stückelung von 1.000 EUR und wurde auf Basis eines Anleiheprospekts begeben. Die O₂ Telefónica Deutschland Finanzierungs GmbH, München, hat den Nettoemissionserlös der Anleihe der Telefónica Germany GmbH & Co. OHG, München im Rahmen eines Darlehens zur Verfügung gestellt. Die aus der Anleihe generierten Nettoerlöse werden für allgemeine Unternehmenszwecke verwendet.

Ausscheiden eines Vorstandsmitglieds der Telefónica Deutschland

René Schuster ist zum 31. Januar 2014 als Vorstandsvorsitzender (CEO) in gegenseitigem Einvernehmen aus dem Vorstand der Telefónica Deutschland ausgeschieden. Der Aufsichtsrat der Telefónica Deutschland hat am 29. Januar 2014 einer entsprechenden Beendigungsvereinbarung zugestimmt. Finanzvorstand (Chief Financial Officer) Rachel Empey und Strategievorstand (Chief Strategy Officer) Markus Haas übernehmen seit dem 1. Februar 2014 zusätzlich zu ihren bisherigen Aufgaben gemeinsam die Aufgaben des Vorstandsvorsitzenden, wobei sich Rachel Empey auf das operative Geschäft und Markus Haas auf die Vorbereitung der Integration von E-Plus konzentriert.

Außerordentliche Hauptversammlung

Am 30. Dezember 2013 hat der Vorstand der Telefónica Deutschland eine außerordentliche Hauptversammlung einberufen, die am 11. Februar 2014 stattfand. Im Rahmen der außerordentlichen Hauptversammlung hat die Hauptversammlung der Telefónica Deutschland folgenden Kapitalmaßnahmen für den Erwerb von E-Plus zugestimmt:

- Erhöhung des Grundkapitals um bis zu 3,7 Mrd. EUR gegen Bareinlagen mit Bezugsrecht der Aktionäre sowie einer entsprechenden Satzungsänderung.
- Ermächtigung des Vorstands mit Zustimmung des Aufsichtsrats zur Durchführung einer Kapitalerhöhung gegen Sacheinlagen um bis zu 475 Mio. EUR und entsprechender Satzungsänderung (genehmigtes Kapital 2014/I).

Der Beschluss der Hauptversammlung über die Ermächtigung zur Erhöhung des Grundkapitals um bis zu 3,7 Mrd. EUR wurde am 25. Februar 2014 im Handelsregister eingetragen.

Darüber hinaus hat die außerordentliche Hauptversammlung unter Aufhebung des bisherigen bedingten Kapitals 2012/I ein neues bedingtes Kapital 2014/I beschlossen. Das neue bedingte Kapital 2014/I wurde unter Aufhebung des bedingten Kapitals 2012/I am 25. Februar 2014 in das Handelsregister eingetragen.

33.

Entsprechenserklärung zum Deutschen Corporate Governance Kodex

Am 11. Februar 2014 haben der Vorstand und der Aufsichtsrat der Telefónica Deutschland Holding AG eine aktuelle Entsprechenserklärung gemäß § 161 AktG abgegeben, die auf der Website des Unternehmens für die Aktionäre zugänglich gemacht wird.

— WWW.TELEFONICA.DE/ENTSPRECHENSERKLAERUNG

München, 7. März 2014

Telefónica Deutschland Holding AG

Der Vorstand



Rachel Empey



Markus Haas

Telefónica Deutschland Holding AG

Versicherung der gesetzlichen Vertreter

Wir versichern nach bestem Wissen, dass gemäß den anzuwendenden Rechnungslegungsgrundsätzen der Konzernabschluss ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns vermittelt und im Konzernlagebericht der Geschäftsverlauf einschließlich des Geschäftsergebnisses und die Lage des Konzerns so dargestellt sind, dass ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild vermittelt wird, sowie die wesentlichen Chancen und Risiken der voraussichtlichen Entwicklung des Konzerns beschrieben sind.

München, 7. März 2014

Telefónica Deutschland Holding AG

Der Vorstand



Rachel Empey



Markus Haas

Bestätigungsvermerk

Wir haben den von der Telefónica Deutschland Holding AG, München, aufgestellten Konzernabschluss – bestehend aus Konzernbilanz, Konzerngewinn- und Verlustrechnung, Konzerngesamtergebnisrechnung, Konzerneigenkapitalveränderungsrechnung, Konzernkapitalflussrechnung sowie Konzernanhang – und den Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr vom 1. Januar 2013 bis 31. Dezember 2013 geprüft. Die Aufstellung von Konzernabschluss und Konzernlagebericht nach den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315a Abs. 1 HGB anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften liegt in der Verantwortung der gesetzlichen Vertreter der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung eine Beurteilung über den Konzernabschluss und den Konzernlagebericht abzugeben.

Wir haben unsere Konzernabschlussprüfung nach § 317 HGB unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung vorgenommen. Danach ist die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass Unrichtigkeiten und Verstöße, die sich auf die Darstellung des durch den Konzernabschluss unter Beachtung der anzuwendenden Rechnungslegungsvorschriften und durch den Konzernlagebericht vermittelten Bildes der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage wesentlich auswirken, mit hinreichender Sicherheit erkannt werden. Bei der Festlegung der Prüfungshandlungen werden die Kenntnisse über die Geschäftstätigkeit und über das wirtschaftliche und rechtliche Umfeld des Konzerns sowie die Erwartungen über mögliche Fehler berücksichtigt. Im Rahmen der Prüfung werden die Wirksamkeit des rechnungslegungsbezogenen internen Kontrollsystems sowie Nachweise für die Angaben im Konzernabschluss und Konzernlagebericht überwiegend auf der Basis von Stichproben beurteilt. Die Prüfung umfasst die Beurteilung der Jahresabschlüsse der in den Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen, der Abgrenzung des Konsolidierungskreises, der angewandten Bilanzierungs- und Konsolidierungsgrundsätze und der wesentlichen Einschätzungen der gesetzlichen Vertreter sowie die Würdigung der Gesamtdarstellung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts. Wir sind der Auffassung, dass unsere Prüfung eine hinreichend sichere Grundlage für unsere Beurteilung bildet.

Unsere Prüfung hat zu keinen Einwendungen geführt.

Nach unserer Beurteilung aufgrund der bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnisse entspricht der Konzernabschluss den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315a Abs. 1 HGB anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften und vermittelt unter Beachtung dieser Vorschriften ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns. Der Konzernlagebericht steht in Einklang mit dem Konzernabschluss, vermittelt insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage des Konzerns und stellt die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend dar.

München, den 18. März 2014

Ernst & Young GmbH
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Dahmen
Wirtschaftsprüfer

Vogel
Wirtschaftsprüferin

Weitere Angaben_

D

S. 173–178

Weitere Angaben_

Glossar _____ 175
Impressum _____ 178

Glossar_

Das Glossar umfasst auch die im Konzernlagebericht verwendeten Abkürzungen.

3G	Dritte Generation mobiler Kommunikationsstandards (siehe auch UMTS)
4G	Vierte Generation mobiler Kommunikationsstandards (siehe auch LTE)
ADSL	Asymmetrical Digital Subscriber Line (siehe auch DSL)
ARPU	Average Revenue per User (durchschnittlicher Umsatz pro Kunde)
BIP	Bruttoinlandsprodukt
BNetzA	Bundesnetzagentur
Breitband	Bezieht sich auf Telekommunikation, in dem ein breites Band von Frequenzen zur Informationsübertragung zur Verfügung steht
CapEx	Capital Expenditure: Zugänge Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte
Carrier	Von der Bundesnetzagentur autorisierter Telekommunikations-Netzbetreiber
CF	Cashflow
Cloud-Dienste	Beziehen sich auf eine dynamische Infrastruktur, Software- und Plattformdienste, welche online zur Verfügung stehen
Cross-Selling	Marketingbegriff, der den Verkauf von ähnlichen oder ergänzenden Produkten oder Dienstleistungen beschreibt
DLD	Digital-Life-Design
DSL	Digital Subscriber Line: Technologie, mit der Daten in der Teilnehmeranschlussleitung an die Endverbraucher übertragen werden
EasT	Experts as Trainers: Programm zur Weiterbildung der Mitarbeiter
EC	European Commission (Europäische Kommission)
EU	Europäische Union
Euribor	Euro Interbank Offered Rate
FCF	Free Cashflow
FTR	Fixed network Termination Rates (Festnetz-Terminierungsentgelte)
GfK	Consumer research association (Gesellschaft für Konsumforschung)
GPS	Global Positioning System (globales Navigationssatellitensystem)
GSM	Global System for Mobile Communications (der globale Standard für die digitale Mobilkommunikation)
HGB	Handelsgesetzbuch
HSPA	High-Speed Package Access
Hosting	Bereitstellung von Speicherkapazitäten im Internet
IDR	Issuer Default Rating

Internet	Weltweites Netzwerk von Computern auf der Basis einer IP-Adresse ohne zentrales Netzwerkmanagement
IPO	Initial Public Offering (Börsengang)
IT	Informationstechnologie
Joint Venture	Gründung einer neuen Firma durch zwei oder mehr Unternehmen zu Kooperationszwecken
Konvergenz	Steht für das Bündeln von verschiedenen digitalen Dienstleistungen mit zum Teil unterschiedlicher Übertragungstechnologie in ein einzelnes Produkt, zum Beispiel Mobilfunk und Festnetz
LAN	Local Area Network: Ein Verbund von Computern und zugehörigen Geräten, welche eine gemeinsame Kommunikations-Leitung oder eine drahtlose Verbindung teilen
Libor	London Interbank Offered Rate
Live Check	Webseite und App, mit der sich Kunden ortsbezogen über die aktuelle Qualität des O ₂ Mobilfunknetzes informieren können
LTE	Long Term Evolution: Weiterentwicklung des Mobilfunkstandards UMTS/HSPA
M2M	Machine-to-Machine-Kommunikation: Automatischer Informationsaustausch zwischen Geräten
Mehrmarkenstrategie	Ermöglicht Telefónica Deutschland, Kunden in allen Segmenten durch verschiedene Eigen- und Partnermarken passgenaue Angebote anzubieten
MMS	Multimedia Messaging Service
mpass	Mobiler Zahlungsservice
MTR	Mobile termination rates (Mobilfunk-Terminierungsentgelte)
MVNO	Mobile Virtual Network Operator: Virtueller Netzbetreiber
NFC	Near Field Communication: Drahtloser Verbindungsstandard über Kurzstrecken
NGO	Non Governmental Organization (Nichtregierungsorganisation)
n. m.	not measured (nicht gemessen oder nicht relevant)
NRA	National Regulatory Authority (Nationale Regulierungsbehörde)
O ₂ My Handy	Bezahlmodell für Handys und andere Geräte mit monatlicher Ratenzahlung
OIBDA	Operating Income before Depreciation and Amortization (Betriebsergebnis vor Abschreibungen)
OTT	Over The Top
PBX	Private Branch Exchange: Ein Telefonsystem innerhalb eines Unternehmens, das Anrufe zwischen den Unternehmensangehörigen auf eine lokale Leitung umleitet, was den Mitgliedern ermöglicht, eine bestimmte Anzahl an externen Telefonleitungen zu teilen
PIP	Performance and Investment Plan
POS	Point of Sale (Verkaufsstelle)
Prepaid/Postpaid	Im Gegensatz zu Postpaid-Verträgen wird bei Prepaid-Verträgen das Guthaben im Voraus erworben ohne vertragliche Verpflichtungen, die sich aus einer festen Laufzeit ergeben würden

Retail	Verkauf von Produkten und Services an den Endverbraucher; im Gegensatz zu resale oder wholesale business: Verkauf an Drittparteien und Wiederverkäufer
Roaming	Der Gebrauch eines Geräts oder einer Kundenidentität in einem fremden oder anderem als dem Heimnetzwerk
SIM	Subscriber Identity Module: Eine Chipkarte, welche in das Mobiltelefon eingelegt wird und zur Identifikation des Nutzers im Netz dient
SIP	Session Initiation Protocol: Ein Internet Engineering Task Force (IETF)-Standard-Protokoll zur Einführung einer interaktiven Benutzersitzung, welches Multimedia-Komponenten wie Video, Telefonie, Chat, Gaming oder Virtual Reality miteinbezieht
Smartphone	Kabelloses Telefon, welches als Mobiltelefon benutzt werden kann und gleichzeitig die Funktionen eines Webbrowsers und E-Mail-Lesegeräts erfüllt
SME	Small- and Medium-sized Enterprises (kleine und mittlere Unternehmen)
SMS	Short Message Service
SoHo	Small offices and Home offices
Tablet-PC	Kabelloser, tragbarer Personal Computer mit berührungsempfindlichem Bildschirm
Telefónica	Telefónica, S. A., Madrid, Spanien
Telefónica Deutschland	Telefónica Deutschland Holding AG (vormals: Telefónica Germany Verwaltungs GmbH), München
Telefónica Deutschland Group	Die in den Konzernabschluss der Telefónica Deutschland einbezogenen Unternehmen
Telefónica Group	Die in den Konzernabschluss der Telefónica einbezogenen Unternehmen
ULL	Unbundled Local Loop: Überbrückt die Distanz zwischen Lokalaustausch und der Endstelle in den Örtlichkeiten des Kunden. Es ist auch unter dem Namen „last mile“ bekannt
UMTS	Universal Mobile Telecommunications Service: Internationaler, mobiler Kommunikationsstandard der dritten Generation, welcher mobiles Multimedia und Telematik-Services unter dem Frequenzspektrum von 2GHz vereint
VAT	Value Added Tax (Mehrwertsteuer)
VDSL	Very High Data Rate Digital Subscriber Line (siehe auch DSL)
VPN	Virtual Private Network
WAN	Wide Area Network: Ein geografisch zerstreutes Kommunikationsnetzwerk
Wholesale	Der Verkauf von Services an dritte Parteien, die diese an ihre eigenen Endkunden entweder direkt oder nach weiterer Bearbeitung verkaufen

Impressum_

Herausgeber

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

Investor Relations

Telefónica Deutschland Holding AG
Investor Relations
Georg-Brauchle-Ring 23–25
80992 München
Tel.: +49 89 2442 1010
E-Mail Privatinvestoren: shareholder-deutschland@telefonica.com
E-Mail Institutionelle Investoren: ir-deutschland@telefonica.com
www.telefonica.de/ir

Dieser Bericht liegt in deutscher und englischer Sprache vor.
Die deutsche Ausgabe ist im Zweifel verbindlich.



Der Geschäftsbericht ist online verfügbar unter
www.geschaeftsbericht.telefonica.de

Konzept und Design:

Telefónica Deutschland Unternehmenskommunikation, München /
Strichpunkt, Stuttgart/Berlin

Druck: typobierl, München

Bildnachweis:

Vorstandsfotografie: Myrzik & Jarisch, München
Vorsitzende des Aufsichtsrats: Telefónica

Diese Veröffentlichung stellt weder ein Angebot zum Verkauf noch eine Aufforderung zum Kauf von Wertpapieren in den Vereinigten Staaten von Amerika dar. Wertpapiere dürfen bei fehlender Registration nach dem US Securities Act von 1933 in geänderter Fassung oder fehlender Ausnahme nach diesem Gesetz nicht in den Vereinigten Staaten von Amerika angeboten oder verkauft werden. Der Emittent hat weder Wertpapiere nach dem US Securities Act von 1933 in geänderter Fassung registriert, noch beabsichtigt er eine solche Registrierung oder das Angebot von Wertpapieren in den Vereinigten Staaten von Amerika.

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

Der Telefónica Deutschland Geschäftsbericht online:

www.geschaeftsbericht.telefonica.de

