

07.03.2024

Anlage: **Gegenantrag zu TOP 3, der HV 2024, am 10.04.2024 in Bonn**  
Aktionärs-Nr. [REDACTED]

**Gegenantrag zur Hauptversammlung  
der Deutschen Telekom AG**  
Postfach 1929  
53009 Bonn

per Fax: 0228/ 181-88259

**Gegenantrag zu Tagesordnungspunkt 3: Beschlussfassung über die Entlastung der  
Mitglieder des Vorstands.**

**Herr Gerhard Bachmann beantragt, den Mitgliedern des Vorstands die Entlastung zu  
verweigern**

**Begründungen:** Der Vorstand der Deutsche Telekom AG  
hat Mängel in der Geschäftsführung, Verschwendungen, Vertriebsversagen und mangelnde  
Unternehmens-Aus-Tarierung zu verzeichnen

D.T. AG = Deutsche Telekom AG

**1. Das Kunden-Beschwerde-Management ist äußerst antiquiert und nicht kundenorientiert.**

Mehr als 30 an den Vo.Vo. Herrn Timotheus Höttges gerichtete Briefe werden kein einziges  
Mal persönlich beantwortet bzw. der Fall einer naheliegenden Regelung zugeführt. Es fehlt  
eine moderne Eskalationsstruktur zur Problembewältigung. Dies ist ein traditioneller Mangel  
bei der D.T. AG. Ein gravierender Mangel in der Geschäftsführung und auch  
geschäftsschädigend. Umfragen belegen das. Dieser Mangel führt zu Belastungen in der  
Kunden-Beziehung.

**2. Einführung der Glasfasertechnik.**

Beispiel: Es wurden in 2016 für 1,8 Mio. € Verteilerkästen in Schaaheim aufgestellt. In 2018  
bearbeitete die Deutsche Glasfaser den Ort mit der Vorgabe 40% Marktanteil zu erringen  
und erreichte aktuell rund 50%. Hier liegt Vertriebsversagen und Verschwendung von Kapital  
seitens der D.T. AG vor. Dieses Beispiel findet man vielfach im südhessischen Raum, sowie  
in Ostwestfalen. Recherchen könnten sicherlich viel mehr davon zu Tage fördern. Der  
Vertrieb der D.T. AG ist schwerfällig und weltfremd und hat immer noch nichts gelernt.  
Fernsehwerbung und Plakate sind Schreibtischvertrieb, eine sehr bequeme Tätigkeit.

Damit erreicht man nicht die Kunden. Fernseh-Werbung wird i.d. Regel weggeschaltet.

Offenbar scheut die D.T. AG den direkten Kundenkontakt, aus naheliegenden Gründen.

Diese andauernde, schwache Leistung oder Fehlleistung muss beendet werden, Geschäfte  
sind uns verloren gegangen. Die D.T. AG muß endlich das Verkaufen wieder lernen.

Die D.T. AG muss endlich wieder den aktiven, dynamischen Vertrieb zeitnah betreiben.

**3. Das USA-Geschäft mit Sprint bringt viel Umsatz und noch mehr Profit. Die Abhängigkeit  
der D.T. AG von Sprint ist enorm. Politisch steht die D.T. AG aber auf dünnem Eis. Die D.T.  
AG ist schon mehr amerikanisch als deutsch. Es ist keine Strategie des Vorstandes zu  
erkennen dieser Gewichtung entgegenzuwirken, die aber dringender denn je notwendig  
wäre.**

Fällt die Sprint aus, gehen bei der D.T. AG die Lichter aus.

**Aus vorgenannten Gründen wird dem Vorstand die Entlastung verweigert.**