



**Ordentliche (virtuelle) Hauptversammlung
der Telefónica Deutschland Holding AG
am 20. Mai 2021**

2020: Klare Strategie, erfolgreiche Umsetzung

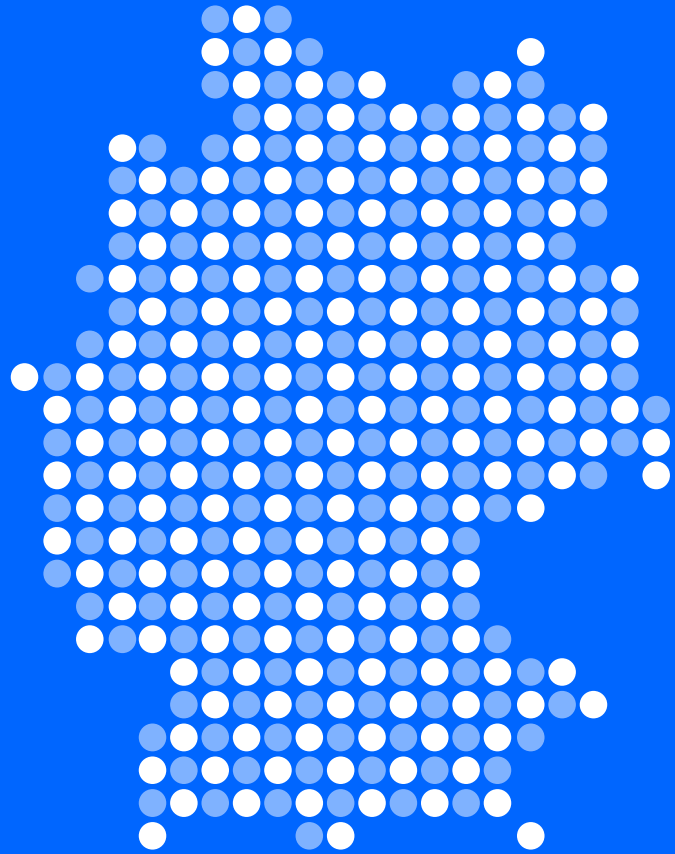
Wachstum & Profitabilität	+1,8%  Umsatzerlöse 	+0,2%  OIBDA 	14,5% Investitionsquote 	0,18 € / Aktie Dividendenvorschlag 
Customer Experience & Digitalisierung	+1,0 Mio.  Netto Mobilfunk-Vertragskunden 	-2,5%-Punkte  Historisch niedrige Churn-Rate 	+8 Punkte  NPS Vertragskunden/Eigenmarken 	
Grundlage	Gleichwertige Qualität im Mobilfunknetz 	Größter Festnetz-Footprint 	Langfristige Wholesale-Partnerschaften 	

Wir verbinden in Zeiten des Abstands

Willkommen
im sehr guten
Netz von O₂



**Jeder Zweite in Deutschland
nutzt unser Netz**



Unser unternehmerischer und gesellschaftlicher Beitrag



**Wir demokratisieren
den Zugang zu einer
nachhaltigen digitalen
Zukunft, um einen
besseren Alltag für
alle zu schaffen.**



Kunde im Fokus



Future of Work

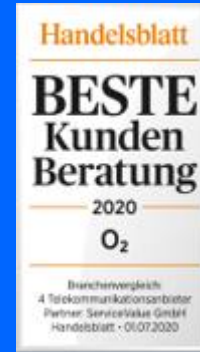


Digitalisierung



Nachhaltigkeit

Anerkennung für unsere außerordentlichen Leistungen in allen Bereichen



ESG – Teil unser DNA

Gesellschaftliches Wohlergehen unterstützen

Unterstützung für Kunden und Gemeinden

Höchst belastbare Netze

Anonyme Mobilfunkdaten für die Regierung im Kampf gegen COVID-19

Eine grüne Zukunft aufbauen

Kohlenstoffarmes Wirtschaften & digitale Innovation

96% Nutzung erneuerbarer Energien

-71% Energie pro Dateneinheit (GWh/Petabyte)

Mit gutem Beispiel vorangehen

Inklusive, faire & ethische Geschäftsführung

Frauen in hochrangigen Führungspositionen
28% in 2020 (inkl. Bloomberg GEI)

Top-Bewertungen in führenden ESG-Ratings

Deutscher Markt mittelfristig weiter mit günstiger Prognose

BRUTTOINLANDSPRODUKT¹

(in %, preisbereinigt)

-4,9

2020



3,9

2022e

VERBRAUCHERAUSGABEN¹

(in Mrd. Euro)

1.709

2020



1.931

2022e

ARBEITSLOSENQUOTE¹

(in %)

5,9

2020



5,2

2022e

GESCHÄFTSKLIMAINDEX²

(2015 = 100, um Saisonalitäten bereinigt)

92,2

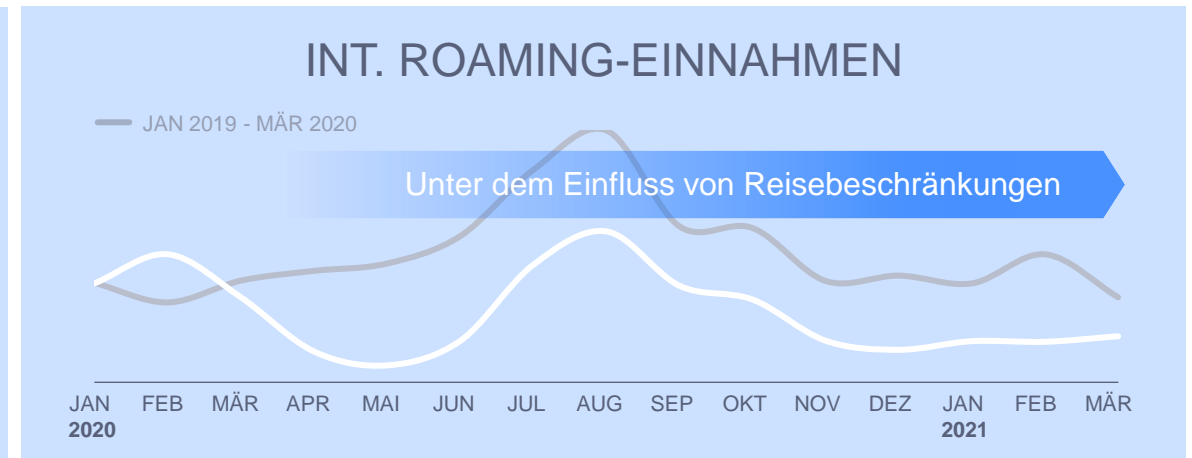
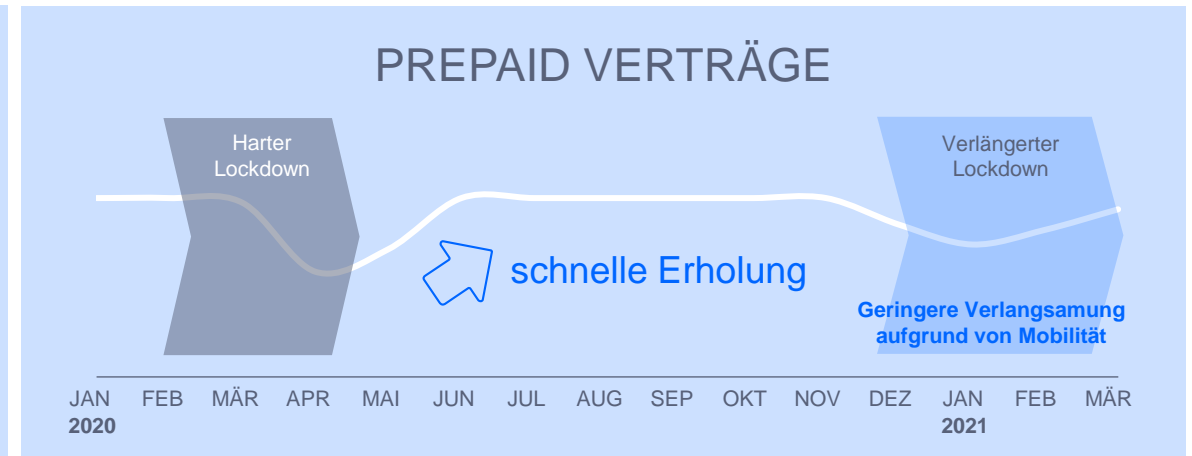
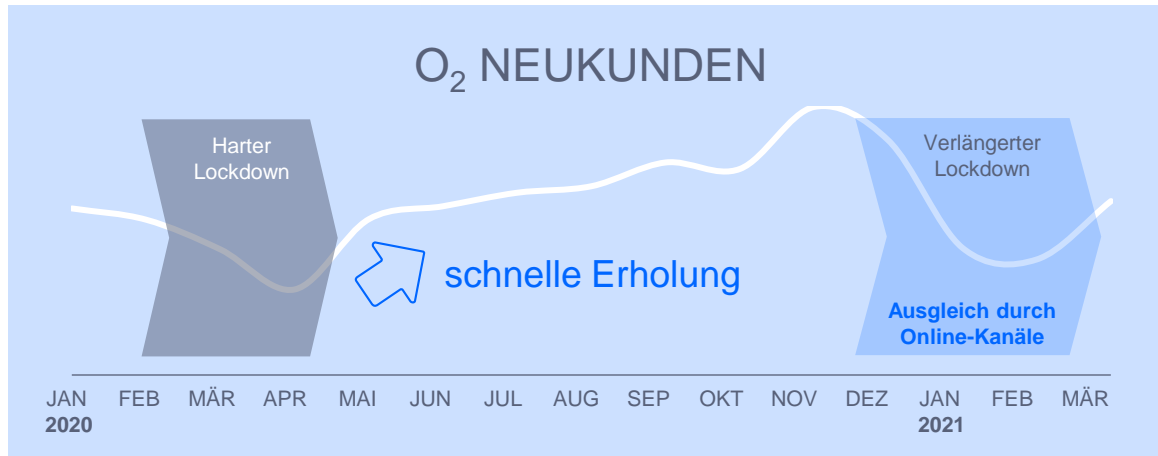
Dez 2020



104

2022e

Widerstandsfähiges Geschäftsmodell, nicht immun gegen Covid-19-Effekte



Gezielte Investitionen als Schlüssel zur Nutzung von Wachstumschancen

Chance

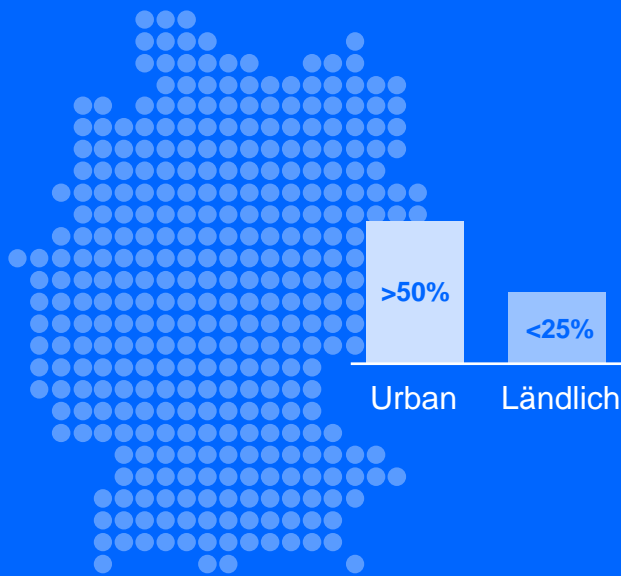
Kundenverteilung
im Mobilfunk

Beschleunigter 4G/5G Roll-out

Angeglichene
Netzqualität

Umsätze steigern

Bessere Performance
als der Markt



5G
4G

Vollständige 4G-Abdeckung

99%-ige Abdeckung der Bevölkerung

5G-Start in den 15 größten Städten

Ziel einer 5G-Abdeckung von >30% bis 2021,
~50% bis 2022 & vollständige Abdeckung bis 2025



Mobiles Wachstum

Marktanteilsgewinne auf dem Land &
Stärkung der Position in Städten



Intelligente Bündelung (inkl. FMS)

Wertsteigerung & Reduzierung des Churns

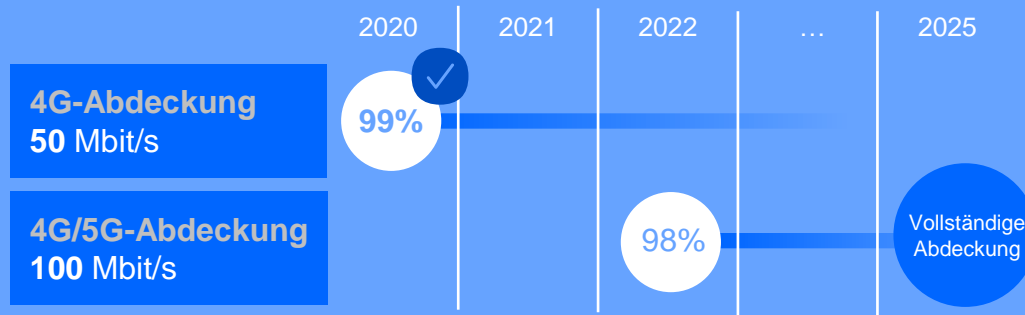


Angriff im B2B-Bereich

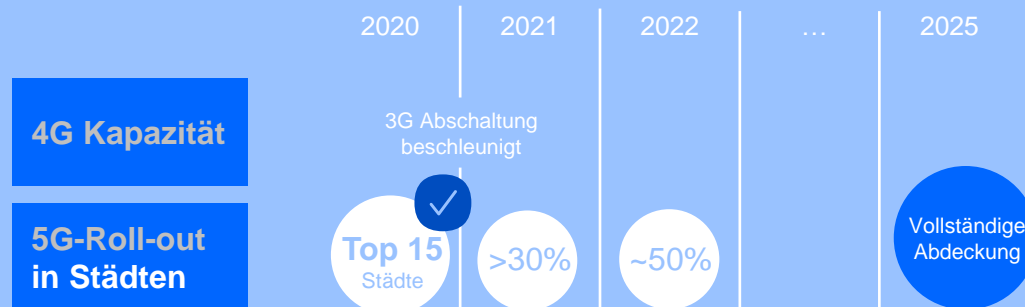
Ziel eines fairen KMU-Anteils

Gleichwertige Qualität des Mobilfunknetzes erreicht

Ländliche Abdeckung erhöhen

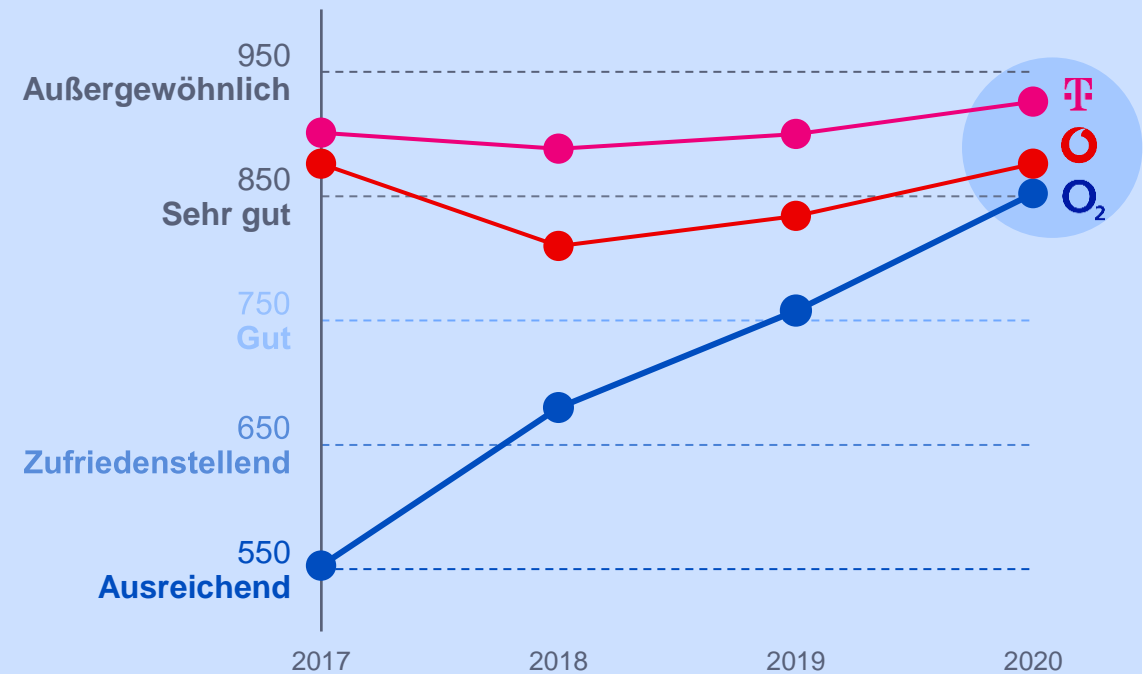


Ausbau von Kapazitäten in Städten beschleunigen



Angleichung der Netzwerkqualität

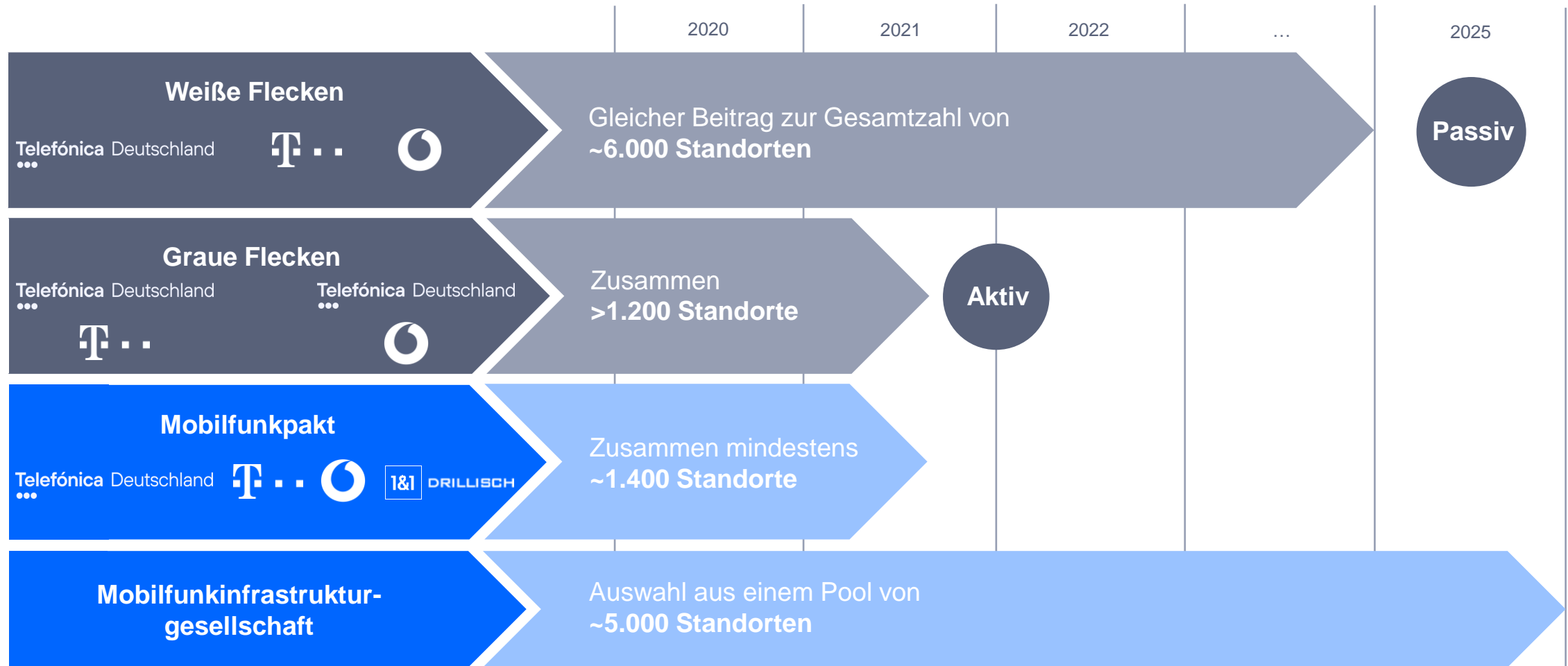
connect



5G im Oktober 2020 gelauncht

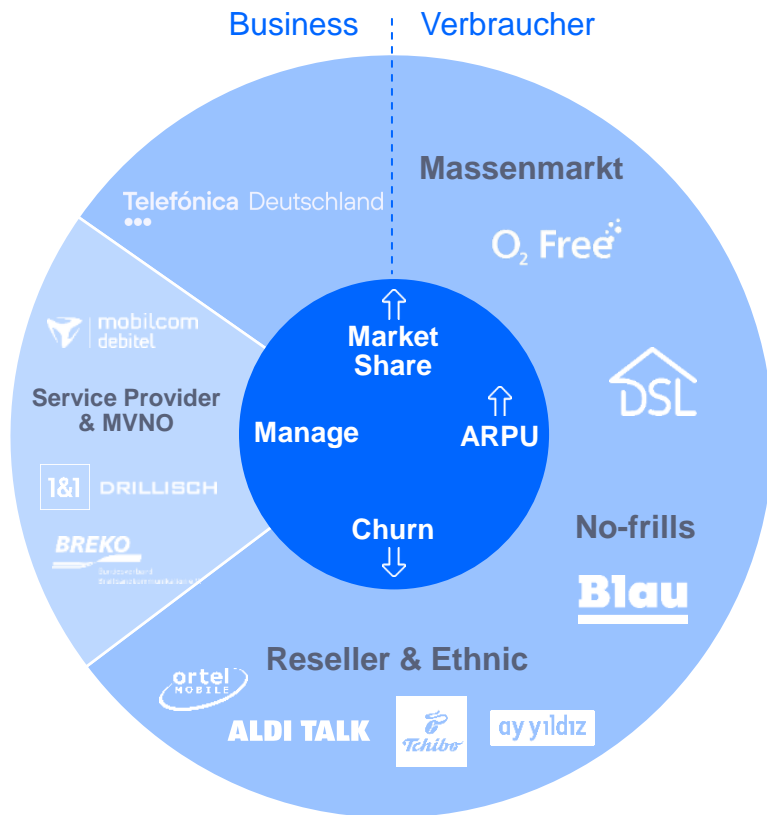


Kooperative Lösungen für zusätzliche ländliche Netzabdeckung



Noch stärkere Kundenorientierung treibt Wachstumsdynamik im Mobilfunk

Nachhaltiger Fokus auf den eigenen Kundenstamm



Starke Kundenentwicklung
+1,0 Mio. Mobilfunkvertragskunden



Historisch niedrige Kundenabwanderungsrate -2,5%-p. bei Eigenmarken Mobilfunk-Vertragskunden



Starke gestiegene Kundenzufriedenheit
Weiterempfehlungsrate (Net Promoter Score) +8 Punkte



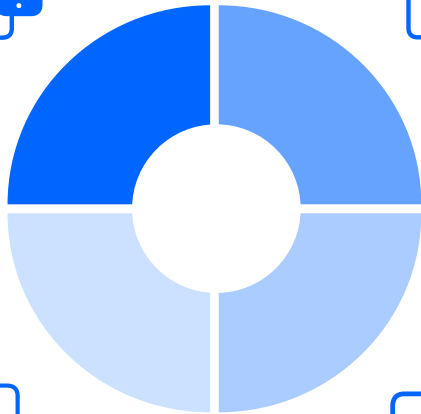
Auf Wachstumskurs
Umsatzentwicklung +1,8%

Smarte Bündelprodukte auf Basis der größten Festnetzabdeckung

Mehrere Mobilfunkangebote



Bündelung Mobilfunk- und Festnetz



Bündelung mit TV



Mobile Connect



Internet@Home Technologien



Erhöhte Profitabilität durch mobile Festnetzersatzprodukte FMS



Erweiterte Großhandelsabkommen FTTH & VDSL



Vertrag mit „Unsere Grüne Glasfaser“ FTTH



Erweitertes technologieagnostisches Angebot Kabel

Wachstumschancen bei Industriekunden vor allem im KMU-Segment

Go-2-Market-Strategie

Verbesserte
Markenbekanntheit

Preisgekrönter
Kundenservice

Profitables
Kundenwachstum

Radikale kommerzielle Verschiebung

Agiler Ansatz in der Kundengewinnung

Schritt für Schritt in der **Kundenbindung**

Direktes **Online-Angebot**

Kernportfolio-Fokus

Optimiertes Tarifportfolio
inkl. unbegrenzt 5G

SD WAN und
p5G

Personalisierter Service

Digitalisierungs-Portfolio

Deutscher Markt
Erwartung für 2022

Cloud¹
12,7 Mrd. €

IoT²
1,8 Mrd. €

Security³
6,5Mrd €

¹ Gartner (Pure Cloud & Cloud comms) & Global Data (Cloud Networking) Forecasts; Expert assessment

² Internet of Things (Gartner); Team analysis

³ Mercados Seguridad 2020-22 Telefónica; Team analysis; Expert assessment

Zuversichtlicher Ausblick 2022 und große Ambitionen für 2025

AUSBLICK 2022



Kumuliertes
Umsatzwachstum
von **≥5%**



Kontinuierliche
Margenverbesserung



Investitionen von bis zu **17-18%** des Umsatzes p.a.
Normalisierung Ende 2022

AMBITIONEN 2025



Bundesweites
5G-Netz



Beliebtester
Arbeitgeber
im Markt



Klimaneutral bis 2025

Zusage einer attraktiven Aktionärsvergütung

Wir haben 2020 alle Ziele erreicht

7,5 Mrd. €

Umsatzerlöse

2,3 Mrd. €

OIBDA¹

14,5%

Investitionsquote

0,18 € / Aktie

für das Geschäftsjahr 2020

Dividendenvorschlag

Ausblick 2020:
Unverändert bis
leicht positiv



Ausblick 2020:
Weitgehend unverändert
bis leicht positiv



Ausblick 2020:
< 17-18%



**Anhebung und Verlängerung
der Dividenden-Untergrenze**

0,17 € /
Aktie

Bisherige
Dividenden-Untergrenze
bis 2022



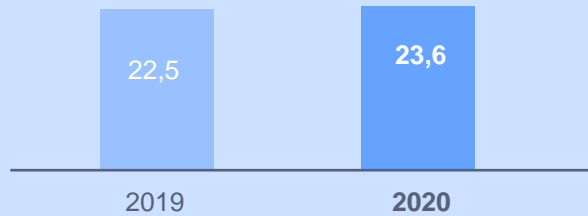
0,18 € /
Aktie

Dividenden-
Untergrenze
bis 2023

Kundenwachstum und Datenkonsum legen weiter zu

Mobilfunkvertragskunden (in Mio.)

+1,0 Mio.



Abwanderungsrate O₂ Vertragskunden (annualisiert in %)

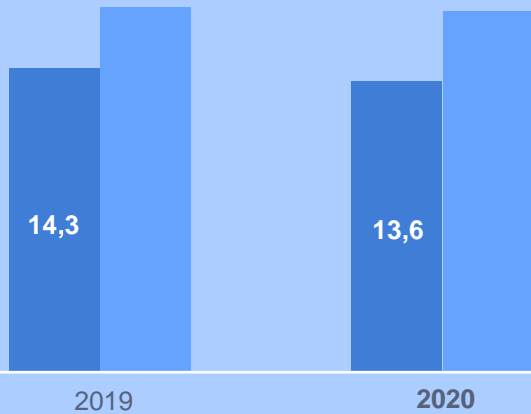
-2,5%-p.



Postpaid ARPU (in €)

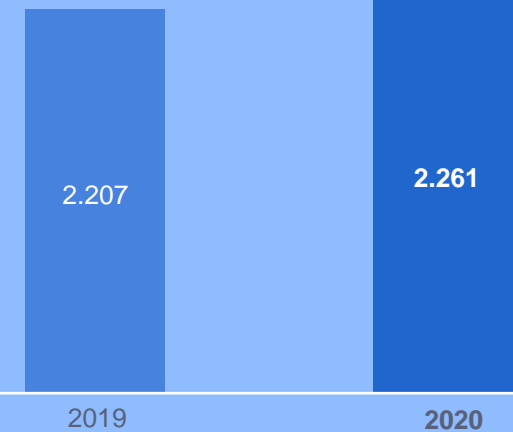
+0,1%¹

■ Postpaid ARPU ex M2M
■ Postpaid ARPU der Eigenmarken



Festnetzkunden (in Tsd.)

+55 Tsd.



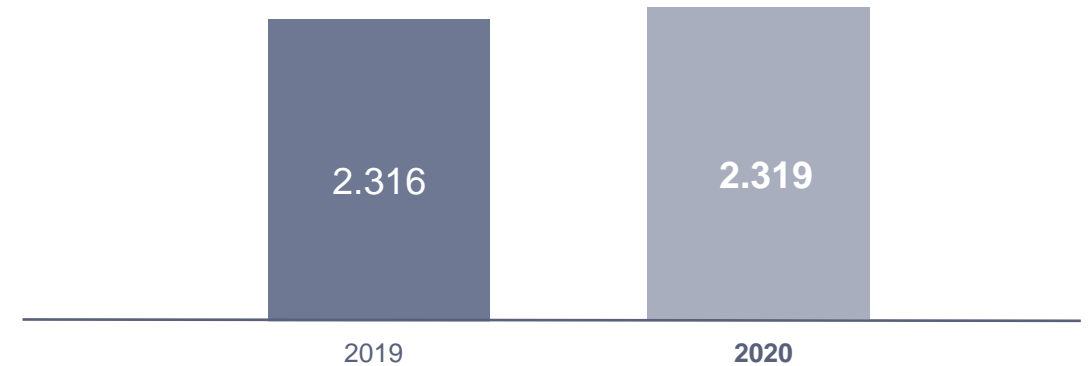
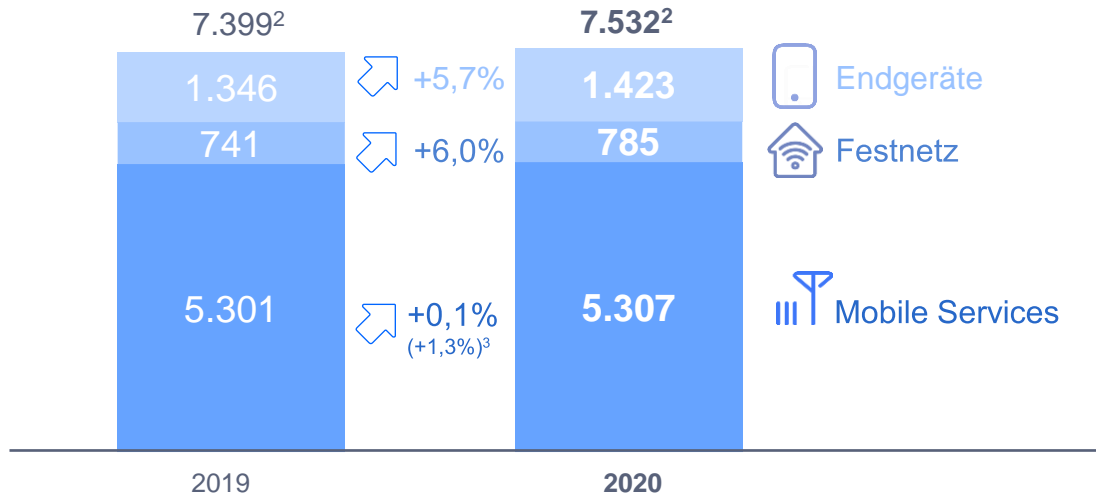
¹ Wachstumsrate des Eigenmarken Postpaid ARPU gegenüber Vorjahr exklusive Covid-19 bedingtem Roamingumsatzverlust

Umsatz und Betriebsergebnis erneut gesteigert

Umsatzerlöse (in Mio. €)



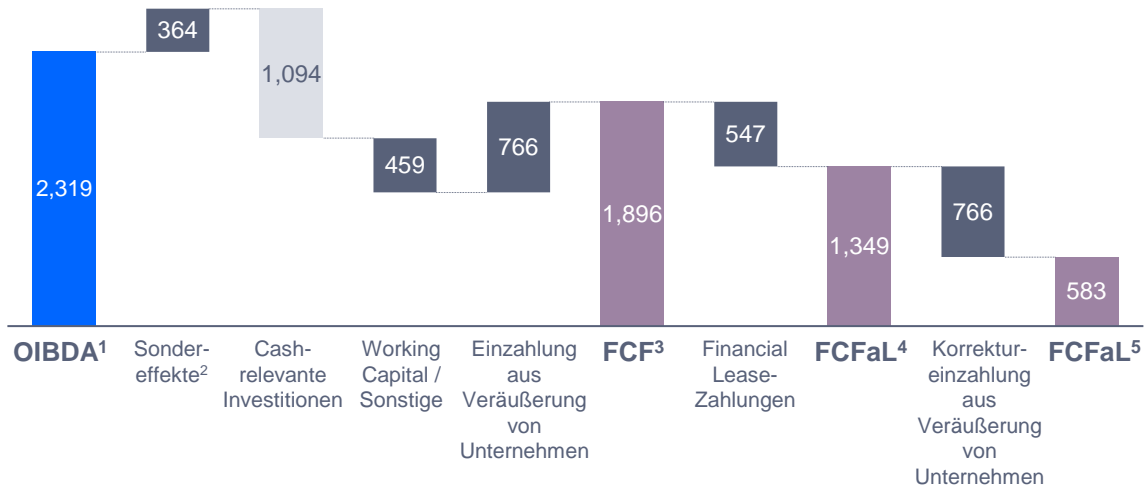
OIBDA¹-Wachstum (in Mio. €)



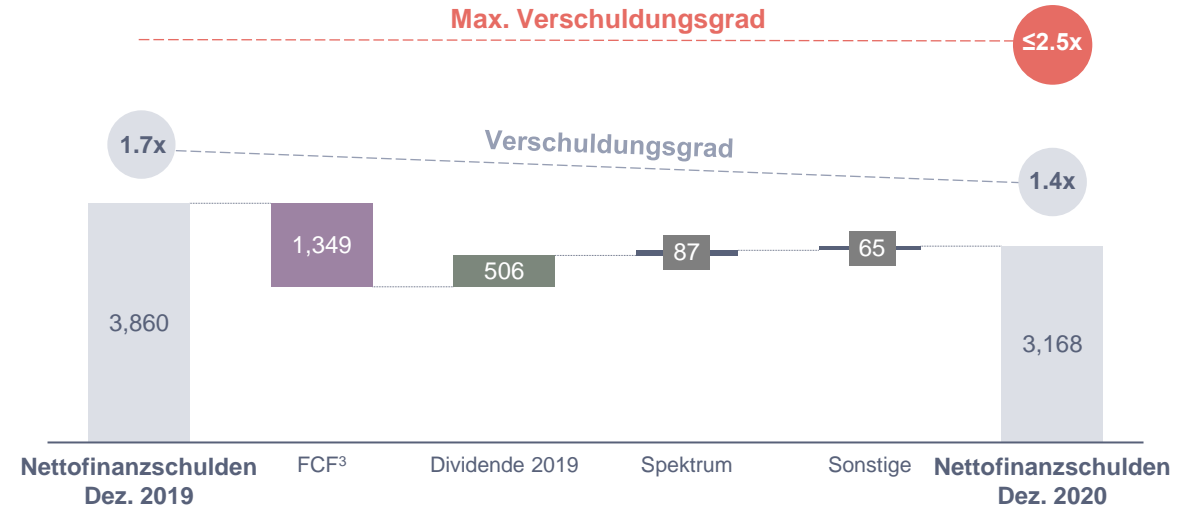
¹ Betriebsergebnis vor Abschreibungen und bereinigt um Sondereffekte; ² Geschäftsjahr 2019 enthielt 11 Mio. € sonstige Umsatzerlöse, das Geschäftsjahr 2020 enthielt 17 Mio. € sonstige Umsatzerlöse; ³ exklusive COVID-19 Effekte in den Umsatzerlösen i.H.v. 72 Mio. € und im OIBDA i.H.v. 58 Mio. €

Starker Free Cash Flow und geringer Verschuldungsgrad

Free Cash Flow (FCF) (in Mio. €)



Nettofinanzschulden (in Mio. €)



¹ Betriebsergebnis vor Abschreibungen und bereinigt um Sondereffekte; ² 407m€ Verkauf Dachstandorte, 38m€ Restrukturierung, 9m€ Veräußerungsverluste Spektrumlizenzen Verkauf, 4m€ Veräußerungsgewinne

³ FCF vor Zahlungen für Dividenden und Zahlungen für Spektrum; ⁴ FCF vor Zahlungen für Dividenden, Zahlungen für Spektrum und nach IFRS16 Financial Lease-Zahlungen;

⁵ FCF vor Zahlungen für Dividenden, Zahlungen für Spektrum und nach IFRS16 Financial Lease-Zahlungen bereinigt um Einzahlung aus Veräußerung von Dachstandorte

Komfortable Liquiditätsausstattung ermöglicht Anleiherückzahlung 2021 aus Barmitteln

Finanzierungs- und Ratingüberblick

2020 450 Mio. €
EIB-Darlehen (vollendet, finale Tranche)

2021 500 Mio. €
Rückzahlung von Anleihe

2020 ESG-Rating von Sustainalytics
von **19,3** auf **16,4** verbessert

2021 **BBB** Rating und stabiler Ausblick bestätigt
durch Fitch

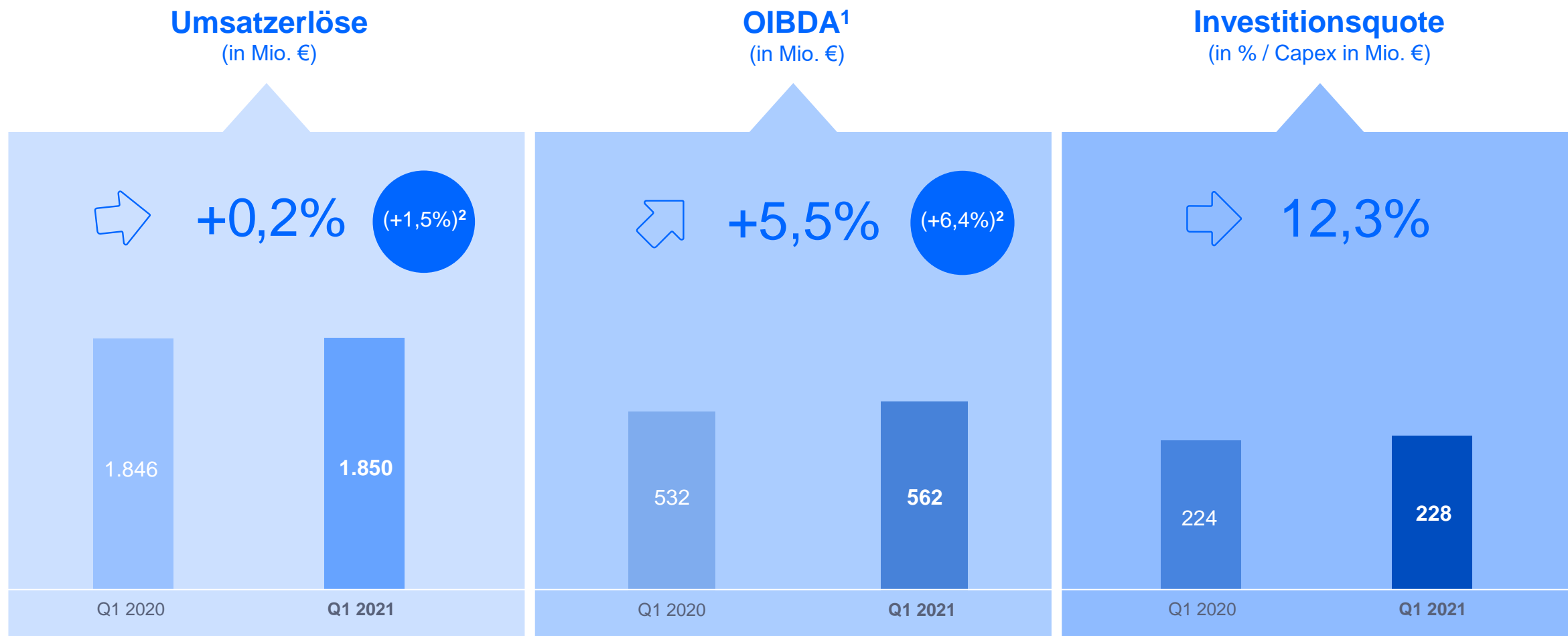
Liquiditätsausstattung zum 31. Dezember 2020 (in Mio. €)



Zuversichtlicher Ausblick für das Geschäftsjahr 21 aufgrund starker operativer und finanzieller Performance in GJ 20

	2020	2021	Mittelfristig bis 2022
Umsatzerlöse	7,532 Mrd. €	Unverändert bis leicht positiv	Kumuliertes Umsatzwachstum von $\geq 5\%$
OIBDA¹	2,319 Mrd. €	Weitgehend unverändert bis leicht positiv	Kontinuierliche Margenverbesserung
Investitionsquote	14,5%	17-18%	Wachstumsorientiertes Investitionsprogramm C/S –Spitze 17-18% in 2021 Normalisierung Ende 2022
Aktionärsvergütung		Anhebung der Dividenden-Untergrenze	
0,18 € / Aktie		0,18 € / Aktie bis 2023	

Q1 2021: Vielversprechender Start ins neue Geschäftsjahr trotz COVID-19



¹ Betriebsergebnis vor Abschreibungen und bereinigt um Sondereffekte; ² exklusive COVID-19 Effekte in den Umsatzerlösen i.H.v. 16 Mio. € und im OIBDA i.H.v. 6 Mio. €

Tagesordnungspunkt 9: **Genehmigtes Kapital 2021/I**

Genehmigtes Kapital 2016/1: Nutzungsoption im Mai 2021 **ausgelaufen** (ungenutzt)

Neues genehmigtes Kapital 2021/I im gleichen Umfang **vorgeschlagen**

Reiner Vorratsbeschluss für finanzielle Flexibilität

Unser Plan für 2021: Momentum nutzen in allen Geschäftsbereichen



Weitere Verbesserung unserer **Netzqualität**



Dynamisches Wachstum bei Industriekunden



Digitale Transformation unseres Unternehmens



Gewinnen von **Marktanteilen** im ländlichen Raum



Intensivierte Vermarktung von **smarten Bündelprodukten**

Ausblick 2021

Mittelfrist-Ausblick 2022

Ambitionen 2025



**Wir demokratisieren
den Zugang zu einer
nachhaltigen digitalen
Zukunft, um einen
besseren Alltag für
alle zu schaffen.**

