

MÜNCHEN, 28. Juli 2021

Vorläufige Ergebnisse für Januar bis Juni 2021

**Starkes operatives und finanzielles Momentum treibt profitables Wachstum an –
Ausblick für GJ21 auf "leicht positives" Wachstum ggü. VJ aktualisiert**

- **Exzellente Geschäftsdynamik – Postpaid Nettozugänge mit +374 Tsd. in Q2 21 mehr als verdoppelt ggü. VJ**
- **Beschleunigter Umsatzanstieg aufgrund anhaltender Umsatzdynamik bei MSR und Festnetz sowie einmaliger Sondereinflüsse auf +5,7% ggü. VJ in Q2 21 (bereinigt +3,5% ggü. VJ)**
- **Starkes OIBDA¹-Wachstum von +10,8% ggü. VJ in Q2 21 infolge höherer Umsatzqualität, effektiven Kostenmanagements und einmaliger Sondereinflüsse (bereinigt +3,6% ggü. VJ)**
- **Investitionsquote von 14,8% in Q2 21 – planmäßige Umsetzung des Programms "Investitionen für Wachstum" mit Investitionsschwerpunkt im zweiten Halbjahr**
- **Aktualisierung des Ausblicks für Umsatz und OIBDA¹ im GJ 21 auf "leicht positives" Wachstum im Jahresvergleich**

Operative und finanzielle Highlights des zweiten Quartals 2021

In einem weiterhin rationalen Markt hat Telefónica Deutschland im zweiten Quartal des Jahres aufgrund der anhaltenden Zugkraft des O₂ Free Portfolios eine starke Geschäftsaktivität erzielt. Die C-19 Effekte haben sich größtenteils annualisiert, da die pandemiebezogenen Maßnahmen aufgrund der rückläufigen C-19-Fallzahlen und der steigenden Impfquoten im Laufe des Quartals allmählich aufgehoben wurden. Alle O₂ Shops sind seit Anfang Juni wieder geöffnet und die Reisebeschränkungen, die die Roaming-Aktivitäten belasten, wurden mit Beginn der deutschen Schulferien allmählich gelockert.

Die Wiederbelebung der deutschen Wirtschaft verstärkte die gute operative und finanzielle Performance der Telefónica Deutschland. Das Unternehmen verzeichnete eine weitere Verbesserung der bereinigten Trends, was den anhaltenden Fokus auf profitables Wachstum widerspiegelt. Begleitet wurde dies von Marketingkampagnen, die die starken Qualitätsverbesserungen im Netz und damit auf Augenhöhe mit dem Wettbewerb in den Mittelpunkt stellen. Das O₂ 5G-Netz ist nun in 80 Städten mit ~2 Tsd. Antennen in Betrieb. Dabei setzt das Unternehmen hauptsächlich auf den 3,6-GHz-Frequenzbereich, was zu den starken Gesamtergebnissen im jüngsten Opensignal-Netztest und im Speedcheck-Report für verfügbare 5G-Geschwindigkeiten beitrug. Nach dem "sehr gut" im Mobilfunktest des connect-Magazins erreichte Telefónica Deutschland auch im Festnetztest des connect-Magazins die Note "sehr gut".

Telefónica Deutschland und 1&1 haben ihre langjährige Partnerschaft und künftige Zusammenarbeit mit der Unterzeichnung eines National Roaming Agreement (NRA) im Mai 2021 auf eine neue vertragliche Basis gestellt. Telefónica Deutschland hat sich langfristig werthaltige Umsatzströme gesichert, denn das NRA hat eine anfängliche Laufzeit von fünf Jahren, rückwirkend ab 1. Juli 2020, und kann zweimal verlängert werden: Bis Mitte 2029 und bis Mitte 2034. Im Rahmen der Vereinbarung werden alle noch laufenden Price Review-Verfahren, die von 1&1 initiiert wurden, nicht mehr weiterverfolgt.

¹ Bereinigt um Sondereffekte. In Q2 21 beliefen sich die Sondereffekte auf -2 Mio. EUR an Restrukturierungsaufwendungen. In Q2 20 waren die Sondereffekte +4 Mio. EUR aus dem Verkauf von Vermögenswerten und -1 Mio. EUR Restrukturierungsaufwendungen.

Ebenfalls im Mai 2021 veröffentlichte Telefónica Deutschland den Corporate Responsibility Report 2020 "Wegbereiter für eine nachhaltige Digitalisierung". Er stellt die Fortschritte des Unternehmens in Bezug auf die Verbindung von Wachstum mit der Erreichung von Klimazielen und sozialer Verantwortung sowie digitaler Inklusion aller Menschen in den Mittelpunkt. Der "Responsible Business Plan 2025" von Telefónica Deutschland stellt die Weichen und gibt die Steuerungs-KPIs vor, um das Ziel des Unternehmens zu untermauern, bis spätestens 2025 Netto Null CO₂-Emissionen zu erreichen.

Operatives Ergebnis

Mobilfunk

Mobile Postpaid konnte die Zahl der Nettozugänge mit +374 Tsd. in Q2 21 im Vorjahresvergleich mehr als verdoppeln (+158 Tsd. in Q2 20; +594 Tsd. in H1 21 ggü. +347 Tsd. in H1 20). Dies ist auf die anhaltende Zugkraft des O₂ Free Portfolios, die durch die schrittweise Wiedereröffnung der O₂ Shops noch verstärkt wurde, sowie einen soliden Beitrag der Partnermarken zurückzuführen.

M2M steigerte sich im Vergleich zum Vorquartal auf +82 Tsd. Nettozugänge in Q2 21 (+78 Tsd. in Q2 20; +124 Tsd. in H1 21 ggü. +116 Tsd. in H1 20).

Mobile Prepaid verzeichnete +91 Tsd. Nettozugänge in Q2 21 (-366 Tsd. Nettoabgänge in Q2 20; -18 Tsd. in H1 21 ggü. -773 Tsd. in H1 20). Unterstützt wurde dies durch einige umsatzneutrale Reaktivierungen von SIM-Karten, während der Markttrend der Migration von Prepaid zu Postpaid anhielt.

Die **Abwanderungsrate in Postpaid** verbesserte sich aufgrund der erhöhten Netzqualität und der damit verbundenen Steigerung des Kundenerlebnis weiter. Infolgedessen verbesserte sich die Kundenabwanderung bei Postpaid um +0,4%-Punkte auf ein Rekordtief von 1,0% in Q2 21 bzw. +0,3%-Punkte ggü. VJ 1,2% in H1 21. Die **Kundenabwanderung der Marke O₂** war sogar noch niedriger und sank auf historische Tiefstwerte von 0,8% in Q2 21 und 0,9% im ersten Halbjahr 21 und verbessert sich jeweils um 0,3 %-Punkte ggü. VJ. Die implizite annualisierte Abwanderungsrate der Marke O₂ verbesserte sich damit um +3,7%-Punkte ggü. VJ auf 10,6% in H1 21 und ist ein klarer Beweis für das hervorragende Kundenerlebnis im O₂ Netz.

Die Zahl der **Mobilfunkanschlüsse** von Telefónica Deutschland stieg zum 30. Juni 2021 auf 45,0 Mio. (+3,4% ggü. VJ), angetrieben durch das starke Wachstum von +5,6% ggü. VJ der **mobilen Postpaid-Basis ohne M2M**. Diese erreichte zum Ende des ersten Halbjahres 24,2 Mio. Anschlüssen (53,8% der gesamten Mobilfunkanschlüsse des Unternehmens, +1,2%-Punkte ggü. VJ). Die Zahl der **M2M-Anschlüsse** lag zum 30. Juni 2021 bei 1,5 Mio. und verzeichnete damit ein starkes Wachstum von +17,2% ggü. VJ, während die Mobilfunkanschlüsse im **mobilen Prepaid-Bereich** auf 19,3 Mio. zurückging, -0,3% im Jahresvergleich.

Die **LTE-Kundenbasis** stieg zum 30. Juni 2021 auf 30,8 Mio. Zugänge, ein Plus von +21,4% im Jahresvergleich, angetrieben von der anhaltenden Nachfrage nach mobilen Hochgeschwindigkeits-Datendiensten und dem Beginn der 3G-Abschaltung. Infolgedessen stieg die LTE-Penetration in der gesamten Basis um +10,8%-Punkte ggü. VJ auf 70,8%. Die LTE-Penetration im Postpaid-Bereich kletterte auf ein deutlich höheres Niveau von ~81%.

Im Jahresvergleich verzeichnete die **ARPU-Entwicklung** einen Richtungswechsel und profitierte von der Annualisierung der C-19-bedingten Effekte in Q2 21 und der allmählichen Wiederbelebung der deutschen und der globalen Wirtschaft. Der **Gesamt-ARPU im Mobilfunkgeschäft** stieg in H1 21 um +1,5% ggü. VJ auf 9,9 EUR. Der **Prepaid-ARPU** stieg in H1 21 um +4,1% ggü. VJ und lag bei 6,1 EUR, hauptsächlich aufgrund einer geringeren Anzahl an inaktiven SIM-Karten. Der **Postpaid-ARPU** in H1 21 spiegelt hauptsächlich die C-19 Belastungen in Q1 21 wider und sank um -0,8% ggü. VJ auf 13,4 EUR. Dagegen kurbelte das erfolgreiche O₂ Free-Portfolio das Datenwachstum weiter an (durchschnittliche Nutzung von ~10 GB pro Monat bei O₂ Postpaid) und trieb die "ARPU-up"-Strategie des Unternehmens weiter voran. Der **O₂ postpaid-ARPU** kehrte seinen Trend in Q2 21 um und verzeichnete ein Wachstum von +0,6% ggü. VJ (-1,4% ggü. VJ und -0,4% ggü. VJ in Q1 bzw. H1 21).

Festnetz

Die Zahl der **Festnetz-Breitbandkunden** stieg um +0,4% ggü. VJ auf 2,3 Mio. Anschlüsse zum Ende des ersten Halbjahres 2021. Dabei verzeichnete die **VDSL-Basis** ein starkes Wachstum von +5,1% im Jahresvergleich auf 1,8 Mio. Zugänge, entsprechend 81% der Breitbandkunden im Festnetz. In einem Markt, der sich während des Lockdowns auf Hochgeschwindigkeits-Festnetzanschlüsse konzentrierte sowie aufgrund einer robusten Nachfrage nach Festnetz-Ersatzprodukten (Fixed-Mobile-Substitution), verzeichnete Telefónica Deutschland in Q2 21 Nettoabgänge in Höhe von -1 Tsd. (-8 Tsd. in H1 21) im Festnetz-Breitband-Bereich. Mit der Wiedereröffnung der O₂-Shops im Juni kehrten die Nettozugänge auf den Wachstumskurs zurück. Die Nachfrage nach VDSL blieb stabil mit +10 Tsd. Nettozugängen in Q2 21 (+19 Tsd. Nettozugänge in H1 21).

Die **Abwanderung im Festnetz** blieb mit 0,9% auf niedrigem Niveau (-0,1%-Punkte ggü. VJ in H1 21).

Der **ARPU im Festnetz-Breitbandgeschäft** setzte aufgrund des steigenden Anteils von VDSL-Kunden seinen Wachstumskurs fort und lag in Q2 21 bei 24,2 EUR, was einem Wachstum von +1,6% ggü. VJ entspricht (+1,2% auf 24,0 EUR in H1 21).

Finanzergebnisse

Das Umsatzwachstum beschleunigte sich in Q2 21 auf +5,7% ggü. VJ auf 1.893 Mio. EUR (+2,9% ggü. VJ auf 3.743 Mio. EUR in H1 21) und spiegeln die anhaltende Dynamik der MSR und der Festnetzumsätze sowie einmalige Sondereinflüsse² wider (bereinigtes³ Wachstum +3,5% ggü. VJ in Q2 21 und +1,9% ggü. VJ in H1 21).

Die Umsätze aus Mobilfunkdienstleistungen⁴ (MSR) verzeichneten in Q2 21 ein Wachstum um +7,4% ggü. VJ auf 1.370 Mio. EUR (2.678 Mio. EUR in H1 21, +3,5% ggü. VJ). Treiber hierfür war die starke Geschäftsentwicklung der Eigenmarken, wobei der O₂ postpaid-ARPU zu Wachstum zurückkehrte, ein solider Beitrag des Partnergeschäfts sowie einmalige Sondereinflüsse² (bereinigtes³ Wachstum +4,3% ggü. VJ in Q2 21 and +2,0% ggü. VJ in H1 21).

Die Umsätze mit **Mobilfunk-Hardware sanken in Q2 21 um -1,2% ggü. VJ auf 318 Mio. EUR** (+0,6% ggü. VJ auf 665 Mio. EUR in H1 21) aufgrund einer nach einem starken Q1 21 etwas gedämpften Kundennachfrage, während hochwertige Mobiltelefone weiterhin beliebt waren.

Die **Umsatzerlöse im Festnetzgeschäft** setzten ihren Wachstumskurs fort und **stiegen in Q2 21 um +3,5% ggü. VJ auf 200 Mio. EUR** (+3,7% auf 400 Mio. EUR in H1 21), hauptsächlich aufgrund des Wachstums der VDSL Kundenbasis.

Die **sonstigen Erträge** beliefen sich auf 28 Mio. EUR in Q2 21 und 57 Mio. EUR in H1 21 (31 Mio. EUR in Q2 20 und 56 Mio. EUR in H1 20).

Die **betrieblichen Aufwendungen** enthielten Restrukturierungsaufwendungen in Höhe von -1 Mio. EUR und stiegen **in Q2 21 um +3,5% auf 1.311 Mio. EUR** (+1,2% auf 2.644 Mio. EUR in H1 21).

- Der **Materialaufwand** belief sich in Q2 21 auf 557 Mio. EUR und sank damit um -1,8% ggü. VJ (-2,1% ggü. VJ auf 1.147 Mio. EUR in H1 21). Dies spiegelt die Senkung der Mobilfunkterminierungsentgelte von 0,90 EUR auf 0,78 EUR zum 1. Dezember 2020 sowie einen aufgrund des veränderten Endgeräte-Mix niedrigeren Wareneinsatz für Mobilfunkhardware wider. Der Wareneinsatz für Endgeräte und der Materialaufwand für Konnektivität machten 53% bzw. 43% des gesamten Materialaufwands in H1 21 aus.
- Der **Personalaufwand** stieg um +1,7% im Jahresvergleich und belief sich auf 145 Mio. EUR (einschließlich -1 Mio. EUR an Restrukturierungsaufwendungen) in Q2 21 (-2,4% ggü. VJ auf 285 Mio. EUR in H1 21). Dieser Anstieg ergibt sich aus inflationsbedingten Gehaltserhöhungen zum 1. Dezember 2020, die teilweise durch erhaltene Sozialversicherungsleistungen für Mitarbeiter von vorübergehend geschlossenen eigenen Shops zu Beginn des Quartals kompensiert wurden. Die Gehälter dieser Mitarbeiter stockte das Unternehmen auf 100% auf.

² Einmalige Sondereinflüsse beliefen sich auf +14 Mio. EUR in Q2 21 und -25 Mio. EUR in Q2 20.

³ Bereinigt um einmalige Sondereinflüsse.

⁴ Umsätze aus Mobilfunkdienstleistungen beinhalten Grundgebühren und die von Kunden entrichteten Gebühren für die Nutzung von Sprachdiensten, SMS und mobile Daten. Weiterhin sind die Zugangs- und Zusammenschaltungsentgelte sowie weitere Entgelte enthalten, die andere Anbieter für die Nutzung des Netzes von Telefónica Deutschland bezahlen.

- Die **sonstigen betrieblichen Aufwendungen**⁵ stiegen in Q2 21 um +9,4% ggü. VJ auf 609 Mio. EUR (+5,4% ggü. VJ auf 1.212 Mio. EUR in H1 21) und enthielten Restrukturierungsaufwendungen in Höhe von -1 Mio. EUR in Q2 21 und -14 Mio. EUR in H1 21 (+0 Mio. EUR in Q2 20 und +1 Mio. EUR in H1 20). Die Entwicklung im Jahresvergleich spiegelt die kommerziellen Aktivitäten wider, aus Q1 verlagerte Marketingausgaben sowie die Kosten für den 5G-Rollout, die insgesamt nur teilweise durch anhaltende Effizienzsteigerungen kompensiert wurden. Im Zeitraum von Januar bis Juni waren die kommerziellen Kosten (66% der sonstigen betrieblichen Aufwendungen) im Jahresvergleich weitgehend stabil, was auf den Mix der zuvor genannten Effekte zurückzuführen ist. Die nicht-kommerziellen Kosten machten 30% der sonstigen betrieblichen Aufwendungen aus. Die Gruppengebühren betrugen 6 Mio. EUR in Q2 21 und 15 Mio. EUR in H1 21 (8 Mio. EUR in Q2 20 und 16 Mio. EUR in H1 20).

Das OIBDA⁶ wuchs in Q2 21 um +10,8% ggü. VJ auf 612 Mio. EUR (+8,2% ggü. VJ auf 1.173 Mio. EUR in H1 21), was auf eine höhere Umsatzqualität, operative Effizienzen und effektives C-19-Kostenmanagement sowie auf einmalige Sondereinflüsse⁷ und erhaltene Sozialversicherungsleistungen in Q2 21 und Q2 20 zurückzuführen ist (bereinigtes⁸ Wachstum +3,6% ggü. VJ in Q2 21 und 3,5% ggü. VJ in H1 21). Die OIBDA⁶-Marge lag in Q2 21 bei 32,3% (31,3% in H1 21) und stieg damit sowohl in Q2 21 als auch in H1 21 um +1,5%-Punkte im Jahresvergleich, was die zuvor genannten Effekte widerspiegelt.

Die **Abschreibungen beliefen sich in H1 21 auf insgesamt 1.186 Mio. EUR, ein Anstieg um +6,9% ggü. VJ.** Der Anstieg der Abschreibungen ist auf eine Kombination aus der auf das Jahresende 2021 vorgezogenen 3G-Abschaltung und höheren Abschreibungen auf Nutzungsrechte an Vermögenswerten zurückzuführen, gegenläufig wirkte sich das Auslaufen der Nutzungsdauer der UMTS-Lizenzen zum Jahresende 2020 aus.

Das **Betriebsergebnis** für die ersten 6 Monate 2021 betrug -29 Mio. EUR im Vergleich zu -30 Mio. EUR im Vorjahr.

Das **Netto-Finanzergebnis** belief sich auf -33 Mio. EUR in H1 21 gegenüber -32 Mio. EUR in H1 20.

Die **Ertragsteuern** betrugen -21 Mio. EUR in den ersten 6 Monaten 2021 (0 Mio. EUR in H120).

Das **Periodenergebnis** belief sich auf -84 Mio. EUR im ersten Halbjahr 2021 gegenüber -62 Mio. EUR in H1 20.

Die **Investitionen** (CapEx)⁹ stiegen um +11,5% ggü. VJ und beliefen sich auf 280 Mio. EUR in Q2 21 (+6,9% ggü. VJ auf 508 Mio. EUR in H1 21) bei einer Investitionsquote von 14,8% (13,6% in H1 21). Der Investitionsschwerpunkt liegt im zweiten Halbjahr, während Telefónica Deutschland sein Programm "Investitionen für Wachstum" planmäßig umsetzt, um werthaltige Umsatz- und OIBDA-Wachstumschancen zu realisieren.

Der **operative Cashflow** (OIBDA⁶ minus CapEx⁹) stieg um +7,4% ggü. VJ und erreichte nach den ersten sechs Monaten 649 Mio. EUR. Bereinigt um Sondereffekte betrug der operative Cashflow 666 Mio. EUR in H1 21, +9,1% ggü. VJ.

⁵ Beinhaltet sonstige Aufwendungen und Wertminderungen gemäß IFRS 9 in Höhe von 12 Mio. EUR in Q2 21 und 33 Mio. EUR in H1 21 (im Vergleich zu 21 Mio. EUR und 40 Mio. EUR in den jeweiligen Zeiträumen in 2020).

⁶ Bereinigt um Sondereffekte. In Q2 21 beliefen sich die Sondereffekte auf -2 Mio. EUR an Restrukturierungsaufwendungen (-17 Mio. EUR in H1 21). In Q2 20 waren die Sondereffekte +4 Mio. EUR aus dem Verkauf von Vermögenswerten und -1 Mio. EUR Restrukturierungsaufwendungen (-5 Mio. EUR Verluste aus dem Verkauf von Vermögenswerten und -0 Mio. EUR Restrukturierungsaufwendungen in H1 20).

⁷ Einmalige Sondereinflüsse beliefen sich auf +12 Mio. EUR in Q2 21 und -25 Mio. EUR in Q2 20.

⁸ Bereinigt um einmalige Sondereinflüsse und erhaltene Sozialversicherungsleistungen.

⁹ Ohne Zugänge aus Unternehmenszusammenschlüssen und aus aktivierten Finanzierungsleasingverträgen (Nutzungsrechte an Vermögenswerten).

Der **Free Cashflow (FCF)**¹⁰ belief sich in H1 21 auf 382 Mio. EUR im Vergleich zu 316 Mio. EUR in den ersten 6 Monaten 2020. Die Leasingzahlungen, hauptsächlich für Mietleitungen und Antennenstandorte, beliefen sich in den ersten 6 Monaten 2021 auf -368 Mio. EUR (-336 Mio. EUR in H1 20). Insgesamt ist der FCFA mit damit in H1 21 bereits positiv +14 Mio. EUR im Vergleich zu -20 Mio. EUR in H1 20.

Das **Umlaufvermögen (Working Capital)** war in H1 21 mit -253 Mio. EUR negativ. Diese Entwicklung wurde hauptsächlich durch einen Rückgang der Investitionsverbindlichkeiten (-158 Mio. EUR), höhere Vorauszahlungen (-45 Mio. EUR), Netto-Restrukturierungseffekte (+9 Mio. EUR) sowie sonstige Bewegungen des Umlaufvermögens in Höhe von -59 Mio. EUR verursacht. Letztere beinhalten die Entwicklung der Netto-Forderungen in Höhe von +71 Mio. EUR (inklusive Factoring), die durch andere Bewegungen des Umlaufvermögens, insbesondere einen Rückgang der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstigen Verbindlichkeiten (-142 Mio. EUR), überkompensiert wurden.

Die **konsolidierte Nettofinanzverschuldung**¹¹ belief sich zum 30. Juni 2021 auf 3.888 Mio. EUR und beinhaltet die Dividendenzahlung für das Geschäftsjahr 2020 in Höhe von 535 Mio. EUR im Mai, sowie eine Erhöhung der Leasingverbindlichkeiten in Höhe von 131 Mio. EUR, die auf regelmäßige Vertragsverlängerungen zurückzuführen ist. Der resultierende Verschuldungsgrad von 1,6x¹² blieb deutlich unter dem vom Unternehmen selbst definierten Zielwert von $\leq 2,5x$ und der Spielraum im Hinblick auf das BBB-Rating (mit stabilem Ausblick) des Unternehmens von Fitch bleibt damit komfortabel.

¹⁰ Der Free Cashflow vor Dividenden- und Spektrumzahlungen (FCF) ist definiert als die Summe des Cashflows aus der betrieblichen Tätigkeit und des Cashflows aus der Investitionstätigkeit und wurde exklusive der geleisteten Zahlungen für die Investitionen in Spektrum sowie exklusive der damit verbundenen geleisteten Zinszahlungen berechnet.

¹¹ Nettofinanzschulden beinhalten kurz- und langfristige zinstragende finanzielle Vermögenswerte und zinstragende Verbindlichkeiten sowie Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente, jedoch keine Zahlungen für Mobilfunkfrequenzen.

¹² Der Verschuldungsgrad ist definiert als Nettofinanzschulden geteilt durch das um Sondereffekte bereinigte OIBDA für die letzten zwölf Monate.

Finanzausblick 2021

In einem dynamischen, dennoch rationalen Marktumfeld erzielte die Telefónica Deutschland im ersten Halbjahr 2021 ein starkes operatives und finanzielles Momentum. Die fokussierte Umsetzung des wachstumsorientierten Investitionsprogramms des Unternehmens trägt Früchte, während die C-19-bedingten Einschränkungen die Geschäftsaktivität und die internationalen Roaming-Umsätze insbesondere in den ersten vier Monaten des Jahres belasteten. Die Telefónica Deutschland verzeichnete speziell im zweiten Quartal des Jahres eine sehr gute Geschäftsdynamik. Die anhaltende Zugkraft des O₂ Free Portfolios wurde gestützt durch die Online-Kanäle und die historisch niedrigen Abwanderungsraten. Die schrittweise Wiedereröffnung der O₂ Shops und die begleitende Marketing-Kampagne zur Netzqualität verstärkte diese Dynamik zusätzlich. Auch die Performance der Partnermarken war solide.

Folglich verzeichnete die Telefónica Deutschland eine gute operative und finanzielle Performance mit einer Verbesserung der zugrunde liegenden Trends, da sich das Unternehmen weiterhin auf profitables Wachstum konzentrierte. Die C-19-bedingten Effekte haben sich größtenteils annualisiert, wobei die pandemiebedingten Maßnahmen im Laufe des zweiten Quartals schrittweise aufgehoben wurden. Alle O₂ Shops sind seit Anfang Juni wieder geöffnet. Die Reisebeschränkungen, die die Roaming-Aktivitäten einschränken, wurden mit dem Beginn der Schulferien in Deutschland allmählich gelockert.

Gleichzeitig wird die Telefónica Deutschland den eingeschlagenen digitalen Transformationskurs weiterverfolgen. Das Geschäftsmodell soll 'einfacher, schneller und besser' werden und damit von Umsatzsteigerungen sowie Effizienzgewinnen profitieren. Dabei setzt die Telefónica Deutschland auf nachhaltiges Wachstum und hat sich im Rahmen der ESG-Ziele verpflichtet, bis spätestens 2025 Netto Null CO₂-Emissionen zu erreichen.

Vor diesem Hintergrund aktualisiert die Telefónica Deutschland ihren Finanzausblick für das Geschäftsjahr 2021 wie folgt an:

Für das Geschäftsjahr 2021 wird jeweils im Vergleich zum Vorjahr eine „leicht positive“ Entwicklung der Umsatzerlöse und ein „leicht positives“ OIBDA bereinigt um Sondereffekte erwartet.

Der Schwerpunkt des Investitionsaufwands (CapEx) des Unternehmens wird im zweiten Halbjahr erwartet. Die Telefónica Deutschland Gruppe setzt ihr netzorientiertes Investitionsprogramm um, um vorhandene Umsatz- und OIBDA-Wachstumschancen zu nutzen. Die Investitionsquote (CapEx/Sales-Ratio) wird im Geschäftsjahr 2021 unverändert bei 17 - 18% erwartet.

Die Annahmen der Telefónica Deutschland Gruppe basieren auf weitgehend unveränderten gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen, der aktuellen Wettbewerbsdynamik und den bestehenden Wholesale-Beziehungen. Gleichzeitig beobachtet und analysiert das Management kontinuierlich die weiteren Entwicklungen im C-19 Umfeld.

	Referenzwert 2020	Ausblick 2021	H1 / 2021 (Entwicklung ggü. Vorjahr)	Aktualisierter Ausblick 2021
Umsatzerlöse	7.532 Mio. EUR	Unverändert bis leicht positiv ggü. Vorjahr	3.743 Mio. EUR (+2,9 %) ¹³	Leicht positiv ggü. Vorjahr
OIBDA bereinigt um Sondereffekte	2.319 Mio. EUR	Weitgehend unverändert bis leicht positiv ggü. Vorjahr	1.173 Mio. EUR (+8,2 %) ¹⁴	Leicht positiv ggü. Vorjahr
Investitionsquote	14,5 %	17 – 18%	13,6 %	17 – 18 %

¹³ Enthält Unterstützung durch einmalige Sondereinflüsse in Höhe von -25 Mio. EUR und +14 Mio. EUR in Q2 2020 bzw. Q2 2021.

¹⁴ Enthält Unterstützung durch einmalige Sondereinflüsse in Höhe von -25 Mio. EUR und +12 Mio. EUR in Q2 2020 bzw. Q2 2021 sowie erhaltene Sozialversicherungsleistungen.

[Link to detailed Data Tables](#)

Further information

Telefónica Deutschland Holding AG

Investor Relations

Georg-Brauchle-Ring 50

80992 München

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

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

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

(t) +49 89 2442 1010

ir-deutschland@telefonica.com

www.telefonica.de/investor-relations

Disclaimer:

This document contains statements that constitute forward-looking statements and expectations about Telefónica Deutschland Holding AG (in the following “the Company” or “Telefónica Deutschland”) that reflect the current views and assumptions of Telefónica Deutschland's management with respect to future events, including financial projections and estimates and their underlying assumptions, statements regarding plans, objectives and expectations which may refer, among others, to the intent, belief or current prospects of the customer base, estimates regarding, among others, future growth in the different business lines and the global business, market share, financial results and other aspects of the activity and situation relating to the Company. Forward-looking statements are based on current plans, estimates and projections. The forward-looking statements in this document can be identified, in some instances, by the use of words such as "expects", "anticipates", "intends", "believes", and similar language or the negative thereof or by forward-looking nature of discussions of strategy, plans or intentions. Such forward-looking statements, by their nature, are not guarantees of future performance and are subject to risks and uncertainties, most of which are difficult to predict and generally beyond Telefónica Deutschland's control and other important factors that could cause actual developments or results to materially differ from those expressed in or implied by the Company's forward-looking statements. These risks and uncertainties include those discussed or identified in fuller disclosure documents filed by Telefónica Deutschland with the relevant Securities Markets Regulators, and in particular, with the German Federal Financial Supervisory Authority (Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht – BaFin). The Company offers no assurance that its expectations or targets will be achieved.

Analysts and investors, and any other person or entity that may need to take decisions, or prepare or release opinions about the shares / securities issued by the Company, are cautioned not to place undue reliance on those forward-looking statements, which speak only as of the date of this document. Past performance cannot be relied upon as a guide to future performance.

Except as required by applicable law, Telefónica Deutschland undertakes no obligation to revise these forward-looking statements to reflect events and circumstances after the date of this presentation, including, without limitation, changes in Telefónica Deutschland's business or strategy or to reflect the occurrence of unanticipated events.

The financial information and opinions contained in this document are unaudited and are subject to change without notice.

This document contains summarised information or information that has not been audited. In this sense, this information is subject to, and must be read in conjunction with, all other publicly available information, including if it is necessary, any fuller disclosure document published by Telefónica Deutschland.

None of the Company, its subsidiaries or affiliates or by any of its officers, directors, employees, advisors, representatives or agents shall be liable whatsoever for any loss however arising, directly or indirectly, from any use of this document its content or otherwise arising in connection with this document.

This document or any of the information contained herein do not constitute, form part of or shall be construed as an offer or invitation to purchase, subscribe, sale or exchange, nor a request for an offer of purchase, subscription, sale or exchange of shares / securities of the Company, or any advice or recommendation with respect to such shares / securities. This document or a part of it shall not form the basis of or relied upon in connection with any contract or commitment whatsoever.

These written materials are especially not an offer of securities for sale or a solicitation of an offer to purchase securities in the United States, Canada, Australia, South Africa and Japan. Securities may not be offered or sold in the United States absent registration under the US Securities Act of 1933, as amended, or an exemption there from. No money, securities or other consideration from any person inside the United States is being solicited and, if sent in response to the information contained in these written materials, will not be accepted.