

Konzentrieren und gezielt wachsen – das ist das Motto unserer Konzernstrategie. Wir haben sie auf vier Handlungsfelder ausgerichtet: die Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit in Deutschland und in Mittel- und Osteuropa, das Wachstum im Ausland durch Mobilfunk, das Mobilisieren von Internet und Web 2.0-Trend sowie den Ausbau netz-zentrierter ICT. Die Erfolge unserer Strategie sind sichtbar: Wir haben den Konzernumsatz um 1,9% auf 62,5 Mrd. € gesteigert. Es ist uns gelungen, unser Ziel für das bereinigte EBITDA mit 19,3 Mrd. € leicht zu übertreffen und den Free Cash-Flow um 3 Mrd. € auf 6,6 Mrd. € zu steigern.

## Der Konzernlagebericht

50	Konzernlagebericht Deutsche Telekom
53	Konzernstruktur
57	Konzernstrategie und Konzernsteuerung
60	Wirtschaftliches Umfeld
63	Geschäftsentwicklung des Konzerns
70	Geschäftsentwicklung der operativen Segmente
82	Forschung und Entwicklung
86	Mitarbeiter
91	Nachhaltigkeit und Umweltschutz
92	Risiko- und Chancenmanagement
99	Ereignisse nach Schluss des Geschäftsjahres
100	Ausblick

Es ist uns gelungen, unsere Wettbewerbsfähigkeit deutlich zu steigern. Wir haben unseren Marktanteil im Breitbandgeschäft deutlich ausgebaut und unser Ziel erreicht, hier im Jahresverlauf den Marktanteil am Neukundengeschäft auf ca. 44 % zu steigern. Im Mobilfunk gehört T-Mobile zu den weltweit führenden Mobilfunkanbietern. In Deutschland haben wir die Marktführerschaft erfolgreich verteidigt, international sind wir auch durch die Akquisition von Orange in den Niederlanden gewachsen. In den USA wollen wir unsere Wettbewerbsposition mit der Übernahme von SunCom weiter ausbauen.

# Konzernlagebericht Deutsche Telekom.

Konzernumsatz wächst im Vergleich zum Vorjahr um 1,9% auf 62,5 Mrd. €; Anteil des Auslandsumsatzes am Konzernumsatz wächst auf über 50% // Konzern-EBITDA wächst um 3,5% auf 16,9 Mrd. €, EBITDA bereinigt um Sondereinflüsse bei 19,3 Mrd. €, bei konstanten Wechselkursen im Vergleich zum Vorjahr auf 19,6 Mrd. € gestiegen // Konzernüberschuss von 3,2 Mrd. € auf 0,6 Mrd. € verringert, Konzernüberschuss bereinigt um Sondereinflüsse von 3,9 Mrd. € auf 3,0 Mrd. € gesunken // Free Cash-Flow vor Ausschüttung von 3,0 Mrd. € auf 6,6 Mrd. € gesteigert // Dividendenvorschlag auf 0,78 € erhöht

Zahl der Mobilfunkkunden steigt einschließlich der Akquisitionen im Vergleich zum Jahresende 2006 um 11,1 Mio. auf 119,6 Mio. Kunden // Zahl der Breitbandanschlüsse wächst im Vergleich zum Jahresende 2006 um 2,7 Mio. und steigt auf 13,9 Mio.; Zahl der Festnetzanschlüsse geht um 2,4 Mio. zurück und liegt zum Jahresende 2007 bei 36,6 Mio. Anschlüssen // Auftragseingänge im operativen Segment Geschäftskunden liegen 2007 bei 12,9 Mrd. € gegenüber 14,4 Mrd. € im Vorjahr

## Neue Strategie bewirkt positive Entwicklungen.

Das Geschäftsjahr 2007 war für die Deutsche Telekom weiterhin durch einen hohen Wettbewerbs- und Preisdruck in der Telekommunikationsbranche sowie einen weiter fortschreitenden technologischen Wandel geprägt. Diesen Herausforderungen begegnete der Konzern mit seiner Strategie „Konzentrieren und gezielt wachsen“ erfolgreich. In den ausländischen Märkten steigerte der Konzern Umsatz und Erträge, während er im Inland die Basis für eine verbesserte Wettbewerbsfähigkeit schuf.

Insgesamt stieg der Konzernumsatz im Vergleich zum Vorjahr um 1,9% auf 62,5 Mrd. €. Der Auslandsbeitrag am Konzernumsatz lag bei 31,8 Mrd. € bzw. 50,9%. Ausschlaggebend für diese positive Entwicklung war neben Konsolidierungskreiseffekten das Kundenwachstum in den Mobilfunksegmenten. Wechselkurseffekte in Höhe von 1,0 Mrd. €, die sich vor allem aus der Umrechnung von USD ergaben, wirkten sich hingegen negativ auf den Umsatz des Konzerns aus. Zudem verzeichneten die operativen Segmente Breitband/Festnetz und Geschäftskunden einen Umsatzrückgang.

Das Konzern-EBITDA erhöhte sich im Berichtsjahr um 0,6 Mrd. € bzw. 3,5% auf 16,9 Mrd. €. Belastet wurde das Konzern-EBITDA durch mindernde Sondereinflüsse in Höhe von 2,4 Mrd. € im Jahr 2007 gegenüber 3,1 Mrd. € im Vorjahr. Hierbei handelte es sich im Wesentlichen um Aufwendungen für den weiteren Personalumbau. Das bereinigte EBITDA des Konzerns konnte durch Konsolidierungskreiseffekte, Effizienzgewinne und Kosteneinsparungen mit 19,3 Mrd. € nahezu auf Vorjahresniveau gehalten werden. Ohne negative Wechselkurseffekte hätte das bereinigte EBITDA des Konzerns mit 19,6 Mrd. € leicht über dem des Vorjahres gelegen.

Der Konzernüberschuss sank im Vergleich zum Vorjahr um 2,6 Mrd. € auf 0,6 Mrd. €. Hierzu trug vor allem die mit 2,3 Mrd. € deutlich negative Veränderung der Ertragsteuern bei, im Wesentlichen bedingt durch Steuerlatenzen, die jedoch nicht mit zusätzlichen Steuerzahlungen und daher weder mit negativen Liquiditäts- noch Zinseffekten einhergehen. Des Weiteren haben im Vergleich zum Vorjahr höhere Abschreibungen den Konzernüberschuss belastet, die vor allem aus höheren planmäßigen Abschreibungen auf Kundenstämme und Markennamen in Höhe von 0,3 Mrd. € aus den im Vorjahr neu erworbenen Gesellschaften (im Wesentlichen PTC) resultieren. Bereinigt um Sondereinflüsse belief sich der Konzernüberschuss in der Berichtsperiode auf 3,0 Mrd. € gegenüber 3,9 Mrd. € im Vorjahr.

Der Free Cash-Flow (vor Ausschüttung) konnte um 3,6 Mrd. € auf 6,6 Mrd. € gesteigert werden. Dieser Anstieg ist hauptsächlich auf geringere Auszahlungen für Investitionen in Immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen zurückzuführen. Ursächlich hierfür war insbesondere der Erwerb von FCC-Lizenzen der T-Mobile USA im Vorjahr in Höhe von 3,3 Mrd. €.

Für das Geschäftsjahr 2007 schlägt der Vorstand vor, eine Dividende von 0,78 € je Aktie auszuschütten. Dies würde einer Erhöhung der Dividende um 8,3% entsprechen.

Abweichend zur bisherigen Darstellung der drei strategischen Geschäftsfelder Mobilfunk, Breitband/Festnetz, Geschäftskunden und des Bereichs Konzernzentrale & Shared Services werden mit der erstmaligen Anwendung des IFRS 8 „Operating Segments“ zum 31. Dezember 2007 fünf operative Segmente berichtet: Mobilfunk Europa, Mobilfunk USA, Breitband/Festnetz, Geschäftskunden und Konzernzentrale & Shared Services.

## Mobilfunksegmente bauen Kundenstamm auf 119,6 Mio. aus.

Die Mobilfunksegmente waren auch 2007 die Wachstumstreiber des Konzerns. Im operativen Segment **Mobilfunk Europa** erzielte T-Mobile Deutschland im Berichtsjahr 2007 einen Zuwachs von 4,6 Mio. Kunden. Zum Abschluss des Geschäftsjahres stieg die Kundenzahl auf insgesamt 36,0 Mio. Dieser Erfolg ist das Ergebnis intensiver Marktaktivitäten zur Kundengewinnung und Kundenbindung. Darüber hinaus führte ein verändertes Vorgehen, auf Grund einer Änderung der rechtlichen Situation, bei der Ausbuchung von Prepaid-Kunden in Deutschland zu einem Anstieg der Kundenzahl. Im Oktober 2007 übernahm T-Mobile Netherlands das niederländische Mobilfunkunternehmen Orange Nederland N.V. von France Télécom. Die Konsolidierung von Orange Nederland trug mit einem Kundenbestand von 2,2 Mio. am Jahresende zum Wachstum des Segments Mobilfunk Europa bei. In Großbritannien gewann T-Mobile UK (einschließlich Virgin Mobile) im Berichtsjahr rund 0,4 Mio. neue Kunden. Ebenso erfreulich entwickelten sich die Kundenzahlen der osteuropäischen Gesellschaften der T-Mobile Gruppe. So erzielten die Mobilfunkgesellschaften in Ungarn, der Slowakei, Kroatien, Montenegro und Mazedonien insgesamt einen Zuwachs von 1,2 Mio. auf 11,3 Mio. Mobilfunkkunden. Seit November 2006 konsolidiert das operative Segment Mobilfunk Europa die Polska Telefonia Cyfrowa Sp.z o.o. (PTC) in vollem Umfang. Mit 13,0 Mio. Kunden zum Jahresende 2007 erreichte PTC ein Wachstum von 0,8 Mio. Kunden gegenüber dem Vorjahr.

Im operativen Segment **Mobilfunk USA** baute T-Mobile USA den Kundenstamm erneut deutlich aus. Mit 3,7 Mio. Neukunden im Geschäftsjahr 2007 stieg die Kundenzahl zum Ende des Berichtsjahres auf 28,7 Mio. Durch die geplante Übernahme des regionalen Mobilfunkanbieters SunCom Wireless Holdings, Inc. wird T-Mobile USA die Präsenz auf den Südosten der USA sowie nach Puerto Rico und auf die Virgin Islands ausweiten. Das Closing der Transaktion erfolgt voraussichtlich im ersten Halbjahr 2008.

## Deutliches Wachstum bei DSL.

Im September 2006 führte das operative Segment **Breitband/Festnetz** im Inland die Komplettpakete bestehend aus Sprachtelefonie, Breitband-Internet und TV-Entertainment (Single-, Double- und Triple-Play) ein. Mit diesen Angeboten gewann das Segment auch im Jahr 2007 sukzessive Marktanteile bei neuen DSL-Anschlüssen hinzu und verbesserte so kontinuierlich die Wettbewerbsfähigkeit.

## Finanzkennzahlen Deutsche Telekom Konzern.

in Mio. €	2007	2006	2005
Umsatzerlöse	62 516	61 347	59 604
davon: Auslandsumsatz	31 822	28 887	25 421
EBITDA <sup>a</sup>	16 897	16 321	20 119
EBITDA (bereinigt um Sondereinflüsse) <sup>a</sup>	19 326	19 434	20 729
Jahresüberschuss	1 078	3 574	6 021
Jahresüberschuss (bereinigt um Sondereinflüsse) <sup>a</sup>	3 524	4 275	5 131
Konzernüberschuss	569	3 165	5 589
Konzernüberschuss (bereinigt um Sondereinflüsse) <sup>a</sup>	3 003	3 850	4 668
Eigenkapital	45 235	49 670	48 599
Netto-Finanzverbindlichkeiten <sup>b</sup>	37 236	39 555	38 639
Free Cash-Flow (vor Ausschüttung) <sup>c</sup>	6 581	2 983	6 155
Mitarbeiter im Durchschnitt	243 736	248 480	244 026

<sup>a</sup> Die Deutsche Telekom definiert das EBITDA als Betriebsergebnis vor Abschreibungen auf Immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen. Eine detaillierte Erklärung der EBITDA-wirksamen Sondereinflüsse, des bereinigten EBITDA sowie der ergebniswirksamen Sondereinflüsse des bereinigten Jahresüberschusses und Konzernüberschusses befindet sich im Kapitel „Geschäftsentwicklung des Konzerns“.

<sup>b</sup> Die Kennzahl „Netto-Finanzverbindlichkeiten“ wird von der Deutschen Telekom als eine wichtige Kenngröße gegenüber Investoren, Analysten und Ratingagenturen verwendet. Sie ist im Wettbewerbsumfeld der Deutschen Telekom üblich. Die Definition der Kennzahl kann jedoch bei anderen Unternehmen abweichend sein. Eine detaillierte Herleitung befindet sich im Kapitel „Geschäftsentwicklung des Konzerns“.

<sup>c</sup> Mit Beginn des Geschäftsjahres 2007 definiert die Deutsche Telekom den Free Cash-Flow als den operativen Cash-Flow abzüglich gezahlter Zinsen und Nettoszahlen für Investitionen in Immaterielle Vermögenswerte (ohne Goodwill) und Sachanlagen. Die dargestellten Vorjahreswerte wurden entsprechend angepasst. Die Kennzahl „Free Cash-Flow (vor Ausschüttung)“ wird nach Auffassung der Deutschen Telekom von Investoren als Maßstab verwendet, um den Cash-Flow aus Geschäftstätigkeit nach Abzug von Zahlungen in Immaterielle Vermögenswerte (ohne Goodwill) und Sachanlagen vor allem im Hinblick auf Investitionen in Beteiligungen und die Rückzahlung von Verbindlichkeiten zu beurteilen. Der „Free Cash-Flow (vor Ausschüttung)“ sollte nicht zur Betrachtung der Finanzlage herangezogen werden. Auf Grund unterschiedlicher Definitionen ist die Vergleichbarkeit mit ähnlichen bekannten Größen und Veröffentlichungen eingeschränkt. Eine detaillierte Herleitung befindet sich im Kapitel „Geschäftsentwicklung des Konzerns“.

Das Segment erreichte im Breitbandmarkt einen Marktanteil im Neukundengeschäft von ca. 44 % für das Gesamtjahr 2007. Einen wesentlichen Beitrag zu diesem Erfolg leistete die konsequente Vermarktung der Komplettangebote sowie neuer Serviceangebote. Hinzu kam eine attraktive Preisgestaltung für die Komplettpakete verbunden mit einer deutlichen Leistungsaufwertung. Dabei erfreuten sich die Angebote aus Sprach- und Internetkommunikation besonderer Beliebtheit. Knapp 70 % der Kunden, die 2007 eines der Komplettpakete buchten, entschieden sich für ein Call & Surf-Paket. Förderlich für die DSL-Entwicklung erwies sich zusätzlich auch das gemeinsam mit T-Mobile aufgesetzte Programm „Telekom-Vorteil“, bei dem der Kunde einen Preisnachlass erhält, wenn er ausgewählte Produkte sowohl von T-Mobile als auch von T-Home erwirbt.

Mit der Einführung der Entertain-Pakete zur Internationalen Funkausstellung (IFA) erfolgte im August 2007 der Startschuss zur Vermarktung eines massenmarktfähigen IPTV-Angebots. Die Entertain-Pakete bieten innovative Funktionen wie zeitversetztes Fernsehen, Zugriff auf eine große Vielfalt von bis zu 145 TV-Sendern, eine umfassende Online-Videothek sowie Aufnahmemöglichkeiten über den integrierten Festplattenrekorder. Insgesamt haben Ende 2007 rund 17 Mio. Haushalte die Möglichkeit für den Zugriff auf diese innovativen Breitbandservices. Neben dem weiteren Ausbau des Breitbandnetzes forcierte die Deutsche Telekom 2007 die Vorbereitungen für die Migration des klassischen Telefonnetzes hin zu einer Infrastruktur auf der Grundlage des Internet-Protokolls (IP). Um die Kunden schrittweise zu einer verstärkten Nutzung der Möglichkeiten der Internetkommunikation zu animieren, entwickelt und betreibt die Deutsche Telekom spezielle Angebote für Communities (Nutzergruppen).

Nach der erfolgreichen Positionierung der Download-Plattformen Musicload, Softwareload und Gamesload ist Videoload seit Oktober 2007 die vierte Marke in der „Load-Family“ des Konzerns. Über einen Internetzugang lassen sich so Musik, Spiele, Software und Filme in großer Auswahl und mit einem breiten Service- und Informationsangebot herunterladen.

Am 18. Mai 2007 führte die Deutsche Telekom die neue Marke „T-Home“ ein. Sie löste die bisherige Marke „T-Com“ ab. Unter der neuen Dachmarke bündelt der Konzern alle Privatkundenangebote für zu Hause unter einem einheitlichen Markennamen. T-Home ist daneben für die Vermarktung privatkundennaher Standardprodukte für kleine Geschäftskunden zuständig. Die Triple-Play-Angebote (ehemals T-Home) vertreibt der Konzern unter dem Produktnamen „Entertain“.

Auch im Ausland ist das Wachstum im Breitbandmarkt ungebrochen. Hier ist das operative Segment Breitband/Festnetz über die Auslandsbeteiligungen der Deutschen Telekom in den osteuropäischen Märkten aktiv. Trotz eines zunehmenden Wettbewerbsdrucks erzielten die osteuropäischen Mehrheitsbeteiligungen mit ihren Breitbandangeboten zweistellige Wachstumsraten. Für die IPTV-Angebote entschieden sich 2007 in Kroatien, Ungarn und der Slowakei bereits rund 83 000 Kunden.

Im Rahmen der Strategie „Konzentrieren und gezielt wachsen“ verkaufte die Deutsche Telekom die dem Segment Breitband/Festnetz zugeordneten Tochtergesellschaften T-Online France S.A.S. und T-Online Spain S.A.U.

## Erfolge im Ausland und neue zukunftsweisende Projekte im Inland.

Das operative Segment **Geschäftskunden** baute durch neue strategisch wichtige Geschäftsabschlüsse die Position als einer der führenden Dienstleister in der Informations- und Kommunikationstechnik (ICT) im

europäischen Ausland weiter aus. So gelang es, im britischen Markt durch Outsourcing-Verträge mit dem Energieversorger Centrica und der Versicherung Royal & SunAlliance die Marktstellung entscheidend zu verbessern. Weitere Aufträge erhielt T-Systems 2007 etwa in Italien, in der Schweiz und in Frankreich. Außerdem gelang es dem Unternehmen, das länderübergreifende Geschäft mit Kunden im Ausland auszuweiten. Dafür stehen u. a. Verträge mit Airbus zum Aufbau und Betrieb eines Hochleistungsnetzes in Asien sowie mit Bosch über eine neue Netzinfrastruktur, die mehr als 200 Standorte in der Asien-Pazifik-Region sowie Rechenzentren in Amerika und Europa verbindet. Insgesamt bestätigen diese Erfolge die im Vorjahr eingeleitete internationale Strategie von T-Systems, sich zum einen auf die westeuropäischen Kernmärkte und zum anderen auf den weltweiten Service für die global arbeitenden Kunden zu konzentrieren.

Im Jahr 2007 erhielt T-Systems von der gematik (Gesellschaft für Telematik-anwendungen der Gesundheitskarte) den Auftrag, das Netz für die elektronische Gesundheitskarte aufzubauen und zu betreiben. Auch zur Modernisierung der Verwaltungen – einem wichtigen europaweiten Reformprojekt der öffentlichen Hand – trägt T-Systems bei. So beauftragte das Land Sachsen 2007 den Dienstleister mit dem Aufbau und Betrieb eines landesweiten Zukunftsnetzes auf Basis des Internet-Protokolls, das sämtliche Behörden und Einrichtungen des Landes verbinden wird.

Die Deutsche Telekom hat 2007 einen Vertrag über den Verkauf der T-Systems Media&Broadcast GmbH an die Télédiffusion de France abgeschlossen. Der Verkauf wurde von der EU-Kommission im Januar 2008 freigegeben.

## Personalstrategie leistet Beitrag zum personellen Umbau.

Das operative Segment **Konzernzentrale & Shared Services** leistete mit der Personalstrategie einen wesentlichen Beitrag zum personellen Umbau. Teil des personellen Umbaus ist eine sozialverträgliche Personalanpassung in Deutschland. Neben der Bereitstellung von sozialverträglichen Personalinstrumenten erreichte der Konzern den Umbau durch natürliche Fluktuation und Dekonsolidierung von Teilen der Vivento Geschäftsmodelle. Im Jahr 2007 schieden insgesamt rund 14 400 Beschäftigte aus dem inländischen Konzern aus.

Vivento leistete im Geschäftsjahr 2007 durch ein nachhaltiges Vermittlungsmanagement und die weitere Optimierung und Veräußerung von Geschäftsmodellen einen wichtigen Beitrag zum Personalumbau im Konzern. Im Berichtsjahr veräußerte Vivento insgesamt sieben Call-Center-Standorte der Vivento Customer Services GmbH. Darüber hinaus unterzeichneten die Deutsche Telekom und Nokia Siemens Networks eine strategische Partnerschaft, in deren Rahmen der Betriebsübergang der Vivento Technical Services GmbH an Nokia Siemens Networks mit Wirkung zum 1. Januar 2008 vereinbart wurde.

Verkauf von T-Online Spain und T-Online France // Kauf von Orange Nederland // Vereinbarung über den Erwerb von SunCom Wireless // Personelle Veränderungen im Konzernvorstand

## Organisationsstruktur und Geschäftstätigkeit.

Die Deutsche Telekom ist ein integrierter Telekommunikationsanbieter. Der Konzern bietet seinen Kunden weltweit ein umfassendes Spektrum moderner Dienstleistungen aus den Bereichen Telekommunikation und Informationstechnologie.

Im November 2006 hat das International Accounting Standards Board (IASB) IFRS 8 „Operating Segments“ verabschiedet. IFRS 8 ersetzt IAS 14 „Segment Reporting“ und ist für Berichtsperioden anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2009 beginnen. Die Deutsche Telekom hat sich für eine vorzeitige Anwendung von IFRS 8 beginnend mit dem zum 31. Dezember 2007 endenden Geschäftsjahr entschieden. Nach IFRS 8 basiert die Identifikation von berichtspflichtigen operativen Segmenten auf dem sog. „Management Approach“. Danach erfolgt die externe Segmentberichterstattung auf Basis der konzerninternen Organisations- und Managementstruktur sowie der internen Finanzberichterstattung an das oberste Führungsgremium („Chief Operating Decision Maker“).

Abweichend zur bisherigen Darstellung der drei strategischen Geschäftsfelder Mobilfunk, Breitband/Festnetz, Geschäftskunden und des Bereichs Konzernzentrale & Shared Services werden erstmalig zum 31. Dezember 2007 fünf operative Segmente berichtet: Mobilfunk Europa, Mobilfunk USA, Breitband/Festnetz, Geschäftskunden und Konzernzentrale & Shared Services.

Das operative Segment **Mobilfunk Europa** umfasst sämtliche Aktivitäten der T-Mobile International AG in den Ländern Deutschland, Großbritannien, Niederlande, Österreich, Polen und der Tschechischen Republik sowie weitere Mobilfunkaktivitäten der Deutschen Telekom in den Ländern Slowakei, Kroatien, Mazedonien, Montenegro und Ungarn.

Das operative Segment **Mobilfunk USA** umfasst sämtliche Aktivitäten der T-Mobile International AG auf dem US-amerikanischen Markt.

Alle Einheiten der beiden Mobilfunksegmente Europa und USA bieten ihren Privat- und Geschäftskunden mobile Sprach- und Datendienste an. In Verbindung mit den angebotenen Diensten vermarkten die T-Mobile Unternehmen zudem Mobilfunk-Endgeräte und andere Hardware. Darüber hinaus erfolgt der Vertrieb der T-Mobile Dienste auch an Wiederverkäufer sowie an Gesellschaften, die Netzleistungen einkaufen und selbstständig an Dritte vermarkten (Mobile Virtual Network Operator; MVNO).

Das operative Segment **Breitband/Festnetz** bietet Privat- und kleinen Geschäftskunden klassische Festnetzleistungen auf der Basis einer hochmodernen Infrastruktur, breitbandige Internetanschlüsse sowie Multimedia-Dienstleistungen an. Darüber hinaus betreibt das Segment das Geschäft mit den nationalen und internationalen Netzbetreibern sowie mit Wiederverkäufern (Wholesale einschließlich Resale). Weiterhin erbringt es Telekommunikationsvorleistungen für die anderen operativen Segmente der Deutschen Telekom. Im Ausland ist das operative Segment insbesondere in Mittel- und Osteuropa in den Ländern Ungarn, Kroatien, Slowakei, Mazedonien, Bulgarien, Rumänien und Montenegro vertreten.

T-Systems ist die Geschäftskundensparte der Deutschen Telekom. Das operative Segment **Geschäftskunden** gliedert sich in zwei operative Geschäftseinheiten: T-Systems Enterprise Services betreut rund 60 multinationale Konzerne sowie große Institutionen der öffentlichen Hand; T-Systems Business Services betreut rund 160 000 große und mittelständische Geschäftskunden. T-Systems ist über Tochterunternehmen in mehr als 20 Ländern vertreten, mit besonderem Schwerpunkt auf den westeuropäischen Ländern Deutschland, Frankreich, Spanien, Italien, Großbritannien, Österreich, Schweiz, Belgien und Niederlande. Der Dienstleister bietet seinen Kunden die gesamte Palette der Informations- und Kommunikationstechnik aus einer Hand. Auf Basis des umfassenden Know-hows aus diesen beiden Technologiebereichen realisiert T-Systems integrierte ICT-Lösungen. Für die Großkunden entwickelt und betreibt T-Systems Infrastruktur- und Branchenlösungen. Das Angebot für den Mittelstand reicht von kostengünstigen Standardprodukten über Hochleistungsnetze auf Basis des Internet-Protokolls (IP) bis hin zur Entwicklung kompletter ICT-Lösungen.

Das operative Segment **Konzernzentrale & Shared Services** umfasst alle Konzerneinheiten und Beteiligungen, die nicht direkt einem der vor genannten operativen Segmente zugeordnet sind. Die Konzernzentrale übernimmt die strategischen und segmentübergreifenden Steuerungsaufgaben. Alle sonstigen operativen Aufgaben, die nicht unmittelbar im Zusammenhang mit dem Kerngeschäft der oben aufgeführten Segmente stehen, übernehmen die sog. Shared Services. Dazu zählt Vivento, die verantwortlich dafür ist, im Rahmen des Personalumbaus Mitarbeiter zu vermitteln und Beschäftigungsmöglichkeiten zu schaffen. Darüber hinaus zählen zu den Shared Services der Bereich „Grundstücke und Gebäude“, der u. a. das Immobilienvermögen der Deutschen Telekom AG steuert und bewirtschaftet, sowie die DeTeFleetServices GmbH als Komplettanbieter von Fuhrparkmanagement- und Mobilitätsleistungen. Die Shared Services erbringen ihre Leistungen schwerpunktmäßig in Deutschland. Der Bereich „Grundstücke und Gebäude“ ist mit zwei Beteiligungen, die Leistungen im Facility-Management anbieten, auch in Ungarn und der Slowakei tätig. Zu den wesentlichen Tochtergesellschaften in den Shared Services gehören die DeTe Immobilien, Deutsche Telekom Immobilien und Service GmbH, die GMG Generalmietgesellschaft mbH, die DFMG Deutsche Funkturm GmbH, die PASM Power and Air Condition Solution Management GmbH & Co. KG, die DeTeFleetServices GmbH, die Vivento Customer Services GmbH und die Vivento Technical Services GmbH (Anfang 2008 an Nokia Siemens Networks übergegangen). Seit Beginn des Geschäftsjahres 2007 umfasst das Segment Konzernzentrale & Shared Services auch die Shared Service- und Headquarter-Funktionen von Magyar Telekom. Bis Ende 2006 wies die Deutsche Telekom diese Funktionen im operativen Segment Breitband/Festnetz aus.

## Rechtliche Konzernstruktur.

Die Deutsche Telekom AG, Bonn, ist das Mutterunternehmen des Deutsche Telekom Konzerns und zugleich dessen größte operative Gesellschaft. Ihre **Aktien** werden u. a. an den Börsen in Frankfurt, New York und Tokio gehandelt. Sie befanden sich am 31. Dezember 2007 zu 68,3 % im Streubesitz (2006: 68,3 %), zu 14,8 % im Besitz des Bundes (2006: 14,8 %) sowie zu 16,9 % im Besitz der KfW Bankengruppe (2006: 16,9 %). Die dem Bund zuzurechnende Beteiligung betrug somit 31,7 % (2006: 31,7 %). Der Anteil der Blackstone Group betrug am 31. Dezember 2007 unverändert 4,4 %. Die KfW Bankengruppe verkaufte im April 2006 einen Teil ihrer Anteile an die Blackstone Group. Diese hat sich gegenüber der KfW Bankengruppe im Rahmen einer Lock-Up-Vereinbarung verpflichtet, das erworbene Aktienpaket mindestens zwei Jahre zu halten.

Zum 31. Dezember 2007 beträgt das **Grundkapital** der Deutschen Telekom AG rund 11 165 Mio. €. Das Grundkapital ist eingeteilt in rund 4 361 Mio. Stück nennwertlose, auf den Namen lautende Stammaktien. Jede Aktie gewährt eine Stimme. Die Stimmrechte sind jedoch bei den eigenen Anteilen (per 31. Dezember 2007: rund 2 Mio. Stück) und den sog. Trust (Treuhänder)-Aktien (per 31. Dezember 2007: rund 19 Mio. Stück) eingeschränkt. Die Trust-Aktien stehen im Zusammenhang mit der Akquisition von VoiceStream und Powertel im Jahr 2001. Im Rahmen dieser Akquisition gab die Deutsche Telekom neue Aktien aus genehmigtem Kapital an Treuhänder aus, u. a. zu Gunsten von Inhabern von Optionscheinen, Optionen und Umtauschrechten. Hinsichtlich der an Trusts ausgegebenen Aktien hat der jeweilige Treuhänder für die Zeit des Bestehens des Trusts auf Stimmrechte und Bezugsrechte sowie grundsätzlich auf Dividendenrechte verzichtet. Die an die Trusts ausgegebenen Aktien können auf Weisung der Deutschen Telekom über die Börse verkauft werden, wenn die Berechtigten ihre Options-, Umtausch- bzw. Wandlungsrechte nicht ausüben oder diese erlöschen. Der Veräußerungserlös fließt der Deutschen Telekom zu.

Die Satzung ermächtigt den Vorstand, das Grundkapital in der Zeit bis zum 17. Mai 2009 mit Zustimmung des Aufsichtsrats um bis zu 2 399 410 734,08 € durch Ausgabe von bis zu 937 269 818 auf den Namen lautende Stückaktien gegen Sacheinlage zu erhöhen (Genehmigtes Kapital 2004). Des Weiteren ermächtigt die Satzung den Vorstand, das Grundkapital in der Zeit bis zum 2. Mai 2011 mit Zustimmung des Aufsichtsrats um bis zu 38 400 000 € durch Ausgabe von bis zu 15 000 000 auf den Namen lautende Stückaktien gegen Bar- und/oder Sacheinlage zu erhöhen. Dabei dürfen die neuen Aktien nur zur Gewährung von Aktien an Mitarbeiter der Deutschen Telekom AG und der nachgeordneten verbundenen Unternehmen (Belegschaftsaktien) ausgegeben werden (Genehmigtes Kapital 2006) (<http://www.telekom.com/satzung>).



Das Grundkapital ist zum 31. Dezember 2007 um bis zu 31 870 407,68 €, eingeteilt in bis zu 12 449 378 neue auf den Namen lautende Stückaktien, bedingt erhöht. Die bedingte Kapitalerhöhung dient ausschließlich der Erfüllung von Bezugsrechten auf Aktien aus Aktienoptionen, die auf Grund des Ermächtigungsbeschlusses für einen Aktienoptionsplan 2001 der Hauptversammlung vom 29. Mai 2001 in der Zeit bis zum 31. Dezember 2003 begeben wurden (Bedingtes Kapital II).

Das Grundkapital ist zum 31. Dezember 2007 um 600 000 000 €, eingeteilt in bis zu 234 375 000 Stückaktien, bedingt erhöht. Die bedingte Kapitalerhöhung wird nur insoweit durchgeführt, wie dies zur Bedienung von bis zum 25. April 2010 ausgegebenen oder garantierten Wandelschuld- oder Optionsschuldverschreibungen benötigt wird (Bedingtes Kapital IV).

Die Hauptversammlung vom 3. Mai 2007 hat den Vorstand ermächtigt, bis zum 2. November 2008 insgesamt bis zu 436 117 555 Stückaktien der Gesellschaft mit einem auf diese entfallenden Betrag am Grundkapital von insgesamt bis zu 1 116 460 940,80 € unter folgender Maßgabe zu erwerben: Auf die auf Grund dieser Ermächtigung erworbenen Aktien entfallen zusammen mit anderen Aktien der Gesellschaft, welche die Gesellschaft bereits erworben hat und noch besitzt oder die ihr gemäß §§ 71d und 71e AktG zuzurechnen sind, zu keinem Zeitpunkt mehr als 10 % des Grundkapitals der Gesellschaft.

Die Ermächtigung kann ganz oder in Teilen ausgeübt werden. Der Erwerb kann innerhalb des Ermächtigungszeitraums bis zur Erreichung des maximalen Erwerbsvolumens in Teiltranchen erfolgen, verteilt auf verschiedene Erwerbszeitpunkte. Zum Erwerb berechtigt sind auch von der Deutschen Telekom AG im Sinn von § 17 AktG abhängige Konzernunternehmen oder Dritte auf Rechnung der Deutschen Telekom AG sowie nach § 17 AktG abhängige Konzernunternehmen auf Rechnung der Deutschen Telekom. Der Erwerb kann unter Wahrung des Gleichbehandlungsgrundsatzes über die Börse oder mittels eines an alle Aktionäre gerichteten öffentlichen Kaufangebots erfolgen. Der Vorstand ist nach dem Hauptversammlungsbeschluss vom 3. Mai 2007 u. a. dazu ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats Aktien der Deutschen Telekom AG einzuziehen, die auf Grund der vorstehenden Ermächtigung erworben werden, ohne dass die Einziehung oder ihre Durchführung eines weiteren Hauptversammlungsbeschlusses bedarf (<http://www.telekom.com/hv>).

Die wesentlichen Vereinbarungen der Deutschen Telekom AG, die eine Klausel für den Fall einer Übernahme der Deutschen Telekom AG enthalten, betreffen hauptsächlich bilaterale Kreditfazilitäten sowie mehrere Darlehensverträge. Im Übernahmefall haben die jeweiligen Kreditgeber das Recht, die Fazilität zu kündigen und ggf. fällig zu stellen bzw. die Rückzahlung der Darlehen zu verlangen. Eine Übernahme wird dabei angenommen, wenn ein Dritter die Kontrolle über die Deutsche Telekom AG erlangt; dies kann auch eine gemeinschaftlich handelnde Gruppe sein.

Ferner haben die anderen Konsortialpartner von Toll Collect (Daimler Financial Services AG und Cofiroute SA) eine Call Option für den Fall, dass ein Wechsel in der Eigentümerstruktur der Deutschen Telekom AG dadurch eintritt, dass mehr als 50 % des Aktienkapitals oder der Stimmrechte von einem neuen Gesellschafter gehalten werden, die er zuvor nicht besaß, und die anderen Konsortialpartner diesem Wechsel nicht zugestimmt haben. Bei der Zurechnung von Stimmrechten gilt § 22 Abs. 1 WpHG analog.

Die wesentlichen Beteiligungen der Deutschen Telekom AG – ihr Umsatz macht zusammen mit dem der Deutschen Telekom AG mehr als 90 % des Konzerns aus – werden im Konzern-Anhang im Abschnitt „Grundlagen und Methoden“ unter „**Konsolidierungskreis**“ aufgeführt. Im Konzernabschluss der Deutschen Telekom werden neben der Deutschen Telekom AG 70 inländische und 176 ausländische Tochterunternehmen voll konsolidiert (2006: 71 und 204). Zusätzlich werden 16 assoziierte Unternehmen (2006: 18) und 3 Gemeinschaftsunternehmen (2006: 2) nach der Equity-Methode einbezogen.

Mit den Veränderungen im Konsolidierungskreis verbinden sich sowohl Akquisitionen als auch Desinvestitionen. Die Deutsche Telekom verkaufte im ersten Halbjahr 2007 die französische Internetgesellschaft T-Online France S.A.S. an Neuf Cegetel und im Juli 2007 die spanische Internetgesellschaft T-Online Spain S.A.U. an die France Télécom España S.A. Darüber hinaus verkaufte im Oktober 2007 die Slovak Telekom die TBDS (Tower Broadcasting Data Services a.s.), ehemals Rádiokomunikácie o.z. und RK Tower s.r.o., an TRI R. Die Deutsche Telekom AG übte über die Konzern-tochter Scout24 Verwaltungs GmbH das Vorkaufsrecht zum Kauf der Anteile an der Immobilien Scout GmbH gegenüber der Aareal Bank aus. Durch die Übernahme wurde die Beteiligung von bislang 33,1 % auf 99,3 % aufgestockt.

Das Segment Mobilfunk Europa erwarb im Oktober 2007 den niederländischen Mobilfunkanbieter Orange Nederland. Das Segment Mobilfunk USA hat eine Vereinbarung zur Übernahme des regionalen Mobilfunkanbieters SunCom abgeschlossen. Das Closing der Transaktion erfolgt voraussichtlich im ersten Halbjahr 2008.

Das Segment Geschäftskunden hat die Gesellschaft T-Systems Media & Broadcast GmbH an die Télédiffusion de France verkauft. Dieser Verkauf bedurfte noch der Genehmigung der EU-Kommission; diese erfolgte im Januar 2008.



## Leitung und Kontrolle.

Die Führungs- und Kontrollstrukturen sowie das Vergütungssystem für Vorstand und Aufsichtsrat folgen den gesetzlichen Bestimmungen. Sie orientieren sich am langfristigen Erfolg des Konzerns und folgen insbesondere den Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex.

Die Geschäftsverteilung des Vorstands sieht sechs Vorstandsbereiche vor. Neben den zentralen Führungsbereichen des Vorstandsvorsitzenden, des Vorstands Finanzen und des Vorstands Personal existieren drei Vorstandsbereiche, die segmentspezifische und konzernübergreifende Aufgaben verbinden: der Vorstandsbereich T-Mobile, Produktentwicklung und Technologie- und IT-Strategie, der Vorstandsbereich T-Home, Sales und Service sowie der Vorstandsbereich Geschäftskunden. Der Aufsichtsrat der Deutschen Telekom überwacht die Geschäftsführung des Vorstands und berät ihn. Der Aufsichtsrat setzt sich aus zwanzig Mitgliedern zusammen, von denen zehn die Aktionäre und zehn die Arbeitnehmer vertreten.

Der Aufsichtsrat bestellte am 2. Mai 2007 Herrn Thomas Sattelberger zum neuen Personalvorstand. Seit Jahresbeginn 2007 wurde dieses Vorstandsressort von Herrn Dr. Karl-Gerhard Eick kommissarisch geführt.

Am 29. September 2007 bestellte der Aufsichtsrat Herrn Reinhard Clemens mit Wirkung zum 1. Dezember 2007 zum neuen Vorstand für Geschäftskunden. Herr Lothar Pauly schied zum 31. Mai 2007 als Vorstand für Geschäftskunden und Produktion aus. Herr Dr. Karl-Gerhard Eick und Herr Hamid Akhavan haben die Aufgaben bis zum 1. Dezember 2007 kommissarisch übernommen. Der Aufsichtsrat hat ferner am 29. September 2007 einer vom Vorstand beschlossenen Änderung der Geschäftsverteilung zugestimmt, wonach der bis dato kommissarisch geführte Bereich Technik, IT und Prozesse sowie Einkauf und Infrastruktur nun dauerhaft dem von Herrn Akhavan geführten Vorstandsressort T-Mobile, Produktentwicklung und Technologie- und IT-Strategie zugeordnet wird.

Die Bestellung und Abberufung von Mitgliedern des Vorstands erfolgt auf Grundlage der §§ 84, 85 AktG und § 31 MitbestG. Änderungen der Satzung richten sich nach den §§ 179, 133 AktG und § 18 der Satzung. Dabei ist der Aufsichtsrat gemäß § 21 der Satzung auch ermächtigt, die Satzung ohne Beschluss der Hauptversammlung an neue gesetzliche Vorschriften anzupassen, die für die Gesellschaft verbindlich werden, und Änderungen der Satzung zu beschließen, die nur die Fassung betreffen.

Die Gesamtvergütung der sechs Mitglieder des Vorstands teilt sich in einem Verhältnis von etwa einem Drittel in eine fixe und zu etwa zwei Dritteln in eine jährliche variable und eine langfristig ausgelegte variable Vergütungskomponente (Mid-Term Incentive Plan). Die jährliche variable Vergütung richtet sich nach dem Grad der Erreichung der vom Präsidialausschuss des Aufsichtsrats vor Beginn des Geschäftsjahres jedem Mitglied des Vorstands erteilten Zielvorgaben.

Die Gesamtvergütung des Aufsichtsrats ist in § 13 der Satzung geregelt und enthält eine feste jährliche Vergütung. Bei entsprechender Entwicklung des Konzernüberschusses je Stückaktie können die Aufsichtsräte eine variable erfolgsorientierte Vergütung mit kurzfristigen und langfristigen Bestandteilen erhalten. Die Vergütung der Vorstände und der Aufsichtsräte wird im Konzern-Anhang unter der Anmerkung 45 individualisiert und aufgliedert nach den einzelnen Vergütungsbestandteilen ausgewiesen.

Konzernstrategie „Konzentrieren und gezielt wachsen“ wird konsequent umgesetzt //  
Erste Erfolge der Strategie klar erkennbar

## Konzernstrategie.

Die Deutsche Telekom ist in ihrem Markt- und Wettbewerbsumfeld mit sehr unterschiedlichen Rahmenbedingungen konfrontiert: Während die Märkte für das klassische Festnetz und den Mobilfunk europaweit zunehmend gesättigt sind, nimmt das Wachstum in anderen Bereichen weiterhin zu. Dazu zählen vor allem die Breitbandkommunikation, die mobile Internetnutzung und der Mobilfunkmarkt in den USA. Den Herausforderungen begegnet die Deutsche Telekom mit ihrer Strategie „Konzentrieren und gezielt wachsen“. Sie ist auf die folgenden vier Handlungsfelder ausgerichtet:

- Verbessern der Wettbewerbsfähigkeit in Deutschland und in Mittel- und Osteuropa.
- Wachstum im Ausland durch Mobilfunk.
- Mobilisieren von Internet und Web 2.0-Trend.
- Aufbau netz-zentrierter ICT.

**Verbessern der Wettbewerbsfähigkeit.** Die Deutsche Telekom treibt ihr Geschäft insbesondere im Breitbandmarkt weiter voran. Im Fokus stehen der Mobilfunk mit dem Ausbau von UMTS und HSDPA und das Segment Breitband/Festnetz über die fortschreitende Versorgung mit DSL und VDSL. Mit diesem Hochgeschwindigkeitsnetz steht eine Telekommunikationsinfrastruktur zur Verfügung, die über Sprachtelefonie und breitbandiges Internet hinaus auch hochauflösendes Fernsehen (HDTV) mit interaktivem Potenzial bietet. Entscheidend für den Erfolg dieser Breitbandoffensive ist das Angebot von preisattraktiven Produkten mit einem hochwertigen Kundenservice.

Die Deutsche Telekom erleichterte dem Kunden die Orientierung mit einer Vereinfachung der Markenstruktur im Privatkundengeschäft deutlich: T-Home steht für Angebote zu Hause, T-Mobile für Angebote unterwegs. Gleichzeitig stärkt die Deutsche Telekom mit der Einführung der Zweitmarke congstar und einem hochflexiblen Produktportfolio u. a. auch die Attraktivität für preissensitive Kundensegmente.

Der Vertrieb und der Kundenservice wurden ebenfalls verbessert. Mit den neuen Telekom Shops baute die Deutsche Telekom ihr Vertriebsnetz 2007 erheblich aus. Mit der Ausgliederung der Bereiche Call-Center, technischer Kundendienst und technische Infrastruktur im Juni 2007 in drei eigenständige Servicegesellschaften verbesserte der Konzern Service und Vertrieb und optimierte zugleich die Kostenstrukturen.

Angesichts des harten Wettbewerbs ist die Deutsche Telekom gefordert, ihre Kostenstruktur weiter anzupassen. Das Sparprogramm „Save for Service“ hat 2007 das Einsparziel von 2 Mrd. € leicht übertroffen. Bis 2010 beträgt das Sparpotenzial insgesamt mindestens 4,2 bis 4,7 Mrd. € jährlich. Ein Element für nachhaltige Kosteneffizienz in der Produktion ist eine vollständig IP-basierte Netzinfrastruktur, die in den nächsten Jahren ausgebaut werden soll. Wesentlicher Vorteil einer solchen Infrastruktur ist die volle Interoperabilität zwischen Festnetz und Mobilfunk.

**Wachstum im Ausland durch Mobilfunk.** Der Anteil des Auslandsumsatzes am Konzernumsatz betrug im Jahr 2007 über 50%. Wichtigster Wachstumstreiber des internationalen Mobilfunkgeschäfts blieb dabei T-Mobile USA. Der geplante Kauf des im US-amerikanischen Südosten und in der Karibik tätigen Mobilfunkunternehmens SunCom Wireless wird zu einer Erweiterung der Kundenbasis und einer deutlichen Ausweitung der Mobilfunkabdeckung führen. Mit der Akquisition von Orange Nederland im Oktober 2007 hat sich die Deutsche Telekom in den Niederlanden zudem als starke Nummer zwei im Markt positioniert.

Die Deutsche Telekom will internationale Größenvorteile und Synergien nutzen und deshalb international noch weiter wachsen. Dies bezieht sich sowohl auf Konsolidierungen in heutigen Präsenzmärkten, in denen dies möglich und sinnvoll ist, als auch auf Engagements außerhalb der Märkte, in denen die Deutsche Telekom derzeit agiert.

**Mobilisieren von Internet und Web 2.0-Trend.** Die Megatrends der Branche sind mobiles Internet, Web 2.0 als Synonym für die aktive Beeinflussung und Mitgestaltung von Internetinhalten sowie die persönliche, soziale und geschäftliche Vernetzung der Nutzer. Daraus ergeben sich für die Deutsche Telekom erhebliche Wachstumspotenziale. Ein Beleg ist der Erfolg von web'n'walk, dem mobilen Zugang zum freien Internet. Das Apple iPhone, das T-Mobile im November 2007 exklusiv und erfolgreich in Deutschland einführte, verstärkt den Trend zur mobilen Internetnutzung, da alle iPhone-Tarife eine Daten-Flatrate beinhalten.

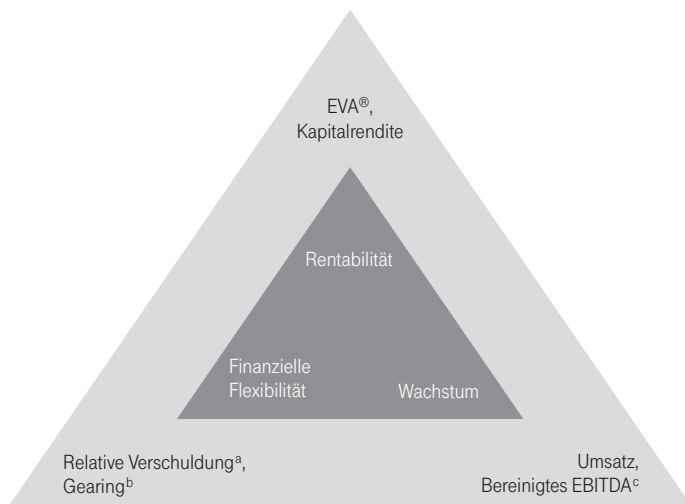
Um die Trends zur Individualisierung der persönlichen Kommunikation und der Nutzung sozialer Netzwerke voranzutreiben, setzt die Deutsche Telekom sowohl auf Eigenentwicklungen als auch auf Partnerschaften. T-Mobile stattete den web'n'walk-Dienst 2007 mit weiteren Funktionalitäten aus, die einen noch schnelleren Zugriff auf E-Mails sowie auf persönlich wichtige Websites und Internetservices wie etwa eBay, Windows Live, Google und Yahoo! erlauben. MyFaves adressiert als innovativer Dienst das wachsende Bedürfnis der Kunden nach einfachen Kontakten in ihren individuellen Netzwerken. T-Mobile USA platzierte diesen Dienst bereits sehr erfolgreich im Markt; seit Oktober 2007 ist MyFaves auch bei T-Mobile Deutschland erhältlich. Die Homepage-Produkte von T-Home bieten jetzt zusätzlich Web 2.0-Funktionalitäten, wie z. B. die Möglichkeit, tagesaktuelle Informationen als RSS-Feeds (Really Simple Syndication) und Podcasts einzubinden. Der T-Online Venture Fund investierte im Mai 2007 in Jajah, ein neu gegründetes Unternehmen für Web-Telefonie, das Synergie- und Marktpotenziale mit der Deutschen Telekom erwarten lässt. Dies gilt sowohl in den Bereichen Mobilfunk als auch Festnetz und insbesondere im Online-Bereich beim Social Networking. Darüber hinaus wurden in das T-Online Portal zahlreiche populäre Internetdienste integriert; zu den Partnern zählen u. a. Wikipedia, Lycos IQ, Webnews, Mister Wong und moviepilot.de.

**Aufbau netz-zentrierter ICT.** Bei sinkenden Margen im Telekommunikationssektor für Geschäftskunden wächst gleichzeitig der Markt für Informationstechnologie (IT). Das fortschreitende Zusammenwachsen von IT und Telekommunikation bildet den Motor des Wachstumfelds netz-zentrierter ICT. Dieser Bereich umfasst im Wesentlichen IP-basierte Netzleistungen sowie alle netzbasierten IT-Services. Vor diesem Hintergrund fokussiert sich die Deutsche Telekom im Geschäft mit Groß- und Mittelstandskunden auf diesen Bereich. Die nächsten Schritte zu einer erfolgreichen Umsetzung der ICT-Strategie sind ebenfalls definiert. Die Produktion von IT und Telekommunikation soll in eine einzige Organisationseinheit innerhalb T-Systems zusammengeführt werden. Mit der neuen ICT-Fabrik sind die besten Voraussetzungen für die Modularisierung der Produktion geschaffen – also für Lösungsbausteine, die wiederkehrend eingesetzt werden können. Das trägt dazu bei, die Profitabilität und Wettbewerbsfähigkeit von T-Systems zu erhöhen. Darüber hinaus sucht T-Systems für bestimmte Geschäftsbereiche wie die Systems Integration einen Partner. Mit der Berufung von Herrn Reinhard Clemens in den Konzernvorstand im Dezember 2007 verstärkte sich die Deutsche Telekom mit einem ausgewiesenen Experten der internationalen IT-Märkte, der die weitere Entwicklung von T-Systems konsequent vorantreiben wird.

**Fazit.** Die Deutsche Telekom setzt ihre Strategie „Konzentrieren und gezielt wachsen“ innerhalb der vier Handlungsfelder konsequent um. Die ersten Erfolge sind klar erkennbar und bestätigen den eingeschlagenen Weg. Der Telekom Konzern wird auch 2008 die Strategie aktiv verfolgen und damit den Gesamterfolg gewährleisten.

## Konzernsteuerung.

Die finanzwirtschaftliche Steuerung des Konzerns erfolgt mit Hilfe eines Kennzahlensystems, das auf wenigen, eng aufeinander abgestimmten Kerngrößen basiert. Diese Steuerungsgrößen definieren das Spannungsfeld von Wachstum, Rentabilität und finanzieller Flexibilität, in dem sich der Konzern bei der Verfolgung seines Primärziels „Konzentrieren und gezielt wachsen“ bewegt:



<sup>a</sup> Die Kennzahl „Relative Verschuldung“ setzt die Netto-Finanzverbindlichkeiten ins Verhältnis zu dem um Sondereinflüsse bereinigten EBITDA; nähere Informationen im Kapitel „Geschäftsentwicklung des Konzerns“.

<sup>b</sup> Die Kennzahl „Gearing“ setzt die Netto-Finanzverbindlichkeiten ins Verhältnis zum Eigenkapital; nähere Informationen im Kapitel „Geschäftsentwicklung des Konzerns“.

<sup>c</sup> Entspricht dem um Sondereinflüsse bereinigten EBITDA; nähere Informationen im Kapitel „Geschäftsentwicklung des Konzerns“.

Die Entwicklung des Umsatzes ist die Ausgangsbasis nahezu jeder unternehmerischen Erfolgsrechnung. Sie trägt dem Gedanken des substanziellen Wachstums Rechnung. Eine weitere wichtige Erfolgsgröße ist das EBITDA, das dem Betriebsergebnis abzüglich Abschreibungen auf Immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen entspricht. Mit der EBITDA-Entwicklung misst der Konzern die kurzfristige operative Leistungskraft und den Erfolg der einzelnen Geschäftsbereiche. Neben dem EBITDA verwendet der Konzern die EBITDA-Marge als Kennzahl, die das EBITDA im Verhältnis zum Umsatz darstellt. Diese relative Größe lässt einen Vergleich der Ertragskraft von ergebnisorientierten Bereichen unterschiedlicher Größen zu.

Die Orientierung an der finanziellen Flexibilität stellt sicher, dass auch in Zukunft die Fähigkeit zur Tilgung der Schulden und die finanzielle Substanz des Konzerns erhalten bleiben. Um die finanzielle Flexibilität zu messen, dienen im Wesentlichen die Kennzahlen „Gearing“ und „Relative Verschuldung“. Ein Bestandteil der Kennzahlen sind die Netto-Finanzverbindlichkeiten, die die Deutsche Telekom als eine wichtige Kenngröße im Dialog mit Investoren, Analysten und Ratingagenturen verwendet.

Um die Rentabilität der Geschäftsentwicklung zu messen, nutzt der Konzern die Kapitalrendite als relative Kenngröße und den Economic Value Added (EVA<sup>®</sup>) als wertorientierte Kennzahl.

Die Kapitalrendite gibt an, welches Ergebnis ein Unternehmen im Verhältnis zum dafür eingesetzten Vermögen erwirtschaftet. Zur Ermittlung der Kapitalrendite wird das operative Ergebnis nach Abschreibungen und Steuern (entspricht dem Net Operating Profit After Taxes; NOPAT) ins Verhältnis zum dafür notwendigen durchschnittlich im Jahresverlauf gebundenen Vermögen (dies entspricht den Net Operating Assets; NOA) gesetzt.

Ziel der Deutschen Telekom ist es, die aus dem Kapitalmarkt abgeleiteten Renditevorgaben der Fremd- und Eigenkapitalgeber zu übertreffen (Superior Shareholder Return). Maßstab für den Verzinsungsanspruch ist der Kapitalkostensatz. Diesen ermittelt der Telekom Konzern als gewichteten Durchschnittskostensatz aus Eigen- und Fremdkapitalkosten (Weighted Average Cost of Capital; WACC). Die Eigenkapitalkosten entsprechen der Rendite, die ein Investor bei einer Anlage mit äquivalentem Risiko am Kapitalmarkt erwartet. Die Fremdkapitalkosten ermittelt die Deutsche Telekom auf Basis der Finanzierungsbedingungen am Fremdkapitalmarkt. Dabei wird berücksichtigt, dass Fremdkapitalzinsen steuerlich abzugsfähig sind.

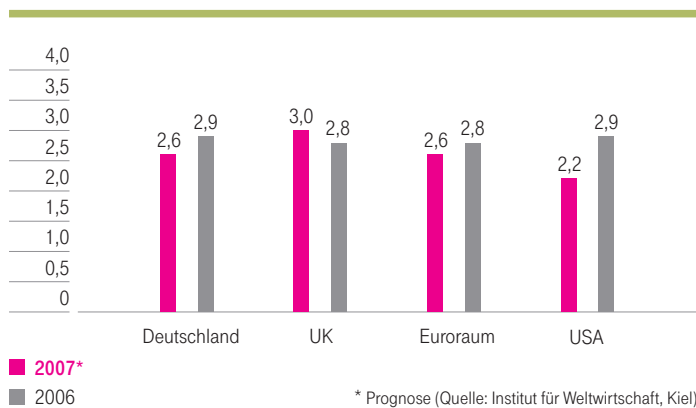
Den EVA<sup>®</sup> nutzt der Telekom Konzern zum einen als zentrale wertorientierte Steuerungsgröße, um die absoluten Wertbeiträge der operativen Einheiten zu messen. Zum anderen ist diese Kennzahl grundsätzlich der wesentliche Maßstab für die Ausrichtung aller operativen Maßnahmen auf die Steigerung des Konzernwerts. Damit setzt die wertorientierte Steuerung den Anspruch des Konzerns auf Wachstum in wertschaffenden Geschäftsfeldern bis in die operativen Einheiten um.

# Wirtschaftliches Umfeld.

Weltwirtschaft wächst insgesamt auf hohem Niveau // Mobilfunk bleibt trotz sinkender Preise Wachstumstreiber im Telekommunikationsmarkt // Breitbandmarkt in Deutschland wächst deutlich // Harter Wettbewerb und Preisdruck im Geschäftskundenmarkt // Verstärkter regulatorischer Einfluss auf das Geschäft

## Bruttoinlandsprodukt.

Reale Veränderung gegenüber dem Vorjahr (in %)



## Entwicklung der Weltwirtschaft.

Der weltwirtschaftliche Aufschwung hielt auch in 2007 an. Allerdings erhöhten sich die konjunkturellen Risiken für die Weltwirtschaft. Gründe dafür waren die Turbulenzen an den Finanzmärkten durch die US-Immobilien- und Finanzkrise sowie die Rekordstände der Ölpreise und des Euro gegenüber dem USD.

Die konjunkturelle Dynamik schlug sich im Verlauf des Jahres 2007 in den Industrieländern nur in einem moderaten Produktionszuwachs nieder. Nachdem sich die konjunkturelle Expansion bereits seit einem Jahr in den USA verlangsamt, schwächten sich auch im Euroraum und in Japan die Wachstumsraten leicht ab. In den USA gingen wichtige Konjunkturindikatoren wie etwa die Investitionen in den Wohnungsbau und Ausrüstungen ebenso zurück wie der private Konsum. Dies deutet auf eine zunehmende Abkühlung der Konjunktur hin. Die US-Notenbank senkte vor dem Hintergrund der Turbulenzen an den Finanzmärkten und der schwächeren Konjunkturindikatoren den US-Leitzins im September und Oktober 2007 um insgesamt 75 Basispunkte. Im Euroraum legten zu Beginn der zweiten Jahreshälfte 2007 die Investitionen und Exporte nur noch verhalten zu. Zudem wirkte die Aufwertung des Euro dämpfend. Die deutsche Volkswirtschaft hingegen zeigte sich robust. Der private Konsum gewann wieder an Fahrt, der Export legte durch die steigenden Auslandsaufträge zu. Die Expansion in den Schwellenländern beschleunigte sich im Verlauf des Jahres 2007 weiter.

## Telekommunikationsmarkt.

Eine aktuelle Studie eines Branchenverbands über die Entwicklung des deutschen Telekommunikationsmarkts ging für das Jahr 2007 von einem weiterhin leicht rückläufigen Gesamtmarkt aus. Die Umsätze mit Telekommunikationsdienstleistungen in Deutschland werden sich demnach im Jahr 2007 auf ca. 63,4 Mrd. € belaufen. Dies entspricht einem Rückgang gegenüber 2006 um 2,8%. Bei den Verbindungsminuten im Festnetz und Mobilfunk konnte im Jahr 2007 ein Wachstum verzeichnet werden, das

jedoch den wettbewerbsbedingten Preisverfall nicht kompensierte. Vom Gesamtumsatz der Branche von ca. 63,4 Mrd. € entfielen rund 37 Mrd. € auf den Festnetzmarkt – ein Minus von 3,6 % gegenüber 2006. Der Beitrag des Mobilfunkmarkts lag mit etwa 26,4 Mrd. € rund 1,4 % unter dem Wert des Vorjahres.

**Mobilfunkmarkt.** Das weltweite Wachstum im Mobilfunkgeschäft setzte sich 2007 fort. In den weitgehend gesättigten Märkten Westeuropas ließ das Wachstum nach. In Deutschland und Österreich schrumpften die Märkte im Vergleich zum Vorjahr bezogen auf den Umsatz. Dagegen verzeichneten die Märkte in Osteuropa weiter hohe Kunden- und Umsatzzuwächse. Auf Grund des intensiven Wettbewerbs hielten, auf Basis der letzten veröffentlichten Daten zum Ende des dritten Quartals 2007, im operativen Segment Mobilfunk Europa jedoch nur die T-Mobile Gesellschaften in Deutschland, Tschechien, den Niederlanden und Montenegro ihre Kundenmarktanteile im Vergleich zum Vorjahreszeitraum konstant oder bauten diese sogar noch aus. Alle übrigen Gesellschaften des operativen Segments Mobilfunk Europa mussten Verluste bei den Kundenmarktanteilen hinnehmen. Wettbewerbshebel sind Preise, Vertragsoptionen, Anwendungen, Netzabdeckung und Servicequalität. Ferner verstärkt sich auf europäischer Ebene der Mobilfunkwettbewerb auch durch die Einführung europaweiter Dienste. Mit der fortschreitenden Marktsättigung konzentrieren sich die Anbieter zunehmend auf die Stärkung der Kundenbindung.

In den USA steht T-Mobile im Wettbewerb mit drei großen nationalen Anbietern: Verizon, AT&T/Cingular und Sprint/Nextel. Jeder dieser Konkurrenten verfügt über eine deutlich größere nationale Kundenbasis. Trotz des schwierigeren Marktumfelds wuchs das operative Segment Mobilfunk USA auch 2007 wieder überproportional. T-Mobile USA baute sowohl den Kunden- als auch den Umsatzmarktanteil erneut weiter aus.

Auf den Mobilfunkmärkten konkurrieren im Wesentlichen drei Anbietergruppen um die Kunden: Netzbetreiber, Wiederverkäufer und Gesellschaften, die Netzleistungen einkaufen und selbstständig an Dritte vermarkten (MVNO). Voraussetzung für den Betrieb von Mobilfunknetzen und damit für das Angebot von Mobilfunkleistungen sind Lizenzen zur Nutzung von Frequenzspektren. Diese Lizenzen vergeben jeweils Behörden. Während dies in Europa üblicherweise über eine nationale Instanz erfolgt, gibt es in den USA eine große Anzahl von Lizenzgebieten, bis auf die Ebene der Bundesstaaten. Die Zahl der vergebenen Lizenzen beschränkt die Zahl der Netzbetreiber im jeweiligen Markt. Auf Grund dieser Beschränkung unterliegt der Mobilfunkmarkt einer Reihe von Regulierungen.

**Breitband/Festnetz-Markt.** Der Breitbandmarkt in Deutschland ist von einer erheblichen Wachstumsdynamik geprägt. Die Nachfrage nach Breitbandanschlüssen bleibt auf weiterhin hohem Niveau. Dabei spielt die zunehmende Leistungsfähigkeit der Übertragungstechnologie ebenso eine Schlüsselrolle wie das Angebot innovativer Produkte und Dienstleistungen.

Ein weiterer Motor für das DSL-Wachstum ist der anhaltend starke Wettbewerb und die damit verbundenen sinkenden Preise. Durch die Einführung attraktiver Einstiegspakete, z. B. Call & Surf Start, und die Aufwertung des Tarifs Call & Surf Basic von T-Home hat die Deutsche Telekom neue Kundensegmente für die Breitbandkommunikation erschlossen. Haupttreiber für das Breitbandwachstum in Deutschland waren und sind attraktive Komplettangebote für das Telefonieren und den breitbandigen Internetzugang. Die klassischen Wiederverkäufer wie beispielsweise 1&1 oder freenet stellen ihr Geschäftsmodell sukzessive auf sog. All IP-Anschlüsse um. Basis dieser Anschlüsse sind All IP-Vorleistungsangebote alternativer Wholesale-Anbieter. Mit Hilfe dieser Angebote können seit Mitte 2007 auch Reseller Komplettangebote in den Regionen anbieten, die der alternative Wholesale-Anbieter erschlossen hat. Dieses Geschäftsmodell führt dazu, dass Resale-DSL an Dynamik verliert und Wettbewerber vermehrt Teilnehmeranschlüsse (TAL) nachfragen. Auf der Basis der TAL haben Wettbewerber die Möglichkeit, eigene Komplettpakete zu entwickeln und Kunden nur eine Rechnung bzw. eine Vertragsbeziehung anzubieten.

Zunehmend wichtige Treiber im Breitbandmarkt sind Angebote von Kabelnetzbetreibern. Neben attraktiven Komplettangeboten aus TV, Internet und Sprache (Triple-Play) erweiterten die Kabelanbieter ihr Portfolio im Jahr 2007 auch um rein breitbandige Internetanschlüsse mit und ohne Sprachkomponente.

Der Marktanteil der Deutschen Telekom bei den Festnetzanschlüssen ist auch zehn Jahre nach der Marktliberalisierung weiterhin hoch. Laut Bundesnetzagentur verfügen alternative Festnetzbetreiber über einen Marktanteil von rund 19 %. Der fortschreitende Verlust von Marktanteilen im Geschäft mit Schmalbandanschlüssen im Segment Breitband/Festnetz resultiert – auch bedingt durch die staatliche Regulierung – einerseits aus dem immer intensiveren Wettbewerb durch alternative Teilnehmernetzbetreiber sowie der Substitution durch Mobilfunk, Kabel und Nutzung von Voice over IP. Auf Grund kontinuierlich fallender Marktpreise und der zunehmenden Nutzung von Flatrates lassen sich Umsätze nicht mehr durch fakturierte Gesprächsminuten kompensieren. Dadurch ist die absolute Anzahl der fakturierten Verbindungsminuten im eigenen Netz rückläufig.

**Geschäftskundenmarkt.** Im Inland war der Geschäftskundenmarkt für ICT im Jahr 2007 erneut von hartem Wettbewerb und starkem Preisdruck gekennzeichnet. Hingegen entwickelte sich, wie bereits im Vorjahr, das internationale Geschäft erfreulich.

Der Mittelstand steht heute vor ähnlichen Herausforderungen wie Großunternehmen – von der Globalisierung bis zur steigenden Innovationsgeschwindigkeit. Dabei müssen mittelständische Unternehmen die damit verbundenen Aufgabenstellungen mit verhältnismäßig knappen Personal- und Kapital-Ressourcen meistern. Auch im Mittelstand wächst der Bedarf an effizienzsteigernden IT-Lösungen. Daraus ergeben sich neue Chancen für T-Systems. Aus diesem Grund verstärkt das Segment seine Aktivitäten bei der Vermarktung von IT-Leistungen an mittelständische Kunden.

## Regulatorischer Einfluss auf das Geschäft.

Die Geschäftstätigkeit der Deutschen Telekom unterliegt in hohem Maße der staatlichen Regulierung. Damit verbunden sind umfassende behördliche Eingriffsbefugnisse in die Produkt- und Preisgestaltung.

**Regulierung national.** Das Telekommunikationsgesetz (TKG) gibt für viele Telekommunikationsdienstleistungen der Deutschen Telekom einschneidende Regelungen vor. Nach dem TKG kann die Bundesnetzagentur Unternehmen, die auf einzelnen Märkten über eine „signifikante Marktmacht“ verfügen, Verpflichtungen bezüglich ihrer auf diesem Markt angebotenen Leistungen auferlegen. So kann die Netzagentur ein Unternehmen zum Angebot bestimmter Vorleistungsprodukte verpflichten, deren Preise zudem der vorherigen Genehmigung durch die Behörde unterliegen. Da die Bundesnetzagentur die Deutsche Telekom in weiten Teilen des deutschen Telekommunikationsmarkts als Unternehmen mit „signifikanter Marktmacht“ einstuft, greift die Regulierung erheblich in die unternehmerische Freiheit der Deutschen Telekom ein.

In der Anwendung des TKG neigt die Bundesnetzagentur bislang nicht dazu, die Intensität der staatlichen Kontrolle wesentlich zu verringern. Von Einzelfällen abgesehen hält die Behörde an den restriktiven Regelungen fest und weitet sie sogar auf neue Dienste und Märkte aus. So bezog die Bundesnetzagentur beispielsweise den neuen Voice over IP-Dienst in die regulierten Märkte der Festnetztelefonie ein. Auch der Ausbau des Glasfasernetzes zog neue Verpflichtungen für die Deutsche Telekom nach sich. Die Deutsche Telekom muss ihren Wettbewerbern derzeit zwar keinen unmittelbaren Zugang zu ihrem neuen Hochgeschwindigkeitsnetz auf Basis von Glasfaser und VDSL-Technologie ermöglichen, allerdings bestehen Zugangspflichten in Bezug auf Bestandteile des neuen Netzes, etwa die Multifunktionsgehäuse am Straßenrand, die Kabelrohre unter der Straße sowie hilfsweise auch zur sog. unbeschalteten Glasfaser. Auf Grund dieser Vorleistungen kündigte ein großer Wettbewerber der Deutschen Telekom gegen Ende des Berichtsjahres an, ein eigenes deutschlandweites VDSL-Netz errichten zu wollen.

**Regulierung durch die Europäische Union.** Die Grundzüge der Regulierung auf den europäischen Telekommunikationsmärkten gibt die Europäische Union (EU) vor. Die 2002 verabschiedeten Richtlinien und Empfehlungen unterzieht die Europäische Kommission zurzeit einer Überprüfung. Sie legte im November 2007 ein umfangreiches Reformpaket vor. Damit trat eine neue Empfehlung in Kraft, die nun weniger Märkte als bislang für die Regulierung durch die nationalen Regulierungsbehörden vorsieht. Dadurch soll sich die Regulierung im Endkundenmarkt künftig auf Festnetz-Telefonanschlüsse beschränken. Bei den wichtigsten Vorleistungsmärkten spricht sich die EU-Empfehlung allerdings dafür aus, die Regulierung beizubehalten. Dies betrifft die Märkte für die Teilnehmeranschlussleitung, den Breitbandzugang, die Festnetzzusammenschaltung, die Mietleitungen sowie die Mobilfunkterminierung. Zudem fasst die Empfehlung einige dieser Märkte im Wortlaut weiter als bisher. Ob dadurch regulatorische Mehrbelastungen entstehen, lässt sich derzeit nicht absehen. Der Markt für das internationale Roaming im europäischen Mobilfunk ist nicht mehr in der Empfehlung enthalten, weil die im Juli 2007 in Kraft getretene europäische Roaming-Verordnung diesen Markt bereits abschließend reguliert.

Das Reformpaket enthält darüber hinaus Vorschläge zu Änderungen am geltenden Rechtsrahmen. Diese Vorschläge sollen im Laufe des Jahres 2008 von den europäischen Gremien beraten werden. Im Wesentlichen schlägt die Europäische Kommission vor, ihren Einfluss in den regulierten Märkten zu erhöhen. Dies zeigt sich sowohl in dem Vorschlag zur Erweiterung des Vetorechts gegenüber nationalen Regulierungsmaßnahmen als auch im Vorschlag, eine europäische Regulierungsbehörde zu errichten. Ferner ist die Möglichkeit der funktionellen Separierung von Netzbetrieb und Diensten aufgenommen worden. Diese Pläne der Kommission stießen bislang größtenteils auf Ablehnung der Mitgliedsstaaten und der Telekommunikationsbranche.

**Regulierung international.** Die Deutsche Telekom unterliegt nicht nur in Deutschland der Regulierung. Auch ihre Tochtergesellschaften im Ausland sind durch nationale Behörden reguliert. Im Festnetzbereich betrifft dies insbesondere die Länder Ungarn, Slowakei und Kroatien. Im Mobilfunk unterliegen alle Tochterunternehmen der Regulierung, insbesondere im Hinblick auf die Höhe der Terminierungsentgelte.



# Geschäftsentwicklung des Konzerns.

62 | 63

Konzernumsatz weiter ausgebaut // Auslandsanteil am Umsatz nimmt weiter zu // EBITDA leicht gestiegen // Bereinigtes EBITDA nahezu auf Vorjahresniveau // Aufwendungen für Personalmaßnahmen belasten weiter den Konzernüberschuss // Free Cash-Flow vor Ausschüttungen gestiegen

## Ertragslage des Konzerns.

Der **Konzernumsatz** konnte im Geschäftsjahr 2007 um 1,2 Mrd. € auf 62,5 Mrd. € gesteigert werden. Mit einem Zuwachs von 1,9% schrieb der Konzern damit seine positive Umsatzentwicklung der letzten Jahre fort. Die Umsatzentwicklung beeinflussten im Wesentlichen folgende gegenläufige Effekte: Positiv beeinflussten insbesondere Konsolidierungskreiseffekte (im Wesentlichen PTC) in Höhe von 1,9 Mrd. € das Umsatzwachstum. Einen weiteren Beitrag zum Umsatzplus leistete das Kundenwachstum im Mobilfunkgeschäft. Dagegen haben Wechselkurseffekte das Wachstum mit 1,0 Mrd. € negativ beeinflusst. Diese ergaben sich vor allem aus der Umrechnung von USD.

Während der Umsatz in den Segmenten Mobilfunk Europa und Mobilfunk USA gesteigert werden konnte, ging er in den Segmenten Breitband/Festnetz und Geschäftskunden zurück.

Der Anteil des Auslandsumsatzes nahm weiter zu. Im Vergleich zum Vorjahr erhöhte er sich um 3,8 Prozentpunkte auf 50,9%. Ausschlaggebend hierfür waren im Wesentlichen Konsolidierungskreiseffekte.

## Beitrag der operativen Segmente zum Konzernumsatz.

	2007 in Mio. €	Anteil am Konzernumsatz in %	2006 in Mio. €	Anteil am Konzernumsatz in %	Veränderung in Mio. €	Veränderung in %	2005 in Mio. €
<b>Konzernumsatz*</b>	<b>62 516</b>	<b>100,0</b>	<b>61 347</b>	<b>100,0</b>	<b>1 169</b>	<b>1,9</b>	<b>59 604</b>
Mobilfunk Europa	20 000	32,0	17 700	28,8	2 300	13,0	16 673
Mobilfunk USA	14 050	22,5	13 608	22,2	442	3,2	11 858
Breitband/Festnetz	19 072	30,5	20 366	33,2	(1 294)	(6,4)	21 447
Geschäftskunden	8 971	14,3	9 301	15,2	(330)	(3,5)	9 328
Konzernzentrale & Shared Services	423	0,7	372	0,6	51	13,7	298

\* Abweichend zur Berichterstattung im Vorjahr wird die Gesellschaft Magyar Telekom seit dem 1. Januar 2007 auch in die Segmente Geschäftskunden und Konzernzentrale & Shared Services unterteilt. Bisher waren diese Bereiche nur im Segment Breitband/Festnetz abgebildet. Die Vorjahreswerte wurden entsprechend angepasst.

## Internationale Umsatzentwicklung.

	2007 in Mio. €	2006 in Mio. €	Veränderung in Mio. €	Veränderung in %	2005 in Mio. €
<b>Konzernumsatz</b>	<b>62 516</b>	<b>61 347</b>	<b>1 169</b>	<b>1,9</b>	<b>59 604</b>
Inland	30 694	32 460	(1 766)	(5,4)	34 183
Ausland	31 822	28 887	2 935	10,2	25 421
Auslandsquote (in %)	50,9	47,1			42,6
Europa (ohne Deutschland)	17 264	14 823	2 441	16,5	13 272
Nordamerika	14 159	13 700	459	3,4	11 858
Übrige Länder	399	364	35	9,6	291

## Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung und Auswirkungen von Sondereinflüssen. <sup>a</sup>

in Mio. €	2007	Sonder- einflüsse	2007 ohne Sonder- einflüsse	2006	Sonder- einflüsse	2006 ohne Sonder- einflüsse
Umsatzerlöse	62 516		62 516	61 347		61 347
Umsatzkosten	(35 337)	(1 252) <sup>b</sup>	(34 085)	(34 755)	(1 400) <sup>i</sup>	(33 355)
<b>Bruttoergebnis vom Umsatz</b>	<b>27 179</b>	<b>(1 252)</b>	<b>28 431</b>	<b>26 592</b>	<b>(1 400)</b>	<b>27 992</b>
Vertriebskosten	(16 644)	(498) <sup>c</sup>	(16 146)	(16 410)	(790) <sup>k</sup>	(15 620)
Allgemeine Verwaltungskosten	(5 133)	(701) <sup>d</sup>	(4 432)	(5 264)	(841) <sup>l</sup>	(4 423)
Sonstige betriebliche Erträge	1 645	419 <sup>e</sup>	1 226	1 257	20	1 237
Sonstige betriebliche Aufwendungen	(1 761)	(769) <sup>f</sup>	(992)	(888)	(145) <sup>m</sup>	(743)
<b>Betriebsergebnis (EBIT)</b>	<b>5 286</b>	<b>(2 801)</b>	<b>8 087</b>	<b>5 287</b>	<b>(3 156)</b>	<b>8 443</b>
Finanzergebnis	(2 834)	(9) <sup>g</sup>	(2 825)	(2 683)	196 <sup>n</sup>	(2 879)
<b>Ergebnis vor Ertragsteuern</b>	<b>2 452</b>	<b>(2 810)</b>	<b>5 262</b>	<b>2 604</b>	<b>(2 960)</b>	<b>5 564</b>
Ertragsteuern	(1 374)	364 <sup>h</sup>	(1 738)	970	2 259 <sup>o</sup>	(1 289)
<b>Jahresüberschuss</b>	<b>1 078</b>	<b>(2 446)</b>	<b>3 524</b>	<b>3 574</b>	<b>(701)</b>	<b>4 275</b>
Anderen Gesellschaftern zuzurechnendes Ergebnis	509	(12)	521	409	(16)	425
<b>Konzernüberschuss</b>	<b>569</b>	<b>(2 434)</b>	<b>3 003</b>	<b>3 165</b>	<b>(685)</b>	<b>3 850</b>
Betriebsergebnis (EBIT)	5 286	(2 801)	8 087	5 287	(3 156)	8 443
Abschreibungen auf Immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen	(11 611)	(372) <sup>i</sup>	11 239	(11 034)	(43)	(10 991)
<b>EBITDA</b>	<b>16 897</b>	<b>(2 429)</b>	<b>19 326</b>	<b>16 321</b>	<b>(3 113)</b>	<b>19 434</b>
<b>EBITDA-Marge (in %)</b>	<b>27,0</b>		<b>30,9</b>	<b>26,6</b>		<b>31,7</b>

<sup>a</sup> Die Herleitung des EBITDA für die Segmente und den Gesamtkonzern erfolgt vom Betriebsergebnis (EBIT). Diese Ergebnisgröße vor anderen Gesellschaftern zuzurechnendem Ergebnis sowie vor Ertragsteuern und dem Finanzergebnis wird zusätzlich bei der Berechnung des EBITDA um die Abschreibungen auf Immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen bereinigt. Hierbei ist jedoch zu beachten, dass die Deutsche Telekom mit dieser Vorgehensweise im Vergleich zu anderen Unternehmen eine abweichende Definition wählt. Das Finanzergebnis beinhaltet in dieser Definition neben dem Zinsergebnis das Ergebnis aus at equity bilanzierten Unternehmen sowie das sonstige Finanzergebnis. Diese Form der Herleitung, ausgehend vom Betriebsergebnis, ermöglicht eine einheitliche Ableitung des EBITDA auf Basis einer für die Segmente und für den Gesamtkonzern veröffentlichten Ergebnisgröße nach IFRS. Dabei sind das Konzernergebnis der Deutschen Telekom sowie das EBITDA des Gesamtkonzerns und der Segmente sowohl in der Berichtsperiode als auch in der Vorjahresvergleichsperiode durch eine Reihe von Sondereinflüssen beeinflusst. Die Deutsche Telekom definiert das EBITDA bereinigt um Sondereinflüsse als Betriebsergebnis (EBIT) vor Abschreibungen auf Immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen sowie vor Auswirkungen von Sondereinflüssen. Der Grundgedanke besteht in der Herausrechnung von Sondereinflüssen, die die operative Geschäftstätigkeit überlagern und somit die Vergleichbarkeit des EBITDA und des Konzernüberschusses mit den Vorjahren beeinträchtigen. Zudem ist eine Aussage über die künftige Entwicklung des EBITDA und des Konzernüberschusses auf Grund der Sondereinflüsse nur eingeschränkt möglich. Die Bereinigungen erfolgen unabhängig davon, ob die betreffenden Erträge und Aufwendungen innerhalb des Betriebsergebnisses, im Finanzergebnis oder im Steueraufwand ausgewiesen werden. Bereinigt werden die in unmittelbarem Zusammenhang mit den Bereinigungssachverhalten stehenden Erträge und Aufwendungen. Für den Vergleich der Ertragskraft von ergebnisorientierten Bereichen unterschiedlicher Größe

werden neben dem EBITDA und dem um Sondereinflüsse bereinigten EBITDA die Kennzahlen EBITDA-Marge und der um Sondereinflüsse bereinigten EBITDA-Marge dargestellt. Die EBITDA-Marge wird aus der Relation des EBITDA zum Umsatz ermittelt (EBITDA dividiert durch die Umsatzerlöse).

### Sondereinflüsse 2007:

- <sup>b</sup> Aufwendungen für Personal- und Restrukturierungsmaßnahmen, überwiegend in den Segmenten Breitband/Festnetz (- 0,8 Mrd. €), Geschäftskunden (- 0,3 Mrd. €) und Mobilfunk Europa (- 0,1 Mrd. €).
- <sup>c</sup> Aufwendungen für Personal- und Restrukturierungsmaßnahmen, überwiegend in den Segmenten Breitband/Festnetz (- 0,4 Mrd. €) und Geschäftskunden (- 0,1 Mrd. €).
- <sup>d</sup> Aufwendungen für Personal- und Restrukturierungsmaßnahmen, überwiegend in den Segmenten Breitband/Festnetz (- 0,1 Mrd. €), Geschäftskunden (- 0,1 Mrd. €) und Konzernzentrale & Shared Services (- 0,5 Mrd. €).
- <sup>e</sup> Veräußerungsgewinne, im Wesentlichen aus dem Verkauf von T-Online France und T-Online Spain im Segment Breitband/Festnetz (0,4 Mrd. €).
- <sup>f</sup> Aufwendungen aus Verringerung des Goodwill von T-Mobile Netherlands im Zusammenhang mit der nachträglichen Aktivierung steuerlicher Verlustvorträge im Segment Mobilfunk Europa (- 0,3 Mrd. €) sowie Kosten aus dem Verkauf von Vivento Geschäftseinheiten im Segment Konzernzentrale & Shared Services (- 0,4 Mrd. €).
- <sup>g</sup> Im Wesentlichen Aufwendungen aus der Aufzinsung von Rückstellungen für Personalmaßnahmen (Regelung zum vorzeitigen Ruhestand sowie Altersteilzeit) (- 50 Mio. €). Demgegenüber stehen ein Ertrag aus der Veräußerung der restlichen Anteile an Sireo im Segment Konzernzentrale & Shared Services (18 Mio. €) sowie periodenfremde Erträge aus at equity bilanzierten Unternehmen im Segment Breitband/Festnetz (31 Mio. €).

<sup>h</sup> Im Wesentlichen Steuererträge aus Aufwendungen für Personalmaßnahmen (0,7 Mrd. €). Des Weiteren ein Steuerertrag aus der Aktivierung bislang nicht bilanzierter Steuern auf Verlustvorträge bei T-Mobile Netherlands (0,3 Mrd. €) sowie gegenläufig ein Steueraufwand aus der Bewertung latenter Steuern auf Grund der Steuersatzänderungen im Rahmen der Unternehmenssteuerreform 2008 (- 0,7 Mrd. €).

<sup>i</sup> Im Wesentlichen Aufwendungen aus der Verringerung des Goodwill von T-Mobile Netherlands im Zusammenhang mit der nachträglichen Aktivierung steuerlicher Verlustvorträge im Segment Mobilfunk Europa (- 0,3 Mrd. €).

### Sondereinflüsse 2006:

- <sup>j</sup> Aufwendungen für Personal- und Restrukturierungsmaßnahmen, überwiegend in den Segmenten Breitband/Festnetz (- 0,8 Mrd. €) und Geschäftskunden (- 0,5 Mrd. €).
- <sup>k</sup> Aufwendungen für Personal- und Restrukturierungsmaßnahmen, überwiegend in den Segmenten Breitband/Festnetz (- 0,5 Mrd. €) und Geschäftskunden (- 0,2 Mrd. €).
- <sup>l</sup> Aufwendungen für Personal- und Restrukturierungsmaßnahmen, überwiegend in den Segmenten Breitband/Festnetz (- 0,1 Mrd. €), Geschäftskunden (- 0,1 Mrd. €) und Konzernzentrale & Shared Services (- 0,6 Mrd. €).
- <sup>m</sup> Aufwendungen für Personal- und Restrukturierungsmaßnahmen, überwiegend in der Konzernzentrale & Shared Services (- 0,1 Mrd. €).
- <sup>n</sup> Nachträglicher Veräußerungserlös aus dem Verkauf von Celcom in der Konzernzentrale & Shared Services (0,2 Mrd. €).
- <sup>o</sup> Positiven Steuereffekten aus der Aktivierung von bisher nicht bilanzierten latenten Steuern auf Verlustvorträge bei T-Mobile USA (1,3 Mrd. €) und aus Aufwendungen für Personalmaßnahmen und Restrukturierung (1,2 Mrd. €) stehen negative Steuereffekte, insbesondere aus der Wertberichtigung aktiver latenter Steuern auf Verlustvorträge bei T-Mobile in Österreich sowie bei Breitband/Festnetz in Frankreich und Spanien, gegenüber (- 0,2 Mrd. €).

2005	Sonder- einflüsse	2005 ohne Sonder- einflüsse
59 604		59 604
(31 862)	(535) <sup>p</sup>	(31 327)
<b>27 742</b>	<b>(535)</b>	<b>28 277</b>
(14 683)	(276) <sup>q</sup>	(14 407)
(4 210)	(262) <sup>r</sup>	(3 948)
2 408	824 <sup>s</sup>	1 584
(3 635)	(2 297) <sup>t</sup>	(1 338)
<b>7 622</b>	<b>(2 546)</b>	<b>10 168</b>
(1 403)	1 059 <sup>u</sup>	(2 462)
<b>6 219</b>	<b>(1 487)</b>	<b>7 706</b>
(198)	2 377 <sup>v</sup>	(2 575)
<b>6 021</b>	<b>890</b>	<b>5 131</b>
432	(31)	463
<b>5 589</b>	<b>921</b>	<b>4 668</b>
7 622	(2 546)	10 168
(12 497)	(1 936) <sup>w</sup>	(10 561)
<b>20 119</b>	<b>(610)</b>	<b>20 729</b>
<b>33,8</b>		<b>34,8</b>

**Sondereinflüsse 2005:**

<sup>p</sup> Aufwendungen für Personalmaßnahmen, überwiegend in den Segmenten Breitband/Festnetz (- 0,4 Mrd. €), Geschäftskunden (- 0,1 Mrd. €) und Konzernzentrale & Shared Services (- 0,1 Mrd. €).

<sup>q</sup> Aufwendungen für Personalmaßnahmen, überwiegend im Segment Breitband/Festnetz (- 0,2 Mrd. €) und in den übrigen Segmenten (- 0,1 Mrd. €).

<sup>r</sup> Aufwendungen für Personalmaßnahmen, überwiegend in den Segmenten Breitband/Festnetz (- 0,1 Mrd. €) und Geschäftskunden (- 0,1 Mrd. €).

<sup>s</sup> Hauptsächlich Ertrag aus der Auflösung von Rückstellungen im Zusammenhang mit der Postbeamtenkrankenkasse (0,8 Mrd. €).

<sup>t</sup> Wertminderung auf den Goodwill von T-Mobile UK (- 1,9 Mrd. €), Zuführung von Vergleichszahlungen in der Konzernzentrale & Shared Services (- 0,1 Mrd. €) sowie im Wesentlichen Aufwendungen für Personalmaßnahmen und Restrukturierung (- 0,3 Mrd. €).

<sup>u</sup> Veräußerungsgewinne, im Wesentlichen aus dem Verkauf von MTS (1,0 Mrd. €; Mobilfunk Europa) und der comdirect bank (0,1 Mrd. €; Breitband/Festnetz).

<sup>v</sup> Positiven Steuereffekten aus der Auflösung der Wertberichtigungen aktiver latenter Steuern auf Verlustvorträge bei T-Mobile USA (2,2 Mrd. €) und aus Aufwendungen für Personalmaßnahmen (0,5 Mrd. €) stehen negative Steuereffekte aus der Rückstellungsauflösung der Postbeamtenkrankenkasse (- 0,3 Mrd. €; Konzernzentrale & Shared Services) gegenüber.

<sup>w</sup> Überwiegend Wertminderung auf den Goodwill von T-Mobile UK (- 1,9 Mrd. €).

Das **EBITDA** (16,9 Mrd. €) stieg gegenüber dem Vorjahr um 3,5 %. Gegenüber dem Vorjahr wirkten sich im Wesentlichen um 0,7 Mrd. € geringere Sondereinflüsse positiv auf die Entwicklung des EBITDA aus. Hierbei handelte es sich überwiegend um Aufwendungen im Zusammenhang mit Personalmaßnahmen.

Ohne diese Sondereinflüsse lag das bereinigte EBITDA in 2007 mit 19,3 Mrd. € (2006: 19,4 Mrd. €) nahezu auf dem Vorjahresniveau. Wie bei der Entwicklung der Umsatzerlöse wirkten auch hier positive Effekte aus Veränderungen des Konsolidierungskreises in Höhe von 0,7 Mrd. € (im Wesentlichen PTC) und negative Effekte aus Wechselkursen in Höhe von 0,3 Mrd. € auf die Entwicklung ein. Ohne negative Wechselkurseffekte hätte das bereinigte EBITDA mit 19,6 Mrd. € leicht über dem des Vorjahres gelegen. Während die Segmente Breitband/Festnetz und Geschäftskunden einen Rückgang verzeichneten, erzielten insbesondere die Mobilfunksegmente eine Steigerung des bereinigten EBITDA. Der Rückgang im Segment Breitband/Festnetz war vor allem auf den anhaltend hohen Preis- und Kostendruck sowie auf Anschlussverluste – vor allem im Inland – zurückzuführen. Das Segment Geschäftskunden zeigte sich weiterhin negativ beeinflusst durch den hohen Preis- und Wettbewerbsdruck sowie geringere Margen. Allerdings fingen Effizienzgewinne und Kosteneinsparungen den Rückgang in beiden Segmenten zum Teil auf. Die Steigerung des bereinigten EBITDA im Segment Mobilfunk USA basierte im Wesentlichen auf dem Kundenzuwachs und der verbesserten Marge. Zum Anstieg im Segment Mobilfunk Europa trugen hauptsächlich Konsolidierungskreisveränderungen bei.

Der **Konzernüberschuss** sank 2007 um 2,6 Mrd. € auf 0,6 Mrd. € deutlich gegenüber dem Vorjahr. Während der Konzern im Vorjahr einen Steuerertrag in Höhe von 1,0 Mrd. € verzeichnete, wies er 2007 Steueraufwendungen in Höhe von 1,4 Mrd. € aus. Im Vorjahr beeinflussten insbesondere ein Steuerertrag aus der Aktivierung bisher nicht bilanzierter latenter Steuern auf Verlustvorträge bei T-Mobile USA und die Auflösung von Ertragsteerverbindlichkeiten den Konzernüberschuss positiv. Im Berichtsjahr führten die Effekte aus der Unternehmensteuerreform 2008 im Inland zu einem einmaligen latenten Steueraufwand. Des Weiteren haben gegenüber dem Vorjahr höhere Abschreibungen den Konzernüberschuss belastet, die vor allem aus höheren planmäßigen Abschreibungen auf Kundenstämme und Markennamen in Höhe von 0,3 Mrd. € aus den im Vorjahr neu erworbenen Gesellschaften (im Wesentlichen PTC) resultieren.

## Vermögens- und Finanzlage des Konzerns.

Die Bilanzsumme des Deutsche Telekom Konzerns verringerte sich 2007 gegenüber dem Vorjahr um 7,3% bzw. 9,5 Mrd. € auf 120,7 Mrd. €.

Die Veränderung der **Aktiva** beruhte nahezu vollständig auf dem Rückgang der langfristigen Vermögenswerte. Dieser resultierte im Wesentlichen aus negativen Wechselkurseffekten und den im Vergleich zu den Investitionen höheren planmäßigen Abschreibungen. Der Rückgang in den übrigen langfristigen Vermögenswerten ist in erster Linie auf die Reduzierung langfristiger aktiver latenter Steuern zurückzuführen.

Die Verringerung der **Passiva** war geprägt von um 5,0 Mrd. € gesunkenen langfristigen finanziellen Verbindlichkeiten und einem in Höhe von 4,4 Mrd. € gesunkenen Eigenkapital. Der Rückgang der langfristigen finanziellen Verbindlichkeiten resultierte im Wesentlichen aus der Rückzahlung von Anleihen im Jahr 2007. Daneben entschied sich der Konzern 2007, ABS-Transaktionen einzustellen. Ursächlich für den Rückgang des Eigenkapitals waren Dividendenausschüttungen und negative Wechselkurseffekte aus der Umrechnung ausländischer Konzerngesellschaften. Die Eigenkapitalquote sank um 0,6 Prozentpunkte auf 37,5%.

### Konzern-Bilanzstruktur.

jeweils zum 31.12.	2007 in Mio. €	2007 in %	2006 in Mio. €	2006 in %	Veränderung in Mio. €	2005 in Mio. €	2005 in %
<b>Aktiva</b>							
<b>Kurzfristige Vermögenswerte</b>	<b>15 945</b>	<b>13,2</b>	<b>15 951</b>	<b>12,3</b>	<b>(6)</b>	<b>16 668</b>	<b>13,0</b>
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	2 200	1,8	2 765	2,1	(565)	4 975	3,9
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	7 696	6,4	7 753	6,0	(57)	7 512	5,8
Übrige Vermögenswerte	6 049	5,0	5 433	4,2	616	4 181	3,3
<b>Langfristige Vermögenswerte</b>	<b>104 719</b>	<b>86,8</b>	<b>114 209</b>	<b>87,7</b>	<b>(9 490)</b>	<b>111 800</b>	<b>87,0</b>
Immaterielle Vermögenswerte	54 404	45,1	58 014	44,6	(3 610)	52 675	41,0
Sachanlagen	42 531	35,2	45 869	35,2	(3 338)	47 806	37,2
Übrige Vermögenswerte	7 784	6,5	10 326	7,9	(2 542)	11 319	8,8
<b>Bilanzsumme</b>	<b>120 664</b>	<b>100,0</b>	<b>130 160</b>	<b>100,0</b>	<b>(9 496)</b>	<b>128 468</b>	<b>100,0</b>
<b>Passiva</b>							
<b>Kurzfristige Schulden</b>	<b>23 215</b>	<b>19,2</b>	<b>22 088</b>	<b>17,0</b>	<b>1 127</b>	<b>24 958</b>	<b>19,5</b>
Finanzielle Verbindlichkeiten	9 075	7,5	7 683	5,9	1 392	10 374	8,1
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	6 823	5,6	7 160	5,5	(337)	6 902	5,4
Rückstellungen	3 365	2,8	3 093	2,4	272	3 621	2,8
Sonstige Schulden	3 952	3,3	4 152	3,2	(200)	4 061	3,2
<b>Langfristige Schulden</b>	<b>52 214</b>	<b>43,3</b>	<b>58 402</b>	<b>44,9</b>	<b>(6 188)</b>	<b>54 911</b>	<b>42,7</b>
Finanzielle Verbindlichkeiten	33 831	28,0	38 799	29,8	(4 968)	36 347	28,3
Rückstellungen	9 019	7,5	9 341	7,2	(322)	8 203	6,4
Sonstige Schulden	9 364	7,8	10 262	7,9	(898)	10 361	8,0
<b>Eigenkapital</b>	<b>45 235</b>	<b>37,5</b>	<b>49 670</b>	<b>38,1</b>	<b>(4 435)</b>	<b>48 599</b>	<b>37,8</b>
<b>Bilanzsumme</b>	<b>120 664</b>	<b>100,0</b>	<b>130 160</b>	<b>100,0</b>	<b>(9 496)</b>	<b>128 468</b>	<b>100,0</b>

Das **Finanzmanagement** der Deutschen Telekom stellt die permanente Zahlungsfähigkeit und damit die Erhaltung des finanziellen Gleichgewichts im Konzern sicher. Die Grundzüge der Finanzpolitik legt der Vorstand jährlich fest, der Aufsichtsrat überwacht sie. Die Umsetzung der Finanzpolitik sowie das laufende Risikomanagement verantwortet die Konzern-Treasury.

Die mittel- und langfristige Finanzierung des Konzerns erfolgt hauptsächlich über Anleihen (Bonds) und Medium Term Notes (MTN). Im Geschäftsjahr 2007 wurde ein Kredit über 0,5 Mrd. € bei der Europäischen Investitionsbank aufgenommen sowie ein MTN über 0,5 Mrd. € begeben. Die einzelnen Konditionen der wesentlichen Finanzierungsinstrumente werden im Konzern-Anhang unter Anmerkung 25 erläutert.

Um die jederzeitige Zahlungsfähigkeit sowie die finanzielle Flexibilität der Deutschen Telekom sicherzustellen, hält der Konzern eine Liquiditätsreserve in Form von Kreditlinien und Barmitteln vor.

Hierzu hat die Deutsche Telekom mit 29 erstklassigen Bankadressen standardisierte bilaterale Kreditverträge mit einem aggregierten Gesamtvolumen von 17,4 Mrd. € abgeschlossen. Die bilateralen Kreditverträge haben eine Laufzeit von 36 Monaten und können jeweils nach 12 Monaten um weitere 12 Monate auf wiederum 36 Monate prolongiert werden. Aus diesen Kreditvereinbarungen wurde zum 31. Dezember 2007 ein Volumen von 1,4 Mrd. € in Anspruch genommen.

Zur Sicherstellung der finanziellen Flexibilität setzt die Deutsche Telekom im Wesentlichen zwei Kennzahlen ein, das Gearing und die Relative Verschuldung. Ein Bestandteil der Kennzahlen sind die Netto-Finanzverbindlichkeiten, die der Konzern als eine wichtige Kenngröße gegenüber Investoren, Analysten und Ratingagenturen verwendet.

Die Netto-Finanzverbindlichkeiten verringerten sich im Berichtsjahr von 39,6 Mrd. € auf 37,2 Mrd. €. Bestimmt ist dieser Rückgang vor allem durch den positiven Free Cash-Flow, die Wechselkurseffekte sowie durch die Zuflüsse aus den Verkäufen von T-Online France und T-Online Spain. Gegenläufig belasteten hauptsächlich Dividendenauszahlungen und Auszahlungen im Zusammenhang mit Unternehmenserwerben die Netto-Finanzverbindlichkeiten.

### Netto-Finanzverbindlichkeiten.\*

in Mio. €, jeweils zum 31.12.	2007	2006	2005
Anleihen	32 294	36 288	37 255
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	4 260	2 348	2 227
Schuldscheindarlehen	690	680	645
Verbindlichkeiten aus Derivaten	977	562	678
Verbindlichkeiten aus Leasingverhältnissen	2 139	2 293	2 373
Verbindlichkeiten aus ABS-Transaktionen	-	1 139	1 363
Andere finanzielle Verbindlichkeiten	502	377	106
<b>Brutto-Finanzverbindlichkeiten</b>	<b>40 862</b>	<b>43 687</b>	<b>44 647</b>
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	2 200	2 765	4 975
Finanzielle Vermögenswerte			
Available-for-Sale/Held-for-Trading	75	122	148
Derivative Finanzinstrumente	433	359	445
Andere finanzielle Vermögenswerte	918	886	440
<b>Netto-Finanzverbindlichkeiten</b>	<b>37 236</b>	<b>39 555</b>	<b>38 639</b>

\* Die Kennzahl „Netto-Finanzverbindlichkeiten“ wird von der Deutschen Telekom als eine wichtige Kenngröße gegenüber Investoren, Analysten und Ratingagenturen verwendet. Sie ist im Wettbewerbsumfeld der Deutschen Telekom üblich. Die Definition der Kennzahl kann jedoch bei anderen Unternehmen abweichend sein.

### Finanzielle Flexibilität.

jeweils zum 31.12.	2007	2006	2005
<b>Gearing</b>			
Netto-Finanzverbindlichkeiten			
Eigenkapital	0,8	0,8	0,8
<b>Relative Verschuldung</b>			
Netto-Finanzverbindlichkeiten			
EBITDA (bereinigt um Sondereinflüsse)	1,9	2,0	1,9

### Langfrist-Rating der Deutschen Telekom AG.

	Standard & Poor's	Moody's	Fitch
2005	A -	A3	A -
2006	A -	A3	A -
<b>2007</b>	<b>A -</b>	<b>A3</b>	<b>A -</b>
Ausblick	negativ	stabil	negativ

**Cash-Flow aus Geschäftstätigkeit.** Im Geschäftsjahr 2007 betrug der Cash-Flow aus Geschäftstätigkeit 13,7 Mrd. € gegenüber 14,2 Mrd. € im Vorjahr. Dieser Rückgang ist hauptsächlich auf die negative Entwicklung des Working Capitals zurückzuführen. Demgegenüber ist ein positiver Effekt aus den Ertragsteuerzahlungen im Vergleich zum Vorjahr in Höhe von 1,4 Mrd. € zu verzeichnen. Hierbei stehen den Ertragsteuereinzahlungen in der Berichtsperiode in Höhe von 0,2 Mrd. € Auszahlungen in Höhe von 1,2 Mrd. € im Vorjahr gegenüber. Des Weiteren verringerten sich die Zinsauszahlungen gegenüber dem Vorjahr um netto 0,3 Mrd. €.

**Cash-Flow aus Investitionstätigkeit.** Die Mittelabflüsse aus Investitionstätigkeit beliefen sich in 2007 auf 8,1 Mrd. € gegenüber 14,3 Mrd. € im Vorjahreszeitraum. Zu dieser Veränderung haben vor allem geringere Auszahlungen für Investitionen in Immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen beigetragen, die sich um insgesamt 3,8 Mrd. € reduzierten. Ursächlich hierfür ist insbesondere der Erwerb von FCC-Lizenzen der T-Mobile USA im Vorjahr in Höhe von 3,3 Mrd. €, dem im Geschäftsjahr 2007 keine vergleichbaren Einzelinvestitionen gegenüberstehen. Zudem konnten im Vergleich zum Vorjahr höhere Einzahlungen aus dem Verkauf von Sachanlagen in Höhe von 0,2 Mrd. € verzeichnet werden.

Darüber hinaus wirkten sich die im Vergleich zum Vorjahr geringeren Auszahlungen für Akquisitionen um 0,7 Mrd. € und die um 0,9 Mrd. € höheren Einzahlungen aus Unternehmensverkäufen positiv aus. Hierbei stehen den Auszahlungen im Berichtsjahr für Orange Nederland und Immobilien Scout in Höhe von 1,5 Mrd. € sowie den Einzahlungen aus den Verkäufen von T-Online France, T-Online Spain und Tower Broadcasting & Data Services a.s. (TBDS) in Höhe von 0,9 Mrd. € die Auszahlungen im Vorjahr für tele.ring, PTC, gedas und Maktel in Höhe von 2,2 Mrd. € gegenüber.

**Cash-Flow aus Finanzierungstätigkeit.** Der Mittelabfluss aus Finanzierungstätigkeit erhöhte sich 2007 auf 6,1 Mrd. € gegenüber 2,1 Mrd. € im Vorjahr.

Diese Veränderung ist im Wesentlichen auf eine um 6,3 Mrd. € geringere Kapitalaufnahme sowie eine um 0,5 Mrd. € höhere Tilgung mittel- und langfristiger Finanzverbindlichkeiten zurückzuführen. Dem standen um 2,6 Mrd. € höhere Nettokapitalaufnahmen kurzfristiger Finanzverbindlichkeiten gegenüber. Die Aufnahme bzw. Rückzahlung kurzfristiger Finanzverbindlichkeiten ist auf Grund vieler kurzfristiger Kreditlinienziehungen gegenüber dem Vorjahr gestiegen.

Die Aufnahme von Finanzverbindlichkeiten betraf 2007 neben der kurzfristigen Ziehung von Kreditlinien in Höhe von netto 1,4 Mrd. € insbesondere die Begebung einer Medium Term Note in Höhe von 0,5 Mrd. € sowie die Aufnahme eines Kredits bei der Europäischen Investitionsbank in Höhe von 0,5 Mrd. €. Im gleichen Zeitraum wurden eine Euro-Tranche des Global-Bonds 2002 von 2,5 Mrd. € und Medium Term Notes von 1,1 Mrd. € sowie ABS-Verbindlichkeiten von 1,1 Mrd. € zurückgezahlt.

Darüber hinaus erhöhten sich die Ausschüttungen um 0,6 Mrd. € im Vergleich zum Vorjahr. Der Anstieg resultierte zum einen aus höheren Ausschüttungen der Deutsche Telekom AG von 0,1 Mrd. € und der Hrvatske telekomunikacije d.d. von 0,1 Mrd. € sowie der Slovak Telekom a.s. von 0,1 Mrd. €. Zum anderen konnten im Berichtsjahr eine Ausschüttung der Makedonski Telekomunikacii A.D. von 0,1 Mrd. € und die Auszahlung der Ausschüttung 2005 und 2006 der Magyar Telekom von 0,2 Mrd. € verzeichnet werden, denen keine Auszahlungen im Vorjahr gegenüberstehen.

Positiv wirkte sich zudem aus, dass dem Aktienrückkauf im Vorjahr im Zusammenhang mit der Verschmelzung der T-Online International AG auf die Deutsche Telekom AG in Höhe von 0,7 Mrd. € keine vergleichbaren Auszahlungen in der Berichtsperiode gegenüberstehen.

## Kapitalflussrechnung (Kurzfassung).

in Mio. €	2007	2006	2005
<b>Cash-Flow aus Geschäftstätigkeit<sup>a</sup></b>	<b>13 714</b>	<b>14 222</b>	<b>15 058</b>
Auszahlungen für Investitionen in Immaterielle Vermögenswerte (ohne Goodwill) und Sachanlagen	(8 015)	(11 806)	(9 269)
<b>Free Cash-Flow vor Einzahlungen aus Abgängen von Immateriellen Vermögenswerten (ohne Goodwill) und Sachanlagen</b>	<b>5 699</b>	<b>2 416</b>	<b>5 789</b>
Einzahlungen aus Abgängen von Immateriellen Vermögenswerten (ohne Goodwill) und Sachanlagen	761	567	366
Anpassung <sup>b</sup>	121	-	-
<b>Free Cash-Flow (vor Ausschüttung)<sup>c</sup></b>	<b>6 581</b>	<b>2 983</b>	<b>6 155</b>
<b>Cash-Flow aus Investitionstätigkeit<sup>a</sup></b>	<b>(8 054)</b>	<b>(14 305)</b>	<b>(10 118)</b>
<b>Cash-Flow aus Finanzierungstätigkeit</b>	<b>(6 125)</b>	<b>(2 061)</b>	<b>(8 039)</b>
Auswirkungen von Wechselkursveränderungen auf die Zahlungsmittel	(100)	(66)	69
Veränderung der kurzfristigen Zahlungsmittel	(565)	(2 210)	(3 030)
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	2 200	2 765	4 975

<sup>a</sup> Die kurzfristigen Forderungen Finance Lease wurden bislang im Cash-Flow aus Geschäftstätigkeit ausgewiesen. Seit dem 1. Januar 2007 erfolgt der Ausweis innerhalb des Cash-Flow aus Investitionstätigkeit. Die Vorjahreswerte wurden entsprechend angepasst.

<sup>b</sup> Auszahlungen für im Rahmen eines Asset-Deals übernommene Unternehmensteile der Centrica PLC durch T-Systems UK.

<sup>c</sup> Mit Beginn des Geschäftsjahres 2007 definiert die Deutsche Telekom den Free Cash-Flow als den operativen Cash-Flow abzüglich gezahlter Zinsen und Nettoszahlungen für Investitionen in Immaterielle Vermögenswerte (ohne Goodwill) und Sachanlagen. Die dargestellten Vorjahreswerte wurden entsprechend angepasst. Die Kennzahl „Free Cash-Flow (vor Ausschüttung)“ wird nach Auffassung der Deutschen Telekom von Investoren als Maßstab verwendet, um den Cash-Flow aus Geschäftstätigkeit nach Abzug von Zahlungen in Immaterielle Vermögenswerte (ohne Goodwill) und Sachanlagen vor allem im Hinblick auf Investitionen in Beteiligungen und die Rückzahlung von Verbindlichkeiten zu beurteilen. Der „Free Cash-Flow (vor Ausschüttung)“ sollte nicht zur Betrachtung der Finanzlage herangezogen werden. Auf Grund unterschiedlicher Definitionen ist die Vergleichbarkeit mit ähnlichen bekannten Größen und Veröffentlichungen eingeschränkt.

## Gesamtaussage zur Geschäftsentwicklung im Jahr 2007.

Das Geschäftsjahr 2007 war für die Deutsche Telekom weiterhin durch einen hohen Wettbewerbs- und Preisdruck in der Telekommunikationsbranche sowie den weiter fortschreitenden technologischen Wandel geprägt. Diesen Herausforderungen begegnete der Konzern mit seiner Strategie „Konzentrieren und gezielt wachsen“ erfolgreich. So steigerte der Konzern in den ausländischen Märkten Umsatz und Erträge. Im Inland schuf der Konzern die Basis für eine verbesserte Wettbewerbsfähigkeit. Wegen der positiven Entwicklung wichtiger Finanzkennzahlen und insbesondere auf Grund der guten Entwicklung beim Free Cash-Flow schlägt der Vorstand eine Dividendenerhöhung von 0,72 € auf 0,78 € je dividendenberechtigter Stückaktie vor.



# Geschäftsentwicklung der operativen Segmente.

## Mobilfunk Europa und Mobilfunk USA.

### Mobilfunk Europa und Mobilfunk USA: Kundenentwicklung.

	31.12.2007 in Mio.	31.12.2006 in Mio.	Veränderung in Mio.	Veränderung in %	31.12.2005 in Mio.
<b>Mobilfunk Europa<sup>a</sup></b>	<b>90,9</b>	<b>83,4</b>	<b>7,5</b>	<b>9,0</b>	<b>78,1</b>
T-Mobile Deutschland <sup>b</sup>	36,0	31,4	4,6	14,6	29,5
T-Mobile UK <sup>c</sup>	17,3	16,9	0,4	2,4	17,2
PTC (Polen)	13,0	12,2	0,8	6,6	10,2
T-Mobile Netherlands (NL)	4,9	4,6	0,3	6,5	4,2
T-Mobile Austria (A)	3,3	3,2	0,1	3,1	3,1
T-Mobile CZ (Tschechien)	5,3	5,0	0,3	6,0	4,6
T-Mobile Hungary (Ungarn)	4,9	4,4	0,5	11,4	4,2
T-Mobile Croatia (Kroatien)	2,4	2,2	0,2	9,1	1,9
T-Mobile Slovensko (Slowakei)	2,4	2,2	0,2	9,1	2,0
Übrige <sup>d</sup>	1,6	1,3	0,3	23,1	1,1
<b>Mobilfunk USA<sup>a</sup></b>	<b>28,7</b>	<b>25,0</b>	<b>3,7</b>	<b>14,8</b>	<b>21,7</b>
<b>Mobilfunkkunden gesamt<sup>a</sup></b>	<b>119,6</b>	<b>108,5</b>	<b>11,1</b>	<b>10,2</b>	<b>99,8</b>

- <sup>a</sup> In dieser Darstellung entspricht jede Mobilfunkkarte einem Kunden. Die Summe wurde auf genauen Zahlen berechnet und auf Millionen gerundet; Prozentwerte auf dargestellte Werte gerechnet. Zur besseren Vergleichbarkeit wird die organische Kundenentwicklung ausgewiesen: Die Kunden von tele.ring, PTC und Orange Nederland wurden in alle historischen Kundenzahlen mit einbezogen.
- <sup>b</sup> Auf Grund von Gerichtsentscheidungen gegen Wettbewerber hat T-Mobile Deutschland ihre Ausbuchungspolitik ab dem Jahresbeginn 2007 zu Gunsten ihrer Prepaid-Kunden verbessert. Diese können nun länger als bisher ihre Prepaid-Karte nutzen. Deshalb sind 2007 sehr viel weniger Kunden ausgebucht worden als nach der bisher gültigen Vorgehensweise. Eine Anpassung der historischen Zahlen ist nicht erfolgt.
- <sup>c</sup> Einschließlich Virgin Mobile.
- <sup>d</sup> Übrige fasst T-Mobile Macedonia und T-Mobile Crna Gora (Montenegro) zusammen.

### Mobilfunk Europa.

Im operativen Segment Mobilfunk Europa trugen alle Landesgesellschaften zu der positiven Kundenentwicklung bei. Die höchsten Zuwächse erzielten T-Mobile Deutschland mit 4,6 Mio. Kunden, PTC mit 0,8 Mio. sowie T-Mobile Hungary und T-Mobile UK (inkl. Virgin Mobile). Zum Jahresende waren 2,2 Mio. Kunden der erstmals einbezogenen Orange Nederland im Kundenbestand enthalten. Die übrigen osteuropäischen Gesellschaften trugen ebenso erfreulich zum Kundenwachstum bei. Die Zahl der Vertragskunden stieg in Europa im Jahr 2007 um 3,4 Mio. Damit war das Vertragskundenwachstum annähernd 10 % höher als im Jahr 2006. Dieser Erfolg resultierte aus der fokussierten Strategie der Kundengewinnung, z. B. über die Vermarktung von Tarifen mit Inklusivminuten („Relax-Tarife“) und neuen attraktiven Hardwareangeboten in Verbindung mit einem Laufzeitvertrag. Eine Änderung der rechtlichen Situation war ein wichtiger Grund für den Prepaid-Kundenanstieg bei T-Mobile Deutschland. Diese Änderung führte dazu, dass Prepaid-Kunden ihre Guthaben länger nutzen dürfen und dementsprechend länger als Kunden geführt werden als bisher.

### Mobilfunk USA.

Das operative Segment Mobilfunk USA steigerte seine Kundenzahl im Jahresvergleich um 3,7 Mio., von denen 2,7 Mio. Vertragskunden waren. Das gesamte Kundenwachstum bei T-Mobile USA war 2007 damit nochmals höher als im Vorjahr.

**Mobilfunk Europa: Operative Entwicklung.**

	2007 in Mio. €	2006 in Mio. €	Veränderung in Mio. €	Veränderung in %	2005 in Mio. €
<b>Gesamtumsatz<sup>a</sup></b>	20 713	18 455	2 258	12,2	17 618
davon: T-Mobile Deutschland	7 993	8 215	(222)	(2,7)	8 621
davon: T-Mobile UK	4 812	4 494	318	7,1	4 153
davon: PTC <sup>b</sup>	1 965	305	1 660	n. a.	-
davon: T-Mobile NL <sup>c</sup>	1 318	1 138	180	15,8	1 064
davon: T-Mobile A <sup>d</sup>	1 182	1 149	33	2,9	885
davon: T-Mobile CZ	1 171	1 043	128	12,3	938
davon: T-Mobile Hungary	1 118	1 050	68	6,5	1 090
davon: T-Mobile Croatia	581	556	25	4,5	512
davon: T-Mobile Slovensko	510	429	81	18,9	378
davon: Übrige <sup>e</sup>	236	198	38	19,2	174
<b>EBIT (Betriebsergebnis)</b>	2 436	2 746	(310)	(11,3)	1 487
EBIT-Marge (in %)	11,8	14,9			8,4
Abschreibungen	(4 241)	(3 367)	(874)	(26,0)	(4 925)
EBITDA <sup>f</sup>	6 677	6 113	564	9,2	6 412
EBITDA-wirksame Sondereinflüsse <sup>f</sup>	(147)	(40)	(107)	n. a.	(71)
<b>EBITDA bereinigt<sup>f</sup></b>	6 824	6 153	671	10,9	6 483
davon: T-Mobile Deutschland	2 938	3 303	(365)	(11,1)	3 602
davon: T-Mobile UK	1 183	978	205	21,0	1 303
davon: PTC <sup>b</sup>	646	89	557	n. a.	-
davon: T-Mobile NL <sup>c</sup>	279	189	90	47,6	176
davon: T-Mobile A <sup>d</sup>	336	331	5	1,5	225
davon: T-Mobile CZ	513	450	63	14,0	410
davon: T-Mobile Hungary	475	422	53	12,6	432
davon: T-Mobile Croatia	248	237	11	4,6	238
davon: T-Mobile Slovensko	203	173	30	17,3	159
davon: Übrige <sup>e</sup>	116	105	11	10,5	86
EBITDA-Marge bereinigt <sup>f</sup> (in %)	32,9	33,3			36,8
<b>Cash Capex<sup>g</sup></b>	(1 938)	(1 950)	12	0,6	(1 717)
<b>Anzahl Mitarbeiter<sup>h</sup></b>	30 802	25 345	5 457	21,5	24 536

<sup>a</sup> Die Beträge der Landesgesellschaften entsprechen den jeweiligen Einzelabschlüssen der Gesellschaften (HB II) ohne Berücksichtigung von Konsolidierungseffekten auf der Ebene des operativen Segments.

<sup>b</sup> Voll konsolidiert zum 1. November 2006.

<sup>c</sup> Inkl. Erstkonsolidierung Orange Nederland ab 1. Oktober 2007.

<sup>d</sup> Inkl. Erstkonsolidierung tele.ring ab Mai 2006.

<sup>e</sup> Übrige enthält die Umsätze bzw. das EBITDA der Gesellschaften T-Mobile Macedonia und T-Mobile Crna Gora (Montenegro).

<sup>f</sup> Die Deutsche Telekom definiert das EBITDA als Betriebsergebnis abzüglich Abschreibungen auf Immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen. Eine detaillierte Erklärung der EBITDA-wirksamen Sondereinflüsse, des bereinigten EBITDA und der bereinigten EBITDA-Marge findet sich im Kapitel „Geschäftsentwicklung des Konzerns“.

<sup>g</sup> Investitionen in Sachanlagen und Immaterielle Vermögenswerte (ohne Goodwill) laut Kapitalflussrechnung.

<sup>h</sup> Personal im Durchschnitt.

## Mobilfunk USA: Operative Entwicklung.

	2007 in Mio. €	2006 in Mio. €	Veränderung in Mio. €	Veränderung in %	2005 in Mio. €
<b>Gesamtumsatz</b>	14 075	13 628	447	3,3	11 887
<b>EBIT</b> (Betriebsergebnis)	2 017	1 756	261	14,9	1 519
EBIT-Marge (in %)	14,3	12,9			12,8
Abschreibungen	(1 892)	(1 991)	99	5,0	(1 771)
EBITDA <sup>a</sup>	3 909	3 747	162	4,3	3 290
EBITDA-wirksame Sondereinflüsse <sup>a</sup>	-	-	-	-	-
<b>EBITDA bereinigt<sup>a</sup></b>	3 909	3 747	162	4,3	3 290
EBITDA-Marge bereinigt <sup>a</sup> (in %)	27,8	27,5			27,7
<b>Cash Capex<sup>b</sup></b>	(1 958)	(5 297)	3 339	63,0	(3 886)
<b>Anzahl Mitarbeiter<sup>c</sup></b>	31 655	28 779	2 876	10,0	24 943

<sup>a</sup> Die Deutsche Telekom definiert das EBITDA als Betriebsergebnis abzüglich Abschreibungen auf Immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen. Eine detaillierte Erklärung der EBITDA-wirksamen Sondereinflüsse, des bereinigten EBITDA und der bereinigten EBITDA-Marge findet sich im Kapitel „Geschäftsentwicklung des Konzerns“.

<sup>b</sup> Investitionen in Sachanlagen und Immaterielle Vermögenswerte (ohne Goodwill) laut Kapitalflussrechnung.

<sup>c</sup> Personal im Durchschnitt.

## Mobilfunk: Operative Entwicklung.<sup>a</sup>

	2007 in Mio. €	2006 in Mio. €	Veränderung in Mio. €	Veränderung in %	2005 in Mio. €
<b>Gesamtumsatz</b>	34 736	32 040	2 696	8,4	29 452
<b>EBIT</b> (Betriebsergebnis)	4 453	4 504	(51)	(1,1)	3 005
EBIT-Marge (in %)	12,8	14,1			10,2
Abschreibungen	(6 133)	(5 358)	(775)	(14,5)	(6 696)
EBITDA <sup>b</sup>	10 586	9 862	724	7,3	9 701
EBITDA-wirksame Sondereinflüsse <sup>b</sup>	(147)	(40)	(107)	n. a.	(71)
<b>EBITDA bereinigt<sup>b</sup></b>	10 733	9 902	831	8,4	9 772
EBITDA-Marge bereinigt <sup>b</sup> (in %)	30,9	30,9			33,2
<b>Cash Capex<sup>c</sup></b>	(3 896)	(7 247)	3 351	46,2	(5 603)
<b>Anzahl Mitarbeiter<sup>d</sup></b>	62 457	54 124	8 333	15,4	49 479

<sup>a</sup> Bei dieser Darstellung handelt es sich um konsolidierte Werte der Segmente Mobilfunk Europa und Mobilfunk USA, die zu Informationszwecken hier abgebildet werden.

<sup>b</sup> Die Deutsche Telekom definiert das EBITDA als Betriebsergebnis abzüglich Abschreibungen auf Immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen. Eine detaillierte Erklärung der EBITDA-wirksamen Sondereinflüsse, des bereinigten EBITDA und der bereinigten EBITDA-Marge findet sich im Kapitel „Geschäftsentwicklung des Konzerns“.

<sup>c</sup> Investitionen in Sachanlagen und Immaterielle Vermögenswerte (ohne Goodwill) laut Kapitalflussrechnung.

<sup>d</sup> Personal im Durchschnitt.

### Mobilfunk Europa.

Im operativen Segment Mobilfunk Europa wuchs der **Gesamtumsatz** im Vergleich zum Vorjahr um 12 % auf 20,7 Mrd. €. Dazu leistete die erstmalige Einbeziehung der PTC für ein volles Geschäftsjahr mit einem Effekt von 1,7 Mrd. € den größten Beitrag. Die erstmalige Konsolidierung von Orange Nederland trug mit 0,1 Mrd. € zum Wachstum bei. Alle Landesgesellschaften mit Ausnahme von T-Mobile Deutschland konnten ihren Umsatz im Vorjahresvergleich weiter erhöhen. Die Entwicklung in Deutschland ist im anhaltend harten Preiswettbewerb begründet. Auch die Steigerung der Kundenzahl konnte die Folgen des Preisdrucks nicht ausgleichen. Besonders positiv entwickelten sich hingegen im Jahresvergleich die Umsätze von T-Mobile UK, T-Mobile Czech Republic und den anderen osteuropäischen Gesellschaften.

Das **bereinigte EBITDA** wuchs 2007 verglichen mit 2006 um 0,7 Mrd. €. Die erstmalige Einbeziehung der PTC leistete einen Beitrag von 0,6 Mrd. €. Alle europäischen Landesgesellschaften mit Ausnahme von T-Mobile Deutschland konnten einen Anstieg des EBITDA erzielen. T-Mobile Deutschland musste auf Grund des intensiven Wettbewerbs einen EBITDA-Rückgang hinnehmen. Dagegen konnte T-Mobile UK trotz des negativen Währungseinflusses des GBP das bereinigte EBITDA um 0,2 Mrd. € oder 21,0 % steigern. Auch die Landesgesellschaften in Tschechien, Ungarn und der Slowakei erzielten zweistellige Wachstumsraten.

Das **EBIT** (Betriebsergebnis) verringerte sich im Jahr 2007 um 0,3 Mrd. €. Wesentlicher Faktor für diese negative Entwicklung waren der Umsatzrückgang sowie die Margenverschlechterung bei T-Mobile Deutschland. Dem wirkte insbesondere die Margenverbesserung von T-Mobile UK entgegen.

Der **Cash Capex** im Segment Mobilfunk Europa lag mit 1,9 Mrd. € auf dem Niveau des Vorjahres. Geringeren Investitionen in den westeuropäischen Gesellschaften standen höhere Investitionen in Polen und den übrigen osteuropäischen Gesellschaften gegenüber.

Die durchschnittliche **Anzahl der Mitarbeiter** erhöhte sich im Vergleich zum Vorjahr. Dieser Anstieg wurde im Wesentlichen durch die Mitarbeiterzugänge bei T-Mobile Deutschland verursacht. In Deutschland wirkte sich die Umstrukturierung der Vertriebsorganisation innerhalb des Konzerns aus, in dessen Folge T-Mobile Vertriebsmitarbeiter anderer Telekom Segmente übernahm. Zudem trug die erstmalige Einbeziehung von PTC für ein ganzes Jahr zu dem Anstieg bei.

### Mobilfunk USA.

Das **Umsatzwachstum** des operativen Segments Mobilfunk USA verlief erneut äußerst positiv. Auf Grund des schwachen USD wuchs der Umsatz auf Euro-Basis aber lediglich um 3,3 %. Währungsbereinigt lag das Wachstum sogar im zweistelligen Prozentbereich. Der Hauptgrund für das Umsatzwachstum waren die gestiegene Kundenbasis und der in USD gestiegene ARPU.

Das **EBIT** und das **bereinigte EBITDA** stiegen im Jahresvergleich um 0,3 Mrd. € bzw. 0,2 Mrd. €. Wesentlicher Faktor war die weiterhin positive Umsatzentwicklung, die zum großen Teil durch die für T-Mobile nachteilige Entwicklung des USD aufgezehrt wurde. Gleichzeitig erhöhte sich die bereinigte EBITDA-Marge um 0,3 Prozentpunkte.

Der **Cash Capex** sank im Vergleich zum Vorjahr von 5,3 Mrd. € auf 2,0 Mrd. €. Im Berichtsjahr standen den im Vorjahr getätigten Auszahlungen für erworbene Lizenzen in Höhe von 3,3 Mrd. € keine vergleichbaren Investitionen gegenüber.

Die durchschnittliche **Anzahl der Mitarbeiter** erhöhte sich im Vergleich zum Vorjahr und ist mit dem anhaltenden Kundenwachstum sowie der konsequenten Geschäftsausweitung verbunden.

# Breitband/Festnetz.

## Breitband/Festnetz: Kundenentwicklung.

	31.12.2007 in Mio.	31.12.2006 in Mio.	Veränderung in Mio.	Veränderung in %	31.12.2005 in Mio.
<b>Breitband</b>					
Anschlüsse gesamt <sup>a,b</sup>	13,9	11,3	2,7	23,6	8,5
davon: Retail	10,2	7,9	2,3	29,0	6,8
Inland <sup>a</sup>	12,5	10,3	2,3	22,0	7,9
davon: Retail	9,0	7,1	2,0	27,6	6,3
Ausland <sup>a,b</sup>	1,4	1,0	0,4	39,6	0,6
davon: Magyar Telekom	0,8	0,6	0,2	31,1	0,4
davon: Slovak Telekom	0,3	0,2	0,1	43,3	0,1
davon: T-Hrvatski Telekom	0,3	0,2	0,1	59,9	0,1
ISP-Breitbandtarife <sup>b,c</sup>	9,9	7,1	2,7	38,5	4,9
davon: Inland	8,7	6,3	2,4	38,2	4,5
<b>Festnetz</b>					
Anschlüsse gesamt <sup>a,b</sup>	36,6	39,0	(2,4)	(6,2)	41,2
Inland <sup>a</sup>	31,1	33,2	(2,1)	(6,4)	35,2
davon: Standardanschlüsse analog	22,4	24,2	(1,7)	(7,2)	25,5
davon: ISDN-Anschlüsse	8,6	9,0	(0,4)	(4,5)	9,8
Ausland <sup>a,b</sup>	5,5	5,8	(0,3)	(4,7)	6,0
ISP-Schmalbandtarife <sup>b,c</sup>	2,3	3,1	(0,8)	(25,1)	4,3
<b>Wholesale/Resale</b>					
DSL-Resale <sup>d</sup>	3,7	3,4	0,4	10,8	1,7
davon: Inland	3,5	3,2	0,3	9,7	1,6
TAL <sup>e</sup>	6,4	4,7	1,7	36,8	3,3

Die Summe wurde auf genauen Zahlen berechnet und auf Millionen gerundet; Prozentwerte auf exakte Werte gerechnet.

<sup>a</sup> Telefonanschlüsse in Betrieb ohne Eigenverbrauch und ohne öffentliche Telekommunikationseinrichtungen, inkl. Vorleistungen.

<sup>b</sup> Ausland beinhaltet Osteuropa mit T-Hrvatski Telekom, Slovak Telekom und Magyar Telekom einschließlich der Tochtergesellschaften Maktel und Crnogorski Telekom. T-Online France und T-Online Spain wurden 2007 entkonsolidiert und sind hier nicht enthalten. Die Vorjahreswerte wurden entsprechend angepasst.

<sup>c</sup> ISP: Internet Service Provider.

<sup>d</sup> Definition Resale: Verkauf von Breitbandanschlüssen auf Basis der DSL-Technologie an alternative Anbieter außerhalb des Deutsche Telekom Konzerns.

<sup>e</sup> Teilnehmeranschlussleitung im Inland; Vorleistungsprodukt der Deutschen Telekom, das alternative Teilnehmernetzbetreiber ohne vorgeschaltete Technik anmieten können, um auf dieser Basis den eigenen Kunden einen Telefon- oder DSL-Anschluss anzubieten.

Die Wachstumsdynamik im **Breitbandmarkt** setzte sich im Jahr 2007 fort. Im Jahresvergleich wuchs die Zahl der Breitbandanschlüsse um 2,7 Mio. auf 13,9 Mio. Davon entfielen 10,2 Mio. auf den Retail-Bereich, der gegenüber dem Vorjahr um 2,3 Mio. Anschlüsse anstieg. Die Zahl der Breitbandanschlüsse im Inland stieg im Jahr 2007 um 2,3 Mio. auf 12,5 Mio. (inkl. 3,5 Mio. Resale Kunden). T-Home erzielte im Breitbandmarkt Marktanteile im Neukundengeschäft von ca. 44 % im Berichtsjahr.

Um die Attraktivität der Breitbandanschlüsse zu erhöhen und erfolgreich zu vermarkten, investierte die Deutsche Telekom im Jahr 2007 weiter systematisch in den Ausbau der Netzinfrastruktur und in die Einführung innovativer Breitbandservices wie IPTV. Zum Jahresende schloss der Konzern den geplanten Ausbau des Hochgeschwindigkeitsnetzes auf Basis der VDSL-Technologie in 27 Städten erfolgreich ab. Bis Ende 2008 plant die Deutsche Telekom, weitere Städte mit VDSL auszustatten und diese an die IPTV-Plattform anzuschließen. Neben dem Ausbau des Highspeednetzes trieb die Deutsche Telekom im Geschäftsjahr 2007 auch den Ausbau der Breitband-Infrastruktur auf der Grundlage der ADSL2+ Technik voran. Zum Jahresende konnten die Kunden in insgesamt 750 Städten IPTV und Triple-Play auf Basis von ADSL2+ nutzen.

Daneben wurde im Jahr 2007 an der Vermarktung von Komplettangeboten aus Sprachtelefonie, Breitbandinternet und TV-Entertainment konsequent festgehalten. Bis zum Jahresende stieg die Zahl der Bestandskunden in den Komplettpaketen um 6,8 Mio. auf insgesamt 10,1 Mio. Dabei hat das Angebot aus Sprach- und Internetkommunikation (Call & Surf) mit knapp 70 % den größten Anteil am Kundenstamm der Komplettpakete. Die Zahl der Entertain-Kunden wuchs 2007 auf Grund des fortschreitenden Ausbaus der Hochgeschwindigkeitsnetze VDSL bzw. ADSL2+ und der aktiven Vermarktung der Entertain-Angebote auf rund 120 000.

Bei der Vermarktung von Vorleistungsprodukten verzeichnete T-Home im Inland eine abnehmende Nachfrage nach DSL-Resale-Produkten im Neugeschäft zu Gunsten der Teilnehmeranschlussleitungen (TAL). Grund hierfür ist die weiterhin steigende Nachfrage der Kunden nach gebündelten Angeboten für Telefonie und Internetnutzung. Insgesamt stieg die Anzahl

der DSL-Resale-Anschlüsse im abgelaufenen Jahr um 312 000 auf 3,5 Mio. Die Nachfrage nach TAL hat sich im gleichen Zeitraum um 1,7 Mio. auf insgesamt 6,4 Mio. erhöht und bestätigt die zunehmende Vermarktung der Komplettpakete auf Basis TAL durch Wettbewerber.

Auch im Ausland war der Breitbandmarkt im Jahr 2007 weiter auf Wachstumskurs. Mit insgesamt 1,4 Mio. Breitbandanschlüssen inkl. Resale erzielte das Segment im Ausland einen Anstieg um rund 400 000 bzw. 39,6 % gegenüber dem Vorjahr.

Im **Festnetz** verzeichnete das Segment erwartungsgemäß einen Rückgang der Anschlusszahlen. Insgesamt sank die Zahl der Festnetzanschlüsse im Inland 2007 um 2,1 Mio. auf 31,1 Mio. Anschlüsse. Dieser Rückgang ist im Wesentlichen bedingt durch den Wechsel von Kunden zu Festnetz-wettbewerbern, ein geringerer Anteil der Anschlussverluste ist auf die Migration zu Kabelnetzbetreibern sowie zu Mobilfunkunternehmen zurückzuführen. Laut Bundesnetzagentur haben alternative Telekomdienstleister einen Marktanteil von rund 19 %. Die verbleibenden 81 % entfallen auf die Deutsche Telekom.

Die Entwicklung der **Verbindungsminuten** war im Jahr 2007 durch gegenläufige Trends geprägt. Der fortschreitende Verlust eigener Anschlüsse und die zunehmende Substitution durch Mobilfunk und VoIP-Nutzung führten dazu, dass die absolute Anzahl der Verbindungsminuten im eigenen Netz um 2,7 % gegenüber dem Vorjahr sank. Hingegen konnte das Segment durch die erfolgreiche Vermarktung der Komplettpakete in allen Verbindungsbereichen (City, National, Welt, Mobilfunk) die Gesamt-Minutenloyalität\* erhöhen, die gegenüber dem Vorjahr um 8,2 Prozentpunkte auf 76,5 % anstieg.

\* Durchschnittlicher Marktanteil basierend auf dem PSTN Netzwerk des Segments Breitband/Festnetz generierten Gesamtverkehr.

## Breitband/Festnetz: Operative Entwicklung.

	2007 in Mio. €	2006 in Mio. €	Veränderung in Mio. €	Veränderung in %	2005 in Mio. €
<b>Gesamtumsatz</b>	22 690	24 515	(1 825)	(7,4)	25 842
Inland	20 078	21 835	(1 757)	(8,0)	23 249
davon: Netzkommunikation	10 138	11 240	(1 102)	(9,8)	12 349
davon: Wholesale-Services	4 482	4 302	180	4,2	4 357
davon: IP/Internet	2 452	3 000	(548)	(18,3)	2 994
davon: Übrige Festnetzleistungen	2 590	2 837	(247)	(8,7)	2 967
Ausland	2 654	2 680	(26)	(1,0)	2 593
<b>EBIT (Betriebsergebnis)</b>	3 250	3 356	(106)	(3,2)	5 264
EBIT-Marge (in %)	14,3	13,7			20,4
Abschreibungen	(3 675)	(3 839)	164	4,3	(3 982)
EBITDA <sup>a</sup>	6 925	7 195	(270)	(3,8)	9 246
EBITDA-wirksame Sondereinflüsse <sup>a</sup>	(845)	(1 553)	708	45,6	(681)
<b>EBITDA bereinigt<sup>a</sup></b>	7 770	8 748	(978)	(11,2)	9 927
Inland	6 792	7 903	(1 111)	(14,1)	8 945
Ausland	979	845	134	15,9	982
EBITDA-Marge bereinigt <sup>a</sup> (in %)	34,2	35,7			38,4
Inland (in %)	33,8	36,2			38,5
Ausland (in %)	36,9	31,5			37,9
<b>Cash Capex<sup>b</sup></b>	(2 805)	(3 250)	445	13,7	(2 432)
<b>Anzahl Mitarbeiter<sup>c</sup></b>	97 690	107 006	(9 316)	(8,7)	110 611
Inland	79 704	86 315	(6 611)	(7,7)	88 578
Ausland	17 986	20 691	(2 705)	(13,1)	22 033

Abweichend zur Berichterstattung im Vorjahr wird die Gesellschaft Magyar Telekom seit dem 1. Januar 2007 auch in die Segmente Geschäftskunden und Konzernzentrale & Shared Services unterteilt. Bisher waren diese Bereiche nur im Segment Breitband/Festnetz abgebildet. Die Vorjahreswerte wurden entsprechend angepasst.

Mit Verschmelzung der T-Online International AG auf die Deutsche Telekom AG im Juni 2006 wird T-Online nicht mehr als eigene Einheit berichtet. Für die Berichterstattung wird das operative Segment Breitband/Festnetz nach Inland und Ausland differenziert. Der Ausweis der Scout24-Gruppe sowie der T-Online Gesellschaften in Österreich und der Schweiz erfolgt entsprechend dem Sitz der Muttergesellschaft im Inland. Seit dem 1. November 2007 wird die Immobilien Scout im Konzernabschluss voll konsolidiert.

<sup>a</sup> Die Deutsche Telekom definiert das EBITDA als Betriebsergebnis abzüglich Abschreibungen auf Immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen. Eine detaillierte Erklärung der EBITDA-wirksamen Sondereinflüsse, des bereinigten EBITDA und der bereinigten EBITDA-Marge findet sich im Kapitel „Geschäftsentwicklung des Konzerns“.

<sup>b</sup> Investitionen in Sachanlagen und Immaterielle Vermögenswerte (ohne Goodwill) laut Kapitalflussrechnung.

<sup>c</sup> Personal im Durchschnitt.



Der **Gesamtumsatz** des operativen Segments Breitband/Festnetz lag im Geschäftsjahr 2007 bei 22,7 Mrd. €. Damit verzeichnete das Segment einen Rückgang um 7,4 % im Jahresvergleich.

Insgesamt reduzierte sich der Gesamtumsatz im **Inland** gegenüber dem Vorjahr um 8,0 % auf 20,1 Mrd. €. Dieser Rückgang ist insbesondere die Folge verringerter Verbindungsumsätze bedingt durch Anschlussverluste im Bereich Festnetz. Hinzu kommen Rückgänge bei den Interconnection-Leistungen, der Preisverfall im Breitbandmarkt und der geringere preis- und mengenbedingte Vorleistungsbezug durch das Segment Geschäftskunden bei Voice- und Data-Produkten. Mengenbedingte Zuwächse bei gemieteten Teilnehmeranschlussleitungen sowie bei DSL-Resale konnten die Umsatzverluste nur teilweise kompensieren. Daneben lässt sich der Rückgang teilweise durch einen positiven Umsatzeffekt in Höhe von 0,2 Mrd. € auf Grund der Änderung der Kundenbindungsdauer im Jahr 2006 erklären.

Der intensive Wettbewerb führte im Bereich Netzkommunikation zu einem Umsatzrückgang gegenüber dem Vorjahr um 9,8 % auf 10,1 Mrd. €. Der Umsatz im Bereich Festnetzanschlüsse lag dabei nahezu auf Vorjahresniveau. Darin zeigte sich vor allem die verstärkte Vermarktung von Sprach-Flatrates in Verbindung mit der Anschlusskomponente. Andererseits belasteten diese Pauschaltarife den Verbindungsumsatz auf Grund des abnehmenden Anteils separat abgerechneter Minuten.

Der Umsatz im Bereich Wholesale-Services stieg gegenüber dem Vorjahr um 4,2 % auf 4,5 Mrd. €. Hierin zeigte sich insbesondere der mengenbedingte Umsatzzuwachs beim Produkt DSL-Resale und bei der Vermietung von Teilnehmeranschlussleitungen. Einen positiven Einfluss hatte zudem die erhöhte Bereitstellung an Kollokationsflächen, die die Wettbewerber anmieten. Zu einer Umsatzbelastung hingegen führten regulierungsbedingte Preissenkungen im Bereich der Interconnection-Verbindungen. Dazu gehörte auch die Reduzierung der Interconnection-Entgelte um durchschnittlich 10,0 % zum 1. Juni 2006. Auch die Preissenkungen beim Produkt DSL-Resale im zweiten Quartal 2006 beeinflussten den Umsatz negativ.

Der Umsatz im Bereich IP/Internet war im Vergleich zu 2006 um 18,3 % auf 2,5 Mrd. € rückläufig. Dazu trug vor allem der erhebliche Preisverfall bei, aber auch die Migration von Festnetztarifen zu Komplettangeboten. Andererseits verzeichnete der Bereich ein deutliches Mengenwachstum bei DSL-Retail-Anschlüssen, welches den Preisverfall nicht kompensieren konnte. Darüber hinaus war das Non-Access-Geschäft, z. B. Online-Werbung, rückläufig.

Der Bereich übrige Festnetzleistungen, bestehend aus Datenkommunikation, Mehrwertdiensten und Endgeräten, verzeichnete einen Rückgang von 0,2 Mrd. € auf 2,6 Mrd. € im Vergleich zum Vorjahr. Während sich der Bereich Endgeräte positiv entwickelte, waren die beiden Bereiche Mehrwertleistungen und Datenkommunikation rückläufig.

Im **Ausland** sank der Umsatz um 1,0 % auf 2,7 Mrd. €. Die Entkonsolidierung von T-Online France und T-Online Spain beeinflusste die Umsatzentwicklung im Jahresvergleich negativ. Der Umsatzrückgang konnte jedoch durch die Entwicklung in Osteuropa deutlich abgeschwächt werden. Das dynamische Breitbandwachstum sowie das Wholesale-Geschäft bei den osteuropäischen Beteiligungen in Kroatien, der Slowakei sowie Ungarn und positive Wechselkurseffekte in den Ländern Slowakei und Ungarn konnten den Rückgang im klassischen Festnetzgeschäft teilweise kompensieren.

Das **bereinigte EBITDA** von Breitband/Festnetz sank gegenüber dem Vorjahr um knapp 1,0 Mrd. € auf 7,8 Mrd. €. Ausschlaggebend war der Umsatzrückgang im Inland. Auch die Kosten für den Ausbau der Breitbandkundenbasis belasteten das bereinigte EBITDA. Teilweise wurde diese Entwicklung durch Effizienzsteigerungen, Prozessoptimierungen und Kostenreduzierungen kompensiert. Breitband/Festnetz konnte durch Realisierung von Einsparungen in Höhe von 1,2 Mrd. € einen wesentlichen Beitrag zum konzernweiten Sparprogramm „Save for Service“ leisten.

Im **Inland** erwirtschaftete das Segment ein bereinigtes EBITDA in Höhe von 6,8 Mrd. €. Das rückläufige bereinigte EBITDA ist vor allem auf den Umsatzrückgang im klassischen Festnetzgeschäft zurückzuführen. Neben den umsatzabhängigen Kosten wie Terminierungsentgelte konnten Kosteneinsparungen bei Miete, Personal und IT erzielt werden. Allerdings resultierte aus der hohen Akzeptanz der neuen Komplettpakete ein Anstieg an Akquisitionskosten- und Kundenbindungskosten. Hinzu kamen steigende Kosten u. a. für Handelswaren im Rahmen der Breitbandkundengewinnung sowie vermehrte Aufwendungen für die Verbesserung des Service.

Im **Ausland** stieg das bereinigte EBITDA um 0,1 Mrd. € bzw. 15,9 % auf knapp 1,0 Mrd. €. Neben einem Anstieg in Osteuropa trug die Entkonsolidierung von T-Online France und T-Online Spain dazu bei.

In 2007 reduzierte sich das **EBIT** (Betriebsergebnis) um 3,2 % auf 3,3 Mrd. €. Dies ist im Wesentlichen auf den Rückgang des EBITDA zurückzuführen.

Der **Cash Capex** sank um 0,4 Mrd. € auf 2,8 Mrd. €, im Wesentlichen auf Grund des geringeren VDSL-Ausbaus 2007 im Vergleich zum Vorjahr.

Das Ende 2005 aufgesetzte Personalumbauprogramm führte über sozialverträgliche Maßnahmen zu einer Senkung der durchschnittlichen **Mitarbeiterzahl** im Segment. 2007 reduzierte sich die Zahl der Mitarbeiter gegenüber 2006 um 8,7 % auf insgesamt 97 690. Im Inland sank die Zahl im Vergleichszeitraum um 6 611 Mitarbeiter auf 79 704. Im Ausland ging die durchschnittliche Mitarbeiterzahl um 2 705 auf 17 986 zurück. Dabei nahm die Zahl der Beschäftigten in Osteuropa durch eine erfolgreiche Optimierung der Leistungsprozesse sowie den Verkauf der Rundfunkdienste in der Slowakei um 2 178 ab. In Westeuropa war der Rückgang um 527 Mitarbeiter durch die Entkonsolidierung von T-Online France und T-Online Spain bedingt.

# Geschäftskunden.

## Geschäftskunden: Kennzahlen.

	31.12.2007	31.12.2006	Veränderung	Veränderung in %	31.12.2005
<b>Enterprise Services<sup>a</sup></b>					
<b>Computing &amp; Desktop Services</b>					
Anzahl der betreuten Server (in Stück)	39 419	33 037	6 382	19,3	38 392
Anzahl der betreuten Arbeitsplatzsysteme (in Mio. Stück)	1,46	1,36	0,1	7,4	1,35
<b>Systems Integration<sup>b</sup></b>					
Fakturierte Stunden <sup>c</sup> (in Mio.)	11,4	10,9	0,5	4,6	11,5
Utilization Rate <sup>d</sup> (in %)	80,2	80,4			79,1
<b>Business Services<sup>a</sup></b>					
Umsatz Voice <sup>c</sup> (in Mio. €)	1 531	1 666	(135)	(8,1)	1 848
Umsatz Data (Legacy/IP) <sup>c</sup> (in Mio. €)	2 062	2 475	(413)	(16,7)	2 346
Umsatz IT <sup>c</sup> (in Mio. €)	558	622	(64)	(10,3)	405

<sup>a</sup> Prozentwerte auf dargestellte Werte gerechnet.

<sup>b</sup> National: ohne Konsolidierungskreisveränderungen.

<sup>c</sup> Kumulierte Werte zum Stichtag.

<sup>d</sup> Quotient aus durchschnittlicher Anzahl fakturierter Stunden und fakturierbarer Stunden pro Periode.

Der Geschäftskundenmarkt für ICT war 2007 erneut von hartem Wettbewerb und starkem Preisdruck gekennzeichnet. Dies zeigt sich sowohl in den Kennzahlen der operativen Geschäftseinheit T-Systems Enterprise Services als auch in den Kennzahlen der operativen Geschäftseinheit T-Systems Business Services. Im Ausland gelang es T-Systems, durch eine konsequente internationale Positionierung neue umsatzstarke Aufträge zu gewinnen. Diese konnten jedoch die Entwicklung in Deutschland nicht kompensieren, so dass der Auftragseingang im Berichtszeitraum um 10 % unter dem des Vorjahres liegt. Im Bereich Systems Integration

konnte T-Systems trotz schwieriger Marktbedingungen das operative Geschäft weiter ausbauen und somit mehr Stunden fakturieren. Im gleichen Zeitraum steigerte Computing & Desktop Services die Anzahl der betreuten Arbeitsplatzsysteme außerhalb des Konzerns Deutsche Telekom. Hingegen konnte die weiterhin positive Entwicklung im IP-Bereich der operativen Geschäftseinheit Business Services den Rückgang bei den Leistungen der Datenkommunikation nicht ausgleichen.

## Geschäftskunden: Operative Entwicklung.

	2007 in Mio. €	2006 in Mio. €	Veränderung in Mio. €	Veränderung in %	2005 in Mio. €
<b>Gesamtumsatz</b>	11 987	12 869	(882)	(6,9)	13 145
Enterprise Services	8 026	8 533	(507)	(5,9)	8 665
Business Services	3 961	4 336	(375)	(8,6)	4 480
<b>EBIT (Betriebsergebnis)</b>	(323)	(835)	512	61,3	458
EBIT-wirksame Sondereinflüsse <sup>a</sup>	(478)	(1 180)	702	59,5	(291)
EBIT bereinigt <sup>a</sup>	155	345	(190)	(55,1)	749
EBIT-Marge bereinigt <sup>a</sup> (in %)	1,3	2,7			5,7
Abschreibungen	(907)	(946)	39	4,1	(905)
EBITDA <sup>b</sup>	584	111	473	n. a.	1 363
EBITDA-wirksame Sondereinflüsse <sup>b</sup>	(478)	(1 180)	702	59,5	(282)
<b>EBITDA bereinigt<sup>b</sup></b>	1 062	1 291	(229)	(17,7)	1 645
EBITDA-Marge bereinigt <sup>b</sup> (in %)	8,9	10,0			12,5
<b>Cash Capex<sup>c</sup></b>	(921)	(795)	(126)	(15,8)	(795)
<b>Anzahl Mitarbeiter<sup>d</sup></b>	56 566	56 595	(29)	(0,1)	52 591

Abweichend zur bisherigen Berichterstattung wird die Gesellschaft Magyar Telekom seit dem 1. Januar 2007 auch in die Segmente Geschäftskunden und Konzernzentrale & Shared Services unterteilt. Bisher waren diese Bereiche nur im Segment Breitband/Festnetz abgebildet. Die Vorjahreswerte wurden entsprechend angepasst.

<sup>a</sup> Eine detaillierte Erklärung der EBIT-wirksamen Sondereinflüsse, des bereinigten EBIT und der bereinigten EBIT-Marge findet sich unter „Geschäftsentwicklung des Konzerns“.

<sup>b</sup> Die Deutsche Telekom definiert das EBITDA als Betriebsergebnis abzüglich Abschreibungen auf Immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen. Eine detaillierte Erklärung der EBITDA-wirksamen Sondereinflüsse, des bereinigten EBITDA und der bereinigten EBITDA-Marge findet sich im Kapitel „Geschäftsentwicklung des Konzerns“.

<sup>c</sup> Investitionen in Sachanlagen und Immaterielle Vermögenswerte (ohne Goodwill) laut Kapitalflussrechnung. Darin enthalten sind Auszahlungen für im Rahmen eines Asset-Deals übernommene Unternehmensteile der Centrica PLC durch T-Systems UK in Höhe von insgesamt 112 Mio. € im ersten Halbjahr 2007.

<sup>d</sup> Personal im Durchschnitt.

Der **Gesamtumsatz** des operativen Segments Geschäftskunden betrug im Geschäftsjahr 12,0 Mrd. € und ging damit im Vergleich zum Vorjahr um 6,9% zurück. Gründe für diese Entwicklung sind geringere Umsätze mit Telekommunikationsdiensten sowohl für multinationale Geschäftskunden als auch für Kunden der operativen Geschäftseinheit Business Services. Hinzu kommen Umsatzverluste im Bereich Computing & Desktop Services, die aus Rückgängen bei Dienstleistungen rund um PC-Arbeitsplatzsysteme resultierten, sowie geringere Umsätze im Bereich Systems Integration innerhalb des Konzerns.

Das internationale Geschäft entwickelte sich hingegen weiterhin positiv. Hier konnte T-Systems im Geschäftsjahr 2007 ein Umsatzplus von 7,1% auf 2,5 Mrd. € im Vergleich zum Vorjahr erzielen. Dieses Wachstum war insbesondere auf die erfolgreiche und konsequente Umsetzung der Internationalisierungsstrategie des Segments zurückzuführen. Dies zeigte sich im Berichtszeitraum 2007 vor allem durch neue Aufträge im Ausland. In Deutschland ging der Umsatz hingegen um 10,0% zurück. Darin spiegelt sich der anhaltende Preisverfall wider.

Im Geschäft mit Kunden außerhalb des Deutsche Telekom Konzerns erwirtschaftete das Segment Geschäftskunden im Geschäftsjahr 2007 einen Umsatz von 9,0 Mrd. €. Dies entspricht einem Rückgang von

3,5% im Vergleich zum Vorjahreszeitraum. Der Anstieg in der Geschäftseinheit Enterprise Services konnte den Rückgang bei Business Services nicht ausgleichen. Das Wachstum des Außenumsatzes der Einheit Enterprise Services war trotz anhaltendem Preisdruck maßgeblich durch die positive Entwicklung im Bereich Systems Integration geprägt. Allerdings kompensierte dies nicht den Preisverfall im Sprach- und Datengeschäft in der Geschäftseinheit Business Services sowie die rückläufige Entwicklung bei den Telekommunikationsdiensten für multinationale Geschäftskunden.

2007 verbesserte das Segment das **EBIT** (Betriebsergebnis) um 0,5 Mrd. € auf minus 0,3 Mrd. € und das **EBITDA** um 0,5 Mrd. € auf 0,6 Mrd. €. Ursache waren insbesondere die im Vorjahr höheren personalbezogenen Restrukturierungsaufwendungen.

Der Rückgang des **bereinigten EBIT** sowie des **bereinigten EBITDA** im Vergleich zum Vorjahr konnte durch die erfolgreiche Implementierung verschiedener Kosteneinspar- und Effizienzprogramme verlangsamt werden.

Die durchschnittliche **Anzahl der Mitarbeiter** lag trotz des Personalaufbaus im Ausland im Rahmen der Internationalisierungsstrategie um 0,1% leicht unter dem Vorjahresniveau. Dieser Rückgang beruhte auf der Umsetzung der eingeleiteten Personalmaßnahmen.

# Konzernzentrale & Shared Services.

## Konzernzentrale & Shared Services: Operative Entwicklung.

	2007 in Mio. €	2006 in Mio. €	Veränderung in Mio. €	Veränderung in %	2005 in Mio. €
<b>Gesamtumsatz</b>	3 868	3 758	110	2,9	3 577
<b>EBIT</b> (Betriebsergebnis)	(1 973)	(2 138)	165	7,7	(1 010)
EBIT-Marge (in %)	(51,0)	(56,9)			(28,2)
Abschreibungen	(967)	(947)	(20)	(2,1)	(972)
EBITDA <sup>a</sup>	(1 006)	(1 191)	185	15,5	(38)
EBITDA-wirksame Sondereinflüsse <sup>a</sup>	(898)	(730)	(168)	(23,0)	419
<b>EBITDA bereinigt<sup>a</sup></b>	(108)	(461)	353	76,6	(457)
EBITDA-Marge bereinigt <sup>a</sup> (in %)	(2,8)	(12,3)			(12,8)
<b>Cash Capex<sup>b</sup></b>	(471)	(508)	37	7,3	(475)
<b>Anzahl Mitarbeiter<sup>c</sup></b>	27 023	30 755	(3 732)	(12,1)	31 345
davon: Vivoto <sup>d</sup>	10 200	13 500	(3 300)	(24,4)	15 300

Abweichend zur bisherigen Berichterstattung wird die Gesellschaft Magyar Telekom seit dem 1. Januar 2007 auch in die Segmente Geschäftskunden und Konzernzentrale & Shared Services unterteilt. Bisher waren diese Bereiche nur im Segment Breitband/Festnetz abgebildet. Die Vorjahreswerte wurden entsprechend angepasst.

<sup>a</sup> Die Deutsche Telekom definiert das EBITDA als Betriebsergebnis abzüglich Abschreibungen auf Immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen. Eine detaillierte Erklärung der EBITDA-wirksamen Sondereinflüsse, des bereinigten EBITDA und der bereinigten EBITDA-Marge findet sich im Kapitel „Geschäftsentwicklung des Konzerns“.

<sup>b</sup> Investitionen in Sachanlagen und Immaterielle Vermögenswerte (ohne Goodwill) laut Kapitalflussrechnung.

<sup>c</sup> Personal im Durchschnitt.

<sup>d</sup> Personal zum Stichtag, einschließlich Stammkräfte und Management, Werte gerundet.

Vivoto leistete im Geschäftsjahr 2007 durch ein nachhaltiges Vermittlungsmanagement und die weitere Optimierung und Veräußerung von Geschäftsmodellen einen wichtigen Beitrag zum Personalabbau im Konzern. Die Geschäftsmodelle von Vivoto – Vivoto Customer Services GmbH und Vivoto Technical Services GmbH – entwickelten sich im Berichtszeitraum weiter positiv und erlangten inzwischen Marktreife. So konnten für die fortgesetzte Veräußerung der Geschäftsmodelle 2007 externe Partner gewonnen werden.

Vivoto veräußerte im Berichtszeitraum insgesamt sieben weitere Call-Center-Standorte der Vivoto Customer Services GmbH. Mit Wirkung zum 1. April 2007 gingen die Standorte Suhl und Cottbus an walter services ComCare. Zum 1. Mai 2007 wechselten die Standorte Rostock, Neubrandenburg, Potsdam, Erfurt und Stuttgart den Eigentümer und gehören jetzt zur arvato Gruppe. Damit wechselten insgesamt rund 1 200 Mitarbeiter mit ihrem Arbeitsplatz zu anderen Unternehmen. Für die von den Veräußerungen betroffenen Mitarbeiter der Vivoto Customer Services GmbH ist mit dem Arbeitgeberwechsel per Betriebsübergang ein sicherer Wechsel verbunden. Die Deutsche Telekom begleitete sämtliche Betriebsübergänge mit langfristigen Auftragszusagen für jeweils fünf Jahre.

Im Oktober 2007 unterzeichneten die Deutsche Telekom und Nokia Siemens Networks eine strategische Partnerschaft, in deren Rahmen der Übergang der Vivoto Technical Services GmbH an Nokia Siemens Networks mit Wirkung zum 1. Januar 2008 vereinbart wurde. Mit Vertragsunterzeichnung wurde Nokia Siemens Networks bevorzugter Partner für Serviceleistungen bei anstehenden „Managed Services“ der Deutschen Telekom.

Im Berichtszeitraum bestand der Veränderungsdruck hinsichtlich einer optimierten Personalstruktur im Konzern Deutsche Telekom weiter fort. Daher hat sich Vivoto 2007 noch stärker auf die Schaffung von externen Beschäftigungsmöglichkeiten für Mitarbeiter der Deutschen Telekom konzentriert. Insbesondere Beschäftigungsperspektiven im öffentlichen Sektor stehen dabei im Fokus, die vornehmlich den Beamten des Konzerns angeboten werden.

Der Personalbestand bei Vivento betrug zum 31. Dezember 2007 rund 10 200 Mitarbeiter. Dazu zählten rund 600 Stammkräfte inkl. Management, rund 5 200 Beschäftigte der Vivento Business Lines sowie rund 4 400 Transfermitarbeiter, von denen zum Stichtag rund 2 900 in Zeitarbeitsverhältnissen beschäftigt waren. Im Jahr 2007 verließen rund 5 000 Mitarbeiter Vivento mit einer neuen Perspektive. Seit Gründung von Vivento orientierten sich damit insgesamt rund 28 300 Mitarbeiter außerhalb von Vivento neu. Indes übernahm Vivento insgesamt rund 1 700 Mitarbeiter aus dem Konzern. Damit erhöhte sich die Anzahl der Zugänge seit Gründung des Personaldienstleisters auf rund 38 600 Beschäftigte. Die Beschäftigungsquote lag auch 2007 auf hohem Niveau: Von den rund 9 600 Mitarbeitern (ohne Stammkräfte/Management) waren in der Berichtsperiode rund 84 % in Beschäftigung bzw. Qualifizierung.

Für das Immobilienmanagement stand im Geschäftsjahr 2007 erneut die Bereinigung und Optimierung des Immobilienportfolios im Fokus. Die Veräußerung nicht mehr benötigter Immobilien und der Abbau von Mietflächen trugen maßgeblich dazu bei, die Immobilienkosten des Konzerns zu senken. Insgesamt schloss die Deutsche Telekom 313 Immobilienverkäufe über eine Gesamtmietfläche von 196 Tsd. Quadratmetern und 2,3 Mio. Quadratmetern Grundstücksfläche ab. Im Berichtszeitraum erreichten die Einzahlungen aus Immobilienverkäufen ein Volumen von 0,4 Mrd. €. Ein wesentlicher Teil dieser Zahlungseingänge resultierte aus bereits in den Vorjahren geschlossenen Verträgen. Über die fortgesetzte Flächen- und Standortoptimierung erzielte der Konzern eine Reduzierung der Anmietflächen um weitere 121 Tsd. Quadratmeter. Insgesamt konnte die Deutsche Telekom im Jahr 2007 einen erneuten Rückgang der Flächen und Bewirtschaftungskosten erzielen.

Der **Gesamtumsatz** des operativen Segments Konzernzentrale & Shared Services stieg im Geschäftsjahr 2007 gegenüber dem Vorjahr um 2,9%. Diese Entwicklung war im Wesentlichen auf das Umsatzwachstum bei Vivento infolge des Geschäftsausbaus im Call-Center-Bereich zurückzuführen. Auch der Immobilienbereich verzeichnete eine positive Umsatzentwicklung, die im Wesentlichen durch Umsatzsteigerungen bei der Power and Air Condition Solution Management GmbH & Co. KG und der Deutsche Funkturm GmbH geprägt war. Hinzu kamen höhere Abrechnungen der Immobiliengruppe an die operativen Segmente des Konzerns für Facility Management-Leistungen, insbesondere für Kollokation. Ebenfalls einen Umsatzzuwachs erzielte das Flottengeschäft der DeTeFleetServices GmbH, der vor allem aus höheren Erlösen aus Fahrzeugverkäufen im Rahmen des Regelaustauschs sowie aus einem größeren Durchschnittsbestand an Flottenfahrzeugen resultierte. Diese insgesamt positive Umsatzentwicklung wurde teilweise kompensiert durch Mietpreisreduktionen für Technikflächen und generelle Anmietoptimierungen seitens der anderen operativen Segmente.

Das operative Segment Konzernzentrale & Shared Services verbesserte im Geschäftsjahr 2007 das **bereinigte EBITDA** von minus 0,5 Mrd. € im Vorjahr auf minus 0,1 Mrd. €. Diese Entwicklung ist im Wesentlichen auf die Steigerung des bereinigten EBITDA von Vivento zurückzuführen, die Vivento insbesondere auf Grund des im Vergleich zum Vorjahr reduzierten Personalbestands sowie durch das Umsatzwachstum und die Produktivitätssteigerung erzielte. Positiv wirkte sich zudem der Wegfall von Aufwendungen aus, die im Vorjahreszeitraum aus der Verlagerung des Bereichs Telekom Direkt von Vivento zum Segment Breitband/Festnetz resultierten. Des Weiteren profitierte das Segment von geringeren Aufwendungen für zentrale Marketingmaßnahmen und geringeren Rückstellungsverpflichtungen im Immobilienbereich. Die Immobiliengruppe trug darüber hinaus im Geschäftsjahr 2007 durch gestiegene Ergebnisbeiträge aus Immobilienverkäufen und einem geringeren Personalbestand zur Steigerung des bereinigten EBITDA bei. Gemindert wurde diese insgesamt positive Entwicklung zum Teil durch die rückläufigen Umsatzerlöse im Vermietungsgeschäft, die nicht durch den Umsatzanstieg im margenschwachen Facility Management kompensiert werden konnten. Daneben wirkten sich die im Jahr 2006 enthaltenen Erträge aus einer aufgelösten Rückstellung im Zusammenhang mit dem Abschluss des Schiedsverfahrens zwischen der Deutschen Telekom AG und der Deutschen Post AG („Wohnungsfürsorge“) im Vorjahresvergleich negativ aus. Die EBITDA-belastenden Sondereinflüsse sind im Geschäftsjahr 2007 im Vergleich zum Vorjahr um 0,2 Mrd. € gestiegen. Sie umfassen im Wesentlichen die Aufwendungen für Personalmaßnahmen sowie die Aufwendungen für den Betriebsübergang der Vivento Technical Services GmbH und den Verkauf weiterer Call-Center-Standorte der Vivento Customer Services GmbH. Im Vorjahr waren die Sondereinflüsse vor allem durch Aufwendungen für Personalmaßnahmen geprägt.

Das **EBIT** (Betriebsergebnis) verbesserte sich 2007 im Vergleich zum Vorjahr um 0,2 Mrd. €. Der Anstieg resultierte im Wesentlichen aus den gleichen Effekten wie die Entwicklung des bereinigten EBITDA und der EBITDA-belastenden Sondereinflüsse.

Die durchschnittliche **Anzahl der Mitarbeiter** lag in der Berichtsperiode bei 27 023 und sank damit um 3 732 Mitarbeiter im Vergleich zum Geschäftsjahr 2006. Maßgeblich hierfür war vor allem der weitere Personlrückgang bei Vivento.

# Forschung und Entwicklung.

Deutsche Telekom gründet internationales Produkthaus // Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten konzentrieren sich auf fünf Innovationsfelder (5i) // Kooperationen mit Forschungseinrichtungen im In- und Ausland // Intensiver Ergebnistransfer in die operativen Segmente

Im Berichtszeitraum 2007 setzte die Deutsche Telekom klare Schwerpunkte bei ihrer Forschungs- und Entwicklungstätigkeit, um die Wettbewerbsfähigkeit zu stärken. Die Fokussierung auf Innovationen zum Nutzen des Gesamtkonzerns sowie die erfolgreiche Platzierung innovativer Produkte am Markt waren die zentralen Elemente.

## Deutsche Telekom bündelt Produktentwicklung und Produktinnovation in einem internationalen Produkthaus.

Mit dem in 2007 gegründeten Produkthaus verfolgt der Konzern das Ziel, sich durch die besten Produkte und Dienste im Wettbewerb zu differenzieren. Das Produkthaus identifiziert systematisch Kundenbedürfnisse, analysiert ganzheitlich neue Technologien und Märkte und setzt die Erkenntnisse konsequent in segmentübergreifende Produkte und Dienste um. Für die zukünftige Gestaltung der verschiedenen Produktkategorien ist das Thema „Connectivity“, also die Verbindungen zu Hause, unterwegs und am Arbeitsplatz, die zentrale Basis. Die drei zentralen Produktkategorien sind Sprache/Messaging, schnelles Internet und IPTV. Diese Kategorien sind die fundamentalen Themenfelder, die das Geschäft des Konzerns maßgeblich bestimmen. Dies gilt sowohl für das Festnetz als auch den Mobilfunk.

Die Steuerung der Innovationsaktivitäten übernimmt der neu ausgerichtete Zentralbereich Produkt & Innovation. Er koordiniert verantwortlich das konzernübergreifende Innovationsmanagement, das Innovationsmarketing, Forschung & Entwicklung und das Corporate Venture Capital.

## 5i als Stoßrichtung für Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten.

Zentrale Forschungs- und Entwicklungseinheit des Konzerns sind die Deutsche Telekom Laboratories. Sie befassen sich primär mit zukunftsweisenden Themen und neuen Technologien, deren Einführung bzw. Marktreife in zwei bis fünf Jahren zu erwarten ist. Die Deutsche Telekom Laboratories sind ein An-Institut der Technischen Universität Berlin (TU Berlin) und gliedern sich in zwei Bereiche: das Innovation Development Laboratory und das Strategic Research Laboratory.

Die Forschungsarbeit des Innovation Development Laboratory konzentrierte sich auch im Jahr 2007 auf die fünf bestehenden Innovationsfelder, die sog. „5i“:

- Das Forschungsfeld **Inhärente Sicherheit** (Inherent Security) trägt dem Kundenwunsch nach ganzheitlicher Sicherheit der Kommunikationsanwendungen Rechnung. Die Deutsche Telekom identifiziert Technologien und Applikationen, um Sicherheitslösungen bereits im Netz anbieten zu können. Ziel ist es, nicht nur die Verbindungssicherheit zu erhöhen, sondern auch Endgeräte und Hardware im Netz zuverlässiger vor schädlicher Software und Ausfällen zu schützen. Darüber hinaus sollen Anwender verlässlich wissen, mit wem sie über das Netz kommunizieren, um Transaktionen oder Verträge sicher abschließen zu können.
- Im Forschungsfeld **Intuitive Bedienbarkeit** (Intuitive Usability) konzentriert sich die Deutsche Telekom darauf, Dienste und Funktionen zu vereinfachen, deren Nutzung bislang aus Kundensicht noch kompliziert oder uneinheitlich ist. Dienste und Funktionalität von Endgeräten sollen sich an die Bedürfnisse des jeweiligen Nutzers anpassen und intuitiv bedienbar sein, auch wenn die zu Grunde liegenden Systeme selbst immer komplexer werden.
- Das Forschungsfeld **Intelligenter Zugang** (Intelligent Access) hat zum Ziel, dem Kunden in jeder Situation und zu jedem Zeitpunkt automatisch den besten jeweils verfügbaren Dienst anzubieten, unabhängig vom Endgerät und vom jeweils genutzten Netz.
- Im Forschungsfeld **Integrierbare Dienstkomponenten** (Integrated Service Components) entwickelt die Deutsche Telekom Module in den Bereichen Multimedia und Diensteintelligenz sowie Transaktionsdienste und Prozessinformationsdienste. Über diese Bausteine lassen sich Informations- und Kommunikationsdienste effizient und zeitnah realisieren.
- Der Bereich **Infrastruktur-Entwicklung** (Infrastructure Development) arbeitet am Ausbau und an der Optimierung der technologischen Plattform der Deutschen Telekom. Zielsetzung ist es, die Kundenbedürfnisse nach Bandbreite, Mobilität und Sicherheit mit höchster Effizienz zu erfüllen. Diese Plattform wird auf dem Internet-Protokoll basieren.



Das Strategic Research Laboratory betreibt langfristige angewandte Grundlagen- und Technologie-Forschung und liefert wichtige Basiserkenntnisse für die Entwicklung innovativer Produkte und Lösungen. Dazu haben die TU Berlin und die Deutsche Telekom vier Professuren eingerichtet. Die Professuren „Benutzerfreundlichkeit und Qualität“ und „Intelligente Netze und Management verteilter Systeme“ sind bereits mit renommierten Wissenschaftlern besetzt. Die Professuren „Sicherheit in der Telekommunikation“ und „Dienste-orientierter Netzbetrieb“ befinden sich noch in der Berufungsphase. Die Wissenschaftler der Deutsche Telekom Laboratories stammen zu etwa einem Drittel aus Deutschland und zu je einem Drittel aus anderen europäischen Ländern sowie dem außereuropäischen Ausland.

Der Erfolg der Deutsche Telekom Laboratories dokumentierte sich 2007 in einem weiteren Anstieg der angemeldeten Erfindungen bzw. Patente. Die Ergebnisse fanden nicht nur weitreichende Beachtung in Fachkreisen, was sich in zahlreichen Auszeichnungen der Mitarbeiter widerspiegelt. Auf der CeBIT 2007 und der Internationalen Funkausstellung (IFA) stellte die Deutsche Telekom die Innovationskraft des Konzerns einer breiten Öffentlichkeit vor.

## Kooperationen mit Forschungseinrichtungen im In- und Ausland.

Die Deutsche Telekom engagiert sich in internationalen Foren und Gremien, um die zukünftigen Produkte und Leistungen maßgeblich mitzugestalten. Derzeit ist der Konzern in mehr als 50 internationalen Gremien und 150 Arbeitsgruppen tätig, um die Interessen des Konzerns und damit die Wünsche des Kunden einzubringen.

Im Berichtsjahr vertiefte die Deutsche Telekom die Zusammenarbeit mit dem Staat Israel und den dortigen Start-up-Unternehmen. Neben dem an der israelischen Ben-Gurion Universität gegründeten Tochterinstitut der Deutsche Telekom Laboratories hatte der Konzern bereits im Jahr 2006 ein zukunftsorientiertes Projekt im Bereich Innovationsmanagement gestartet. Zielsetzung ist es, das Know-how israelischer Start-up-Firmen systematisch auszuwerten und die in Israel realisierten Innovationsthemen in die Produktbereiche der Deutschen Telekom zu implementieren. Im Oktober 2007 trat die Deutsche Telekom als sechstes Unternehmen weltweit und als erster Telekommunikationskonzern dem Global Enterprise R&D Cooperation Framework des Staates Israel bei. Damit unterstützt die Deutsche Telekom ausgewählte israelische Firmen bei Forschung und Entwicklung. Um Marketing, Technologieentwicklung und Kundenzugang aufzubauen und zu intensivieren, erhalten die Unternehmen gleichzeitig finanzielle Unterstützung vom israelischen Handelsministerium. Erste Ergebnisse der erfolgreichen Zusammenarbeit zwischen israelischen Firmen und Produktbereichen der Deutschen Telekom präsentierten die Partner im Oktober 2007 auf dem Innovation Day Fokus Israel.

Neben dem weiteren Ausbau des Partnernetzwerks mit internationalen Forschungseinrichtungen startete die Deutsche Telekom ein Programm zur Förderung ausgewählter Doktoranden an einigen Universitäten in Europa und den USA. Beispiele dafür sind die Zusammenarbeit mit dem Deutschen Forschungszentrum für Künstliche Intelligenz und mit der Stanford University. Weitere Kooperationen bestehen u. a. mit der Universität Leipzig, an der die Deutsche Telekom einen Stiftungslehrstuhl für Angewandte Telematik/e-Business unterhält, und mit der Universität Bonn, an der ein Stiftungslehrstuhl am Physikalischen Institut eingerichtet ist.

Die Wagniskapitalgesellschaft T-Venture finanziert und begleitet innovative Unternehmen aus den Branchen Telekommunikation und Informationstechnik in ihrer Gründungsphase. Die Venture Capital-Sparte der Deutschen Telekom investierte im Mai 2007 beispielsweise in Jajah, ein neu gegründetes Unternehmen für Web-Telefonie. Der Dienst von Jajah nutzt die traditionelle Telekommunikationsinfrastruktur und keine Datenverbindungen wie Voice over IP. Dies stellt eine hohe Qualität der Verbindungen sicher, sowohl bei der Kommunikation im Festnetz als auch im Mobilfunk.

## Intensiver Ergebnistransfer in die operativen Segmente.

Der Ergebnistransfer in Richtung der operativen Segmente ist ein entscheidendes Kriterium für den Erfolg der Deutsche Telekom Laboratories. Dieser Transfer nahm im Berichtsjahr 2007 weiter an Dynamik zu, so dass wesentliche Ergebnisse in die operativen Segmente eingebracht werden konnten.

**Der Mobilfunk konzentrierte sich 2007 auf die Wachstumstreiber Mobiles Internet und Mobilisierung des Web 2.0-Trends.** Der weitere Ausbau der Mobilfunknetze in den europäischen Märkten und die Aufrüstung der mobilen Breitbandnetze standen im Geschäftsjahr weiterhin im Fokus. Dabei markierten die Einführung der HSDPA-Technik mit bis zu 7,2 Megabit pro Sekunde in Empfangsrichtung sowie von HSUPA mit bis zu 1,4 Megabit pro Sekunde in Senderichtung wichtige Meilensteine.

Im Rahmen der Modernisierung des GSM-Netzes schloss T-Mobile Deutschland gleichzeitig auch die nahezu flächendeckende Einführung der EDGE-Technik ab. Sie ermöglicht die mobile Internet- und Datenkommunikation mit bis zu vierfacher ISDN-Geschwindigkeit. Damit bietet T-Mobile insbesondere Kunden in ländlichen und zum Teil bisher nicht mit DSL-versorgten Gebieten eine Breitbandanbindung, die das mobile Internet deutlich attraktiver macht.

Dem Trend, bislang aus dem Festnetz gewohnte Telekommunikationsdienste auch per Mobilfunk zu realisieren, trug T-Mobile mit der Einführung des Angebots web'n'walk@home-Rechnung. Mit web'n'walk@home wie auch bei den anderen T-Mobile@home-Angeboten erhalten Kunden in einem Umkreis von zwei Kilometern um einen festgelegten Standort eine tarifabhängige Anzahl von Stunden für den mobilen Zugang zum Internet.



In den USA startete T-Mobile USA landesweit das Angebot HotSpot@Home. Es ermöglicht Kunden mit einem vorhandenen Festnetz-Breitbandanschluss in Verbindung mit einem speziellen WLAN-Router von T-Mobile USA und einem speziellen GSM/WLAN-Telefon unbegrenzte Fern- und Ortsgespräche zum Pauschalpreis. Dank WLAN verbessert sich die Funkversorgung in Innenbereichen; die Übergabe von Gesprächen zwischen WLAN und GSM erfolgt nahtlos.

Im Bereich der öffentlichen WLAN-Zugänge stieg das Angebot T-Mobile HotSpot im Berichtsjahr weltweit auf über 20 000 eigene Standorte. Durch Roaming-Abkommen mit Partner-Hotspotbetreibern können die Kunden mittlerweile sogar an mehr als 40 000 Standorten mit Geschwindigkeiten von bis zu 11 bzw. 54 Megabit pro Sekunde online gehen.

Neben der Weiterentwicklung der Netze und Endgeräte für das mobile Internet etablierte T-Mobile auch größere Innovationen im Dienstebereich erfolgreich im Markt. Wichtige Meilensteine waren die Personalisierung der mobilen Dienste, die T-Mobile durch die neuesten Versionen von MyFaves und web'n'walk realisierte. MyFaves ermöglicht dem Kunden Telefonate und SMS zu den für ihn fünf wichtigsten Personen mittels einer einfachen, personalisierbaren und emotional ansprechenden Bedienoberfläche. Mit MyFaves profitieren Nutzer darüber hinaus, unabhängig von der Netzzugehörigkeit ihrer fünf Kommunikationspartner, von einem besonders günstigen Verbindungstarif. Web'n'walk bietet jetzt die Personalisierung der optimierten Portal-Startseite. Über individualisierbare Schaltflächen können Nutzer mit nur einem Klick auf ihre Lieblings-Websites zugreifen. Auf den Portalseiten und in den Rubriken von web'n'walk führte T-Mobile speziell vermarktete Werbeflächen für Banner und Links ein, die Werbetreibenden eine zielgerichtete, unaufdringliche Kundenansprache ermöglichen.

T-Mobile trieb in verschiedenen Märkten den Ausbau des Mobile-TV-Angebots voran. Je nach Land steht den Kunden eine Auswahl von mehreren Live-TV-Programmen (u. a. für Sportübertragungen), Pay-TV-Programmen und Video on Demand unterschiedlicher Programmkategorien zur Verfügung.

Ein Highlight und weiterer Meilenstein zum Jahresende war der Start der exklusiven Vermarktung des Apple iPhone durch T-Mobile Deutschland. Die innovative und intuitive Bedienung des Geräts und die Kombination mit den von T-Mobile bereitgestellten Diensten (Visual Voice-Mail, mobiles Internet über EDGE sowie an 8 500 HotSpots) setzten neue Maßstäbe im Markt.

**Breitband/Festnetz bringt wichtige Innovationen in den Markt.** Im Berichtsjahr 2007 führte Breitband/Festnetz richtungsweisende Produkte erfolgreich in den Markt ein. Basis dafür waren die hohe Kompetenz und Innovationskraft der Markt- und Forschungsbereiche des Konzerns und seiner strategischen Partner in Forschung, Entwicklung und Herstellung.

Beispiele dafür sind „Entertain“ und „Videoload“. Mit „Entertain“ steht ein massenmarktfähiges IPTV-Angebot zur Verfügung, „Videoload“ ist das erste deutsche Angebot, mit dem sich Blockbuster-Filme vollständig legal kaufen und kopieren lassen. Nach der erfolgreichen Positionierung der Download-Plattformen Musicload, Softwareload und Gamesload ist Videoload die vierte Marke in der „Load“-Produktfamilie des Konzerns. Durch den Relaunch von t-online.de im neuen Design und mit innovativen Funktionalitäten richtete die Deutsche Telekom das marktführende General-Interest-Portal in Deutschland neu aus.

Die wachsende Bedeutung persönlicher und sozialer Netzwerke hat die Deutsche Telekom frühzeitig erkannt und proaktiv genutzt. So platzierte der Konzern mit fussball.de ein Community-Angebot, das alle Fußballfreunde und die Fans aller Clubs und Ligen miteinander vernetzt. Mit Cyworld entwickelte die Deutsche Telekom ein international erfolgreiches Community-Angebot für den deutschen Markt weiter. Andere Beispiele für erfolgreiche Produktentwicklungen der Telekom Tochtergesellschaften sind die Vernetzung von Freunden auf FriendScout24 und die lokalen Communities auf der Site „meineNachbarschaft“ auf ImmobilienScout24. In all diesen Fällen generieren die Web 2.0-Trends nachhaltig Umsatz für den Konzern Deutsche Telekom.

Das T-Online Suchportal wuchs dank einer kundenorientierten Produktentwicklung im Berichtsjahr stärker als der Markt. Heute bietet die T-Online Suche direkten Zugriff auf mehr als 24 000 Suchbegriffe und damit die schnelle Nutzung relevanter Inhalte, Services und Produkte aus den Telekom Portalen und dem T-Online Netzwerk.

Musicload, der erfolgreiche Service für den Musikdownload, erweiterte sein Angebotsportfolio im Jahr 2007 um Musikvideos und Hörbücher. Zusätzlich bietet das Portal Musik jetzt auch im Format MP3 an. Gamesload etablierte sich als Deutschlands führendes Onlineportal für kostenpflichtige PC-Spiele-Downloads. Mehr als 1 000 PC-Spiele decken alle wichtigen Genres und Zielgruppen ab.

Mit über 750 000 registrierten Nutzern und über 6,8 Mio. heruntergeladenen Programmen positionierte sich Softwareload 2007 an die Spitze der Portale mit herstellerübergreifenden Download-Angeboten. Neben einer Auswahl von über 18 000 Programmen setzt das Portal vor allem auf Beratungs- und Serviceangebote.

Bei der Weiterentwicklung von t-online.de nutzt die Deutsche Telekom modernste Web 2.0-Technologien wie Ajax. Neben der Entwicklung eigener Angebote setzt der Konzern auf die Integration bestehender Dienste von Partnern: Zur IFA 2007 integrierte die Deutsche Telekom die Angebote von Wikipedia, Lycos IQ, Webnews, Mister Wong und Moviepilot in das Portal. Damit erhöhte sich nicht nur der Informations- und Unterhaltungswert des Portals, registrierte Kunden können das Angebot jetzt auch stärker ihren individuellen Bedürfnissen anpassen. Darüber hinaus stehen ausgewählte neue Angebote aus dem Web 2.0-Umfeld auf einem Beta-Portal bereits vor

der Markteinführung öffentlich zur Verfügung. Dies ermöglicht technik-begeisterten Kunden in Foren einen direkten Austausch mit den Entwicklern des Produkthauses. Diese erhalten wertvolles Feedback aus dem Markt noch vor dem regulären Produktstart.

**Operatives Segment Geschäftskunden entwickelt neue netz-zentrierte ICT-Lösungen.** Die Entwicklung neuer netz-zentrierter ICT-Lösungen und Produkte für den Geschäftskundenmarkt war 2007 ein Schwerpunkt der Innovationstätigkeit. Die Deutsche Telekom nahm aktuelle Business-Trends und innovative Technologien auf und setzte sie in marktfähige Lösungen um.

Die Dynamic Services von T-Systems ermöglichen es Unternehmen, Prozesse, Applikationen und Infrastrukturen entsprechend dem aktuellen Bedarf zu nutzen. Ein Beispiel ist der Dienst Dynamic Desktop, mit dem T-Systems den PC und dessen Applikationen „virtualisiert“. Im Büro befinden sich nur noch Monitor und Tastatur. Anwendungen wie Microsoft Office oder Laufwerke liegen auf der Dynamic Services-Plattform im Rechenzentrum von T-Systems. Nutzer greifen mit einem Browser etwa über das Internet auf die Anwendungen zu.

Je flexibler und mobiler Menschen arbeiten, desto mehr Bedeutung erhält die Informationssicherheit für Prozesse, Software und Unternehmensdaten. Die Security-Lösungen von T-Systems gewährleisten die Verfügbarkeit, Vertraulichkeit und Integrität von Daten, Prozessen und Informationen. Bei den Lösungen für die Sicherheit in der mobilen Kommunikation beispielsweise lassen sich Funktionen von Mobilfunkgeräten ortsabhängig automatisch sperren oder freischalten.

Die Experten von T-Systems arbeiten darüber hinaus an zahlreichen Innovationsprojekten. So entwickeln sie gemeinsam mit dem Fraunhofer Institut im Rahmen eines F&E-Projekts Lösungen für die Immobilien der Zukunft. Dazu gehören z. B. das Real-time-Monitoring in Pflegeheimen, die optimierte Auslastung von Krankenhausbetten durch die RFID-Technologie oder energiesparende Klimatechnik durch Vernetzung der Anlagen mit dem Terminkalender des Nutzers. Auch im Auto profitieren die Insassen künftig neben einem Internetzugang von weiteren Features wie Car-to-Car-Kommunikation und vielfältigen Entertainment-Funktionen.

Ein weiterer Innovationsbereich ist der Einzelhandel. Über 70 % aller Kaufentscheidungen fallen vor Ort. Daher suchen Einzelhändler intelligente Möglichkeiten, ihre Kunden am Point of Sale noch besser über Produkte zu informieren, direkt zu werben oder zusätzliche Services anzubieten. Mit dem modularen Lösungskonzept Instore Communication, das T-Systems 2007 erfolgreich in den Markt brachte, können Händler ihre Kunden aktionsbezogen und bedarfsgerecht informieren. Über eine zentrale Datenplattform lassen sich Bildschirmsysteme an den Ladenstandorten individuell mit Produkt- und Imagewerbung versorgen oder Zusatzinformationen beispielsweise zur Herkunft eines Produkts ausstrahlen.

## Aufwand und Investitionen in Forschung und Entwicklung.

Im Geschäftsjahr 2007 lag der Forschungs- und Entwicklungsaufwand mit 0,2 Mrd. € auf dem Niveau des Vorjahres. Typische Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten stellen vor allem die Entwicklung neuer Datenübertragungsverfahren sowie innovativer Telekommunikationsprodukte dar. Die Investitionen in zu aktivierende selbst erstellte Immaterielle Vermögenswerte blieben ebenfalls mit 0,3 Mrd. € nahezu unverändert gegenüber dem Vorjahr. Die Investitionen betreffen hauptsächlich selbst erstellte Software, wobei der überwiegende Anteil auf das Segment Breitband/Festnetz und die Mobilfunksegmente entfiel.

Für alle Projekte und Aktivitäten, die zu neuen Produkten und deren effizientem Angebot an Kunden führen, arbeiteten im Berichtsjahr über 2 200 Mitarbeiter.

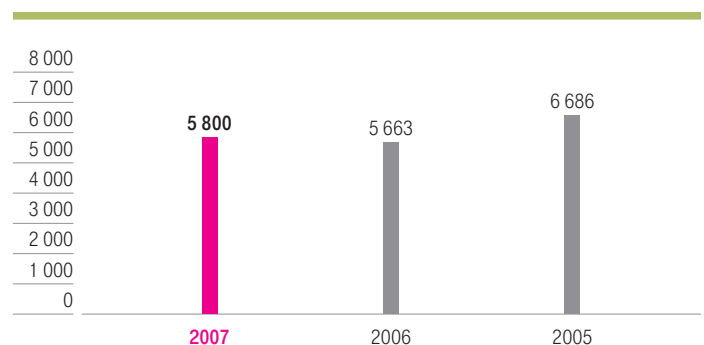
## Patentanmeldungen und Bestand an Schutzrechten.

Im Markt der Mobilfunk- und Festnetztelefonie besitzen Schutzrechte – national wie international – eine außerordentlich große Bedeutung. Deshalb widmet der Konzern den Feldern Eigenentwicklung und Erwerb von Rechten eine entsprechend intensive Aufmerksamkeit.

Die Zahl der Patentanmeldungen in 2007 ist gegenüber dem Vorjahr leicht um 2,7 % auf 542 gesunken. Der Bestand an Gesamtschutzrechten (Erfindungen, Patentanmeldungen, Patente, Gebrauchsmuster und Geschmacksmuster) beträgt zum Jahresende 5 800. Der Bestand wird regelmäßig überprüft und um nicht mehr relevante Schutzrechte bereinigt. Das Management dieser Schutzrechte erfolgt unter gezielter Berücksichtigung von Kosten-Nutzen-Aspekten.

### Bestand an Schutzrechten der Deutschen Telekom.

Anzahl



# Mitarbeiter.

Personalumbau wurde fortgeführt // Vivento unterstützt personellen Umbau durch Optimierung von Geschäftsmodellen // Tarifeinigung zu Telekom Service // Personalentwicklung für verbesserte Führungsqualität und verstärkte Serviceorientierung // Ausbildungsengagement für die nächsten Jahre gesichert // Einbindung der Mitarbeiter in Verbesserungsprozesse für Servicequalität

Der weltweite Umbruch in der Telekommunikationsbranche, die rasante technologische Entwicklung und der harte Wettbewerb im Festnetz- und Breitbandbereich stellten die Deutsche Telekom vor verschärfte Herausforderungen. Dabei war der Konzern gefordert, in den unterschiedlichen Märkten – entsprechend den Veränderungen des Geschäfts- und Kundenvolumens – gezielte Anpassungen an die Personalstruktur vorzunehmen. Gleichzeitig verbesserte der Konzern konsequent den Kundenservice, um Marktanteile zu halten und auszubauen.

Vor diesem Hintergrund konzentrierte sich die Konzern-Personalstrategie 2007 auf drei wesentliche Felder: zum Ersten die Verbesserung der Personalaufwandsquote (als Relation zwischen Personalaufwand und Umsatz) durch Fortführung des personellen und strukturellen Umbaus sowie durch Optimierung der Vivento Geschäftsmodelle, zum Zweiten die weltweite Steigerung der Produktivität, in Deutschland vor allem durch das Tarifpaket Telekom Service, sowie zum Dritten die Verbesserung von Führungsqualität und Servicekultur weltweit durch maßgeschneiderte Personalentwicklung. Als weiteres nach innen gerichtetes Ziel definierte der Konzern für 2007 die Steigerung der Effizienz und Qualität des konzernweiten Personalbereichs als eine der Aufgaben im Rahmen des Effizienzprogramms „Shape Headquarters“.

## Personalumbau weiter fortgesetzt.

Teil des personellen Umbaus in Deutschland ist eine sozialverträgliche Personalanpassung, die von den Beschäftigten auf freiwilliger Basis angenommen und im Wesentlichen ohne betriebsbedingte Beendigungskündigungen umgesetzt wird. Ziel ist es, dass im Zeitraum von 2006 bis Ende 2008 insgesamt rund 32 000 Mitarbeiter den inländischen Konzern verlassen haben. Im Jahr 2007 schieden davon insgesamt rund 14 400 Beschäftigte aus dem inländischen Konzern aus. Einen wichtigen Beitrag zur Realisierung dieses Ziels leisten sozialverträgliche Personalinstrumente wie Altersteilzeit, Abfindungsmodelle und vorzeitiger Ruhestand. Diese Personalinstrumente sind zum Teil gesetzlich verankert und ihre Geltungsdauer geht über 2008 hinaus. Beispielsweise ist der vorzeitige Ruhestand für Beamte, der im November 2006 durch ein neues Gesetz ermöglicht wurde, bis Ende 2010 befristet. Für die bei der Deutschen Telekom beschäftigten Beamten bietet das Gesetz die Möglichkeit, unter bestimmten Voraussetzungen ab dem vollendeten 55. Lebensjahr in den vorzeitigen Ruhestand zu treten. Bis Ende 2007 schieden insgesamt 26 500 Beschäftigte der Deutschen Telekom im Rahmen des bis Ende 2008 laufenden Gesamtprogramms aus. Neben der Bereitstellung der sozialverträglichen Personalinstrumente erreichte der Konzern dies durch natürliche Fluktuation und Dekonsolidierung von Teilen der Vivento Geschäftsmodelle.

Ein weiteres Ziel des personellen Umbaus in Deutschland ist es, neue Beschäftigungsmöglichkeiten für Mitarbeiter in zukunftsträchtigen Marktfeldern wie z. B. dem Aufbau des VDSL-Netzes zu realisieren und Personalbestand in den kundennahen Bereichen zur Verbesserung des Kundenservice aufzubauen. Dazu gehören auch der Ausbau der Telekom Shops (vormals T-Punkte), die verstärkte Produktvermarktung sowie eine intensivere Kundenbetreuung. Um die klare Kundenorientierung der Deutschen Telekom zu unterstreichen und die Kundenbindung weiter zu stärken, erhöhte die T-Punkt Vertriebsgesellschaft GmbH die Anzahl der Telekom Shops bis Ende 2007 auf insgesamt 804. Parallel dazu stieg auch die Zahl der Beschäftigten dieser Konzerneinheit. Der Konzern hat zudem im Berichtsjahr durch die Überprüfung von Organisations- und Kostenstrukturen der zentralen Funktionen des Konzerns im Rahmen des Programms „Shape Headquarters“ eine weitere Effizienz- und Qualitätssteigerung

angestoßen. Dabei konzentriert sich die Deutsche Telekom im Wesentlichen auf die Einheiten, die den Vorstandsbereichen Vorstandsvorsitzender, Finanzen und Personal direkt zugeordnet sind. Hierzu gehört neben der strukturellen Anpassung des Personalservice Telekom auch die Neuausrichtung des Personalbereichs unter dem Dachnamen HR@2009, um ihn als Partner für das Business zukünftig besser und schlanker zu etablieren.

Der personelle Umbau wurde im Berichtsjahr ebenfalls in den internationalen Konzerneinheiten weiter fortgeführt und war sowohl von Personalanpassungen im Rahmen von Restrukturierungsmaßnahmen zur Effizienzsteigerung als auch von Personalbestandsaufbau geprägt. Im Festnetzbereich – und hier im Wesentlichen in den osteuropäischen Konzerneinheiten – führte der Konzern entsprechend dem Geschäfts- und Kundenvolumen Personalanpassungen durch. Im Mobilfunkbereich war in den Wachstumsmärkten wie in den USA ein Personalaufbau zu verzeichnen. Das Geschäftskundensegment steht unter starkem Wettbewerbsdruck. Dieser Entwicklung kann die Konzerneinheit nur durch Personalanpassung in Deutschland und gleichzeitige Fortführung der Internationalisierungsstrategie in den sog. Near- und Offshore-Ländern entgegengetreten. Stärker als die Wettbewerber konzentrierte sich das Geschäftskundensegment bisher auf die Produktion im Inland.

Die bereinigte Personalaufwandsquote für den Gesamtkonzern betrug im Geschäftsjahr 2007 21,5 % vom Umsatz. Sie hat sich gegenüber dem Vorjahr um 0,8 Prozentpunkte verbessert.

Der Rückgang des bereinigten Personalaufwands war im Wesentlichen auf den weiteren Personalumbau und den dadurch verringerten Personalbestand zurückzuführen.

Im Berichtsjahr wurden insgesamt rund 2,0 Mrd. € Aufwendungen für Personalmaßnahmen erfasst. Diese betreffen überwiegend Aufwendungen für Personalabbauinstrumente, die über das Jahr 2008 hinaus wirken. Hierbei handelte es sich insbesondere um Aufwendungen im Zusammenhang mit der Regelung zum vorzeitigen Ruhestand für Beamte in Höhe von 1,2 Mrd. € sowie Aufwendungen für Abfindungen im In- und Ausland von zusammen 0,6 Mrd. €. Zudem wurden im Geschäftsjahr 2007 Rückstellungen für Ausgleichszahlungen im Zusammenhang mit dem Tarifabschluss zu Telekom Service von 0,2 Mrd. € gebildet. Dem standen im Vorjahr Aufwendungen für Personalmaßnahmen von rund 2,8 Mrd. € gegenüber. Hierbei handelte es sich im Wesentlichen um Aufwendungen im Zusammenhang mit der Regelung zum vorzeitigen Ruhestand für Beamte sowie Abfindungszahlungen für Arbeitnehmer.

## Personalbestandsentwicklung.

Mitarbeiter im Konzern, jeweils zum 31.12.	2007	2006	2005
<b>Gesamt</b>	<b>241 426</b>	<b>248 800</b>	<b>243 695</b>
davon: Deutsche Telekom AG	51 863	92 575	106 604
Mobilfunk Europa	32 304	29 937	23 910
Mobilfunk USA	33 750	30 492	27 500
Mobilfunk gesamt	66 054	60 429	51 410
Breitband/Festnetz*	93 486	101 594	109 256
Geschäftskunden*	56 516	57 538	52 827
Konzernzentrale & Shared Services*	25 370	29 239	30 202
<b>Geografische Verteilung</b>			
Deutschland	148 938	159 992	168 015
International	92 488	88 808	75 680
davon: Übrige EU	45 709	45 144	37 273
davon: Europa außerhalb EU	8 179	9 014	9 169
davon: Nordamerika	34 297	31 049	27 851
davon: Restliche Welt	4 303	3 601	1 387
<b>Konzernumsatz je Mitarbeiter</b>			
Produktivitätsentwicklung (in Tsd. €)	257	247	245

\* Abweichend zur Berichterstattung im Vorjahr wird die Gesellschaft Magyar Telekom seit dem 1. Januar 2007 auch in die Segmente Geschäftskunden und Konzernzentrale & Shared Services unterteilt. Bisher waren diese Bereiche nur im Segment Breitband/Festnetz abgebildet. Die Vorjahreswerte wurden entsprechend angepasst.

## Personalaufwand im Konzern.

in Mrd. €	2007	2006	2005
Personalaufwand im Konzern	15,4	16,5	14,3
Sondereinflüsse	2,0 <sup>a</sup>	2,8 <sup>b</sup>	1,2 <sup>c</sup>
Personalaufwand im Konzern bereinigt um Sondereinflüsse <sup>d</sup>	13,4	13,7	13,1
Konzernumsatz	62,5	61,3	59,6
<b>Bereinigte Personalaufwandsquote (in %)<sup>d</sup></b>	<b>21,5</b>	<b>22,3</b>	<b>21,9</b>

### Sondereinflüsse (in Mrd. €):

- <sup>a</sup> Aufwendungen für Personalmaßnahmen (vorzeitiger Ruhestand, Abfindungen, Ausgleichszahlungen etc.) im Wesentlichen in den Segmenten Breitband/Festnetz (- 1,1), Geschäftskunden (- 0,3) und Konzernzentrale & Shared Services (- 0,5).
- <sup>b</sup> Aufwendungen für Personalmaßnahmen (vorzeitiger Ruhestand, Abfindungen, Altersteilzeit etc.) in den Segmenten Breitband/Festnetz (- 1,5), Geschäftskunden (- 0,6) und Konzernzentrale & Shared Services (- 0,7).
- <sup>c</sup> Aufwendungen für Personalmaßnahmen (Abfindungen, Altersteilzeit etc.) in den Segmenten Breitband/Festnetz (- 0,6), Geschäftskunden (- 0,2), Mobilfunk Europa (- 0,1) und Konzernzentrale & Shared Services (- 0,3).
- <sup>d</sup> Werte berechnet und gerundet auf Basis der exakten Millionenbeträge.

## Vivento unterstützt den personellen Umbau durch Optimierung der Geschäftsmodelle.

Für Vivento standen im Berichtsjahr im Wesentlichen zwei Aufgaben im Fokus: die Förderung des personellen Umbaus durch das Vermittlungsmanagement sowie die Optimierung und Veräußerung der Geschäftsmodelle.

Im Jahr 2007 setzte Vivento die im Vorjahr begonnene Veräußerung ihrer Geschäftsmodelle oder einzelner Standorte erfolgreich fort. Zum 1. April 2007 veräußerte Vivento zwei Standorte der Vivento Customer Services GmbH – Cottbus und Suhl – an walter services ComCare. Weitere fünf Standorte der Vivento Customer Services GmbH – Rostock, Neubrandenburg, Potsdam, Erfurt und Stuttgart – verkaufte Vivento mit Betriebsübergang zum 1. Mai 2007 an die arvato Gruppe. Insgesamt wechselten 2007 rund 1 200 Mitarbeiter mit ihrem Arbeitsplatz zu anderen Unternehmen. Diese Dekonsolidierungen sind mit Auftragszusagen verbunden und gewährleisten damit eine Beschäftigungsstabilität für die Mitarbeiter.

Die im zweiten Quartal 2006 gegründete Vivento Interim Services GmbH überführte Vivento Ende Juni 2007 in ein Joint Venture mit der Zeitarbeitsfirma Manpower. Mit diesem Joint Venture baute die Deutsche Telekom ein bereits erfolgreiches Modell weiter aus. Es hat zum Ziel, temporäre Beschäftigungslücken im Konzern zu schließen, sofern keine geeigneten Transfermitarbeiter von Vivento zur Verfügung stehen. Die Mitarbeiter dieser Gesellschaft sind überwiegend Nachwuchskräfte der Deutschen Telekom, die nach erfolgreicher Abschlussprüfung noch keine unmittelbare Anschlussbeschäftigung finden konnten. Mit der Transformation von Vivento Interim Services in das Joint Venture und der Einbindung in den Manpower-Unternehmensverbund entstand ein Spezialist für flexiblen Personaleinsatz in der Telekommunikationsbranche.

Mit der im Oktober 2007 unterzeichneten strategischen Partnerschaft zwischen Nokia Siemens Networks und der Deutschen Telekom AG vereinbarte Vivento den Betriebsübergang der Vivento Technical Services GmbH. Der Betriebsübergang wurde mit rund 1 600 Mitarbeitern zum Jahresbeginn 2008 vollzogen. Die Vereinbarung umfasst neben dem Betriebsübergang der Vivento Technical Services GmbH durch Nokia Siemens Networks auch Verträge über „Managed Services“ in Höhe von 0,3 Mrd. € für die nächsten fünf Jahre. Hinzu kommen Verträge über eine Reihe von Investitionen mehrerer europäischer T-Mobile Landesgesellschaften in Höhe von bis zu 0,2 Mrd. €. Weitere Unterstützung der Deutschen Telekom soll den Erfolg der strategischen Partnerschaft, aber auch eine stabile Beschäftigung nachhaltig sicherstellen. Nokia Siemens Networks wurde mit Vertragsunterzeichnung bevorzugter Partner für Serviceleistungen bei anstehenden „Managed Services“.

## Tarifeinigung zu Telekom Service fördert Wettbewerbsfähigkeit.

Im Berichtsjahr richtete die Deutsche Telekom ihre Serviceorganisation konsequent auf die Marktbedingungen aus. Mit der konzernweiten Bündelung der Service-Einheiten in Deutschland in den drei Servicegesellschaften Deutsche Telekom Kundenservice GmbH, Deutsche Telekom Technischer Service GmbH und Deutsche Telekom Netzproduktion GmbH verfolgte der Konzern klare Ziele: Ein erstklassiger Service und wettbewerbsfähige Kosten sollen die Arbeitsplätze von rund 50 000 Mitarbeitern langfristig sichern. Dies gelang der Deutschen Telekom durch die mit der Vereinten Dienstleistungsgewerkschaft ver.di tarifvertraglich vereinbarten Eckpunkte zur Arbeitszeiterhöhung, Entgeltabsenkung und -variabilisierung sowie zur sog. „Beschäftigungsbrücke“.

Die Verlängerung der Arbeitszeiten von 34 auf 38 Wochenstunden ohne Lohnausgleich und eine Anpassung der Gehaltsstruktur in Form von verstärkt leistungsorientierten Elementen sind wesentliche Bestandteile der Tarifeinigung. 0,5 Wochenstunden der Wochenarbeitszeiterhöhung sind dabei ab 2008 ausdrücklich für die Servicequalifizierung der Mitarbeiter vorgesehen. Zur serviceorientierten Flexibilisierung der Arbeitszeit gehört künftig die Einbeziehung des Samstags als Regelarbeitszeit.

Die Gehaltsabsenkung in Höhe von 6,5 % ist ein weiterer Eckpunkt des Tarifpakets. Diese Absenkung federt ein sog. „Rucksack“ über einen Zeitraum von 42 Monaten sozialverträglich ab. Damit ist sichergestellt, dass sich die Gehälter einem wettbewerbsfähigeren Niveau annähern. In den ersten 18 Monaten kompensiert die Deutsche Telekom die Gehaltsminderungen von 6,5 % durch Ausgleichszahlungen zu 100 %. Für weitere zwölf Monate betragen die Ausgleichszahlungen 66 % der Gehaltsdifferenz und für die folgenden zwölf Monate noch 33 %. Die Deutsche Telekom räumte den Mitarbeitern in den Servicegesellschaften im Gegenzug zwei attraktive Sicherungsfristen ein: Ein bis Ende 2010 geltender Ausgründungsverzicht sieht vor, dass der Telekom Konzern die Servicegesellschaften nicht veräußern darf. Darüber hinaus hat die Deutsche Telekom dem ursprünglich am 31. Dezember 2008 auslaufenden Kündigungsschutz für die drei Servicegesellschaften bis Ende 2012 verlängert. Sie bietet den Beschäftigten der Servicegesellschaften damit eine auch für Deutschland ungewöhnlich lange Beschäftigungsgarantie.

Der Tarifabschluss eröffnete den Beschäftigten in den Servicegesellschaften zudem noch stärker als bisher die Möglichkeit, durch leistungsbezogene, variable Gehaltsanteile die Höhe ihres Einkommens selbst zu beeinflussen. Das Jahreszielentgelt setzt sich in allen drei Gesellschaften aus einem fixen und einem variablen Bestandteil zusammen. Dazu werden individuelle oder teambezogene Ziele zwischen Mitarbeitern und Führungskräften festgelegt. Die Höhe des ausgezahlten variablen Anteils richtet sich nach dem Erreichungsgrad der Ziele. Über dieses Instrument kann die Deutsche Telekom persönliches Engagement und Teamerfolge der Mitarbeiter wesentlich gezielter honorieren.

Ihre besondere Verantwortung gegenüber dem Nachwuchs dokumentiert die Deutsche Telekom über die im Rahmen von Telekom Service vereinbarte „Beschäftigungsbrücke“. Die künftig zwar niedrigeren, aber im Marktvergleich durchaus attraktiven Einstiegsgehälter im Service ermöglichen es der Deutschen Telekom, über 4 000 Neueinstellungen bis Ende 2009 vorzunehmen. Dies ist gleichzeitig durch die damit verbundene Verjüngung der Belegschaft sowie durch den sog. Skill-Mix ein ganz wesentlicher Beitrag zum Personalumbau. Erfolgreiches Beispiel für das Modell ist die T-Punkt Vertriebsgesellschaft GmbH. Auch hier vereinbarten die Sozialpartner nach der Überführung in eine eigene Gesellschaft im Jahr 2004 niedrigere Einstiegsgehälter und kundenorientierte, längere Arbeitszeiten sowie einen höheren variablen Gehaltsanteil.

Für die im Festnetzbereich und in der Konzernzentrale beschäftigten Mitarbeiter der Deutschen Telekom AG hatte die Vereinbarung ebenfalls Auswirkungen: Der zum 31. Juli 2007 auslaufende Entgelttarifvertrag wurde ohne tarifliche Erhöhung bis zum 31. Dezember 2008 verlängert. Die Deutsche Telekom verzichtete im Gegenzug bis Ende 2009 auch weiterhin auf betriebsbedingte Beendigungskündigungen.

## Konsequente Personalentwicklung für verbesserte Führungsqualität und verstärkte Serviceorientierung.

Die Serviceorientierung zu verbessern war ein wesentliches Ziel, das für die Mitarbeiter der Servicegesellschaften im Rahmen von Telekom Service durch die tarifvertraglich vereinbarte Servicequalifizierung im Berichtsjahr angestoßen wurde. Mitarbeitern, die sich durch Leistung, persönliches Engagement und Kompetenz auszeichnen, stehen neue „Servicekarrieren“ offen. Um die berufliche Entwicklung zu fördern, stellt der Konzern aufeinander aufbauende und maßgeschneiderte Qualifikationsmaßnahmen bereit.

Im Berichtsjahr gründete der Konzern zudem die sog. Service-Akademie. Deren Ziel ist es, den deutschen Führungskräften durch eine Kombination von theoretischer Wissensvermittlung und praktischem Teil mit direktem Kundenkontakt eine verstärkte Serviceorientierung zu vermitteln.

Schwerpunkte bei der Personalentwicklung waren im Berichtsjahr zudem die Fortsetzung des Programms „STEP up!“ (Systematic & Transparent Executive Development Program) und die Einführung von „Go Ahead!“, einem Personalentwicklungskonzept für Fachkarrieren. „STEP up!“ ist ein konzernübergreifendes Programm, das die Transparenz über die Leistungsträger schafft und zielgerichtete Entwicklung und Besetzung fördert. Auf Basis einer Stärken- und Schwächenanalyse hat die Deutsche Telekom „STEP up!“ im Jahr 2007 inhaltlich weiterentwickelt.

Mit „Go Ahead!“ führte der Konzern eine kompetenzbasierte Entwicklungssystematik für Fachkräfte ein. Das Rahmenmodell stellt konzernweit Leitplanken zur systematischen Darstellung von Karrierewegen und der Entwicklung auf den einzelnen Stufen bereit. Ziel ist es, Fachkräfte langfristig an den Konzern zu binden, systematischen Kompetenzaufbau in erfolgskritischen Funktionsfeldern sicherzustellen und die vielfältigen Entwicklungschancen der Fachkräfte im Konzern transparent zu machen.

Telekom Training, Anbieter für Weiterbildung für den Konzern sowie für den externen Markt in Deutschland, koordiniert und konzipiert die Ausbildung sowie die Qualifizierung von Fach- und Führungskräften. Eine gezielt bedarfsorientierte Qualifizierung im Rahmen des Personalumbaus sowie die strategische Personalentwicklung stehen dabei klar im Fokus. Auch Großprojekte – etwa Seminare zur Qualifizierung von Servicepersonal – setzt der Weiterbildungsanbieter bedarfsorientiert um. Im Berichtsjahr bot Telekom Training insgesamt 17 071 Seminare an. 108 943 Teilnehmer absolvierten dabei 459 124 Teilnehmertage.

### Weiterbildung durch Telekom Training.

	2007	2006	2005
Seminare	17 071	16 061	12 826
Teilnehmer	108 943	150 533	122 379
Teilnehmertage	459 124	393 962	403 178
Zugriffe Global Teach*	432 900	707 743	555 696

\* Global Teach ist eine interne E-Learning-Plattform.



## Ausbildungsengagement für die nächsten Jahre gesichert.

Mit 11 679 Auszubildenden zum Ende des Berichtsjahres ist die Deutsche Telekom seit Jahren einer der größten Ausbildungsbetriebe Deutschlands. Dabei liegt auch die Ausbildungsquote weit über dem Durchschnitt anderer Unternehmen. Dieses hohe Ausbildungsengagement setzt die Deutsche Telekom auch zukünftig fort. Zum 1. September 2007 eröffnete die Deutsche Telekom erneut fast 4 000 jungen Menschen über einen Ausbildungsplatz Perspektiven für einen künftigen Beruf. Insgesamt umfasst das Angebot Ausbildungsplätze in zwölf unterschiedlichen Berufsfeldern sowie in verschiedenen dualen Studiengängen. Auch für die Jahre 2008 bis 2010 vereinbarten der Telekom Konzern und ver.di eine überdurchschnittliche Ausbildungsquote. Sie liegt bei jährlich 2,9% des jeweiligen Personalbestands an Stammkräften in Deutschland. Über drei Jahre bedeutet dies für die Deutsche Telekom eine Ausbildungsquote von fast 9%. Die Ausbildungsquote des Konzerns lag Ende 2007 bei ca. 8,4% der inländischen Belegschaft ohne Vivento.

Ermöglicht wird dieses hohe Ausbildungsengagement u. a. auch durch die Annäherung der Ausbildungsvergütung an das Marktniveau. Mit dem Tarifabschluss gelten für alle Auszubildenden, die ab dem Ausbildungsjahr 2007 eingestellt werden, niedrigere Ausbildungsvergütungen. Damit liegt die Deutsche Telekom gut im Marktdurchschnitt.

Sowohl quantitativ als auch qualitativ bewegt sich die Ausbildung bei der Deutschen Telekom auf einem hohen Niveau. Telekom-Absolventen zählen jedes Jahr bei den Kammern zu den Besten ihrer Branche. Die Deutsche Telekom bildet im Interesse der Perspektiven für die junge Generation weit über den eigenen Bedarf aus. Allerdings ermöglichen die im Tarifabschluss vereinbarten niedrigeren Einstiegsgehälter dem Konzern nun darüber hinaus, deutlich mehr Absolventen als bisher dauerhaft zu übernehmen. So vereinbarte die Deutsche Telekom im Juni 2007 mit dem Sozialpartner im Rahmen von Telekom Service eine Übernahme von über 4 000 Nachwuchskräften bis Ende 2009. Rund 1 300 Auszubildende davon übernahm der Konzern bereits 2007 unbefristet.

## Einbindung der Mitarbeiter in Verbesserungsprozesse für Servicequalität.

Durch regelmäßige Momentaufnahmen zu Motivation und Identifikation, den sog. Pulsbefragungen spirit@telekom, hat die Deutsche Telekom im Berichtsjahr insbesondere die Beschäftigten regelmäßig befragt, die einen Veränderungsprozess in ihrem Arbeitsbereich erleben. Mit Hilfe dieser Kurzabfrage werden Mitarbeiter mit ihren Meinungen stärker einbezogen und entsprechende Veränderungsprozesse eingeleitet.

Zur Verbesserung der Serviceorientierung rückte die Deutsche Telekom 2007 die Innovationskraft der Beschäftigten stärker in den Fokus. Um neue Ideen und Verbesserungsvorschläge zu fördern und für den Konzern zu nutzen, beschloss der Konzern 2007 eine strategische Neuausrichtung des Ideenmanagements. Damit will die Deutsche Telekom nicht nur die Quantität und Qualität von Ideen erhöhen, sondern auch Bearbeitungszeiten verkürzen und Bürokratie abbauen.

Um die Ideen der Beschäftigten zum Thema Verbesserung des Service direkt in den Transformationsprozess des Konzerns einfließen zu lassen, rief die Deutsche Telekom im Rahmen des Ideenmanagements den Wettbewerb „Ideen für Service“ aus. Positiv neben der Vielzahl an Ideeneingängen war der hohe Anteil von Mitarbeitern, die zum ersten Mal Verbesserungsvorschläge an das Ideenmanagement lieferten.

Der Konzern Deutsche Telekom erzielte im Berichtsjahr mit insgesamt 8 841 Verbesserungsvorschlägen (Ersteinreichungen einschließlich Nachprämierungen) eine Ersparnis in Höhe von ca. 0,1 Mrd. €. Die Anzahl der Verbesserungsvorschläge stieg damit im Vergleich zum Vorjahr leicht an.



## Erklärung zur Reduktion von Treibhausgasen unterzeichnet // Vollständige Umstellung auf erneuerbare Energiequellen in Deutschland weit fortgeschritten

Die Deutsche Telekom ist bestrebt, ihre Nachhaltigkeitsleistungen ständig zu verbessern und Potenziale für den Klimaschutz im eigenen Konzern auszuschöpfen. Darüber hinaus gibt der Telekom Konzern bei Kunden und Lieferanten wichtige Impulse für ein umweltverträgliches Verhalten. Durch ihre konsequente Umweltpolitik nimmt die Deutsche Telekom ihre gesamtgesellschaftliche Verantwortung wahr.

### Deutsche Telekom unterzeichnet Erklärung zur Reduktion von Treibhausgasen.

Die Deutsche Telekom ist überzeugt, dass nachhaltiges Wirtschaften einen wichtigen Beitrag zum langfristigen Unternehmenserfolg leistet. Hierzu zählt vorrangig der nachhaltige Klimaschutz. Daher beteiligt sich das Unternehmen seit Jahren an zahlreichen Initiativen und Projekten. So hat die Deutsche Telekom die Erklärung des „Global Roundtable on Climate Change“ unterzeichnet, die die Staatengemeinschaft zur Reduktion von Treibhausgasen auffordert. Der engagierte Einsatz für den Klimaschutz fußt auf der Überzeugung, dass eine Gesellschaft, die ressourceneffizient und klimaschonend wirtschaften möchte, auf die Leistungen der Telekommunikation nicht verzichten kann. Die Deutsche Telekom verfolgt daher eine Doppelstrategie: Ziel ist es einerseits, die Energieeffizienz des Konzerns zu steigern und den Energieverbrauch von den CO<sub>2</sub>-Emissionen zu entkoppeln; auf der anderen Seite bietet und entwickelt der Konzern innovative Produkte und Lösungen, mit denen die Kunden ihre eigene Ressourceneffizienz erhöhen können.

### Konzerner eigener Energiedienstleister setzt auf erneuerbare Energiequellen.

Über den konzernerneigenen Energiedienstleister PASM (Power and Air Condition Solution Management GmbH & Co. KG) realisiert die Deutsche Telekom einen klimaschonenden Stromeinkauf: Im Jahr 2006 reduzierte der Konzern durch den Kauf von über einer Milliarde Kilowattstunden RECS-Zertifikate (Renewable Energy Certificate System) die Emissionen deutlich. Diese Menge entsprach etwa einem Drittel des Stromverbrauchs des Telekom Konzerns in Deutschland. Im Jahr 2007 erwarb die Deutsche Telekom für ein weiteres Drittel RECS-Zertifikate. Ab dem Jahr 2008 wird das Unternehmen den gesamten Stromverbrauch des Konzerns deutschlandweit mit diesen Zertifikaten abdecken und den Strombezug in Deutschland vollständig auf erneuerbare Energiequellen umstellen. Das Ziel, die strombedingten CO<sub>2</sub>-Emissionen bis zum Jahr 2010 gegenüber 1995 zu halbieren, ist damit überschritten.

Die Deutsche Telekom hat damit begonnen, den CO<sub>2</sub>-Ausstoß einzelner Produkte und Dienstleistungen zu kompensieren. Im Herbst 2007 brachte das Unternehmen schnurlose Festnetztelefone der Sinus-Familie auf den Markt, die sich durch den Ankauf von Emissionsminderungszertifikaten über fünf Jahre (durchschnittliche Nutzungsdauer) klimaneutral betreiben lassen. Dazu hat der Konzern mit Unterstützung externer Experten die in diesem Nutzungszeitraum anfallenden CO<sub>2</sub>-Emissionen berechnet und mit Emissionsminderungszertifikaten über 53 100 Tonnen CO<sub>2</sub> ausgeglichen. Zukunftsweisend zeichnen sich diese Geräte darüber hinaus durch einen stark reduzierten Stromverbrauch aus.

# Risiko- und Chancenmanagement.

Fortgesetzter Preisverfall im Kerngeschäft // Weitergehende Regulierung denkbar // Servicequalität als Erfolgsfaktor

Die Deutsche Telekom betreibt ein ganzheitliches **Risiko- und Chancenmanagement-System** zur konsequenten Nutzung ihrer Chancen, ohne die damit verbundenen Risiken außer Acht zu lassen.

Das Risikomanagement des Konzerns berichtet regelmäßig über Risiken sowie deren Entwicklung an den Vorstand. Dieser informiert den Aufsichtsrat. Das Risikomanagement-System sowie die intensive Befassung mit dem Risikobericht sind darüber hinaus regelmäßiger Bestandteil der Sitzungen des Prüfungsausschusses des Aufsichtsrats.

Die frühzeitige Identifizierung, Bewertung und das Managen von Risiken und Chancen sind integraler Bestandteil der konzernweiten Planungs-, Steuerungs- und Kontrollsysteme. Chancen betrachtet die Deutsche Telekom primär im Rahmen der Strategie- und Innovationsentwicklung. Dabei bedient sich der Konzern umfassender Marktanalysen und leitet daraus konkrete segment- und marktspezifische Chancenpotenziale ab.

Sowohl auf der Ebene der Segmente als auch auf zentraler Ebene erfolgt eine regelmäßige Analyse von Risiken und Chancen. Die dazu verwendeten Risikofrüherkennungssysteme basieren auf konzernweit vorgegebenen Methoden und sind auf die individuellen Belange zugeschnitten. Mögliche Abweichungen im Planungszeitraum werden u. a. in Form von Szenarien nach Ausmaß und Eintrittswahrscheinlichkeit analysiert. Bezugsgrößen für das Ausmaß sind die Zielgrößen des Konzerns (u. a. EBITDA). Aus der Gesamtheit der Einzelrisiken ermittelt sich das „Gesamtrisiko“ des Konzerns.

Dazu aggregiert die Deutsche Telekom die Einzelrisiken unter Berücksichtigung von Eintrittswahrscheinlichkeiten und Korrelationen mittels Kombinations- und Simulationsverfahren zu einem Gesamtrisikoausmaß. Um die Veränderung des Gesamtrisikos zu ermitteln, kommt ein Indikatorensystem zum Einsatz, das alle wesentlichen Risikofelder umfasst. Darüber hinaus werden auch sog. „Issues“ analysiert. Dabei handelt es sich um Themen, die eine potenziell hohe Relevanz für Image und Reputation haben können.

Das Reporting der wesentlichen Chancen und Risiken erfolgt turnusmäßig je Quartal, bei unerwartet auftretenden Risiken auch unmittelbar („ad hoc“). Für jede Berichtsebene sind spezifische Wesentlichkeitsgrenzen für Risiken definiert. Die zentrale Methoden- und Systemverantwortung für dieses konzernweit standardisierte, eigenständige Berichtswesen obliegt dem Bereich „Corporate Risk Management“, der auch die Funktionsweise und Effizienz des Systems sicherstellt.

Besonderen Wert legt die Deutsche Telekom auf das Management von Risiken, die sich aus Finanzpositionen ergeben. Für alle Aktivitäten des Treasury-Geschäfts – insbesondere für den Einsatz derivativer Instrumente – gilt der Grundsatz der Risikominimierung. Zu diesem Zweck führt der Konzern alle Finanztransaktionen und Risikopositionen in einem zentralen Treasury-System. Die Konzernführung erhält regelmäßig Informationen über diese Positionen. Derivative Finanzinstrumente setzt die Deutsche Telekom zur Begrenzung von Zinsänderungsrisiken sowie zahlungswirksamen Währungsrisiken und sonstigen Preisrisiken ein.

Bestimmte Finanztransaktionen bedürfen der vorherigen Genehmigung durch den Vorstand, der darüber hinaus regelmäßig über den Umfang und den Betrag des aktuellen Risiko-Exposures informiert wird. Um die Auswirkungen unterschiedlicher Gegebenheiten am Markt einschätzen zu können, nimmt der Telekom Konzern Simulationsrechnungen unter Verwendung verschiedener Markt- und Worst-Case-Szenarien vor.

Zur Sicherung von Marktrisiken setzt die Deutsche Telekom je nach Einschätzung des Risikos ausgewählte derivative und nicht derivative Sicherungsinstrumente ein. Grundsätzlich werden jedoch nur Risiken besichert, die Auswirkungen auf den Cash-Flow des Unternehmens haben. Derivative Finanzinstrumente nutzt der Konzern ausschließlich als Sicherungsinstrumente. Das heißt, dass sie für Handelszwecke oder andere spekulative Zwecke nicht zum Einsatz kommen.

Die Effizienz der Risikomanagement-Prozesse sowie die Einhaltung der im Risikomanagement-Handbuch der Deutschen Telekom definierten Regelungen und Richtlinien unterliegen einer regelmäßigen Prüfung durch die interne Revision. Der Abschlussprüfer prüft im Rahmen des gesetzlichen Prüfungsauftrags für die Jahresabschlussprüfung, ob das Risikofrüherkennungssystem geeignet ist, unternehmensgefährdende Risiken und Entwicklungen frühzeitig zu erkennen. Das Risikomanagement-System der Deutschen Telekom gewährleistet, dass sich unternehmerische Chancen und Risiken frühzeitig erkennen lassen und der Konzern in der Lage ist, ihnen aktiv und wirksam zu begegnen. Dieses System entspricht damit den gesetzlichen Anforderungen an ein Risikofrüherkennungssystem und steht im Einklang mit den Deutschen Corporate Governance Grundsätzen.

## Die Risiken.

Aus der Gesamtheit der für den Konzern identifizierten Risiken erläutern die nachfolgenden Textabschnitte die Risikofelder bzw. Einzelrisiken, die aus heutiger Sicht die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Deutschen Telekom wesentlich beeinflussen können.

**Wettbewerb.** Ein verschärfter Wettbewerb und der technologische Fortschritt haben 2007 dazu geführt, dass die Preise sowohl im Festnetz (Telefonie, Internet) als auch im Mobilfunk deutlich zurückgegangen sind. Neben der Sprach- war davon auch die Datenkommunikation betroffen. Das zeigte sich etwa im Preisverfall bei Internet-Flatrates. Es besteht das Risiko, dass sich dieser Preisrückgang nicht durch ein entsprechendes Mengenwachstum kompensieren lässt.

Der Wettbewerbsdruck könnte sich noch weiter erhöhen, beispielsweise durch eine deutliche Ausweitung der Marktabdeckung von (regionalen) Teilnehmernetzbetreibern und den fortgesetzten Trend zu Bündelangeboten. Auch technologische Innovationen, Preissenkungen bei Vorleistungen für Wettbewerbsprodukte sowie die zunehmende Substitution der Festnetz-kommunikation durch den Mobilfunk verschärfen die Konkurrenzsituation. Hinzu kommt, dass bisher reine Mobilfunkanbieter in Deutschland zunehmend auch mit Festnetz- bzw. DSL-Angeboten an den Markt gehen. Weiterhin bieten DSL-Wettbewerber Bündelangebote an, die Breitband und Voice over IP (VoIP) integrieren, ohne dass hierfür ein Festnetzanschluss erforderlich ist. Hinzu kommt, dass die Kabelnetzbetreiber ihr Angebotsportfolio ausbauen, z. B. durch attraktive Triple-Play-Angebote.

Ein wichtiger Wettbewerbstrend ist die Tatsache, dass die Deutsche Telekom zunehmend auch Konkurrenten gegenübersteht, die nicht zur Telekommunikationsbranche im engeren Sinne zählen. Zu diesen neuen Wettbewerbern gehören große Unternehmen aus dem Bereich Consumer Electronics und der Internetbranche. Für die Deutsche Telekom besteht daher trotz der bisherigen Marktanteilsverluste das Risiko sinkender Marktanteile und Margen. Die zukünftige Wettbewerbsposition der Deutschen Telekom hängt neben weiteren Faktoren insbesondere von der Servicequalität ab, bei der weiterhin Optimierungspotenzial besteht. Die Herausforderung liegt in der Verbesserung des Kundenservice unter gleichzeitiger Berücksichtigung der initiierten Maßnahmen zur Kostenreduzierung.

Der europäische Mobilfunkmarkt ist von weiteren Preissenkungsoffensiven gekennzeichnet. Verantwortlich dafür sind neben Billiganbietern, wie Mobile Virtual Network Operators (MVNO), auch neue Tarife etablierter Netzbetreiber. Ein weiterer Preisverfall im Mobilfunk kann dazu führen, dass die Ziele von T-Mobile gefährdet werden. Darüber hinaus muss sich T-Mobile im Ausland zunehmend dem Wettbewerb integrierter Anbieter stellen, die neben Mobilfunkdiensten auch über Festnetzprodukte (z. B. DSL) in ihrem Portfolio verfügen.

In den USA agiert T-Mobile im Wettbewerb mit drei deutlich größeren Konkurrenten. Um die Skalenvorteile der Konkurrenten kompensieren zu können, steht T-Mobile vor besonderen Herausforderungen bei der Produkt- und Servicequalität sowie bei der Preisgestaltung. Da T-Mobile USA wesentlicher Wachstumstreiber der Deutschen Telekom ist, können sich Risiken für das US-amerikanische Unternehmen auch negativ auf das Erreichen der Konzernziele auswirken.

Der ICT-Markt im Segment Geschäftskunden ist geprägt durch Preisrückgang und lange Verkaufszyklen. Damit besteht für T-Systems das Risiko niedrigerer Umsätze und Margen. Die internationale Präsenz von T-Systems und die Markenbekanntheit sind begrenzt, vor allem im Vergleich zu einigen Wettbewerbern. Dies könnte sich negativ auf die Nutzung der Wachstumspotenziale von T-Systems auswirken, insbesondere unter dem Aspekt der wachsenden Bedeutung des Geschäfts mit multinationalen Konzernen außerhalb Deutschlands.

**Produkte, Dienste und Innovationen.** Durch den schnellen technologischen Fortschritt und die fortschreitende technologische Konvergenz ist es möglich, dass sich neue und etablierte Technologien bzw. Produkte teilweise substituieren. Dies kann sowohl im Sprach- als auch im Datenverkehr zu geringeren Preisen und Umsätzen führen.

Es besteht außerdem das Risiko, dass es nicht gelingt, Kunden den Mehrwert gegenwärtiger und zukünftiger Dienste hinreichend zu vermitteln oder beim Kunden eine entsprechende Akzeptanz für diese Dienste zu schaffen. Darüber hinaus besteht das Risiko, eine identifizierte Marktnachfrage nicht schnell genug bzw. nur durch unzureichend ausgereifte Produkte befriedigen zu können. Diese Risiken existieren auch für die potenziellen Wachstumstreiber der Deutschen Telekom im Festnetz.

Durch den Erwerb der UMTS-Lizenzen in mehreren europäischen Ländern hat der Telekom Konzern eine Basis für die Einführung der dritten Generation der Mobilkommunikation geschaffen. Die Amortisation dieser Investitionen basiert auf Nutzungs- und Umsatzsteigerungen im Mobilfunk, speziell im Bereich der mobilen Datenkommunikation. Entsprechende zusätzliche Dienste und Anwendungen will die Deutsche Telekom sowohl durch Eigenentwicklung als auch durch Kooperation mit Dritten (Inhaltsanbieter) generieren. Dabei besteht das Risiko, dass sich mit diesen Anwendungen die geplanten Ertragsziele nicht erreichen lassen. Ebenso entscheidend für den Erfolg des Multimedia-Angebots ist die Wahrnehmung des Kunden. Wenn die Deutsche Telekom gegenüber den Wettbewerbern im Urteil der Kunden zurückfällt, könnte es zu einem Verlust von besonders umsatzstarken Teilnehmern kommen.

**Regulierung.** Netzzugangs- und Preisregulierungen beziehen sich auf Telekommunikationsdienstleistungen, die Netzbetreiber mit „signifikanter Marktmacht“ anbieten. Die Deutsche Telekom wird in Deutschland als ein solches Unternehmen beurteilt und unterliegt daher bei der Breitband- und Festnetzkommunikation und zunehmend auch im Mobilfunkbereich einer strikten Regulierung. Auch die europäischen Tochtergesellschaften sind im Festnetz- und Mobilfunkbereich entsprechenden Rahmenbedingungen ausgesetzt.

Damit verbunden sind weitgehende behördliche Eingriffsbefugnisse in die Produkt- und Preisgestaltung mit erheblichen Auswirkungen auf das operative Geschäft. Diese Eingriffe sind für die Deutsche Telekom nur bedingt vorherzusehen und können den bestehenden Preis- und Wettbewerbsdruck weiter verschärfen.

Die Europäische Union überprüft derzeit den Regulierungsrahmen. Nennenswerte Bestrebungen für eine sektorspezifische Deregulierung sind nicht festzustellen. Vielmehr ist eine Ausweitung der Regulierung als Ergebnis der laufenden Überprüfung zu befürchten. So hat die EU-Kommission u. a. vorgeschlagen, ein neues Regulierungsinstrument einzuführen, das es als letztes Mittel erlaubt, Netzbetrieb und Dienste funktionell zu separieren. Die Kommissionsvorschläge werden von den europäischen Gremien im Verlauf des Jahres 2008 beraten.

Auch nach erfolgter Regulierung der Terminierungspreise – in Deutschland zuletzt im Dezember 2007 durch die Bundesnetzagentur – ist zukünftig eine weitere Absenkung der entsprechenden Entgelte möglich. Auch eine Ausweitung der Regulierung auf die Mobilfunkterminierung ist möglich. Die EU-Kommission hat ferner angedroht, die Preise für das internationale Roaming von mobilen Datendiensten (u. a. SMS) in der Zukunft zu regulieren. Durch eine solche Regulierung wären Umsatzverluste im Mobilfunkbereich zu befürchten.

Zusätzliche Regulierungseingriffe könnten auch Inhalte- und Medienangebote betreffen. Da die Deutsche Telekom Produkte anbietet, die auch die Ausstrahlung von Fernsehprogrammen beinhalten, könnte für sie die Medienregulierung an Bedeutung gewinnen. Eine derartige Regulierung könnte zu Einschränkungen beim Angebot von Mediendienstleistungen und/oder zusätzlichen Kosten für die Implementierung technischer Maßnahmen führen, um den Regulierungsanforderungen zu genügen.

Alle diese Ausweitungen der Regulierung könnten die Flexibilität der Deutschen Telekom am Markt einschränken, insbesondere in Bezug auf die Preis- und Produktgestaltung.

**Konjunktur und Branche.** Die allgemeine wirtschaftliche Entwicklung in Deutschland, Europa und den USA beeinflusst auch die Geschäftsentwicklung der Deutschen Telekom. Für die größten Märkte der Deutschen Telekom – Deutschland und USA – lassen die gegenwärtigen Konjunkturprognosen eine leichte Abschwächung der Wachstumsraten im Jahr 2008 erwarten. Sollte das Wirtschaftswachstum geringer ausfallen als erwartet, kann dies sowohl die Investitionsbereitschaft der Geschäftskunden als auch die Konsumneigung der Privatkunden der Deutschen Telekom beeinträchtigen. Damit könnte das Erreichen von Umsatzzielen gefährdet sein.

**Personal.** Es sind negative Auswirkungen auf die Finanzziele und die Rentabilität des Konzerns möglich, wenn sich die geplanten Maßnahmen beim Personalumbau nicht realisieren lassen. Die Deutsche Telekom hat im November 2005 einen umfangreichen Personalumbau für Deutschland beschlossen. Als Bestandteil dieses Programms ist eine sozialverträgliche Personalanpassung geplant, nach der zwischen 2006 und Ende 2008 rund 32 000 Mitarbeiter den Konzern verlassen. Neben dem Einsatz freiwilliger Personalabbauinstrumente setzt das Gesamtprogramm auch auf Effekte wie die natürliche Fluktuation und die Dekonsolidierung von Teilen der Vivento Geschäftsmodelle. Bis zum Ende des Berichtsjahres sind rund 26 500 Beschäftigte aus dem inländischen Konzern im Rahmen dieser geplanten Personalanpassung ausgeschieden.

Die erfolgreiche Realisierung des im Jahr 2007 fortgeführten Programms zum Personalabbau hängt jedoch von einer Reihe von Faktoren ab, die der Konzern kaum oder gar nicht beeinflussen kann. Dazu zählen der weitere Erfolg von Veräußerungen bei den Vivento Geschäftsmodellen, allgemeine Entwicklungen auf dem Arbeitsmarkt sowie die externe Personalnachfrage. Einfluss auf den Personalabbau haben darüber hinaus die Inanspruchnahme der freiwilligen Personalabbauinstrumente wie beispielsweise der vorzeitige Ruhestand für Beamte sowie die externe Zustimmung zu verschiedenen Ausgliederungsmaßnahmen. 2007 gliederte die Deutsche Telekom durch die Dekonsolidierung von Standorten der Vivento Customer Services GmbH rund 1 200 Mitarbeiter in die walter services ComCare und arvato aus. Diese Betriebsübergänge verband der Telekom Konzern mit Auftragszusagen. Zudem vereinbarte die Deutsche Telekom im Oktober 2007 eine strategische Partnerschaft mit Nokia Siemens Networks, die einen Betriebsübergang der Vivento Technical Services GmbH zum Jahresanfang 2008 zur Folge hatte. Diese Vereinbarung enthält außerdem Verträge für die nächsten fünf Jahre. Die weitere Veräußerung von Teilen der Vivento Geschäftsmodelle ist für 2008 geplant. Sie ist u. a. abhängig davon, ob sich geeignete Interessenten finden und bestimmte wirtschaftliche Zielsetzungen erreichen lassen.

Bei einer Veräußerung von Konzerneinheiten, in denen Beamte beschäftigt sind, besteht grundsätzlich die Möglichkeit, dass diese weiterhin bei der veräußerten Konzerneinheit arbeiten. Dazu ist die Zustimmung bzw. die Antragstellung durch den Beamten selbst erforderlich. Allerdings besteht das Risiko, dass Beamte z. B. nach dem Ende der Beurlaubung von der veräußerten Einheit zur Deutschen Telekom zurückkehren. Dieses Risiko lässt sich etwa durch Kompensationszahlungen reduzieren, aber nicht vollständig vermeiden.

Die Deutsche Telekom hat im Rahmen von Telekom Service die Servicegesellschaften in Deutschland konzernweit gebündelt. Bis zum 1. Juli 2007 setzte der Konzern die rechtliche Verselbstständigung der drei Servicegesellschaften planmäßig um. Die Tarifeinigung Telekom Service erfolgte im Juni 2007. Die Umgliederung in die drei Servicegesellschaften betraf rund 50 000 Vollzeitkräfte. Mit Telekom Service verfolgt die Deutsche Telekom klare Ziele: eine optimierte Servicequalität zu wettbewerbsfähigen Konditionen und damit die Sicherung der Wettbewerbsfähigkeit der Deutschen Telekom. Entscheidend für die Erreichung dieser Ziele ist eine konsequente Umsetzung.

**IT/TK-Infrastrukturen.** Im Geschäftsjahr 2007 realisierte die Deutsche Telekom umfangreiche Programme zur Anpassung der IT-Systeme und IT-Infrastruktur an die sich ändernden Kundenbedürfnisse und neue organisatorische Anforderungen. Eine ungenügende Effizienz bei der Planung und Überwachung dieser Aktivitäten könnte Fehler bei der Ressourcenzuweisung und Prozessstörungen zur Folge haben.

Als übergreifende Maßnahme für alle IT-Aktivitäten im Konzern startete im März 2007 die Initiative „IT 2010“. Dieses Programm dient dazu, die konzernweite IT-Strategie umzusetzen. Es umfasst mehrere segmentübergreifende und segmentinterne Initiativen. Der Fokus des Programms liegt im Wesentlichen auf einer Kostenreduzierung sowie auf einer Leistungsverbesserung gegenüber dem Kunden.

Angesichts der hohen Komplexität der IT-Landschaft würden Störungen etwa zwischen neu entwickelten und bereits bestehenden IT-Systemen zu Prozesseinschränkungen und im „Worst Case“ zu Unterbrechungen von Geschäftsprozessen führen.

Das wichtigste IT-Programm des Konzerns umfasst die langfristige Entwicklung und Implementierung einer IP-Plattform, die sowohl Festnetz- als auch Mobilfunkdienste unterstützt. Dies bedeutet, dass die bisherige Netzplattform vollständig durch ein IP-basiertes System ersetzt wird. Bei der Implementierung dieser gemeinsamen IP-Plattform bestehen Risiken, die alle IT-Systeme mit Internetanbindung betreffen. Dazu zählen z. B. Hackerangriffe oder sog. Spam Calls. Auf Grund dieser Risiken könnte es zu einer zeitweisen Unterbrechung der Funktionsweise von IT-Ressourcen und damit zu einer Leistungseinschränkung der technischen Infrastruktur kommen.

Auch die von der Deutschen Telekom selbst genutzten und im Wettbewerb angebotenen Produkte, Dienstleistungen und IT/TK-Netze können beispielsweise durch Hackerangriffe, Sabotage, Ausfall der Energieversorgung, Naturkatastrophen, technische Fehler oder andere Ereignisse zeitweise ausfallen oder in ihrer Funktion beeinträchtigt werden. Davon können u. a. Produkte des Mobilfunks, des Internets, ICT und des Festnetzes, aber auch Serviceleistungen betroffen sein. Diesen Risiken begegnet die Deutsche Telekom mit einer Vielzahl von Maßnahmen. Diese reichen von

der Dopplung von Systemen, Schutzsystemen wie Firewalls und Virenskans über regelmäßige technische Netzprüfungen und Gebäudesicherung bis hin zu organisatorischen Vorsorgemaßnahmen. Bei Störungen leiten Frühwarnsysteme automatisierte und manuelle Gegenmaßnahmen ein. Darüber hinaus kommen organisatorische und technische Notfallmaßnahmen zur Schadensminderung zum Einsatz. Betriebsunterbrechungen und Schäden am Anlage- und Umlaufvermögen sind ferner durch konzernweite Versicherungsprogramme gedeckt.

Die jeweiligen IT/TK-Sicherheitsstandards erfüllt die Deutsche Telekom. Neue Anforderungen setzt der Konzern zeitnah um.

**Gesundheit und Umwelt.** Elektromagnetische Felder (EMF) werden wiederholt mit möglichen Umwelt- und Gesundheitsbeeinträchtigungen in Zusammenhang gebracht. Die öffentlichen Diskussionen zu diesem Thema sind zum Teil kontrovers. Bestehende Akzeptanzprobleme in der Öffentlichkeit betreffen dabei sowohl Netzwerke als auch die Endgerätenutzung und wirken sich z. B. bei T-Mobile insbesondere auf den Ausbau des Mobilfunknetzes aus. Bei Breitband/Festnetz tangieren sie den Absatz von schnurlosen DECT-Geräten sowie Endgeräten, die die WLAN-Technologie verwenden. Neben rechtlichen Risiken sind regulatorische Maßnahmen möglich, die die Umsetzung des Vorsorgeprinzips beim Mobilfunk beinhalten.

Die Weltgesundheitsorganisation (WHO) hat erklärt, dass – auf Basis des momentanen wissenschaftlichen Kenntnisstandes – keine bekannten nachteiligen Gesundheitseffekte unterhalb der internationalen Grenzwerte bestehen. Zudem erwartet die WHO auch für die Zukunft keine ernsthaften Gefahren. Sie empfiehlt aber weitergehende Forschung auf Grund bestehender wissenschaftlicher Unsicherheiten.

Ziel der Deutschen Telekom ist es, Unsicherheit in der Bevölkerung durch eine sachliche, wissenschaftlich fundierte und transparente Informationspolitik abzubauen. Das Bestreben des Telekom Konzerns, modernste Technologien anzubieten, umfasst daher auch die Förderung wissenschaftlicher Forschung, um mögliche Risiken frühzeitig zu erkennen. Die Deutsche Telekom engagiert sich u. a. im „Informationszentrum Mobilfunk“ (IZMF), einer Brancheninitiative der Mobilfunkunternehmen, sowie in der „Forschungsgemeinschaft Funk“ (FGF), die auf dem Gebiet der biologischen Wirkung elektromagnetischer Felder neutrale Forschung unterstützt. Darüber hinaus hat T-Mobile mit der 2004 beschlossenen EMF-Policy Maßnahmen zur Transparenz, Information, Beteiligung und Forschungsförderung getroffen, die sowohl mögliche rechtliche und regulatorische als auch Akzeptanzprobleme in der Bevölkerung minimieren sollen.

**Einkauf.** Als ICT-Dienstleister sowie Betreiber und Anbieter von IT/TK-Produkten arbeitet die Deutsche Telekom mit unterschiedlichen Lieferanten für technische Komponenten zusammen. Zu diesen Komponenten zählen beispielsweise Soft- und Hardware, Übertragungstechnik, Vermittlungs- und Linientechnik sowie Endgeräte.

Lieferrisiken lassen sich grundsätzlich nicht ausschließen. So können Lieferengpässe, Preiserhöhungen, veränderte wirtschaftliche Rahmenbedingungen oder Produktstrategien der Lieferanten negative Folgen für die Geschäftsprozesse und das Ergebnis der Deutschen Telekom haben. Potenziellen Risiken, etwa einem Lieferantenausfall oder Abhängigkeiten von einzelnen Zulieferern, begegnet die Deutsche Telekom mit einer Vielzahl von organisatorischen, vertraglichen und einkaufsstrategischen Vorsorgemaßnahmen.

**Rechtsstreitigkeiten.** Die Deutsche Telekom ist Partei in mehreren gerichtlichen und außergerichtlichen Verfahren mit Behörden, Wettbewerbern sowie anderen Beteiligten. Von besonderer Bedeutung sind aus Sicht der Deutschen Telekom die nachfolgend aufgeführten Verfahren.

In Deutschland erhoben Aktionäre mehr als 2 000 Klagen gegen die Deutsche Telekom. Diese Aktionäre wollen auf der Grundlage der Prospekte vom 28. Mai 1999 und vom 26. Mai 2000 Aktien der Deutschen Telekom erworben haben. Viele dieser Klagen erheben u. a. den Vorwurf, dass die Deutsche Telekom den Buchwert des Immobilienvermögens in unzulässiger Weise angesetzt hat. Die Klagen richten sich zum Teil auch gegen die KfW Bankengruppe und/oder die Bundesrepublik Deutschland. Der Gesamtstreitwert der Klagen liegt bei ca. 79 Mio. €. Das Landgericht Frankfurt a. M. hat jeweils Vorlagebeschlüsse zum Oberlandesgericht Frankfurt a. M. nach dem Kapitalanleger-Musterverfahrensgesetz (KapMuG) erlassen. Zudem haben mehrere tausend weitere Anleger Güteverfahren bei der „Öffentlichen Rechtsauskunfts- und Antragsstelle der Freien und Hansestadt Hamburg“ beantragt.

Nach Wirksamkeit der Verschmelzung der T-Online International AG auf die Deutsche Telekom AG am 6. Juni 2006 sind der Deutschen Telekom rund 250 Anträge auf gerichtliche Überprüfung der Angemessenheit des im Verschmelzungsvertrag vom 8. März 2005 festgelegten Umtauschverhältnisses zugestellt worden. Nach dem Umwandlungsgesetz haben ehemalige Aktionäre der T-Online die Möglichkeit, nachträglich eine gerichtliche Überprüfung der Angemessenheit des Umtauschverhältnisses beim Landgericht Frankfurt a. M. in einem Spruchverfahren zu beantragen. Sollte in dem Spruchverfahren rechtskräftig festgestellt werden, dass das Umtauschverhältnis für die Aktien der T-Online zu niedrig bemessen war, setzt das Gericht eine bare Zuzahlung fest. Diese müsste die Deutsche Telekom an alle ehemaligen Aktionäre der T-Online zahlen, deren Aktien im Rahmen der Verschmelzung gegen Aktien der Deutschen Telekom getauscht wurden.

In dem Schiedsverfahren der Bundesrepublik Deutschland gegen die Deutsche Telekom AG, die Daimler Financial Services AG und die Toll Collect GbR, an der die Deutsche Telekom zu 45 % beteiligt ist, über Streitigkeiten, die mit dem Mauterhebungssystem zusammenhängen, erhielt die Deutsche Telekom die Klageschrift des Bundes am 2. August 2005. Darin macht der Bund weiterhin den Anspruch auf entgangene Maut-einnahmen in Höhe von ca. 3,5 Mrd. € nebst Zinsen u. a. wegen Täuschung hinsichtlich der Möglichkeit der Aufnahme des Wirkbetriebs zum 1. September 2003 geltend. Die Summe der geltend gemachten Vertragsstrafen wurde auf ca. 1,65 Mrd. € nebst Zinsen erhöht. Die Vertragsstrafen beruhen auf angeblichen Verletzungen des Betreibervertrags (fehlende Zustimmung zu Unterauftragnehmerverträgen, verspätete Bereitstellung von „On Board-Units“ und Kontrolleinrichtungen). Die Toll Collect GmbH, die gemeinsame Betreiber-Gesellschaft der Deutschen Telekom AG, der Daimler Financial Services AG und der Cofiroute S.A., hat am 25. Mai 2007 Schiedsklage gegen die Bundesrepublik Deutschland u. a. auf Erteilung der endgültigen Betriebserlaubnis sowie auf Zahlung noch offener Vergütungsansprüche in Höhe von rund 490 Mio. € nebst Zinsen erhoben.

Am 3. Mai 2005 wurde der Deutschen Telekom AG und der T-Mobile International AG & Co. KG (nunmehr T-Mobile International AG) eine Klage der Vivendi S.A. (vormals Vivendi Universal S.A., im Folgenden Vivendi genannt) zugestellt. Vivendi behauptet, dass die Beklagten unrechtmäßig Verhandlungen über die Übernahme eines 48 %-Anteils an der Polska Telefonia Cyfrowa Sp.z o.o. (PTC) abgebrochen haben, um diese Anteile dann zu einem niedrigeren Preis zu erlangen. Der Streitwert wird mit ca. 2,27 Mrd. € beziffert. Die Klage ist vor dem Handelsgericht Paris anhängig. Im Zusammenhang mit dem Streit um die Anteile an der PTC stehen eine Vielzahl weiterer Klagen und Schiedsverfahren.

Am 13. April 2006 hat Vivendi Schiedsklage u. a. gegen die Deutsche Telekom AG, T-Mobile International AG & Co. KG (nunmehr T-Mobile International AG), T-Mobile Deutschland GmbH, T-Mobile Poland Holding Nr. 1 B.V. bei einem Internationalen Schiedsgericht nach den Regeln der Internationalen Handelskammer in Paris (Schiedsort Genf) eingereicht. Die Klage ist auf die Feststellung gerichtet, dass am oder vor dem 29. März 2006 zwischen den Beteiligten ein mündlicher Vertrag u. a. zur Beilegung der Rechtsstreite um die Beteiligung an der PTC zustande gekommen sei oder vorvertragliche Pflichten verletzt worden seien. Vivendi verlangt die Erfüllung des Vertrags oder Schadensersatz.

Am 23. Oktober 2006 hat Vivendi eine Klage u. a. gegen die Deutsche Telekom AG, die T-Mobile USA, Inc., die T-Mobile International AG und die T-Mobile Deutschland GmbH beim US District Court in Seattle, Washington State, eingebracht, mit der Behauptung, die Beklagten hätten sie in unrechtmäßigem Zusammenwirken um ihre angeblichen PTC-Anteile gebracht. Die Klage stützt sich auf den Racketeer Influenced and Corrupt Organisations Act (RICO Act). Vivendi verlangt in der Klage u. a. Schadensersatz in Höhe von ca. 7,5 Mrd. USD. Das Gericht entscheidet zunächst darüber, ob es die Klage zur Entscheidung annimmt. Mit dieser Entscheidung rechnet die Deutsche Telekom im Frühjahr 2008.



Am 19. Oktober 2005 wurde der Deutschen Telekom nach vorangegangenen Mahnverfahren eine Schadensersatzklage der telegate AG in Höhe von ca. 86 Mio. € nebst Zinsen zugestellt. Die telegate begründet ihre Klage mit angeblich überhöhten Preisen der Deutschen Telekom für die Überlassung der Teilnehmerdaten zwischen 1997 und 1999. Damit hätten der telegate AG nicht ausreichende Mittel für Marketingmaßnahmen zur Verfügung gestanden, so dass der geplante Marktanteil nicht erreicht werden konnte. Ebenfalls am 19. Oktober 2005 wurde der Deutschen Telekom wiederum nach vorangegangenen Mahnverfahren eine Schadensersatzklage des Herrn Dr. Harisch in Höhe von ca. 329 Mio. € nebst Zinsen zugestellt. Herr Dr. Harisch begründet seine Klage damit, dass wegen der angeblich überhöhten Preise für die Überlassung der Teilnehmerdaten zwischen 1997 und 1999 mehrfach der Eigenkapitalanteil der telegate AG signifikant abgesunken sei, so dass Kapitalerhöhungsmaßnahmen erforderlich gewesen seien. Hierzu hätten Herr Dr. Harisch und ein weiterer Gesellschafter Anteile aus ihrem Aktienbestand abgeben müssen, ihr verbliebener Aktienbestand sei dadurch verwässert worden. Der Kläger macht nunmehr einen um ca. 283 Mio. € erhöhten Schaden geltend. Der Streitwert hat sich dadurch auf ca. 612 Mio. € erhöht.

Die Arcor AG & Co. KG begehrt mit einer am 19. Januar 2006 zugestellten Klage Schadensersatz in Höhe von ca. 223 Mio. € wegen einer angeblichen Preis-Kosten-Schere zwischen Vorleistungspreisen und Endkundenpreisen. Der Rechtsstreit ist bis zu einer rechtskräftigen Entscheidung der europäischen Gerichte in einem für die Anspruchsbegründung entscheidenden Bußgeldverfahren ausgesetzt.

Am 31. Oktober 2005 hat der Satellitenbetreiber Eutelsat die Deutsche Telekom AG, die T-Systems Business Services GmbH und die SES Société Européenne des Satellites S.A. auf ca. 142 Mio. € Schadensersatz verklagt. Die Klägerin stützt ihren Klageanspruch auf eine angebliche vertragliche Pflichtverletzung. Die Klage ist vor dem Handelsgericht Paris anhängig. Zwischenzeitlich hat Eutelsat die Klage gegenüber SES zurückgenommen. Eine Anhörung hat am 22. Januar 2008 stattgefunden, ohne dass an diesem Termin in der Sache verhandelt wurde. Das Gericht hat der Gegenseite erneut Gelegenheit zu einer Stellungnahme bis zum 4. März 2008 eingeräumt.

Die Deutsche Telekom beabsichtigt im übrigen, sich in jedem dieser Gerichts-, Güte- und Schiedsverfahren entschieden zu verteidigen bzw. ihre Ansprüche zu verfolgen.

**Finanzwirtschaftliche Risiken.** Die finanzwirtschaftlichen Risiken des Konzerns resultieren im Wesentlichen aus Liquiditätsrisiken, Ausfallrisiken, Währungs- und Zinsrisiken. Um die jederzeitige Zahlungsfähigkeit sowie die finanzielle Flexibilität der Deutschen Telekom sicherzustellen, hält die Deutsche Telekom eine Liquiditätsreserve in Form von Kreditlinien und Barmitteln vor. Hauptsächlich in Anspruch genommene Instrumente der mittel- bis langfristigen Finanzierung sind Bonds und Medium Term Notes (MTN), jeweils in unterschiedlichen Währungen und Rechtsrahmen.

Zum 31. Dezember 2007 stellten 29 Banken der Deutschen Telekom Kreditlinien mit einem Gesamtvolumen von 17,4 Mrd. € zur Verfügung. Die bilateralen Kreditverträge haben eine Laufzeit von 36 Monaten und können jeweils nach 12 Monaten um weitere 12 Monate auf wiederum 36 Monate prolongiert werden. Durch über das Jahr verteilte Fälligkeiten reduziert der Telekom Konzern das Prolongationsrisiko signifikant. Das Risiko eines erschwerten Kapitalmarktzugangs auf Grund von Rating-Verschlechterung sch tzt die Deutsche Telekom als eher gering ein. Detaillierte Angaben zu den finanzwirtschaftlichen Risiken finden sich als Anmerkung 43 im Konzernabschluss.

**Werthaltigkeit des Vermögens der Deutschen Telekom.** Der Wert des Vermögens der Deutschen Telekom und deren Tochterunternehmen wird regelmäßig überprüft. Zusätzlich zu den regelmäßigen jährlichen Bewertungen kommen in bestimmten Fällen spezielle Werthaltigkeitstests zum Einsatz. Diese können beispielsweise erforderlich sein, wenn infolge von Änderungen im Wirtschafts-, Regulierungs-, Geschäfts- oder Politikumfeld zu vermuten ist, dass sich der Wert von Goodwill, Immateriellen Vermögensgegenständen oder Gegenständen des Sachanlagevermögens vermindert haben könnte. Ergebnis solcher Werthaltigkeitstests können entsprechende Wertminderungen sein, die aber nicht zu Auszahlungen führen. Das Ergebnis der Deutschen Telekom AG kann hierdurch in erheblichem Umfang gemindert werden; dies könnte den Kurs der T-Aktie und der ADS belasten.

**Aktienverkäufe des Bundes bzw. der KfW Bankengruppe.**

Zum 31. Dezember 2007 hielt der Bund zusammen mit der KfW Bankengruppe rund 31,7 %, die Blackstone Group 4,4 % der Anteile an der Deutschen Telekom. Am 24. April 2006 erwarb die Blackstone Group von der KfW Bankengruppe Anteile am Grundkapital der Deutschen Telekom. Die in diesem Zusammenhang zwischen der KfW Bankengruppe und Blackstone vereinbarte einjährige Ausschlussfrist für weitere Verkäufe der T-Aktie durch die KfW Bankengruppe lief im April 2007 aus. Die darüber hinaus vereinbarte zweijährige Haltefrist für die erworbenen T-Aktien durch die Blackstone Group läuft im April 2008 aus.



Es ist nicht auszuschließen, dass der Bund seine Privatisierungspolitik fortführt und sich von weiteren Beteiligungen kapitalmarktgerecht und unter Einbeziehung der KfW Bankengruppe trennt – u. a. auch von Anteilen an der Deutschen Telekom AG. Die KfW hat 2003 eine Umtauschanleihe herausgegeben, die am 8. August 2008 fällig wird. Umtauschanleihen sind Schuldtitel, die der Gläubiger während einer vorher festgelegten Periode zu einem vorher festgelegten Wandlungspreis in Aktien einer anderen Gesellschaft, im Falle der beschriebenen KfW-Umtauschanleihe in Namensaktien der Deutschen Telekom AG, umtauschen kann. Bei Überschreitung des Wandlungspreises darf und bei Ausübung des Wandlungsrechts durch die Anleihegläubiger muss die KfW die ihr angedienten Anleihen in Aktien der Deutschen Telekom AG umtauschen. Bei Fälligkeit der Anleihen hat die KfW das Recht, die Anleihen mit Aktien der Deutschen Telekom zurückzuzahlen. Das Volumen der Anleihe beträgt 5 Mrd. €, der Wandlungspreis beträgt 17,526 €.

Für die Deutsche Telekom besteht das Risiko, dass die Veräußerungen von Telekom Anteilen durch den Bund oder die KfW Bankengruppe in größerem Umfang bzw. entsprechende Spekulationen am Markt den Aktienkurs der Deutschen Telekom-Aktie kurzfristig negativ beeinflussen.

**Gesamtrisikosituation.** Die Einschätzung der Gesamtrisikosituation ist das Ergebnis der konsolidierten Betrachtung aller wesentlichen Risikofelder bzw. Einzelrisiken. Trotz des hohen Wettbewerbs- und Preisdrucks, der regulatorischen Rahmenbedingungen sowie der großen Herausforderungen bei der Servicequalität und beim Personalumbau hat sich die Gesamtrisikosituation gegenüber dem Vorjahr nicht grundlegend verändert. Aus heutiger Sicht ist der Bestand des Unternehmens nicht gefährdet.

Das Langfrist-Rating der Deutschen Telekom war gegenüber 2006 bei allen drei Ratingagenturen unverändert A- bzw. A3. Fitch hat im Mai 2007 den Ausblick von „stabil“ auf „negativ“ verändert. Eine Verschlechterung unseres Ratings unter definierte Schwellwerte hat höhere Zinsen bei einem Teil der emittierten Bonds und Medium Term Notes zur Folge.

## Die Chancen.

Aus der Vielzahl der Chancen werden nachfolgend einige für den Konzern besonders wichtige Punkte hervorgehoben.

Im Gegensatz zu den in vielen Bereichen weitgehend gesättigten Märkten Deutschlands und Westeuropas bieten neben dem Hauptwachstumstreiber T-Mobile USA insbesondere auch die aufstrebenden Länder Mittel- und Osteuropas noch beträchtliche Wachstumschancen. Auf Grund ihrer starken Präsenz in Mittel- und Osteuropa kann die Deutsche Telekom von dieser Entwicklung besonders stark profitieren.

Erhebliche Chancen ergeben sich für die Deutsche Telekom auch auf dem Gebiet innovativer Produktbündel und Konvergenzprodukte. Als großer integrierter Telekommunikations-Konzern kann die Deutsche Telekom nicht nur Substitutionsrisiken eher begegnen als spezialisierte Anbieter, sondern auch neue Produktbündel wie etwa Triple-Play oder Quadruple-Play realisieren. Chancenpotenziale liegen für die Deutsche Telekom darüber hinaus in den großen Branchentrends wie Konvergenz, insbesondere auf IP-Basis, IPTV und mobiles Internet sowie Multi Access IP Value Added Services (Partizipation am stark wachsenden Online-Werbemarkt).

Ansatzpunkte für erfolgversprechende Produkte und Dienste resultieren außerdem aus sozialen, gesellschaftlichen und ökologischen Erfordernissen, wie einem modernisierten Gesundheitswesen, effizientem Klimaschutz, altersgerechter Mobilität, bürgernahe Verwaltung, mobilem Arbeiten oder der transparenten Warenrückverfolgbarkeit (z. B. Commodity Online Services). Insbesondere IP-basierte Lösungen und der Einsatz von RFID ermöglichen neue Geschäftsmodelle, die den Ressourcenverbrauch sowie auch die ökologischen und sozialen Kosten senken können. Die Deutsche Telekom leistet damit zusätzlich einen Beitrag zu einer nachhaltigen Entwicklung der Gesellschaft.

Mit Projekten wie „T-City“ stellt der Konzern Deutsche Telekom seine Leistungsfähigkeit unter Beweis. Er demonstriert seine Servicequalität in Verbindung mit modernster Vernetzungstechnologie und macht zahlreiche Produkte konkret erlebbar. Außerdem erhöhen deutlich verbesserte Standortfaktoren für mittelständische Unternehmen das Umsatzpotenzial für die Deutsche Telekom. So lässt sich etwa der DSL-Ausbau durch Kooperationen mit Gemeinden auch auf bisher nicht erschlossene Regionen ausweiten und damit das Marktpotenzial vergrößern.

Neben den produkt- und projektbezogenen Chancen bestehen insbesondere in der deutlichen Verbesserung des Kundenservice wesentliche Chancenpotenziale für die Deutsche Telekom.

# Ereignisse nach Schluss des Geschäftsjahres.

## Weitere Standorte der Vivento Customer Services GmbH veräußert.

Die Vivento Customer Services GmbH hat im Januar 2008 fünf weitere Standorte – Göppingen, Freiburg, Stralsund, Schwerin und Chemnitz inkl. der Außenstelle Dresden – mit derzeit rund 640 Mitarbeitern an die arvato Gruppe veräußert. Der Betriebsübergang ist zum 1. März 2008 geplant. Der Übergang ist mit einer Auftragszusage der Deutschen Telekom über fünf Jahre verbunden und gewährleistet damit eine Beschäftigungssicherung für die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

## Verkauf von Media&Broadcast abgeschlossen.

Nachdem die EU-Kommission im Januar 2008 den Verkauf von T-Systems Media&Broadcast GmbH durch die Deutsche Telekom AG an die Télédiffusion de France freigegeben hat, haben die beiden Unternehmen die Transaktion abgeschlossen. Der Enterprise Value, also der zu Grunde gelegte Gesamtpreis, beträgt 0,85 Mrd. €.

T-Systems Media&Broadcast GmbH war eine 100-prozentige Tochter der T-Systems Business Services GmbH. Media&Broadcast konzipiert, erstellt, vermarktet und betreibt spezifische Dienstleistungen für Kunden der Rundfunk- und Medienbranche. Das Portfolio umfasst terrestrische Rundfunksender und -verbindungsnetze sowie Satellitenübertragungsleistungen.

# Ausblick.\*

Weiterhin hart umkämpfter Markt // Nachhaltige Verbesserung der Servicekultur // Mobilfunk bleibt Wachstumsmotor // Weiterer Ausbau Breitbandgeschäft // Geschäftskunden: Weichenstellung für Wachstum

## Konjunkturerwartung.

Nach Prognose der sechs führenden deutschen Wirtschaftsforschungsinstitute („Projektgruppe Gemeinschaftsdiagnose“) in ihrem Herbstgutachten für das Bundeswirtschaftsministerium wird die Weltkonjunktur an Schwung verlieren. Dies schlägt sich in einer leicht rückläufigen Zuwachsrate der weltweiten Produktion nieder. Die Korrektur am Immobilienmarkt in den USA wird sich weiter fortsetzen und der private Konsum in den USA an Dynamik verlieren. Der starke Euro wird das konjunkturelle Wachstum im Euroraum dämpfen, auch in Großbritannien und Japan ist ein verringertes Expansionsstempo zu erwarten.

Für Deutschland rechnet das Institut für Weltwirtschaft in Kiel für das Jahr 2008 mit einem Anstieg des realen Bruttoinlandsprodukts von nur noch 1,9% nach 2,6% in 2007. Dabei wird die konjunkturelle Entwicklung im Wesentlichen durch die Inlandsnachfrage gestützt.

## Markterwartung.

Die insgesamt erfreuliche Entwicklung auf den ausländischen Absatzmärkten der Deutschen Telekom hält weiter an, insbesondere im Schlüsselmarkt USA. Ein extrem harter Wettbewerb sowie der fortgesetzte Preisverfall im gesamten Telekommunikationsmarkt prägen auch weiterhin die Entwicklung auf den inländischen Absatzmärkten der Deutschen Telekom.

## Deutsche Telekom stellt sich den Herausforderungen.

Die Deutsche Telekom begegnet dem anhaltenden technologischen Wandel und dem harten Wettbewerb auf ihren Absatzmärkten mit gezielten Maßnahmen. Wesentliche Schritte sind:

- Verbesserungen der Servicekultur und -prozesse, Investitionen in künftige Produktfelder und Vereinfachung der auf Zielgruppen zugeschnittenen Angebotspalette und Preismodelle, mit dem Ziel der nachhaltigen Absicherung bestehender Kundenbeziehungen sowie zur Gewinnung von Neukunden.
- Erweiterung des Vertriebsnetzes in Deutschland durch den weiteren Ausbau der direkten Vertriebswege (Telekom Shops) und Vertriebspartnerschaften.
- Kostensenkungsmaßnahmen und weitere Rationalisierungsinvestitionen in kosteneffizientere IP-Netze.
- Weiterführung der Maßnahmen zur Anpassung der Personalstruktur. Der dafür erforderliche Personalabbau erfolgt über den Einsatz sozialverträglicher und freiwilliger Instrumente wie Altersteilzeit, Abfindungen und vorzeitigem Ruhestand.
- Sinnvolle Konsolidierungen in heutigen Präsenzmärkten, aber auch Engagements außerhalb der Märkte, in denen die Deutsche Telekom derzeit agiert, um internationale Größenvorteile und Synergien zu nutzen.
- Starke Partizipation an Markttrends durch Förderung von innovativen Eigenentwicklungen oder – falls erforderlich – durch Partnerschaften.

Alle Maßnahmen basieren auf der Strategie „Konzentrieren und gezielt wachsen“. Das Finanzmanagement der Deutschen Telekom stellt – trotz der aktuell eingeschränkten Refinanzierungsmöglichkeiten auf Grund der Immobilienkrise in den USA – die konsequente Umsetzung dieser Strategie sicher. Diese trägt nachhaltig zur positiven Umsatz- und Ergebnisentwicklung und zur Sicherung des Cash-Flow bei. Sie unterstützt damit das Bestreben der Deutschen Telekom, ihren Aktionären auch künftig eine attraktive Dividende zu bieten.

**Mobilfunk bleibt Wachstumsmotor.** Im Mobilfunkgeschäft werden sich vor allem die vergleichsweise hohen Kundenzuwachsraten im operativen Segment Mobilfunk USA positiv auswirken. Auch für das operative Segment Mobilfunk Europa erwartet die Deutsche Telekom ein weiteres Wachstum der Kundenzahlen, wenngleich die Wachstumsrate im Verhältnis zum Mobilfunk USA geringer ausfallen wird. Ein wichtiger Wachstumstreiber in Europa und den USA ist das Angebot innovativer Datendienste, besonders die Weiterentwicklung des web'n'walk-Angebots mit neuen Mobilfunkendgeräten und attraktiven Tarifen.

Unter diesen Annahmen erwartet die Deutsche Telekom, dass sich der positive Umsatz- und Ergebnistrend im Mobilfunk sowohl in Europa als auch in den USA fortsetzt. Weitere Kosteneinsparungen fördern diese Entwicklung. So werden in Großbritannien T-Mobile UK und der Wettbewerber 3 UK ihre UMTS-Netze künftig gemeinsam nutzen, um auf diese Weise Kosten einzusparen und gleichzeitig einen größeren Teil der Bevölkerung mit 3G-Mobilfunkleistungen versorgen zu können. Regulierungsentscheidungen und Wechselkursrisiken, insbesondere für den USD und das Britische Pfund (GBP), können die Umsätze und Ergebnisse auf Euro-Basis allerdings negativ beeinflussen.

Das Mobilfunkgeschäft wird auch im Geschäftsjahr 2008 wesentlicher Investitionsschwerpunkt des Konzerns sein. In Europa stehen sowohl Qualitätsverbesserungen der GSM-Netze als auch der weitere Ausbau der UMTS-Netze. In den USA treibt die Deutsche Telekom den Ausbau der Netzqualität und Netzabdeckung sowie den zügigen Aufbau von 3G-Mobilfunknetzen konsequent voran.

**Breitbandgeschäft wird weiter ausgebaut.** Das traditionelle Festnetzgeschäft wird auch künftig durch Marktanteilsverluste auf Grund des unvermindert intensiven Wettbewerbs durch alternative Teilnehmer- und Kabelnetzbetreiber, Reseller sowie Mobilfunksubstitution gekennzeichnet sein. Auch die Einführung von All IP wird das Geschäftsjahr 2008 prägen. Zusätzlich ist mit einem Preisverfall auf Grund regulatorischer Vorgaben und wettbewerbsbedingter Preissenkungen zu rechnen. Im Breitbandgeschäft wird die Deutsche Telekom ihre Marktführerschaft verteidigen. Mit den Entertain-Produkten beabsichtigt der Konzern, in Deutschland den Massenmarkt zu erschließen. Mit einer Qualitäts- und Service-Offensive richtet das operative Segment Breitband/Festnetz seinen Fokus 2008 auf die Sicherung und Verteidigung des Kerngeschäfts mit Sprachtelefonie und Netzzugang sowie der Marktführerschaft im Breitbandgeschäft. Hinzu kommt die konsequente Ausrichtung auf Wachstumsthemen mit neuen Produkten, wie beispielsweise die Einführung eines innovativen IP-Anschlusses, der den Kunden viele zusätzliche Funktionen wie etwa Videotelefonie bietet.

Unter den zu Grunde liegenden Annahmen erwartet die Deutsche Telekom eine Verlangsamung des rückläufigen Umsatz- und Ergebnistrends für das operative Segment Breitband/Festnetz.

Im Jahr 2008 treibt die Deutsche Telekom den Ausbau der Highspeed-Netzinfrastruktur weiter voran. Der Ausbau erfolgt jedoch nur, wenn unter Betrachtung des regulatorischen Umfelds und der Wirtschaftlichkeit eine solche Investition sinnvoll erscheint. Neben dem Ausbau der Highspeed-Netzinfrastruktur sind für das Jahr 2008 weitere Investitionen in die Netzabdeckung und Leistungsfähigkeit der bestehenden IP-Netzinfrastruktur geplant.

**Geschäftskunden: Weichen stellen für Wachstum.** Das operative Segment Geschäftskunden wird 2008 den im Berichtsjahr eingeschlagenen Kurs fortsetzen und sich weiter auf netz-zentrierte Dienstleistungen fokussieren. Als Folge dieser Strategie wurden im Januar 2008 Media&Broadcast, die Rundfunk- und Mediensparte von T-Systems, an den französischen Anbieter TDF (Télédiffusion de France) verkauft und die Gesellschaft Active Billing, die das Forderungsmanagement der Deutschen Telekom durchführt, auf das Segment Breitband/Festnetz übertragen.

Gleichzeitig hat das Segment Geschäftskunden das Ziel, seine Position als europäischer Anbieter im internationalen Markt mit weiteren Großaufträgen auszubauen. Das kündigte Herr Reinhard Clemens zu seinem Amtsantritt als neuer Vorstand Geschäftskunden der Deutschen Telekom und CEO von T-Systems am 3. Dezember 2007 an. Kunden aus Europa wünschen eine europäische Alternative zu den US-Dienstleistern, da sich ein europäischer Anbieter stärker nach ihren Geschäftsinteressen ausrichtet und die Unternehmenskultur besser versteht.

Für 2008 soll der Bereich Systems Integration mit einem Partner gestärkt werden. Anders als beim netz-zentrierten Geschäft fallen bei der Systemintegration mehr als 60% der Arbeiten vor Ort beim Kunden an. Gleichzeitig müssen Anbieter in diesem Markt standardisierte Programmierleistungen aus sog. Near- und Offshore-Ländern wie Ungarn, Brasilien und Indien beziehen, um wettbewerbsfähig zu sein. Eine Partnerschaft soll daher zum einen die Zahl der Spezialisten für das Vor-Ort-Geschäft beim Kunden international erhöhen und zum anderen die Offshore-Ressourcen vergrößern.

Für das operative Segment Geschäftskunden wird unter Berücksichtigung der beschriebenen Maßnahmen eine Stabilisierung der Umsatz- und Ergebnisentwicklung erwartet.

**Konzernzentrale & Shared Services.** Das Ergebnis des Segments Konzernzentrale & Shared Services wird maßgeblich durch die Entwicklung von Vivento beeinflusst. Auf Grund der veränderten Marktbedingungen muss der Konzern die Personalstruktur weiter umbauen. Mit dem Know-how von Vivento wird in 2008 ein Kapazitätsmanagement aufgebaut, dessen Ziel die Generierung weiterer externer Beschäftigungsmöglichkeiten für Mitarbeiter der Deutschen Telekom ist. Insbesondere Beschäftigungsperspektiven im öffentlichen Sektor stehen im Fokus, die vornehmlich den Beamten des Telekom Konzerns angeboten werden. Der Ausweis der Personalkosten der angesprochenen Mitarbeiter bei Vivento wird 2008 das Ergebnis der Konzernzentrale & Shared Services belasten. Ferner wirken sich Maßnahmen zur Zentralisierung von Funktionen im Segment Konzernzentrale & Shared Services zunächst belastend aus. In diesem Zusammenhang soll die konsequente Fortführung der Kostensenkungsmaßnahmen in den Folgejahren zu Effizienzgewinnen führen.

## Gesamtaussage zur Geschäftsentwicklung des Konzerns.

Auf Grundlage der erwarteten Marktsituation in den einzelnen operativen Segmenten strebt die Deutsche Telekom für den Gesamtkonzern ein weiterhin positives Ergebnis an.

\* Der Ausblick enthält vorausschauende Aussagen über künftige Entwicklungen, die auf aktuellen Einschätzungen des Managements beruhen. Wörter wie „antizipieren“, „annehmen“, „glauben“, „einschätzen“, „erwarten“, „beabsichtigen“, „können/könnten“, „planen“, „projizieren“, „sollten“, „wollen“ und ähnliche Begriffe kennzeichnen vorausschauende Aussagen. Diese vorausschauenden Aussagen enthalten Aussagen zur erwarteten Entwicklung in Bezug auf Umsatzerlöse, Ergebnis und Personalzahlen für die Jahre 2008 und 2009. Solche Aussagen sind gewissen Risiken und Unsicherheiten unterworfen. Beispiele hierfür sind ein konjunktureller Abschwung in Europa oder Nordamerika, Veränderungen der Wechselkurse und Zinssätze, der Ausgang von Streitigkeiten, an denen die Deutsche Telekom beteiligt ist, sowie wettbewerbs- und ordnungspolitische Entwicklungen. Einige Unsicherheitsfaktoren oder andere Unwägbarkeiten, die die Fähigkeit, die Ziele zu erreichen, beeinflussen können, werden im Kapitel „Risiko- und Chancenmanagement“ im Lagebericht sowie unter der Überschrift „Forward-Looking Statements“, „Risk Factors“ im Jahresbericht nach Form 20-F und im „Haftungsausschluss“ am Ende des Geschäftsberichts beschrieben. Sollten diese oder andere Unsicherheitsfaktoren und Unwägbarkeiten eintreten oder sich die den Aussagen zu Grunde liegenden Annahmen als unrichtig erweisen, könnten die tatsächlichen Ergebnisse wesentlich von den in diesen Aussagen genannten oder implizit zum Ausdruck gebrachten Ergebnissen abweichen. Wir garantieren nicht, dass sich unsere vorausschauenden Aussagen als richtig erweisen. Die hier enthaltenen vorausschauenden Aussagen basieren auf der aktuellen Konzernstruktur, wobei unter Umständen noch zu beschließende Akquisitionen, Veräußerungen oder Unternehmenszusammenschlüsse unberücksichtigt bleiben. Diese Aussagen werden im Hinblick auf die Gegebenheiten am Tag der Veröffentlichung dieses Dokuments getroffen. Wir haben – unbeschadet bestehender kapitalmarktrechtlicher Verpflichtungen – weder die Absicht noch übernehmen wir eine Verpflichtung, vorausschauende Aussagen laufend zu aktualisieren.