

direkt

Informationen aus erster Hand

4/2002

Redaktionsschluss: 3. Dezember 2002

KONZERNSTRATEGIE: VERANTWORTUNG DER DIVISIONEN WIRD GESTÄRKT

Ricke: „Unsere Zukunft heißt Entschuldung und Wachstum.“

Einstimmig und mit Wirkung zum 15. November 2002 hat der Aufsichtsrat der Deutschen Telekom AG den bisherigen Vorstand Mobile/Online, Kai-Uwe Ricke, zum neuen Vorstandsvorsitzenden bestellt. Der 41-Jährige hat die Nachfolge von Prof. Dr. Helmut Sihler angetreten, der das Amt im Juli interimistisch übernommen hatte.

Ricke: „Trotz widriger Umstände operativ stark“

Mit klaren Worten umriss der neue Vorstandsvorsitzende noch am Tag seiner offiziellen Vorstellung die Situation: Auf der einen Seite, betonte Ricke, sei die Lage „sehr ernst“, auf der anderen Seite aber zeigten die aktuellen Geschäftszahlen, „über welche operative Stärke das Unternehmen trotz aller widrigen Umstände verfügt.“

Wörtlich sagte Ricke: „Die Kombination dieser beiden Tatsachen war für uns die Ausgangsbasis für die strategische Überprüfung, in deren Rahmen wir das gesamte Unternehmen in seiner jetzigen Form auf den Prüfstand gestellt haben. Uns allen ist klar: Die Verschuldungsproblematik des Konzerns, die Entwicklung der Finanzmärkte sowie die aktuelle Bewertung der Telekommunikationsbranche und die sich parallel verschlechternden wirtschaftlichen Rahmendaten zwingen uns zu raschem Handeln. Unsere Zukunft heißt Entschuldung und Wachstum. Nur so erreichen wir eine nachhaltige Ergebnisverbesserung.“

Botschaft an die Mitarbeiter

Kai-Uwe Ricke wandte sich via E-Mail und Video an alle Beschäftigten des Unternehmens. Er unterstrich, dass bei der „Telekom vieles ohne Zweifel gut ist“, dass aber auch vieles verändert werden müsse. Er sei sich bewusst, dass vielen die Veränderungen schwer fallen werden, betonte aber sein Vertrauen, die Lage mit einer gemeinsamen Kraftanstrengung zu meistern.

„Konsolidierung fortführen, Perspektiven entwickeln“

„Mit Kai-Uwe Ricke haben wir eine erfahrene, international orientierte Unternehmerpersönlichkeit gewonnen“, sagte Hans-Dietrich Winkhaus, Aufsichtsratsvorsitzender der Deutschen Telekom. „Zu den Schwerpunkten seiner neuen Aufgabe gehört es, den Konsolidierungskurs konsequent fortzuführen und neue wachstumsorientierte Perspektiven zu entwickeln.“

Neuer Vorstandsvorsitzender: Kai-Uwe Ricke löst Prof. Dr. Helmut Sihler ab. Finanzvorstand Dr. Karl-Gerhard Eick wird im neuen Konzernvorstand stellvertretender Vorstandsvorsitzender.



Themen

**Kai-Uwe Ricke
neuer Vorstandsvorsitzender**

**Neustrukturierung
Konzernvorstand**

**Geschäftszahlen
3. Quartal 2002**

**Fahrplan Reduzierung
der Verbindlichkeiten**

**T-Online: EBITDA-Prognose
angehoben**

**T-Mobile: Auslandsumsätze
erneut gestiegen**

**T-Systems: Outsourcing
in Krisenzeiten stark gefragt**

**T-Com: Breitbandtechnik
treibt Internet-Nutzung**

Strategie: drei Ziele im Vordergrund

Kai-Uwe Ricke übernimmt das Amt des Vorstandsvorsitzenden, nachdem die im August von Professor Sihler angekündigte strategische Überprüfung abgeschlossen wurde. In deren Mittelpunkt standen drei Themenkomplexe:

1. die Reduzierung der Nettoverschuldung bis Ende 2003 auf das Dreifache des für das kommende Jahr erwarteten EBITDA,
2. die deutliche Steigerung der Profitabilität und
3. die Stärkung der strategischen Marktpositionen.

„Die Deutsche Telekom wird sich verändern müssen – in der bloßen Organisationsstruktur, aber auch in der Art der Führung des Unternehmens.“

Kai-Uwe Ricke,
Vorstandsvorsitzender Deutsche Telekom AG

Zielgröße für die Nettofinanzverbindlichkeiten bis zum Jahresende 2003 ist ein Wert, der dem dann dreifachen EBITDA entspricht. Das soll erreicht werden unter anderem über eine Steigerung des Free Cashflow auf 5,5 bis 6 Milliarden Euro im vierten Quartal und im Jahr 2003. Darüber hinaus sollen externe Transaktionen – vor allem Verkäufe nicht strategischer Beteiligungen sowie des Kabelnetzes und von

Immobilien – einen weiteren Beitrag in Höhe von 6,2 bis 8,5 Milliarden Euro erbringen.

Im Rahmen des Ergebnissteigerungsprogramms „E“ (siehe „direkt“ 3/2002) wurden außerdem Maßnahmen in Höhe von rund 1,5 Milliarden Euro identifiziert und teilweise bereits realisiert.

Vier-Säulen-Strategie bestätigt

Die strategische Überprüfung hat ergeben, dass die Vier-Säulen-Strategie auch unter den geänderten Rahmenbedingungen grundsätzlich der richtige Ansatz ist, um Wachstumspotenziale zu realisieren. Dabei gilt es jedoch, die Effizienz der einzelnen Geschäftsbereiche deutlich zu verbessern. „Um dieses Ziel zu erreichen, werden wir den Geschäftsfeldern künftig noch mehr Verantwortung und Entscheidungsbefugnisse übertragen“, erläuterte Ricke.

Im Einzelnen sind folgende strategischen Zielsetzungen und Maßnahmen geplant:

T-Com: weitere Optimierung der operativen Ertragskraft

Für die Division T-Com lautet das oberste Ziel Cashflow-Maximierung: erstens durch die Fortsetzung des Rebalancings und damit Absicherung des EBITDA, zweitens durch die konsequente Vermarktung der Breitbandangebote und drittens durch massive Einsparungen bei den Investitionen

und den operativen Kosten bei gleichzeitiger Verbesserung der Servicequalität.

T-Systems: stärkere Fokussierung

Künftig wird sich T-Systems auf fünf so genannte BusinessLines (Financial Services, Industries, Telecommunication, Media, Public), vier „globale Accounts“, die deutschen Geschäftskunden sowie auf drei Servicelines (Systems Integration, Computing & Desktop Services sowie Network Services) und auf wichtige geographische Kernmärkte fokussieren. Gleichzeitig ist die Deutsche Telekom in einzelnen Bereichen offen für die Gewinnung von Partnern zur konsequenten weiteren Internationalisierung von T-Systems International.

T-Online: cashoptimiertes Wachstum

Die positive Entwicklung von T-Online in den vergangenen Monaten belegt die Richtigkeit des Geschäftsmodells. T-Online wird daher weiterhin die bestehenden Wachstumspotenziale bei Breitband-Access und Non-Access-Services ausschöpfen. Dabei spielt die erfolgreiche Positionierung als Internet-Medienhaus die entscheidende Rolle. Inwieweit T-Online weiter internationalisiert wird, hängt von der künftigen Marktentwicklung ab.

T-Mobile: quantitatives und qualitatives Wachstum

Für T-Mobile wurden zwei strategische Schwerpunkte definiert: Zum einen die nachhaltige Optimierung des Cashflows bei gleichzeitigem Wachstum. Dabei soll T-Mobile in Europa durch die Einführung neuer Services eher qualitativ am Marktwachstum partizipieren, während in den USA aufgrund der geringeren Marktpenetration auch quantitativ ein enormer Zuwachs erschlossen werden soll. Zum anderen soll der Bereich der mobilen Datenkommunikation forciert ausgebaut werden, um damit den Umsatz pro Kunde zu steigern.

VoiceStream: auch eigenständig aussichtsreich positioniert

Vor dem Hintergrund der guten unternehmerischen Entwicklung von T-Mobile USA – die frühere VoiceStream konnte in den ersten drei Quartalen beim Kundenzuwachstum stark zulegen und dabei das operative Ergebnis verbessern – hat die Deutsche Telekom entschieden, die Wachstumsstrategie des Unternehmens zunächst alleine fortzusetzen. Dessen ungeachtet behält sich das Unternehmen aber auch die Möglichkeit vor, zu einem späteren Zeitpunkt strategische Optionen wie das Zusammengehen mit einem anderen Wettbewerber zu prüfen. Einen solchen Zusammenschluss sieht Ricke potenziell als „Chance, die Werte, die in T-Mobile USA stecken, im Sinne der Aktionäre und des Unternehmens zu maximieren.“

Konzernvorstand wird neu strukturiert.

Auf Vorschlag des neuen Vorstandsvorsitzenden Kai-Uwe Ricke hat der Aufsichtsrat beschlossen, den Konzernvorstand der Deutschen Telekom neu zu strukturieren. Künftig werden die vier Divisionen T-Com, T-Mobile, T-Systems und T-Online stärker im Konzernvorstand abgebildet. Gleichzeitig wird die Anzahl der Vorstandsmitglieder reduziert.

Ricke hatte bereits am Tag seiner Wahl betont, dass den vier Divisionen mehr Verantwortung und Entscheidungsbefugnis – bei gleichzeitig verstärkter Einbindung in die Konzernziele – zukommen soll. „Mit der nun erfolgten konsequenten Neustrukturierung des Vorstands setzen wir ein klares Zeichen für einen Neubeginn hin zu mehr Marktnähe und mehr Verantwortung der Divisionen“, sagte Ricke.

■ Stellvertretender Vorstandsvorsitzender im neuen Vorstand wird Finanzvorstand Dr. Karl-Gerhard Eick sein. Dr. Heinz Klinkhammer leitet weiterhin den Vorstandsbereich Personal und ist damit auch verantwortlich für die Personalstrategie und die Personal Service Agentur. Josef Brauner wird als Vorsitzender des Bereichsvorstandes der T-Com die Interessen des Festnetzes im Konzern vertreten und im Konzernvorstand bis auf weiteres auch für die Division T-Systems zuständig sein.

■ Neu im Konzernvorstand sind René Obermann und Thomas Holtrop. Obermann verantwortet künftig im Konzernvorstand das gesamte Mobilfunkgeschäft und soll gleichzeitig Vorstandsvorsitzender von T-Mobile werden. Holtrop, Vorstandsvorsitzender von T-Online, verantwortet in der neuen Struktur den Vorstandsbereich T-Online.

■ Aus dem Vorstand ausscheiden werden Jeffrey A. Hedberg (zum Jahresende 2002), bisher zuständig für den Vorstandsbereich International, Dr. Max Hirschberger, der zuvor das Ressort Corporate Affairs verantwortete, sowie Gerd Tenzer, der den Bereich „Produktion und Technik“ leitete. Hedberg wird zukünftig die Deutsche Telekom USA leiten und übernimmt die Funktion des Vice Chairman T-Mobile USA. Tenzer wird dem Unternehmen als Sonderbeauftragter für Telekommunikations- und Wettbewerbspolitik beim Vorstandsvorsitzenden weiter verbunden bleiben.

Im Zusammenhang mit der Neustrukturierung des Vorstandes der Deutschen Telekom werden im Jahresabschluss Rückstellungen für die Erfüllung vertraglicher Verpflichtungen von rund 25 Millionen Euro enthalten sein. Sie betreffen die vier in diesem Jahr ausgeschiedenen Vorstandsmitglieder, einschließlich Dr. Ron Sommer, der bereits im Juli zurückgetreten war.



Kai-Uwe Ricke (Jahrgang 1961) startete seine berufliche Karriere nach einer Banklehre und dem Studium an der European Business School, Schloss Reichartshausen, als Vorstandsassistent bei der Bertelsmann AG in Gütersloh. Anschließend wurde Ricke Vertriebs- und Marketingleiter der Tochtergesellschaft Scandinavian Music Club AG in Malmö, Schweden.

Von 1990 bis Juni 1995 war Ricke Geschäftsführer der Talkline Verwaltungsgesellschaft mbH sowie der Talkline PS Phone Service GmbH, beide Elmshorn. Von Juli 1995 bis Dezember 1997

leitete er als Vorsitzender und Sprecher der Geschäftsführung die Geschicke der Talkline GmbH.

Im Januar 1998 übernahm Ricke den Vorsitz der Geschäftsführung der damaligen DeTeMobil Deutsche Telekom MobilNet GmbH. Unter seiner Leitung wurde durch die Konzentration auf das Kerngeschäft T-D1 die Basis für die Rückeroberung der deutschen Marktführerschaft gelegt. Im Februar 2000 übernahm Ricke den Vorstandsvorsitz der neu gegründeten T-Mobile International AG, unter der die wesentlichen Gesellschaf-

ten des Mobilfunk-Geschäftes der Deutschen Telekom zusammengefasst wurden. Im Mai 2001 wurde er in den Vorstand der Deutschen Telekom berufen. Als Chief Operating Officer (COO) war er verantwortlich für die Mobilfunk- und Online-Aktivitäten der Deutschen Telekom.

HOHE SONDERABSCHREIBUNGEN BELASTEN KONZERNERGEBNIS

Operatives Wachstum im dritten Quartal fortgesetzt.

Die Deutsche Telekom konnte in den ersten neun Monaten des Geschäftsjahres 2002 ein starkes operatives Wachstum verzeichnen und die Nettoverschuldung leicht reduzieren.

Gleichzeitig musste der Konzern zum Ende des dritten Quartals aufgrund außerplanmäßiger Aufwendungen, resultierend aus der strategischen Überprüfung, einen hohen Konzernfehlbetrag von minus 24,5 Milliarden Euro ausweisen.

Konzernumsatz: plus 12 Prozent

In den ersten neun Monaten 2002 konnte die Deutsche Telekom den Konzernumsatz gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 12 Prozent von 35 Milliarden Euro auf 39,2 Milliarden Euro steigern. Besonders erfreulich war die Umsatzentwicklung in den Wachstumsbereichen Mobilfunk (plus 40,1 Prozent) und Online-Kommunikation (plus 24,4 Prozent). Das schlägt sich auch in einem deutlichen Anstieg der im Ausland erwirtschafteten Umsätze nieder: Der Auslandsumsatz wuchs im Vergleich zu den ersten drei Quartalen 2001 um 47,6 Prozent auf 13,2 Milliarden Euro.

T-Com: Umsatzsteigerung und stabiles EBITDA

Der Gesamtumsatz der T-Com erhöhte sich im Berichtszeitraum um 1 Prozent auf 22,3 Milliarden Euro. Damit konnte T-Com zwei Quartale in Folge den Umsatz im Vergleich zu den jeweiligen Vorjahresquartalen übertreffen. Das EBITDA bei T-Com lag in den ersten neun Monaten 2002 bei rund 7,5 Milliarden Euro und entsprach damit annähernd dem um Sondereffekte bereinigten Wert des Vorjahreszeitraumes von 7,6 Milliarden Euro. Die stabile Entwicklung ist nicht zuletzt Ergebnis der Rebalancing-Strate-

gie bei T-Com. So stiegen u. a. die Anschlussumsätze um 11 Prozent gegenüber dem Vorjahr.

T-Mobile: erneut starkes Wachstum

Wie in den Vorquartalen konnte T-Mobile wieder den wesentlichen Beitrag zum Umsatz- und EBITDA-Wachstum leisten. Lesen Sie zu T-Mobile bitte den ausführlichen Bericht auf Seite 6.

T-Systems: erstmals zweistellige EBITDA-Marge erreicht

T-Systems konnte das bereinigte EBITDA gegenüber der ebenfalls starken Vergleichsperiode um 34 Prozent auf 0,8 Milliarden Euro steigern. Somit lag die EBITDA-Marge im dritten Quartal 2002 bei 11,6 Prozent. Die gute Ergebnisentwicklung ist insbesondere auf Personalanpassungen, Verbesserungen bei der Effizienz und Produktivität bei den so genannten Managed Networks, Synergien im Einkaufsbereich sowie einen Anstieg beim durchschnittlichen Stundenumsatz im Systemintegrationsgeschäft zurückzuführen.

T-Online International AG: positiver Trend fortgesetzt

Nach einem erstmals positiven EBITDA im zweiten Quartal 2002 konnte T-Online zu Ende des dritten Quartals erneut ein positives Konzernergebnis vorweisen. Lesen Sie zu T-Online bitte auch Seite 5.

Weitere Verbesserung des Konzern-EBITDA

Die sich bereits in den Vorquartalen abzeichnende gute operative Entwicklung des Konzerns konnte im dritten Quartal 2002 fortgesetzt werden. Das bereinigte EBITDA verbesserte sich um 2,8 Prozent

auf 4,2 Milliarden Euro. Für die ersten neun Monate des Jahres beträgt das bereinigte Konzern-EBITDA 12 Milliarden Euro, das sind 5,6 Prozent mehr als in den ersten drei Quartalen des Vorjahres.

Gute Entwicklung beim Cashflow

Der Cashflow der Deutschen Telekom aus der Geschäftstätigkeit (das erwirtschaftete Geld nach Zinsen und Steuerzahlungen und vor Investitionen) konnte um 3,0 Milliarden Euro oder 42 Prozent gegenüber dem Vorjahr gesteigert werden. „Unser Cashflow demonstriert klar die Fortschritte, die wir bereits in den ersten neun Monaten dieses Jahres erzielt haben“, sagte Finanzvorstand Dr. Karl-Gerhard Eick.

Außerplanmäßige Aufwendungen im dritten Quartal 2002 (in Mrd. Euro)

T-Mobile USA	18,0
– davon Goodwill	8,4
– davon Lizenzen	9,6
Ben NL	1,1
UMTS U.K.	2,2
Andere (inkl. Comdirect, Siris, Multilink)	0,7
Sonderabschreibungen insgesamt (vor Steuern)	22,0
Restrukturierungskosten T-Systems	0,4
Steuerliche Effekte aus Abschreibungen US-Mobilfunklizenzen	+3,1
Außerplanmäßige Aufwendungen gesamt (nach Steuern)	19,3

„Durch striktes Management unserer operativen Ausgaben und der Investitionen in Sachanlagen haben wir unseren Free Cashflow vor Dividendenausschüttung auf fast 4,7 Milliarden Euro verbessert.“

Leichte Reduzierung der Verbindlichkeiten

Trotz der vollständigen Übernahme des niederländischen Mobilfunkanbieters Ben

(siehe Kurzmeldungen T-Mobile) konnten die Nettofinanzverbindlichkeiten gegenüber dem Stand zum Halbjahresende um 0,2 Milliarden Euro auf 64 Milliarden Euro zum Ende des dritten Quartals 2002 reduziert werden. Damit hat sich die Ausgangsbasis für die weitere Entschuldung deutlich verbessert, da im kommenden Jahr keine vergleichbare „Ausgabe“ mehr ansteht.

Strategische Überprüfung führt zu hohen Sonderabschreibungen

Aufgrund hoher Sonderabschreibungen erhöhte sich der Konzernfehlbetrag in den ersten neun Monaten 2002 auf minus 24,5 Milliarden Euro. Die Sonderabschreibungen

sind Folge veränderter Prognosen für die künftige Entwicklung insbesondere in verschiedenen Bereichen des Mobilfunks, nachdem sich über die vergangenen Quartale die gesamtwirtschaftlichen und auch die branchenspezifischen Rahmenbedingungen deutlich verändert haben.

So wurden beispielsweise – trotz der aktuell über den früheren Erwartungen liegenden Entwicklung von T-Mobile USA – die Prognosen für die mittel- und langfristig erreichbare Mobilfunk-Penetrationsrate in den USA zurückgenommen. Ebenso wurden als Folge des enormen Wettbewerbsdrucks auf dem US-Markt die Erwartungen für die

durchschnittlichen Umsätze je Kunde korrigiert. Dementsprechend waren die bilanziellen Werte für die Mobilfunk-Lizenzen und den Goodwill aus dem Erwerb von VoiceStream und Powertel anzupassen.

Insgesamt beliefen sich die Sonderabschreibungen und Restrukturierungsaufwendungen auf saldiert 19,3 Milliarden Euro. Ohne den Gesamteffekt von 19,3 Milliarden Euro hätte die Deutsche Telekom für die ersten drei Quartale einen Konzernfehlbetrag von 5,3 Milliarden Euro ausgewiesen.

DIVIDENDENZAHLUNG: FÜR GESCHÄFTSJAHR 2002 AUSSETZUNG EMPFOHLEN

Nettofinanzverbindlichkeiten: Ziel ist Reduzierung auf rund das dreifache EBITDA des Jahres 2003.

Der Abbau der Nettofinanzverbindlichkeiten bleibt weiterhin eines der wichtigsten übergeordneten Ziele der Deutschen Telekom. Das Unternehmen hat dafür einen konkreten „Fahrplan“ aufgestellt: Bis zum Ende des kommenden Jahres sollen die Nettofinanzverbindlichkeiten des Konzerns auf rund das Dreifache des für das kommende Jahr erwarteten EBITDA reduziert werden.

Schuldenabbau: weitere Fortschritte erzielt

Mit den im laufenden Jahr eingeleiteten Maßnahmen und Programmen konnte die Deutsche Telekom weitere Erfolge erzielen: Zum einen hat sich die Nettofinanzverschuldung in den ersten neun Monaten des Jahres trotz Auszahlungen von 8,3 Milliarden Euro nur um etwas weniger als 2 Milliarden Euro seit dem Jahresbeginn erhöht. Ohne diese Auszahlungen für Dividende und sonstige finanzielle Verpflichtungen würde die Nettofinanzverschuldung bereits heute bei 55,7 Milliarden Euro liegen. Zum anderen konnte die Gesamtverschuldung im dritten Quartal 2002 im Vergleich zum Halbjahresende trotz der Übernahme von Ben um 0,2 Milliarden auf 64,0 Milliarden Euro reduziert werden.

Entschuldung durch Verkaufserlöse, Investitionskürzungen und Kostenkontrolle

Die weitere Reduzierung der Nettofinanzverbindlichkeiten konzentriert sich auf zwei Schwerpunkte: zum einen den Verkauf von Beteiligungen und Unternehmenswerten, die nicht zum Kerngeschäft zählen – die hieraus erzielten Verkaufserlöse dienen direkt der Schuldenreduzierung. Zum anderen soll die Verschuldung durch eine noch striktere Kostenkontrolle und stetige Effizienzverbesserung reduziert werden. Im Einzelnen sind folgende Maßnahmen vorgesehen:

Kürzung von Investitionen

Auch bei den Investitionen in Sachanlagen verfolgt die Deutsche Telekom weiterhin einen strikten Sparkurs. Verglichen mit den ersten neun Monaten des vergangenen Jahres wurden die Investitionen in Sachanlagen bereits von 6,3 Milliarden Euro auf 4,8 Milliarden Euro reduziert. In der Folge ist der Free Cashflow auf rund 4,7 Milliarden Euro gestiegen. Zum Vergleich: In den ersten neun Monaten des Vorjahres hatte die Deutsche Telekom praktisch keinen Free Cashflow generiert.

Verkauf Kabelnetz und Immobilien

Die Verkaufsverhandlungen um die verbliebenen Kabel-Regionalgesellschaften sind bereits weit fortgeschritten. Erwartet wird ein Abschluss – einschließlich der erforderlichen Zustimmung der Kartellbehörden – spätestens im ersten Quartal 2003. Die Deutsche Telekom rechnet mit einem Verkaufserlös in Höhe von rund 2 Milliarden Euro.

Gute Fortschritte wurden außerdem beim Verkauf von Grundstücken und Gebäuden gemacht. Insgesamt konnten Grundstücke bzw. Gebäude im Wert von 1,9 Milliarden Euro verkauft bzw. für einen baldigen Verkauf vorbereitet werden. Mit eingeschlossen sind hier 850 Millionen Euro von Verkäufen, über die bereits im Jahr 2002 Einigung

erzielt wurde. Dazu kommen weitere 800 Millionen Euro von Paketverkäufen an Finanzinvestoren, die in Vorbereitung sind, sowie 200 Millionen Euro aus geplanten Einzelverkäufen.

Dividende: Aussetzung geplant

Aufsichtsrat und Vorstand werden der nächsten Hauptversammlung vorschlagen, die Dividende für das Geschäftsjahr 2002 auszusetzen. Auf diese Weise können Einsparungen in Höhe von 1,6 Milliarden Euro realisiert werden.

Geplante Personalveränderungen

Mit Blick auf das für Ende 2003 avisierte Entschuldungsziel ist die Reduzierung von Personalkosten auf Konzernebene in den Projektionen zunächst noch nicht in entscheidendem Umfang enthalten. Die bisherigen Planungen des Vorstands sehen vor, den Personalbestand konzernweit bis 2005 brutto um rund 54.700 Beschäftigte zu reduzieren. Ein wesentliches Instrument für die Erreichung dieser Ziele ist die Personal Service Agentur (PSA). Dort werden die Mitarbeiter, falls erforderlich, weiterqualifiziert und auf neue Dauerarbeitsplätze außerhalb und innerhalb des Konzerns vermittelt oder in Projekt- oder Zeitarbeit eingesetzt. Nachhaltige Personalreduzierungen und Kosteneinsparungen werden erst nach 2003 wirksam, wenn sich die erwarteten Erfolge der PSA realisieren lassen. Alle geplanten Maßnahmen werden derzeit umfassend mit dem Gesamtbetriebsrat diskutiert.

Der aus dem Amt geschiedene Vorstandsvorsitzende Professor Sihler sagte dazu am Tag der Wahl seines Nachfolgers Kai-Uwe Ricke: „Dass diese Einschnitte Proteste auslösen, ist nur zu verständlich. Viele Mitarbeiter machen sich Sorgen. Es gibt aber im Zeichen des sich verschärfenden Wettbewerbs, der durch die Deregulierung ausgelöst wurde, zu diesem auch in der Durchführung sehr belastenden Programm keine Alternative.“

Insgesamt 120 Millionen Aktien der T-Online International AG platziert.

Die Deutsche Telekom hat Anfang Dezember rund 100 Millionen Aktien der T-Online International AG erfolgreich bei institutionellen Investoren im In- und Ausland platzieren können. Im Rahmen eines Bookbuilding-Verfahrens wurde dabei ein Preis von 6,10 Euro je Stück ermittelt.

Die Platzierung war dreifach überzeichnet. Zusätzlich konnten die Konsortialbanken die Mehrzuteilungsoption („Greenshoe“) von weiteren 20 Millionen Stück vollständig ausüben. Der Gesamtwert der Transaktion beläuft sich damit auf rund 732 Millionen Euro einschließlich des Greenshoes.

Durch den Verkauf der Aktien wird die Aktionärsbasis von T-Online verbreitert und die Liquidität der T-Online Aktie erhöht. Gleichzeitig ist die Transaktion ein weiterer Schritt der Deutschen Telekom zur Reduzierung ihrer Finanzschulden. Der so genannte Free Float von T-Online wird durch die gesamte Transaktion von 10,4 Prozent

auf 20,2 Prozent des Kapitals steigen. Parallel dazu wird der Anteil der Deutschen Telekom am Kapital der T-Online von jetzt 81,7 Prozent auf 71,9 Prozent sinken.

Die Deutsche Telekom sieht T-Online als Kernbestandteil ihrer vier strategischen Divisionen und wird daher aus derzeitiger Sicht auch weiterhin eine Mehrheitsbeteiligung von mindestens 51 Prozent an T-Online halten. Die nach der Transaktion verbleibende Beteiligung der Deutschen Telekom von knapp 72 Prozent erlaubt T-Online somit einen ausreichenden strategischen Spielraum für mögliche Schritte in der Zukunft.

OPERATIVES ERGEBNIS IM DRITTEN QUARTAL DEUTLICH GESTIEGEN/HÖHERE PORTALUMSÄTZE

T-Online: EBITDA-Prognose für das Gesamtjahr angehoben.

Nach einem erstmals positiven Konzern-EBITDA im zweiten Quartal 2002 konnte T-Online diesen Erfolg im dritten Quartal fortsetzen und ausbauen: Das Konzern-EBITDA betrug per Ende September 35,6 Millionen Euro. Im Vergleichszeitraum des Vorjahres hatte T-Online ein negatives EBITDA in Höhe von minus 34,8 Millionen Euro ausweisen müssen. Aufgrund der guten operativen Entwicklung rechnet T-Online für das Gesamtjahr 2002 mit einem EBITDA von rund 100 Millionen Euro – deutlich höher als von Analysten bisher prognostiziert.

Umsatz: plus 38,5 Prozent

Der Konzernumsatz in den ersten neun Monaten stieg auf rund 1,12 Milliarden Euro, das sind 38,5 Prozent mehr als in den ersten drei Quartalen des Vorjahres. Inklusive der Umsätze der zur Division T-Online zählenden DeTeMedien betrug der Gesamtumsatz der Division in den ersten drei Quartalen rund 1,3 Milliarden Euro, 24,4 Prozent mehr als in der Vorjahresperiode. Das Zugangsgeschäft trug mit 883 Millionen Euro zu diesem Ergebnis bei. Nahezu verdoppelt – plus 91 Prozent gegenüber dem Vorjahr – wurde der so genannte Non-Access-Umsatz, also Umsätze aus E-Commerce, Paid Content und Werbung. Er belief sich in den ersten drei Quartalen auf 238 Millionen Euro. Insgesamt betrug der Anteil der Portalumsätze am Gesamtumsatz nun rund 23 Prozent.

EBITDA: Maßnahmen zur Effizienzsteigerung greifen

Vor allem das EBITDA des dritten Quartals zeigt, wie stark sich T-Online im operativen Geschäft entwickeln konnte. Im Vorquartal wurde das EBITDA noch wesentlich getragen durch einen Sonderertrag in Höhe von

27,3 Millionen Euro durch den Verkauf der T-Motion Anteile an T-Mobile. Das EBITDA des dritten Quartals in Höhe von 35,6 Millionen Euro dagegen konnte allein aus dem operativen Geschäft erwirtschaftet werden. T-Online übertraf damit die durchschnittlichen Schätzungen von Analysten um das Doppelte. Kumuliert betrug das Konzern-EBITDA zum Ende des dritten Quartals 50,4 Millionen Euro. Inklusive DeTeMedien betrug das EBITDA der Division T-Online in den ersten neun Monaten des Geschäftsjahres rund 151 Millionen Euro und hat sich damit gegenüber dem Vorjahr absolut gesehen um 218 Millionen Euro verbessert.

Gründe für den Anstieg sind höhere Umsätze in allen Bereichen, das beständige Kundenzuwachstum, eine längere Online-Nutzung sowie die erfolgreiche Umsetzung von Maßnahmen zur Effizienzsteigerung und der positive Einfluss von Skaleneffekten. Diese ergaben sich aufgrund des konsequent vorangetriebenen Aufbaus einer einheitlichen internationalen Produkt- und Serviceplattform sowie der Verbesserung interner Prozesse.

Gegen den Trend erfolgreich

Mit der guten Umsatz- und Ertragsentwicklung hebt sich T-Online deutlich vom europäischen Wettbewerbsumfeld ab. Wichtige Wettbewerber wie Tiscali oder Lycos Europe meldeten in ihren Berichten über

das dritte Quartal sinkende Einnahmen und reduzierten gleichzeitig ihre Prognose für das Gesamtjahr.

Konzernergebnis durch Sonder-effekt belastet

Das nach HGB ausgewiesene Konzernergebnis der T-Online betrug in den ersten drei Quartalen des Jahres minus 408,4 Millionen Euro. Darin enthalten ist die nicht cashwirksame Abschreibung auf die Minderheitsbeteiligung an der comdirect Bank. Diese betrug 223,9 Millionen Euro und musste aufgrund der schwierigen Marktbedingungen an der Börse vorgenommen werden.

Kundenzahl: Breitbandteilnehmer weiter auf Vormarsch

Zum Ende des dritten Quartals wuchs die Kundenzahl des T-Online Konzerns auf

Weiterhin erfolgreicher Wachstumskurs der T-Online

	1.1.–30.9.2002 in Tsd. Euro	1.1.–30.9.2001 in Tsd. Euro	Veränderung in %
Umsatz:			
Zugangsgeschäft	882.627	684.625	28,9
Portalumsätze	238.195	124.673	91,1
Gesamt	1.120.822	809.298	38,5
Gesamt-EBITDA	50.400	-158.100	
Gesamt-Kundenzahl (in Mio., Stichtag 30.9.)	11,849	9,799	21

europaweit 11,8 Millionen. Das entspricht einer Steigerung von 21 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Auch die Zahl der Breitbandkunden entwickelt sich in Deutschland und bei den europäischen Tochterunternehmen sehr positiv. In Deutschland wurden im dritten Quartal bereits mehr als 85 Prozent der Online-Minuten über T-DSL generiert. Für das kommende Jahr erwartet T-Online erstmals mehr neue Breitband- als Schmalbandkunden.

T-Mobile: Anteil der Auslandsumsätze bereits bei 60 Prozent.

Sowohl auf dem deutschen Kernmarkt wie auch in den ausländischen Mobilfunkmärkten verbindet T-Mobile International in immer stärkerem Maße quantitatives mit qualitativem Wachstum. Das belegen die Geschäftszahlen für die ersten drei Quartale 2002. Das Unternehmen konnte sowohl bei den Teilnehmerzahlen kräftig zulegen als auch das operative Ergebnis deutlich verbessern. Zu den wichtigsten Wachstumstreibern der Gruppe zählt inzwischen das Geschäft in den USA.

Umsatz: erstmals über fünf Milliarden Euro im Quartal

Mit einem Umsatzanstieg gegenüber der Vorjahresperiode um knapp 22 Prozent auf 5,1 Milliarden Euro lag der Umsatz der T-Mobile Gruppe erstmals über der Marke von fünf Milliarden Euro innerhalb eines Quartals. Insgesamt erzielte T-Mobile International in den ersten neun Monaten 2002 einen Umsatz von über 14,2 Milliarden Euro, das sind 40 Prozent mehr als in derselben Zeitspanne des Jahres 2001.

Besonders erfreulich verlief die Entwicklung im internationalen Geschäft. Rund 60 Prozent der Umsätze werden mittlerwei-

le im Ausland generiert. Während T-Mobile insbesondere in Deutschland inzwischen wichtige Wachstumsimpulse aus der Einführung neuer Services und Datendienste bezieht – also qualitativ wächst – hält in den internationalen Beteiligungen das quantitative Wachstum weiter an.

EBITDA: Fortsetzung des profitablen Wachstums

Die Entwicklung des operativen Ergebnisses zeigt, dass das Teilnehmerwachstum nicht auf Kosten der operati-

ven Ertragskraft geht. Im Gegenteil: Das Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen konnte im dritten Quartal mit 1,3 Milliarden Euro um 60 Prozent gegenüber der Vergleichszeit des Vorjahres gesteigert werden. Insgesamt erhöhte sich das EBITDA der T-Mobile Gruppe in den ersten neun Monaten 2002 auf knapp 3,9 Milliarden Euro, ein Plus von über 76 Prozent im Vorjahresvergleich. In den europäischen Mehrheitsbeteiligungen konnte mit einem EBITDA in Höhe von 1,2 Milliarden Euro erneut ein Rekord-Quartalsergebnis verzeichnet werden.

Kundenbasis: höchstes Wachstum in 2002

Mit einem Teilnehmerwachstum von 2,2 Millionen in den Mehrheitsbeteiligungen verzeichnete T-Mobile das bislang beste Kundenwachstum des Jahres 2002, das zweite Quartal konnte um 77 Prozent übertroffen werden. Zum 30. September 2002 zählte T-Mobile International – einschließlich aller Teilnehmer in den Minderheitsbeteiligungen – insgesamt mehr als 61 Millionen Kunden. Davon entfielen rund 51,2 Millionen Kunden auf die Tochtergesellschaften und Mehrheitsbeteiligungen in Deutschland, den USA, Großbritannien, Österreich, den Niederlanden und der Tschechischen Republik. Die Minderheitsbeteiligungen in Polen und Russland zählten per 30. September rund 9,9 Millionen Kunden, knapp vier Millionen mehr als ein Jahr zuvor.

T-Mobile USA: Nummer 1 beim Neukundenzuwachs

T-Mobile USA (vormals VoiceStream) blieb auch im dritten Quartal einer der Hauptträger des Kundenwachstums der Gruppe. Mit dem Start der Mobilfunknetze in Kalifornien und Nevada im Juli ist die US-Tochter von T-Mobile der einzige landesweite GSM-Anbieter in den Vereinigten Staaten. Außerdem bietet das Unternehmen seine Dienste seit September überall in den USA unter dem globalen Markennamen T-Mobile an.

Beim Kundenzuwachs war T-Mobile mit einem organischen Teilnehmerwachstum von 869.000 im dritten Quartal bereits Marktführer in den USA – trotz einer Kundenbereinigung im Prepaid-Bereich in Höhe von 190.000 Kunden. Anders ausgedrückt: Vier von zehn neuen Mobilfunkkunden in den USA entschieden sich im vergangenen Quartal für T-Mobile. Insgesamt stieg die Teilnehmerzahl von T-Mobile USA auf 8,9 Millionen Kunden – rund 1,9 Millionen oder 27 Prozent mehr als noch zu Jahresbeginn. Rund 84 Prozent dieser Kunden sind bereits Vertragskunden.

Trotz der hohen Kundenzuwächse konnte T-Mobile USA mit 106 Millionen Euro erneut ein positives Quartalsergebnis beim EBITDA erreichen. T-Mobile USA trug somit zum dritten Mal nacheinander ein positives EBITDA zum Gruppenergebnis bei. Dies ist neben weiteren Fortschritten beim Kostenmanagement auch auf die im Wettbewerbsvergleich niedrigsten Akquisitionskosten pro hinzugewonnenen Kunden zurückzuführen. Weiterhin gelang es, die Kündigungsrate bei Vertragskunden im dritten Quartal gegenüber dem Vorjahreszeitraum um einen vollen Prozentpunkt auf 2,6 Prozent zu senken.



Wirbt als neue „Spokeswoman“ für T-Mobile USA: die Schauspielerin Catherine Zeta-Jones.

■ **Vollständige Übernahme von Ben.** Mit der vollständigen Übernahme der niederländischen Mobilfunkgesellschaft Ben baut T-Mobile seine Wettbewerbsposition in Europa weiter aus. Gleichzeitig ermöglicht die Übernahme, das Unternehmen komplett in den Konzern zu integrieren und das damit verbundene Synergiepotenzial konsequent zu nutzen. Ben, das sich bei Kundenwachstum und Servicequalität in den vergangenen Monaten ausgezeichnet entwickelt hat, verfügt über mehr als 1,4 Millionen Kunden und ist damit die Nummer drei auf dem niederländischen Mobilfunkmarkt. Das Unternehmen wird künftig seine Produkte und Dienste unter dem globalen Markennamen T-Mobile anbieten.

■ **Auszeichnung für hohen Qualitätsstandard beim Geschäftskundenservice.** T-Mobile Deutschland hat für seinen hohen Standard im Bereich Geschäftskundenservice den CCF Quality Award erhalten. Der Preis wurde vom CallCenter Forum Deutschland (CCF) und der Fachzeitschrift Teletalk erstmals verliehen. Die Jury war mit hochkarätigen Experten großer Unternehmen aus den Sparten Consulting, Finanzwirtschaft und Call-Center-Dienstleister besetzt und bewertete vor allem den Aspekt Kundenzufriedenheit. T-Mobile Deutschland konnte insbesondere mit einer klaren Qualitätsstrategie und einem nachhaltigen Monitoring der Qualitätsziele überzeugen.

■ **Mobilfunknetz von T-Mobile mit „sehr gut“ bewertet.** Europas größtes Fachmagazin für Telekommunikation – Connect – hat in einer aktuellen Untersuchung (Ausgabe 11/2002) die Leistungsfähigkeit von Mobilfunknetzen untersucht. Das Mobilfunknetz von T-Mobile konnte dabei als einziges mit der Note „sehr gut“ abschneiden und lag mit diesem Ergebnis klar vor den Mitbewerbern Vodafone, E-plus und O2. Fazit der Studie: „Unter den Netzbetreibern hält Marktführer T-Mobile die Konkurrenten in den Disziplinen Anrufstatistik, Sprachqualität und Empfangsstärke in Schach – und holt damit den absolut verdienten Gesamtsieg.“

Outsourcing: in Krisenzeiten gefragter denn je.

Der durch die konjunkturelle Schwächeperiode nochmals verschärfte Wettbewerb erhöht den Druck auf Unternehmen praktisch jeder Größenordnung, ihre Betriebskosten weiter zu senken. Nicht zuletzt mit der Konzentration auf das Kerngeschäft reagieren sie auf diese Herausforderung. Insbesondere Aufbau und Pflege der heute äußerst kostenintensiven Informations- und Telekommunikations-Infrastruktur werden deshalb zunehmend an externe Dienstleister ausgegliedert. T-Systems profitiert von diesem Trend und erhält so auch in einem schwierigen Marktumfeld bedeutende Impulse für sein Geschäft.

Outsourcing ermöglicht bedeutende Wettbewerbsvorteile

Die Vorteile für die Unternehmen lassen sich kurz zusammenfassen: Sie können sich auf ihr Kerngeschäft konzentrieren und sparen gleichzeitig erheblich an Kosten ein. So müssen sie unter anderem keine zusätzlichen Kapazitäten für Betrieb und Wartung der Informations- und Telekommunikations-Strukturen aufbauen bzw. vorhalten. Darüber hinaus lassen sich die Betriebsprozesse optimieren – beispielsweise durch eine verbesserte Auslastung der internen Rechenzentren oder durch eine unternehmensweite Standardisierung der Technologieplattformen. Diese und weitere Optimierungspotenziale steigern die Wettbewerbsfähigkeit, sorgen zudem für eine erhöhte Kostentransparenz und tragen deshalb in der Konsequenz auch zu einer Verbesserung des operativen Ergebnisses bei.

Bereits kurzfristig ein hochattraktiver Wachstumsmarkt

In diesem Markt für das Outsourcing von Telekommunikations- und Informationstechnologie ist T-Systems nicht nur einer der führenden Player, sondern setzt teilweise auch ganz neue Akzente, die weitergehende Wachstumsmöglichkeiten erschließen. Denn neben dem dominierenden Segment branchenspezifischer Lösungen in den Bereichen Informations- und Telekommunikationstechnologie realisiert T-Systems als einziger Dienstleister auch Komplettlösungen, die beide Technologien zu einer Lösung verschmelzen.

Insgesamt agiert das Unternehmen auf einem Markt mit enormen Wachstumsperspektiven. Allein für IT-Outsourcing rechnet das Marktforschungsinstitut PAC in diesem Jahr mit einem Wachstum von 18 Prozent auf gut 9 Milliarden Euro in Deutschland. Mit einem Umsatz von rund 1,7 Milliarden Euro ist T-Systems in diesem Bereich schon heute klarer nationaler Marktführer.



T-Systems Chef Christian A. Hufnagl konnte mit dem Dell-Vorstandsvorsitzenden Michel Dell einen bedeutenden Partner für das US-Geschäft gewinnen.

„Durch unsere Kooperation mit Dell stellen wir unseren Kunden organisationsübergreifend globale, einfach handhabbare Prozesse bereit“, so Christian A. Hufnagl, Vorsitzender der Geschäftsführung von T-Systems. „Damit erhalten Konzerne gleiche Leistungen, wo immer sie diese weltweit brauchen.“

■ Systemlösung für die DaimlerChrysler Bank AG.

T-Systems hat für die DaimlerChrysler Bank eine sogenannte Ratinglösung zur Überprüfung der Finanzkraft von Geschäftskunden realisiert. Hintergrund: Der Baseler Ausschuss für Bankenaufsicht sieht vor, dass jedes Finanzinstitut zu Beginn des Jahres 2006 ein entsprechendes System sowie eine dreijährige Datenhistorie eines potenziellen Kreditnehmers vorweist (Basel-II-Vereinbarung). In der Individuallösung von T-Systems wurde ein eigenes Bewertungsmodell festgelegt, in das neben betriebswirtschaftlichen Kennzahlen des beantragenden Unternehmens Bankauskunftsbewertungen, Daten des Branchenratings sowie Informationen über das Unternehmen von Auskunftseigenen einfließen. T-Systems hatte bereits früher für die DaimlerChrysler Bank Werkzeuge für die Bewertung von Privatkunden (Scoring) und gewerbliche Kunden entwickelt und in das vorhandene System integriert.

■ TÜV-Zertifikat: besondere Leistungsfähigkeit von T-Systems testiert.

Als einzigem Unternehmen der Multimedia-Branche wurde dem Geschäftsreich Multimedia Solutions (MMS) im November das begehrte TÜV-Zertifikat BEST-CPI zuerkannt. Für dieses Testat können sich nur Unternehmen bewerben, die bereits ein ausgereiftes Managementsystem betreiben und die strengen Vorgaben des Prüfverfahrens ISO 9001 erfüllen. Besonderes Augenmerk legen die TÜV-Auditoren auf die Alltagstauglichkeit des Managementsystems. Rainer Lodahl, Leiter der Zertifizierungsstelle, fasst die Ergebnisse so zusammen: „Besonders beeindruckt hat uns die große Einsatzbereitschaft der Mitarbeiter des Unternehmens, das exzellent strukturierte und konsequent auf Kunden ausgerichtete Geschäftsmodell sowie die überzeugende Verbesserungsdynamik im Bereich Multimedia Solutions.“

■ Sichere Web-Services für BARMER-Mitglieder.

Mit Unterstützung von T-Systems bietet die BARMER ihren acht Millionen Versicherten über das Internet neue Dienstleistungen, Informationen und personalisierte Angebote. So sind beispielsweise alle Formulare und Bescheinigungen bereits mit den persönlichen Daten ausgefüllt. Ein Organizer erinnert zudem an wichtige Vorsorgetermine. T-Systems hat den neuen Internet-Auftritt, in den hochmoderne Verschlüsselungs- und Passwortverfahren integriert sind, in kürzester Zeit umgesetzt und in einer simulierten Umgebung getestet. Für den Betrieb der Server wurde ein eigenes Rechenzentrum eingerichtet, das die weltweit höchsten Sicherheitsstandards erfüllt.

Breitbandtechnologie treibt die Internet-Nutzung weiter voran.

Mit der Etablierung der Breitbandtechnologie im Massenmarkt hat eine neue Internet-Ära begonnen. Angetrieben durch die zunehmende Nutzung anspruchsvoller Informationsarten und Services steht die Deutsche Telekom unangefochten an der Spitze der DSL-Provider in Europa. T-Online setzt im Rahmen seiner Strategie insbesondere auf den Ausbau breitbandiger Angebote und Paid Content und ist dadurch eine der prägenden Kräfte an der Schwelle zum „Internet der zweiten Generation“.

Breitbandzugänge machen das Internet noch attraktiver

Bereits jeder fünfte Internet-Nutzer in Deutschland geht über einen schnellen Breitbandanschluss ins Netz. Dabei sind sie nicht nur schneller, sie nutzen das Internet auch wesentlich intensiver: Durchschnittlich besucht ein DSL-Kunde fast viermal so viele Seiten und verbringt dreimal so viel Zeit im Netz wie ein Nutzer mit einem herkömmlichen Modem. Dies ergab eine Untersuchung des Marktforschungsunternehmens Nielsen-Netratings. Je höher die Geschwindigkeit, mit der im Internet gesurft wird, so ein Ergebnis der Studie, desto intensiver wird das Internet genutzt.

Schnelle Datenverbindungen werden zum Standard

Entsprechend den Bedürfnissen der Breitbandnutzer entwickelt sich das bislang größtenteils sehr text- und grafiklastige Internet zunehmend zum multimedialen Breitbandportal und gewinnt damit zusätzlich an Attraktivität. Gewünscht werden vor allem Musik, Videos und Software aus dem Netz – ein Grund, warum 74 Prozent

der Internet-Nutzer mit einem privaten DSL-Anschluss das multimediale Angebot von T-Online nutzen (Quelle: Nielsen-Netratings).

Mit dem verbesserten Angebot wächst das Interesse an breitbandigen Zugängen jetzt rasant. Über die Hälfte der privaten Nutzer hat Umfragen zufolge Interesse an einem DSL-Einstieg.

Bei Geschäftskunden wird Breitband-Datenkommunikation voraussichtlich bereits in naher Zukunft ohnehin zum Standard gehören. Bis zum Jahr 2004 werden Prognosen zufolge 80 Prozent der großen und mehr als 50 Prozent der mittelständischen Unternehmen über Highspeed-Anschlüsse ans Internet angebunden sein und sich so Effizienz- und Produktivitätsvorteile sichern.

Die Vermarktung ist bereits in vollem Gange

Noch schnellere T-DSL Varianten „T-DSL 1500“ sowie „T-DSL Business symmetrisch“ bieten eine verdoppelte bzw. sogar dreifache Übertragungsgeschwindigkeit.

T-DSL 1500:

Jetzt mit **doppeltem Speed** einsteigen und **sparen.**



Infos im T-Punkt

So geht man heute ins Internet

T-DSL

Mit neuen Produkten und Services macht die Deutsche Telekom ihren Breitbandanschluss T-DSL für Geschäfts- und Privatkunden noch attraktiver.

Mit bis zu 2 Megabit pro Sekunde eignet sich die symmetrische DSL-Technologie beispielsweise ideal für Mehrplatzanwendungen mit hohem Sendebedarf.

Für Geschäftskunden steht inzwischen ein umfassendes Angebot von Komplettpaketen zur Verfügung, die neben dem Hochgeschwindigkeitsanschluss Services zur Erstellung und zum sicheren Betrieb professioneller Websites enthalten.

Mit neuen technischen Maßnahmen wurde in diesem Jahr rund vier Millionen zusätzlichen Kunden der Weg zu T-DSL geebnet: Kunden, die aus technischen Gründen nicht direkt über das Festnetz angebunden werden können, können bereits seit Mai T-DSL via Satellit nutzen. Damit kann praktisch jeder Wunsch nach einem Breitbandzugang ins Internet von der Telekom erfüllt werden.

Kurzmeldungen T-Com

Rechnung Online: Beitrag zur Kostensenkung und Ressourcenschonung.

Die elektronische, papierlose Form der Telefonrechnung – „Rechnung Online“ – gewinnt bei den Telekom Kunden eine immer größere Akzeptanz. Im November erreichte die Zahl der Kunden, die den Dienst nutzen, bereits die Marke von einer Million. Die Online-Telefonrechnung bietet den Kunden zahlreiche Zusatznutzen: Beispielsweise können die Rechnungsdaten per Mausklick geordnet, grafisch dargestellt und mit früheren Rechnungen verglichen werden. Ein Rechnungsarchiv stellt die Rechnungen der letzten 13 Monate zur Verfügung. Auch der Rechnungsnachweis für das Finanzamt ist möglich. Aber auch für die Deutsche Telekom selbst ist die Rechnung über das Internet von großer Bedeutung: Bei rund 38 Millionen Rechnungen, die monatlich gedruckt und verschickt werden, liegen die Einsparungen an Kosten, vor allem aber an Ressourcen auf der Hand. Pro einer Million Online-Telefonrechnungen müssen jedes Jahr etwa 216 Tonnen weniger Papier produziert,

bedruckt und transportiert werden. Damit unterstützt die Deutsche Telekom ihr Bestreben im Umweltschutz, den Verbrauch von Ressourcen kontinuierlich zu verringern.

Gerd Tenzer für Verdienste um die globale Informationsindustrie ausgezeichnet.

Auf dem Broadband DSL World Forum 2002 des International Engineering Consortium, der weltweit bedeutendsten Veranstaltung auf dem Gebiet der Breitbandkommunikation (IEC), ist der ehemalige Telekom Vorstand Gerd Tenzer im Oktober in Berlin mit dem diesjährigen IEC Fellow Award geehrt worden. Diese Auszeichnung würdigt Führungspersönlichkeiten, deren Beiträge weit reichende positive Auswirkungen auf die Entwicklung der globalen Informationsgesellschaft haben. Neben seinem langjährigen Wirken für die Telekommunikations-Infrastrukturen in Deutschland stand bei Tenzer insbesondere sein nachhaltiges Engagement für breitbandige Technologien im Mittelpunkt.

Impressum

Forum T-Aktie „direkt“
Ausgabe 4/2002, 6. Jahrgang

Herausgeber: Deutsche Telekom AG, Bonn
Geschäftsbereich Presse und
Konzernkommunikation
Verantwortlich: Ulrich Lissek,
Leiter Unternehmenskommunikation

Anschrift der Redaktion:
Forum T-Aktie der Deutschen Telekom AG,
Postfach 10 37 52, 45037 Essen

Leserservice Tel.: 0800 33 02100
Fax: 0800 33 01100
Internet: www.telekom.de
E-Mail: forum-taktie@telekom.de

Konzeption, Text und Gestaltung:
Citigate SEA GmbH & Co. KG,
Düsseldorf