

direkt

Informationen aus erster Hand 3/98

BILANZ DES ERSTEN HALBJAHRES 1998

Deutsche Telekom erfolgreich im Wettbewerb

Die Deutsche Telekom kann auf ein positives erstes Halbjahr 98 zurückblicken. Der Wachstumskurs der vergangenen Jahre wurde fortgesetzt.



Der Konzern hat sich nicht nur in der neuen Wettbewerbssituation auf dem freiesten Telekommunikationsmarkt der Welt behauptet, sondern auch den Umsatz sowie das Ergebnis weiter gesteigert.

UMSATZ UND ERGEBNIS GESTIEGEN

Der Konzernumsatz erhöhte sich im ersten Halbjahr 1998 von 32,9 Mrd. DM auf 34,4 Mrd. DM. Das entspricht einer Steigerung von 4,5 Prozent gegenüber dem Vorjahreszeitraum.

Im zweiten Quartal 1998 waren die Erlöse um 3 Prozent höher als im Ver-

gleichszeitraum des Vorjahres. Das geringere Wachstum im zweiten Quartal ist zurückzuführen auf unsere Tarifenkungen zum 1. März und den im bisherigen Jahresverlauf gestiegenen Wettbewerb.

Die Umsatzsteigerungen belegen jedoch eindeutig, daß die Auswirkungen dieser Faktoren auf die Festnetztelefonie durch die Umsatzausweitungen in anderen Bereichen wie beispielsweise im Mobilfunk oder bei den Mehrwertdiensten mehr als kompensiert werden konnten.

Der Konzernüberschuß wurde im Vergleich zum Umsatz überproportional um 18 Prozent von 1,65 Mrd. DM auf 1,95 Mrd. DM gesteigert.

WACHSTUMSMOTOREN: T-ISDN, T-ONLINE, T-D1

Die Wachstumsimpulse gehen in besonderem Maße von den Diensten T-ISDN, T-Online und dem Mobilfunkgeschäft aus, deren Teilnehmerzahlen sich weiter ungebremst im Aufwärtstrend befinden.

Die Zahl der T-ISDN-Basiskanäle wurde im ersten Halbjahr um rund 19 Prozent gesteigert – von 7,3 auf 8,7 Millionen. Entsprechende Marketingaktivitäten werden das Wachstum in diesem Bereich weiter forcieren.

T-Online verzeichnete im ersten Halbjahr bereits ein Plus von 21 Prozent –

Themen

**Zwischenbilanz
1. Halbjahr 98**

Neue Konzernstruktur

Treue-Aktien

Innovationen

Forum T-Aktie Service

AKTUELLE INFORMATION

DIVIDENDENAUSCHÜTTUNG

Auf Grundlage der derzeitigen Entwicklung des Konzernergebnisses erscheint dem Vorstand eine Dividendenausschüttung für 1998 in Vorjahreshöhe möglich, sofern die Entscheidungen der Regulierungsbehörde im Rahmen unserer Erwartungen ausfallen und keine unvorhergesehenen Ereignisse eintreten.

die Kundenzahl stieg um rund 400.000 auf 2,3 Millionen. T-Online ist damit auch weiterhin mit Abstand der mitglieder- und wachstumsstärkste Internet Service Provider in Europa.

Im Mobilfunkgeschäft konnte die Zahl der Kunden im digitalen Netz T-D1 und im T-C-Tel-Netz um 21 Prozent von 3,8 auf zusammen 4,6 Millionen gesteigert werden. Von der Einführung des Ortstarifes T-D1 Local zum 31. August und den damit verbundenen Preissenkungen von bis zu 64 Prozent erwarten wir weitere Wachstumsimpulse.

BISLANG KEINE RISIKOVORSORGE IM BEREICH BREITBANDKABEL

Eine ergebniswirksame Vorsorge im Bereich Breitbandkabel wurde im ersten Halbjahr nicht vorgenommen. Die laufenden Gespräche der Deutschen Telekom mit der Regulierungsbehörde stimmen zuversichtlich, daß die Risikovorsorge auch zum 31.12.1998 nicht erfolgen muß, nachdem sich aus unserer Sicht die Basis für die Regulierungsentscheidung geändert hat.

Die Vorsorge wurde geplant, nachdem die Regulierungsbehörde Ende April entschieden hatte, daß zum Jahresbeginn 1999 zwei Drittel der Preisanpassung vom November vergangenen Jahres wieder zurückgenommen werden müssen.

INTERNATIONALISIERUNG: WIR SIND AUF DEM RICHTIGEN WEG

Bei unseren internationalen Aktivitäten verzeichnen wir zum einen sehr positive Ergebnisse. So beispielsweise bei der ungarischen MATAV, die in unserem Konzernabschluß konsolidiert wird: Die Umsätze des ersten Halbjahres 1998 stiegen im Vergleich zum Vorjahr um 26 Prozent, der Netto-Gewinn hat sogar um mehr als die Hälfte zugelegt. Auch unser zehnpromotiges Sprint-Engagement sowie unsere Beteiligungen an Satellitengesellschaften haben sich gut entwickelt.

In Österreich ist unsere Beteiligung max.mobil. sehr erfolgreich: Nach nur zwei Jahren am Markt haben wir bereits heute als zweiter Mobilfunkbetreiber im Land einen Marktanteil von über 30 Prozent.

In Polen hat die PTC mit einem Marktanteil von 53 Prozent die Marktführerschaft im GSM-Mobilfunkmarkt erreicht. Unsere Beteiligung an dem GSM-Betreiber RadioMobil in Tschechien ist ebenfalls erfolgreich. Nur 13 Monate nach dem Aufbau des kommerziellen Betriebes konnte RadioMobil ein positives Gesamtergebnis erzielen.

Dem stehen operative Verluste im Asiengeschäft und bei Global One gegenüber, so daß wir ein negatives Beteiligungsergebnis von 0,5 Mrd. DM im ersten Halbjahr verbuchen. Darin ist bereits die notwendige Risikovorsorge insbesondere im Hinblick auf die andauernde Krise in Südostasien enthalten.

REDUZIERUNG VON PERSONAL UND VERBINDLICHKEITEN PLANMÄSSIG VORANGETRIBEN

Der Personalabbau wurde planmäßig fortgeführt mit dem Ziel, zum Jahr 2000 die Zahl der Stellen auf 170.000 zu reduzieren. So wurde die Zahl der Mitarbeiter im Konzern (ohne unsere ungarische Beteiligungsgesellschaft MATAV) im ersten Halbjahr 1998 weiter um rund 4.800 auf rund 186.200 gesenkt. Der Rückgang der Personalaufwendungen fiel allerdings geringer aus als der Stellenabbau.

Die Reduzierung der Finanzverbindlichkeiten verlief weiterhin nach Plan. Gegenüber dem Jahresende 97 verringerten sich die Finanzverbindlichkeiten um 1,7 Mrd. DM auf 84,7 Mrd. DM (ohne MATAV). Aufgrund der Tilgungsstruktur wirkt sich der Abbau der Verbindlichkeiten vor allem im zweiten Halbjahr aus.

EINGELEITETE MASSNAHMEN GREIFEN

Zum Jahresende 1997 waren wir mit einigen Geschäftsfeldern noch nicht

zufrieden. Das sind vor allem die Endgeräte, die Auskunft, das Breitbandkabel, Global One und die Beteiligungen in Südostasien. Die Verluste in diesen Bereichen betragen im vergangenen Jahr zusammen 4 Mrd. DM vor Steuern. Wir rechnen damit, diese Verluste bis zum Ende des laufenden Jahres plangemäß auf die Hälfte reduzieren zu können.

AUSKUNFT: UMSATZ KRÄFTIG AUSGEWEITET

Daß die eingeleiteten Maßnahmen eindeutig ihre Wirkung entfalten, zeigt das Beispiel der Auskunft. Sie wurde im vergangenen Jahr runderneuert und neu tarifiert. Seither wurde der Umsatz deutlich gesteigert. Zwar werden wir die Verluste im laufenden Jahr noch nicht vollständig beseitigen können. Wir gehen jedoch davon aus, daß wir sie bis zum Ende des Jahres um einen dreistelligen Millionenbetrag gegenüber dem Vorjahr reduzieren werden.

ZWISCHENBILANZ: DIE STRATEGIE GEHT AUF

Die Deutsche Telekom hat im ersten Halbjahr 98 weiterhin deutlich am Marktwachstum partizipiert. Zwar mußten wir im Zuge der Liberalisierung des Telekommunikationsmarktes auch Marktanteile in der Festnetztelefonie abgeben. Diese Verluste sind aber durch Zuwächse in anderen Bereichen mehr als ausgeglichen worden.

Die Strategie der Deutschen Telekom ist also aufgegangen: Marktwachstum generieren und daran in erheblichem Maße partizipieren. Für das Gesamtjahr erwarten wir, daß der Telekommunikationsmarkt in Deutschland – gemessen am reinen Volumen – ebenso wie 1997 um rund 13 Prozent wachsen wird. Dagegen sind die aggregierten Preissenkungen zu stellen, die für den Gesamtmarkt durchschnittlich rund sechs Prozent betragen dürften.

AUSGLIEDERUNG DES KABELGESCHÄFTS LÄUFT AUF HOCHTOUREN

Zur Ausgliederung des Kabelgeschäfts will die Deutsche Telekom in einem ersten Schritt zum 1.1.1999 eine Breitbandkabel-Gesellschaft und im zweiten Schritt zum 1.1.2000 mehrere Landesgesellschaften gründen. Darüber hinaus führen wir derzeit Sondierungsgespräche mit möglichen Partnern aus dem In- und Ausland über Beteiligungen an diesen

Regionalgesellschaften; dabei schließen wir auch den vollständigen Verkauf des Kabelgeschäfts nicht aus.

Bereits heute ist es technisch möglich, bis zu 123 digitale Programme zu empfangen. Derzeit sind 16 digitale Programme im Kabelnetz. Weitere Fremdsprachenprogramme können ab Herbst im Kabelnetz empfangen werden.

Konzern- und Führungsstruktur werden optimiert

Mehr Effizienz und höhere Flexibilität – das ist das Ziel der jetzt eingeleiteten

Neuordnung der Zentrale der Deutschen Telekom. Gleichzeitig wird

der Vertrieb durch die Zusammenlegung der bundesweit jeweils 39 Nieder-

lassungen für Geschäfts- und Privatkunden weiter gestärkt.



Die Zentrale wird künftig ausschließlich Funktionen wahrnehmen, die auf die übergreifende Festlegung, Steuerung, Kontrolle und Koordination der Konzerneinheiten und deren Aktivitäten gerichtet sind. Alle bisher in der Zentrale noch angesiedelten operativen Aufgaben und Unterstützungsfunktionen werden in ergebnisorientierte Profit- und Servicecenter ausgelagert.

Künftig werden in der Zentrale nur noch maximal 490 Mitarbeiter statt wie bisher rund 6.500 tätig sein. Die Vorteile: Die Zentrale kann sich künftig voll auf ihre eigentliche Aufgabe – die strategische Führung des Konzerns – konzentrieren. Und die operativen Einheiten gewinnen mehr Flexibilität und tragen höhere Verantwortung für ihr Geschäft.

Alle anderen bisher in der Zentrale beschäftigten Mitarbeiter werden den Profit- und Servicecentern zugeordnet. Ein Stellenabbau ist mit dieser Neuordnung nicht verbunden.

VERTRIEB WIRD GESTÄRKT

Zur weiteren Stärkung der Vertriebskräfte werden die Niederlassungen Geschäftskunden und Privatkunden in jeweils einer neuen Kundenniederlassung zusammengefaßt. Die neuen Niederlassungen erhalten eine verstärkte Leitung, in die zusätzliche Managementkompetenz eingebracht wird, und werden auf die speziellen Bedürfnisse der Kundengruppen ausgerichtet. Die Standorte bleiben von der Umstrukturierung unberührt. So werden die Reaktionsgeschwindigkeit und Entscheidungskompetenz vor Ort gestärkt. Zudem schafft die Zusammenlegung der Niederlassungen neue Synergiepotentiale.

Beide Organisationsmaßnahmen – die Neuordnung der Zentrale sowie die Zusammenlegung der Kundenniederlassungen – werden die Wettbewerbsfähigkeit der Deutschen Telekom weiter verbessern.

IM BRENNPUNKT

DEUTSCHE TELEKOM UND FRANCE TÉLÉCOM BAUEN IHRE ALLIANZ WEITER AUS

Deutsche Telekom und France Télécom werden ihre Zusammenarbeit weiter ausbauen. Dazu werden beide Unternehmen jeweils zwei Prozent des Grundkapitals des Partners erwerben. Diese Überkreuzbeteiligung unterstreicht die strategische Partnerschaft zwischen beiden Unternehmen. Der Abschluß dieses Vorhabens wird bis Ende 1998 erwartet.

NOCH KEINE ENTSCHEIDUNG ZUR BESTEUERUNG DER TREUE-AKTIE

Erhebliche Kritik von verschiedenen Seiten haben die jetzt bekanntgewordenen Überlegungen der Mehrheit der Länder-Finanzministerien hervorgerufen, die im nächsten Jahr an die Telekom-Privataktionäre auszugebenden Treue-Aktien zu besteuern. Auch der Bund steht solchen Plänen mit Vorbehalten gegenüber. Derzeit gibt es zwei unterschiedliche Auffassungen zu diesem Thema.

Nach unserer Auffassung liegt mit der Ausgabe der Treue-Aktien eine Minderung der ursprünglichen Anschaffungskosten der T-Aktien vor, die keine Besteuerung der Treue-Aktien zur Folge hätte. Im Gegensatz zu unserer Rechtsauffassung unterstellen die Einkommenssteuer-Referenten der Bundesländer bei den Beziehern der Treue-Aktien Einkünfte aus Kapitalvermögen. Diese führen bei den Aktionären zu einer Besteuerung, sofern die Freibeträge bereits ausgeschöpft sind.

Beim Börsengang Ende 1996 haben wir unseren Aktionären bis zu 30 Treue-Aktien versprochen, wenn sie ihre Aktien bis zum 30.9.1999 halten. Dabei gibt es für je zehn damals zu Vorzugskonditionen erworbene Aktien eine Treue-Aktie.

Der Vorsitzende der FDP-Bundestagsfraktion, Hermann Otto Solms, hat Widerstand gegen die Steuerpläne der Länderfinanzminister angekündigt. Außerdem protestierte die Deutsche Schutzvereinigung für Wertpapierbesitz (DSW) scharf gegen die mögliche Besteuerung der Treue-Aktie. Auch das Deutsche Aktieninstitut hat sich vehement gegen eine Besteuerung ausgesprochen.

Wachstum durch Innovationen



Zur Sicherung und zum weiteren Ausbau ihrer Marktführung verfolgt die Deutsche Telekom eine Doppelstrategie. Zum Nutzen unserer Kunden setzen wir neben erstklassigen Preisen vor allem auf Innovationen und technischen Fortschritt.

Der Telekommunikationsmarkt boomt wie kein anderer. Während das Bruttoinlandsprodukt in Deutschland im vergangenen Jahr nur um gut zwei Prozent gewachsen ist, legte der Umsatz des Telekommunikationsmarktes um rund 9 Prozent zu. Dieses Wachstum wurde zu großen Teilen stimuliert durch Investitionen und Innovationen, die wir frühzeitig und vorausschauend getätigt haben.

So hat die Deutsche Telekom die im Weltmaßstab leistungsfähigste Netzplattform geschaffen und bietet ein umfassendes Angebot von qualitativ hochwertigen, innovativen Produkten, Diensten, Serviceleistungen und kundenspezifischen Anwendungen zu einem attraktiven Preis-Leistungs-Verhältnis.

DURCH INNOVATIONSFÜHRUNG ZUR MARKTFÜHRUNG

Attraktive Preisgestaltung (lesen Sie hierzu den Beitrag auf S. 6) ist jedoch nur eine von vielen Kriterien, um sich erfolgreich im Wettbewerb zu positionieren.

Denn vor allem die Fähigkeit und Bereitschaft zur Innovation machen ein Telekommunikationsunternehmen zum richtigen Partner des Kunden.

Das bezieht sich nicht nur auf den Bedarf von Geschäftskunden an komplexen Systemlösungen, sondern auch auf den Privatkunden, der die vielfältigen Möglichkeiten der Telekommunikation inzwischen weit über das reine Telefonieren hinaus nutzt und innovative Produkte und Leistungen zunehmend nachfragt. Die Zuwachsraten, die wir bei anspruchsvollen Produkten und Diensten wie T-ISDN, T-Online und Mobilkommunikation verzeichnen, belegen diesen Trend.

NEUE GESCHÄFTSFELDER MIT ENORMEN POTENTIALEN

Mit Innovationen erschließen wir neue Märkte, generieren zusätzlichen Umsatz und bringen zusätzlichen Verkehr in die Netze. Zu unseren aktuellen Innovationen zählen beispielsweise

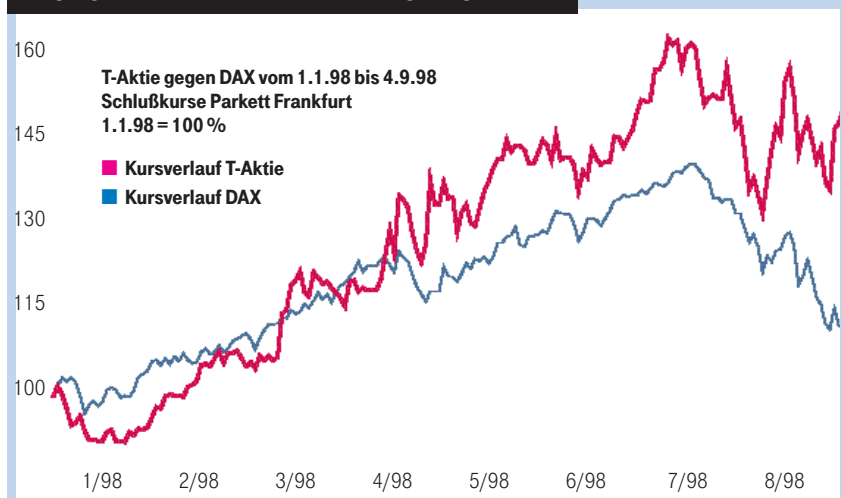
die Pilotversuche in der Internet-Telefonie, Electronic Commerce und die Verkehrstelematik. Unabhängige Studien messen diesen neuen Geschäftsfeldern gewaltige Wachstumspotentiale bei: So kann der über das Internet geführte Welthandel bereits im Jahr 2000 ein Volumen von 400 Mrd. DM erreichen. Als Technologiepionier investiert die Deutsche Telekom gezielt in Forschung und Entwicklung sowie Beteiligungen in diesen Zukunftsmärkten.

KUNDENZUFRIEDENHEIT ERHÖHT

Innovationen erhöhen zudem die Kundenzufriedenheit und die Bindung an die Deutsche Telekom. So zeigen unabhängige Umfragen, daß die meisten Kunden den Anbieter nicht wechseln wollen, da sie mit den Leistungen der Deutschen Telekom durchaus zufrieden sind. Unsere Marktforschung bestätigt diesen Trend.

Hierzu haben auch unsere Innovationen beim Service beigetragen. Im Verlauf der vergangenen Jahre hat unser Service einen Qualitätsstandard erreicht, der im internationalen Bereich eine Spitzenposition einnimmt. Wir werden uns auch weiterhin anstrengen, unseren Service ständig zu verbessern. Denn hervorragender Service ist ein weiterer wichtiger Faktor, der das Vertrauen der Kunden in die Deutsche Telekom stärkt.

KURS DER T-AKTIE IM VERLAUF ZUM DAX



Nachdem sich die Aufwärtsentwicklung der Aktienmärkte in Europa und Nordamerika bis etwa Ende Juli fortgesetzt hat, verzeichnen die Börsen weltweit seither deutliche Kursverluste. Darin spiegeln sich vor allem die unsichere Lage in Rußland sowie die krisenhafte Entwicklung in vielen Staaten Südostasiens.

Das obestehende Chart zeigt die prozentuale Entwicklung des deutschen Aktienindex (DAX) sowie der T-Aktie, ausgehend vom jeweiligen Stand zum Jahresbeginn 1998 bis zum 4. September, auf Basis der Schlußkurse im Präsenzhandel an der Börse Frankfurt. Die T-Aktie hat sich mit einem Kursgewinn von rund 50 Prozent in diesem Zeitraum deutlich besser entwickelt als der Gesamtmarkt.

Innovationsfeuerwerk: CeBIT HOME 98

Der Kreativmotor der Deutschen Telekom läuft mit hoher Drehzahl. Das zeigen die aktuellen Neuheiten, die wir unseren Kunden auf der CeBIT HOME 98 vorgestellt haben.

Im Mittelpunkt fanden sich auf dieser Messe zielgruppengerechte, konsumentenorientierte Angebote. Hierzu zählen die ADSL-Technologie (Asymmetric Digital Subscriber Line), SmartHome – das intelligente System für vernetztes Wohnen –, neue Endgeräte-Reihen und zwei neue Online-Entertainmentanwendungen.

T-DSL

Mit der innovativen ADSL-Technologie – ADSL-Produkte werden bei der Deutschen Telekom unter der Technologiemarke T-DSL vermarktet – wird das Kupferkabel multimedialfähig gemacht und ein neuer Massenmarkt erschlossen werden. Bereits bis zum Jahresende wird der Erstausbau mit unserer T-DSL-Technologie in den 10 wichtigsten Ballungszentren in Deutschland abgeschlossen sein. Der weitere Ausbau wird mit hohem Tempo vorangetrieben, um mit attraktiven Angeboten unsere Marktposition in diesem Bereich kontinuierlich auszubauen. Über attraktive T-DSL-basierte Anwendungen konnten sich jetzt auch die Besucher der CeBIT HOME am Stand der Deutschen Telekom informieren.

SMARTHOME: INTELLIGENTE LÖSUNGEN FÜR VERNETZTES WOHNEN

Mit einer weiteren Präsentation ließen wir den Blick der Messebesucher ein gutes Stück weiter in die Zukunft schweifen: SmartHome ist ein Konzept für die systematische und intelligente Vernetzung von Telekommuni-

kation, Informationstechnik, Unterhaltungs- und Hausgeräten sowie der Sicherheitstechnik zu einem funktionalen Gesamtsystem.

NEUE PRODUKTLINIEN VON ENDGERÄTEN, T-CONCEPT UND T-EASY

Die Deutsche Telekom präsentierte auf der CeBIT HOME mit den zwei neuen Produktlinien T-Concept und T-Easy ein umfassendes Endgeräteangebot, das neue Maßstäbe in Bedienerfreundlichkeit, Design und Technik setzt. Das Angebot besteht aus schnurlosen und schnurgebundenen Telefonen in analoger und ISDN-Technologie, Faxgeräten, Anrufbeantwortern und Telefonanlagen. Die meisten der neuen Endgeräte sind ab Mitte Oktober erhältlich und werden dann schrittweise bis ins Jahr 1999 hinein die bisherigen Linien Actron, Europa und T-Fax ablösen.

ONLINE-ENTERTAINMENT: MUSIC ON DEMAND UND MULTIPLAYERSPIELE

Das Angebot von Music on Demand, dem Musik-Erlebnishop der Deutschen Telekom via Internet und T-ISDN, umfaßt inzwischen über 20.000 Titel von etwa 60 Musikfirmen. In Kooperation mit der Musikindustrie wurde die Plattform für Music on Demand aufgebaut und in einem bundesweiten Markttest erfolgreich erprobt und weiterentwickelt. Die Markteinführung ist noch im Laufe dieses Jahres geplant.

Die Deutsche Telekom hat den Prototyp einer Multiplayerspiele-Anwendung erstmalig auf der CeBIT HOME der Öffentlichkeit vorgeführt. Die Multiplayerspiele sind eine reine Entertainmentanwendung für Online-Spiele. Der Spieler kann von zu Hause aus über entsprechende Endeinrichtungen wie einen Online-PC und Zusatzsoftware elektronische Spiele mit mehreren Spielern gleichzeitig spielen. Bis zum Jahresende sollen die Produkte am Markt erhältlich sein.

TECHNOLOGIE

SO FUNKTIONIERT T-DSL

Die innovative Telekommunikationstechnologie ADSL (Asymmetric Digital Subscriber Line) – bei der Deutschen Telekom unter der Technologiemarke T-DSL geführt – ist eine bahnbrechende Methode zur Übermittlung großer Informationsmengen mit hoher Geschwindigkeit – etwa bei Multimediaanwendungen.



Bahnbrechend ist die Methode, weil sie nicht auf dem Glasfasernetz aufsetzt, sondern lediglich die Kupferleitung mit einem T-ISDN oder T-Net-Anschluß benötigt wird.

Mit T-DSL wird die Bandbreite des Kupferkabels optimal genutzt. So können mit T-DSL über die normale Telefonanschlußleitung Daten im Idealfall von bis zu 8 Megabit pro Sekunde zum Kunden übertragen werden. Und der Kunde kann einen Datenstrom von bis zu 768 Kilobit pro Sekunde verschicken. Diese Asymmetrie trägt dabei der Tatsache Rechnung, daß in aller Regel mehr Daten zum Nutzer geschickt werden als umgekehrt. Parallel zum Datentransfer können ohne Einschränkung Telefonate geführt und Faxe gesendet werden.

Die Datenübertragung mit T-DSL ist in der Empfangsrichtung rund zwanzigmal schneller als mit T-ISDN. Dadurch wird der ISDN-Anschluß jedoch keineswegs unattraktiv. Abgesehen von den zahlreichen Vorteilen, die T-ISDN-Kunden beim Telefonieren und Faxen nutzen, wie beispielsweise drei parallele Rufnummern, bietet T-ISDN ebenfalls einen schnellen und sicheren Zugang zum Internet, der für die meisten Anwendungen der Privatkunden völlig ausreicht.

Weitere Informationen und Antworten auf Einzelfragen erhalten Sie bei der Hotline unter der kostenfreien Rufnummer 0800 33 01180 **freecall** oder im Internet unter www.telekom.de

Die Preisrevolution – T-D1 Local

Die zum 1. März 1998 von der Deutschen Telekom reduzierten Tarife waren lediglich der Startschuß für eine breitangelegte Preis- und Qualitätsoffensive. Unser Ziel ist es, mit neuen und attraktiven Angeboten unseren Kunden weiter das beste Preis-Leistungs-Verhältnis im Wettbewerb zu bieten.

DIE SPARTARIFE IM DETAIL			
	TellyLocal	TellyLocal Plus	ProTel Plus
Monatlicher Grundpreis in DM inklusive MwSt.	29,95	49,95	69,95
Verbindungspreis pro Minute ¹ Inland ² , national, Sunshine-Zeit*	1,89	0,99	0,68
Inland ² zur Wunsch-Ortsvorwahl ⁴ und Funk zu Funk ³ , Sunshine-Zeit*	0,68	0,68	0,68
Moonshine-Zeit* Moonshine-Zeit ab	0,39 17 Uhr	0,39 20 Uhr	0,39 20 Uhr
Einmaliger Bereitstellungspreis Mindestlaufzeit des Vertrages	49,95 24 Monate	49,95 24 Monate	49,95 24 Monate

* Sunshine-Zeit: TellyLocal: Mo.-Fr., 7-17 Uhr, TellyLocal Plus und ProTel Plus: Mo.-Fr., 7-20 Uhr, Moonshine-Zeit: in der übrigen Zeit und ganztägig an bundeseinheitlich gesetzlichen Feiertagen
¹ Minutenpreise bei Selbstwählverbindungen. Im vorteilhaften 10-Sekunden-Zeittakt.
² Verbindungen zu Mehrwertdiensten werden im 30-Sekunden-Zeittakt und abweichend tarifiert abgerechnet von T-D1 zu Festnetzanschlüssen
³ Inlandsgespräche von T-D1 zu T-D1 und von T-D1 zu T-C-Tel
⁴ nicht bei ProTel Plus

Wenngleich auch bei uns die Preise nur eine Richtung kennen, nämlich nach unten, werden wir nicht immer der günstigste Anbieter sein können. Vielmehr differenzieren wir uns im Wettbewerb mit einem sehr viel höheren Anspruch, den der Vorstandsvorsitzende der Deutschen Telekom, Dr. Ron Sommer, auf den Punkt gebracht hat: „Es gibt auf dem Markt kein besseres Preis-Leistungs-Verhältnis als bei der Deutschen Telekom.“

Das bedeutet, daß wir unseren Kunden attraktive und innovative Leistungen auf höchstem Qualitätsniveau zu dafür sehr günstigen Preisen bieten. Und das haben wir jetzt noch einmal mehr bewiesen mit der Einführung von T-D1 Local, der Preisrevolution im Mobilfunk.

T-D1 LOCAL

Mit unserem neuen Tarif T-D1 Local brechen im Mobilfunk neue Zeiten an.

Aus Untersuchungen wissen wir, daß Handy-Benutzer rund 70 Prozent ihrer Gespräche in Deutschland zu einer bestimmten Ortsvorwahl im Festnetz führen – egal, ob sie sich innerhalb dieses Bereiches (z. B. Düsseldorf) aufhalten oder von außerhalb in dieses Ortsnetz hinein telefonieren (z. B. von Hamburg nach Düsseldorf).

T-NET 200: DAS ANSCHLUSSPAKET MIT JEDEM KOMFORT

Die Deutsche Telekom bietet allen Kunden, die komfortabel telefonieren wollen, das Anschlußpaket T-Net 200 an. Es umfaßt sowohl den Telefonanschluß als auch eine Reihe attraktiver Komfortleistungen: Neben „Anklopfen, Rückfragen/Makeln“ und der „Dreierkonferenz“ enthält das Paket auch die nützlichen Funktionen „Rückruf bei besetzt“, „Übermittlung der eigenen Rufnummer“ und „Anzeige der Rufnummer des Anrufers“.

Mit T-Net 200 sieht der Kunde im Display seines Telefons bereits beim Klingeln die Rufnummer des Anrufers, wenn dieser die Übermittlung der Rufnummer nicht unterdrückt hat. Da viele der neuen Telefone die Rufnummer des Anrufers auch speichern, kann dieser jederzeit

Mit wesentlich günstigeren Preisen für Gespräche in dieses Ortsnetz haben wir ein völlig neues Element in die Preisstruktur gebracht, das den Mobilfunk nun für jedermann bezahlbar macht. Daher versprechen wir uns von T-D1 Local eine wesentlich stärkere Nutzung des Mobilfunks und die weitere Erschließung des riesigen Privatkundenmarktes.

ERSPARNIS BIS ZU 64 PROZENT PRO MINUTE

Wie außerordentlich groß das Sparpotential bei T-D1 Local ist, zeigt dieses Beispiel: Sie sparen mit T-D1 Local tagsüber bis zu 64 Prozent pro Minute gegenüber dem Tarif Telly Eco (zur Sunshine-Zeit statt 1,89 DM nur noch 0,68 DM/Minute, also eine Ersparnis von 1,21 DM/Minute).

JETZT UMSTIEGEN

T-D1 Local wurde zum 31.8.1998 als erster Ortstarif im deutschen Mobilfunk eingeführt. Für Kunden, die bereits mit T-D1 telefonieren, ist der Umstieg ganz einfach: Sie wählen mit Ihrem Handy die Kurzwahl 2020 und nennen dem Sprachcomputer die von Ihnen gewünschte Ortswahlnummer. So können Sie sofort von T-D1 Local profitieren, und zwar ohne daß sich Ihr Vertrag verlängert.

Wenn Sie mehr wissen möchten zu unserer neuen Preisidee T-D1 Local: Rufen Sie uns an. Natürlich kostenlos! 0800 33 01000 **freecall**

Informationen erhalten Sie auch im T-Punkt, beim T-Partner, im Fachhandel und im Internet unter www.telekom.de

bequem durch Tastendruck zurückgerufen werden.

Beim Besetztzeichen muß der Wählvorgang nicht so lange wiederholt werden, bis der Anschluß des gewünschten Gesprächspartners frei ist. Denn der Kunde hat mit T-Net 200 die Möglichkeit, über die Tastatur seines Telefons einfach und bequem einen Rückruf zu veranlassen.

T-Net 200 kann zu einem attraktiven Paketpreis von monatlich 28,75 DM genutzt werden mit einer Mindestdauer von sechs Monaten. Eine Änderung des bestehenden Telefonanschlusses in T-Net 200 ist kostenlos.

Spitzenleistungen im Service

Der Service und die Qualität der Dienstleistungen sind neben dem Preis wichtige Bewertungskriterien der Kunden für Telekommunikationsunternehmen. Die Deutsche Telekom hat dies frühzeitig erkannt und ihren Service in den vergangenen Jahren auf ein Spitzenniveau gebracht.

Die vielseitigen und komplexen Anwendungen der Telekommunikation im betrieblichen und privaten Alltag nehmen ständig zu und erfordern Serviceleistungen auf höchstem Qualitätsniveau. So ist schneller, flexibler und kundenfreundlicher Service für den Kunden ein ganz wesentliches Entscheidungskriterium bei der Wahl des Telekommunikationsdienstleisters. Die Deutsche Telekom hat frühzeitig die Serviceleistungen für ihre Kunden optimiert, verbessert diese ständig weiter und stärkt damit ihre Wettbewerbsfähigkeit. So sind wir in Deutschland bereits die führende professionelle Kundendienstorganisation unserer Branche. Und im internationalen Umfeld zählen wir mit der Leistungsqualität des Service für unsere Geschäftskunden zu den Spitzenunternehmen. Das ist das Ergebnis einer Studie der englischen Marktforschungsgesellschaft Mercer, die regelmäßig einen Leistungsvergleich für die Servicequalität in der internationalen Telekommunikationsbranche durchführt.

SCHNELLER SERVICE

Einige Beispiele illustrieren die Stärke unserer Serviceorganisation. So stellen wir einen neuen Telefonanschluß für unsere Geschäftskunden innerhalb von knapp vier Kalendertagen zur Verfügung. In den alten Bundesländern richten wir 90 Prozent aller neuen Telekommunikationsanschlüsse für Privatkunden in durchschnittlich fünf Arbeitstagen ein und 82 Prozent der neuen analogen Anschlüsse schon in durchschnittlich drei Werktagen. Bei der Termintreue erreichen wir inzwischen einen Wert von 99,2 Prozent –

das sind weltweit Spitzenleistungen. Auch bei den Entstörzeiten sind wir weltweit führend. So beträgt die durchschnittliche Zeit für die Beseitigung einer Störung am Telefonanschluß rund 12 Stunden. Einen erheblichen Teil der Serviceaufträge erledigen wir sogar innerhalb von nur zwei Stunden.

SCHNELLE ERREICHBARKEIT

Auch die telefonische Erreichbarkeit des Telekom-Service haben wir auf internationales Spitzenniveau gebracht. Rund 90 Prozent der Kunden werden innerhalb von nur 20 Sekunden mit einem kompetenten Ansprechpartner verbunden.

TECHNOLOGISCH NEUESTER STAND

Unsere Kundendienstorganisation haben wir auch technologisch auf den neuesten Stand gebracht. Die schnelle Bearbeitung der Serviceaufträge und die flexible Steuerung unserer Serviceteams realisieren wir auf der Grundlage ausgefeilter Informations- und Kommunikationsanwendungen – und das sowohl im Geschäfts- als auch im Privatkundenservice. So steigt die Schlagkraft unserer Serviceorganisation und damit auch die Zufriedenheit unserer Kunden.

Die hohe Qualität unserer Serviceleistung sichert uns entscheidende Wettbewerbsvorteile, und diese werden wir auch durch die ständige Verbesserung unseres Service weiter ausbauen.

UNSER WEG ZUM EURO:

DIE EURO-UMSTELLUNG DER DEUTSCHEN TELEKOM

Bei der Deutschen Telekom laufen dabei die Vorbereitungen auf den Euro bereits auf Hochtouren. Die Deutsche Telekom stellt bei der Einführung des Euro die Anforderungen von Kunden und Geschäftspartnern in den Mittelpunkt. Die Bedürfnisse der einzelnen Kundengruppen sind jedoch höchst unterschiedlich. Wir haben daher eine flexible Lösung entwickelt, um die vertraglichen Grundlagen und die Rechnungsstellung den Anforderungen unserer Kunden anpassen zu können.

Mit unserem 3stufigen Fahrplan für die Euro-Umstellung stellen wir sicher, daß sich die Euro-Umstellung bei der Deutschen Telekom für Sie reibungslos gestaltet.

DER 3-STUFEN-PLAN

1999: Ab 1.1.1999 wird auf der Telekom-Rechnung der Endbetrag in einer zusätzlichen Informationszeile auch in Euro ausgewiesen. Gezahlt wird der Rechnungsbetrag zunächst wie gewohnt in der Währung der Rechnung, also in DM.

2000 BIS 2001: In diesem Zeitraum werden bereits die einzelnen Beträge Ihrer Telekom-Rechnung in Euro angegeben. Den Rechnungsbetrag zahlen Sie dann bargeldlos in Euro. Sollten Sie zu dieser Zeit noch die Konten in DM führen, rechnet die Bank problemlos nach dem offiziellen Kurs für Sie um. Deshalb enthält die Rechnung eine Informationszeile mit dem Endbetrag in DM. Alle Verträge auf Basis unserer Allgemeinen Geschäftsbedingungen werden mit Beginn des Jahres 2000 automatisch durch die Deutsche Telekom auf Euro umgestellt.

2002: Mit Beginn dieses Jahres werden Sie die gesamte Telekom-Rechnung ausschließlich in Euro – ohne DM-Informationszeile – erhalten, da die DM ihre Gültigkeit als gesetzliches Zahlungsmittel verliert.

Weitere Informationen zum Thema Euro erhalten Sie unter
0800 33 09900 .. **freecall**
oder im Internet: www.telekom.de

Euro und Aktien – Expertentelefon für FTA-Teilnehmer

Die Einführung des Euro wirkt sich auch auf die T-Aktie aus. Wie viele andere Aktiengesellschaften hat die Deutsche Telekom ihre Aktien bereits auf nennwertlose Stückaktien umgestellt. Einen entsprechenden Beschluß hat die Hauptversammlung am 4. Juni gefaßt. Am Wert der T-Aktie ändert sich durch die Umstellung nichts. Natürlich ist die Deutsche Telekom auch im wichtigen Euro-Aktienindex STOXX 50 vertreten.

Welche Auswirkungen der Euro auf die europäischen Finanzmärkte haben



kann, welche Chancen Anleger nutzen und worauf Sie sich vorbereiten sollten, das wird zur Zeit häufig diskutiert. Das Forum T-Aktie hat deshalb ein Expertenteam zusammengestellt, das Ihre Fragen rund ums Thema Aktien und Euro beantworten kann.

Am **29.10.98** von **14–18 Uhr** stehen Ihnen folgende sieben Experten Rede und Antwort:

- 1 Vertreter der EU-Kommission
- 4 Vertreter des Euro-Teams der Deutschen Telekom
- 1 Vertreter einer deutschen Großbank
- 1 Vertreter des Arbeitskreises Euro beim Bundesministerium für Finanzen

Die Experten sind kostenlos erreichbar unter der FTA-Hotline-Nummer: Wir freuen uns auf Ihren Anruf!

0800 33 02100 

50 PROZENT ERMÄSSIGUNG FÜR FTA-MITGLIEDER

„Internationale Anlegermesse 98“ in Düsseldorf

Die Deutsche Telekom hat mit der Messe Düsseldorf eine Vereinbarung über einen Preisnachlaß beim Eintritt zur Internationalen Anlegermesse 98 (IAM 98) getroffen. Gegen Vorlage des persönlichen Anschreibens, mit dem wir Ihnen die neueste Ausgabe des FTA-Newsletters vorstellen, zahlen Sie für einen Besuch der IAM 98 statt 20,- DM nur die Hälfte.

Die IAM 98 steht unter dem Motto „Anlagen und Vorsorge im Zeichen des Euro“. Unmittelbar vor der Währungsumstellung bietet die IAM 98 nach Aussage des Veranstalters den Messebesuchern die Gelegenheit, sich brandaktuell darüber zu informieren, welche Aktien, Immobilien oder andere Formen der Geld- und Kapitalanlagen für die eigenen Zielsetzungen erfolgversprechend sind.



INTERNATIONALE ANLEGERMESSE
AKTIEN IMMOBILIEN. GELDANLAGE
3. 5. DEZ. 1998

Darüber hinaus wird eine Vielzahl von Informationen geboten zu den 1999 anstehenden Steuer-, Gesundheits- und Rentenreformen – finanzpolitische Veränderungen, für die sich jeder Anleger interessiert. Renommierte Anbieter aus ganz Europa präsentieren ihr Angebot auf der IAM 98. Unternehmen und Finanzdienstleister stellen ihre Wertpapiere vor und erläutern neue Konzepte. So werden die Messebesucher praxisnah erfahren, was sie über eine solide Altersvorsorge, aber auch über

Wagniskapital und Investitionsmöglichkeiten wissen wollen.

BESUCHER- INFORMATIONEN

IAM 98, 3.–5. Dezember 1998
10–18 Uhr
Messe Düsseldorf, Halle 3, Eingang Süd
Veranstaltungsprogramm:
Tel.: 02 11/4 56 06 13
Fax: 02 11/4 56 09 00

Bei zwei Veranstaltungen der IAM 98 wird auch ein Experte der Deutschen Telekom als Referent auftreten.

Impressum

Forum T-Aktie direkt
Ausgabe 3/1998, 2. Jahrgang

Herausgeber: Deutsche Telekom AG, Bonn
Geschäftsbereich Presse und
Unternehmenskommunikation
Verantwortlich: Jürgen Kindervater

Deutsche Telekom Investor Relations

Anschrift der Redaktion: Forum T-Aktie der
Deutschen Telekom AG, 70121 Stuttgart

Leserservice: Tel.: 0800 33 02100
Fax: 0800 33 01100
E-Mail: ForumT-Aktie@t-online.de

Konzeption, Text und Gestaltung:
SEA Spiess Ermisch & Andere
Werbeagentur GmbH, Düsseldorf