

direkt

Informationen aus erster Hand

4/2006

Redaktionsschluss: 5. Dezember 2006

AR-VORSITZENDER DR. KLAUS ZUMWINKEL:
„FÜHRUNGSSTARKE UNTERNEHMERPERSÖNLICHKEIT“

René Obermann ist neuer Vorstandsvorsitzender.

Der Aufsichtsrat der Deutschen Telekom hat den bisherigen Mobilfunk-Vorstand René Obermann mit Wirkung vom 13. November 2006 zum neuen Vorsitzenden des Vorstands der Deutschen Telekom bestellt. Der 43-Jährige hat die Nachfolge von Kai-Uwe Ricke angetreten, der sein Amt im Interesse des Unternehmens im Einvernehmen mit dem Präsidium des Aufsichtsrats niedergelegt hatte.



Für die nächsten
fünf Jahre bestellt:
René Obermann

René Obermann verfügt über 20 Jahre Branchenerfahrung

Dr. Klaus Zumwinkel, Vorsitzender des Aufsichtsrats, sagte: „René Obermann ist eine führungsstarke Unternehmerpersönlichkeit mit über 20-jähriger Erfahrung in einer Branche, die von rasantem technologischen Wandel und permanent neuen Marktherausforderungen gekennzeichnet ist. Seine Karriere ist stark international geprägt, vor allem durch die erfolgreiche Internationalisierung von T-Mobile. Für Obermann haben Kundenorientierung und Service hohe Priorität. Gleichzeitig wird er das Kostenmanagement entschie-

den fortführen.“ Der neue Telekom-Chef wurde für die nächsten fünf Jahre bestellt.

Dank an Kai-Uwe Ricke für engagierte Arbeit

Dem bisherigen Vorstandsvorsitzenden Kai-Uwe Ricke dankte Zumwinkel für dessen engagierte Arbeit, besonders für die Konsolidierung des Konzerns und die weitere Internationalisierung. Ricke hatte sein Amt am 15. November 2002 angetreten. In seine Zeit fielen nicht nur die deutliche Entschuldung, sondern zum Beispiel auch die Internationalisierung, besonders in Osteuropa und den USA, die T-Online Verschmelzung und die Entwicklung des deutschen Breitbandmarktes.

Karrierestationen von René Obermann

Obermann ist seit November 2002 Vorstand T-Mobile der Deutschen Telekom und seit Dezember 2002 zugleich Vorstandsvorsitzender der T-Mobile International. Dort war er zuvor seit Juni 2001 Vorstand der European Operations and Group Synergies. Von April 2000 bis März 2002 war er Vorsitzender der Geschäftsführung von T-Mobile (T-Mobile Deutschland GmbH)

Themen

**Führungsspitze neu
ausgerichtet**

**Konzern: Prognose für
Gesamtjahr bestätigt**

**Enorme Nachfrage nach
neuen Komplettangeboten
von T-Com**

**T-Mobile USA: weiteres
Frequenzspektrum erworben**

**Fachmesse „Systems“
in München**

10 Jahre „Schulen ans Netz“

Kai-Uwe Ricke: Konsolidierung und Internationalisierung vorangetrieben.

Mit Wirkung vom 13. November 2006 hat Ricke sein Amt als Vorstandsvorsitzender der Deutschen Telekom AG niedergelegt. Sein Amt als Vorstandsvorsitzender hatte Ricke am 15. November 2002 angetreten.

In seine Amtszeit fiel unter anderem die deutliche Entschuldung der Deutschen Telekom. Zum Stichtag des Geschäftsjahres (31.12.2002), in dem Ricke das Amt übernahm, betrug die Finanzverbindlichkeiten des Konzerns rund 63 Mrd. Euro. Durch Verkäufe von Nicht-Kerngeschäften, wie den sechs Kabel-TV-Regionen, und striktes Kostenmanagement wurde die Verschuldung bis auf aktuell rund 38 Mrd. Euro reduziert. Auch die Internationalisierung – besonders in Osteuropa und den USA – wurde unter der Führung von Ricke vorangetrieben. Wichtige Meilensteine waren hier die konsequente Stärkung der Präsenz von T-Mobile USA – zuletzt durch den Erwerb von weiterem Mobilfunk-Spektrum für Daten- und Sprachdienste im Rahmen der so genannten Auction 66 – und der Kauf des österreichischen Mobilfunkunternehmens tele.ring. Außerdem trägt die 2004 angekündigte und im Juni 2006 vollzogene T-Online Verschmelzung die Handschrift Ricles. Dieser strategische Schritt war eine unverzichtbare Voraussetzung, um im Geschäftsfeld Breitband/Festnetz mit gebündelter Kraft im Wettbewerb antreten zu können.

und zuvor – von April 1998 bis März 2000 – Geschäftsführer Vertrieb von T-Mobile Deutschland.

René Obermann begann seine berufliche Laufbahn mit einer kaufmännischen Ausbildung zum Industriekaufmann bei der BMW AG in München von 1984 bis 1986. Noch im selben Jahr gründete er das Handelsunternehmen ABC Telekom mit Sitz in Münster. Seit 1991 war er Geschäftsführender Gesellschafter der daraus entstandenen Hutchison Mobilfunk GmbH und dort von 1994 bis 1998 Vorsitzender der Geschäftsführung.

„Aufgabe sicher sehr anspruchsvoll“

In seiner Antrittsrede an die Mitarbeiter als neuer Telekom-Chef dankt Obermann dem Aufsichtsrat für das entgegengebrachte Vertrauen. Seine neue Aufgabe bezeichnete er als „sicher sehr anspruchsvoll“. Obermann: „Wir stehen auf der einen Seite in sehr hartem Wettbewerb. Der Kostendruck ist immens, der technologische Wandel ist rasant und die Regulierung verfolgt auch weiterhin das Ziel, dass die Deutsche Telekom zu Gunsten der Wettbewerber Marktanteile abgibt.“ Auf der anderen Seite aber verfüge die Deutsche Telekom „dank der Vorarbeit meines Vorgängers Kai-Uwe Ricke“ wie-

der über eine „solide Bilanz“ und sei international „mit weit mehr als 100 Mio. Kunden gut positioniert“. Obermann hob außerdem den engagierten Einsatz der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und die anerkannte Qualität von Netzen, Technik und Produkten der Deutschen Telekom hervor. „Das ist – alles in allem – zwar keine einfache, aber eine durchaus chancenreiche Ausgangslage.“

Klar im Fokus: Service und Kundenzufriedenheit

Hauptaufgabe wird es laut Obermann sein, das Unternehmen „trotz der aktuellen Probleme, die ich überhaupt nicht kleinreden will, in puncto Service und Kundenzufriedenheit auch im internationalen Vergleich an die Spitze zu führen. Genau das ist die Grundlage für Wachstum und Beschäftigung.“

Der neue Telekom-Chef räumte ein, dass dieser Anspruch noch nicht in allen Bereichen in die Praxis umgesetzt sei – „das will ich gerne konstatieren“. René Obermann weiter: „Marktführer beim Service zu sein und gleichzeitig die Kosten zu senken: Das ist unsere Hauptaufgabe. Hierfür müssen wir unsere Kunden und auch die Aktionäre um Unterstützung und Vertrauen bitten.“



Das neue Vorstandsteam: Dr. Karl-Gerhard Eick, Hamid Akhavan, René Obermann, Timotheus Höttges, Lothar Pauly (v.l.n.r.).

wichtig. Der neue Vorstand bringt diese Qualitäten mit.“ Gemeinsam werde das Team in den nächsten Wochen und Monaten die langfristige Strategie der Deutschen Telekom festlegen, so Obermann weiter.

Der Vorstand wird in den nächsten Wochen und Monaten die langfristige Strategie des Konzerns festlegen. Ein langfristiges Ziel stehe aber bereits heute fest, betonte René Obermann: „Wir wollen die Deutsche Telekom zum bestangesehenen Service-Unternehmen der Branche machen.“ Das bedeute Produkt- und Serviceangebote, die auf die Kundenbedürfnisse zugeschnitten sind, beste Netzqualität – und dies bei deutlich verbesserter Effizienz. „Unsere Kunden geben den Herzschlag unseres Unternehmens vor“, sagte Obermann. „Besonders in Deutschland werden wir uns nicht mehr fragen, was macht T-Com und was T-Mobile, sondern: Was wollen unsere Kunden?“

Ziel sei es, bei den Entwicklungen im Mobilfunk und Festnetz tonangebend zu sein. So werde in Zukunft immer mehr persönliche Kommunikation vom Festnetz zum Mobilfunk übergehen. Gleichzeitig bleibe das Festnetz der Wegbereiter für noch höhere Bandbreiten und interaktive Dienste, so Obermann. „Dabei ist T-Home auf Basis von VDSL nur der Anfang. Wir werden das konsequent weiterverfolgen.“

Eick und Pauly weiter im Vorstand

Für das Finanzressort ist weiter Dr. Karl-Gerhard Eick zuständig, dessen Vertrag um weitere fünf Jahre verlängert wurde. Er bleibt zugleich stellvertretender Vorstandsvorsitzender. Zusätzlich fallen in sein Ressort künftig die Revision und die Shared Services. Eick wird zudem kommissarisch das Ressort Personal ab Januar 2007 führen. Lothar Pauly bleibt Vorstand Geschäftskunden. Auch die Netz- und IT-Strategie sowie die Einkaufsverantwortung im Bereich Infrastruktur liegen weiter bei dem T-Systems Chef.

Robert Dotson, Chef von T-Mobile USA, wird zukünftig direkt an den Vorstandsvorsitzenden berichten. Bei Obermann werden zukünftig auch die Bereiche Konzernorganisation, die Konzernsicherheit sowie Beteiligungen und Übernahme-Strategie angesiedelt.

Dank an Heinz Klinkhammer und Walter Raizner

Vorstand und Aufsichtsrat bedankten sich bei Klinkhammer für seine elf Jahre lange Tätigkeit als Personalvorstand. Klinkhammer hat seit Anfang 1996 sowohl den

notwendigen Personalumbau der Deutschen Telekom gestaltet als auch den Wegfall von Stellen personalpolitisch mit Augenmaß umgesetzt. In diesen zehn Jahren hat er den Wandel der Deutschen Telekom und ihrer Strukturen vom Staatsbetrieb zum börsennotierten, international tätigen Unternehmen auf der personalpolitischen Seite maßgeblich gestaltet. Mit der Vollendung des 60. Lebensjahres hat sich Klinkhammer entschieden, aus persönlichen Gründen zum Ablauf des Jahres sein Amt niederzulegen. Obermann würdigte Klinkhammers ausgleichende Rolle im Kontakt mit den Tarif- und Sozialpartnern: „Dr. Klinkhammer hat es verstanden, einen sehr konstruktiven Dialog mit den Sozialpartnern zu führen.“

„Mit dem neuen Vorstandsteam ist eine hervorragende Mischung starker Persönlichkeiten am Start.“

(René Obermann)

Ihren Dank sprachen Vorstand und Aufsichtsrat ebenfalls Walter Raizner für seine Arbeit an der Spitze der T-Com aus. In einem schwierigen Marktumfeld hat Raizner wichtige Weichenstellungen für die Neuausrichtung der Festnetzsparte vorgenommen. In die Zeit seiner Tätigkeit fiel insbesondere die für den Telekom-Konzern wichtige Verschmelzung von T-Online und T-Com, weiterhin die Einführung von Produktinnovationen wie VDSL und T-Home.

ENGERE VERZÄHNUNG DER KONZERNBEREICHE, MEHR SPARTENÜBERGREIFENDE FUNKTIONEN

Führungsspitze neu ausgerichtet.

Der Aufsichtsrat der Deutschen Telekom hat auf seiner Sitzung am 5. Dezember eine Neuordnung der Führungsspitze des Konzerns beschlossen. Danach übernehmen die Vorstände der drei strategischen Geschäftsfelder zukünftig weitere spartenübergreifende Aufgaben. Die Konzernbereiche werden zudem enger verzahnt, um die Servicequalität, die Innovationsleistung und die Effizienz zu verbessern. Timotheus Höttges und Hamid Akhavan rücken als neue Mitglieder in den Vorstand des Unternehmens auf.

Schlagkräftiges Vorstandsteam mit kundenorientierter Ausrichtung

Mit Timotheus Höttges, Vorstand T-Com und Sales and Service in Deutschland, und Hamid Akhavan, verantwortlich für T-Mobile, Produktentwicklung und Produktinnovation, wurden zwei neue Mitglieder in den Vorstand berufen. „Seit seiner Ernennung ist es René Obermann gemeinsam mit dem Aufsichtsrat gelungen, ein schlagkräftiges Vorstandsteam mit kundenorientierter Ausrichtung zu formen“, sagte der Vorsitzende des Aufsichtsrats, Dr. Klaus Zumwinkel.

Der neue Vorstandsvorsitzende ergänzte: „Wer mich näher kennt, weiß, dass ich sehr viel Wert auf die Gewinnung der richtigen Personen für Führungspositionen lege.

Die beste Strategie und die beste Struktur nützen nichts, wenn die zielstrebige Umsetzung und Kreativität fehlen, wenn der Teamgeist nicht stimmt. Das gilt übrigens nicht nur für den Vorstand, sondern für alle Führungskräfte, letztlich für alle Kolleginnen und Kollegen, die in diesem Unternehmen arbeiten.“

Höttges und Akhavan neue Vorstandsmitglieder

Höttges wird als neuer Vorstand Breitband/Festnetz auch das Service- und Vertriebsgeschäft von T-Com und T-Mobile in Deutschland verantworten. Er war bislang im Vorstand von T-Mobile International für das Ressort „Sales and Service Operations“ zuständig. Akhavan wird als neuer

T-Mobile Vorstand zugleich konzernübergreifend für die Themenbereiche „Innovation“ und „Produktentwicklung“ im Privatkundengeschäft verantwortlich sein. Er führt die Mobilfunkbeteiligungen in West- und Osteuropa und übernimmt zusätzlich die Verantwortung für einen integrierten Marktengang in Ungarn, Kroatien und der Slowakei. Bisher war Akhavan Vorstand Technik und Informationstechnologie von T-Mobile International.

„Kunden geben den Herzschlag vor“

Telekom-Chef René Obermann sagte zur Neuausrichtung: „Für die neue Führung der Deutschen Telekom sind mir höchste Kundenorientierung, unternehmerisches Denken und Innovationskraft besonders

KURZMELDUNGEN KONZERN

■ **Spitzenreiter beim Klimaschutz.** Zweimal binnen kurzer Zeit ist die Deutsche Telekom für ihr Engagement für den Klimaschutz und bei der Berücksichtigung der Risiken und Chancen

des Klimawandels ausgezeichnet worden. Im Rahmen des Carbon Disclosure Project (CDP) 2006, einer Initiative von 225 institutionellen Investoren, wurden 1.800 internationale Konzerne insbesondere zu deren Klimaschutzstrategie und zur Emission von Treibhausgasen befragt. Hintergrund ist die Erkenntnis, dass der Klimawandel für Unternehmen ein erhebliches finanzielles Risiko darstellt. Im diesjährigen CDP erreichte der Telekom-Konzern als

eines von drei der weltweit größten Unternehmen und als einziger Telekommunikationsanbieter mit 100 Prozent die höchste Wertung. Wenige Wochen zuvor wurde die Deutsche Telekom außerdem mit einer Bestnote zum achten Mal in Folge in den Dow Jones Sustainability Index (DJSI) aufgenommen. Für Investoren, die bei ihrer Anlageentscheidung nachhaltige Aspekte berücksichtigen, ist der DJSI der bedeutendste Börsen-Index.

■ **Wechsel im Aufsichtsrat.** Ulrich Hocker, Hauptgeschäftsführer der Deutschen Schutzvereinigung für Wertpapierbesitz, ist im Oktober zum Nachfolger von Dr. Mathias Döpfner im Aufsichtsrat der Deutschen Telekom AG bestellt worden. Dr. Döpfner hatte sein Mandat im Einvernehmen mit Vorstand und Aufsichtsrat niedergelegt, um eine potenzielle Interessenkollision im Zusammenhang mit seiner Mitgliedschaft im Board der AOL Time Warner zu vermeiden. Mit seiner „jahrelangen Erfahrung

als Aktionärsvertreter und Mitglied der Corporate Governance Kommission wird Herr Hocker unsere Aufsichtsratsarbeit bereichern“, so Dr. Klaus Zumwinkel, Vorsitzender des Telekom Aufsichtsrats.

■ **Wichtiger Baustein bei Personalumbau realisiert.** Im Zuge des angekündigten Personalumbaus im Telekom-Konzern sind fünf Callcenter-Standorte des Personaldienstleisters Vivoto (Aachen, Dresden, Halle, Lübeck und Magdeburg) mit rund 700 Mitarbeitern an ein Unternehmen der walter TeleMedien-Gruppe (WTM) abgegeben worden. Die Übergabe erfolgte zum 1. Dezember. Der Betriebsübergang der 700 Mitarbeiter wird seitens der Deutschen Telekom mit einer Auftragszusage begleitet. Mit dieser auftragsgebundenen Beschäftigungssicherung bis Ende 2011 ist das Ziel einer langfristigen Sicherung der Arbeitsplätze außerhalb der Deutschen Telekom verbunden.

Konzern: Stabilisierung im Inland, Wachstum im Ausland.

Konzernumsatz wächst um 3,1 Prozent

Kumuliert über die ersten drei Quartale 2006 erwirtschaftete die Deutsche Telekom 45,5 Mrd. Euro, nach 44,1 Mrd. Euro im Vorjahreszeitraum entspricht dies einem Plus von 3,1 Prozent. Im Vergleich der dritten Quartale legten die Umsatzerlöse um 2,8 Prozent auf 15,5 Mrd. Euro zu, nach einem Plus von 2,6 Prozent im zweiten Quartal. Ausschlaggebend für das Umsatzwachstum im Konzern war erneut die positive Entwicklung im strategischen Geschäftsfeld Mobilfunk, das einen Anstieg des Umsatzes im dritten Quartal von 6,8 Prozent im Vorjahresvergleich verzeichnete. Der Mobilfunk leistete mit rund 51 Prozent den deutlich größten Beitrag zum Gesamtumsatz des Konzerns.

Anteil der Auslandsumsätze bei knapp 46 Prozent

Der gute Geschäftsverlauf des Konzerns im Ausland hat sich im dritten Quartal fortgesetzt. Die Umsatzerlöse stiegen im Vergleich zum Vorjahr um 6,5 Prozent auf

KONZERNUMSATZ NACH GESCHÄFTSFELDERN

	Q3 2006 Mio. €	Q3 2005 Mio. €	Veränderung in %
Konzernumsatz	15.480	15.056	2,8
Mobilfunk*	8.169	7.648	6,8
Breitband/Festnetz*	6.196	6.469	(4,2)
Geschäftskunden*	3.125	3.143	(0,6)
Konzernzentrale & Shared Services*	942	867	8,7

*Gesamtumsatz (einschließlich Umsatz zwischen den strategischen Geschäftsfeldern)

7,1 Mrd. Euro. Damit liegt der Umsatzanteil des Auslandsgeschäfts bei 45,8 Prozent im Vergleich zu 44,2 Prozent im dritten Quartal 2005. Im kumulierten Jahresvergleich der ersten drei Quartale erhöhten sich die im internationalen Geschäft erzielten Erlöse um 11,0 Prozent auf 20,7 (18,7) Mrd. Euro.

Mit einer Umsatzsteigerung von 18,2 Prozent in den ersten drei Quartalen war das USA-Mobilfunkgeschäft der Umsatztreiber im Bereich Ausland. Auch in Großbritannien verzeichnete T-Mobile eine positive Umsatzentwicklung. Kumuliert über die ersten drei Quartale legte der Umsatz in Großbritannien um 8,5 Prozent zu. T-Mobile hatte Ende des dritten Quartals in Europa

Nach Ablauf des dritten Quartals 2006 ist die Deutsche Telekom auf gutem Weg, die für das Gesamtjahr gesteckten Ziele zu erreichen. Kennzeichnend für den Berichtszeitraum waren insbesondere zwei positive Entwicklungen: Zum einen stabilisierte sich die Umsatzentwicklung im Inland. Zum anderen legten die Erlöse im Auslandsgeschäft erneut deutlich zu. Unter dem Strich stieg der Konzernumsatz auf 45,5 (44,1) Mrd. Euro, der Konzernüberschuss lag nach neun Monaten bei 4,0 (4,6) Mrd. Euro.

(ohne Deutschland) und USA rund 61 Mio. Mobilfunkkunden. Mit 802.000 Netto-Neukunden, darunter 773.000 Vertragskunden, leistete T-Mobile USA den größten Beitrag zum Kundenwachstum des Geschäftsfeldes.

Insgesamt hatte T-Mobile International am Ende des dritten Quartals weltweit mehr als 91 Mio. Kunden – 8,9 Prozent mehr als am Ende des dritten Quartals 2005. Auf Deutschland entfielen rund 30,7 Mio. Kunden, das ist eine Steigerung von 6,7 Prozent im Vergleich zum Vorjahr.

EBITDA-Entwicklung spiegelt sich im Ergebnis wider

Das bereinigte EBITDA des Konzerns lag im dritten Quartal 2006 bei 5,1 Mrd. Euro, in der Addition der ersten drei Quartale wurde damit ein bereinigtes EBITDA von 14,9 (15,5) Mrd. Euro erzielt. Damit liegt der Konzern auf gutem Weg zum Jahresziel. Der Konzernüberschuss kam nach drei Quartalen auf 4,0 Mrd. Euro, nach 4,6 Mrd. Euro in der Vergleichszeit. Bereinigt um Sondereinflüsse

belief sich der Konzernüberschuss zum Ende des dritten Quartals auf rund 3,0 Mrd. Euro gegenüber 3,6 Mrd. Euro in der Vorjahresperiode. Der Free Cash-Flow vor Ausschüttung lag zum dritten Quartal kumuliert bei 3,3 Mrd. Euro. Die Nettofinanzverbindlichkeiten konnten im Vergleich zum zweiten Quartal 2006 um 1,4 Prozent auf rund 38,3 Mrd. Euro reduziert werden.

Prognose für das Gesamtjahr bestätigt

Der Konzern bestätigte anlässlich der Präsentation der Zahlen für das dritte Quartal die zum Halbjahr 2006 ausgegebene Prognose: Für 2006 wird ein bereinigtes EBITDA zwischen 19,2 und 19,7

Mrd. Euro erwartet. Im kommenden Geschäftsjahr erwartet die Deutsche Telekom weiterhin ein moderates Umsatzwachstum und ein bereinigtes EBITDA von 19,7 bis 20,2 Mrd. Euro einschließlich der erstmals für ein ganzes Jahr voll konsolidierten polnischen Mobilfunkgesellschaft PTC. Der Free Cash-Flow vor Ausschüttung wird 2006 bei mindestens 5 Mrd. Euro liegen – ohne Investitionen in das US-Mobilfunkspektrum. Für 2007 wird ein Free Cash-Flow vor Ausschüttung von mindestens 6 Mrd. Euro erwartet. Die Deutsche Telekom plant 2006 Investitionen in Sachanlagen von rund 9 Mrd. Euro und für 2007 zwischen 7,5 und 8 Mrd. Euro.

Berichtigung:

In „direkt“-Ausgabe 2/2006 hat sich im Artikel zur Hauptversammlung am 3. Mai 2006 ein redaktioneller Fehler eingeschlichen: In der Überschrift und im zweiten Absatz des Artikels zur abgelaufenen Hauptversammlung muss es richtig heißen: „Alle Beschlussvorschläge mit großer Mehrheit angenommen“ resp. „Alle Beschlussvorschläge wurden von den anwesenden rund 6.600 Aktionären mit großer Mehrheit angenommen.“ Wir bitten, diesen Fehler zu entschuldigen.

KURZMELDUNGEN MOBILFUNK

■ **Bis zu drei Mobilfunkgeräte unter einer Nummer.** Mit dem neuen Angebot MultiSIM können T-Mobile Kunden jetzt bis zu drei Mobilfunkgeräte mit derselben Rufnummer unter einem Vertrag einsetzen. Dazu erhalten sie zusätzlich zur vorhandenen SIM-Karte bis zu zwei weitere, ohne zusätzliche Kosten. Auf diese Weise können die Kunden beispielsweise ein Handy, ein Autotelefon und einen BlackBerry unter ein und derselben T-Mobile Rufnummer benutzen. Der bislang erforderliche umständliche Kartenwechsel zwischen den Geräten entfällt damit. Die drei Karten können problemlos gleichzeitig im T-Mobile Netz eingebucht sein. Die Abrechnung erfolgt über eine Rechnung. MultiSIM löst das bisherige Produkt TwinCard ab.

■ **Polnische PTC: Meilenstein im Mobilfunkportfolio.** Die Deutsche Telekom kündigte im Rahmen der Bekanntgabe der Geschäftszahlen für das dritte Quartal 2006 an, dass die polnische Mobilfunkgesellschaft PTC für das vierte Quartal zeitanteilig konsolidiert werden wird. Dieser Schritt basiert auf der klaren Position der Deutschen Telekom, die von verschiedenen juristischen Instanzen klar unterstützt wird. PTC ist aktuell mit etwa 11,9 Mio. Kunden das größte Mobilfunkunternehmen Polens. Im laufenden Jahr wird PTC voraussichtlich rund 0,3 Mrd. Euro zum Konzernumsatz beitragen.

KURZMELDUNGEN MOBILFUNK (FORTS.)

■ **T-Mobile Deutschland ist top.** T-Mobile Deutschland ist erneut ausgezeichnet worden: Beim „Digital Lifestyle Award 2006“, Europas größter Leserwahl rund um die Themen digitales Entertainment, Computer und elektronische Kommunikation, gab es in der Kategorie Netzbetreiber eine

klare Mehrheit für Deutschlands führenden Mobilfunkanbieter. Ebenfalls als Sieger hervor ging die deutsche T-Mobile Gesellschaft aus dem diesjährigen connect-Qualitätstest der GSM-Mobilfunknetze der gleichnamigen Fachzeitschrift. „Wenn Mobiltelefonieren zu Ihrem Alltag gehört und Sie auch beruflich auf ständige Erreichbarkeit und Netzverfügbarkeit angewiesen sind, sollten Sie Ihren Vertrag bei T-Mobile unterschreiben“, so das Urteil der Tester.

DEUTSCHLAND: POSITIVE NEUKUNDENENTWICKLUNG TROTZ STARKEN WETTBEWERBS

Mobilfunk profitiert weiter vom Wachstum des Auslandsgeschäfts.

Rund 1,4 Mio. neue Kunden – das ist die positive Bilanz von T-Mobile International für das abgelaufene Quartal. Die entscheidenden Wachstumsimpulse lieferte die Landesgesellschaft in den USA. Besonders erfreulich: Zu 89 Prozent schlossen die Neukunden feste Verträge ab. Insgesamt stiegen die Umsatzerlöse des Geschäftsfelds um 9,3 Prozent.

USA-Geschäft bleibt Wachstumsmotor

T-Mobile International setzt seinen Wachstumskurs fort: Der Umsatz von T-Mobile International der ersten neun Monate des laufenden Geschäftsjahres stieg um 9,3 Prozent auf nunmehr 23,6 (21,6) Mrd. Euro im Vergleich zum Vorjahreszeitraum. Mit einer Umsatzsteigerung von 18,2 Prozent in den ersten drei Quartalen war das US-Mobilfunkgeschäft nicht nur für den Konzern, sondern auch im Vergleich der Mobilfunk-Landesgesellschaften der maßgebliche Umsatztreiber. In Großbritannien verzeichnete T-Mobile ebenfalls eine positive Umsatzentwicklung. Kumuliert über die ersten drei Quartale legte der Umsatz dort um 8,5 Prozent zu.

EBITDA-Marge weiter verbessert

Mit 7,3 Mrd. Euro in den ersten drei Quartalen lag T-Mobile International beim EBITDA leicht über dem Niveau des Vorjahreszeitraums. Mit einem Anteil von rund 39 Prozent trug T-Mobile USA erneut den größten Teil zum Mobilfunk-EBITDA bei, gefolgt von Deutschland mit rund 34 Prozent. Die EBITDA-Marge verbesserte sich im dritten Quartal auf 32,8 Prozent gegenüber 30,1 Prozent im Vorquartal.

Mehr als 91 Mio. T-Mobile Kunden weltweit

T-Mobile hatte Ende des dritten Quartals mehr als 91 Mio. Mobilfunkkunden. Mit 802.000 Netto-Neukunden, darunter 773.000 Vertragskunden, leistete T-Mobile USA den größten Beitrag zum Kundenwachstum des Geschäftsfelds. Nach einem leicht gebremsten Wachstum durch die Umstellung der Vertragslauf-

zeiten auf zwei Jahre im Frühjahr hat das US-Mobilfunkgeschäft damit wieder den früheren Wachstumspfad erreicht.

3. Quartal: starkes Vertragskundengeschäft

Im abgelaufenen Quartal hat das Unternehmen rund 1,4 Mio. neue Kunden gewonnen. Wie schon in den vorigen Quartalen setzte sich dabei ein höchst erfreulicher Trend weiter fort: 89 Prozent der Neukunden schlossen feste Verträge mit T-Mobile ab und stützen so das besonders ertragsstarke Vertragskundengeschäft der Gruppe. Die Strategie, sich auf klar werthaltiges Wachstum zu konzentrieren, zahlt sich somit deutlich aus.

T-Mobile Deutschland: hervorragende Marge trotz harten Wettbewerbs

Das Mobilfunkgeschäft ist in Deutschland weiter von einem harten Wettbewerb gekennzeichnet. Dennoch war die ARPU-Entwicklung über alle Kundensegmente stabil und legte im Vertragskundengeschäft sogar um zwei Euro im Vergleich zum Vorquartal zu (jetzt 37 Euro). Dazu trug auch ein im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um acht Prozent erhöhter Umsatz im Datengeschäft bei. Die bereinigte EBITDA-Marge verbesserte sich im abgelaufenen Quartal auf 42,1 Prozent (gegenüber 39,4 Prozent im ersten Halbjahr 2006).

Der Kundenstamm von T-Mobile Deutschland wuchs netto um 236.000 Kunden, darunter 150.000 neue Vertragskunden.

Die neuen Tarifangebote, die teilweise erst seit Anfang Oktober vermarktet wer-

MOBILFUNK: WICHTIGE KENNZAHLEN*

	Q3 2006 Mio. €	Q3 2005 Mio. €
Umsatz	8.169	7.648
T-Mobile Deutschland	2.122	2.212
T-Mobile USA	3.425	3.108
T-Mobile UK	1.165	1.058
EBITDA bereinigt	2.682	2.730
EBITDA-Marge bereinigt (%)	32,8	35,7
Anzahl Mitarbeiter (Durchschnitt)	54.055	49.101
Mobilfunkkunden (Mio.)	91,6	84,1

den, kommen am Markt sehr gut an: Über 500.000 Bestands- und Neukunden haben sich bereits für die neuen Tarife wie Basix, Relax 400, Relax 1000 oder die Flatrate Max entschieden.

T-Mobile USA: Kundenzuwachs wieder beschleunigt

Mit einem wieder beschleunigten Kundenwachstum und weiterhin starken Finanzkennzahlen verzeichnete T-Mobile USA ein ausgezeichnetes Quartal: Die Serviceumsätze stiegen im Vergleich zum Vorjahresquartal um knapp 15 Prozent auf 2,8 Mrd. Euro. Besonders stark entwickelte sich das Datengeschäft – Wachstumstreiber war hier die neue Generation von BlackBerry- und Sidekick-Geräten. Die Zahl der Kunden, die solche Geräte nutzen, stieg im dritten Quartal um netto 172.000.

T-Mobile UK: gestiegener Serviceumsatz, verbesserte Marge

„In Großbritannien ernten wir jetzt die Früchte unserer Wachstumsinvestitionen im ersten Halbjahr“, erklärte Telekom-Finanzvorstand Dr. Karl-Gerhard Eick anlässlich der Präsentation der Quartalsergebnisse. Der Umsatz von T-Mobile UK stieg bei stabiler Kundenzahl zweistellig (rund 10 Prozent) auf 1,2 Mrd. Euro. Auch bei der EBITDA-Marge konnte das Unternehmen deutlich zulegen und verbesserte sich von 15,2 Prozent im Vorquartal auf jetzt 28 Prozent.

*Die Deutsche Telekom definiert das EBITDA als Betriebsergebnis vor Abschreibung auf Immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen. Eine detaillierte Erklärung der EBITDA-wirksamen Sondereinflüsse, des bereinigten EBITDA sowie weitere Erläuterungen zu wichtigen Finanzkennzahlen entnehmen Sie bitte dem aktuellen Zwischenbericht zum dritten Quartal 2006, den Sie auch im Internet einsehen können.

1,8 Millionen Aufträge für neue T-Com Komplettangebote.

Die Ende August am Vortag zum offiziellen Beginn der Internationalen Funkausstellung (IFA) vorgestellten neuen Komplettangebote von T-Com sind von den Kunden hervorragend angenommen worden. Bereits vor dem offiziellen Vermarktungsstart der neuen „3x3“-Tarife am 18. September gingen binnen zwei Wochen mehr als 250.000 Bestellungen ein. Insgesamt hatten sich bis Ende Oktober 1,8 Mio. Kunden für eines der attraktiven Angebotspakete entschieden. Für T-Com ist dies ein überragender Vermarktungserfolg, der alle Rekorde bricht.

T-Com bietet sechs neue Komplettpakete für die Sprach- und Internetkommunikation. Es stehen jeweils drei maßgeschneiderte Angebote für das Telefonieren am Festnetzanschluss und drei Komplettangebote für die Kombination mit der Internetkommunikation zur Auswahl. Der Kundenwunsch nach einer deutlichen Vereinfachung der Tarifwelt wurde mit den Bündelangeboten konsequent erfüllt.



So einfach, dass sie auf einen Bierdeckel passt: die neue Tarifstruktur von T-Com

Der Schwerpunkt der 1,8 Mio. Aufträge lag bei den Call & Surf-Paketen, also der Kombination von Anschluss, Telefonie und breitbandigem Internet. 1,4 Mio. neue Aufträge entfallen auf diese Variante. Besonders erfreulich: Auch wenn natürlich ein Großteil der Bestellungen von bisherigen T-Com Kunden kommt, konnten auch 458.000 Neukunden gewonnen werden.

Ein wichtiger Aspekt der neuen Tarife ist zudem das Thema Service, denn T-Com verknüpft die Komplettangebote mit kundenorientierten Servicepaketen. Für eine einmalige Servicepauschale übernimmt T-Com die vollständige Installation aller gebuchten Hard- und Software-Komponenten. Der Techniker bleibt so lange, bis alles einwandfrei funktioniert, und gibt dem Kunden bei Bedarf eine Einweisung zu den Geräten und Einstellungen.

IM WETTBEWERB EINE NEUE STÄRKE GEWONNEN

Breitband/Festnetz: Trendwende zeichnet sich ab.

Im Bereich Breitband/Festnetz zeigten Bündelprodukte, die erst nach der Verschmelzung mit T-Online eingeführt werden konnten, und erste Vermarktungserfolge der „3x3“-Tarife positive Auswirkungen auf die Geschäftsentwicklung. Der Anteil von T-Com am Netto-DSL-Wachstum im eigenen Netz erhöhte sich vom zweiten zum dritten Quartal deutlich von rund vier auf rund 19 Prozent. Mit sinkenden Umsatzerlösen im Inland und einer Steigerung im Ausland setzte sich die Tendenz aus dem Vorquartal insgesamt fort.

Inland: Trends im Vergleich zum Halbjahr unverändert

Insgesamt erlöste das Geschäftsfeld Breitband/Festnetz in den ersten neun Monaten 2006 rund 18,5 Mrd. Euro, ein Rückgang gegenüber dem Vorjahreszeitraum von 5,1 Prozent. Im Inland reduzierte sich der Umsatz im Vergleich zum Vorjahreszeitraum in den ersten drei Quartalen um 5,9 Prozent auf 16,4 Mrd. Euro. In der Umsatzentwicklung spiegeln sich die verringerten Verbindungsumsätze sowie die Verluste von Anschlüssen, aber auch Rückgänge bei den Interconnection-Leistungen und den Preisen für den Netzzugang wider. Das Geschäftsfeld Breitband/Festnetz weist für die ersten drei Quartale im Inland ein bereinigtes EBITDA von 6,1 Mrd. Euro aus. Die bereinigte EBITDA-Marge lag in den ersten neun Monaten 2006 bei 37,3 Prozent nach 37,8 Prozent im Vorjahreszeitraum.

Weiter starkes Wachstum im Breitbandbereich

Im Inland waren Ende September 2006 rund 9,4 Mio. von T-Com bereitgestellte DSL-Anschlüsse in Betrieb. Das entspricht einem Plus von 439.000 DSL-Anschlüssen im dritten Quartal und einem Anstieg um rund 30 Prozent gegenüber dem Bestand im Vorjahresquartal.

Deutlicher Zuwachs bei den selbst vermarkteten DSL-Anschlüssen

Auch verzeichnete das Geschäftsfeld eine deutlich steigende DSL-Retail-Quote, also der Anteil der von T-Com selbst vermarkteten Anschlüsse an der gesamten Zahl der im dritten Quartal neu angeschlossenen Breitbandanschlüsse. Die Quote verbesserte sich von knapp 4 Prozent im Vorquartal auf knapp 19 Prozent im dritten Quartal 2006, dies entspricht 81.000 Nettoneuzugängen.

Diese positive Entwicklung geht wesentlich auf den Erfolg der Double Flatrate für Telefonie und Internetnutzung zurück,

die nach der zum 6. Juni erfolgten Verschmelzung der T-Online auf die Deutsche Telekom umgesetzt wurde. Die Zahl der DSL-Resale-Anschlüsse stieg im dritten Quartal um 358.000 auf 2,9 Mio.

DSL-Tarife unverändert stark gefragt

Im Bereich DSL-Tarife verzeichnete T-Com im dritten Quartal weiterhin starkes Wachstum: Die DSL-Tarife verzeichneten einen Zuwachs von 346.000 im dritten Quartal. Zum Stichtag Ende September hatte die T-Com in Deutschland 5,4 Mio. DSL-Tarifkunden, 35 Prozent mehr als im Vorjahr.

Ausland: Breitband treibt Umsatzentwicklung an

Im Ausland profitierte Breitband/Festnetz vom generellen Wachstum der Breitbandmärkte. Die Zahl der Breitbandanschlüsse stieg im dritten Quartal 2006 gegenüber dem Vorquartal um 172.000, in Osteuropa um 92.000 auf 843.000. Insgesamt waren im Ausland Ende September 2006 knapp 1,2 Mio. Breitbandanschlüsse in Betrieb – ein Zuwachs von rund 140 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Der Umsatz der Auslandsgesellschaften stieg auf Grund der Expansion im Breitbandbereich sowie durch die Neukonsolidierung von Gesellschaften um 1,6 Prozent auf rund 2,1 Mrd. Euro. Das bereinigte EBITDA des Geschäftsfelds Breitband/Festnetz im Ausland sank um 0,1 Mrd. Euro auf 0,6 Mrd. Euro. Dies ist vor allem bedingt durch erhöhte Aufwendungen für Werbe- und Vertriebsmaßnahmen im Breitbandbereich, für den geänderten Ausweis der Kundenakquisitionskosten und den fortschreitenden Netzausbau in Westeuropa.

KURZMELDUNG BREITBAND/FESTNETZ

■ **Bezahlsystem T-Pay mit voller Punktzahl.** Das Computermagazin CHIP hat zahlreiche Internet-Bezahlsysteme getestet. Dabei erhielt

T-Pay, das Bezahlsystem der T-Com, in allen drei geprüften Kategorien Komfort, Sicherheit und Datenschutz die maximale Punktzahl. Bei ihrer Bewertung hoben die CHIP-Experten hervor, dass T-Pay den Online-Käufern gleich fünf Bezahlvarianten kostenfrei zur Verfügung stellt. Ein weiterer klarer Vorteil aus Sicht der Tester: Bei keiner

der Bezahloptionen müssen Nutzer während des Online-Kaufs sensible Daten angeben. Seit der Markteinführung Ende 2002 haben sich zahlreiche große Unternehmen und Verlage wie FAZ, RTL, Spiegel Online und die Verlagsgruppe Handelsblatt für die Lösung der Deutschen Telekom entschieden.

AUCTION 66: FREQUENZ AUSSTATTUNG DEUTLICH AUSGEBAUT

T-Mobile USA hat die 25-Millionen-Kunden-Marke fest im Blick.

Die amerikanische Mobilfunktochter der Deutschen Telekom, T-Mobile USA, ist für die weitere Expansion ihres Geschäfts bestens positioniert: Im Rahmen der „Auction 66“ hat das Unternehmen 120 neue Lizenzen für Daten- und Sprachdienste ersteigert und damit seine durchschnittliche Frequenzabdeckung in den amerikanischen Top-100-Märkten mehr als verdoppelt.

Spielraum für Kundenwachstum

Mit dem Erwerb des zusätzlichen Spektrums für umgerechnet rund 3,3 Mrd. Euro hat T-Mobile USA weiteren Spielraum für künftiges Kundenwachstum und für die Ausweitung von Sprach- und Datendiensten in den USA gewonnen. Dabei lagen die Kosten – gerechnet in „Dollar pro MHz-Spektrum pro abgedeckten US-Bürger“ (POP) – mit 0,63 Dollar deutlich niedriger als bei den meisten früheren Frequenzauktionen in den USA. Der Ausbau des 3G-Netzes soll sofort beginnen und größtenteils in den Jahren 2007 und 2008 fertig gestellt werden. Es wird mit Kosten von insgesamt rund 2,1 Mrd. Euro bis 2009 für den Netzausbau gerechnet.

Gesamtkosten im unteren Bereich

Allerdings können gleichzeitig die Investitionen in das bestehende Netz zum Teil zurückgefahren werden. Deshalb werden die Investitionen in die Netzinfrastruktur geringer steigen. Die Gesamtkosten für den Frequenzerwerb und den Aufbau des neuen Netzes liegen im unteren Bereich der Erwartungen, die Analysten im Vorfeld der Spektrum-Versteigerung geäußert hatten. Die Umsatz- und Ergebnisplanung der Deutschen Telekom für 2006 und 2007 ist von den zusätzlichen Investitionen nicht betroffen.

Rückenwind für das USA-Geschäft

Die Auktion und der damit verbundene Erwerb weiteren Spektrums bedeuten nicht nur für T-Mobile USA, sondern für

den gesamten Konzern Deutsche Telekom einen wichtigen Schritt nach vorn, da gerade aus dem US-Geschäft wichtige Wachstumsimpulse kommen.

Offensive Wachstumsstrategie

In den USA geht es um eine offensive Wachstumsstrategie. Der amerikanische Mobilfunkmarkt ist viermal so groß wie in Deutschland und wird bis 2010 nach Ansicht von Fachleuten um mehr als 6 Prozent jährlich wachsen. Der nordamerikanische Mobilfunkmarkt weist derzeit erst eine Penetrationsrate von rund 73 Prozent aus und liegt damit weit hinter den westeuropäischen Märkten. Für die Jahre bis 2015 erwarten Fachleute für den US-Markt deshalb einen Anstieg des Sprachverkehrs um das Zwei- bis Dreifache. Außerdem werden auch in den USA künftig Mobilfunkdienste zunehmend bestehende Festnetzdienste ersetzen. Darüber hinaus wird das mobile Daten-Geschäft weiter zulegen. Im zweiten Quartal 2006 lag der Daten-Anteil an den durchschnittlichen Umsätzen des US-Kunden bereits bei rund 11 Prozent.

Überdurchschnittlich partizipieren

Am Wachstum des US-amerikanischen Mobilfunkmarktes will T-Mobile USA auch weiterhin überdurchschnittlich partizipieren. Seit Mitte 2001, dem Zeitpunkt des Erwerbs der damaligen Unternehmen VoiceStream und Powertel durch die Deutsche Telekom, wurde das Geschäft der heutigen T-Mobile USA kontinuierlich ausgebaut. In den ersten neun Monaten 2006 trug das Unternehmen 22 Prozent zum Konzernumsatz und 43 Prozent zum Umsatz der

T-Mobile Gruppe bei, 2004 waren es noch 16 beziehungsweise 35 Prozent.

Vorbild in Sachen Service

Der Erfolg der T-Mobile USA basiert nicht zuletzt auf einer konsequenten Service- und Qualitäts-Orientierung. So konnte das Unternehmen in den vergangenen Jahren wiederholt Spitzenplätze bei den J. D. Power Awards belegen, dem wichtigsten Barometer für das Ansehen der Mobilfunkgesellschaften bei den US-Verbrauchern.



Die Nutzung modernster IT- und TK-Technologie ist für mittelständische Unternehmen inzwischen selbstverständlich.

T-SYSTEMS MACHT UNTERNEHMEN FLEXIBEL, MOBIL UND SICHER

Neue Lösungen für Mittelstand und multinationale Konzerne.

Mehr als 50.000 Besucher verzeichnete die 25. Münchner Fachmesse Systems, der führende Branchentreff für Business-Lösungen rund um IT, Media und Communications in Deutschland. Auf besonders großes Interesse stießen auch in diesem Jahr wieder die „Bürowelten“ von T-Systems.

1.260 Aussteller aus 28 Ländern zeigten im Oktober auf der Systems in München die neusten High-Tech-Produkte und IT-Konzepte für Büro und Betrieb. Wie immer an zentraler Stelle mit dabei: die Geschäftskundensparte der Deutschen Telekom. In ihren „Bürowelten“ präsentierte T-Systems an anschaulichen Beispielen, wie ihre maßgeschneiderten IT- und Kommunikationslösungen das tägliche Geschäft erleichtern und unterstützen.

Beispiel: Sicherheit zur Miete

IT-Sicherheit ist für mittelständische Unternehmen in Deutschland weiterhin die wichtigste technologische Herausforderung. Das belegt auch eine aktuelle Umfrage von T-Systems und der Privaten Fachhochschule Göttingen unter 425 mittelständischen Firmen. Gleichzeitig scheuen gerade kleinere Unternehmen oft die hohen Kosten für die Sicherung ihrer Systeme. Bei T-Systems können Kunden deshalb jetzt Sicherheitssysteme wie VPNs (Virtuelles Privates Netzwerk: ein Computernetz, das zum Transport privater Daten ein öffentliches Netzwerk nutzt) oder Intrusion-Detection-Systeme (Software zur Erkennung von Angriffen auf ein Computersystem oder Computernetz) mieten. Sie zahlen dabei einen vom Bedarf abhängigen Preis und haben immer den neusten Softwarestand. Denn die Sicherheitslösungen aktualisieren sich selbstständig über das Internet und arbeiten wartungsfrei.

Beispiel: mobiles Büro

Dual-Mode-Handys der neuen Generation integrieren sich über Wireless-LAN oder GSM nahtlos in eine stationäre Telekommunikationsanlage. T-Systems Kunden können damit ihr Mobiltelefon wie einen Büroapparat nutzen. Alle Mitarbeiter sind über jedes Netzwerk in die digitale Kommunikation ihrer Firma eingebunden – unabhängig vom Aufenthaltsort und vom Endgerät. Und sogar Videokonferenzen lassen sich jetzt schon mobil durchführen.

Beispiel: flexible Rechenkapazitäten

Mit den „Dynamic Mainframe Services“ von T-Systems können insbesondere kleinere und mittelständische Unternehmen Rechenkapazitäten von Großrechnern flexibel und ganz nach Bedarf abrufen, statt hohe Summen in eigene IT-Systeme zu investieren. Betriebskosten lassen sich so um bis zu 30 Prozent senken. Flexibilität, Mobilität, Sicherheit und natürlich auch Kostensenkung sind Themen, die nicht nur den Mittelstand interessieren. T-Systems bietet Unternehmen jeder Größenordnung – vom Handwerker bis zum multinationalen Konzern – die passende Lösung. Dazu gehört zum Beispiel das Vereinheitlichen der jeweiligen IT-Infrastruktur. So lassen sich Servicekosten deutlich senken. Darüber hinaus wartet T-Systems auf Wunsch die Systeme oder übernimmt im Rahmen von Outsourcing auch die gesamte IT für Unternehmen, die sich ganz auf ihr Kerngeschäft konzentrieren wollen.

Telekom macht Schulen fit für die Zukunft.

KURZMELDUNGEN GESCHÄFTSKUNDEN

■ Lösung für individuelle Kfz-Versicherung erprobt.

T-Systems und die WGV-Versicherungen haben ein Pilotprojekt zum so genannten Pay-as-you-drive-Modell abgeschlossen, in dem auf Basis einer Funklösung das individuelle Verhalten von Autofahrern im Straßenverkehr über mehrere Monate erfasst wurde. Die von T-Systems entwickelte Lösung empfängt die Orts- und Bewegungsdaten des Fahrzeugs in regelmäßigen Abständen, überträgt diese an ein von T-Systems betriebenes Rechenzentrum und wertet die Informationen automatisch aus. Auf Basis der auf diese Art entstandenen Bewegungsprofile berechnet WGV zukünftig die individuelle, dem Fahrverhalten des Nutzers angepasste Prämie. Die eingesetzten Bordcomputer sind auch in der Lage, die jeweiligen Fahrer zu identifizieren und so z. B. zwischen Dienst- und Privatfahrten zu unterscheiden und ein elektronisches Fahrtenbuch zu erstellen. Der Vorteil des Systems für Kfz-Versicherer: Sie können Autofahrern günstigere Tarife anbieten, wenn diese beispielsweise weniger oder vorausschauender fahren. Im Rahmen einer Testphase mit 1.000–1.500 Fahranfängern soll ab 2007 die Praxistauglichkeit erprobt werden.

■ **Test für Volkszählung in Großbritannien.** T-Systems ist von der zuständigen Behörde beauftragt worden, die Technik- und Servicetests im Vorfeld der 2011 anstehenden Volkszählung in Teilen von England und Wales durchzuführen. Zusammen mit einem weiteren Anbieter wurde T-Systems aus insgesamt sechs Wettbewerbern ausgewählt. In den Vorbereitungstests, die 2007 stattfinden und deren Kosten voll erstattet werden, muss die Telekom-Tochter zwei Kriterien erfüllen. Zum einen muss T-Systems im Testbetrieb zeitnah Informationen über den Status der einzelnen Fragebögen bereitstellen. Zum anderen muss das Unternehmen ein mehrsprachiges Kontaktzentrum für Fragen der Bevölkerung einrichten. Der Sieger der Vorbereitungstests erhält den Auftrag für die Volkszählung in 2011 und hat die Aufgabe, die technischen Lösungen für das Sammeln, Verarbeiten und Auswerten der erhobenen Daten zu entwickeln.

■ **Bedeutende Großaufträge gewonnen.** T-Systems wurde binnen kurzer Zeit von mehreren renommierten Unternehmen mit umfangreichen Projekten beauftragt. So wird für Audi bis 2008 eine Lösung für das elektronische Bestellwesen entwickelt, das die Einkaufs- und Finanzprozesse für Betriebsmittel in einer einheitlichen Online-Lösung zusammenfasst. Die Deutsche Angestellten-Krankenkasse (DAK) führt ihre bislang getrennten Netzwerke für Sprache und Daten in einer zentralen, auf dem Internetprotokoll basierenden Lösung von T-Systems zusammen. Die Bank Vontobel und T-Systems bieten künftig gemeinsam weiteren Banken in der Schweiz und in Liechtenstein Transaktionsbank-Dienstleistungen im Werteschriftenbereich an. Vontobel deckt dabei weiterhin die eigentlichen Bankprozesse ab, während T-Systems die Projekt-Implementation, den Betrieb der IT-Infrastruktur sowie das Applikations-Management übernimmt. Und für Bombardier Transportation, den weltweit führenden Anbieter im Bereich Schienenverkehrstechnik, übernimmt T-Systems künftig das Management der gesamten IT-Systeme in 21 Ländern.

In zehn Jahren hat die Initiative „Schulen ans Netz“ das Lernen mit digitalen Medien entscheidend vorangebracht. Durch das Engagement der Deutschen Telekom haben heute alle 34.000 deutschen Schulen entgeltfrei Zugang zum Internet. Und allein in diesem Jahr wurden rund 20.000 deutsche Schulen mit einem schnellen T-DSL Breitbandanschluss nachgerüstet.

Medienkompetenz fördern

Im Rahmen eines Festaktes in der Hauptstadtrepräsentanz der Deutschen Telekom wurde das 10-jährige Jubiläum des Vereins „Schulen ans Netz“ gefeiert: Anwesend waren Bundesbildungsministerin Annette Schavan und 400 geladene Gäste. Als eines der ersten deutschen Großunternehmen hatte die Deutsche Telekom die Bedeutung von computergestütztem Lernen im Schulunterricht bereits Mitte der 90er-Jahre erkannt und gemeinsam mit dem Bundesbildungsministerium 1996 die Initiative „Schulen ans Netz“ gegründet. Ziel des Vereins ist die Förderung von Medienkompetenz und Unterstützung des Lehrens und Lernens mit digitalen Medien. Die verschiedenen zielgruppenspezifischen

zuletzt eine nachhaltige Entlastung der Haushalte von Ländern und Kommunen bedeutet. Bereits Ende 2001 verfügten alle 34.000 allgemein bildenden Schulen in Deutschland über einen kostenlosen Internetzugang. Und durch die im Sommer 2006 gestartete T@School Breitbandinitiative konnten bis heute schon mehr als 20.000 Schulen in Deutschland auf moderne Breitbandanschlüsse auf Basis von T-DSL umgestellt werden.

Gezielte Public Private Partnership

Doch die Telekom hat mit ihrem Engagement noch mehr erreicht. Das Projekt „Schulen ans Netz“ hat nicht zuletzt bewiesen, dass die Zusammenarbeit von Staat und Privatwirtschaft im Sinne einer gezielten Public Private Partnership wichtige Themen wie Bildung vorantreiben kann. Als eines der größten deutschen Unternehmen und eine der treibenden Kräfte bei der Ausgestaltung der Informations- und Wissensgesellschaft sieht sich die Telekom in der Verantwortung, einen substantiellen Beitrag zur Stärkung des Bildungsstandortes Deutschland zu leisten.

Digitale Medien

Bundesbildungsministerin Annette Schavan würdigte beim Jubiläums-Festakt im Oktober die Arbeit des Vereins: „Die Arbeit von „Schulen ans Netz“ hat erheblich dazu beigetragen, digitale Medien zu einem festen Bestandteil des Schulunterrichts in Deutschland zu machen.“ Sie zeigte sich erfreut darüber, dass die Deutsche Telekom auch in Zukunft die Weiterentwicklung des Bildungswesens fördern wolle. Neben ihrem Engagement bei „Schulen ans Netz“ unterstützt die Telekom mit ihrer Telekom-Stiftung eine Vielzahl von Projekten in den Bereichen Naturwissenschaften, Technik und Mathematik – vom Kindergarten bis hin zur Universität.

Nach wie vor Nachholbedarf

Anlässlich des Jubiläums hatte die Deutsche Telekom eine Studie zum The-

ma „Digitale Medien in der Schule“ in Auftrag gegeben. Die Ergebnisse zeigen, „dass es künftig vor allen Dingen darum geht, bislang ungenutzte Potenziale in der Praxis auszuschöpfen“, wie es in der Studie heißt. So hat sich die technische Ausstattung der Schulen zwar deutlich verbessert. Kamen zum Beispiel in 2002 noch 17 Schüler auf einen Computer, beträgt das Verhältnis heute 11 zu 1. Dennoch liegt Deutschland in Bezug auf die regelmäßige schulische Nutzung von Computern bei 15-jährigen im OECD-Vergleich noch zurück.



Mehr als 20.000 Schulen nutzen bereits Breitbandanschlüsse auf Basis von T-DSL.

Angebote von „Schulen ans Netz“ stellen eine umfassende integrierte Service- und Inhalteplattform dar, die von Lehrern und Schülern als eine an ihren Bedürfnissen orientierte moderne Arbeitsumgebung genutzt wird.

Kostenloser Internetzugang

Mit T@School hat die Deutsche Telekom die Infrastruktur für die Anbindung der „Schulen ans Netz“ geschaffen. Insgesamt hat der Konzern in den letzten zehn Jahren eine dreistellige Millionensumme in den Ausbau der Anschlüsse gesteckt, was nicht

Impressum

Forum T-Aktie „direkt“
Ausgabe 4/2006, 12. Jahrgang

Herausgeber: Deutsche Telekom AG, Bonn
Zentralbereich Unternehmenskommunikation
Verantwortlich: Philipp Schindera
Leiter Unternehmenskommunikation

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

Leserservice Tel.: 0228 181 88333
Fax: 0228 181 88339
Internet: www.telekom.de
E-Mail: forum-taktie@telekom.de

Konzeption, Text und Gestaltung:
fischerAppelt, ziegler GmbH, Hamburg