

Der Konzernlagebericht

62	Konzernlagebericht Deutsche Telekom
65	Konzernstruktur
68	Konzernstrategie und Konzernsteuerung
70	Wirtschaftliches Umfeld
73	Unsere Geschäftsentwicklung
83	Forschung und Entwicklung
85	Mitarbeiter
89	Nachhaltigkeit und Umweltschutz
90	Risiko- und Chancenmanagement
96	Besondere Ereignisse nach Schluss des Geschäftsjahres
97	Ausblick



17.30 Uhr
MTV Top 20.


Bewegende Bilder.



18.00 Uhr
CNN News.



Sensationeller Empfang. Den Kickflip üben und Mobile TV schickt das Fernsehen aufs Handy. Für die

A skateboarder wearing a red jacket, a white beanie with a green stripe, and olive green pants is captured in motion, performing a trick on a concrete ledge. The skateboarder is leaning forward, with one foot on the board and the other foot on the ledge. In the background, a large, curved glass building with multiple stories is visible. The sky is overcast. To the left, another person in a yellow jacket is sitting on the ledge. The ground is paved with cobblestones.

18.30 Uhr
Skateboard WM 2006.

vorher ansehen, wie es die Profis machen.
zukünftigen Stars.

Konzernlagebericht Deutsche Telekom.

Konzernumsatz wächst im Vergleich zum Vorjahr um 3,9% auf 59,6 Mrd. €, im vierten Quartal 2005 sogar um 5,4% auf 15,5 Mrd. € // Konzern-EBITDA bereinigt um Sondereinflüsse um 5,7% auf 20,7 Mrd. € ausgebaut, im vierten Quartal 2005 sogar um 10,4% auf 5,2 Mrd. €. EBITDA unbereinigt um 3,7% auf 20,1 Mrd. € gestiegen // Jahresüberschuss von 2,0 Mrd. € auf 6,0 Mrd. € gestiegen, bereinigt um Sondereinflüsse von 4,1 Mrd. € auf 5,1 Mrd. € // Free Cash-Flow vor Ausschüttung und Erwerb von US-Netzinfrastruktur und -Lizenzen von 10,3 Mrd. € auf 7,8 Mrd. € verringert // Finanzrelationen im Konzern deutlich verbessert: Eigenkapitalquote um zwei Prozentpunkte auf rund 39% erhöht; Netto-Finanzverbindlichkeiten weiter auf 38,6 Mrd. € verringert // Langfrist-Rating bei allen großen Ratingagenturen auf „Single-A“ angehoben, mit Ausblick „stabil“ // Mit 0,72 € pro Aktie höchster Dividendenvorschlag der Unternehmensgeschichte

Weiterhin starkes DSL-Wachstum: Breitbandanschlüsse um 2,4 Mio. einschließlich DSL-Resale auf 8,5 Mio. im In- und Ausland gesteigert // Anzahl der Mobilfunkkunden wächst um weitere 9,0 Mio. auf 86,6 Mio. Kunden // Geschäftsfeld Geschäftskunden gewinnt weitere Großaufträge und steigert Auftragseingang um 3% auf 13,6 Mrd. €

Profitables Wachstum im Konzern setzt sich fort. Das Geschäftsjahr 2005 ist für die Deutsche Telekom trotz des verschärften Wettbewerbs sehr erfolgreich verlaufen. Der Konzern hat sein Ziel, weiter profitabel zu wachsen, erreicht und die strategische Neuausrichtung auf die drei Geschäftsfelder Breitband/Festnetz, Mobilfunk und Geschäftskunden abgeschlossen. Einen Beitrag hierzu leistete das zu Beginn 2005 initiierte „Excellence Program“. Dabei handelt es sich um ein auf drei Jahre angelegtes konzernweites Programm, das durch geschäftsfeldspezifische Wachstumsprogramme unterstützt wird.

Der Konzernumsatz der Deutschen Telekom stieg im Jahr 2005 im Vergleich zum Vorjahr um 2,3 Mrd. € auf 59,6 Mrd. €. Dies entspricht einem Zuwachs von 3,9%. Der wesentliche Beitrag hierzu kam aus dem Mobilfunkgeschäft.

Das EBITDA im Konzern stieg im Berichtsjahr um rund 0,7 Mrd. € bzw. 3,7% auf 20,1 Mrd. €, bereinigt um Sondereinflüsse von insgesamt minus 0,6 Mrd. € sogar auf 20,7 Mrd. €. Dies entspricht einer Steigerung von 1,1 Mrd. € bzw. 5,7%. Zu dieser Entwicklung haben neben dem Umsatzwachstum insbesondere Verbesserungen der Kostenstrukturen beigetragen.

Der Jahresüberschuss stieg im Vergleich zum Vorjahr um 4,0 Mrd. € auf rund 6,0 Mrd. €. Zu dieser positiven Entwicklung beigetragen haben – neben dem EBITDA – niedrigere Abschreibungen, das Finanzergebnis und verminderte Ertragsteuern. Bereinigt um Sondereinflüsse verbesserte sich der Jahresüberschuss um 1,0 Mrd. € auf 5,1 Mrd. €.

Der Free Cash-Flow vor Ausschüttung und dem Erwerb von Netzinfrastruktur und Lizenzen in den USA verringerte sich unter anderem auf Grund der erhöhten Steuerzahlungen von 10,3 Mrd. € auf 7,8 Mrd. €.

Darüber hinaus konnte die Deutsche Telekom die Finanzrelationen im Konzern weiter verbessern. So liegt die Kennzahl „Gearing“ als Verhältnis von Netto-Finanzverbindlichkeiten zum Eigenkapital mit 0,8 auf einem historischen Tiefstand. Dies führte 2005 unter anderem zu einer Anhebung des Ratings.

Ausgehend von der sehr positiven Entwicklung des Geschäftsjahres 2005 schlägt der Vorstand vor, die Aktionäre über eine Dividende von 0,72 € je dividendenberechtigter Aktie an dem Erfolg teilhaben zu lassen. Damit liegt die Dividende auf dem höchsten Niveau der Unternehmensgeschichte.

Die Deutsche Telekom stellt für das Geschäftsjahr 2005 erstmals einen Konzernabschluss nach internationalen Rechnungslegungsgrundsätzen (International Financial Reporting Standards; IFRS) auf. Der Konzernabschluss 2005 umfasst auch die Vergleichsabschlüsse 2004 und 2003. Wesentliche Auswirkungen aus der Umstellung der Rechnungslegung von HGB auf IFRS auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage werden durch Überleitungsrechnungen im Konzern-Anhang unter der Anmerkung „Umstellung der Rechnungslegung auf IFRS“ erläutert.

Geschäftsfeld Breitband/Festnetz mit deutlichem Wachstum bei DSL.

Im Geschäftsjahr 2005 blieb die fortgesetzte Erschließung des Breitbandmarktes bei intensivem Wettbewerb wesentlicher Treiber der Geschäftsentwicklung des strategischen Geschäftsfelds Breitband/Festnetz (mit den Einheiten T-Com und T-Online). Das Geschäftsfeld Breitband/Festnetz konnte die Zahl der Breitbandkunden 2005 sowohl bei den Anschlüssen als auch bei den Tarifen auf Grund der erfolgreichen Vermarktung erneut steigern.

Die Anzahl der Breitbandanschlüsse im In- und Ausland stieg um rund 40 % auf 8,5 Mio.

In Deutschland waren Ende 2005 rund 7,9 Mio. von T-Com bereitgestellte DSL-Anschlüsse in Betrieb. Darin enthalten sind auch die über Wholesale vermarkteten Resale-DSL-Anschlüsse, das heißt die durch andere Anbieter außerhalb des Konzerns Deutsche Telekom weitervermarkteten DSL-Produkte. Das entspricht einem Wachstum von 2,1 Mio. DSL-Anschlüssen. Insgesamt hat sich der Wettbewerb im Breitbandmarkt deutlich verschärft, unter anderem bedingt durch den intensiveren Wettbewerb auf dem Internet-Service-Provider-(ISP)-Markt und den verstärkten Eintritt anderer europäischer Telekommunikationsunternehmen und Teilnehmernetzbetreiber im deutschen Breitbandmarkt. Im Geschäftsjahr 2005 partizipierte T-Com am Marktwachstum insbesondere über das Resale-DSL-Geschäft für Dritte und über die Vermarktung hochbitratig entbundelter Teilnehmeranschlussleitungen. Im Geschäftsjahr 2005 wurden insgesamt 1,3 Mio. Resale-Anschlüsse Wettbewerbern bereitgestellt, was unter anderem auf eine weitere Migration von Retail- zu Resale-Kunden zurückzuführen war.

Bei der Breitbandvermarktung besonders erfolgreich waren die im Festnetzbereich von T-Com geführten osteuropäischen Beteiligungen. Im Jahresvergleich verdoppelte sich die Zahl der DSL-Anschlüsse in Ungarn, Kroatien und der Slowakei auf insgesamt 541 000. Damit konnte zum Jahresende sowohl bei der T-Hrvatski Telekom als auch bei der Slovak Telecom die Marke von 100 000 Breitbandanschlüssen überschritten werden.

Eine wesentliche Voraussetzung, um an der positiven Entwicklung des Breitbandmarktes partizipieren zu können, ist die Erhöhung der Bandbreiten. So bietet T-Com seit dem 1. Juli 2005 DSL-Anschlüsse mit Übertragungsraten von bis zu 6 Mbit/s an. Ein weiterer Bestandteil der Breitbandstrategie von T-Com ist W-LAN (Wireless Local Area Network), eine Technologie zur kabellosen Datenübertragung. Bis zum Jahresende wurden mehr als 5 600 öffentliche HotSpot-Standorte von T-Com vermarktet.

Bei den Schmalbandanschlüssen verzeichnete T-Com in Deutschland einen weiteren Rückgang der Anschlusszahlen. Die Zahl der Schmalbandanschlüsse im In- und Ausland sank im Jahresverlauf um 3,7 % auf 41,2 Mio. Dabei reduzierten sich prozentual die ISDN-Anschlüsse stärker als die analogen Anschlüsse.

In Deutschland sank die Zahl der Schmalbandanschlüsse gegenüber der Vorperiode um 4,1 % auf 35,2 Mio. Gründe hierfür sind der Wechsel von Kunden zu Wettbewerbern, insbesondere durch Teilnehmernetzbetreiber, sowie teilweise Substitutionseffekte durch den Mobilfunk. Der Bestand an T-ISDN-Anschlüssen ging im Vergleich zum Vorjahr überproportional zurück; er sank um 6,1 % auf 9,8 Mio. Anschlüsse. Ein Grund hierfür ist der Wegfall des früheren Paketpreisvorteils von T-DSL in Verbindung mit T-ISDN gegenüber T-DSL in Verbindung mit einem T-Net Anschluss. Darüber hinaus wirkten sich die fortschreitende Sättigung des Marktes sowie neue integrierte Sprach- und Internetprodukte der Wettbewerber negativ aus.

Finanzkennzahlen Deutsche Telekom Konzern

in Mrd. €	2005	2004	2003
Umsatzerlöse	59,6	57,3	55,6
davon Auslandsumsatz	25,4	22,6	21,2
EBITDA ^a	20,1	19,4	18,6
EBITDA (bereinigt um Sondereinflüsse) ^a	20,7	19,6	18,5
Jahresüberschuss	6,0	2,0	2,5
Jahresüberschuss (bereinigt um Sondereinflüsse) ^a	5,1	4,1	2,9
Konzernüberschuss	5,6	1,6	2,1
Eigenkapital	49,6	45,8	43,7
Netto-Finanzverbindlichkeiten ^b	38,6	39,9	51,1
Free Cash-Flow (vor Ausschüttung) ^c	7,8 ^d	10,3	8,7
Mitarbeiter im Jahresdurchschnitt	244 026	247 559	251 263

^a 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 befindet sich im Kapitel „Unsere Geschäftsentwicklung“.

^b Die Kennzahl „Netto-Finanzverbindlichkeiten“ wird von führenden Entscheidungsträgern der Deutschen Telekom zur Steuerung und Kontrolle des Schuldenmanagements 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 „Unsere Geschäftsentwicklung“.

^c 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 Auszahlungen für Investitionen in Immaterielle Vermögenswerte (ohne Goodwill) und Sachanlagen vor allem in 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 „Unsere Geschäftsentwicklung“.

^d „Free Cash-Flow (vor Ausschüttung und Erwerb von US-Netzinfrastruktur und -Lizenzen)“. Eine detaillierte Herleitung befindet sich im Kapitel „Unsere Geschäftsentwicklung“.

Weiterhin rückläufig bleibt auch der Trend im Verbindungsminutenbereich bei den Endkunden. Wesentliche Gründe hierfür sind die Verluste eigener Anschlüsse, bedingt durch gemietete Teilnehmeranschlussleitungen, sowie der Aufbau eigener Infrastruktur durch die Wettbewerber. Außerdem tragen nach wie vor Call-by-Call- und Preselection-Angebote zum negativen Trend im Verbindungsminutenbereich bei. Positiv ist hier festzustellen, dass durch die Einführung der „Wünsch Dir Was“-Tarife¹ im März 2005 T-Com die Marktanteile² im Verbindungsminutenbereich weiter stabilisieren konnte. Im Vergleich zum Vorjahr steigerte T-Com die Optionstarife insgesamt um über 14 % auf 13,8 Mio. und erreichte somit eine Penetrationsrate³ von 39 %. Zu diesem Anstieg trugen besonders die im vierten Quartal 2005 neu eingeführten Optionstarife „XXL Fulltime“ und „Festnetz zu Mobil“ bei.

Das Geschäft mit Wiederverkäufern (Wholesale einschließlich Resale) war geprägt von Preisanpassungen auf Vorleistungsprodukte mit Internet-Service-Providern sowie von regulatorisch bedingten Preissenkungen bei den wesentlichen Vorleistungsprodukten für den Wettbewerb. Einen mengenbedingten Anstieg verzeichneten sowohl die entbündelten Teilnehmeranschlussleitungen (Bestand per 31. Dezember 2005: 3,3 Mio.) als auch die DSL-Resale-Anschlüsse (Bestand per 31. Dezember 2005: 1,6 Mio.) und die Interconnection-Verbindungen sowie -Anschlüsse. Im Geschäft mit internationalen Netzbetreibern (International Carrier Sales & Solutions Geschäft) fokussierte sich T-Com auf das margenstarke Geschäft.

Seit dem 31. Januar 2005 liegt innerhalb des Geschäftsfelds Breitband/Festnetz der Fokus auf der Vermarktung von T-Online DSL-Komplettangeboten. T-Online tritt seitdem deutschlandweit mit der Vermarktung von Komplettangeboten aus DSL-Anschluss, Internetzugang und Hardwarekomponenten auf und konnte die DSL-Tarifkundenbasis im Geschäftsjahr um 41,9 % auf rund 5,1 Mio. ausbauen. Zur Jahresmitte baute das Unternehmen sein DSL-Tarifportfolio weiter aus. Daneben erhöhte T-Online im Voice over IP-Geschäft die Attraktivität ihres DSL-Telefonieangebots, indem über den W-LAN- und DSL-Telefonie-Router, den T-Online seit September 2005 anbietet, dieser Service unabhängig von einem PC nutzbar ist. Mit dieser Erweiterung des DSL-Telefonieangebots forciert T-Online den Ausbau attraktiver Services, die speziell auf die Nutzung eines DSL-Anschlusses zugeschnitten sind.

Über attraktive Angebote konnte sich T-Online auch auf dem Breitbandmarkt in Westeuropa weiter erfolgreich positionieren. So steigerte T-Online in Frankreich und Spanien die Zahl der DSL-Tarifkunden um 77 %. Darüber hinaus stellte T-Online in Frankreich und Spanien die Weichen für den Aufbau eines eigenen, komplett IP-basierten Netzes. Dadurch ist das Unternehmen in der Lage, den Kunden Internetzugang, Unterhaltungs- und Breitband-Kommunikationsservices mit hohen Bandbreiten und entsprechender Qualität anbieten zu können. Darüber hinaus bilden die eigenen Netzwerke die Grundlage für die geplanten Triple-Play-Angebote mit TV-Komponente in beiden Märkten.

Um an der positiven Entwicklung des Breitbandmarktes partizipieren zu können, ist der regelmäßige Ausbau des Angebots von Online-Inhalten erforderlich. Nach Erfolgsangeboten wie Video on Demand und Musicload hat T-Online 2005 mit Gamesload die dritte digitale Vertriebsplattform für Entertainment-Inhalte im Netz etabliert.

Ein weiterer wesentlicher Faktor zur erfolgreichen Erschließung des Breitbandmarktes ist die Verschmelzung zwischen der T-Online International AG und der Deutschen Telekom AG. Eine Verzögerung der Verschmelzung hat zur Folge, dass geplante Synergien nicht gehoben werden können. So kann dann etwa die wachsende Nachfrage des Marktes nach einem Portfolio mit vollständig integrierten Produkten, insbesondere aus Festnetztelefonie und Internet, gegebenenfalls ergänzt um Medieninhalte (Triple Play), nicht optimal befriedigt werden. Dies sowie die mehrfachen Vertragsbeziehungen und Ansprechpartner erschweren die Kundengewinnung und -bindung.

Geschäftsfeld Mobilfunk bleibt zentraler Wachstumsmotor. Das Geschäftsfeld Mobilfunk war 2005 der wesentliche Wachstumstreiber des Konzerns. T-Mobile konnte sowohl beim Umsatz als auch bei den Kundenzahlen einen deutlichen Zuwachs erzielen.

Die erfolgreichste der T-Mobile Gesellschaften war erneut T-Mobile USA mit 4,4 Mio. Neukunden. Im Verlauf des Jahres konnte T-Mobile USA damit die Schwelle von 20 Mio. Kunden überschreiten. Insgesamt zählt T-Mobile USA Ende 2005 21,7 Mio. Kunden. T-Mobile Deutschland erreichte im Berichtsjahr einen Zuwachs um 2,1 Mio. Neukunden auf insgesamt 29,5 Mio. Kunden. Zu diesem Erfolg trug insbesondere die fokussierte Strategie der Kundengewinnung bei. Ein Erfolgsangebot war zum Beispiel die Vermarktung von Tarifen mit Inklusivminuten („Relax-Tarife“). In Großbritannien konnte T-Mobile UK (einschließlich Virgin Mobile) rund 1,4 Mio. neue Kunden gewinnen. Erfreulich entwickelten sich 2005 auch die Kundenzahlen der T-Mobile Czech Republic und der T-Mobile Netherlands. In Österreich konnte die Kundenzahl in einem intensiven Wettbewerbsumfeld leicht gesteigert werden. Die wesentlichen osteuropäischen Mobilfunkgesellschaften in Ungarn, der Slowakei, Kroatien und Mazedonien konnten insgesamt einen deutlichen Zuwachs um 0,8 Mio. auf 9,0 Mio. Mobilfunkkunden erzielen. Die im Geschäftsjahr 2005 erstmals konsolidierte Gesellschaft MONET in Montenegro wies am Ende des Geschäftsjahres rund 0,2 Mio. Mobilfunkkunden aus.

Ferner hat die T-Mobile Austria im vierten Quartal mit der Western Wireless International Austria Corporation, Little Rock, USA, einen Vertrag zur vollständigen Übernahme der österreichischen Mobilfunkgesellschaft tele.ring Telekom Service GmbH, Wien, abgeschlossen. Die Transaktion steht unter dem Genehmigungsvorbehalt der österreichischen Telekommunikationsbehörde sowie der Europäischen Kommission.

¹ T-Com bietet seit dem 1. März 2005 ein stark vereinfachtes Tarifportfolio mit vier Tarifvarianten (Call Plus, Call Time, XXL und XXL Freetime) und zwei zu diesen Tarifvarianten zubuchbaren Wunschoptionen (XXL Local und CountrySelect) an. Seit 1. März 2005 gehören die Leistungsmerkmale Rufnummernanzeige des Anrufers, Anklopfen, Rückruf bei Besetzt, Rückfragen/Makeln, Dreierkonferenz, Anrufweiserschaltung und die individuelle Rufnummernunterdrückung zum Leistungsumfang aller Anschlüsse mit Call Plus, Call Time, XXL oder XXL Freetime. Ausnahme: Bei Call Plus/T-Net gehört die T-Net Box erst seit dem 1. August 2005 zum Leistungsumfang. Darüber hinaus erfolgt nun in allen aktuell buchbaren Tarifen – auch im City-Bereich – eine minutengenaue Abrechnung.

² Anteil der Verbindungsminuten, die über T-Com-eigene Anschlüsse realisiert werden, verglichen mit der Anzahl der Gesamtminuten im Netz der T-Com.

³ Optionstarife zu Schmalbandanschlüssen gesamt.

Geschäftsfeld Geschäftskunden steigert Auftragseingang trotz schwierigen Marktumfeld. Das strategische Geschäftsfeld Geschäftskunden mit der Marke T-Systems stabilisierte sein Geschäft in einem von anhaltendem Margendruck und dynamischem Strukturwandel geprägten Marktumfeld. So konnte T-Systems die Auftragseingänge 2005 um 3 % auf 13,6 Mrd. € steigern. Die Geschäftsentwicklung spiegelt deutlich den Erfolg des „Focus on Growth“- Programms wider, mit dem T-Systems den Ausbau der Kundenbeziehungen vorantreibt und sich neues Wachstumspotenzial erschließt.

So konnte T-Systems Enterprise Services über Großaufträge neue Großkunden gewinnen. Dazu zählten das Logistikunternehmen DHL, der Reiseveranstalter Thomas Cook sowie die IT-Dienstleister der Sparkassen-Finanzgruppe. Neben dem hohen Auftragsvolumen zeichnet sich ein Großauftrag durch eine langfristig ausgerichtete Zusammenarbeit zwischen dem Kunden und T-Systems aus. Auch im Bereich „Business Process Outsourcing“ (Übernahme und Betreuung kompletter Geschäftsprozesse für den Kunden) konnte das Geschäft erfolgreich ausgebaut werden.

In der Geschäftseinheit Business Services lag der strategische Fokus auf der Rückgewinnung bzw. auf dem Ausbau von Marktanteilen bei Telekommunikationsleistungen für große und mittelständische Kunden. Darüber hinaus arbeitet der Bereich an der Ausweitung seiner IT-Dienstleistungen. Im IT-Geschäft konnte die Geschäftseinheit deutliche Zuwächse erzielen. Damit wurde das rückläufige Geschäft bei Sprach- und Netzleistungen ausgeglichen.

Zudem hat die T-Systems Ende 2005 mit der Volkswagen AG vereinbart, die internationale IT-Tochter gedas AG zu übernehmen und sichert sich dadurch auch einen Rahmenvertrag mit der VW-Gruppe über IT-Leistungen im Wert von 2,5 Mrd. € über eine Laufzeit von sieben Jahren. Der Kauf bedarf noch der Zustimmung durch die Kartellbehörden.

Konzernstruktur.

Neuaustrichtung auf drei strategische Geschäftsfelder abgeschlossen // Streubesitzanteil beläuft sich auf 62,51 % // Freigabeverfahren zur Verschmelzung der T-Online International AG auf die Deutsche Telekom AG noch nicht rechtskräftig abgeschlossen

Die Deutsche Telekom ist ein integrierter Telekommunikationsanbieter. Der Konzern bietet seinen Kunden weltweit ein umfassendes Spektrum an modernen Dienstleistungen aus den Bereichen Telekommunikation und Informationstechnologie. Seit 2005 richtet der Konzern seine Strukturen und Prozesse auf die drei wesentlichen Wachstumsfelder der Branche aus: Breitband/Festnetz, Mobilfunk und Geschäftskunden.

Organisationsstruktur und Geschäftstätigkeit. Die Neuaustrichtung auf die drei strategischen Geschäftsfelder Breitband/Festnetz, Mobilfunk und Geschäftskunden ersetzt seit Beginn 2005 die bisherige Struktur mit den Divisionen T-Com, T-Mobile, T-Systems und T-Online.

Mit der strategischen Neuaustrichtung sind konzerninterne Änderungen und Verlagerungen zwischen den einzelnen Geschäftsfeldern verbunden. So werden die Mittelstandskunden statt von der bisherigen Division T-Com durch das neue Geschäftsfeld Geschäftskunden betreut. Ebenso werden die Planung, der Aufbau sowie der Betrieb der Serviceplattform für Mittelstandskunden von der Geschäftseinheit T-Systems Business Services geführt. Die osteuropäischen Mobilfunkunternehmen sind in der Berichterstattung ab 2005 dem Geschäftsfeld Mobilfunk zugeordnet. Bisher waren sie der Division T-Com zugeordnet. Die Konzentration des gesamten nationalen und internationalen Wholesale-Geschäfts bei T-Com führt zu einer Verlagerung der Transport-Plattformen (Global Networks) und des internationalen Carriergeschäfts (International Carrier Sales & Solutions) aus der bisherigen Division T-Systems in das neue Geschäftsfeld Breitband/Festnetz. T-Com bildet zusammen mit T-Online das strategische Geschäftsfeld Breitband/Festnetz.

Der Bereich Billing & Collection, der im Wesentlichen für die Erbringung von Abrechnungs- und Forderungsmanagement-Leistungen verantwortlich ist, wurde aus der Konzernzentrale & Shared Services in das Geschäftsfeld Geschäftskunden verlagert.

Das strategische Geschäftsfeld **Breitband/Festnetz** mit den beiden Geschäftseinheiten T-Com und T-Online bietet Privatkunden und kleineren Geschäftskunden klassische Festnetzleistungen mit modernen Infrastrukturen, breitbandige Internetanschlüsse sowie kundenorientierte Multimedia-Dienstleistungen auf der Grundlage attraktiver Internetinhalte an. Hinzu kommt das Geschäft mit Wiederverkäufern (Wholesale einschließlich Resale, d. h. der Verkauf von DSL-Produkten an andere Anbieter und Teilnehmernetzbetreiber), das Geschäft mit nationalen und internationalen Netzbetreibern (Carrier Services Geschäft) sowie das Erbringen von Vorleistungen für andere strategische Geschäftsfelder der Deutschen Telekom.

T-Com übernimmt in diesem Geschäftsfeld die Betreuung von Privat- und kleineren Geschäftskunden mit modernen Telekommunikations-Dienstleistungen. Darüber hinaus verantwortet die Geschäftseinheit das Wholesale-Geschäft (einschließlich Resale-Geschäft) und die Vorleistungen für andere Geschäftsfelder der Deutschen Telekom. Die Zusammenführung des gesamten nationalen und internationalen Wholesale-Geschäfts in der T-Com führte zu Beginn 2005 zu einer Verlagerung der technischen Plattformen sowie des internationalen Carriergeschäfts aus der Division T-Systems in das neue Geschäftsfeld Breitband/Festnetz.

T-Com partizipiert im Festnetzbereich über die Magyar Telekom, vormals MATÁV, Magyar Távközlési (Ungarn), einschließlich der Tochtergesellschaften MakTel und Telekom Montenegro (seit dem ersten Quartal 2005 voll konsolidiert), T-Hrvatski Telekom (Kroatien) und Slovak Telecom (Slowakei) auch an den Märkten Mittel- und Osteuropas.

T-Online bietet ihren Kunden als Internet-Service-Provider eine Kombination aus Internetzugang und zusätzlichen Diensten.

Seit dem 31. Januar 2005 liegt innerhalb des Geschäftsfelds Breitband/Festnetz der Fokus auf der Vermarktung von T-Online DSL-Komplettangeboten. T-Online tritt seitdem deutschlandweit mit der Vermarktung von Komplettangeboten aus DSL-Anschluss, Internetzugang und Hardwarekomponenten auf. T-Online ermöglicht ihren Kunden damit einen preiswerten und qualitativ hochwertigen Internetzugang – über vielfältige Bandbreiten, Zugangsarten und Endgeräte. Neben dem reinen Internetzugang bietet T-Online ihren Kunden eine Vielzahl von zusätzlichen Produkten – wie zum Beispiel E-Mail, Online-Banking, DSL-Telefonie oder digitale Unterhaltung wie Video on Demand oder den Musikdownload-Service Musicload. Musicload ist Marktführer in Deutschland, allein im Jahr 2005 wurden mehr als 15,5 Mio. Titel heruntergeladen.

Mit der zunehmenden Verbreitung breitbandiger Zugänge baut T-Online ihr Produktportfolio weiter in Form von Kombinationsangeboten aus und verbindet so den schnellen Internetzugang mit attraktiven Kommunikations- und digitalen Unterhaltungsservices. Die strategische Zielsetzung von T-Online ist es, den Kunden attraktive Angebote in den Kategorien Internetzugang, Kommunikations- und Unterhaltungsservices zu unterbreiten (so genanntes Triple Play). Bereits heute bietet T-Online den Internetzugang kombiniert mit Sprachtelefonie via DSL (Voice over IP) als so genanntes Double Play an. Für die Realisierung eines vollständigen Triple-Play-Angebots ist insbesondere noch die Einführung digitaler Unterhaltungsservices wie TV über DSL entscheidend.

Über Tochtergesellschaften ist T-Online außerdem in den Märkten Frankreich, Spanien, Portugal, Österreich und Schweiz tätig.

Das strategische Geschäftsfeld **Mobilfunk** umfasst sämtliche Aktivitäten der T-Mobile International AG & Co. KG. Dabei tritt das Geschäftsfeld mittlerweile in fast allen Märkten unter der einheitlichen Marke T-Mobile auf. T-Mobile ist mit Landesgesellschaften in Deutschland, Großbritannien, Österreich, der Tschechischen Republik, den Niederlanden und den USA vertreten. Außerdem besteht eine Minderheitsbeteiligung in Polen. Im Zuge der strategischen Neuausrichtung werden seit 1. Januar 2005 ferner die Mobilfunkbeteiligungen der Deutschen Telekom in Ungarn, in der Slowakei, in Kroatien, in Mazedonien und in Montenegro dem Geschäftsfeld Mobilfunk zugeordnet. Alle Gesellschaften bieten ihren Privat- und Geschäftskunden digitale mobile Sprach- und Datendienste an. In Verbindung mit den angebotenen Diensten verkauft T-Mobile außerdem Hardware wie Mobiltelefone und andere Endgeräte. Der Vertrieb erfolgt sowohl an Privat- und Firmenendkunden als auch an Wiederverkäufer – und in einigen Fällen auch an Gesellschaften, die Netzleistungen einkaufen und selbstständig an Dritte vermarkten (so genannte Mobile Virtual Network Operator; MVNO).

Das strategische Geschäftsfeld **Geschäftskunden** gliedert sich in zwei 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. Mit der gebündelten Betreuung der Geschäftskunden werden seit 2005 auch die Mittelstandskunden – sie waren bisher der T-Com zugeordnet – vom Geschäftsfeld Geschäftskunden betreut. Ebenso werden zukünftig die Planung, der Aufbau sowie der Betrieb der Service-Plattform für Mittelstandskunden von der Geschäftseinheit T-Systems Business Services geführt.

T-Systems ist seit 2005 die Geschäftskundenmarke der Deutschen Telekom. In ihrer Eigenschaft als Lösungsanbieter für die gesamte Wertschöpfungskette der Informations- und Kommunikationstechnologie (Information and Communication Technology; ICT) bietet T-Systems ihren Kunden Produkte und Dienstleistungen aus einer Hand. Das Leistungsportfolio von T-Systems umfasst das Management der ICT-Infrastruktur von dem Zur-Verfügung-Stellen prozessbezogener Anwendungen bis hin zur Übernahme von kompletten Geschäftsprozessen wie Rechnungserstellung oder Gehaltsbuchhaltung. Mit ihrer großen Zahl von Kunden fokussiert T-Systems weltweit auf die Branchen Banken und Versicherungen (Finance), Fertigung (Manufacturing), Öffentliche Hand (Public), Telekommunikation, Medien und Versorger (Telecommunications, Media & Utilities) sowie Dienstleistungen (Services). Mit ihrem umfassenden Know-how in diesen Branchen bietet T-Systems ihren Kunden die richtige Balance zwischen individuellen Lösungen und Standardisierungen und damit Flexibilitätsvorteile hinsichtlich der Faktoren Qualität, Zeit und Kosten. T-Systems ist über Tochterunternehmen in mehr als 20 Ländern vertreten, primär in Deutschland und den westeuropäischen Ländern Frankreich, Spanien, Italien, Großbritannien, Österreich, Schweiz, Belgien und Niederlande.

Neben den drei strategischen Geschäftsfeldern bildet die Organisationsstruktur den Bereich **Konzernzentrale & Shared Services** ab. Er umfasst alle Konzerneinheiten und Beteiligungen, die nicht direkt einem strategischen Geschäftsfeld zugeordnet sind. Die Konzernzentrale übernimmt die strategischen und geschäftsfeldübergreifenden Steuerungsaufgaben. Die Wahrnehmung aller sonstigen operativen Aufgaben, die nicht unmittelbar im Zusammenhang mit dem Kerngeschäft der strategischen Geschäftsfelder stehen, obliegt den so genannten Shared Services. Dazu zählen das Immobiliengeschäft, die DeTeFleetServices GmbH (DeTeFleetServices) als Komplettanbieter von Fuhrparkmanagement- und Mobilitätsleistungen und die Vivento. 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 DeTeFleet Services GmbH, die Vivento Customer Services GmbH und die Vivento Technical Services GmbH. Der ehemalige Shared-Service-Bereich Billing & Collection wird seit 2005 im strategischen Geschäftsfeld Geschäftskunden unter der Marke T-Systems geführt.

Rechtliche Konzernstruktur. Die Deutsche Telekom AG, Bonn, ist das Mutterunternehmen des Deutschen Telekom Konzerns und zugleich dessen größte operative Gesellschaft. Ihre Aktien werden unter anderem an den Börsen in Frankfurt, New York und Tokio gehandelt. Sie befanden sich am 31. Dezember 2005 zu 62,51 % im Streubesitz (2004: 61,97 %), zu 15,40 % im Besitz des Bundes (2004: 22,74 %) sowie zu 22,09 % im Besitz der KfW Bankengruppe (2004: 15,29 %). Die dem Bund zuzurechnende Beteiligung betrug somit 37,49 % (2004: 38,03 %).

Die Veränderung der Beteiligungsverhältnisse im Vergleich zum Vorjahr beruht zum einen darauf, dass sich der Anteil der KfW Bankengruppe durch die Ausübung von Optionsscheinen im April 2005 im Zusammenhang mit ihrer im Jahr 2003 begebenen Umtauschanleihe zunächst um rund 0,53 Prozentpunkte reduzierte. Zum anderen beruht sie darauf, dass die KfW Bankengruppe im Rahmen eines weiteren Platzhaltergeschäfts im Juli 2005 Aktien der Deutschen Telekom AG aus dem Bestand des Bundes mit einem Anteil von rund 7,33 % erwarb.

Die wesentlichen Beteiligungsgesellschaften 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 69 inländische und 281 ausländische Tochterunternehmen voll konsolidiert (2004: 73 und 272). Zusätzlich werden 22 assoziierte Unternehmen (2004: 28) und 2 Gemeinschaftsunternehmen (2004: 4) nach der Equity-Methode einbezogen.

Die Deutsche Telekom hat 2005 mehrere Gesellschaften erworben und veräußert: Im ersten Quartal 2005 hat Magyar Telekom eine Mehrheitsbeteiligung an der Telekom Montenegro-Gruppe erworben. Im zweiten Quartal 2005 wurde im Geschäftsfeld Geschäftskunden die T-Systems DSS veräußert. Im Geschäftsfeld Breitband/Festnetz wurde die spanische Beteiligung Albura im dritten Quartal voll konsolidiert und im Dezember 2005 auf das spanische T-Online Tochterunternehmen Ya.com verschmolzen. Außerdem wurden die restlichen Anteile an dem russischen Mobilfunkunternehmen MTS im September 2005 vollständig veräußert.

Ferner hat die T-Mobile Austria im vierten Quartal mit der Western Wireless International Austria Corporation, Little Rock, USA, einen Vertrag zur vollständigen Übernahme der österreichischen Mobilfunkgesellschaft tele.ring Telekom Service GmbH, Wien, abgeschlossen. Die Transaktion steht unter dem Genehmigungsvorbehalt der österreichischen Telekommunikationsbehörde sowie der Europäischen Kommission. Die Gesellschaft wurde im Berichtsjahr nicht konsolidiert.

Zudem hat die T-Systems Ende 2005 mit der Volkswagen AG vereinbart, die internationale IT-Tochter gedas AG zu übernehmen, und sichert sich dadurch auch einen Rahmenvertrag mit der VW-Gruppe über IT-Leistungen im Wert von 2,5 Mrd. € für die Laufzeit von sieben Jahren. Der Kauf bedarf noch der Zustimmung durch die Kartellbehörden. Die Gesellschaft wurde im Berichtsjahr nicht konsolidiert.

Die Deutsche Telekom AG hat 2005 außerdem 25,9 % der Sireo Geschäftsanteile an die Corpus Immobiliengruppe GmbH & Co. KG veräußert. Der Verkauf steht unter dem Vorbehalt der kartellrechtlichen Freigabe. Bisher hält die Deutsche Telekom AG 51 % der Geschäftsanteile an der Sireo Real Estate Asset Management GmbH. Mitgesellschafter zu je 24,5 % sind die Morgan Stanley Bank AG und die Corpus Immobiliengruppe GmbH & Co. KG. Die Gesellschaft wurde im Berichtsjahr voll konsolidiert.

Die ordentliche Hauptversammlung der T-Online International AG hat am 29. April 2005 dem am 8. März 2005 mit der Deutschen Telekom geschlossenen Vertrag über die Verschmelzung der T-Online auf die Deutsche Telekom zugestimmt. Die Eintragung der Verschmelzung in den Handelsregistern beider Unternehmen und damit das Wirksamwerden der Verschmelzung kann – auf Grund von Klagen mehrerer T-Online Aktionäre gegen die Wirksamkeit des Zustimmungsbeschlusses – erfolgen, sobald das zuständige Gericht in einem so genannten Freigabeverfahren rechtskräftig entscheidet, dass die Klagen der Handelsregistereintragung nicht entgegenstehen (so genannter Freigabebeschluss), oder die Klagen abgewiesen oder zurückgenommen werden. Das Oberlandesgericht Frankfurt am Main hat im Februar 2006 in zweiter Instanz einen Freigabebeschluss erlassen. Diese Entscheidung ist jedoch noch nicht rechtskräftig. Die Verschmelzung kann erst nach einem rechtskräftigen Freigabebeschluss und – gemäß den Regelungen im Verschmelzungsvertrag – nach den diesjährigen ordentlichen Hauptversammlungen von T-Online und Deutscher Telekom in das Handelsregister eingetragen und damit wirksam werden.

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

Die strategische Neuausrichtung des Deutschen Telekom Konzerns führte zur Neuordnung der Zuständigkeiten im Vorstand. Für das operative Geschäft wurden die drei Vorstandsbereiche Breitband/Festnetz, Mobilfunk und Geschäftskunden geschaffen. Daneben bestehen weiterhin die zentralen Vorstandsbereiche Vorstandsvorsitz, Finanzen sowie Personal. Der Aufsichtsrat der Deutschen Telekom überwacht die Geschäftsführung des Vorstands und berät den Vorstand. Er setzt sich aus zwanzig Mitgliedern zusammen, und zwar aus zehn Aufsichtsratsmitgliedern der Aktionäre und aus zehn Aufsichtsratsmitgliedern der Arbeitnehmervertreter.

Die Gesamtvergütung der sechs Mitglieder des Vorstands differenziert 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 bestimmt 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 enthält eine feste jährliche Vergütung. Bei entsprechender Entwicklung des Konzernüberschusses je Stückaktie können die Aufsichtsräte eine variable erfolgsorientierte Vergütung erhalten, die sich in kurzfristige und langfristige Bestandteile unterteilt. Die Vergütung der Vorstände und der Aufsichtsräte wird im Konzern-Anhang unter der Anmerkung (44) „Vergütung von Vorstand und Aufsichtsrat“ individualisiert und aufgliedert nach den einzelnen Vergütungsbestandteilen ausgewiesen.

Konzernstrategie und Konzernsteuerung.

Für den Konzern beginnt eine neue Phase von „Wachstum und Wertsteigerung“ // Kerngeschäft verteidigen, Neugeschäft ausbauen und Größenvorteile nutzen // Excellence Program für den Zeitraum 2005 bis 2007 aufgelegt // Konzern wird wertorientiert gesteuert

Konzernstrategie. Die zu Beginn 2002 eingeleitete Phase der „Entschuldung und Neustrukturierung“ wurde 2005 erfolgreich beendet. So konnten die Netto-Finanzverbindlichkeiten weiter verringert und die Ausrichtung des Konzerns auf die drei strategischen Geschäftsfelder Breitband/Festnetz, Mobilfunk und Geschäftskunden abgeschlossen werden. Die Deutsche Telekom ist 2005, gemessen am Konzernumsatz, die klare Nummer eins aller integrierten Telekommunikationsunternehmen in Europa.

Der Telekommunikationsmarkt zeichnet sich aus durch Wachstumspotenziale insbesondere im Breitbandbereich und im Mobilfunk für Sprache und Daten, durch zunehmendes Zusammenwachsen bislang getrennter Märkte und Technologien (Konvergenz) sowie die ökonomische Bedeutung von Größenvorteilen. Ein erfolgreicher Treiber ist dabei das Internet-Protokoll (IP) – eine Technologie zur Datenübertragung in leistungsfähigen, breitbandigen Netzen. Neben den Wachstumspotenzialen ist das Marktumfeld durch Preisdruck und den Eintritt neuer Wettbewerber im Festnetz- und Mobilfunkbereich gekennzeichnet. Die zunehmende Mobilfunknutzung kann zu einem weiteren Rückgang der Anzahl der Verbindungsminuten im Festnetz führen und auch den Wettbewerb im Anschlussgeschäft verstärken.

Vor diesem Hintergrund tritt die Deutsche Telekom 2006 in eine neue Phase von „Wachstum und Wertsteigerung“ ein. Das strategische Ziel dabei lautet: „Wir gestalten die Informations- und Telekommunikationsindustrie als Europas größter integrierter Telekommunikationsanbieter und führendes Dienstleistungsunternehmen der Branche.“

Bezogen auf die organische Geschäftsentwicklung sollen die grundlegenden Zielstellungen mit zehn strategischen Maßnahmen verfolgt werden:

Verteidigung Kerngeschäft Festnetz durch strategische Preismaßnahmen, zum Beispiel in Form von Bündelangeboten und segmentspezifischen Kampagnen zur Kundenbindung.

„**Conquer the Home**“ im Breitbandgeschäft durch Massenmarktpenetration mit DSL, zum Beispiel auch VDSL in Kombination mit Glasfasernetzen. Zielsetzungen sind kundenorientierte Angebote zu Double und Triple Play, also Kombinationen von Sprache, Breitband-Internet und TV-basierten Unterhaltungsangeboten.

Ausbau des Kerngeschäfts Mobilfunk als führender Serviceanbieter durch Kundenorientierung mit attraktiven und einfachen Tarifen.

Ausbau mobiler Datendienste durch eine Führungsrolle bei mobilem Breitband und die Einführung des mobilen Internets, zum Beispiel mit web'n'walk.

Konvergenz durch die Entwicklung von integrierten Festnetz-/Mobilfunkangeboten, wie etwa T-Mobile@home und der DualPhone-Lösung, sowie IP-basierten und über verschiedene Netztechnologien nutzbaren Diensten („Multi-Access IP“) wie Video on Demand und Voice over IP.

Stärkung des Kerngeschäfts Telekommunikation sowohl im Mittelstand als auch bei multinationalen Großunternehmen durch strategische Preismaßnahmen, Cross- bzw. Up-Selling, Mobile Business Solutions und Operational Excellence.

Wachstum bei ICT-Lösungen, zum Beispiel über das Wachstum im Kerngeschäft IT-Outsourcing durch eine Erhöhung des Anteils der Deutschen Telekom am entsprechenden Budget ihrer Bestandskunden („Share of Wallet“) sowie durch die stärkere Akquisition von Großaufträgen.

Kundenbeziehungsmanagement auf Basis einer Kundendatenbank für alle Kunden von T-Com und T-Mobile.

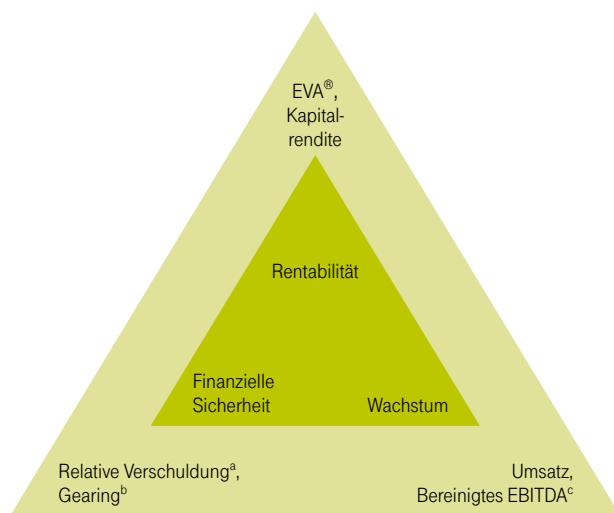
Operational Excellence zur Realisierung von Kosteneffizienzen. So betrug beispielsweise das Beschaffungsvolumen für Waren und Dienstleistungen des Konzerns im Jahr 2005 rund 19,9 Mrd. €. Durch Harmonisierung und Standardisierung von Produkten und Dienstleistungen sowie die konzernübergreifende Bündelung von Bedarfen können weiter große Synergiepotenziale gehoben werden.

Kulturwandel und Personalentwicklung insbesondere auch an der Kundenschnittstelle zur Verbesserung der Servicequalität.

Die Umsetzung der zehn strategischen Maßnahmen als 10-Punkte-Programm wird durch das Anfang 2005 initiierte **Excellence Program** systematisch betrieben. Dies geschieht auch zukünftig als Dreiklang aus den Wachstumsprogrammen der strategischen Geschäftsfelder, den konzernübergreifenden Initiativen und einer grundlegenden Transformation der Unternehmenskultur. Den Kern des Excellence Program bilden dabei die Initiativen der strategischen Geschäftsfelder.

Zur vollen Umsetzung der strategischen Maßnahme „Conquer the Home“ kann ein vollständig integriertes Triple-Play-Produkt auf Basis einer einzigen Vertragsbeziehung erst nach der Verschmelzung von T-Online auf die Deutsche Telekom angeboten werden. Daher und zur Hebung weiterer Synergien streben T-Online und Deutsche Telekom ein möglichst rasches Wirksamwerden der Verschmelzung an. Beide Unternehmen gehen bis dahin davon aus, den wettbewerbsintensiven Breitbandmarkt gegenwärtig, zum Beispiel durch erhöhten Koordinationsaufwand, schlechter als nach einer Verschmelzung erschließen zu können.

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 Sicherheit, in dem sich der Konzern bei der Verfolgung seines Primärziels „Profitables Wachstum“ bewegt:



^a Die Kennzahl „Relative Verschuldung“ setzt die Netto-Finanzverbindlichkeiten ins Verhältnis zu dem um Sondereinflüsse bereinigten EBITDA; nähere Informationen im Kapitel „Unsere Geschäftsentwicklung“.

^b Die Kennzahl „Gearing“ setzt die Netto-Finanzverbindlichkeiten ins Verhältnis zum Eigenkapital; nähere Informationen im Kapitel „Unsere Geschäftsentwicklung“.

^c Entspricht dem um Sondereinflüsse bereinigten EBITDA; nähere Informationen im Kapitel „Unsere Geschäftsentwicklung“.

Die Steigerung des Umsatzes ist die Ausgangsbasis nahezu jeder unternehmerischen Erfolgsrechnung und trägt dem Gedanken substanziellen Wachstums Rechnung. Eine weitere wichtige Erfolgsgröße ist das EBITDA, das dem Betriebsergebnis abzüglich Abschreibungen auf Immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen entspricht. Mit dem EBITDA-Wachstum misst der Konzern die kurzfristige operative Leistungskraft und den Erfolg der einzelnen Geschäftsbereiche. Neben dem EBITDA verwendet der Konzern die Kennzahl EBITDA-Marge, 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 Sicherheit stellt sicher, dass auch in Zukunft die Schuldentilgungsfähigkeit und die finanzielle Substanz des Konzerns erhalten bleiben. Die finanzielle Sicherheit wird im Wesentlichen mit den Kennzahlen „Gearing“ und „Relative Verschuldung“ gemessen. Ein Bestandteil der Kennzahlen sind die Netto-Finanzverbindlichkeiten, die die Deutsche Telekom als eine wichtige Kenngröße gegenüber Investoren, Analysten und Ratingagenturen verwendet.

Zur Messung der Rentabilität der Geschäftsentwicklung nutzt der Konzern die Kapitalrendite als relative Kenngröße und den Economic Value Added (EVA[®]) als wertorientierte Kennzahl.

Die Kapitalrendite gibt an, welches Ergebnis im Verhältnis zum dafür eingesetzten Vermögen erwirtschaftet wurde. 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 (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, der als gewichteter Durchschnittskostensatz aus Eigen- und Fremdkapitalkosten ermittelt wird (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 werden auf Basis der Finanzierungsbedingungen des Konzerns am Fremdkapitalmarkt ermittelt. Dabei wird berücksichtigt, dass Fremdkapitalzinsen steuerlich abzugsfähig sind.

Den EVA[®] nutzt der Konzern zum einen als zentrale wertorientierte Steuerungsgröße zur Messung der absoluten Wertbeiträge der operativen Einheiten. Zum anderen ist er grundsätzlich der wesentliche Maßstab für die Ausrichtung aller operativen Maßnahmen auf die Steigerung des Konzernwerts.

Die wesentlichen Elemente dabei sind:

- Wertorientiertes Wachstum in den Geschäftsfeldern, die eine entsprechende Kapitalrendite versprechen: Von jeder Investition wird eine Verzinsung mindestens in Höhe des WACC gefordert. Weiterhin wird das Geschäftsportfolio durch die Konzentration auf solche Geschäftsfelder optimiert, in denen mittelfristig die höchsten Renditen zu erwarten sind.
- Optimierung des laufenden Geschäfts: Es wird fortwährend nach den wesentlichen Lücken und Potenzialen gesucht, über die die Wertbeiträge der bestehenden Einheiten verbessert werden können und die Vermögensbindung optimiert werden kann.

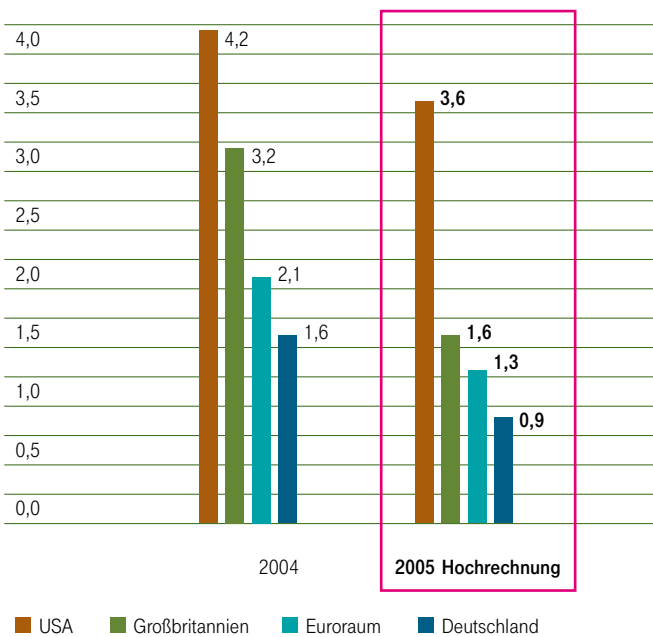
Auf diese Weise werden alle Aktivitäten auf die Steigerung des Unternehmenswerts ausgerichtet. Damit setzt die wertorientierte Steuerung den Anspruch des Konzerns auf Wachstum in wertschaffenden Geschäftsfeldern bis in die operativen Einheiten um.

Wirtschaftliches Umfeld.

Weltwirtschaft wächst auf hohem Niveau // Mobilfunk bleibt Wachstumstreiber im Telekommunikationsmarkt // Im Breitbandmarkt entwickelt sich das Internet zu einem Massenmedium

Bruttoinlandsprodukt

Reale Veränderung gegenüber dem Vorjahr (in %)



Entwicklung der Weltwirtschaft. Die Weltwirtschaft wuchs weiter auf einem hohen Niveau, auch wenn sich die Expansion im Verlauf des vergangenen Jahres leicht abgeschwächt hat. Wirtschaftliche Impulse gingen sowohl von einer expansiven Geldpolitik als auch von der positiven Ertragslage der Unternehmen aus sowie von der damit einhergehenden Zunahme der Investitionen. Konjunkturdämpfend wirkte insbesondere der hohe Ölpreis. Eine der wachstumsstärksten Regionen waren erneut die USA mit einer unveränderten hohen Konsum- und Investitionsnachfrage. Im Euroraum hingegen war die konjunkturelle Dynamik gering. Die Zinsen blieben zwar auf einem sehr niedrigen Niveau, dafür dämpfte der steigende Ölpreis den privaten Konsum und die Investitionen. Die neuen Mitgliedsländer der Europäischen Union expandierten abermals kräftiger als der Euroraum. Doch auch hier verlor die konjunkturelle Dynamik infolge der nachlassenden Binnen- und Exportnachfrage an Schwung. In Großbritannien geriet die Expansion ebenfalls ins Stocken, da der dortige Zinsanstieg belastend auf den privaten Konsum wirkte.

Nach Schätzung des Instituts für Weltwirtschaft wuchs das reale Bruttoinlandsprodukt (Wert aller im Inland erwirtschafteten Leistungen) in den USA mit 3,6% weiterhin kräftig. Großbritannien und die Volkswirtschaften im Euroraum entwickelten sich mit einem Wachstum von 1,6% bzw. 1,3% dagegen schwächer. Die Expansion in den neuen Mitgliedsländern der Europäischen Union blieb mit 4,2% hoch.

Das reale Bruttoinlandsprodukt in Deutschland wuchs in diesem Jahr nur um geschätzte 0,9%. Dieses Wachstum wurde in erster Linie von der Auslandsnachfrage getragen. Kernproblem waren erneut die fehlenden inländischen Impulse. Ein Grund war der hohe Ölpreis, der die real verfügbaren Einkommen und damit die Konsumnachfrage belastete. Zudem blieb die Lage auf dem Arbeitsmarkt weiterhin sehr angespannt.

Telekommunikationsmarkt. Seit der vollständigen Liberalisierung des Telekommunikationssektors in Deutschland zu Beginn des Jahres 1998 ist die Deutsche Telekom einem immer stärkeren Wettbewerb ausgesetzt. Nachdem der Wettstreit um den Kunden zunächst über den Minutenpreis ausgetragen wurde, erfolgt er inzwischen auch über die Anschlussgebühren. Wesentliche Entwicklungstreiber für diesen Prozess sind die fortschreitende Substitution der klassischen Festnetztelefonie durch den Mobilfunk und der verstärkte Wettbewerb durch Telekommunikationsunternehmen, unter anderem durch Teilnehmernetzbetreiber.

Die technische Entwicklung konzentrierte sich vor allem auf die Digitalisierung der Telekommunikationsnetze und die Übertragung in Breitbandtechnik, so dass – begünstigt durch den damit möglichen Transport – immer größere Datenmengen in immer kürzerer Zeit übertragen werden. Daraus folgt einerseits die Aufhebung der Trennung von bisher separat erfolgreichen Industrien und Geschäftsmodellen und andererseits das Zusammenwachsen der Anwendungen (Konvergenz). Die Strukturen der TK- und IT-Industrie ändern sich zurzeit grundlegend. Neue und etablierte Technologien prallen in raschem Rhythmus aufeinander. Teilweise ergänzen sie einander, teilweise werden die alten Technologien durch neue ersetzt. Ein erfolgreicher Treiber ist dabei das Internet-Protokoll (IP) – eine Technologie zur Datenübertragung in leistungsfähigen, breitbandigen Netzen. Daneben etablieren sich neue Technologien zu drahtlosen Datenübertragungen wie zum Beispiel das WLAN.

Die technische Entwicklung und die dadurch bedingte Überschneidung von Produkten führen auch zu einer zunehmenden Nachfrage nach integrierten Produkten aus einer Hand, die vollständig kompatibel und aufeinander abgestimmt sind. Ein Beispiel ist die Verbindung von Internetzugang und Sprachtelefonie als so genanntes Double-Play-Angebot, das über die Ergänzung durch ein Unterhaltungsangebot zu Triple-Play-Angeboten ausgebaut werden kann.

Die Bedeutung des Kommunikationssektors als Motor für die Gesamtwirtschaft ist angesichts des allgemein schwachen Wirtschaftswachstums in Deutschland nach wie vor ungebrochen. Die Umsatzerlöse der Gesamtbranche sind laut Tätigkeitsbericht der Bundesnetzagentur 2005 gegenüber dem Vorjahr um rund 2,2% auf 68,3 Mrd. € gestiegen. Ausschlaggebend für das positive Wachstum sind vor allem die Verbreitung und Nutzung des Mobilfunks sowie die Nutzung des Internets und die Verbreitung breitbandiger Zugänge.

Breitband/Festnetz-Markt. Die Deutsche Telekom hat in den vergangenen vier Jahren die Breitbandkommunikation in Deutschland zu einem Massenmarkt entwickelt. Die Konzentration liegt dabei auf der Ausrichtung des Geschäfts auf zwei grundlegende Trends im europäischen Internetmarkt: die wachsende Bedeutung der Breitbandtechnik und die damit verbundene Erweiterung der Nutzungsmöglichkeiten sowie die weitere Individualisierung und Ausrichtung der Angebote auf die Kundenbedürfnisse. Künftig wird der Konzern den Kunden ein noch breiteres Portfolio an Informations-, Kommunikations- und Unterhaltungsservices bieten, die via Breitbandtechnik direkt ins Haus geliefert werden. Dabei reicht die Palette von personalisierten Internetangeboten bis zu Film- und TV-Angeboten. In 2005 wurden erstmals vermehrt Voice over IP-(VoIP)-Dienste angeboten. Grundsätzlich sind VoIP-Dienste in der Lage, sowohl auf dem Anschlussmarkt als auch auf den unterschiedlichen Verbindungsmärkten in Wettbewerb mit traditioneller Sprachtelefonie zu treten. Im Hinblick auf den Anschlussmarkt gibt es zurzeit noch wenige Angebote. Aber schon auf kurze Sicht besitzen VoIP-Dienste auf den Verbindungsmärkten ein größeres Wettbewerbspotenzial.

Insgesamt hat sich das Wettbewerbsumfeld im Festnetzbereich für die Deutsche Telekom in Deutschland weiter verschärft. Neben der zunehmenden Konkurrenz durch zum Teil von großen europäischen Telekommunikationsunternehmen geführte Stadtnetzbetreibern wie Hansenet (eine Tochtergesellschaft der Telecom Italia) – auf Basis der gemieteten Teilnehmeranschlussleitung bzw. auf eigener Infrastruktur – wird sich auch der Einfluss der Mobilfunksubstitution verstärken, unter anderem durch den verstärkten Eintritt von preisaggressiven Gesellschaften, die Netzleistungen einkaufen und selbstständig an Dritte vermarkten (MVNO).

So konnten die Wettbewerber nach Angaben der Bundesnetzagentur ihre Verbindungsminuten im Festnetz insgesamt auf 442 Mio. Minuten pro Tag (49,3 %) steigern, während der Anteil der Deutschen Telekom von 455 Mio. Minuten pro Tag (50,7 %) weiter abnahm. Insgesamt geht das Gesamtverbindungsminuten im Zuge einer zunehmenden Verlagerung der Internetverbindungsminuten zu Gunsten von DSL zurück. Bei Ortsgesprächen konnten die Wettbewerber – gemessen in Verbindungsminuten – ihren Marktanteil um 10 Prozentpunkte auf 42 % steigern. Im Bereich der Auslandsverbindungen wird die Deutsche Telekom seit Ende November 2005 (22. November 2005) auf Grund der jüngsten Entwicklungen nicht mehr länger als marktbeherrschend angesehen, so dass – die Billigung der EU-Kommission vorausgesetzt – hier zukünftig keine Regulierung mehr erfolgen wird. Grund hierfür sind die gesunkenen Marktanteile der Deutschen Telekom.

Auch auf den mittel- und osteuropäischen Märkten verschärfte sich der Wettbewerb im Festnetzbereich. Die zunehmende Zahl der Marktteilnehmer, die im Privatkundenbereich Call-by-Call und neuerdings auch Preselection anbieten, hat insbesondere in Ungarn zusätzlich zur Mobilfunksubstitution zu einem verschärften Wettbewerb geführt. Die verstärkte Mobilfunksubstitution machte sich auch in der Slowakei bemerkbar. In Kroatien ist durch die Vergabe weiterer Festnetzlicenzen mit einer Intensivierung des Wettbewerbs zu rechnen.

Das dynamische Wachstum im Markt der Breitbandanschlüsse auf Basis der DSL-Technik setzte sich 2005 mit unverminderter Dynamik fort. Die hohe Wettbewerbsintensität war geprägt von drastischen Preisrückgängen, zunehmenden Bandbreiten und Kombi-Angeboten der Wettbewerber.

Nach Schätzungen im Tätigkeitsbericht der Bundesnetzagentur hat es in Deutschland Ende 2005 rund 10,4 Mio. Breitbandanschlüsse auf Basis der DSL-Technologie gegeben, was einem Marktwachstum von mehr als 50 % entspricht. Dies bedeutet, dass nahezu jeder vierte Haushalt in Deutschland einen DSL-Anschluss besitzen würde. Gründe für den rasanten Zuwachs sind die stark gesunkenen Preise für ISP-Flatrates, Kombi-Angebote sowie die Einführung neuer innovativer Produkte. Unter den gegebenen Bedingungen konnten die Wettbewerber ihre Kundenzahlen überproportional steigern, so dass das Geschäftsfeld Breitband/Festnetz entsprechende Marktanteilsverluste zu verzeichnen hat. Es ist davon auszugehen, dass die Bündelung von Telefon- und breitbandigen Anschluss- und Internetzugangsdienstleistungen den Wettbewerb nachhaltig beeinflussen wird.

Unter Berücksichtigung der DSL-Resale-Anschlüsse werden rund drei Viertel der DSL-Kunden in Deutschland mit DSL-Anschlüssen auf Basis der Infrastruktur der Deutschen Telekom versorgt. Die wesentlichen Konkurrenzprodukte werden über die Teilnehmeranschlussleitung der Telekom für Wettbewerber realisiert.

Der Breitbandbereich blieb auch auf den europäischen Online-Märkten klarer Wachstumstreiber. Insgesamt schätzt Jupiter Research, dass die Anzahl der Internetnutzer in Westeuropa, die das Internet von zu Hause, vom Arbeitsplatz oder von einem anderen Ort aus nutzen, von rund 173 Mio. in 2004 auf rund 189 Mio. in 2005 angestiegen ist. Dies entspricht einem Wachstum von ca. 9 %. Insgesamt sind damit bereits rund 48 % der westeuropäischen Bevölkerung im Internet. Der Anteil breitbandiger Online-Haushalte an der Gesamtzahl der Haushalte stieg in Westeuropa von 21 % im Jahr 2004 auf 28 % im Berichtsjahr. Mittlerweile surft damit bereits mehr als jeder zweite Online-Haushalt breitbandig im Internet. Die zunehmende Anzahl breitbandiger Online-Haushalte geht einher mit einer steigenden Nutzung datenvolumenintensiver Anwendungen, im Rahmen derer zum Beispiel Unterhaltungsangebote wie Filme, Musik und Spiele online abgerufen werden können. Gleichzeitig fördert aber auch der Trend einer zunehmenden Digitalisierung von Inhalten – wie Unterhaltungsangeboten, Fotos und Information – den Bedarf an breitbandigen Internetzugängen.

Die Dynamik im deutschen Internetmarkt hat 2005 noch einmal deutlich zugenommen. Die hohe Wettbewerbsintensität im Breitbandmarkt war geprägt von drastischen Preisrückgängen, zunehmenden Bandbreiten und Internettelefonie-Angeboten. Neben anderen Internet-Service-Providern verschärfte insbesondere Teilnehmernetzbetreiber mit einer eigenen Netzinfrastruktur den Wettbewerb. T-Online konnte sich jedoch im abgelaufenen Geschäftsjahr weiter erfolgreich als Qualitätsanbieter differenzieren und ihre gute Positionierung im umkämpften Breitbandmarkt mit 4,5 Mio. DSL-Tariffkunden zum 31. Dezember 2005 ausbauen. Damit hat T-Online im abgelaufenen Geschäftsjahr mehr als 1,2 Mio. DSL-Tariffkunden neu gewonnen. Insgesamt verfügt T-Online europaweit über mehr als 14 Mio. angemeldete Tariffkunden.

Neben der Präsenz auf dem deutschen Markt ist T-Online über ihre Tochtergesellschaften auch in anderen europäischen Ländern vertreten – im Internetzugangsbereich in Frankreich und Spanien.

Insbesondere der französische Markt ist charakterisiert durch hohe Investitionen der Marktteilnehmer in den Ausbau der Telekommunikationsnetze und in die Kundengewinnung sowie durch einen scharfen Preiswettbewerb. T-Online setzt in Frankreich mit der Tochtergesellschaft T-Online France (Club Internet) auf eine sehr offensive Preisstrategie, innovative Produkte auf Basis eines eigenen IP-basierten Netzes und zunehmend auf Servicequalität, um sich von Wettbewerbern zu differenzieren. Durch diese Strategie ist es T-Online in Frankreich im letzten Jahr gelungen, in einem sehr dynamischen und stark wachsenden Umfeld stärker als der Gesamtmarkt zu wachsen und damit Marktanteile hinzugewinnen.

Auch in Spanien hat sich die Konsolidierung des Breitbandmarktes im vergangenen Jahr fortgesetzt: Der Kabelnetzbetreiber Auna wurde vom Kabelnetzbetreiber Ono übernommen und der lokale DSL-Anbieter Comunitel von der skandinavischen Tele2. T-Online übernahm im vergangenen Jahr den Netzbetreiber Albura. Durch ein eigenes Netz ist T-Online nun über die Tochtergesellschaft Ya.com auch in Spanien in der Lage, sich über Preise und Produkte von ihren Wettbewerbern zu differenzieren. Die neu erworbene und Ende 2005 auf die Ya.com verschmolzene Albura ist drittgrößter Netzanbieter hinter dem Telekommunikationsunternehmen Telefónica und der France Télécom Einheit Wanadoo. Damit konnte die Gesellschaft auch in Spanien die Marktposition der Tochtergesellschaft Ya.com im vergangenen Geschäftsjahr festigen und ausbauen.

In Frankreich und Spanien konnten allein im vierten Quartal 2005 102 000 DSL-Tarifneukunden verzeichnet werden. Damit verzeichnet das Auslandsgeschäft in 2005 insgesamt einen Zuwachs von 276 000 DSL-Tarifkunden.

Mobilfunkmarkt. Auch 2005 ist das Mobilfunkgeschäft weltweit stark gewachsen. Während in den weitestgehend gesättigten Märkten in Westeuropa das Wachstum leicht nachließ, waren in den USA und Osteuropa weiter hohe Kunden- und Umsatzzuwächse zu beobachten. Unter den Anbietern konsolidierte sich der Markt weiter.

Auf dem Mobilfunkmarkt konkurrieren drei Anbietergruppen miteinander um Kunden: Netzbetreiber, Wiederverkäufer und Gesellschaften, die Netzleistungen einkaufen und selbstständig an Dritte vermarkten (MVNO). Voraussetzung für den Betrieb von Mobilfunknetzen und damit das Angebot für Mobilfunkleistungen sind Lizenzen zur Nutzung von Frequenzspektren. Diese Lizenzen werden staatlich vergeben. Während dies in Europa üblicherweise über eine nationale Instanz erfolgt, gibt es in den USA eine große Anzahl von Lizenzgebieten, selbst auf Ebene der Bundesstaaten. Die Zahl der vergebenen Lizenzen beschränkt die Zahl der Netzbetreiber im jeweiligen Markt. Auf Grund dieser Beschränkung unterliegt der Mobilfunk einer Reihe von Regulierungen, darunter auch Preisregulierungen. Die Vergabe von Lizenzen, die Preise für Lizenzen und die Regulierung haben einen wesentlichen Einfluss auf das Mobilfunkgeschäft.

In den USA bestand die Wettbewerbslandschaft bis 2004 aus einem sehr großen Mobilfunknetzbetreiber (Verizon Wireless) und fünf deutlich kleineren, gleich großen Anbietern. Die jüngsten Marktkonsolidierungen haben das Bild stark verändert. Inzwischen steht T-Mobile im Wettbewerb zu drei großen nationalen Wettbewerbern – Verizon, Cingular/AT&T Wireless und Sprint/Nextel. Jeder von ihnen verfügt über eine deutlich größere nationale Kundenbasis und in Summe über ein größeres Frequenzspektrum. Die Möglichkeiten

von T-Mobile USA, ihre Netzabdeckung und ihre Kapazitäten in Zukunft weiter auszudehnen, hängen davon ab, inwieweit es gelingt, zusätzliche Lizenzen für Spektrum (Frequenzbänder) zu erwerben.

In den meisten der europäischen Märkte herrscht weiterhin intensiver Wettbewerb hinsichtlich Preis, Vertragsoptionen, Anwendungen, Netzabdeckung und Servicequalität. Mit zunehmender Sättigung der europäischen Märkte hat sich der Schwerpunkt des Wettbewerbs von der Kundengewinnung in Richtung Kundenbindung verschoben mit Fokus auf Qualität und Wert der Bestandskunden. Darüber hinaus hat sich der Wettbewerb auf dem europäischen Mobilfunkmarkt durch die Einführung europaweiter Dienste verstärkt.

Trotz des schwieriger werdenden Marktumfelds ist T-Mobile USA 2005 weiter überproportional gewachsen. Die Gesellschaft konnte ihren Marktanteil weiter ausbauen. In Deutschland gelang es T-Mobile, die Zahl der neu akquirierten Kunden gegenüber dem Vorjahr wieder zu steigern. In Großbritannien hat T-Mobile UK in einem hart umkämpften Markt Umsatzmarktanteile abgeben müssen. Auf den mittel- und osteuropäischen Märkten bleibt T-Mobile, gemessen an den Kunden, das größte Unternehmen.

Geschäftskundenmarkt. Der Geschäftskundenmarkt für Informations- und Kommunikationstechnologie ist eng verknüpft mit der allgemeinen wirtschaftlichen Lage bzw. der regionalen Konjunktur in den Ländern. Das aktuelle Wirtschaftsklima auf dem ICT-Markt hat – verbunden mit Preisrückgängen und längeren Verkaufszyklen – 2005 zu einem intensiven Wettbewerb geführt. Eine Folge war die weitere Konsolidierung des Marktes. Zurzeit kennzeichnet sich der Markt durch einige große IT- und TK-Anbieter und eine zunehmende Anzahl von schnell wachsenden kleineren Anbietern.

In diesem Marktumfeld konnte sich T-Systems – gemessen am Gesamtumsatz – in Deutschland und Westeuropa gut behaupten. In Deutschland ist T-Systems Marktführer im IT- und TK-Bereich. In Westeuropa ist T-Systems einer der fünf größten Anbieter für IT-Dienstleistungen, gemeinsam mit IBM Global Services, EDS, HP Services und Accenture. Im Bereich der TK-Dienstleistungen findet sich T-Systems gemeinsam mit BT Global Services, France Télécom/Equant und Telefónica unter den vier größten Anbietern wieder. Gemessen am Gesamtumsatzvolumen findet sich T-Systems weltweit unter den Top 20 IT- und TK-Anbietern.

Regulatorischer Einfluss auf das Geschäft. Die Geschäftstätigkeit der Deutschen Telekom ist stark durch die Regulierung geprägt. Damit verbunden sind weitgehende behördliche Eingriffsbefugnisse in die Produkt- und Preisgestaltung. Das 2004 novellierte Telekommunikationsgesetz (TKG) gibt für viele Bereiche der TK-Dienstleistungen einschneidende Regelungen vor. Aufbauend auf dem neuen TKG sind für 2006 weitere Regelungen vorgesehen, wie zum Beispiel die Ausweitung des Kundenschutzes.

Nach dem neuen TKG kann die Bundesnetzagentur Unternehmen, die auf einzelnen Märkten eine beträchtliche Marktmacht haben, Verpflichtungen bezüglich ihrer auf diesem Markt angebotenen Leistungen auferlegen. So kann ein Unternehmen zum Angebot bestimmter Vorleistungsprodukte verpflichtet werden, deren Preise der vorherigen Genehmigung durch die Bundesnetzagentur unterliegen. Die Regulierung greift damit erheblich in die unternehmerische Freiheit des regulierten Unternehmens ein.

In der Anwendung des neuen TKG neigt die Bundesnetzagentur bislang nicht dazu, die Anzahl der regulierten Märkte zu verringern. Von Einzelfällen abgesehen werden die Regelungen beibehalten und sogar auf neue Dienste und Märkte ausgeweitet, die bislang keiner Regulierung unterlagen bzw. gerade im Entstehen sind. So wurde etwa der neue Voice over IP-Dienst mit in die zu regulierenden Sprachtelefoniemärkte einbezogen. Auch wurden bereits VDSL-Anschlüsse grundsätzlich den regulierten Breitbandvorleistungen zugeordnet, obwohl die Deutsche Telekom diese Technologie gerade erst in einer Pilotphase aufbaut. Wie sich die Ausweitung der zu regulierenden Märkte auf die Verpflichtungen der Deutschen Telekom auswirken wird, ist derzeit noch nicht vollends abzusehen, da bislang noch nicht alle Märkte einer Marktanalyse unterzogen wurden und nur wenige Regulierungsverfügungen vorliegen.

Die Deutsche Telekom unterliegt nicht nur in Deutschland der Regulierung; auch ihre Tochtergesellschaften im Ausland unterliegen teilweise der Regulierung. Im Festnetzbereich betrifft dies insbesondere die Länder Ungarn, Slowakei und Kroatien. Im Mobilfunkbereich stehen vor allem die USA, Großbritannien, die Niederlande, Österreich, die Tschechische Republik, Ungarn, Kroatien und die Slowakei unter regulatorischem Einfluss.

Unsere Geschäftsentwicklung.

Deutlicher Umsatzzanstieg durch Kundenwachstum // Konzern wächst weiter profitabel // Strategische Geschäftsfelder bleiben auf Erfolgsspur // Investitionen ausgebaut und Nettofinanzverbindlichkeiten weiter reduziert // Deutsche Telekom liegt bei allen großen Ratingagenturen im „Single A“-Bereich

Ertragslage im Konzern. Der **Konzernumsatz** der Deutschen Telekom stieg im Jahr 2005 im Vergleich zum Vorjahr um 2,3 Mrd. € auf 59,6 Mrd. €. Dies entspricht einem Zuwachs von 3,9%. Positiv beeinflusst wurde das Umsatzwachstum durch Konsolidierungskreisveränderungen in Höhe von rund 0,4 Mrd. € sowie durch Wechselkurseffekte in Höhe von 0,1 Mrd. €, hauptsächlich aus der Umrechnung des US-Dollar.

Erneut den größten Beitrag zum Konzernumsatz – und auch zum Umsatzwachstum – leistete das Geschäftsfeld Mobilfunk. Die Geschäftsfelder Breitband/Festnetz und Geschäftskunden verzeichneten dagegen Umsatzrückgänge.

Der Anteil des Auslandsumsatzes nahm weiter zu: Im Vergleich zum Vorjahr erhöhte er sich um rund 3 Prozentpunkte auf 42,6%. Ausschlaggebend für die Entwicklung ist die anhaltend positive Geschäftsentwicklung von T-Mobile USA.

Beitrag der Geschäftsfelder zum Konzernumsatz

	2005 in Mrd. €	Anteil am Konzern- umsatz in %*	2004 in Mrd. €	Anteil am Konzern- umsatz in %*	Verände- rung in Mrd. €	Verände- rung in %*	2003 in Mrd. €
Konzernumsatz	59,6	100,0	57,3	100,0	2,3	3,9	55,6
Breitband/Festnetz	21,7	36,4	22,4	39,0	(0,7)	(3,0)	23,2
Mobilfunk	28,5	47,9	25,4	44,4	3,1	12,1	22,9
Geschäftskunden	9,1	15,2	9,2	16,1	(0,1)	(2,0)	9,3
Konzernzentrale & Shared Services	0,3	0,5	0,3	0,5	0,0	9,2	0,2

* Werte berechnet und gerundet auf Basis der exakteren Millionenbeträge.

Internationale Umsatzentwicklung

	2005 in Mrd. €	2004 in Mrd. €	Verände- rung in Mrd. €	Verände- rung in %*	2003 in Mrd. €
Konzernumsatz	59,6	57,3	2,3	3,9	55,6
Inland	34,2	34,7	(0,5)	(1,6)	34,4
Ausland	25,4	22,6	2,8	12,4	21,2
Auslandsquote (in %)*	42,6	39,4			38,2
Europa (ohne Deutschland)	13,3	13,0	0,3	2,5	13,1
Nordamerika	11,9	9,3	2,6	27,5	7,7
Übrige Länder	0,2	0,3	(0,1)	(18,9)	0,4

* Werte berechnet und gerundet auf Basis der exakteren Millionenbeträge.

Das **EBITDA im Konzern** stieg im Berichtsjahr um rund 0,7 Mrd. € bzw. 3,7% auf 20,1 Mrd. €.

Das EBITDA war 2005 durch Sondereinflüsse in Höhe von insgesamt 0,6 Mrd. € negativ beeinflusst. Hierbei kamen gegenläufige Effekte zum Tragen: Negative Sondereinflüsse, vorwiegend Aufwendungen im Zusammenhang mit Personalmaßnahmen von rund 1,2 Mrd. €, standen positive Sondereinflüsse gegenüber, hauptsächlich aus Rückstellungsaufösungen in Höhe von 0,8 Mrd. € im Zusammenhang mit der Neuordnung der Finanzierung der Postbeamtenkrankenkasse. Im Vorjahr waren negative Sondereffekte in Höhe von rund 0,2 Mrd. € zu berücksichtigen, vor allem aus Personalmaßnahmen.

Ohne die genannten Sondereinflüsse verbesserten sich das bereinigte EBITDA um 1,1 Mrd. € bzw. 5,7% auf 20,7 Mrd. € und die EBITDA-Marge um 0,6 Prozentpunkte auf 34,8%. Hierzu trugen neben den höheren Erlösen die insgesamt weiter verbesserten Kostenstrukturen bei.

Mit jeweils knapp 10 Mrd. € leisteten die Geschäftsfelder Breitband/Festnetz und Mobilfunk den größten Beitrag zum bereinigten EBITDA.

Der **Jahresüberschuss** stieg im Vergleich zum Vorjahr um 4,0 Mrd. € auf rund 6,0 Mrd. €. Zu dieser positiven Entwicklung beigetragen haben, neben dem EBITDA, die Verbesserungen der Abschreibungen, das Finanzergebnis und die verminderten Ertragsteuern.

Geprägt war diese Entwicklung sehr stark durch gegenläufige Sondereinflüsse. Neben den bereits erwähnten Einflüssen auf das EBITDA sind insbesondere noch folgende wesentliche Sondereinflüsse im Berichtsjahr angefallen:

Während in Großbritannien 2005 Marktpreisveränderungen für Mobilfunkunternehmen (O₂-Übernahmeangebot von Telefónica) zur Wertminderung auf den Goodwill von T-Mobile UK in Höhe von 1,9 Mrd. € führten, konnten in den USA auf Grund der positiven Ergebnisentwicklung Steuererträge aus der Auflösung von Wertberichtigungen auf aktive Steuerlatenzen auf US-Verlustvorträge in Höhe von 2,2 Mrd. € realisiert werden. Darüber hinaus trug der im Finanzergebnis ausgewiesene Veräußerungsgewinn aus dem Restanteilsverkauf MTS in Höhe von 1,0 Mrd. € zur Ergebnisverbesserung bei.

Im Vorjahr waren im Wesentlichen Goodwill-Wertminderungen von insgesamt 2,4 Mrd. € (T-Mobile UK und Slovak Telecom), Wertminderungen auf US-Mobilfunklizenzen in Höhe von 1,3 Mrd. € und gegenläufig Erträge aus Anteilsveräußerungen von MTS und SES mit 1,2 Mrd. € sowie Steuereffekte von 0,6 Mrd. € zu verzeichnen.

Bereinigt um die beschriebenen Sondereinflüsse stieg der Jahresüberschuss um 1,0 Mrd. € bzw. 23,3% auf 5,1 Mrd. €.

Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung und Auswirkungen von Sondereinflüssen^a

in Mrd. €	2005	Sonder- einflüsse	2005 ohne Sonder- einflüsse	2004	Sonder- einflüsse	2004 ohne Sonder- einflüsse	2003	Sonder- einflüsse	2003 ohne Sonder- einflüsse
Umsatzerlöse	59,6		59,6	57,3		57,3	55,6		55,6
Umsatzkosten	(31,9)	(0,6) ^c	(31,3)	(31,5)	(1,3) ^k	(30,2)	(29,5)	(0,0)	(29,5)
Bruttoergebnis vom Umsatz	27,7	(0,6)	28,3	25,8	(1,3)	27,1	26,1	(0,0)	26,1
Vertriebskosten	(14,7)	(0,3) ^d	(14,4)	(12,8)	(0,0)	(12,8)	(12,8)	(0,0)	(12,8)
Allgemeine Verwaltungskosten	(4,2)	(0,2) ^e	(4,0)	(4,5)	(0,2) ^l	(4,3)	(4,6)	(0,1) ^r	(4,5)
Sonstige betriebliche Erträge	2,4	0,8 ^f	1,6	1,7	0,1 ^m	1,6	2,4	0,5 ^s	1,9
Sonstige betriebliche Aufwendungen	(3,6)	(2,3) ^g	(1,3)	(3,9)	(2,5) ⁿ	(1,4)	(2,8)	(1,3) ^t	(1,5)
Betriebsergebnis (EBIT)	7,6	(2,6)	10,2	6,3	(3,9)	10,2	8,3	(0,9)	9,2
Finanzergebnis	(1,4)	1,1 ^h	(2,5)	(2,7)	1,2 ^o	(3,9)	(4,1)	0,6 ^u	(4,7)
Ergebnis vor Ertragsteuern	6,2	(1,5)	7,7	3,6	(2,7)	6,3	4,2	(0,3)	4,5
Ertragsteuern	(0,2)	2,4 ⁱ	(2,6)	(1,6)	0,6 ^p	(2,2)	(1,7)	(0,1) ^v	(1,6)
Jahresüberschuss	6,0	0,9	5,1	2,0	(2,1)	4,1	2,5	(0,4)	2,9
Anderen Gesellschaftern zustehendes Ergebnis	0,4	(0,0)	0,4	0,4	0,0	0,4	0,4	(0,1)	0,5
Konzernüberschuss	5,6	0,9	4,7	1,6	(2,1)	3,7	2,1	(0,3)	2,4
Betriebsergebnis (EBIT)	7,6	(2,6)	10,2	6,3	(3,9)	10,2	8,3	(0,9)	9,2
Abschreibungen auf Immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen	(12,5)	(2,0) ^j	(10,5)	(13,1)	(3,7) ^q	(9,4)	(10,3)	(1,0) ^w	(9,3)
EBITDA	20,1	(0,6)	20,7	19,4	(0,2)	19,6	18,6	0,1	18,5
EBITDA-Marge (in %)^b	33,8		34,8	33,8		34,2	33,6		33,3

^a Die Herleitung des EBITDA für die strategischen Geschäftsfelder und den Gesamtkonzern erfolgt vom Betriebsergebnis (EBIT). Diese Ergebnisgröße vor anderen Gesellschaftern zustehendem 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 Geschäftsfelder und für den Gesamtkonzern veröffentlichten Ergebnisgröße nach IFRS. Dabei sind das Konzernergebnis der Deutschen Telekom sowie das EBITDA des Gesamtkonzerns und der Geschäftsfelder 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 bereinigten EBITDA die Kennzahlen EBITDA-Marge und bereinigte EBITDA-Marge dargestellt. Die EBITDA-Marge wird aus der Relation des EBITDA zum Umsatz ermittelt (EBITDA dividiert durch die Umsatzerlöse).

^b Werte berechnet und gerundet auf Basis der exakteren Millionenbeträge.

Sondereinflüsse 2005:

^c Aufwendungen für Personalmaßnahmen, überwiegend in den Geschäftsfeldern Breitband/Festnetz (-0,4 Mrd. €) und Geschäftskunden (-0,1 Mrd. €) sowie in der Konzernzentrale & Shared Services (-0,1 Mrd. €).

^d Aufwendungen für Personalmaßnahmen, überwiegend im Geschäftsfeld Breitband/Festnetz (-0,2 Mrd. €) und in den übrigen Geschäftsfeldern (-0,1 Mrd. €).

^e Aufwendungen für Personalmaßnahmen, überwiegend in den Geschäftsfeldern Breitband/Festnetz (-0,1 Mrd. €) und Geschäftskunden (-0,1 Mrd. €).

^f Hauptsächlich Ertrag aus der Auflösung von Rückstellungen im Zusammenhang mit der Postbeamtenkrankenkasse (0,8 Mrd. €).

^g 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. €).

^h Veräußerungsgewinne, im Wesentlichen aus dem Verkauf von MTS (1,0 Mrd. €; Mobilfunk) und der comdirect bank (0,1 Mrd. €; Breitband/Festnetz).

ⁱ 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.

^j Überwiegend Wertminderung auf den Goodwill von T-Mobile UK (-1,9 Mrd. €).

Sondereinflüsse 2004:

^k Wertminderung auf US-Mobilfunklizenzen nahezu -1,3 Mrd. € sowie Aufwendungen für Personalmaßnahmen von insgesamt weniger als -0,1 Mrd. € (Breitband/Festnetz).

^l Aufwendungen für Personalmaßnahmen bei Breitband/Festnetz und sonstige Risiken (insgesamt -0,1 Mrd. €).

^m Nachträglicher Veräußerungserlös aus dem Verkauf von Virgin Mobile (0,1 Mrd. €; Geschäftsfeld Mobilfunk).

ⁿ Wertminderung auf den Goodwill von T-Mobile UK (-2,2 Mrd. €) und Slovak Telecom (-0,2 Mrd. €) sowie Aufwendungen für Personalmaßnahmen bei Breitband/Festnetz und Konzernzentrale & Shared Services (insgesamt -0,1 Mrd. €).

^o Veräußerungsgewinn überwiegend aus dem Verkauf von Anteilen der MTS (1,0 Mrd. €; Mobilfunk) und SES (0,2 Mrd. €; Konzernzentrale & Shared Services).

^p Steuererträge im Wesentlichen aus den oben genannten Aufwendungen für Personalmaßnahmen (0,1 Mrd. €) und aus Wertminderung auf US-Mobilfunklizenzen (0,5 Mrd. €).

^q Wertminderung auf den Goodwill von T-Mobile UK (-2,2 Mrd. €) und Slovak Telecom (-0,2 Mrd. €) sowie Wertminderung auf US-Mobilfunklizenzen (-1,3 Mrd. €).

Sondereinflüsse 2003:

^r Restrukturierungsaufwendungen bei T-Hrvatski Telekom (Breitband/Festnetz) sowie Personalmaßnahmen und Aufwendungen im Zusammenhang mit dem Verkauf der restlichen Kabelgesellschaften (Breitband/Festnetz).

^s Veräußerungsgewinne von 0,4 Mrd. € aus dem Verkauf der restlichen Kabelgesellschaften (Breitband/Festnetz) sowie in Höhe von 0,1 Mrd. € aus dem Verkauf der Tochtergesellschaften Telecash und SIRIS im Geschäftsfeld Geschäftskunden.

^t Wertminderungen auf den Goodwill von Magyar Telekom (-0,2 Mrd. €), welche den Geschäftsfeldern Breitband/Festnetz und Mobilfunk zuzurechnen sind, sowie auf den Goodwill von T-Mobile USA (-0,8 Mrd. €). Zudem Aufwendungen für Personalmaßnahmen (-0,1 Mrd. €) und im Zusammenhang mit der Veräußerung von Kabelgesellschaften (Breitband/Festnetz) und zwei weiteren Beteiligungen im Geschäftsfeld Geschäftskunden (insgesamt -0,2 Mrd. €).

^u Im Wesentlichen Aufwendungen aus der Zuführung einer Rückstellung für Zahlungen an die Postbeamtenkrankenkasse (-0,2 Mrd. €) sowie Veräußerungsgewinne aus dem Verkauf diverser Beteiligungen von zusammen plus 0,8 Mrd. €.

^v Im Wesentlichen Steuererträge im Zusammenhang mit der Umwandlung der T-Mobile International AG in eine AG & Co. KG (0,1 Mrd. €) und der Umgliederung von T-Mobile Auslandsbeteiligungen (0,3 Mrd. €) sowie aus der Rückstellungszuführung für die Postbeamtenkrankenkasse (0,1 Mrd. €). Gegenläufig Steueraufwendungen auf Veräußerungsgewinne aus dem Verkauf der restlichen Kabelgesellschaften und im Zusammenhang mit der Verminderung des körperschaftsteuerlichen Verlustvortrags der Deutschen Telekom AG (-0,4 Mrd. €).

^w Wertminderung auf den Goodwill von Magyar Telekom (-0,2 Mrd. €; Breitband/Festnetz) und den Goodwill von T-Mobile USA (-0,8 Mrd. €).

Ergebnisentwicklung in den strategischen Geschäftsfeldern

in Mrd. €	Breitband/Festnetz			Mobilfunk			Geschäftskunden			Konzernzentrale & Shared Services		
	2005	2004	2003	2005	2004	2003	2005	2004	2003	2005	2004	2003
Außenumsatz	21,7	22,4	23,2	28,5	25,4	22,9	9,1	9,2	9,3	0,3	0,3	0,2
Intersegmentumsatz	4,3	4,6	5,1	0,9	1,1	1,4	3,8	3,8	3,6	3,2	3,2	3,1
Gesamtumsatz	26,0	27,0	28,3	29,4	26,5	24,3	12,9	13,0	12,9	3,5	3,5	3,3
Betriebsergebnis (EBIT)	5,1	5,5	5,6	3,0	1,5	3,4	0,4	0,5	0,4	(0,8)	(1,4)	(1,2)
Abschreibungen auf Immaterielle Vermögens- werte und Sachanlagen	(4,1)	(4,4)	(4,7)	(6,7)	(7,0)	(3,8)	(0,9)	(1,0)	(1,1)	(0,9)	(0,9)	(0,8)
EBITDA	9,2	9,9	10,3	9,7	8,5	7,2	1,3	1,5	1,5	0,1	(0,5)	(0,4)
EBITDA-Marge (in %) ^a	35,2	36,8	36,5	32,9	31,9	29,6	10,2	11,6	11,8	2,5	(15,8)	(12,1)
EBITDA-wirksame Sondereinflüsse	(0,7)	(0,3)	(0,1)	(0,1)	0,1	-	(0,3)	(0,1)	0,0	0,4	(0,0)	0,1
EBITDA bereinigt um Sondereinflüsse	9,9	10,2	10,4	9,8	8,4	7,2	1,6	1,6	1,5	(0,3)	(0,5)	(0,5)
EBITDA-Marge bereinigt um Sondereinflüsse (in %) ^a	37,9	37,6	36,7	33,2	31,7	29,6	12,3	12,6	11,5	(9,6)	(15,5)	(15,4)
Beschäftigte^b	112 872	115 292	128 065	49 479	47 417	44 899	51 744	51 978	54 390	29 931	32 872	23 909

^a Werte berechnet und gerundet auf Basis der exakteren Millionenbeträge.

^b Im Jahresdurchschnitt.

Breitband/Festnetz. Der **Außenumsatz** des strategischen Geschäftsfelds **Breitband/Festnetz** ist im Geschäftsjahr 2005 um 0,7 Mrd. € auf 21,7 Mrd. € gegenüber der Vorjahresvergleichsperiode gesunken. Den Umsatzzuwächsen in der Geschäftseinheit T-Online stehen höhere Umsatzverluste bei T-Com gegenüber. Darüber hinaus ist der **Intersegmentumsatz** des strategischen Geschäftsfelds um 6,7 % auf 4,3 Mrd. € zurückgegangen.

Bei der Geschäftseinheit T-Com ist der **Außenumsatz** um 3,5 % auf 19,8 Mrd. € gesunken. Das ist insbesondere auf die rückläufigen Umsatzerlöse in Deutschland zurückzuführen. Hier konnte die positive Entwicklung bei den Breitbandanschlussumsätzen (inklusive DSL-Retail) den Rückgang bei den Schmalbandanschluss- und Verbindungsminutenumsätzen nicht kompensieren. Dieser Rückgang resultiert insbesondere aus Preiseffekten infolge der erhöhten Anzahl von Optionstarifen sowie aus Mengenrückgängen durch Anschlussverluste an Wettbewerber und Mobilfunksubstitution. Darüber hinaus sind die Umsatzerlöse im Bereich Mehrwertdienste gesunken. Das basiert im Wesentlichen auf einem Marktrückgang bei dem Produkt „Premium Rate Services“ und einer Verlagerung von Verkehr von online berechneten zu den offline berechneten Diensten. Die Umsatzerlöse im Bereich Wholesale konnten hingegen leicht gesteigert werden. Dazu trug zum einen das Mengenwachstum der DSL-Resale-Produkte und der Teilnehmeranschlussleitungen bei regulierungsbedingten Preissenkungen bei. Zum anderen wirkte sich die positive Entwicklung bei Interconnection-Verbindungen und -Anschlüssen aus.

Der Umsatz der Festnetzsparten in Mittel- und Osteuropa lag im Jahr 2005 mit 2,5 Mrd. € nahezu auf Vorjahresniveau. Während sich in Kroatien der Umsatz in Landeswährung weitgehend stabil entwickelte, konnten bei Magyar Telekom und bei Slovak Telecom währungsbereinigt die rückläufigen Umsätze im klassischen Festnetzgeschäft nicht vollständig durch das Wachstum im Bereich Breitband und die Neukonsolidierung der Telekom Montenegro kompensiert werden.

T-Com bedient andere Geschäftsfelder bzw. Geschäftseinheiten insbesondere mit Netz- und Serviceleistungen und stellt ihnen Festnetzendgeräte zur Verfügung. Im Vorjahresvergleich sind die **Umsätze mit anderen Geschäftsfeldern bzw. Geschäftseinheiten** um 0,2 Mrd. € auf 4,8 Mrd. € gesunken. Das ist im Wesentlichen auf einen Preis- und Mengenrückgang und die Verlagerung von Wertschöpfungsstufen zu T-Systems zurückzuführen.

Die **Außenumsatzerlöse** der Geschäftseinheit T-Online sind im aktuellen Berichtszeitraum um 3,2 % auf 1,9 Mrd. € angewachsen. Dieser Anstieg spiegelt sowohl die wachsende Kundenbasis als auch die gestiegene Akzeptanz von Inhalten und Services im Breitbandgeschäft wider. Umsatzmindernd wirkten sich die Anfang Juli 2005 eingeführten Preissenkungen bei den DSL-Tarifen sowie die Erstattungen der Bereitstellungsentgelte aus. Hinzu kamen Befreiungen der Kunden von der Grundgebühr im Rahmen der bereits im vergangenen Jahr gestarteten und im ersten Halbjahr 2005 fortgeführten Breitbandkampagne.

Die **Umsatzerlöse mit anderen Geschäftsfeldern bzw. Geschäftseinheiten** betragen weniger als 10 % der Gesamtumsatzerlöse von T-Online. Der wesentliche Teil entfällt auf Lieferungs- und Leistungsbeziehungen mit der Deutschen Telekom AG im Zusammenhang mit dem Portal-Werbevertrag.

Der Rückgang des **bereinigten EBITDA** im strategischen Geschäftsfeld **Breitband/Festnetz** in 2005 um 0,3 Mrd. € auf 9,9 Mrd. € spiegelt die Entwicklung in den beiden Geschäftseinheiten T-Com und T-Online wider. Das EBITDA von Breitband/Festnetz ist in der aktuellen Berichtsperiode, auf Grund höherer negativer Sondereinflüsse, stärker gesunken als der entsprechende bereinigte Wert.

Das **bereinigte EBITDA** von T-Com ist um 0,1 Mrd. € auf 9,6 Mrd. € gesunken. Im Vergleich zum Umsatzrückgang um 3,5 % betrug der Rückgang des bereinigten EBITDA lediglich 0,9 %. Hierzu trugen zum Teil Einsparungen bei den umsatzabhängigen Kosten, wie zum Beispiel bei Handelswaren, Telekommunikationsleistungen oder Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffen, sowie eine Verbesserung der sonstigen betrieblichen Aufwendungen und Erträge bei. Darüber hinaus konnten Kostensenkungen bei Mieten – unter anderem durch die effizientere Flächennutzung und Abmietung von Büroflächen –, aus verbesserten Einkaufskonditionen im Logistikbereich und aus Preissenkungen bei Billing Services sowie im IT-Bereich erzielt werden. Diese positiven Effekte wurden jedoch teilweise durch eine verursachungsgerechte Verrechnung der Kosten der Konzernzentrale & Shared Services auf die Geschäftsfelder, erhöhte Werbungskosten im Rahmen der Breitbandoffensive, Instandhaltungsaufwendungen und erhöhte Kosten für Rechtsberatung ausgeglichen. Das **EBITDA** der aktuellen Berichtsperiode wurde darüber hinaus von Zuführungen zu Abfindungsrückstellungen sowie der Abfindungskomponente aus der Rückstellung für Altersteilszeit in Deutschland, für die Abfindungszahlungen von Magyar Telekom und für die Restrukturierung des Kartengeschäfts (DeTeCard) in Höhe von insgesamt 0,7 Mrd. € belastet. Im Vorjahr sind hingegen lediglich 0,2 Mrd. € Aufwendungen für Restrukturierung, Forderungsausbuchung und Rückstellungszuführung für Abfindungszahlungen angefallen.

Bei T-Online stand dem Umsatzwachstum ein Rückgang des **bereinigten EBITDA** um 0,1 Mrd. € auf 0,3 Mrd. € gegenüber. Dieser resultierte zum einen aus den erhöhten Marketing- und Vertriebsaufwendungen für die kombinierten DSL- und Unterhaltungspakete. Zum anderen wirkten sich die Kosten im Zusammenhang mit der offensiv betriebenen Marktexpansion in Frankreich – und in geringerem Umfang auch in Spanien – reduzierend auf das bereinigte EBITDA aus.

Das **Betriebsergebnis (EBIT)** des strategischen Geschäftsfelds **Breitband/Festnetz** ist in 2005 um 0,4 Mrd. € auf 5,1 Mrd. € gesunken. Ursächlich hierfür ist im Wesentlichen die Entwicklung des EBITDA im aktuellen Geschäftsjahr. Dieser Rückgang konnte nur teilweise durch die Verbesserung der Abschreibungen ausgeglichen werden.

Die Geschäftseinheit T-Com trägt den wesentlichen Teil zum **Betriebsergebnis (EBIT)** des strategischen Geschäftsfelds Breitband/Festnetz bei. Die Veränderung des EBIT bei Breitband/Festnetz resultiert jedoch nur teilweise aus T-Com. Der Rückgang im EBIT von T-Com um 0,1 Mrd. € auf 5,1 Mrd. € ist insbesondere auf das gesunkene EBITDA im aktuellen Geschäftsjahr zurückzuführen. Hingegen profitierte es von der Entwicklung der Abschreibungen in 2005. Die geringeren Abschreibungen sind auf eine niedrigere Abschreibungsbasis auf Grund der ausgelaufenen Investitionen im Rahmen des Aufbaus Ost zurückzuführen. Zusätzlich trug der Wegfall von Wertminderungen auf den Goodwill der Slovak Telecom, die im Geschäftsjahr 2004 vorgenommen wurden, positiv zum Segmentergebnis bei. Bereinigt um die bereits an anderer Stelle erwähnten Sondereinflüsse stieg das EBIT um 0,2 Mrd. € auf 5,8 Mrd. €.

Das **Betriebsergebnis (EBIT)** von T-Online ist in 2005 um 0,2 Mrd. € auf 0,1 Mrd. € gesunken. Neben dem Rückgang im EBITDA führten auch die höheren Abschreibungen zu dieser Verminderung. Die gestiegene Investitionstätigkeit im Geschäftsjahr 2005 führte zu einer Erhöhung der Abschreibungsbasis und damit auch zum Anstieg der planmäßigen Abschreibungen.

Mobilfunk (T-Mobile). Im Geschäftsjahr 2005 steigerte T-Mobile den **Außenumsatz** gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 12,1 % bzw. 3,1 Mrd. €. Neben der im Geschäftsjahr 2005 erstmals voll einbezogenen slowakischen Mobilfunkgesellschaft T-Mobile Slovensko trug im Wesentlichen das über 28 %ige Wachstum von T-Mobile USA zum Umsatzanstieg mit bei. T-Mobile USA konnte mit 4,4 Mio. Neukunden im Geschäftsjahr 2005 ihre Kunden bis Ende 2005 auf insgesamt 21,7 Mio. steigern. Einen deutlichen Umsatzanstieg mit zweistelligen Wachstumsraten verzeichneten auch die Gesellschaften in Kroatien und Tschechien. Der Umsatzrückgang in Großbritannien war insbesondere durch die Absenkung der Terminierungsentgelte und Rabattaktionen bei Grundgebühren (Half Price Line Rental) bedingt. Die Umsatzverluste in Deutschland resultieren vor allem aus dem Rückgang der margenschwachen Umsätze mit Endgeräten.

Die **Intersegmentumsätze** gingen um 0,2 Mrd. € auf 0,9 Mrd. € in 2005 zurück und werden hauptsächlich im Inland durch Netzzusammenschaltungsleistungen (so genannte „Mobile Terminated Calls“) erbracht.

Das **EBITDA** im strategischen Geschäftsfeld Mobilfunk stieg in der Berichtsperiode um 1,2 Mrd. € auf 9,7 Mrd. €. Damit hat T-Mobile im Geschäftsjahr 2005 ein EBITDA-Wachstum von 14,6 % realisiert. Die EBITDA-Marge verbesserte sich von 31,9 % auf 32,9 %. Parallel dazu konnte das **bereinigte EBITDA** um 16,3 % auf rund 9,8 Mrd. € gesteigert werden. Diese Entwicklung ist im Wesentlichen auf die gestiegenen Umsatzerlöse zurückzuführen, die jedoch durch höhere Umsatz- und Vertriebskosten insbesondere bei T-Mobile USA zum Teil kompensiert wurden. Darüber hinaus trugen die vollständige Berücksichtigung der T-Mobile Slovensko sowie die Erstkonsolidierung der MONET in 2005 mit zusammen 0,2 Mrd. € zum EBITDA-Wachstum bei. Mit jeweils rund 0,9 Mrd. € lagen im vierten Quartal 2005 die EBITDA-Beiträge von T-Mobile USA und T-Mobile Deutschland erstmals annähernd auf gleichem Niveau. Wesentlicher EBITDA-Träger im Geschäftsjahr 2005 war erneut T-Mobile Deutschland mit 3,6 Mrd. €, gefolgt von T-Mobile USA mit 3,3 Mrd. € und T-Mobile UK mit rund 1,3 Mrd. €.

Das **Betriebsergebnis (EBIT)** stieg im Geschäftsjahr um 1,5 Mrd. € auf 3,0 Mrd. €. Im EBIT spiegeln sich die positiven Entwicklungen des EBITDA und der Abschreibungen wider. Sowohl in der aktuellen Berichtsperiode als auch im vorangegangenen Geschäftsjahr war das EBIT sehr stark von Wertminderungen der Immateriellen Vermögenswerte geprägt. Der Wertminderung auf den Goodwill bei T-Mobile UK im Geschäftsjahr 2005 von 1,9 Mrd. € standen in 2004 Wertminderungen in Höhe von rund 2,2 Mrd. € gegenüber. Darüber hinaus wurden im Vorjahr Wertminderungen auf den Goodwill bei T-Mobile Slovensko in Höhe von 0,1 Mrd. € und auf US-Mobilfunklizenzen von rund 1,3 Mrd. €, im Zusammenhang mit der Auflösung des Netzwerk-Joint-Ventures zwischen T-Mobile USA und Cingular Wireless, vorgenommen. Gegenläufig wirkten sich insbesondere in 2005 die im Vergleich zur Vorjahresperiode rund 0,3 Mrd. € höheren Abschreibungen auf UMTS-Lizenzen aus, da die UMTS-Lizenzen in Deutschland und Großbritannien erst im zweiten bzw. im dritten Quartal 2004 in Betrieb genommen wurden und somit auch deren planmäßige Abschreibung erst im zweiten bzw. dritten Quartal 2004 startete. Die Abschreibungen des Sachanlagevermögens sind ebenfalls

gestiegen. Das resultiert im Wesentlichen aus höheren planmäßigen Abschreibungen auf die im ersten Quartal 2005 neu erworbene Netzinfrastruktur in Kalifornien, Nevada und New York. Das um Sondereinflüsse bereinigte EBIT ist mit rund 5,0 Mrd. € fast identisch zum Vorjahr.

Geschäftskunden (T-Systems). Der **Außenumsatz** im Geschäftsjahr 2005 ist um 2,0 % auf 9,1 Mrd. € gesunken. Diese Umsatzentwicklung ist durch die Entwicklung beider Geschäftseinheiten geprägt. Bei Enterprise Services liegt der Außenumsatz 2,6 % oder 0,1 Mrd. € unter dem Vorjahresvergleichszeitraum. In der Geschäftseinheit Business Services ist ein Umsatzrückgang von 1,4 % oder 0,1 Mrd. € gegenüber dem Vorjahreszeitraum zu verzeichnen. Nach Umsatzrückgängen in den ersten drei Quartalen 2005 konnte der Außenumsatz im vierten Quartal 2005 im Vergleich zum vierten Quartal 2004 um 3,3 % gesteigert werden. Innerhalb der Geschäftseinheit Enterprise Services ist insbesondere bei Systems Integration ein Rückgang im Außenumsatz zu verzeichnen, maßgeblich bedingt durch die anhaltende Wettbewerbssituation am Markt. Die im Rahmen von „Focus on Growth“ initiierten Maßnahmen, darunter Programme zur Übernahme kompletter Geschäftsprozesse (Business Process Outsourcing), konnten diese Entwicklung nur bedingt ausgleichen. Der Umsatzrückgang in der Geschäftseinheit Business Services, verursacht durch die weiter fallenden Preise bei klassischen Telekommunikationsdiensten und anhaltenden Wettbewerbsdruck, konnte durch die Umsetzung der IT-Strategie für den Mittelstand und die Rückgewinnung von Kunden für Telekommunikationsservices nicht vollständig kompensiert werden.

Der **Intersegmentumsatz** hat sich um 2,0 % auf 3,8 Mrd. € gegenüber der Vorjahresvergleichsperiode verbessert.

In der Berichtsperiode 2005 erzielte T-Systems ein **bereinigtes EBITDA** von rund 1,6 Mrd. € und liegt damit um 2,7 % unter dem Niveau des Vorjahresvergleichszeitraums. Die positive Entwicklung im Bereich Computing & Desktop Services mit einem Zuwachs von 13,1 % konnte die rückläufige Entwicklung der Bereiche Systems Integration und Telekommunikation der Geschäftseinheit Enterprise Services überkompensieren. In der Geschäftseinheit Business Services ist ein Rückgang um 29,8 % zu verzeichnen. Dieser ist maßgeblich durch strategische Preismaßnahmen zur Rückgewinnung von Telekommunikationskunden bedingt. Das **EBITDA** der T-Systems ist im Vergleich zum Geschäftsjahr 2004 mit 0,2 Mrd. € um 13,5 % trotz maßgeblicher Einsparungen durch verbesserte Einkaufskonditionen gesunken. Die enthaltenen Sondereinflüsse in Höhe von minus 0,3 Mrd. € sind in der aktuellen Berichtsperiode gestiegen und betreffen im Wesentlichen Maßnahmen für Restrukturierungsaufwendungen.

Das **Betriebsergebnis (EBIT)** ist in der aktuellen Berichtsperiode um 0,1 Mrd. € auf 0,4 Mrd. € gesunken. Hierzu haben insbesondere rückläufige Umsatzerlöse und gestiegene Umsatzkosten, bedingt durch Aufwendungen im Zusammenhang mit Personalmaßnahmen, beigetragen. Diesen Einflüssen steht die Verbesserung der planmäßigen Abschreibungen teilweise kompensierend gegenüber. Die Verringerung der Abschreibungen ist vor allem auf die gesunkene Abschreibungsbasis im Berichtszeitraum zurückzuführen.

Konzernzentrale & Shared Services. Der **Außenumsatz** der Konzernzentrale & Shared Services lag im Geschäftsjahr 2005 um rund 9,2 % über dem Vorjahresniveau. Ursache hierfür sind insbesondere die gestiegenen Umsätze bei DeTeFleetServices und Vivento. Die Außenumsatzerlöse entsprechen rund 8,1 % der Gesamtumsatzerlöse.

Die **Umsatzerlöse mit anderen Segmenten** sind leicht gesunken. Das resultiert im Wesentlichen aus der Umsatzentwicklung im Shared Service „Grundstücke und Gebäude“. Darin spiegeln sich vor allem die kundenseitigen Mengenreduktionen im Rahmen der Umstellung auf neue, marktkonforme Mietvertragsmodelle mit den Geschäftsfeldern wider. Positiv steht diesem Rückgang ein leichter Umsatzanstieg der Vivento Call-Center-Unit und der Vivento Technical Services (VTS) gegenüber. Diese resultieren aus dem weiteren Ausbau der Geschäftstätigkeit im Vergleich zum Vorjahr. Ebenso verzeichnete die DeTeFleetServices einen leichten Umsatzanstieg.

Das **EBITDA** verbesserte sich trotz leichten Umsatzrückgangs gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 0,6 Mrd. € auf 0,1 Mrd. €. Ein wesentlicher Grund dafür ist der gegenüber dem Vorjahr gesunkene Personalbestand von Vivento. Hinzu kommt ein Anstieg bei den Erträgen aus Leih- und Zeitarbeit. Positiv wirkte sich auch die Entlastung der Konzernzentrale durch eine verursachungsgerechte Weiterverrechnung der bis Ende letzten Jahres zentral ausgewiesenen Kosten für die Auszubildenden und die Sozialleistungen für Beamte aus. Diesen positiven Effekten stehen jedoch leicht gestiegene Aufwendungen beispielsweise für zentrale Marketing- und IT-Projekte gegenüber. Darüber hinaus verzeichnete der Shared Service „Grundstücke und Gebäude“ einen EBITDA-Rückgang im Vergleich zum Vorjahr. Ursächlich hierfür sind im Wesentlichen die gesunkenen Umsätze.

Die EBITDA-wirksamen Sondereinflüsse sind gegenüber dem Vorjahreszeitraum deutlich angestiegen und beliefen sich auf 0,4 Mrd. € im Jahr 2005. Maßgeblich beeinflusst wurden diese durch die Rückstellungsaufhebung infolge der Reduzierung der zukünftigen Verpflichtungen zum jährlichen Defizitausgleich der Postbeamtenkrankenkasse (PBeaKK). Der positive EBITDA-Effekt daraus beläuft sich auf rund 0,8 Mrd. €. Weitere ergebnisverbessernde Sondereinflüsse waren der Ertrag aus Versicherungsersatzung sowie die Transferzahlung an Vivento. Gegenläufig wirkten sich die Aufwendungen für geleistete Abfindungen bzw. Abfindungsrückstellungen für die im Konzern geplanten Personalumbaumaßnahmen sowie Aufwendungen für weitere personalbezogene Maßnahmen in Höhe von rund 0,3 Mrd. € auf das EBITDA aus. Ebenfalls enthalten sind die Aufwendungen im Zusammenhang mit der Aufstockung des Stiftungskapitals der Deutsche Telekom Stiftung in Höhe von 0,1 Mrd. €. Das EBITDA des Vorjahres war hingegen nur in unwesentlicher Höhe von Sondereinflüssen (im Wesentlichen Transferzahlungen an Vivento und Aufwendungen für Abfindungen) belastet. **Bereinigt** um die Sondereinflüsse verbesserte sich das **EBITDA** im Vergleich zum Berichtszeitraum 2004 um 0,2 Mrd. € auf minus 0,3 Mrd. €.

Das **Betriebsergebnis (EBIT)** verbesserte sich im Geschäftsjahresvergleich um 0,6 Mrd. € auf minus 0,8 Mrd. €. Dazu trug im Wesentlichen die Verbesserung des EBITDA bei. Gegenläufig wirkte sich der leichte Anstieg der Abschreibungen aus. Dieser ist insbesondere auf erhöhte Wertminderungen im Sachanlagevermögen zurückzuführen.

Der Vorstand schlägt vor, eine Dividende von 0,72 € auszuschütten.

Die Berichterstattung international tätiger Konzerne konzentriert sich im Allgemeinen auf den Konzernabschluss. Maßgeblich für die Bemessung einer Dividende ist jedoch der Jahresabschluss der Deutschen Telekom AG¹. Die Gewinn- und Verlustrechnung der Deutschen Telekom AG schließt mit einem Jahresüberschuss von 3 275 Mio. €. Unter Berücksichtigung des Gewinnvortrags aus 2004 in Höhe von 295 Mio. € ergibt sich ein Bilanzgewinn von 3 570 Mio. €. Der an die Aktionäre als Dividende ausschüttbare Betrag knüpft nach dem Aktiengesetz an den im Jahresabschluss gemäß HGB der Deutschen Telekom AG ausgewiesenen Bilanzgewinn an. Der Vorstand schlägt vor, von diesem Bilanzgewinn eine Dividende von 0,72 € je dividendenberechtigter Stückaktie an die Aktionäre auszuschütten und den Restbetrag auf neue Rechnung vorzutragen.

Vermögens- und Finanzlage im Konzern. Die Bilanzsumme des Deutschen Telekom Konzerns erhöhte sich 2005 um 2,1 % bzw. 2,6 Mrd. € auf 127,9 Mrd. €.

Bei den **Aktiva** beruht der Anstieg auf der Erhöhung der Immateriellen Vermögenswerte und Sachanlagen um insgesamt 3,5 Mrd. € sowie der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen um 0,8 Mrd. €. Dem standen insbesondere um rund 3,0 Mrd. € gesunkene Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente gegenüber.

Die Zunahme der Immateriellen Vermögenswerte beruht im Wesentlichen, neben hohen Wechselkurseffekten in Höhe von 3,2 Mrd. €, auf dem Goodwill-Zugang aus dem Erwerb weiterer Anteile an der T-Online International AG sowie dem Erwerb weiterer FCC-Mobilfunklizenzen in den USA. Die Zunahme der Sachanlagen beruht neben Wechselkurseffekten in Höhe von rund 1,1 Mrd. € insbesondere auf dem Kauf von Netzinfrastruktur in Kalifornien, Nevada und New York sowie auf Zugängen aus dem weiteren Netzausbau in den USA.

Die **Investitionen in Sachanlagen und Immaterielle Vermögenswerte (ohne Goodwill)** sind im Vergleich zum Vorjahr um 3,7 Mrd. € auf 10,2 Mrd. € gestiegen. Die Investitionsschwerpunkte lagen vor allem auf dem Erwerb von weiteren Mobilfunklizenzen, Software sowie technischen Anlagen und Maschinen. Mehr als die Hälfte der Investitionen wurden im strategischen Geschäftsfeld Mobilfunk getätigt, hauptsächlich in den USA und in Großbritannien.

Der Anstieg der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen betrifft unter anderem Forderungen von T-Mobile USA gegenüber Cingular im Rahmen des Wholesale-Agreements und Roaming-Forderungen der T-Mobile UK.

Die Zahlungsmittel waren 2005 im Wesentlichen durch den Erwerb weiterer Anteile an der T-Online International AG und den Erwerb von Netzwerken in den USA sowie durch die Zahlung der Dividende und die Tilgung von Anleihen in Anspruch genommen. Gegenläufig wirkte sich, neben dem Free Cash-Flow, der Zufluss aus dem Restanteilsverkauf MTS sowie aus der Aufnahme von Anleihen und Medium Term Notes aus.

Die Erhöhung der **Passiva** war geprägt von um 3,8 Mrd. € höherem Eigenkapital und um 2,9 Mrd. € gestiegenen sonstigen Schulden. Dem standen insbesondere um 4,4 Mrd. € gesunkene finanzielle Verbindlichkeiten und um 0,5 Mrd. € niedrigere Rückstellungen gegenüber.

Das Eigenkapital ist um 3,8 Mrd. € auf 49,6 Mrd. € gestiegen. Dieser Anstieg beruht, neben dem Konzernüberschuss, insbesondere auf positiven Wechselkurseffekten innerhalb des kumulierten übrigen Konzernergebnisses aus der Umrechnung ausländischer Konzerngesellschaften. Gegenläufig wirkte sich die Verminderung der Anteile anderer Gesellschafter aus – bedingt durch den Erwerb weiterer Anteile an der T-Online International AG im Vorfeld des Verschmelzungsprozesses der Gesellschaft auf die Deutsche Telekom AG –, die Auszahlung der Dividende sowie die im Zusammenhang mit dem Restanteilsverkauf MTS stehende Verminderung des kumulierten übrigen Konzernergebnisses, in dem Marktwertänderungen der MTS-Anteile erfolgsneutral erfasst worden waren.

Zusätzlich haben sich innerhalb der sonstigen Schulden die passiven latenten Steuern um 2,4 Mrd. € erhöht.

Die kurz- und langfristigen finanziellen Verbindlichkeiten gingen um 4,4 Mrd. € zurück, hauptsächlich auf Grund der Tilgung von Anleihen und Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten.

Die kurz- und langfristigen Rückstellungen liegen mit insgesamt 10,2 Mrd. € um 0,5 Mrd. € unter dem Vorjahresniveau. Der Rückgang ist durch gegenläufige Effekte geprägt: Der Zuführung im Zusammenhang mit Personalmaßnahmen in Höhe von 1,0 Mrd. € stand insbesondere die Rückstellungsauflösung im Zusammenhang mit der Neuordnung der Finanzierung der Postbeamtenkrankenkasse gegenüber.

¹ Der Jahresabschluss der Deutschen Telekom AG wird weiterhin nach den deutschen handelsrechtlichen Rechnungslegungsgrundsätzen erstellt. Der Jahresabschluss der Deutschen Telekom AG wird im Bundesanzeiger veröffentlicht und beim Handelsregister des Amtsgerichts Bonn hinterlegt. Der Jahresabschluss kann auch bei der Deutschen Telekom, Investor Relations, Postfach 2000, D-53105 Bonn, Telefax (0228) 181-88899, angefordert werden.

Konzern-Bilanzstruktur

jeweils zum 31.12.

Aktiva	2005	2005	2004	2004	Verände- rung	2003
	in Mrd. €	in %*	in Mrd. €	in %*	in Mrd. €	in Mrd. €
Kurzfristige Vermögenswerte	16,7	13,0	18,9	15,1	(2,2)	21,5
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	5,0	3,9	8,0	6,4	(3,0)	8,7
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	7,5	5,9	6,7	5,4	0,8	7,6
Übrige Vermögenswerte	4,2	3,2	4,2	3,3	0,0	5,2
Langfristige Vermögenswerte	111,2	87,0	106,4	84,9	4,8	114,6
Immaterielle Vermögenswerte	52,7	41,2	50,7	40,5	2,0	55,5
Sachanlagen	47,8	37,4	46,3	36,9	1,5	49,2
Übrige Vermögenswerte	10,7	8,4	9,4	7,5	1,3	9,9
Bilanzsumme	127,9	100,0	125,3	100,0	2,6	136,1
Passiva						
Kurzfristige Schulden	25,0	19,5	26,3	21,0	(1,3)	30,3
Finanzielle Verbindlichkeiten	10,4	8,1	12,6	10,1	(2,2)	17,3
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	6,9	5,4	6,1	4,9	0,8	6,4
Rückstellungen	3,6	2,8	3,6	2,8	0,0	3,1
Sonstige Schulden	4,1	3,2	4,0	3,2	0,1	3,5
Langfristige Schulden	53,3	41,7	53,2	42,5	0,1	62,1
Finanzielle Verbindlichkeiten	36,3	28,4	38,5	30,7	(2,2)	46,8
Rückstellungen	6,6	5,2	7,1	5,7	(0,5)	6,8
Sonstige Schulden	10,4	8,1	7,6	6,1	2,8	8,5
Eigenkapital	49,6	38,8	45,8	36,5	3,8	43,7
Bilanzsumme	127,9	100,0	125,3	100,0	2,6	136,1

* Werte berechnet und gerundet auf Basis der exakteren Millionenbeträge.

Das **Finanzmanagement** der Deutschen Telekom stellt die permanente Zahlungsfähigkeit und damit die Erhaltung des finanziellen Gleichgewichts im Konzern sicher. Die Grundzüge der Finanzpolitik werden jährlich vom Vorstand festgelegt und vom Aufsichtsrat überwacht. Die Umsetzung der Finanzpolitik sowie das laufende Risikomanagement obliegen der Konzern-Treasury.

Die mittel- und langfristige Finanzierung des Konzerns erfolgt hauptsächlich über Anleihen (Bonds) und Medium Term Notes (MTN). 2005 waren die wesentlichen Zugänge ein festverzinslicher Bond über 3 Mrd. €, zwei MTN über jeweils 500 Mio. €, ein Buchkredit von der Europäischen Investitionsbank über 668 Mio. US-\$ und ein MTN über 250 Mio. £. Die einzelnen Konditionen der wesentlichen Finanzierungsinstrumente werden im Konzern-Anhang unter Anmerkung (24) „Finanzielle Verbindlichkeiten“ erläutert.

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

Hierzu hat die Deutsche Telekom 2005 mit einer Vielzahl von Bankadressen standardisierte bilaterale Kreditverträge mit einem aggregierten Gesamtvolumen von 16,8 Mrd. € abgeschlossen. Nach unterschiedlichen Anfangslaufzeiten werden die bilateralen Kreditverträge zukünftig eine Laufzeit von 36 Monaten haben, die jeweils nach 12 Monaten prolongiert werden können.

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

Die Deutsche Telekom konnte 2005 die **Netto-Finanzverbindlichkeiten** um 1,3 Mrd. € auf 38,6 Mrd. € reduzieren. Zu dieser Entwicklung haben neben dem Free Cash-Flow insbesondere Zuflüsse aus dem Anteilsverkauf der russischen Mobilfunkbeteiligung MTS und dem Verkauf der Anteile an der comdirect bank in Höhe von insgesamt rund 1,4 Mrd. € beigetragen. Dem standen insbesondere höhere Dividendenzahlungen sowie der Erwerb weiterer T-Online Anteile gegenüber.

Nachdem Moody's das Senior Unsecured Debt **Rating** der Deutschen Telekom AG um eine Stufe von Baa1 auf A3 erhöht hat, liegt die Deutsche Telekom AG beim Langfrist-Rating nun bei allen großen Ratingagenturen im „Single A“-Bereich. Die Ratingagentur Fitch hat auch das Kurzfrist-Rating der Deutschen Telekom AG von F2 auf F1 angehoben.

Netto-Finanzverbindlichkeiten*			
in Mrd. €, jeweils zum 31.12.	2005	2004	2003
Anleihen	37,2	39,8	51,6
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	2,2	3,1	3,8
Verbindlichkeiten gegenüber Nicht-Kreditinstituten aus Schuldscheindarlehen	0,6	0,7	0,8
Verbindlichkeiten aus Derivaten	0,7	1,1	1,3
Verbindlichkeiten aus Leasingverhältnissen	2,4	2,5	2,4
Verbindlichkeiten aus ABS-Transaktionen	1,4	1,6	1,2
Andere finanzielle Verbindlichkeiten	0,1	0,0	0,1
Brutto-Finanzverbindlichkeiten	44,6	48,8	61,2
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	5,0	8,0	8,7
Finanzielle Vermögenswerte Available-for-Sale	0,1	0,1	0,1
Derivative Finanzinstrumente	0,4	0,4	0,5
Andere finanzielle Vermögenswerte	0,5	0,4	0,8
Netto-Finanzverbindlichkeiten	38,6	39,9	51,1

* Die Kennzahl Netto-Finanzverbindlichkeiten wird von führenden Entscheidungsträgern der Deutschen Telekom zur Steuerung und Kontrolle des Schuldenmanagements verwendet. Sie ist im Wettbewerbsumfeld der Deutschen Telekom üblich. Die Definition der Kennzahl kann jedoch bei anderen Unternehmen abweichend sein.

Finanzielle Sicherheit*			
jeweils zum 31.12.	2005	2004	2003
Gearing			
Netto-Finanzverbindlichkeiten			
Eigenkapital	0,8	0,9	1,2
Relative Verschuldung			
Netto-Finanzverbindlichkeiten			
EBITDA (bereinigt um Sondereinflüsse)	1,9	2,0	2,8

* Werte berechnet und gerundet auf Basis der exakteren Millionenbeträge.

Langfrist-Rating der Deutschen Telekom AG			
	Standard & Poor's	Moody's	Fitch
2003	BBB+	Baa2	BBB+
2004	BBB+	Baa1	A-
2005	A-	A3	A-
Ausblick	stable	stable	stable

Cash-Flow aus Geschäftstätigkeit. Der Cash-Flow aus Geschäftstätigkeit verminderte sich 2005 um 1,7 Mrd. € auf 15,0 Mrd. €, überwiegend aus der Veränderung des Working Capital und Steuerzahlungen (im Vorjahr noch Steuererstattungen). Dem standen niedrigere Netto-Zinszahlungen gegenüber.

Cash-Flow aus Investitionstätigkeit. Die stark gestiegenen Mittelabflüsse aus Investitionstätigkeit betreffen überwiegend Auszahlungen in Immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen der T-Mobile, insbesondere T-Mobile USA im Zusammenhang mit der Auflösung des US-Mobilfunk-Joint-Ventures, sowie Mittelabflüsse für den weiteren Anteilserwerb an T-Online.

Cash-Flow aus Finanzierungstätigkeit. Der verminderte Mittelabfluss aus der Finanzierungstätigkeit beruht auf der gestiegenen Aufnahme von Finanzverbindlichkeiten; dem standen höhere Dividendenzahlungen (überwiegend Deutsche Telekom AG) gegenüber.

Kapitalflussrechnung (Kurzfassung)^a

in Mrd. €	2005	2004	2003
Cash-Flow aus Geschäftstätigkeit	15,0	16,7	15,1
Auszahlungen für Investitionen in Immaterielle Vermögenswerte (ohne Goodwill) und Sachanlagen	(7,2) ^b	(6,4)	(6,4)
Free Cash-Flow (vor Ausschüttung) ^c	7,8	10,3	8,7
Cash-Flow aus Investitionstätigkeit	(10,1)	(4,5)	(2,3)
Cash-Flow aus Finanzierungstätigkeit	(8,0)	(12,9)	(5,8)
Auswirkungen von Wechselkursveränderungen	0,1	(0,0)	(0,0)
Veränderung der kurzfristigen Zahlungsmittel	(3,0)	(0,7)	7,0
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	5,0	8,0	8,7

^a Werte berechnet und gerundet auf Basis der exakteren Millionenbeträge.

^b Auszahlungen für Investitionen in Immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen (ohne Goodwill und vor Erwerb von US-Netzinfrastruktur und -Lizenzen). Die Auszahlungen für den Erwerb von Netzinfrastruktur und Lizenzen in den USA beliefen sich 2005 auf 2,1 Mrd. €.

^c 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 Auszahlungen für Investitionen in Immaterielle Vermögenswerte (ohne Goodwill) und Sachanlagen vor allem in 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 2005. Das Geschäftsjahr 2005 ist für die Deutsche Telekom trotz des verschärften Wettbewerbs sehr erfolgreich verlaufen. Der Konzern hat sein Ziel, weiter profitabel zu wachsen, erreicht und die strategische Neuausrichtung auf die drei Geschäftsfelder Breitband/Festnetz, Mobilfunk und Geschäftskunden abgeschlossen. Einen Beitrag hierzu leistete das zu Beginn 2005 initiierte „Excellence Programm“. Dabei handelt es sich um ein auf drei Jahre angelegtes konzernweites Programm, das durch geschäftsfeldspezifische Wachstumsprogramme unterstützt wird.

Forschung und Entwicklung.

Innovationsaktivitäten im Konzern neu ausgerichtet // Innovationsfelder auf fünf ausgebaut // Innovationstransfer in die strategischen Geschäftsfelder ist erfolgreich // Innovationen erfolgreich am Markt platziert

Einer der Schlüssel auf dem Weg des Konzerns zum führenden Dienstleistungsunternehmen der Telekommunikations- und Informationstechnologieindustrie in Europa ist der Faktor Innovation. Im Zentrum der Innovationsaktivitäten steht der Kundennutzen. Deshalb entwickelt der Konzern im Sinne des Kunden innovative Dienstleistungen und Produkte von höchster Qualität und Effizienz.

Innovationsarbeit im Konzern organisatorisch neu ausgerichtet. Um die Strategien für die Entwicklung neuer Anwendungen und Produkte sowie neuer Netzplattformen zu harmonisieren und enger aufeinander abzustimmen, hat der Konzern im Berichtsjahr 2005 die beiden Zentralbereiche „Technologie & Plattformen“ und „Innovation“ zu einem neuen Zentralbereich „Technologie & Innovation“ zusammengefasst.

Der neue Bereich kümmert sich zum einen um die Technologieplattformen, mit denen der Konzern seine Produkte und Dienste realisiert. Er definiert die Strategien für diese Plattformen und sorgt für geschäftsfeldübergreifende und aufeinander abgestimmte Produktionsarchitekturen und eine möglichst hohe Effizienz in der Arbeit der Produktionssysteme. Zum anderen verantwortet der neue Zentralbereich das Thema Innovation. Der Bereich Innovationsstrategie gewinnt systematisch Erkenntnisse über Kunden, Technologien und Märkte. Daraus leitet er die Innovationsstrategie mit den Innovationsfeldern des Konzerns ab. In der Verantwortlichkeit des Innovationsmanagements liegen die konzeptionelle Planung und Realisierung neuer Produkte sowie die Entwicklung neuer Geschäftsmodelle. Diese ergänzen die Innovationsaktivitäten der strategischen Geschäftsfelder.

Für die Leitung des Zentralbereichs hat die Deutsche Telekom erstmalig die Funktion eines Chief Technology Officer (CTO) eingerichtet. Der CTO ist für die Entwicklung der Technologie- und der Innovationsstrategie verantwortlich und steuert zwei wesentliche Innovationsinstrumente des Konzerns: die Deutschen Telekom Laboratories als die zentrale Forschungs- und Entwicklungseinheit des Konzerns und die Wagniskapitalgesellschaft T-Venture, die innovative Unternehmen aus dem TK- und IT-Umfeld in ihrer Gründungsphase finanziert und begleitet.

Auch bei den Standardisierungsaktivitäten hat sich die Deutsche Telekom neu aufgestellt. Der Zentralbereich „Technologie & Innovation“ hat die Aufgabe übernommen, sämtliche Standardisierungsaktivitäten transparent aufzuzeigen, sie enger miteinander zu verzahnen und sie grundsätzlich konzernübergreifend zu steuern. Über diese Steuerung können wichtige Synergien zwischen den strategischen Geschäftsfeldern erschlossen werden. Der hohe konzerninterne Standardisierungsgrad ermöglicht der Deutschen Telekom eine wirksame Präsenz in den wichtigsten internationalen Gremien. Dazu gehören unter anderem das European Telecommunications Standards Institute (ETSI), die International Telecommunication Union (ITU), die Internet Engineering Task Force (IETF), das DSL- und das UMTS-Forum sowie das Third Generation Partnership Project (3GPP).

Die Geschäftseinheit T-Com hat im Berichtszeitraum einen neuen Vorstandsbereich Innovation eingerichtet. Außerdem gründete T-Com 2005 die T-Com Innovationsgesellschaft mbH in Berlin. Das neue Unternehmen hat das Ziel,

innovative und zukunftsfähige Geschäftsmodelle und Produkte zu entwickeln und diese im Markt zu platzieren. Zugleich soll sie die Innovationsprozesse der T-Com beschleunigen.

Fünf Innovationsfelder im Kern der Innovationsstrategie. Die Deutsche Telekom richtet ihre Innovationsstrategie am Kunden und seinen gegenwärtigen und künftigen Bedürfnissen aus. Dabei konzentrierte sich der Konzern im Berichtsjahr 2005 auf vier bestehende und auf ein neues Innovationsfeld (die so genannten „5i“):

- **Inhärente Sicherheit** (Inherent Security) ist das Innovationsfeld, das im Jahr 2005 neu hinzugekommen ist. Es trägt dem Kundenwunsch nach ganzheitlicher Sicherheit seiner Kommunikationsanwendungen Rechnung. Die Deutsche Telekom identifiziert Technologien und Applikationen, um bereits netzseitig Sicherheitslösungen anbieten zu können. Schädliche Software soll erst gar nicht auf den PC gelangen, die Verbindung soll abhörsicher und die unterstützende Hardware im Netz vor Ausfällen geschützt sein. Der Anwender soll verlässlich wissen, mit wem er kommuniziert, um beispielsweise sichere Transaktionen oder Verträge abschließen zu können.
- Im Innovationsfeld **Intuitive Bedienbarkeit** (Intuitive Usability) arbeitet die Deutsche Telekom daran, dass Dienste und Funktionen, die heute noch kompliziert zu bedienen sind, zukünftig von allen Kunden einfach benutzt werden können.
- Das Forschungsfeld **Intelligenter Zugang** (Intelligent Access) beschäftigt sich mit der Aufgabe, dass dem Kunden in jeder Situation – ohne eigenes Zutun – der beste jeweils verfügbare Service angeboten wird, unabhängig vom Endgerät. Es ist nicht mehr der Nutzer, der einen Netzzugang manuell wählt; das Netz stellt dem Nutzer diesen Zugang automatisch her.
- Im Innovationsfeld **Integrierte Kommunikation** (Integrated Communication) steht die Entlastung der Menschen von Alltagsaufgaben über die selbsttätige technische Vernetzung von Objekten des Alltags und die automatische Einbindung von elektronischen Objekt- und Internetinformationen im Vordergrund.
- Der Bereich **Infrastruktur-Entwicklung** (Infrastructure Development) arbeitet am Ausbau und an der Optimierung der technologischen Plattform als Basis dafür, dass die Kundenbedürfnisse nach Bandbreite, Mobilität oder Sicherheit mit höchster Effizienz erfüllt werden können.

Intensiver Ergebnistransfer in die strategischen Geschäftsfelder. Die Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten der zentralen Konzerninnovation und der Deutschen Telekom Laboratories wurden im Berichtsjahr 2005 so weit vorangetrieben, dass bereits wesentliche Ergebnisse in die strategischen Geschäftsfelder eingebracht werden konnten. Die in die Geschäftsfelder transferierten Projekte bezogen sich insbesondere auf folgende Themen: Internet in schnellen öffentlichen Verkehrsmitteln, eindeutige Identifizierung eines Nutzers über seine Stimme, ortsbezogene Dienste mit voller Nutzerkontrolle über persönliche Daten, nutzerfreundliche Prozessautomatisierung

in Call-Centern, Module zur semantischen Mediensuche und Sicherheitsmodelle für den Übergang vom Internet-Protokoll der Version 4 auf die Version 6. Für weitere Entwicklungsprojekte hat der Transfer bereits begonnen oder ist in unmittelbarer Vorbereitung.

Die zentrale Konzerninnovation und die Deutschen Telekom Laboratories befassen sich primär mit geschäftsfeldübergreifenden Themen sowie mit neuartigen Technologien, deren Einführung bzw. Marktreife in zwei bis fünf Jahren zu erwarten ist. Für marktnahe Produktneuerungen in einem Entwicklungszeitrahmen von bis zu 24 Monaten sind im Wesentlichen die strategischen Geschäftsfelder des Konzerns verantwortlich. Ergänzt werden die Innovationsaktivitäten durch das zentrale Konzern-Innovationsmanagement.

Deutsche Telekom Laboratories auf Kurs. Der im April 2005 offiziell eröffnete Forschungs- und Entwicklungsbetrieb der Deutschen Telekom entwickelt sich planmäßig; er hat im Berichtszeitraum das Forschungs- und Entwicklungsprogramm des Konzerns entsprechend den in der Innovationsstrategie formulierten Vorgaben umgesetzt.

Ein Beispiel für die erfolgreiche Entwicklungsarbeit liefert das Innovationsfeld „Intuitive Bedienbarkeit“. Hier wurden Innovationen im Jahr 2005 gleich in zwei Kategorien mit dem „Voice Award“ ausgezeichnet: T-Online erhielt den Voice Award in der Kategorie „Innovativste Applikation“ für die zukunftsweisendste technische Realisierung einer deutschen Sprachapplikation. T-Mobile bekam den Preis in der Kategorie „Bestes Voice User Interface“ für das Sprachportal „Kundenservice“. Hierbei überzeugte die Jury vor allem die benutzerfreundliche Bedienung.

Im vergangenen Jahr hat die Deutsche Telekom in Kooperation mit der TU Berlin damit begonnen, an der Universität vier Stiftungsprofessuren einzurichten. Die Professuren adressieren die Forschungsbereiche „Security in Telecommunications“, „Usability“, „Intelligent Networks and Management of Distributed Systems“ sowie „Service Centric Networking“. Die Berufungs- bzw. Ausschreibungsverfahren für die vier Lehrstühle sind 2005 angelaufen. Die Professuren werden das Management der Deutschen Telekom Laboratories auf dem wissenschaftlichen Gebiet unterstützen.

Das Partnernetzwerk der Deutschen Telekom Laboratories wurde 2005 weiter ausgebaut. Zu den bedeutendsten Schritten gehört eine Forschungs- und Entwicklungsvereinbarung mit der israelischen Ben Gurion Universität, die als eine der weltweit führenden Hochschulen im Bereich IT-Sicherheit gilt. In den nächsten Jahren werden die israelischen Experten und die Forscher der Deutschen Telekom Laboratories im Rahmen des neuen Innovationsfelds „Inhärente Sicherheit“ an umfassenden Sicherheitslösungen arbeiten.

Strategische Geschäftsfelder können Innovationen erfolgreich am Markt platzieren. Im Berichtszeitraum haben die strategischen Geschäftsfelder der Deutschen Telekom zahlreiche Innovationen zur Marktreife geführt. Im Geschäftsfeld Breitband/Festnetz hat die T-Online ihr DSL-Angebot 2005 um die DSL-Telefonie auf Basis der Voice over IP-Technologie ergänzt und verfügt damit über ein so genanntes Double-Play-Angebot. Zielsetzung von T-Online ist, dieses Angebot um die fehlende TV-Komponente zu ergänzen und ein Triple-Play-Angebot zu realisieren. Mit dem neuen Netzausweis, durch den ein einziger Login-Vorgang den Zugriff auf viele verschiedene Dienste und Partnerseiten ermöglicht, hat T-Online eine der Vorreiterrollen beim Identitätsmanagement im Internet eingenommen. Parallel hierzu hat T-Com die Übertragungsraten für DSL-Anschlüsse bis auf 6 Mbit/s ausgebaut und damit verdoppelt. In den Jahren ab 2006 wird der Konzern diesen Ausbau

mit Hilfe neuer DSL-Technologien fortsetzen und plant ein Hochgeschwindigkeitsnetz für Breitbandanschlüsse zu errichten: Besonders hochbitratige Anschlüsse sollen dabei durch den Aufbau der ADSL2+-Technik – mit Geschwindigkeiten von bis zu 25 Mbit/s – und unter Verwendung der VDSL2-Technologie in Verbindung mit dem verstärkten Einsatz der Glasfasertechnik mit Bandbreiten von bis zu 50 Mbit/s einer großen Kundenzahl zugänglich gemacht werden.

In das Jahr 2005 fiel auch die Ankündigung der **DualPhone-Lösung**, deren Markteinführung T-Com für 2006 plant. Mit der DualPhone-Lösung telefonieren Kunden an HotSpots und im Festnetz kostengünstig und mit hoher Qualität. Steht kein HotSpot zur Verfügung, nutzt die DualPhone-Lösung das GSM-Mobilfunknetz. Wie sehr künftige Technologien für Kommunikation und Hausvernetzungen den Alltag interessanter und komfortabler machen, zeigt die Telekom seit März 2005 im T-Com Haus in Berlin. Dort demonstrieren zahlreiche technische Innovationen, wie Hightech-Kommunikation im Privathaushalt künftig aussehen wird.

Mit „web'n'walk“ für Privatkunden und „Office in your Pocket“ für Geschäftskunden begann T-Mobile im Berichtsjahr mit der Vermarktung aufeinander abgestimmter Produkt- und Dienstleistungsangebote für die Internetnutzung unterwegs und den mobilen Datenaustausch. Zu den Schlüsselprodukten gehören Mobilfunkgeräte der MDA-Familie, BlackBerry Handhelds, der Sidekick und Geräte für die mobile Datenübertragung per Laptop. Mit web'n'walk brachte T-Mobile Deutschland im Juli 2005 als erster Netzbetreiber in Europa das offene Internet aufs Handy. Im Unterschied zu anderen mobilen Online-Angeboten, die nur beschränkte Inhalte bieten, öffnet web'n'walk den direkten Zugang zum gesamten World Wide Web, wie es Nutzern etwa vom heimischen PC her vertraut ist. Während des Jahres führten auch die T-Mobile Gesellschaften in Österreich, Großbritannien und den Niederlanden web'n'walk-Angebote ein. In 2006 wird T-Mobile das mobile Internet auch in Tschechien anbieten. Darüber hinaus ermöglichte T-Mobile 2005 mit Hilfe eines speziell entwickelten mobilen HotSpots erstmals einen breitbandigen **Internetzugang im ICE** der Deutschen Bahn und in britischen Schnellzügen. Erprobt wurde außerdem die innovative Übertragungstechnik **HSDPA** (High Speed Downlink Packet Access), mit deren Hilfe UMTS-Nutzer ab der CeBIT 2006 auch unterwegs Daten mit DSL-Geschwindigkeit übertragen können. Für **interaktives digitales Fernsehen** auf dem Handy hat T-Mobile ebenfalls 2005 mit einem groß angelegten Pilotprojekt in Tschechien die Weichen gestellt.

Innovationen für Geschäftskunden gab es 2005 unter anderem in den Bereichen Logistik, Automobil und Gesundheitswesen. So ermöglicht die neue Systemlösung **Real Time Enterprise Services**, Geschäftsprozesse zu automatisieren, indem sie beispielsweise aus RFID-Chips (per Funk lesbare Barcodes) ausgelesene Informationen über Warenbewegungen auf eine zentrale Systemplattform überträgt und verwaltet. Im Automobilbereich vernetzen die **InCar Solutions** von T-Systems ursprünglich separate Systeme der Elektronik und Elektronik zu einer Einheit und ermöglichen die Kommunikation des Fahrzeugs mit seiner Umwelt. Sie verbessern Komfort, Sicherheit sowie das Informations- und Unterhaltungsangebot im Fahrzeug und lassen sich in die Geschäftsprozesse von Herstellern und Zulieferern integrieren. Im Rahmen der Initiative „Partner für Innovation“ hat T-Systems ein **Telemonitoring-System** entwickelt, das wichtige Messwerte chronisch Kranker zur kontinuierlichen Überwachung per Breitbandverbindung von zu Hause an medizinische Spezialisten übermittelt. Das System lässt sich über den Fernseher bedienen und geht 2006 für rund 1 000 Patienten im Raum Berlin in den Testbetrieb.

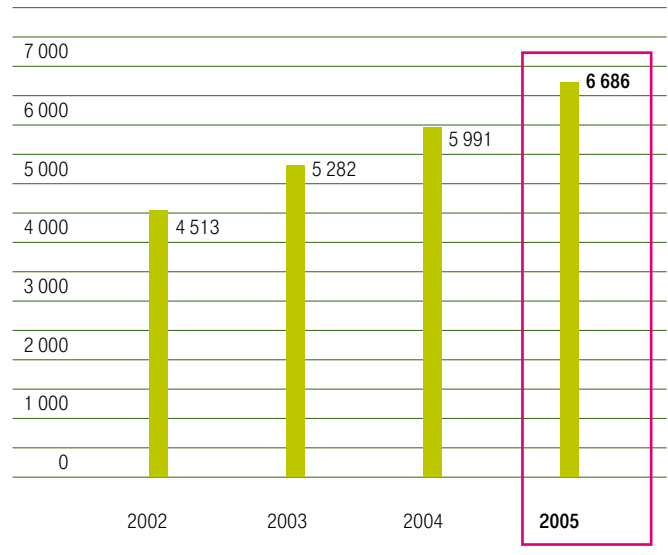
Aufwand und Investitionen in Forschung und Entwicklung. Im Geschäftsjahr 2005 lag der Forschungs- und Entwicklungsaufwand für experimentelle sowie explorative bzw. produktvorbereitende Forschung und Entwicklung mit 0,2 Mrd. € auf dem Niveau des Vorjahres (2004: 0,2 Mrd. €). Typische Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten in diesem Sinne stellen vor allem die Entwicklung neuer Datenübertragungsverfahren sowie innovativer Telekommunikationsprodukte dar. Die Investitionen in zu aktivierende selbst erstellte Immaterielle Vermögenswerte beliefen sich in den Jahren 2005 und 2004 auf jeweils 0,2 Mrd. €. Die Investitionen betreffen hauptsächlich das Entwickeln und Anpassen von selbst erstellter Software sowie von Softwareplattformen und -architekturen zur Verbesserung der Prozesse bei dem Bereitstellen und Betreiben von Diensten und Produkten. Wie in den Vorjahren entfiel der überwiegende Anteil auf die Geschäftsfelder Breitband/Festnetz und Mobilfunk.

Für alle Projekte und Aktivitäten, die zu neuen Produkten und deren effizientem Angebot an Kunden führen, arbeiteten im Berichtsjahr über 2 600 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 ist gegenüber dem Vorjahr um 10 % auf 412 gestiegen. Der Bestand an Gesamtschutzrechten (Erfindungen, Patentanmeldungen, Patente, Gebrauchsmuster und Geschmacksmuster) konnte 2005 um fast 12 % auf 6 686 ausgebaut werden. Das Management dieser Schutzrechte erfolgt unter gezielter Berücksichtigung von Kosten-Nutzen-Aspekten. Der Bestand wird regelmäßig geprüft und um nicht mehr relevante Schutzrechte bereinigt.

Bestand an Schutzrechten der Deutschen Telekom



Mitarbeiter.

Optimierung der Personalaufwandsquote und Einleitung des Personalumbaus // Vivento: Beschäftigungsquote auf konstant hohem Niveau // Personal- und Kulturentwicklung über Führungsqualität und Serviceorientierung // Aus- und Weiterbildung als zukunftsorientierter Qualitätsfaktor der Deutschen Telekom

Im Mittelpunkt der Konzern-Personalstrategie standen 2005 die Senkung der Personalaufwandsquote sowie die Personal- und Kulturentwicklung. Um die Personalaufwandsquote, also die Relation zwischen Konzernumsatz und Personalaufwand, dauerhaft zu verbessern, erarbeitete der Konzern im Rahmen des Excellence Program weitere Maßnahmen und Konzepte.

Maßnahmen zur Optimierung der Personalaufwandsquote und zum Personalumbau eingeleitet. Der Personalaufwand im Konzern lag 2005 mit 14,3 Mrd. € um 1,0 Mrd. € über dem Vorjahreswert. Dieser Anstieg wurde insbesondere durch Aufwendungen für Personalmaßnahmen von insgesamt

rund 1,2 Mrd. € (2004: rund 0,2 Mrd. €) verursacht. Bereinigt um diese Aufwendungen verbesserte sich die Personalaufwandsquote um 1,0 Prozentpunkte auf 21,9%.

Zur dauerhaften Reduzierung der Personalaufwandsquote leitete der Konzern im Rahmen des Excellence Program eine Vielzahl von Maßnahmen ein. Darüber hinaus beschloss er für die kommenden Jahre einen umfangreichen bedarfsorientierten Personalumbau im Inland:

Personalbestandsentwicklung (Stichtag jeweils 31.12.)

Mitarbeiter im Konzern	2005	2004	2003
Gesamt	243 695	244 645	248 519
davon Deutsche Telekom AG	106 604	110 979	118 669
Breitband/Festnetz	111 267	114 083	118 640
Mobilfunk	51 410	47 797	46 600
Geschäftskunden	52 041	51 173	52 585
Konzernzentrale & Shared Services	28 977	31 592	30 694
Geografische Verteilung			
Deutschland	167 875	170 837	173 278
International	75 820	73 808	75 241
davon übrige EU	37 339	38 789	41 846
davon Europa außerhalb EU	9 243	9 909	10 188
davon Nordamerika	27 851	23 788	21 525
davon restliche Welt	1 387	1 322	1 682
Umsatz je Mitarbeiter des Konzerns			
Produktivitätsentwicklung (in Tsd. €)	244	234	224

Personalaufwand im Konzern

in Mrd. €	2005	2004	2003
Personalaufwand im Konzern	14,3	13,3	13,2
Sondereinflüsse	1,2 ^a	0,2 ^b	0,2 ^c
Personalaufwand im Konzern (bereinigt um Sondereinflüsse)	13,1	13,1	13,0
Konzernumsatz	59,6	57,3	55,6
Bereinigte Personalaufwandsquote (in %)^d	21,9	22,9	23,5

Sondereinflüsse:

^a Aufwendungen für Personalmaßnahmen (Abfindungen, Altersteilzeit etc.) in den Geschäftsfeldern Breitband/Festnetz (-0,6 Mrd. €), Geschäftskunden (-0,2 Mrd. €), Mobilfunk (-0,1 Mrd. €) sowie in der Konzernzentrale & Shared Services (-0,3 Mrd. €).

^b Aufwendungen für Personalmaßnahmen, im Wesentlichen im Geschäftsfeld Breitband/Festnetz (-0,2 Mrd. €).

^c Aufwendungen für Personalmaßnahmen in den Geschäftsfeldern Breitband/Festnetz, Geschäftskunden und in der Konzernzentrale & Shared Services (insgesamt -0,2 Mrd. €).

^d Werte berechnet und gerundet auf Basis der exakteren Millionenbeträge.

Für die Jahre 2006 bis 2008 ist geplant, dass insgesamt 32 000 Mitarbeiter den inländischen Konzern verlassen. Hierin sind rund 7 000 Mitarbeiter eingeschlossen, die im Rahmen einer Dekonsolidierung des Business Lines aus der Vivento ausgegliedert werden sollen. Den übrigen 25 000 Mitarbeitern, die aus dem Konzern gehen, stehen etwa 6 000 Neueinstellungen gegenüber, im Wesentlichen junge Know-how-Träger und Nachwuchskräfte zum Aufbau neuer Technologien und zur Unterstützung der Service- und Qualitätsorientierung. Der personelle Umbau wird zudem durch den Aufbau von Arbeitsplätzen in neuen Geschäftsfeldern, wie zum Beispiel der Schaffung eines Hochgeschwindigkeits-Glasfasernetzes, forciert. Somit ist geplant, dass sich die Anzahl der Arbeitsplätze per saldo um 19 000 über die nächsten drei Jahre reduziert.

Sollte jedoch der Aufbau des Hochgeschwindigkeits-Glasfasernetzes auf Grund von Regulierung in diesem Markt gefährdet sein, so droht der Entfall der ca. 5 000 für den Aufbau vorgesehenen Stellen.

Der Personalabbau wird grundsätzlich sozialverträglich, das heißt auf freiwilliger Basis durchgeführt. Die Deutsche Telekom AG hält an dem in 2004 mit dem Sozialpartner vereinbarten Verzicht auf betriebsbedingte Kündigungen fest. Der Aufwand für das Gesamtprogramm beträgt 3,3 Mrd. € verteilt über den Zeitraum von 2005 bis 2008.

Um die Optimierung der Personalaufwandsquote durch eine Vielzahl von Maßnahmen zu unterstützen, hat die Deutsche Telekom im Jahr 2005 das Projekt „Personalproduktivität“ aufgesetzt. Neben dem bedarfsorientierten Personalumbau steht dabei auch das konzernweite Kapazitätsmanagement zur Flexibilisierung der Personalbewegungen innerhalb der Deutschen Telekom im Fokus. Im Rahmen dessen wurden unter anderem „Runde Tische“ eingerichtet, an denen Vertreter aller strategischen Geschäftsfelder sowie Vivento, DeTe Immobilien und die T-Punkt Vertriebsgesellschaft Vakanzen und Personalüberhänge im inländischen Konzern aufzeigen und direkt, schnell und effizient zusammenbringen. Damit wird der konzerninterne Arbeitsmarkt transparenter gestaltet.

Vivento – Beschäftigungsquote bleibt auf konstant hohem Niveau.

Durch das wirksame Zusammenspiel der vier strategischen Maßnahmenfelder – Förderung des externen Personalabbaus, Besetzung interner Stellen über Vivento, Personalisierung der Vivento Business Lines und Vorantreiben eigener Beschäftigungsprojekte – konnten 2005 rund 6 120 Mitarbeiter Vivento verlassen. Die Beschäftigungsquote lag weiterhin auf einem hohen Niveau: Von den rund 14 500 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern (ohne Stammkräfte) waren am Jahresende rund 83 % in Beschäftigung bzw. Qualifizierung.

Über den weiteren Ausbau eigener Geschäfte in den Business Lines sowie über Großprojekte konnte Vivento 2005 neue Beschäftigungsmöglichkeiten schaffen. Die an 18 Standorten vertretene Vivento Customer Services GmbH (VCS) bietet im Call-Center-Markt innovative und integrierte Kundenservices an. Bis zum Jahresende hat das Unternehmen die Zahl seiner Mitarbeiter auf rund 2 840 Mitarbeiter ausgebaut. Weitere 420 Personen waren zum Stichtag in Leih- und Zeitarbeit bei VCS beschäftigt. Die zweite Business Line von Vivento, die Vivento Technical Services GmbH (VTS), tritt als technischer Dienstleister für Fest- und Mobilfunknetze am internen und externen Markt auf. Seit dem Start ihrer Geschäftstätigkeit im Juli 2004 stieg die Zahl der Mitarbeiter bis Ende 2005 auf 1 840 an. Darüber hinaus waren bei VTS zum Stichtag 540 Mitarbeiter in Leih- und Zeitarbeit beschäftigt. Für beide Business Lines ist im laufenden Geschäftsjahr eine weitere konzerninterne Personalisierung vorgesehen. Die Deutsche Telekom plant darüber hinaus, in den Jahren 2006 bis 2008 rund 7 000 Mitarbeiter aus diesen Business Lines über eine Dekonsolidierung aus der Vivento auszugliedern.

Innovative Projekte für mehr Beschäftigung. Auf der Suche nach Lösungen mit Beschäftigungsperspektiven geht der Konzern auch neue Wege: Einen wichtigen Beitrag zu mehr Beschäftigung leistet das 2005 von Vivento gemeinsam mit DeTe Immobilien und dem Konzernbereich Konzernsicherheit eingeleitete Projekt „Security“. Über dieses Projekt sollen im Konzern bis Ende 2006 rund 900 Dauerarbeitsplätze geschaffen werden. Die Mitarbeiter übernehmen an Telekom Standorten den Empfangs- und Bewachungsdienst. Zurzeit sind bereits 530 Arbeitsplätze mit Mitarbeitern von Vivento besetzt. Durch diesen internen Service können schrittweise die Verträge mit Drittfirmen aufgelöst werden. Mit Hilfe dieser Maßnahmen erzielt der Konzern jährlich Einsparungen von mehreren Mio. Euro. Ziel ist es, in den kommenden Monaten alle Telekom Objekte schrittweise von eigenem Empfangs- und Sicherheitspersonal betreuen zu lassen.

Mit Telekom Direkt (Deutsche Telekom Direktvertrieb und Beratung) konnte innerhalb weniger Monate ein serviceorientierter Direktvertriebskanal für die Geschäftseinheiten T-Com, T-Online und T-Mobile etabliert werden. Die Teams von Telekom Direkt besuchen bestimmte Privatkundengruppen und kleinere Geschäftskunden zu Hause oder am Arbeitsplatz – dies mit dem Ziel, neue Kunden zu gewinnen und bestehende Kundenbeziehungen zu pflegen. Gegenwärtig arbeiten bereits 160 Mitarbeiter bei Telekom Direkt, deren Personalisierung über Vivento läuft.

Als Ergebnis eines Wettbewerbs für Geschäftsideen (Business Finder Wettbewerb 2004) positionierte Vivento im Berichtsjahr mit Digital Services von Vivento und Vertixx zwei weitere Beschäftigungsprojekte. Digital Services von Vivento übernimmt für Firmen und Geschäftskunden unter anderem die automatisierte Rechnungsbearbeitung, die Digitalisierung von Eingangspost sowie die Digitalisierung und Archivierung von Aktenbeständen und Rechnungen. Vertixx bietet komplette Serviceleistungen rund um den Online-Verkauf für Firmen, die über abgeschriebene Gebrauchsgüter, Warenbestände und Restposten verfügen. Beide Projekte stellen eine aussichtsreiche Beschäftigungsperspektive dar.

Neben den Beschäftigungsmöglichkeiten innerhalb des Konzerns wurden auch bestehende Kooperationen mit Behörden und anderen Dienstherren – wie sie beispielsweise beim Thema „Arbeitslosengeld II“ mit der Bundesagentur für Arbeit existieren – weiter ausgebaut. Über diesen Weg werden insbesondere Beamtinnen und Beamten neue Beschäftigungsoptionen eröffnet.

Personal- und Kulturentwicklung für verbesserte Führungsqualität und verstärkte Serviceorientierung. Im Mittelpunkt der Personal- und Kulturentwicklung stand das Programm „STEP up!“ (Systematic & Transparent Executive Development Program), ein konzernübergreifendes Vorhaben zur Entwicklung von Führungskräften. Neu an diesem Konzept ist die ganzheitliche Betrachtungsweise, die die Prozessschritte von der Führungskräfteentwicklung, dem Zielmanagement und dem Personalmarketing miteinander verknüpft. So werden über STEP up! konzernweit einheitliche Standards und Prozesse zur Führungskräfteentwicklung geschaffen. Damit besteht bei den Entwicklungs- und Besetzungsprozessen zukünftig für alle Beteiligten eine hohe Transparenz.

Der systematischen Förderung von Top-Performern und Potenzialträgern misst der Konzern eine hohe Bedeutung bei. Zu den Bausteinen des Programms zählen eine leistungsorientierte Vergütung, eine verstärkte Besetzung der Führungspositionen mit internen Kräften und das regelmäßige Aufzeigen von Optimierungspotenzialen. Ein weiterer Baustein besteht in der Möglichkeit zur „Entwicklung on the Job“: Durch geschäftsfeldübergreifende Projekte können Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter auch Einblick in andere Arbeitsfelder des Konzerns gewinnen. Dies fördert zum einen die Integration, zum anderen eröffnet es auch Optionen für eine berufliche Veränderung innerhalb des Konzerns.

Die Implementierung von STEP up! erfolgt stufenweise. Die ersten Maßnahmen wurden Ende 2005 eingeleitet. So konnte das Performance Management für das Business Leader Team für 2006 bereits nach den neuen Grundsätzen durchgeführt werden. Damit konnte der Zielvereinbarungsprozess deutlich gestrafft werden. Die vollständige Implementierung des Programms für alle Führungskräfte – auch in den internationalen Beteiligungsgesellschaften – soll Ende 2007 abgeschlossen sein.

Eine stärkere Kunden- und Serviceorientierung wird durch verschiedene Personalentwicklungsmaßnahmen auch im Rahmen des personellen Umbaus vorangetrieben. Mit der vollständigen Implementierung des Führungskräfteentwicklungssystems stellt der Konzern eine hohe Führungsqualität sicher. So werden beim „Performance & Potential Review“ Kompetenzen wie Kundenorientierung und Mitarbeiterentwicklung in die Bewertung der Führungskräfte aufgenommen. Die neuen Personalentwicklungskonzepte für Fachkräfte, die bedarfsorientierten Qualifizierungsmaßnahmen in neuen Technologien und Geschäftsfeldern zur Unterstützung des personellen Umbaus und der Personalaufbau in den T-Punkten werden die Servicequalität im Konzern deutlich erhöhen.

Die Kulturentwicklung prägt alle Hierarchieebenen. Die Einführung des Konzernleitbilds „T-Spirit“ im Jahr 2003 hat dem Denken und Handeln der Mitarbeiter einen spürbaren Impuls gegeben. Das Leitbild prägt heute den Kulturwandel im Konzern – dies über alle Hierarchiestufen hinweg. So nehmen auch die Spitzenkräfte ihre Vorbildfunktion wahr – etwa über die Teilnahme an dem Projekt „Five days with the customer“. Das Projekt sieht vor, dass alle Top-Manager des Konzerns fünf Tage in direktem Kundenkontakt stehen, sei es in einem der neun T-Mobile Service-Center, im Call-Center bei T-Com, im Backoffice, im T-Punkt oder in der Serviceannahme und Diagnose einer Technischen-Kundendienst-Niederlassung.

Das Ideenmanagement wird über ein konzernweites IT-Tool noch effektiver. Das im Jahr 2004 entwickelte IT-Tool „KOI“ (Konzernweites Ideenmanagement) für ein koordiniertes Ideenmanagement über alle Konzerneinheiten hinweg wurde 2005 eingeführt. Das Tool berücksichtigt die unterschiedlichen Abläufe in den einzelnen Geschäftsfeldern. Dadurch lassen sich alle Prozesse im Ideenmanagement konzernweit einbinden, so dass der Prozess des Ideentransfers noch effektiver wird.

So konnte der Konzern Deutsche Telekom im Berichtsjahr mit insgesamt 7 821 Verbesserungsvorschlägen (Ersteinreichungen einschließlich Nachprämierungen) eine Ersparnis in Höhe von ca. 98 Mio. € erzielen.

Innovationen

	2005	2004	2003
Anzahl der Verbesserungsvorschläge	7 821	7 737	7 995
Ersparnisse (in Mio. €)	98	87	127
Patentanmeldungen	412	374	402

Erste konzernweit einheitliche Mitarbeiterbefragung durchgeführt. Im September 2005 führte der Konzern zum ersten Mal eine konzernweit einheitliche Mitarbeiterbefragung durch. Die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter hatten weltweit die Gelegenheit, mit ihren Antworten auf rund 70 Fragen ihr Feedback zu Themen wie Strategieumsetzung, Kundenorientierung, Zusammenarbeit, Prozesse und „T-Spirit“ zu geben. Die übergreifenden Fragen wurden in den jeweiligen Einheiten durch geschäfts- und regionenspezifische Fragestellungen ergänzt. Insgesamt nahmen an der Mitarbeiterbefragung rund 153 000 Mitarbeiter teil, das sind 70 % der Belegschaft.

Die Ergebnisse der Mitarbeiterbefragung im Berichtsjahr liegen über dem Niveau vergleichbarer Konzerne. Insbesondere der Commitment-Index als Indikator für Engagement, Motivation, Identifikation und Zufriedenheit der Mitarbeiter mit dem Arbeitgeber Deutsche Telekom und dessen Leistungsfähigkeit ist gegenüber dem Vorjahr nochmals deutlich angestiegen. Grundsätzlich ist die Mitarbeiterbefragung ein etabliertes Instrument der Unternehmensführung im Konzern. Sie wird seit 1998 regelmäßig und mit weltweitem Fokus durchgeführt. Neben anderen Feedback-Instrumenten ist die Befragung der Mitarbeiter das zentrale Instrument zur Ableitung von Verbesserungsmaßnahmen im Konzern, in den strategischen Geschäftsfeldern und in den Teams. Sie unterstützt den permanenten Dialog zwischen Führungskräften und Mitarbeitern im Veränderungsprozess.

Jubiläumsaktien an Mitarbeiter ausgegeben. Vor zehn Jahren ging die Deutsche Telekom als eigenständige Aktiengesellschaft an den Start. Der Konzern hat in dieser Zeit einen tiefgreifenden Wandel vollzogen. Aus der früheren nationalen Telefongesellschaft hat sich ein international aufgestellter, integrierter Telekommunikations- und IT-Dienstleister entwickelt. Die Beschäftigten haben diese erfolgreiche Entwicklung erheblich mitgetragen. Anlässlich dieses Jubiläums und zum Dank für die ausgezeichnete Mitarbeit hat die Konzernführung ein Mitarbeiter-Beteiligungsprogramm aufgelegt: die Jubiläumsaktien 2005. An diesem Programm nahmen Mitarbeiter aus über 75 Gesellschaften in acht Ländern teil. Die Jubiläumsaktien wurden in allen Ländern angeboten, in denen dies rechtlich möglich und wirtschaftlich sinnvoll war.

Jeder der entsprechenden Beschäftigten konnte vom 12. bis zum 23. September 2005 zehn T-Aktien zu vergünstigten Konditionen ordern. Er erhielt einen Preisnachlass von 50 % auf den niedrigsten im amtlichen Handel notierten Kurs der T-Aktie an einer deutschen Börse am Tag der Überlassung, dem 17. Oktober 2005. Der Kurs betrug an diesem Tag 15,24 €. Insgesamt nahmen ca. 78 000 Mitarbeiter das Angebot wahr, das sind rund 40 % aller berechtigten Beschäftigten.

Projekt „Age Management“ geht demografische Herausforderungen im Unternehmen an. Die erfolgreiche Bewältigung der Alterungsprozesse in der Belegschaft gehört zu den wichtigsten Herausforderungen künftiger Personalarbeit. Im Rahmen des Projekts „Age Management“ arbeitet der Konzern an Maßnahmen, die die älteren Beschäftigten bei der erfolgreichen Bewältigung der sich immer schneller ändernden Anforderungen unterstützen. Zentrale Arbeitsfelder sind hier altersgerechte Konzepte für lebenslanges Lernen sowie Programme zur wirkungsvollen Unterstützung der Gesundheitsvorsorge.

Ziel des „Age Managements“ ist es, die Potenziale der Beschäftigten aller Altersgruppen besser zu erfassen und optimal zu entwickeln.

Aus- und Weiterbildung als zukunftsorientierter Qualitätsfaktor der Deutschen Telekom. Im Berichtsjahr besuchten insgesamt 122 379 Teilnehmer 12 826 Seminare. Dabei wurden zunehmend Präsenzseminare durch E-Learning-Komponenten und Web-based-Trainings ersetzt und mit virtuellen Klassen- und Konferenzräumen vorbereitet und unterstützt.

Weiterbildung durch Telekom Training

	2005	2004	2003
Seminare	12 826	14 109	9 476
Teilnehmer	122 379	95 705	110 620
Teilnehmertage	403 178	295 168	258 202
Zugriffe Global Teach*	555 696	744 229	239 248

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

Deutsche Telekom bleibt der größte Ausbildungsbetrieb Deutschlands. Zum 1. September 2005 begannen rund 4 000 junge Menschen ihre Ausbildung bei der Deutschen Telekom in vier kaufmännischen und fünf technischen/gewerblich-technischen Berufen sowie in verschiedenen dualen Studiengängen. Neu hinzugekommen ist das Berufsbild „Kauffrau/-mann im Einzelhandel“. Hier wird die Ausbildung in der Praxis im Wesentlichen in der T-Punkt Vertriebsgesellschaft stattfinden.

Die Deutsche Telekom bildet insgesamt weit über den eigenen Bedarf aus. Dies auch, um einen Beitrag zum Kampf gegen Jugendarbeitslosigkeit zu leisten. 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 Zukunft. Die besten 10 % der Absolventen des vergangenen Prüfungsjahrgangs erhielten 2005 einen Dauerarbeitsplatz im Konzern. Ende 2005 lag die Gesamtzahl der Auszubildenden bundesweit bei rund 11 440. Die Ausbildungsquote des Konzerns lag Ende 2005 bei ca. 7,1 % der inländischen Belegschaft.

Auch 2006 wird die Deutsche Telekom wieder Verantwortung für die nächste Generation übernehmen und rund 4 000 jungen Menschen mit einem Ausbildungsplatz die Chance auf einen guten beruflichen Einstieg bieten.

Nachhaltigkeit und Umweltschutz.

Neue Konzerntochter treibt ökologischen Stromeinkauf voran // Partnerschaften für Klimakompensation vereinbart // Konzern arbeitet aktiv an Klimaschutzprojekten // Arbeitsgruppe arbeitet an der Entwicklung von internationalen Standards

Power & Air Solutions für einen optimierten Energieeinkauf. Alle Geschäftseinheiten des Konzerns setzen die Ziele des konzernweiten Klimaschutzkonzepts adäquat um. Sie werden unterstützt durch die 2004 gegründete Konzerntochter PASM Power and Air Condition Solution Management GmbH & Co. KG. Das Unternehmen versorgt die technischen Konzernbereiche bundesweit mit energiebasierten Produkten. Auf diese Weise erschließt sich der Konzern wichtige Einsparpotenziale – sowohl beim Energieverbrauch und bei den Kosten als auch bei den CO₂-Emissionen.

Die Power & Air Solutions bewertet beim Stromeinkauf die ökologischen Erzeugungsbedingungen des angebotenen Stroms und bezieht diese Bewertung in ihre Vergabeentscheidungen ein. Damit stellt sie sicher, dass der Konzern das bisher erreichte Entkoppelungsniveau der CO₂-Emissionen vom Energieverbrauch weiter ausbauen kann. Für 2006 erwarb das Unternehmen „Erneuerbare Energien-Zertifikate“ für eine Strommenge von einer Terrawattstunde (TWh). Diese Zertifikate belegen die Erzeugung und den „Verbrauch“ von Strommengen aus zertifizierten Produktionsanlagen mit erneuerbaren Energien.

Für die kommenden Jahre beabsichtigt die Power & Air Solutions, Energieversorgungsanlagen zu erneuern bzw. zu modernisieren. Die geplanten Maßnahmen führen zu einer erheblichen Effizienzsteigerung in der Energiewandlung. Ökologisch bedeutet dies einen geringeren Einsatz von Energieressourcen und damit einen positiven Beitrag zum Klimaschutz.

Mit der Nutzung regenerativer Energiequellen setzen wir nicht nur im Inland, sondern auch im Ausland Maßstäbe. T-Mobile Netherlands beispielsweise deckt bereits 90 % ihres Bedarfs mit Energie aus regenerativen Quellen.

Fuhrparkmanagement führt zu geringeren CO₂-Emissionen.

Die DeTeFleetServices GmbH managt den Fuhrpark der Deutschen Telekom. Das Unternehmen betreibt mit rund 42 000 Fahrzeugen eine der größten Firmenflotten in Deutschland. Im Berichtszeitraum verzeichnete der Konzern eine betriebsbedingte Zunahme der gefahrenen Kilometer und – daraus resultierend – einen leichten Anstieg des Flottenverbrauchs. Der Erwerb neuer und effektiverer Fahrzeuge, Fahrtroutenoptimierung sowie Öko-Fahrerschulungen halfen, den Schadstoffausstoß der Fahrzeugflotte dennoch zu konsolidieren. Bei dem Erwerb von Fahrzeugen steht neben der Wirtschaftlichkeit auch die Umweltverträglichkeit im Fokus. Im Geschäftsjahr 2005 wurden alle Neufahrzeuge, soweit herstellereitig verfügbar, nur noch mit Dieselpartikelfilter bestellt, insgesamt rund 3 800 Fahrzeuge. Der Gesamtbestand an Fahrzeugen mit Partikelfilter stieg damit auf rund 4 400 Fahrzeuge. Darüber hinaus sind bereits über 400 Erdgasfahrzeuge im Einsatz.

Energie-Effizienz-Kampagne im Geschäftsfeld Breitband/Festnetz fortgesetzt. Besonders erfolgreich waren die Anstrengungen um Energie-Effizienz bei T-Com. Die Geschäftseinheit erreichte Ende Dezember 2005 ein Einsparvolumen von 75,63 Gigawattstunden (GWh). Damit wurde das zum Jahresende angestrebte Ziel mit einem Planwert von 54,6 GWh bereits vorzeitig erreicht. Die Entlastung der Umwelt beträgt rund 35 800 Tonnen Kohlendioxid, was einem Stromverbrauch von 18 000 Vier-Personen-Haushalten entspricht.

Klimakompensation: Beteiligung am Projekt „Hessische Klimapartner“.

Ein weiterer Baustein bei den Bemühungen um Klimaschutz ist das Instrument der Klimakompensation. Treibhausgase wirken global. Deshalb gilt: Werden an einem Ort unvermeidbare Emissionen von Treibhausgasen verursacht, dann werden diese an einem anderen Ort durch zusätzliche Klimaschutzprojekte ausgeglichen.

Im Projekt „Hessische Klimapartner“ entwickelte die Deutsche Telekom gemeinsam mit anderen großen deutschen Unternehmen Standards für klimaneutrale Produkte und Dienstleistungen. Gleichzeitig wurde dabei auch das Marktpotenzial für diese Produkte und Leistungen untersucht bzw. die Zahlungsbereitschaft der Verbraucher für freiwilligen Klimaschutz.

Ein Schwerpunkt in den Klimaaktivitäten wird 2006 die Klimakompensation im Rahmen der Fußball-Weltmeisterschaft sein. Die Deutsche Telekom ist Mitglied im Beteiligungsprogramm der offiziellen Partner der „Green Goal Kampagne FIFA WM 2006™“. Eines der „Green Goal“-Ziele ist, den Energieverbrauch der WM-Finalspiele zu „neutralisieren“. Dazu erwarb T-Com Emissionszertifikate für 20 000 Tonnen CO₂.

GeSI-Arbeitsgruppe entwickelt neue internationale Standards. Im Rahmen der Global e-Sustainability Initiative (GeSI) arbeitet die Deutsche Telekom mit der Supply Chain Working Group (SCWG, Arbeitsgruppe Lieferkette) zusammen. Diese Arbeitsgruppe hat sich zum Ziel gesetzt, die gesellschaftlichen und umweltrelevanten Verfahren und Ergebnisse der Bedarfsdeckungskette des globalen ICT-Sektors zu verbessern. Ein weiteres Ziel besteht in der Entwicklung von Instrumenten und Prozessen, die das Umsetzen der international anerkannten Arbeits- und Umweltnormen über die gesamte Bedarfsdeckungskette hinweg vereinfachen. In dieses Projekt bringen wir unsere Wertvorstellungen ein, die in „T-Spirit“, in der Sozialcharta und im Verhaltenskodex unseres Konzerns festgeschrieben sind. Darüber hinaus beachten wir in der Arbeitsgruppe die international geltenden Standards wie ISO 14001 und SA 8000 sowie weitere relevante gesetzliche Grundlagen wie die WEEE-Richtlinie (Richtlinie über Elektro- und Elektronikaltgeräte) und die RoHS-Richtlinie (Richtlinie zur Beschränkung der Verwendung bestimmter gefährlicher Stoffe in elektrischen und elektronischen Geräten).

Risiko- und Chancenmanagement.

Fortgesetzter Preisverfall im Kerngeschäft // Steigender Wettbewerbsdruck durch neue Anbieter und neue Angebote // Ausweitung der Regulierung möglich // Neue Chancen bei innovativen Produkten

Das Risiko- und Chancenmanagement-System. Die Deutsche Telekom betreibt ein ganzheitliches Risiko- und Chancenmanagement-System. Zur Erreichung ihrer Ziele nutzt die Deutsche Telekom konsequent ihre Chancen, ohne die damit verbundenen Risiken außer Acht zu lassen. Dabei steht sie vor der unternehmerischen Herausforderung, Risiken durch effiziente Verfahren und ein angemessenes Risikobewusstsein so kalkulierbar wie möglich zu machen. Entsprechend den risikopolitischen Grundsätzen geht die Deutsche Telekom Risiken kontrolliert ein – und nur dann, wenn ein entsprechender Mehrwert zu erwarten ist.

Das frühzeitige Identifizieren, Beurteilen und Managen von Risiken und Chancen ist ein integraler Bestandteil der konzernweiten Planungs-, Steuerungs- und Kontrollsysteme. Chancen werden naturgemäß primär im Rahmen der Strategie- und Innovationsentwicklung betrachtet. Die Deutsche Telekom beschäftigt sich intensiv mit detaillierten Marktanalysen, Marktszenarien und -projektionen, den relevanten Treibern und kritischen Erfolgsfaktoren und leitet daraus konkrete geschäftsfeld- und marktspezifische Chancenpotenziale ab. Dabei fokussiert die Deutsche Telekom im Innovationsbereich auf fünf Innovationsfelder (siehe Kapitel „Forschung und Entwicklung“). Die erfolgreiche Bearbeitung dieser Innovationsfelder eröffnet der Deutschen Telekom die Chance nachhaltigen Wachstums.

Die drei strategischen Geschäftsfelder Breitband/Festnetz, Mobilfunk und Geschäftskunden analysieren regelmäßig ihre Risiken und Chancen. Die in den Konzerneinheiten zum Einsatz kommenden Risikofrüherkennungssysteme (Indikatoren-, Kennzahlensysteme, Checklisten etc.) basieren auf konzernweit vorgegebenen Methoden und sind auf die individuellen Belange zugeschnitten. Mögliche Abweichungen im Planungszeitraum werden unter anderem 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 für den Konzern wesentlichen Risiken wird das „Gesamtrisiko“ ermittelt. Chancen werden nicht saldiert. In die Herleitung dieses Gesamtrisikos gehen neben den geschäftsfeldspezifischen Risiken auch die konzernübergreifenden Risiken ein. Dazu zählen neben klassischen Finanzrisiken (siehe unten) unter anderem auch Human Resources, Strategie, Regulierung, Recht und Kommunikation. Das Issues Management liefert wertvolle Hinweise insbesondere auf kommunikative Risiken oder Chancen, die letztlich auch finanzielle Auswirkungen haben können.

Für die Ermittlung der Veränderungen des Gesamtrisikos kommt ein Indikatorensystem zum Einsatz, das alle wesentlichen Risikofelder umfasst. Zu der Vielzahl der Risikoindikatoren gehören unter anderem Konjunktur- und Branchenprognosen genauso wie „EBITDA at Risk“-Kenngrößen, die aus den Risikoberichten der Geschäftsfelder abgeleitet werden. Dabei werden die Einzelrisiken unter Berücksichtigung von Eintrittswahrscheinlichkeiten und Korrelationen mittels Kombinations- und Simulationsverfahren zu einem Gesamtrisikoausmaß aggregiert.

Das Reporting erfolgt turnusmäßig je Quartal, bei unerwartet auftretenden Risiken auch unmittelbar („ad hoc“). Für jede Berichtsebene sind individuelle Wesentlichkeitsgrenzen für Risiken definiert. Chancen sind auch dann zu melden, wenn sie unterhalb dieser Wesentlichkeitsgrenzen liegen oder noch nicht weiter quantifizierbar sind („schwache Signale“). Die zentrale Methoden- und Systemverantwortung für dieses konzernweit standardisierte, eigenständige Berichtswesen liegt im Bereich „Corporate Risk Management“, der auch die Funktionsfähigkeit und Effizienz des Systems sicherstellt. Vorstand, Aufsichtsrat und Audit Committee werden in Form eines Risikoberichts jedes Quartal über alle wesentlichen Risiken und die Gesamtrisikosituation im Konzern informiert.

Besonderen Wert legt die Deutsche Telekom auch auf das Management von Risiken, die sich aus Finanzpositionen ergeben. Für alle Aktivitäten des Treasury-Geschäfts – insbesondere für den Einsatz derivativer Finanzinstrumente – gilt der Grundsatz der Risikominimierung. Zu diesem Zweck werden alle Finanztransaktionen und Risikopositionen in einem zentralen Treasury-System geführt, so dass die Konzernführung regelmäßig über diese Positionen informiert werden kann. Derivative Finanzinstrumente werden zur Begrenzung von Zinsänderungsrisiken und zahlungswirksamen Währungsrisiken eingesetzt.

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, werden Simulationsrechnungen unter Verwendung verschiedener Markt- und Worst-Case-Szenarien vorgenommen. Zur Sicherung von Marktrisiken werden je nach Einschätzung des Risikos ausgewählte derivative und nicht derivative Sicherungsinstrumente eingesetzt. Grundsätzlich werden jedoch nur die Risiken besichert, die Auswirkungen auf den Cash-Flow des Konzerns haben. Derivative Finanzinstrumente werden ausschließlich als Sicherungsinstrumente genutzt, das heißt, für Handels- oder andere spekulative Zwecke kommen sie nicht zum Einsatz.

Die Effizienz der Risikomanagement-Prozesse sowie die Einhaltung der im Risikomanagement-Handbuch der Deutschen Telekom definierten Regelungen und Richtlinien werden regelmäßig durch die interne Revision überprüft. Der Abschlussprüfer prüft im Rahmen des gesetzlichen Prüfungsauftrags für die Jahresabschlussprüfung, ob das Risikofrüherkennungssystem geeignet ist, die den Fortbestand des Unternehmens gefährdenden Risiken und Entwicklungen frühzeitig zu erkennen.

Das System gewährleistet, dass unternehmerische Risiken und Chancen frühzeitig erkannt werden und der Konzern in der Lage ist, ihnen aktiv und wirksam zu begegnen. Das System entspricht den gesetzlichen Anforderungen an ein Risikofrüherkennungssystem und steht im Einklang mit den Deutschen Corporate Governance Grundsätzen. Für die Qualität ihres Risikomanagement-Systems wurde die Deutsche Telekom im Juli 2005 im Rahmen einer internationalen Benchmarking-Studie der Universität St. Gallen als „Successful Practice“-Unternehmen ausgezeichnet.

Die Risiken. Aus der Gesamtheit der für den Konzern identifizierten Risiken werden nachfolgend die Risikofelder bzw. Einzelrisiken erläutert, welche aus heutiger Sicht die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Deutschen Telekom wesentlich beeinflussen können.

Konjunktur und Branche. Die Geschäftsentwicklung der Deutschen Telekom ist eng verknüpft mit der allgemeinen wirtschaftlichen Entwicklung in Deutschland, Europa und den USA. Für Deutschland lassen die gegenwärtigen Konjunkturprognosen zurzeit eine positive Tendenz erwarten. Das Wachstum wird im Geschäftsjahr 2006 voraussichtlich unterhalb der Wachstumsrate der Eurozone liegen.

Sollte das Wirtschaftswachstum geringer ausfallen als erwartet, würde dies voraussichtlich sowohl die Investitionsbereitschaft der Geschäftskunden als auch die Konsumneigung der Privatkunden der Deutschen Telekom beeinträchtigen. Dies könnte das Erreichen der Wachstumsziele gefährden – zum Beispiel bei den Multimedia-Diensten im Mobilfunk oder bei den höherwertigen, auf DSL basierenden Anschlussprodukten im Festnetz.

Falls die in Deutschland geplante Erhöhung der Mehrwertsteuer ab 2007 realisiert wird, ist mit einer Reduzierung der Konjunkturerwartungen zu rechnen.

Regulierung. Im Gegensatz zu ihren Wettbewerbern unterliegt die Deutsche Telekom in Deutschland einer strikten Regulierung. Dies gilt insbesondere für den Bereich der Festnetzkommunikation (T-Com). Damit verbinden sich weitgehende behördliche Eingriffsbefugnisse in die Produkt- und Preisgestaltung. Diese Eingriffe sind für die Deutsche Telekom nur begrenzt zu kalkulieren, sie können aber zu einem erheblichen Preis- und Wettbewerbsdruck führen.

Am 26. Juni 2004 trat in Deutschland das neue Telekommunikationsgesetz (TKG) in Kraft. Das Gesetz eröffnet der Bundesnetzagentur (BNetzA) mehr Handlungsraum bei der Ausgestaltung der Regulierung. Wenngleich die Überlegungen für eine Deregulierung noch nicht für alle Segmente des TK-Marktes abgeschlossen sind, lässt sich bereits jetzt absehen, dass das Regulierungsniveau nach wie vor hoch bleiben wird. Bislang sollen nur solche Dienste aus der Regulierung entlassen werden, die für die Deutsche Telekom von untergeordneter Bedeutung sind, wie etwa die Vorgaben für Auslandsverbindungen.

Die BNetzA hat den gesetzlichen Auftrag, regulierte Märkte, in denen sich nachhaltiger Wettbewerb entwickelt hat, in das allgemeine Wettbewerbsrecht zu entlassen. Dieses Potenzial zur Deregulierung von Telekommunikationsmärkten wird von ihr bei Weitem nicht ausgeschöpft.

Über die bisherigen behördlichen Kontrollen hinaus ist eine Ausweitung der Regulierung auf Märkte möglich, die bislang nicht der Regulierung unterliegen. Dazu zählt der sich gerade entwickelnde Bereich Voice over IP. Auch geplante Investitionen in die Infrastruktur – zum Beispiel in ein Hochgeschwindigkeits-Glasfasernetz als Plattform für Breitbandanwendungen (Triple Play) – laufen Gefahr, Gegenstand regulatorischer Eingriffe zu werden. Vorleistungen für DSL-Zugänge zu Gunsten von Wettbewerbern auf dem Endkundenmarkt bergen erhebliche Umsatz- und Kostenrisiken. Damit verbunden sind auch erhebliche Risiken, dass sich zukünftige Investitionen nicht amortisieren und Produktinnovationen keinen Wettbewerbsvorteil darstellen, wenn sie zeitgleich Wettbewerbern zur Verfügung gestellt werden müssen.

Seit Inkrafttreten des TKG wurde insbesondere eine Reihe von Änderungen zur Ausweitung des Kundenschutzes diskutiert. Je nach Ausgestaltung dieser Änderungen verbinden sich damit für die gesamte Branche erhebliche Investitions- und Umsatzrisiken.

Innerhalb der nächsten anderthalb Jahre müssen EU-Vorgaben zur Speicherung von Kommunikationsdaten für Strafverfolgungszwecke in nationales Gesetz umgesetzt werden. Abhängig von der Ausgestaltung der nationalen Regelungen (Speicherdauer und Umfang der zu speichernden Daten) sind damit Investitionen und Kosten verbunden. Offen ist, inwieweit diese den Unternehmen erstattet werden.

Im Mobilfunk birgt eine potenzielle Verschärfung des Regulierungsdrucks das Risiko von Preissenkungen bzw. Umsatzrückgängen im International Roaming und bei den Terminierungsentgelten.

Nicht nur in Deutschland unterliegt die Deutsche Telekom der Regulierung. Auch ausländische Tochtergesellschaften sind im Festnetz- und Mobilfunkbereich entsprechenden Rahmenbedingungen ausgesetzt.

Wettbewerb.

Breitband/Festnetz. Die Preise für Sprachkommunikation im Festnetz sind in Deutschland in den letzten Jahren bereits deutlich zurückgegangen. Gründe dafür sind insbesondere ein verschärfter Wettbewerb und der technologische Fortschritt. Darüber hinaus findet eine Substitution der Festnetz- durch die Mobilfunktelefonie statt.

Es besteht das Risiko, dass sich diese Entwicklung weiter fortsetzt. Mögliche Ursachen dafür können sein: eine Ausweitung der Marktabdeckung (regionaler) Teilnehmernetzbetreiber, der sich fortsetzende Trend zu Bündelangeboten, die etwa Telefon- und DSL-Flatrates miteinander verknüpfen, technologische Innovationen, Vorleistungspreissenkungen für Wettbewerbsprodukte sowie das Fortschreiten der Substitution, begünstigt durch Preisverfall und Flatrates im Mobilfunk, aber auch durch Konvergenzprodukte. Ebenfalls möglich ist ein Erstarren der Kabelnetzbetreiber, falls diese attraktive Triple-Play-Dienste anbieten werden. Die Deutsche Telekom sieht sich daher trotz der bisherigen Marktanteilsverluste dem Risiko weiter sinkender Marktanteile und Margen ausgesetzt.

Der deutsche und der europäische Markt für Internetzugänge, Portaldienstleistungen und Inhalte wird sehr wettbewerbsintensiv bleiben. Bereits in der Vergangenheit sind auch hier die Preise, zum Beispiel für DSL-Flatrates, stark gefallen. Die zukünftige Wettbewerbsposition von T-Online hängt von einer ganzen Reihe von Faktoren ab wie dem Preisniveau, der Netzwerkgeschwindigkeit, der Zuverlässigkeit der Leistungen, dem Dienstangebot, aber auch von der Qualität des Kundendienstes und der Innovationsfähigkeit.

Mobilfunk. Eine wichtige Voraussetzung für die weitere Wettbewerbsfähigkeit von T-Mobile in den USA ist der Erwerb zusätzlicher Lizenzen für Spektrum (Frequenzbänder). Falls es nicht gelingen sollte, ausreichende Kapazitäten und eine entsprechende Spektrumsabdeckung zu erhalten, kann dies die Servicequalität und das Wachstums- und Innovationspotenzial von T-Mobile USA erheblich beeinträchtigen. Fehlende Kapazitäten in bestimmten Märkten könnten zu einem verringerten Wachstum bei Kundenzahlen und Umsätzen führen. Da T-Mobile USA wesentlicher Wachstumstreiber der Deutschen Telekom ist, kann sich dies auch negativ auf das Erreichen der Wachstumsziele des Konzerns auswirken.

Der Wettbewerb auf dem europäischen Mobilfunkmarkt hat sich weiter verstärkt. Verantwortlich dafür sind sowohl der Markteintritt von Billiganbietern wie MVNOs als auch zunehmende Konsolidierungen (z. B. Übernahme von O₂ durch Telefónica). Eine Fortsetzung des Preisverfalls bei Mobilfunkdiensten kann dazu führen, dass die Wachstumsziele von T-Mobile nicht erreicht werden.

Geschäftskunden. Der ICT-Markt im Segment Geschäftskunden ist geprägt durch Preisrückgänge und lange Verkaufszyklen. Damit besteht für T-Systems das Risiko niedrigerer Umsätze und Margen. Die internationale Präsenz von T-Systems in Bezug auf Markenbekanntheit ist begrenzt, vor allem im Vergleich zu einigen unserer Wettbewerber, die in solchen Märkten bereits etabliert sind. Dies könnte sich negativ auf die Realisierung von Wachstumspotenzialen von T-Systems auswirken, insbesondere unter dem Aspekt der wachsenden Bedeutung des Geschäfts mit multinationalen Konzernen außerhalb Deutschlands.

Verschmelzung der T-Online. Die ordentliche Hauptversammlung der T-Online International AG hat am 29. April 2005 dem am 8. März 2005 mit der Deutschen Telekom geschlossenen Vertrag über die Verschmelzung der T-Online auf die Deutsche Telekom zugestimmt. Gegen die Wirksamkeit des Zustimmungsbeschlusses der Hauptversammlung wurde von einigen T-Online Aktionären Klage erhoben. Die Eintragung der Verschmelzung in den Handelsregistern beider Unternehmen und damit das Wirksamwerden der Verschmelzung kann daher erst erfolgen, sobald das zuständige Gericht in einem so genannten Freigabeverfahren rechtskräftig entscheidet, dass die Klagen der Handelsregistereintragung nicht entgegenstehen (so genannter Freigabebeschluss), oder die Klagen abgewiesen oder zurückgenommen werden. Das Oberlandesgericht Frankfurt am Main hat im Februar 2006 in zweiter Instanz einen Freigabebeschluss erlassen. Diese Entscheidung ist jedoch noch nicht rechtskräftig.

Eine Verzögerung der Verschmelzung hat zur Folge, dass geplante Synergien jetzt nicht gehoben werden können. So kann dann etwa die wachsende Nachfrage des Marktes nach einem Portfolio mit vollständig integrierten Produkten, insbesondere aus Festnetztelefonie und Internet, gegebenenfalls ergänzt um Medieninhalte (Triple Play), nicht optimal befriedigt werden. Dies sowie die mehrfachen Vertragsbeziehungen und Ansprechpartner erschweren die Kundengewinnung und -bindung.

Nach Wirksamwerden der Verschmelzung der Deutschen Telekom mit T-Online kann jeder T-Online Aktionär, dem für seine T-Online Aktien im Wege der Verschmelzung Deutsche Telekom Aktien gewährt wurden, das im Verschmelzungsvertrag bestimmte Umtauschverhältnis gerichtlich in einem so genannten Spruchverfahren überprüfen lassen. In diesem Verfahren könnte das Gericht aus unterschiedlichen Gründen zu dem Schluss kommen, dass das in dem Verschmelzungsvertrag bestimmte Umtauschverhältnis aus Sicht der T-Online Aktionäre zu niedrig bemessen und den T-Online Aktionären daher ein Ausgleich durch bare Zuzahlung zu gewähren ist.

Anleger, die T-Online Aktien, aber keine Deutschen Telekom Aktien im Bestand haben möchten, können die Deutschen Telekom Aktien verkaufen, die sie bei der Verschmelzung erhalten oder erwartungsgemäß erhalten werden. Das könnte den Marktpreis der Deutschen Telekom Aktie belasten.

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 nicht nur komplementär zueinander verhalten, sondern einander auch teilweise substituieren.

Mit der Verwendung neuer Technologien (W-LAN, DSL, WiMAX) können Sprachverkehre durch Voice over IP substituiert werden. Dies würde zu einer erhöhten Konkurrenzsituation und letztendlich zu substanziell geringeren Preisen führen. Voice over IP kann unseren Marktanteil und unsere Umsätze im Festnetz und im Mobilfunk gefährden.

Die Amortisation der Investitionen in den Erwerb der UMTS-Lizenzen im Mobilfunk basiert auf Nutzungs- und Umsatzsteigerungen, speziell bei der mobilen Datenkommunikation. Entsprechende zusätzliche Dienste und Anwendungen sollen sowohl durch Eigenentwicklung als auch durch Kooperation mit Dritten (Inhalteanbietern) generiert werden. Es besteht das Risiko, dass es nicht gelingt, Kunden den Mehrwert gegenwärtiger und zukünftiger Dienste hinreichend zu vermitteln bzw. beim Kunden eine entsprechende Akzeptanz für diese Dienste zu schaffen. Dieses Risiko existiert auch für unsere potenziellen Wachstumstreiber im Festnetz (Breitband, Inhalteangebote).

Personal. Im Oktober 2005 hat die Deutsche Telekom für Deutschland ein umfangreiches Personalumbauprogramm angekündigt. Bis 2008 sollen rund 32 000 Mitarbeiter den Konzern verlassen. Bei diesem Personalabbau hält sich die Deutsche Telekom AG an den mit dem Sozialpartner vereinbarten Verzicht auf betriebsbedingte Kündigungen bis Ende 2008 und das im Rahmen des Beschäftigungsbündnisses 2004 vereinbarte Moratorium.

Zur Realisierung des Personalumbaus sind zielgruppenspezifische Maßnahmen geplant. Bei tariflichen Arbeitnehmern soll dieser Abbau zu einem Teil über Altersteilzeit realisiert werden. Mögliche Gesetzesänderungen könnten dieses Vorhaben gefährden. Arbeitnehmer sollen ferner über Abfindungsprogramme auf Basis gegenseitiger Freiwilligkeit zum Ausscheiden aus dem Konzern motiviert werden. Die Umsetzung dieser Vorhaben wird von der allgemeinen Entwicklung des Arbeitsmarktes und den Modalitäten des Abfindungsprogramms abhängen.

Kritisch für den Erfolg des Personalumbauprogramms ist die Verfügbarkeit eines Instrumentariums für Beamte. Mit Hilfe eines Gesetzes könnten die Modalitäten eines Vorruhestandsmodells geregelt werden. Die politische Umsetzung ist mit Risiken behaftet. Es wird davon ausgegangen, dass ein entsprechendes Modell 2006 zur Verfügung steht.

Die geplante Dekonsolidierung von Business Lines der Vivento ist ebenso mit Risiken verbunden.

Gesundheit und Umwelt. Wiederholt werden elektromagnetische Felder (EMF) mit möglichen Umwelt- und Gesundheitsbeeinträchtigungen in Zusammenhang gebracht. Dieses Thema wird in der Bevölkerung zum Teil kontrovers diskutiert. Bestehende Akzeptanzprobleme in der Öffentlichkeit betreffen Netzwerke und Endgerätenutzung und wirken sich zum Beispiel bei T-Mobile insbesondere auf Netzbau und Nutzungsintensität aus. Neben rechtlichen Risiken sind regulatorische Maßnahmen zur Umsetzung des Vorsorgeprinzips beim Mobilfunk zu befürchten.

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

Ziel der Deutschen Telekom ist es, bestehende Unsicherheiten in der Bevölkerung durch eine sachliche, wissenschaftlich fundierte und transparente Informationspolitik abzubauen. Das Bestreben der Deutschen Telekom, modernste Technologien anzubieten, umfasst daher auch die Förderung wissenschaftlicher Forschung, um mögliche Risiken frühzeitig zu erkennen. Die Deutsche Telekom engagiert sich unter anderem 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.

IT/TK-Infrastrukturen. Die Produktionsprozesse der Deutschen Telekom stützen sich auf Informations- und Telekommunikationstechnologien (Rechenzentren, Vermittlungsknoten, Übertragungssysteme etc.) und Softwareanwendungen. Diese unterliegen einer fortlaufenden technologischen Entwicklung. Störungen und Ausfälle, zum Beispiel durch Hackerangriffe, Sabotage, Ausfall der Energieversorgung, Naturkatastrophen oder andere Ereignisse, können interne Produktionsprozesse der Deutschen Telekom oder Dienstleistungen für den Kunden (u. a. den Daten- und Sprachverkehr und das Internet) nachhaltig beeinträchtigen.

Diesen Risiken begegnet die Deutsche Telekom durch eine Vielzahl von Maßnahmen. Dazu gehören die Dopplung von Systemen und Schutzsysteme wie Firewalls, Virenskans und Gebäudesicherung. Bei Störungen werden durch Frühwarnsysteme automatisierte und manuelle Gegenmaßnahmen eingeleitet. Darüber hinaus kommen effiziente organisatorische und technische Notfallmaßnahmen zur Schadensminderung zum Einsatz. Betriebsunterbrechungen und Schäden am Anlage- und Umlaufvermögen sind ferner durch konzernweite Versicherungsprogramme gedeckt.

Einkauf. Als IT/TK-Dienstleister, Betreiber und Anbieter von IT/TK-Produkten arbeitet die Deutsche Telekom mit sehr unterschiedlichen Lieferanten für technische Komponenten zusammen. Potenziellen Risiken, wie zum Beispiel Lieferantenausfall oder Abhängigkeiten von einzelnen Zulieferern, begegnet die Deutsche Telekom mit einer Vielzahl von Vorsorgemaßnahmen. Dazu gehören konzernweite „Global Procurement Policies“ sowie moderne Qualitätsstandards zur Sicherung des Liefer- und Beschaffungsprozesses.

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 wurden gegen die Deutsche Telekom mehr als 2 000 Klagen von Aktionären erhoben, die auf der Grundlage der Prospekte vom 28. Mai 1999 und vom 26. Mai 2000 Aktien der Deutschen Telekom erworben haben wollen. Viele dieser Klagen erheben unter anderem den Vorwurf, dass der Buchwert des Immobilienvermögens in unzulässiger Weise angesetzt wurde. Mehrere tausend weitere Anleger haben Güteverfahren beantragt. Die Klagen richten sich zum Teil auch gegen die KfW Bankengruppe und/oder die Bundesrepublik Deutschland. Der Gesamtstreitwert der Klagen liegt bei ca. 76 Mio. €. Am 1. November 2005 ist das Kapitalanleger-Musterverfahrensgesetz in Kraft getreten, das auf die Klagen Anwendung finden wird. Eine Reihe von so genannten Musteranträgen ist bereits gestellt.

In dem Schiedsverfahren zwischen den Mitgliedern des Konsortiums Toll Collect, dem Konsortium und der Bundesrepublik Deutschland 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 Mauteinnahmen in Höhe von ca. 3,51 Mrd. € nebst Zinsen 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).

Am 3. Mai 2005 wurde der Deutschen Telekom und der T-Mobile International AG & Co. KG eine Klage der Vivendi Universal SA zugestellt. Vivendi Universal SA behauptet, dass die Beklagten unrechtmäßig Verhandlungen über die Übernahme eines 48 %-Anteils an der Polska Telefonia Cyfrowa Sp. z o.o. abgebrochen haben, um diese Anteile dann zu einem niedrigeren Preis zu erlangen. Der Streitwert liegt bei ca. 2 272 Mio. €. Die Klage ist vor dem Handelsgericht Paris anhängig. Im Zusammenhang mit dieser Klage stehen eine Vielzahl von Klagen und Schiedsverfahren in Bezug auf die Übertragung von Anteilen der Polska Telefonia Cyfrowa Sp. z o.o.

Am 19. Oktober 2005 wurde der Deutschen Telekom nach vorangegangenem Mahnverfahren eine Schadensersatzklage der telegate AG in Höhe von ca. 86,10 Mio. € 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 vorangegangenem Mahnverfahren eine Schadensersatzklage des Herrn Dr. Harisch in Höhe von ca. 328,63 Mio. € 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.

Die Verantwortlichkeit für die Wohnungsfürsorge für frühere Mitarbeiter der Deutschen Bundespost wurde 1995 auf die Deutsche Post AG übertragen. Die Deutsche Post AG und die Deutsche Telekom sind unterschiedlicher Auffassung bezüglich der Höhe der von der Deutschen Telekom für die Wohnungsfürsorge für ihre Mitarbeiter zu entrichtenden Kostenerstattung. Die Deutsche Post AG verlangt derzeit im Rahmen eines Schiedsverfahrens Zahlungen in Höhe von ca. 139,73 Mio. € von der Deutschen Telekom. Die Deutsche Telekom macht Gegenforderungen in Höhe von 62,58 Mio. € geltend, indem sie Anzahlungen aus den Jahren 1995 und 1996 zurückfordert. Die Deutsche Post AG und die Deutsche Telekom streben eine Einigung in diesem Verfahren an.

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

Ausführungen zu Rechtsstreitigkeiten der T-Online im Zusammenhang mit der Verschmelzung der T-Online auf die Deutsche Telekom einschließlich des Stands des Freigabeverfahrens finden sich in dem Kapitel „Konzernstruktur“ und im Abschnitt „Verschmelzung der T-Online“.

Finanzwirtschaftliche Risiken.

Liquiditätsrisiko. Hauptsächlich in Anspruch genommene Instrumente der mittel- bis langfristigen Finanzierung sind Bonds und Medium Term Notes (MTN), jeweils in unterschiedlichen Währungen und Rechtsrahmen. 2005 waren die wesentlichen Zugänge ein festverzinslicher Bond über 3 Mrd. € und zwei MTN über jeweils 500 Mio. €, ein Buchkredit von der Europäischen Investitionsbank über 668 Mio. US-\$ und ein MTN über 250 Mio. £. Um die jederzeitige Zahlungsfähigkeit sowie die finanzielle Flexibilität der Deutschen Telekom sicherzustellen, wird eine Liquiditätsreserve in Form von Kreditlinien und Barmitteln vorgehalten. Hierzu hat die Deutsche Telekom 2005 mit einer Vielzahl von Bankadressen standardisierte bilaterale Kreditverträge mit einem aggregierten Gesamtvolumen von 16,8 Mrd. € abgeschlossen. Nach unterschiedlichen Anfangslaufzeiten werden die bilateralen Kreditverträge zukünftig eine Laufzeit von 36 Monaten haben, die jeweils nach 12 Monaten prolongiert werden können. Durch über das Jahr verteilte Fälligkeiten wurde eine signifikante Reduzierung des Prolongationsrisikos erreicht.

Das Risiko eines erschwerten Kapitalmarktzugangs auf Grund von Rating-Verschlechterung schätzt die Deutsche Telekom als gering ein.

Ausfallrisiko. Zur Minderung des Ausfallrisikos werden die Finanzinstrumente grundsätzlich nur mit führenden Finanzinstituten mit einem Kreditrating von mindestens BBB+/Baa1 abgeschlossen. Zudem werden Collateral-Verträge zur Sicherstellung des Ausfallrisikos aus derivativen Transaktionen eingesetzt. Über Collateral-Verträge wird festgelegt, dass ein Vertragspartner eine Sicherheit in Form von Barmitteln dem anderen Vertragspartner zu überweisen hat, falls die Marktwerte der derivativen Instrumente zwischen den Vertragspartnern einen bestimmten Betrag, den so genannten Freibetrag, überschreiten. Bei diesen Collateral-Vereinbarungen hängen die Freibeträge und zum Teil auch die Berechnungsfrequenz vom jeweiligen Rating der Kontrahenten ab. Verschlechtert sich das Rating eines der Kontrahenten, sinkt dessen Freibetrag, das heißt, es müssen von ihm – falls erforderlich – höhere Collateral-Sicherheiten gestellt werden. Außerdem verkürzt sich bei verschlechtertem Rating des Vertragspartners die Berechnungsfrequenz auf bis zu tägliche Berechnung. Darüber hinaus wird über eine Limitverwaltung, die abhängig vom Rating des Kontrahenten individuell relative und absolute Größen des Risiko-Exposures festlegt, das Ausfallrisiko bei Finanzinstrumenten mit positivem Marktwert minimiert.

Währungsrisiko. Fremdwährungsrisiken im Finanzierungsbereich resultieren aus finanziellen Verbindlichkeiten in Fremdwährung. Die Konzern-Treasury sichert diese Risiken in höchstmöglichem Maße. Zum 31. Dezember 2005 bestehen die auf ausländische Währungen lautenden Verbindlichkeiten, für die Währungsrisiken gesichert sind, in erster Linie aus Anleihen und Medium Term Notes in Japanischen Yen, Britischen Pfund und Polnischen Zloty. Auf ausländische Währungen lautende Darlehen an Konzerngesellschaften werden hauptsächlich mit Termingeschäften gesichert. Die Deutsche Telekom war auf Grund dieser Sicherungsaktivitäten zum 31. Dezember 2005 keinen wesentlichen Währungskursrisiken im Finanzierungsbereich ausgesetzt.

Fremdwährungsrisiken im Investitionsbereich resultieren unter anderem aus dem Erwerb und der Veräußerung von Beteiligungen an ausländischen Unternehmen. Die Deutsche Telekom sichert diese Risiken. Falls der Kaufpreisgegenwert 100 Mio. € übersteigt, obliegt die Sicherungsstrategie einer speziellen Entscheidung des Vorstands. Zum 31. Dezember 2005 unterlag die Deutsche Telekom keinen wesentlichen Risiken aus auf Fremdwährung lautenden Transaktionen im Investitionsbereich.

Im operativen Bereich wickeln die einzelnen Konzernunternehmen ihre Aktivitäten überwiegend in ihrer jeweiligen funktionalen Währung ab. Deshalb wird das Währungskursrisiko der Deutschen Telekom aus der laufenden operativen Tätigkeit als gering eingeschätzt. Einige Konzernunternehmen sind jedoch Fremdwährungsrisiken im Zusammenhang mit geplanten Zahlungen außerhalb ihrer funktionalen Währung ausgesetzt. Diese betreffen hauptsächlich Zahlungen an internationale Telekommunikations-Gesellschaften (Carrier) für die Bereitstellung von Anschlussleistungen in Verbindung mit internationalen Anrufen inländischer Telekom Kunden sowie die Beschaffung von Mobilfunkgeräten und Zahlungen für internationales Roaming. Zur Sicherung setzt die Deutsche Telekom Devisentermingeschäfte, Devisenswaps oder Devisenoptionen ein. Diese sichern die Zahlungen bis zu einem Jahr im Voraus ab. Zum 31. Dezember 2005 ist die Deutsche Telekom keinem wesentlichen Währungskursrisiko aus operativer Tätigkeit unterworfen.

Soweit nach IAS 39 zulässig, wendet die Deutsche Telekom für ihre Währungssicherungen Hedge Accounting an. Oberster Grundsatz ist dabei die Verringerung von Ergebnisvolatilitäten. Bei Sicherungen, in deren Zusammenhang sich die Wertentwicklung des Grund- und Sicherungsgeschäfts in der Gewinn- und Verlustrechnung nahezu ausgleicht, wird deshalb auf die Anwendung von Hedge Accounting verzichtet. Im Währungsbereich wurden deshalb Cash-Flow Hedges für die Sicherung von noch nicht bilanzwirksamen fest vereinbarten Geschäften („Unrecognised Firm Commitments“) designiert. Zum einen handelt es sich dabei um den Abschluss von Devisentermingeschäften zur Sicherung des Euro-Gegenwertes von US-Dollar-Zahlungen von T-Systems innerhalb eines Software-Wartungsvertrags. Zum anderen wurde der Euro-Gegenwert von externen Zinszahlungen auf eine in US-Dollar denomierte Verbindlichkeit durch den Abschluss von Devisenderivaten gesichert. Darüber hinaus hält die Deutsche Telekom in US-Dollar denomierte rückzahlbare Vorzugsaktien von T-Mobile USA. Daraus ergibt sich ein Cash-Flow-wirksames Risiko, das mit Anleihen gesichert wird, die ebenfalls auf US-Dollar lauten. Für Rechnungslegungszwecke wurde diese Sicherungsbeziehung als Hedge für eine Nettoinvestition in einen ausländischen Geschäftsbetrieb designiert, um Ergebnisvolatilitäten zu verringern.

Zinsrisiko. Die Deutsche Telekom unterliegt Zinsrisiken im Wesentlichen in der Eurozone, in Großbritannien und in den USA. Um die Auswirkungen von Zinsschwankungen in diesen Regionen zu minimieren, managt die Deutsche Telekom das Zinsrisiko für auf den Euro, den US-Dollar und das Britische Pfund lautende Netto-Finanzverbindlichkeiten separat. Einmal im Jahr legt der Vorstand für einen Zeitraum von drei Jahren die gewünschte Mischung aus fest und variabel verzinslichen Netto-Finanzverbindlichkeiten fest. Unter Berücksichtigung der gegebenen und der geplanten Schuldenstruktur setzt die Treasury Zinsderivate ein, um so die Zinsausstattung für Finanzschulden der vom Vorstand vorgegebenen Zusammensetzung anzupassen.

Soweit nach IAS 39 zulässig, wendet die Deutsche Telekom für ihre Zinssicherungen Hedge Accounting an. Grundsatz ist dabei die Verringerung von Ergebnisvolatilitäten. Bei Sicherungen, in deren Zusammenhang sich die Wertentwicklung des Grund- und Sicherungsgeschäfts in der Gewinn- und Verlustrechnung nahezu ausgleicht, wird deshalb auf die Anwendung von Hedge Accounting verzichtet. Im Zinsbereich wird auch auf die Hedge-Designierung verzichtet, wenn Sicherungsgeschäfte durch gegenläufige Zinsswaps wirtschaftlich glattgestellt wurden. Fair Value Hedges wurden mit einigen festverzinslichen Verbindlichkeiten als Grundgeschäfte designiert, die mit „Zahle variabel – Empfange fix“-Zinsswaps in synthetische variable Anleihen gedreht wurden. Damit erfolgte die Sicherung des Fair Value.

Aktienverkäufe des Bundes bzw. der KfW Bankengruppe. Der Bund (der zusammen mit der KfW Bankengruppe rund 37,5 % der Anteile hält) hat angekündigt, dass er sich unter Fortsetzung seiner Privatisierungspolitik von weiteren Beteiligungen, unter anderem auch von Anteilen der Deutschen Telekom AG, kapitalmarktgerecht und unter Einbeziehung der KfW Bankengruppe trennen will. Für den Anleger besteht das Risiko, dass bei einer Veräußerung von Telekom Anteilen durch den Bund oder die KfW Bankengruppe in größerem Umfang bzw. bei entsprechenden Spekulationen am Markt der Aktienkurs der Deutschen Telekom Aktie kurzfristig negativ beeinflusst wird.

Gesamtrisikosituation. Die Einschätzung der Gesamtrisikosituation ist das Ergebnis der konsolidierten Betrachtung aller wesentlichen Einzelrisiken. Risikopotenziale liegen im erhöhten Wettbewerbsdruck, in der Substitution von Produkten und Technologien sowie im fortgesetzten Preisverfall, zunehmend auch im Mobilfunk. Ferner besteht das Risiko einer Ausweitung der Regulierung auf bisher nicht regulierte Märkte bzw. auf sich gerade entwickelnde Märkte.

Die Gesamtrisikosituation hat sich gegenüber dem Vorjahr nicht grundlegend verändert. Aus heutiger Sicht ist der Bestand des Unternehmens nicht gefährdet.

Das Langfrist-Rating der Deutschen Telekom hat sich 2005 gegenüber dem Vorjahr sowohl bei Standard & Poor's als auch bei Moody's verbessert. Der Ausblick ist weiterhin jeweils „stable“. Weitere Ausführungen zum Thema „Rating“ finden sich im Kapitel „Unsere Geschäftsentwicklung“.

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 ergeben sich für die Deutsche Telekom in den aufstrebenden Ländern Mittel- und Osteuropas noch beträchtliche Wachstumschancen, da langfristig von einer Angleichung des Wohlstandsniveaus in großen Teilen Europas auszugehen ist. Die Deutsche Telekom kann auf Grund ihrer starken Präsenz in Mittel- und Osteuropa von dieser Entwicklung besonders profitieren.

Chancen ergeben sich für die Deutsche Telekom auch auf dem Gebiet innovativer Produktbündel und Konvergenzprodukte. Als großer integrierter ICT-Konzern kann die Deutsche Telekom nicht nur Substitutionsrisiken eher begegnen als spezialisierte Anbieter, sondern auch als Innovationsmotor neue Produktbündel wie etwa Triple Play auf dem geplanten Hochgeschwindigkeits-Glasfasernetz anbieten. Für weitere Ausführungen siehe auch das Kapitel „Ausblick“.

Durch den Erwerb der Internetrechte für die Fußball-Bundesliga kann der Konzern sein Inhalteangebot ausbauen. Chancen bieten sich außerdem durch die Einführung neuer Konvergenzprodukte (z. B. T-Mobile@home und DualPhone-Lösung).

Zusammen mit Siemens und The Boston Consulting Group hat die Deutsche Telekom im Dezember 2005 die Studie „Wirtschaftliche und politische Chancen der Informationsgesellschaft“ herausgegeben. Darin wird für Deutschland Nachholbedarf in einigen wichtigen Dimensionen der ICT-Nutzung konstatiert, darunter genannt sind die Breitbandpenetration und die Mobilfunknutzung. Die Herausgeber der Studie schlagen einen nationalen ICT-Masterplan zur Realisierung des Wachstumspotenzials vor. Bestandteile dieses Masterplans sind unter anderem Konzepte zu eLearning, eGovernment und eHealth, die auch für die Deutsche Telekom nennenswerte Chancen bergen.

Besondere Ereignisse nach Schluss des Geschäftsjahres.

Erfolgreicher Start der neuen Software OBU 2.0 für das LKW-Mautsystem.

Das Konsortium Toll Collect, an dem die Deutsche Telekom AG mit 45 % beteiligt ist, hat die neue Software OBU 2.0 (On Board-Unit; OBU) am 1. Januar 2006 in Deutschland erfolgreich gestartet. Mit der neuen Software OBU 2.0 bucht sich die On Board-Unit weiterhin automatisch in das LKW-Mautsystem ein. Zwei Tage vor dem Start der neuen Software OBU 2.0 hatten mehr als 420 000 Fahrzeuggeräte die neue Software in den Servicepartnerwerkstätten erhalten. Damit sind rund 90 % der On Board-Units mit dem Update ausgerüstet. Die Gesamtzahl der OBUs ist gegenüber den 321 000 eingebauten OBUs, mit denen das LKW-Mautsystem Anfang 2005 problemlos an den Start ging, um mehr als 30 % gestiegen.

Freigabeverfahren zur geplanten Verschmelzung der T-Online auf die Deutsche Telekom noch nicht rechtskräftig abgeschlossen. Das Freigabeverfahren zur geplanten Verschmelzung ist noch nicht abgeschlossen. Das Oberlandesgericht Frankfurt am Main hat im Februar 2006 in zweiter Instanz über den Antrag von T-Online auf Freigabe der Eintragung der Verschmelzung – trotz anhängiger Klagen einiger T-Online Aktionäre gegen die Wirksamkeit des entsprechenden Beschlusses der letztjährigen ordentlichen Hauptversammlung der T-Online – entschieden und die beantragte Freigabe der Eintragung der Verschmelzung erteilt. Diese Entscheidung ist jedoch noch nicht rechtskräftig. Die Verschmelzung kann erst nach einer rechtskräftigen Freigabeentscheidung und – gemäß den Regelungen im Verschmelzungsvertrag – nach den diesjährigen ordentlichen Hauptversammlungen von T-Online und Deutscher Telekom in das Handelsregister eingetragen und damit wirksam werden.

Medium Term Notes der Deutschen Telekom International Finance B.V.

Die Deutsche Telekom hat über ihre niederländische Finanzierungstochter Deutsche Telekom International Finance B.V. zwei Medium Term Notes (MTN) über jeweils 500 Mio. € begeben. Am 25. Januar 2006 wurde ein MTN mit einer Laufzeit von 3 Jahren und einem festen Kupon von 3 % emittiert. Am 9. Februar 2006 wurde ein variabel verzinslicher MTN mit einer Laufzeit von 3,5 Jahren begeben, dessen Kupon vierteljährlich in Abhängigkeit vom jeweiligen 3-Monats-Euribor berechnet wird. Der Emissionserlös der beiden MTN dient der allgemeinen Liquiditätsvorsorge.

Ausblick.*

In Deutschland leichte Konjunkturerholung erwartet // Breitbandgeschäft wird weiter ausgebaut // Mobilfunk bleibt Wachstumsmotor // Geschäftskundensegment mit „Focus on Growth“ // Konzernmaßnahmen unterstützen nachhaltig „Profitables Wachstum und Wertsteigerung“

In Deutschland leichte Konjunkturerholung erwartet. Die führenden Wirtschaftsforschungsinstitute prognostizieren für Deutschland im Jahr 2006 insgesamt eine positive Entwicklung. Auch wegen des günstigen internationalen Umfelds wird erwartet, dass die wirtschaftspolitischen Maßnahmen zur Belebung der Konjunktur führen. Insbesondere der prognostizierte Anstieg der privaten Konsumausgaben wird zu einem Wachstum des realen Bruttoinlandsprodukts beitragen – hier werden sich auf Grund der 2007 in Kraft tretenden Mehrwertsteuererhöhung Vorzieheffekte für die Anschaffung langfristiger Konsumgüter einstellen. Risikofaktoren bleiben weiterhin die Entwicklung des Ölpreises, des Euro-Wechselkurses sowie der Zinsen. In Übereinstimmung mit den Forschungsinstituten erwarten wir für 2006 ein Wirtschaftswachstum von ca. 1,2 % in Deutschland und ca. 1,8 % im Euroraum sowie von ca. 3,1 % weltweit. Im Folgejahr wird dagegen mit einer allgemeinen Abschwächung der Konjunktur gerechnet.

Nach Angaben der BITKOM sehen die Anbieter von Informations- und Telekommunikationstechnik dem Jahr 2006 daher grundsätzlich zuversichtlich entgegen, insbesondere Softwareanbieter und IT-Dienstleister erwarten steigende Umsätze.

Breitbandgeschäft wird weiter ausgebaut. Das strategische Geschäftsfeld Breitband/Festnetz richtet seinen Fokus 2006 auf die Sicherung und Weiterentwicklung des Kerngeschäfts mit Sprachtelefonie und Netzzugang sowie auf die Ausweitung des Breitbandgeschäfts mit neuen innovativen Produkten. Dabei baut unser Ausblick in Bezug auf die zukünftige Geschäftsentwicklung in Teilen auch auf dem Vollzug der Verschmelzung der T-Online International AG auf die Deutsche Telekom AG im Geschäftsjahr 2006 auf.

2006 wird das traditionelle Festnetzgeschäft weiterhin durch Mobilfunksubstitution, wettbewerbsbedingte Marktanteilsverluste, Preissenkungen auf Grund regulatorischer Vorgaben sowie durch die Nachwirkungen des massiven Preisverfalls bei den ISP-Tarifen aus dem Berichtsjahr bestimmt sein. Damit werden sich Umsatzrückgänge verbinden, die wir durch Produktinnovationsoffensiven und teilnehmergetriebenes Wachstum im Breitbandbereich noch nicht vollständig ausgleichen werden können. Wir erwarten aber, dass das Breitbandwachstum und der Umsatz aus Neuprodukten auf Basis neuer Technologien (z. B. Voice over IP) diesen Rückgängen ab 2007 entgegenwirken werden.

Im DSL-Neukundengeschäft erwarten wir mit der Verschmelzung einen signifikanten Anstieg unserer Anschlüsse inklusive Resale. Zudem wollen wir unter dem Stichwort „Conquer the Home“ unsere Triple-Play-Angebote etablieren. Eine wesentliche Maßnahme wird der Ausbau unserer High-Speed-Internet-Infrastruktur sein. Sie soll bis zum Jahresende 2007 in den 50 größten Städten Deutschlands umgesetzt werden, sofern das regulatorische Umfeld die Wirtschaftlichkeit einer solchen Investition ermöglicht. Dementsprechend liegt hier einer der Investitionsschwerpunkte im Jahr 2006. Der Ausbau der High-Speed-Infrastruktur ist bereits in zehn Städten veranlasst.

Außerdem plant das Geschäftsfeld Breitband/Festnetz, das Angebot von konvergenten Produkten zwischen Festnetz und Mobilfunk auszubauen. Auf Basis der W-LAN- sowie der GSM-Technologie wird beispielsweise die DualPhone-Lösung Mitte 2006 eingeführt. Damit lassen sich die Vorteile des Festnetzes mit denen des Mobilfunks in einem Gerät vereinen.

Insgesamt sind im Geschäftsfeld Breitband/Festnetz 2006 erhöhte Marktinvestitionen in Kundenbindung und -gewinnung für das nachhaltige Wachstum erforderlich.

Unter diesen zu Grunde liegenden Annahmen erwarten wir derzeit mit Hilfe der laufenden Maßnahmen mittelfristig, das heißt ab 2007, eine Trendumkehr in der Entwicklung des Gesamtumsatzes. Diese Entwicklung wird sich auch im EBITDA (bereinigt um Sondereinflüsse) widerspiegeln, so dass wir nach einem Rückgang 2006 ebenfalls eine Trendumkehr im EBITDA (bereinigt um Sondereinflüsse) ab 2007 erwarten.

Mobilfunk bleibt Wachstumsmotor. Das strategische Geschäftsfeld Mobilfunk wird weiter der Wachstumsmotor des Konzerns sein. Zu der weiteren Entwicklung des Geschäftsfelds wird erneut besonders der US-Markt mit seinen relativ hohen Kundenzuwachsraten beitragen. Für Europa erwarten wir trotz starken Preisdrucks den Ausbau unseres Umsatzmarktanteils – dies im Wesentlichen durch eine erhöhte Nutzung seitens der Kunden. Ein wichtiger Wachstumsbaustein wird dabei das Angebot weiterentwickelter mobiler Datendienste sein. In diesem Zusammenhang wurde bereits mit der Einführung neuer web'n'walk-Geräte begonnen. Das bereits 2004 gestartete Wachstumsprogramm „Save for Growth“ wird diese Entwicklung unterstützen.

Das Mobilfunkgeschäft wird auch 2006 Investitionsschwerpunkt des Konzerns sein. In Europa stehen sowohl Qualitätsverbesserungen der bestehenden GSM-Netze als auch der weitere Ausbau unserer UMTS-Netze. In den USA treiben wir weiter den Ausbau der Netzkapazität sowie den Erwerb weiterer Mobilfunklizenzen zur Sicherung des mittelfristigen Wachstums voran. Hierzu sind unter anderem kleinere Netzkäufe geplant. Darüber hinaus bereiten wir auch in den USA Investitionen in das „Next Generation Network“ vor.

Unter diesen Annahmen erwarten wir im Geschäftsfeld Mobilfunk für die kommenden zwei Jahre weitere Gesamtumsatz- und EBITDA-Steigerungen (bereinigt um Sondereinflüsse).

Geschäftskundensegment mit „Focus on Growth“. Im strategischen Geschäftsfeld Geschäftskunden konzentriert sich die Geschäftseinheit Business Services darauf, das TK-Geschäft in einem stark umkämpften Markt abzusichern. Im TK-Kerngeschäft (Voice, Data, IP) wollen wir den Umsatz trotz Preisverfall halten. Hier konzentrieren wir uns auf die Ausweitung der Kundenbasis, das heißt die Rückgewinnung von Kunden. Flankiert wird dies durch Bemühungen, den TK-Umsatz in Bereichen wie „LAN Solutions“, das heißt Netzlösungen, die Arbeitsplätze an einem Unternehmensstandort verbinden, zu erhöhen. Starkes Wachstum erwarten wir im Bereich IT der Business Services. Ziel ist es hier, insbesondere die Umsätze mit dem Mittelstand bis 2007 signifikant zu steigern. Die Investitionen steigen in 2006 durch die technische Zusammenführung der IT-Landschaft und die Einführung von Mehrwertdiensten, so genannten „Value-Added Services“.

In der Geschäftseinheit Enterprise Services wollen wir im TK-Geschäft signifikante Marktanteile durch integrierten IT- und TK-Vertrieb gewinnen. Im IT-Geschäft wollen wir unser Wachstum im Wesentlichen durch die Ausweitung des Outsourcing-Geschäfts generieren, insbesondere durch Großaufträge und die Erweiterung der Auslagerung von Geschäftsprozessen, das so genannte „Business Process Outsourcing“, mit dem Fokus Rechnungsstellung und Inkasso. Auch für den Bereich Enterprise Services planen wir erhöhte Investitionen, insbesondere durch die Übernahme von Vermögenswerten im Zusammenhang mit Business Process Outsourcing.

Durch die Nutzung dieser neuen Wachstumschancen erwarten wir derzeit im IT-Geschäft für das Geschäftsfeld Geschäftskunden in 2006 und 2007 Steigerungen im Gesamtumsatz und EBITDA (bereinigt um Sondereinflüsse).

Gesamtaussage zur voraussichtlichen Geschäftsentwicklung: Konzernmaßnahmen unterstützen nachhaltig „Profitables Wachstum und Wertsteigerung“. Mit dem Jahr 2006 investiert die Deutsche Telekom verstärkt in Umsatzwachstum. Auf Grundlage der derzeitigen Marktsituation streben wir im kommenden Jahr ein EBITDA (bereinigt um Sondereinflüsse) von 20,2 Mrd. € bis 20,7 Mrd. € an. Wir erwarten, dass die Marktinvestitionen schon im Jahr 2007 zu einer EBITDA-Steigerung (bereinigt um Sondereinflüsse) von bis zu 1,5 Mrd. € gegenüber 2006 führen werden. Dabei erwarten wir für die nächsten zwei Jahre ein durchschnittliches jährliches Umsatzwachstum im Konzern von rund 5%.

Wir streben an, auch künftig eine attraktive Ausschüttung für unsere Aktionäre bieten zu können. Dabei stellt die Entwicklung des Konzernüberschusses einen wesentlichen Faktor dar.

Unser Handlungsmaßstab „Investitionen in Umsatzwachstum“ spiegelt sich auch in den Investitionen in Sachanlagevermögen und Immaterielle Vermögenswerte (ohne Goodwill) wider. Dort legen wir den Schwerpunkt weiterhin auf die Geschäftsfelder Breitband/Festnetz und Mobilfunk.

Entscheidend für den langfristigen Unternehmenserfolg ist, dass der Konzern auf einer soliden finanzwirtschaftlichen Basis arbeitet. Hierzu zählen wir das beabsichtigte Festhalten an einer Liquiditätsreserve von mindestens 40% der Netto-Finanzverbindlichkeiten sowie ein angemessenes Verhältnis von Fremd- zu Eigenkapital (Gearing). Letzteres wollen wir in einer Spanne von 0,8 bis 1,2 halten.

Die gewaltigen Veränderungen in unserem Marktumfeld – insbesondere der rasante technologische Wandel – zwingen uns, unsere Personalstruktur umzubauen. So haben wir das Ziel, die Zahl der Arbeitsplätze im inländischen Konzern um netto 19 000 zu reduzieren (siehe hierzu auch das Kapitel „Mitarbeiter“). Der Personalabbau erfolgt über den Einsatz freiwilliger Instrumente wie Altersteilzeit und Abfindungen. Insgesamt sind dafür rund 3,3 Mrd. € bereitgestellt.

* 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, bereinigtes EBITDA, Liquiditätsreserven, Gearing und Personalzahlen für die Jahre 2006 und 2007. 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 wir beteiligt sind, 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 (mit Ausnahme der geplanten Verschmelzung der T-Online, von der wir für die vorausschauenden Aussagen ausgehen). Diese Aussagen werden in Hinblick auf die Gegebenheiten am Tag der Veröffentlichung dieses Dokuments getroffen. Wir haben weder die Absicht noch übernehmen wir eine Verpflichtung, vorausschauende Aussagen laufend zu aktualisieren.