

München, 23. Februar 2018

## Telefónica Deutschland startet mit dem heutigen Kapitalmarkttag das Transformationsprogramm **DIGITAL4Growth**

- **Start des Transformationsprogramm *Digital4Growth* mit Fokus auf Kundennutzen und Kundenerlebnis und rund 600 Mio. Euro brutto OIBDA<sup>1</sup> Zuwachs bis 2022**
- **Wachstums-orientiertes Programme, mit über 60% Wachstum aus Gross Marge**
- **Wir werden einfacher, schneller und besser - Vision 2022: Wir werden Deutschlands *Mobile Customer and Digital Champion***
- **Solides Fundament nach der erfolgreichen Integration von Telefónica Deutschland und E-Plus**
- **Starker FCF Verlauf unterstützt Dividende; Zielsetzung einer hohen Ausschüttungsquote im Verhältnis zum FCF**

Mit dem heutigen Kapitalmarkttag gibt Telefónica Deutschland den Startschuss für die digitale Transformation des Unternehmens zu Deutschlands *Mobile and Digital Customer Champion*. Das Transformationsprogramm *Digital4Growth* hat einen klaren Fokus auf das Kundenerlebnis im digitalen Zeitalter. Wir erwarten rund 600 Mio. Euro brutto an OIBDA<sup>1</sup> Zuwachs zwischen 2019 und 2022. Dabei partizipieren wir sowohl an zusätzlichen Wachstumschancen im Umsatz als auch an Effizienzgewinnen aus der Digitalisierung von Prozessen und Services. Im Ergebnis werden wir „einfacher, schneller und besser“. Telefónica Deutschland treibt damit weiterhin profitables Wachstum. In Folge erwarten wir einen starken Verlauf des Free Cash Flow und streben weiter an, für unsere Aktionären eine überdurchschnittliche Rendite zu erwirtschaften. Für die Dividende wollen wir weiterhin eine hohe Ausschüttungsquote im Verhältnis zum Free Cash Flow liefern.

### **„Einfacher, schneller, besser“ als Handlungsgrundsätze sowie klare Parameter für die Erfolgsmessung**

Seit der Integration von E-Plus in 2014 hat Telefónica Deutschland erfolgreich das Personalrestrukturierungsprogramm für 1.600 Vollzeitstellen, die Migration von über 25 Millionen Kunden auf eine gemeinsame IT-Plattform, die Optimierung des Shop-Netzes und der Organisationsstrukturen des Unternehmens vollzogen. Die Konsolidierung des Netzwerks soll weitestgehend bis zum Jahresende 2018 abgeschlossen werden. Wir bestätigen unser Ziel von rund 900 Mio. Euro Operating Cash Flow Einsparungen bis 2019.

Wir starten jetzt den nahtlosen Übergang von der Integration zur Transformation, indem wir unser Transformationsprogramm *Digital4Growth* starten und unsere operativen Abläufe „Einfacher, schneller und besser“ machen.

- „Einfacher“: Wir wollen die Interaktionen mit unseren Kunden einfacher und intuitiver gestalten. Um dies zu erreichen, setzen wir auf Omnichannel-Möglichkeiten, d.h. ein einheitliches Interface für alle Transaktionen, reduzieren die Komplexität der Vielzahl der verfügbaren Produkte und erhöhen die Produktivität, indem wir unsere IT-Infrastruktur aktualisieren. Um unseren Fortschritt zu messen, haben wir uns bis 2022 folgende Ziele gesetzt: Wir reduzieren Postpaid Churn um mindestens 2%-Punkte, erhöhen die O<sub>2</sub> App Penetration auf über 80%, reduzieren die Zahl der aktiven Tarife um 40% und verringern die IT-Kosten pro Kunde um 15%.
- „Schneller“: Wir wollen Kundenanforderungen in Echtzeit erfüllen und schnell auf sich verändernde Marktbedingungen reagieren, indem wir die Zeit bis zur Markteinführung von Produkten durch überragende Marktintelligenz aus der Nutzung von Advanced Data Analytics beschleunigen. Wir erreichen dies durch die Verbesserung der Konfigurationsfunktionalitäten und der Automatisierung von Prozessen, z.B. indem wir Kunden in Echtzeit Zugang zu ihren Daten geben. Infolgedessen erwarten wir bis 2022, dass wir unsere Produkte innerhalb von Stunden ändern können, manuelle Tätigkeiten im Backoffice um etwa 80% reduzieren und den Verkauf in vom Kunden selbst verwalteten Kanälen auf über 25% steigern können.

<sup>1</sup> Bereinigt um Sondereffekte und vor Einführung von IFRS9, IFRS15 und IFRS16

- „Besser“: Wir wollen über alle Kontaktpunkte hinweg ein überragendes Kundenerlebnis bieten. Über eine maßgeschneiderte Kommunikation und kundenfreundliche IoT Geräte wollen wir ein personalisiertes Kundenerlebnis ermöglichen. Wir erwarten bis 2022 mindestens 200-300 Mio. EUR kumulierte Umsätze aus IoT. Darüber hinaus passen wir unsere Strategie für das Shop-Netz an und erhöhen in Einklang mit dem Bedarf unserer Kunden die digitalen Servicekanäle. Wir erwarten, dass sich die Zahl der vernetzten Geräte pro Kunde bis 2022 auf #4 erhöht. Wir gehen davon aus, dass wir den Anteil der eCare Serviceevents auf etwa 80% steigern können und sich die Zahl unserer Shops um über 10% reduzieren können.

*Digital4Growth* wird uns zudem helfen, unseren Aktionären eine herausragende Vergütung bieten zu können. Unsere Überzeugung, einen starken Free Cash Flow erwirtschaften zu können, Unser Ziel von rund 600 Mio. Euro brutto OIBDA<sup>2</sup> Beitrag bis 2022 untermauert unsere Überzeugung einen starken Free Cash Flow erwirtschaften zu können. Wir bekräftigen unseren Dividendenausblick von drei aufeinanderfolgenden Jahren Dividendenwachstum (2016-2018) und unterstützen darüber hinaus weiterhin eine hohe Ausschüttungsquote im Vergleich zum Free Cash Flow. Für das Finanzjahr 2017 beabsichtigen wir der nächsten Hauptversammlung am 17. Mai 2018 eine Bardividende in Höhe von 0,26 Euro je Aktie vorzuschlagen.

### Mittelfristiger Ausblick

Im Jahr 2017 hat Telefónica Deutschland erneut operative Stärke unter Beweis gestellt. Das Unternehmen blickt nun auf das nächste Kapitel: Die digitale Transformation zu Deutschlands **Mobile Customer and Digital Champion** mit einem klaren Fokus auf der Verbesserung des Kundenerlebnisses und die **einfachere, schnellere und bessere** Gestaltung der Abläufe für unsere Kunden durch das Transformationsprogramm **Digital4Growth**. Bis 2019 bauen wir Deutschlands **größtes und modernstes Mobilfunknetz**, wobei der Schwerpunkt auf dem Zugang und der Zuverlässigkeit für die Mehrzahl der Kunden liegt. Wir werden die Datennutzung in einem wirtschaftlich stabilen Umfeld und in einem rationalen, aber dynamischen Telekommunikationsumfeld mit erheblichem Wachstumspotenzial für Daten und Geräte weiter vorantreiben. In diesem Umfeld rechnen wir **mittelfristig mit einem Umsatzwachstum im Einklang mit dem Markt und gewinnen dabei Marktanteile im IoT-Geschäft**. Unsere eigenen Kunden sind unser größtes Kapital, und wir wollen sie fördern und weiterentwickeln, sowie viele weitere Kunden mit unserem erfolgreichen Multi-Channel- und Multi-Brand-Ansatzes bedienen. Unser Ziel ist es, Innovationen mit einem schnellen und flexiblen Go-to-Market-Ansatz sowie zukunftssicheren Produkten, Dienstleistungen und Lösungen in unseren verschiedenen Geschäftsbereichen zu realisieren. Gleichzeitig werden wir uns weiterhin auf die operative Effizienz konzentrieren. Wir gehen davon aus, dass wir durch die digitale Transformation unsere **Margen weiter ausbauen und die Investitionen mittelfristig stabil** halten können. Und schließlich werden wir dank eines konservativen Finanzierungsprofils, das von einer soliden Free Cash Flow Entwicklung gestützt wird, eine **attraktive Aktionärsrendite** aufrechterhalten.

Für weitere Informationen besuchen Sie bitte unsere Webseite:

<https://www.telefonica.de/investor-relations/publikationen/kapitalmarkttag.html>

Telefónica Deutschland Holding AG

Investor Relations

Georg-Brauchle-Ring 23-25

D-80992 München

T +49 (0)89 2442-1010

F +49 (0)89 2442-2000

E [ir-deutschland@telefonica.com](mailto:ir-deutschland@telefonica.com)

---

<sup>2</sup> Bereinigt um Sondereffekte und vor Einführung von IFRS9, IFRS15 und IFRS16