

Anfang 2007 haben wir die Führung des gesamten Service und Vertriebs unseres deutschen Privatkundengeschäfts integriert. Im Mittelpunkt steht dabei die Stärkung der Kundenperspektive. Wir richten uns konsequent auf das Wichtigste in diesem Markt aus: unsere Kunden mit ihren Wünschen und Anforderungen.

DER KONZERNLAGEBERICHT

70	Konzernlagebericht Deutsche Telekom
73	Konzernstruktur
77	Konzernstrategie und Konzernsteuerung
80	Wirtschaftliches Umfeld
83	Unsere Geschäftsentwicklung
93	Forschung und Entwicklung
97	Mitarbeiter
101	Nachhaltigkeit und Umweltschutz
102	Risiko- und Chancenmanagement
108	Besondere Ereignisse nach Schluss des Geschäftsjahres
109	Ausblick

Konzernlagebericht Deutsche Telekom.

Konzernumsatz wächst im Vergleich zum Vorjahr um 2,9% auf 61,3 Mrd. €; Auslandsquote des Konzernumsatzes wächst von 42,6% auf 47,1% // Konzern-EBITDA bereinigt um Sondereinflüsse um 6,2% auf 19,4 Mrd. € verringert, EBITDA unbereinigt um 18,9% auf 16,3 Mrd. € gesunken // Jahresüberschuss bereinigt um Sondereinflüsse von 5,1 Mrd. € auf 4,3 Mrd. € verringert, Jahresüberschuss unbereinigt von 6,0 Mrd. € auf 3,6 Mrd. € gesunken // Free Cash-Flow vor Ausschüttung von 5,7 Mrd. € auf 2,4 Mrd. € verringert; darin enthalten Auszahlungen für den Erwerb von FCC-Lizenzen in Höhe von 3,3 Mrd. € // Dividendenvorschlag mit 0,72 € auf Vorjahresniveau

Anzahl der Mobilfunkkunden wächst einschließlich der Akquisitionen auf 106,4 Mio. Kunden // Starkes DSL-Wachstum: Breitbandanschlüsse um 3,2 Mio. einschließlich DSL-Resale auf 11,7 Mio. im In- und Ausland gesteigert // Geschäftsfeld Geschäftskunden gewinnt weitere Großaufträge und steigert Auftragseingang um 3,8% auf 14,1 Mrd. €

Konzernumsatz wächst weiter.

Das Geschäftsjahr 2006 war für die Deutsche Telekom geprägt von dem rasanten technologischen Wandel und dem harten Wettbewerb in der Telekommunikationsbranche. Dabei kennzeichneten zwei gegenläufige Trends die Entwicklung: Die ausländischen Absatzmärkte der Deutschen Telekom entwickelten sich positiv; dies gilt insbesondere für den Schlüsselmarkt in den USA. Auf den inländischen Märkten belasteten sowohl das langsamere Wachstum auf dem Mobilfunkmarkt als auch der schnellere Preisverfall im Telekommunikationsmarkt das Geschäft.

Insgesamt stieg der Konzernumsatz im Vergleich zum Vorjahr um 2,9% auf 61,3 Mrd. €. Der Auslandsbeitrag am Konzernumsatz lag bei 28,9 Mrd. € bzw. 47,1%. Ausschlaggebend für die positive Entwicklung des Umsatzes war zum einen das anhaltende Kundenwachstum bei T-Mobile USA, zum anderen wurden im Berichtsjahr erstmals die Umsätze der Tochtergesellschaften gedas, tele.ring und PTC von insgesamt 1,2 Mrd. € einbezogen. Demgegenüber ging der Inlandsumsatz durch den starken Wettbewerbs- und Preisdruck von 34,2 Mrd. € auf 32,4 Mrd. € zurück.

Das Konzern-EBITDA verringerte sich im Berichtsjahr um rund 3,8 Mrd. € bzw. 18,9% auf 16,3 Mrd. €. Dabei wurde das EBITDA 2006 durch mindernde Sondereinflüsse in Höhe von rund 3,1 Mrd. € belastet. Hier handelt es sich in Höhe von 2,8 Mrd. € um Aufwendungen für Personalmaßnahmen. Bereinigt um Sondereinflüsse von insgesamt 3,1 Mrd. € sank das EBITDA von 20,7 Mrd. € auf 19,4 Mrd. €.

Der Jahresüberschuss sank im Vergleich zum Vorjahr um 2,4 Mrd. € auf rund 3,6 Mrd. €. Zu dieser Entwicklung trug – neben dem EBITDA – vor allem das Finanzergebnis bei. Positiv beeinflusst wurde der Jahresüberschuss insbesondere durch den Verlauf der Ertragsteuern. Bereinigt um Sondereinflüsse belief sich der Jahresüberschuss in der Berichtsperiode auf rund 4,3 Mrd. € gegenüber 5,1 Mrd. € im Vorjahr.

Der Rückgang des Free Cash-Flows auf 2,4 Mrd. € beruht neben dem Rückgang des operativen Geschäfts hauptsächlich auf dem erhöhten Investitionsvolumen, insbesondere im Zusammenhang mit dem Erwerb weiterer FCC-Lizenzen bei T-Mobile USA in Höhe von 3,3 Mrd. €.

Für das Geschäftsjahr 2006 schlägt der Vorstand vor, eine Dividende von 0,72 € je Aktie auszuschütten. Damit liegt die Dividende auf dem Niveau des Vorjahrs.

Die im Jahr 2005 beschlossene Verschmelzung der T-Online International AG auf die Deutsche Telekom AG konnte am 6. Juni 2006 in das Handelsregister eingetragen und damit wirksam werden. Mit der Verschmelzung ist das strategische Geschäftsfeld Breitband/Festnetz, das T-Com und T-Online gemeinsam bilden, einen entscheidenden Schritt zur optimalen Aufstellung weitergekommen. Nach Wirksamwerden der Verschmelzung wird in der Berichterstattung das Geschäftsfeld Breitband/Festnetz nach Inland und Ausland differenziert.

Geschäftsfeld Mobilfunk bleibt zentraler Wachstumsmotor.

Das Geschäftsfeld Mobilfunk war auch 2006 der Wachstumstreiber des Konzerns. T-Mobile konnte sowohl beim Umsatz als auch bei den Kundenzahlen einen deutlichen Zuwachs erzielen. Einen wesentlichen Beitrag dazu leisteten die neu konsolidierten Gesellschaften tele.ring und PTC.

Die erfolgreichste der T-Mobile Gesellschaften war erneut T-Mobile USA mit 3,4 Mio. Neukunden. Insgesamt zählte T-Mobile USA zum Jahresende 25 Mio. Kunden. T-Mobile Deutschland erreichte im Berichtsjahr einen Zuwachs um 1,4 Mio. neue Kunden auf insgesamt 31,4 Mio. Kunden. Diesen

Erfolg verdankt das Geschäftsfeld vor allem den intensiven Marktaktivitäten zur Kundengewinnung. Ein Erfolgsangebot war z. B. die Vermarktung von Tarifen mit Inklusivminuten („Relax-Tarife“). In Großbritannien konnte T-Mobile UK (einschließlich Virgin Mobile) rund 0,9 Mio. neue Kunden gewinnen. Auch zu diesem Zuwachs trugen maßgeblich neue Tarifmodelle (wie „Flex“) bei. Erfreulich entwickelten sich auch die Kundenzahlen der T-Mobile Czech Republic. In Österreich konnte die Kundenzahl über die Akquisition der tele.ring deutlich gesteigert werden. Die wesentlichen osteuropäischen Mobilfunkgesellschaften in Ungarn, der Slowakei, Kroatien, Montenegro und Mazedonien konnten insgesamt einen deutlichen Zuwachs um 0,8 Mio. auf über 10 Mio. Mobilfunkkunden erzielen. Seit November 2006 wird die polnische PTC voll konsolidiert. Sie hatte zum Jahresende 12,2 Mio. Kunden.

Die T-Mobile USA hat sich an einer Spektrumsauktion der amerikanischen Telekommunikationsbehörde FCC beteiligt und konnte Spektrum im Wert von 3,3 Mrd. € hinzukaufen. Dieses Spektrum ist die Grundlage dafür, dass T-Mobile USA auf dem US-amerikanischen Markt den Kundenstamm weiter ausbauen und innovative Produkte auf Basis neuer Technologien einführen kann.

Geschäftsfeld Breitband/Festnetz mit deutlichem Wachstum bei DSL.

Wesentlicher Treiber der Geschäftsentwicklung im strategischen Geschäftsfeld Breitband/Festnetz blieb die dynamische Entwicklung des Breitbandmarkts. So konnte das Geschäftsfeld die Zahl der Breitbandkunden 2006 sowohl bei den Anschlüssen als auch bei den Tarifen erneut deutlich ausbauen:

Die Zahl der Breitbandanschlüsse im In- und Ausland (einschließlich Ost- und Westeuropa) stieg um rund 36% auf 11,7 Mio. (2005: 8,6 Mio.).

Im Inland profitierte das Geschäftsfeld von der allgemeinen Dynamik des Breitbandmarkts. Darüber hinaus konnte die Zahl der Kunden durch integrierte Komplettangebote – bestehend aus Sprachtelefonie, breitbandigem Internet und TV-Entertainment (Single-, Double- und Triple-Play-) Paketen – sowie neue Service Angebote ausgebaut werden. In der Summe waren im Inland Ende 2006 rund 10,3 Mio. (2005: 7,9 Mio.) von T-Com bereitgestellte DSL-Anschlüsse in Betrieb; das entspricht im Jahresvergleich einem Wachstum von 2,4 Mio. DSL-Anschlüssen.

Gleichwohl verschärfte sich der Wettbewerb im Breitbandmarkt auch 2006 weiter. Folge war ein erheblicher Preisverfall im Bereich der ISP-Tarife und zum Jahresende auch zunehmend der Komplettangebote. Kennzeichnend für das gesamte Breitbandgeschäft waren verstärkte Aktivitäten europäischer Telekommunikationsunternehmen und Teilnehmernetzbetreiber.

T-Com partizipierte an der dynamischen Marktentwicklung insbesondere über das DSL-Resale-Geschäft sowie über die Vermarktung hochbitratig entbundelter Teilnehmeranschlussleitungen. So konnte die Zahl der DSL-Resale-Anschlüsse gegenüber dem Vorjahr um 1,6 Mio. auf 3,2 Mio. DSL-Resale-Anschlüsse ausgebaut werden.

Finanzkennzahlen Deutsche Telekom Konzern

in Mio. €	2006	2005	2004
Umsatzerlöse	61 347	59 604	57 353
davon: Auslandsumsatz	28 887	25 421	22 612
EBITDA ^a	16 321	20 119	19 392
EBITDA (bereinigt um Sondereinflüsse) ^a	19 434	20 729	19 620
Jahresüberschuss ^b	3 574	6 021	2 018
Jahresüberschuss (bereinigt um Sondereinflüsse) ^{a, b}	4 275	5 131	4 159
Konzernüberschuss ^b	3 165	5 589	1 594
Konzernüberschuss (bereinigt um Sondereinflüsse) ^{a, b}	3 850	4 668	3 680
Eigenkapital ^b	49 670	48 599	45 512
Netto-Finanzverbindlichkeiten ^c	39 555	38 639	39 913
Free Cash-Flow (vor Ausschüttung) ^d	2 389	5 729	10 310
Mitarbeiter im Jahresdurchschnitt	248 480	244 026	247 559

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

^b Die Vorjahreswerte wurden auf Grund der geänderten Bilanzierungs- und Bewertungsmethode von versicherungsmathematischen Gewinnen und Verlusten angepasst. Nähere Erläuterungen befinden sich im Konzernabschluss unter der Anmerkung 29.

^c Die Kennzahl „Netto-Finanzverbindlichkeiten“ wird von führenden Entscheidungsträgern der Deutschen Telekom zur Steuerung und Kontrolle des Schuldenmanagements verwendet. Sie ist im Wettbewerbsumfeld der Deutschen Telekom üblich. Die Definition der Kennzahl kann jedoch bei anderen Unternehmen abweichend sein. Eine detaillierte Herleitung befindet sich im Kapitel „Unsere Geschäftsentwicklung“.

^d Die Kennzahl „Free Cash-Flow (vor Ausschüttung)“ wird nach Auffassung der Deutschen Telekom von Investoren als Maßstab verwendet, um den Cash-Flow aus Geschäftstätigkeit nach Abzug von Auszahlungen für Investitionen in Immaterielle Vermögenswerte (ohne Goodwill) und Sachanlagen vor allem in Hinblick auf Investitionen in Beteiligungen und die Rückzahlung von Verbindlichkeiten zu beurteilen. Der „Free Cash-Flow (vor Ausschüttung)“ sollte nicht zur Betrachtung der Finanzlage herangezogen werden. Auf Grund unterschiedlicher Definitionen ist die Vergleichbarkeit mit ähnlichen bekannten Größen und Veröffentlichungen eingeschränkt. Eine detaillierte Herleitung befindet sich im Kapitel „Unsere Geschäftsentwicklung“.

Seit der Verschmelzung von der T-Online International AG auf die Deutsche Telekom AG ist das Geschäftsfeld Breitband/Festnetz in der Lage, vollständig integrierte Angebote für die Sprach- und Internetkommunikation anzubieten. Durch den Markterfolg der Mitte September neu eingeführten Komplettangebote konnte T-Com im vierten Quartal 563 Tsd. neue Breitbandanschlusskunden gewinnen, was den höchsten Quartalszuwachs bei DSL seit Markteinführung der DSL-Breitbandtechnologie darstellt. Es ist T-Com mit der neuen Tariffamilie verstärkt gelungen, vormals reine Sprachtelefonie- bzw. Schmalband-Internetkunden erstmals für Breitbandtechnologie zu gewinnen.

Im August startete T-Com im Inland in das Triple-Play-Zeitalter: Über das T-Com VDSL-Netz erhalten die Kunden in zehn deutschen Ballungszentren nun über einen einzigen Anschluss Sprachkommunikation, Internetzugang und Internet Protocol TV (IPTV) in Top-Qualität. So öffnete die T-Com zum Bundesligastart die Tore zu den neuen Welten multimedialer Anwendungen mit dem Angebot „Bundesliga auf Premiere powered by T-Com“. Nicht nur im Inland sondern auch in Ost- und Westeuropa wurden im zweiten Halbjahr 2006 erstmalig Triple-Play-Angebote auf den Markt gebracht. In Westeuropa trugen die Einführung des Triple-Play-Angebotes in Frankreich sowie der weitere Ausbau der eigenen Infrastruktur dazu bei, dass T-Com nun auch hier im Hinblick auf den Breitbandanschluss signifikant am Marktwachstum partizipiert. Die Zahl der Breitbandanschlüsse auf eigenem Netz in Westeuropa stieg um das Fünffache auf 445 Tsd. und in Osteuropa um 424 Tsd. auf 992 Tsd. zum Jahresende 2006. Insgesamt stiegen die Breitbandanschlüsse im Ausland, d. h. in West- und Osteuropa, um mehr als das Doppelte auf 1,4 Mio.

Ebenso erfolgreich wie die Entwicklung bei den Breitbandanschlüssen verlief der weitere Ausbau der DSL-Tarifkundenbasis. Mit einem deutlichen Anstieg um 45% erhöhte sich die Zahl der DSL-Tarifkunden auf insgesamt 8,0 Mio. Im Vergleich zum Vorjahr stieg die DSL-Tarifkundenbasis im Inland um 1,8 Mio. auf 6,3 Mio. Speziell im vierten Quartal konnte T-Com nach Einführung der Komplettpakete besonders starke Zuwächse verzeichnen. Insgesamt konnte T-Com mehr ISP-Tarif- als Breitbandanschlusskunden gewinnen, was eine Aufwertung der Kundenbasis bedeutet, da die Anzahl der DSL-Anschlüsse mit Fremd-ISP deutlich rückläufig ist.

Im Bereich der Verticals – der Konsumentenmarken, mit denen spezifische junge Wachstumsmärkte adressiert werden – setzte Musicload als einer der führenden Online-Musikdownloadanbieter die positive Entwicklung fort. Im September startete Musicload ein neues Abonnement-Modell, das den Kunden gegen ein monatliches Entgelt Zugriff auf mehr als 1,8 Mio. Musiktitel bietet. Für viele Verbraucher stellt die Abonnement-Lösung eine attraktive Alternative zum Musikkauf im Internet dar. Das Angebot von Gamesload umfasst inzwischen mehr als 440 Download-Spiele und über 120 Games in der Games Flatrate. Musicload und Gamesload gehören in den entsprechenden Zielgruppen jeweils zu den führenden deutschen Online-Plattformen. Im November des Berichtsjahres führte T-Com Softwareload, ein neues Download-Portal für Software-Programme, ein. Softwareload bietet eine Auswahl von mehr als 17 000 Titeln aus unterschiedlichen Anwendungsbereichen.

Die Zahl der Schmalbandanschlüsse sank im In- und Ausland im Jahresverlauf um 5,3% auf 39,0 Mio. (2005: 41,2 Mio.). Im Inland nahm die Zahl der Schmalbandanschlüsse gegenüber der Vorperiode um 5,7% auf 33,2 Mio. ab (2005: 35,2 Mio.). Die wesentlichen Gründe hierfür sind der Wechsel von Kunden zu Festnetz Wettbewerbern sowie eine zunehmende Substitution durch den Mobilfunk und Kabelnetzbetreiber. Der Bestand an T-ISDN Anschlüssen ging im Vergleich zum Vorjahr überproportional zurück; er sank um 8,2% auf 9,0 Mio. Anschlüsse (2005: 9,8 Mio.). Einer der Gründe dafür ist der Wechsel von DSL-Kunden von T-ISDN auf einen analogen T-Net Anschluss.

Die Entwicklung der Verbindungsminuten im Inland war 2006 von gegenläufigen Trends gekennzeichnet: Durch die erfolgreiche Vermarktung der Optionstarife konnte T-Com die Minutenloyalität in allen Verbindungsbereichen (Ort, Deutschland, Welt und Draht-Funk) stärken: Die Zahl der Optionstarifkunden¹ betrug zum Ende der Berichtsperiode 16,5 Mio., was einer Penetrationsrate² von fast 50% entspricht. Die Gesamt-Minutenloyalität³ nahm im Jahresverlauf um 4,7 Prozentpunkte auf insgesamt 68,4% zu. T-Com ist es damit gelungen, Call-by-Call- und Preselection-Angebote von Wettbewerbern zurückzudrängen. Trotz der positiven Entwicklung der Minutenloyalität ist die absolute Zahl von Verbindungsminuten im Netz der T-Com jedoch – als Folge der fortschreitenden Anschlussverluste und der Substitutionseffekte wie Voice over IP oder Fixed-to-Mobile-Substitution – nach wie vor rückläufig.

Das Geschäft mit Wiederverkäufern (Wholesale Services) weist für 2006 ebenfalls unterschiedliche Entwicklungen auf: Das Geschäft mit Interconnection-Verbindungen ging auf Grund einer zunehmenden direkten Netzzusammenschaltung der Wettbewerber, Preissenkungen der Interconnectionentgelte sowie Rückgängen bei Call-by-Call- und Preselection-Minuten zurück. Dem standen starke Anstiege bei den entbündelten Teilnehmeranschlussleitungen mit 4,7 Mio. (2005: 3,3 Mio.) und DSL-Resale-Anschlüssen mit 3,2 Mio. (2005: 1,6 Mio.) gegenüber. Insgesamt war das Geschäft im Bereich Wholesale Services weiter erheblich von regulatorischen Eingriffen beeinflusst. Belastend wirkten sich darüber hinaus vor allem Preissenkungen für Teilnehmeranschlussleitung und für DSL-Resale-Produkte aus. In dem von einem Preisverfall gekennzeichneten Geschäft mit internationalen Netzbetreibern (International Carrier Sales & Solutions Geschäft) konzentrierte sich T-Com auf das margenstarke Geschäft.

¹ Optionstarife inklusive PSTN-Optionstarife der neuen „3x3 Komplettpakete“ und VolP Flatrates.

² Optionstarife PSTN (ohne VolP) zu Schmalbandanschlüssen.

³ Durchschnittlicher Marktanteil (Ort, Deutschland, Welt und Draht-Funk) von T-Com basierend auf dem im T-Com PSTN-Netzwerk generierten Gesamtverkehr.

Geschäftsfeld Geschäftskunden steigert Auftragseingang trotz schwierigerem Marktumfeld.

Im strategischen Geschäftsfeld Geschäftskunden war das Berichtsjahr geprägt von einer weiteren Wettbewerbsverschärfung, anhaltenden Konsolidierung und einem massiven Preisverfall im klassischen Telekommunikationsgeschäft. Dennoch konnte auf Grund erfolgreicher Vertragsabschlüsse der Auftragseingang gegenüber dem Vorjahr um insgesamt 3,8 % ausgebaut werden. Der Gesamtumsatz lag im Berichtsjahr bei 12,6 Mrd. € und verringerte sich damit leicht um 1,8 %. Ein wesentlicher Grund dafür sind rückläufige Umsätze im Bereich Telekommunikationsdienste – sowohl bei multinationalen Geschäftskunden der Geschäftseinheit Enterprise Services als auch bei den mittelständischen Kunden der Geschäftseinheit Business Services. Darüber hinaus schlugen zurückgehende Umsätze bei Dienstleistungen rund um PC-Arbeitsplatzsysteme innerhalb des Deutsche Telekom Konzerns negativ zu Buche.

Das internationale Geschäft entwickelte sich hingegen deutlich positiv. Insgesamt erzielte T-Systems hier gegenüber dem Vorjahr ein Umsatzplus von 18,2 %. Dieses Wachstum ist größtenteils auf die Integration der gedas AG im Berichtsjahr zurückzuführen.

Das Geschäft mit Kunden außerhalb des Deutsche Telekom Konzerns konnte stabilisiert werden und liegt auf Vorjahresniveau. Dazu trugen im Wesentlichen die positiven Geschäfte mit Services rund um PC-Arbeitsplätze und mit der Entwicklung und Integration von Software-Systemen im Geschäftsbereich Enterprise Services bei. Die Geschäftseinheit Business Services, die die kleinen bis großen Mittelstandskunden bedient, ist in Deutschland weiterhin Marktführer. Sie konnte den Umsatz im IT-Geschäft gegenüber dem Vorjahr deutlich um 53,6 % ausbauen. Allerdings konnte diese positive Entwicklung die rückläufigen Umsätze im traditionellen Telekommunikationsbereich nicht überkompensieren.

Ein Wachstumsmotor war auch das Geschäft mit Kommunikationslösungen auf Basis des Internet-Protokolls (IP). Insgesamt konnten die positiven Entwicklungen allerdings den Rückgang bei traditionellen Datenkommunikationsleistungen noch nicht ausgleichen.

Konzernstruktur.

Verschmelzung von T-Online International AG auf die Deutsche Telekom AG seit 6. Juni 2006 wirksam // KfW Bankengruppe verkauft Telekom-Aktien an Blackstone Group // Übernahme von gedas und tele.ring abgeschlossen // PTC erstmals voll konsolidiert // Führungsspitze des Konzerns neu ausgerichtet

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

Organisationsstruktur und Geschäftstätigkeit.

Das strategische Geschäftsfeld **Mobilfunk** umfasst sämtliche Aktivitäten der T-Mobile International AG & Co. KG sowie weitere Mobilfunkaktivitäten der Deutschen Telekom in Mittel- und Osteuropa. T-Mobile ist in Deutschland, den USA, Großbritannien, den Niederlanden, Österreich, der Tschechischen Republik, Ungarn, der Slowakei, Kroatien und Mazedonien

sowie Montenegro vertreten. Außerdem besteht eine Beteiligung in Polen (PTC), die seit November 2006 voll konsolidiert wird. Alle Einheiten der T-Mobile bieten ihren Privat- und Geschäftskunden digitale mobile Sprach- und Datendienste an. In Verbindung mit den angebotenen Diensten verkauft T-Mobile außerdem Hardware und andere Endgeräte. Darüber hinaus erfolgt der Vertrieb der T-Mobile Dienste auch an Wiederverkäufer sowie an Gesellschaften, die Netzleistungen einkaufen und selbstständig an Dritte vermarkten (Mobile Virtual Network Operator; MVNO).

Das strategische Geschäftsfeld **Breitband/Festnetz** bietet Privatkunden und kleinen Geschäftskunden mittels moderner Infrastruktur klassische Festnetzleistungen, breitbandige Internetanschlüsse sowie Multimedia-Dienstleistungen an. Darüber hinaus betreibt das strategische Geschäftsfeld Breitband/Festnetz das Geschäft mit den nationalen und internationalen Netzbetreibern sowie mit den Wiederverkäufern (Wholesale einschließlich Resale). Weiterhin erbringt es TK-Vorleistungen für die anderen strategischen Geschäftsfelder der Deutschen Telekom.

Mit Wirksamwerden der Verschmelzung der T-Online International AG auf die Deutsche Telekom AG am 6. Juni 2006 wird über T-Online nicht mehr als eigene Einheit berichtet. Im Markt wird T-Online aber weiterhin als Produktmarke geführt. Für die Berichterstattung wird das Geschäftsfeld Breitband/Festnetz seit dem zweiten Halbjahr 2006 nach Inland und Ausland differenziert. Der Ausweis der Scout24-Gruppe erfolgt entsprechend dem Sitz der Muttergesellschaft im Inland.

Im Ausland ist das Geschäftsfeld Breitband/Festnetz sowohl in Westeuropa als auch in Osteuropa vertreten: Frankreich, Spanien, Portugal, Österreich, Schweiz, Ungarn, Slowakei, Kroatien, Mazedonien, Montenegro, Bulgarien und Rumänien.

Das Geschäftsfeld Breitband/Festnetz betreibt in Deutschland eine der weltweit modernsten und leistungsfähigsten Infrastrukturen für den schnellen und sicheren Informationsaustausch – darunter mehr als 200 000 Kilometer Glasfaser und ein IP-Netz auf Basis der zukunftsweisenden MPLS (Multi Protocol Label Switching)-Technik.

Die Netzinfrastruktur für den Zukunftsmarkt der Breitbandkommunikation wurde vom Geschäftsfeld in weiten Teilen Deutschlands ausgebaut. Zum Jahresende 2006 stand die DSL-Technik für den schnellen Internetzugang fast 93 % aller Anschlusskunden von T-Com zur Verfügung. Parallel zum weiteren Ausbau des T-DSL Netzes steigerte das Geschäftsfeld Breitband/Festnetz die Leistung der breitbandigen Internetanschlüsse. In zehn Ballungsräumen wurde auf der Basis der VDSL-Technik eine hochmoderne Glasfaser-Infrastruktur für Highspeed-Anschlüsse ans Internet aufgebaut. Die Anschlüsse bieten Übertragungsraten von bis zu 50 Megabit pro Sekunde (Mbit/s). Ende 2006 sind bereits rund 6 Mio. Haushalte in den zehn Großräumen über das Hochgeschwindigkeitsnetz erreichbar. Auch außerhalb der Highspeed-Regionen werden die Übertragungsraten für T-DSL Kunden erhöht. Die dafür eingesetzte ADSL2+ Technologie erschließt den Kunden Bandbreiten von bis zu 16 Megabit pro Sekunde.

T-Systems ist die Geschäftskundensparte der Deutschen Telekom. Das strategische Geschäftsfeld **Geschäftskunden** gliedert sich in zwei Geschäftseinheiten: T-Systems Enterprise Services betreut rund 60 multinationale Konzerne sowie große Institutionen der öffentlichen Hand. T-Systems Business Services betreut rund 160 000 große und mittelständische Geschäftskunden. T-Systems ist über Tochterunternehmen in mehr als 20 Ländern vertreten, primär in Deutschland und den westeuropäischen Ländern Frankreich, Spanien, Italien, Großbritannien, Österreich, Schweiz, Belgien und Niederlande.

Der Dienstleister bietet seinen Kunden – aus einer Hand – die gesamte Palette der Informations- und Kommunikationstechnik (ICT = Information and Communication Technology). Auf Basis des umfassenden Know-hows aus diesen beiden Welten entwickelt T-Systems integrierte ICT-Lösungen. Für die Großkunden entwickelt und betreibt T-Systems Infrastruktur- und Branchenlösungen. Zudem bietet das Geschäftsfeld internationales Outsourcing an und übernimmt ganze Geschäftsprozesse (Business Process Outsourcing), wie etwa die Gehaltsabrechnung. Das Angebot für den Mittelstand reicht von kostengünstigen Standardprodukten, über Hochleistungsnetze auf Basis des Internet-Protokolls (IP) bis hin zur Entwicklung kompletter ICT-Lösungen.

Tiefe Kenntnisse der Branche und des jeweiligen Kunden setzen die vertikalen, also branchenspezifischen Leistungen von T-Systems voraus. Die Branchen Öffentliche Hand (Public), Telekommunikation und Automobilindustrie (Automotive) bedient T-Systems entlang der gesamten Wertschöpfungskette mit vertikalen Lösungen. Weitere Branchen geht T-Systems selektiv an – d. h. mit ausgewählten, erfolgreichen Lösungen. Dazu gehören: Gesundheit, Reise, Transport, Logistik, Finanzen, Luftfahrt und Verteidigung. Mit ihrem umfassenden Know-how in diesen Branchen bietet T-Systems ihren Kunden die richtige Balance zwischen individuellen Lösungen und Standardisierungen und damit Flexibilitätsvorteile hinsichtlich der Faktoren Qualität, Zeit und Kosten.

Neben den drei strategischen Geschäftsfeldern bildet die Organisationsstruktur des Deutsche Telekom Konzerns den Bereich **Konzernzentrale & Shared Services** ab. Er umfasst alle Konzerneinheiten und Beteiligungen, die nicht direkt einem strategischen Geschäftsfeld zugeordnet sind. Die Konzernzentrale übernimmt die strategischen und geschäftsfeldübergreifenden Steuerungsaufgaben. Die Wahrnehmung aller sonstigen operativen Aufgaben, die nicht unmittelbar im Zusammenhang mit dem Kerngeschäft der strategischen Geschäftsfelder stehen, obliegt den so genannten Shared Services. Dazu zählen der Bereich „Grundstücke und Gebäude“, der unter anderem das Immobilienvermögen der Deutschen Telekom AG steuert und bewirtschaftet, die DeTeFleetServices GmbH als Komplettanbieter von Fuhrparkmanagement- und Mobilitätsleistungen und Vivento, verantwortlich für das Personalüberhang- und Vermittlungsmanagement sowie die Schaffung von Beschäftigungsmöglichkeiten unter anderem in den eigenen Business Lines. Die Shared Services erbringen ihre Leistungen schwerpunktmäßig in Deutschland. Der Bereich „Grundstücke und Gebäude“ ist mit zwei Beteiligungen, die Facility-Management-Leistungen anbieten, auch in Ungarn und seit Juni 2006 in der Slowakei tätig. Zu den wesentlichen Tochtergesellschaften in den Shared Services gehören die DeTe Immobilien, Deutsche Telekom Immobilien und Service GmbH, die GMG Generalmietgesellschaft mbH, die DFMG Deutsche Funkturm GmbH, die PASM Power and Air Condition Solution Management GmbH & Co. KG, die DeTeFleetServices GmbH, die Vivento Customer Services GmbH und die Vivento Technical Services GmbH. Zu Beginn des Jahres 2006 reduzierte die Deutsche Telekom AG ihre Beteiligung an der Sireo Real Estate Management GmbH von 51 % auf 25,1 %.

Rechtliche Konzernstruktur.

Die Deutsche Telekom AG, Bonn, ist das Mutterunternehmen des Deutschen Telekom Konzerns und zugleich dessen größte operative Gesellschaft. Ihre **Aktien** werden unter anderem an den Börsen in Frankfurt, New York und Tokio gehandelt. Sie befanden sich am 31. Dezember 2006 zu 68,3 % im Streubesitz (2005: 62,51 %), zu 14,83 % im Besitz des Bundes (2005: 15,40 %) sowie zu 16,87 % im Besitz der KfW Bankengruppe (2005: 22,09 %). Die dem Bund zuzurechnende Beteiligung betrug somit 31,70 % (2005: 37,49 %).

Die Veränderung der Beteiligungsverhältnisse zum Vorjahr beruht im Wesentlichen darauf, dass sich der Anteil der KfW Bankengruppe durch den Verkauf eines Aktienpakets an die private Investmentgesellschaft Blackstone Group im April 2006 reduzierte. Der Anteil der Blackstone Group zum 31. Dezember 2006 beträgt 4,39 %. Die Blackstone Group hat sich gegenüber der KfW Bankengruppe im Rahmen einer Lock-Up-Vereinbarung verpflichtet, das erworbene Aktienpaket mindestens zwei Jahre zu halten. Darüber hinaus hat die KfW Bankengruppe im Hinblick auf weitere Verkäufe von Telekom-Aktien eine einjährige Haltefrist vereinbart.

Zum 31. Dezember 2006 betrug das **Grundkapital** der Deutschen Telekom AG rund 11 164 Mio. €. Das Grundkapital ist in rund 4 361 Mio. Stück nennwertlose, auf den Namen lautende Stammaktien eingeteilt. Jede Aktie gewährt eine Stimme. Die Stimmrechte sind jedoch bei den eigenen Anteilen (per 31. Dezember 2006: rund 1,9 Mio. Stück) und den so genannten Trust (Treuhand-)Aktien (per 31. Dezember 2006: rund 21,5 Mio. Stück) eingeschränkt. Die Trust-Aktien stehen im Zusammenhang mit der Akquisition von VoiceStream und Powertel im Jahr 2001. Im Rahmen dieser Akquisition begab die Deutsche Telekom neue Aktien aus genehmigtem Kapital an Treuhänder, unter anderem zu Gunsten von Inhabern von Optionsscheinen, Optionen und Umtauschrechten. Hinsichtlich der an Trusts ausgegebenen Aktien hat der jeweilige Treuhänder für die Zeit des Bestehens des Trusts auf Stimmrechte und Bezugsrechte sowie grundsätzlich auf Dividendenrechte verzichtet. Die an die Trusts ausgegebenen Aktien können auf Weisung der Deutschen Telekom über die Börse verkauft werden, wenn die Berechtigten ihre Options-, Umtausch- bzw. Wandlungsrechte nicht ausüben oder diese erlöschen. Der Veräußerungserlös fließt der Deutschen Telekom zu.

Die Satzung ermächtigt den Vorstand, das Grundkapital in der Zeit bis zum 17. Mai 2009 mit Zustimmung des Aufsichtsrats um bis zu 2 399 410 734,08 € durch Ausgabe von bis zu 937 269 818 auf den Namen lautende Stückaktien gegen Sacheinlage zu erhöhen (Genehmigtes Kapital 2004). Des Weiteren ermächtigt die Satzung den Vorstand, das Grundkapital in der Zeit bis zum 2. Mai 2011 mit Zustimmung des Aufsichtsrats um bis zu 38 400 000 € durch Ausgabe von bis zu 15 000 000 auf den Namen lautende Stückaktien gegen Bar- und/oder Sacheinlage zu erhöhen, wobei die neuen Aktien nur zur Gewährung von Aktien an Mitarbeiter der Deutschen Telekom AG und der nachgeordneten verbundenen Unternehmen (Belegschaftsaktien) ausgegeben werden dürfen (Genehmigtes Kapital 2006) [<http://www.telekom3.de/dtag/cms/contentblob/dt/de/37312/blobBinary/Satzung-Deutsche-Telekom-AG.pdf>].

Die Hauptversammlung vom 3. Mai 2006 hat den Vorstand ermächtigt, bis zum 2. November 2007 insgesamt bis zu Stück 419 807 790 Aktien der Gesellschaft mit einem auf diese entfallenden Betrag am Grundkapital von insgesamt bis zu 1 074 707 942,40 € zu erwerben, mit der Maßgabe, dass auf die auf Grund dieser Ermächtigung erworbenen Aktien zusammen mit anderen Aktien der Gesellschaft, welche die Gesellschaft bereits erworben hat und noch besitzt oder die ihr gemäß §§ 71 d und 71 e AktG zuzurechnen sind, zu keinem Zeitpunkt mehr als 10 % des Grundkapitals der Gesellschaft entfallen. Der Erwerb kann auch durch von der Deutschen Telekom AG im Sinn von § 17 AktG abhängige Konzernunternehmen oder durch Dritte für Rechnung der Deutschen Telekom AG oder für Rechnung von nach § 17 AktG abhängigen Konzernunternehmen der Deutschen Telekom durchgeführt werden. Der Erwerb kann unter Wahrung des Gleichbehandlungsgrundsatzes über die Börse oder mittels eines an alle Aktionäre gerichteten öffentlichen Kaufangebotes erfolgen. Der Vorstand ist nach dem Hauptversammlungsbeschluss vom 3. Mai 2006 unter anderem dazu ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats Aktien der Deutschen Telekom AG, die auf Grund der vorstehenden Ermächtigung erworben werden, einzuziehen, ohne dass die Einziehung oder ihre Durchführung eines weiteren Hauptversammlungsbeschlusses bedarf [<http://www.telekom3.de/dtag/cms/content/dt/de/7806>].

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

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

Die wesentlichen Beteiligungsgesellschaften der Deutschen Telekom AG – ihr Umsatz macht zusammen mit dem der Deutschen Telekom AG mehr als 90 % des Konzerns aus – werden im Konzern-Anhang im Abschnitt „Grundlagen und Methoden“ unter „**Konsolidierungskreis**“ aufgeführt. Im Konzernabschluss der Deutschen Telekom werden neben der Deutschen Telekom AG 71 inländische und 204 ausländische Tochterunternehmen voll konsolidiert (2005: 69 und 281). Zusätzlich werden 18 assoziierte Unternehmen (2005: 22) und zwei Gemeinschaftsunternehmen (2005: 2) nach der Equity-Methode einbezogen.

Mit den Veränderungen im Konsolidierungskreis der Deutschen Telekom verbinden sich sowohl Akquisitionen als auch Desinvestitionen. Im Geschäftsfeld Mobilfunk wurden zwei Beteiligungen neu einbezogen: Seit Mai 2006 die österreichische Mobilfunkgruppe tele.ring und seit November 2006 das bisher at equity einbezogene polnische Unternehmen PTC. Im Geschäftsfeld Breitband/Festnetz wurden mehrere Gesellschaften erstmals konsolidiert: Seit Februar 2006 der bulgarische Internet-Service-Provider Orbitel sowie seit April 2006 der ungarische Data Center-Betreiber Dataplex. Mit dem dritten Quartal 2006 wurden darüber hinaus der ITC-Service-Provider KFKI-LNX über die ungarische Magyar Telekom und der Internet-Service-Provider Iskon Internet bei der kroatischen T-Hrvatski Telekom konsolidiert. Zudem bezieht das Geschäftsfeld Geschäftskunden das IT-Unternehmen gedas seit April 2006 erstmals ein. Die Deutsche Telekom AG reduzierte Anfang 2006 ihre Beteiligung an der Sireo Real Estate Asset Management GmbH auf 25,1 %.

Die im Jahr 2005 beschlossene Verschmelzung der T-Online International AG auf die Deutsche Telekom AG konnte auf Grund von Klagen einiger T-Online Aktionäre zunächst nicht vollzogen werden. Mit dem am 1. Juni 2006 mitgeteilten Beschluss des Bundesgerichtshofs hatte das von der T-Online International AG eingeleitete so genannte Freigabeverfahren jedoch endgültig Erfolg, so dass die Verschmelzung am 6. Juni 2006 in das Handelsregister eingetragen und damit wirksam werden konnte.

Leitung und Kontrolle.

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

Die Geschäftsverteilung des Vorstands sieht sechs Vorstandsbereiche vor. Neben den zentralen Führungsbereichen des Vorstandsvorsitzenden, des Vorstands Finanzen und des Vorstands Personal sind im Dezember 2006 drei Vorstandsbereiche gebildet worden, welche geschäftsfeldspezifische und konzernübergreifende Aufgaben verbinden: Vorstandsbereich Geschäftskunden und Produktion; Vorstandsbereich T-Com, Sales und Service sowie Vorstandsbereich T-Mobile, Produktentwicklung und Produktinnovation. Der Aufsichtsrat der Deutschen Telekom überwacht die Geschäftsführung des Vorstands und berät ihn. Der Aufsichtsrat setzt sich aus zwanzig Mitgliedern zusammen, von denen zehn Aufsichtsratsmitglieder die Aktionäre und zehn die Arbeitnehmer vertreten.

Der Aufsichtsrat der Deutschen Telekom hat Ende 2006 die Neuordnung der Führungsspitze des Unternehmens beschlossen:

- Mit Wirkung zum 13. November wurde René Obermann – bisher als Vorstandsmitglied zuständig für T-Mobile – als Nachfolger von Kai-Uwe Ricke (mit Wirkung zum 12. November 2006 ausgeschieden) zum neuen Vorsitzenden des Vorstands der Deutschen Telekom bestellt.

- Walter Raizner – bisher zuständig für das Geschäftsfeld Breitband/Festnetz – ist mit Wirkung zum 5. Dezember 2006 aus dem Vorstand ausgeschieden. Die Nachfolge trat zum 5. Dezember 2006 Timotheus Höttges an, der als Mitglied des Vorstands nicht nur die Verantwortung für das strategische Geschäftsfeld Breitband/Festnetz übernommen hat, sondern auch das Service- und Vertriebsgeschäft von T-Com und T-Mobile in Deutschland verantwortet.
- Hamid Akhavan ist ebenfalls zum 5. Dezember 2006 zum Mitglied des Vorstands bestellt worden. Er ist verantwortlich für die T-Mobile in Europa und übernimmt darüber hinaus die Verantwortung für einen integrierten Marktengang in Ungarn, Kroatien und der Slowakei. Er führt zugleich konzernübergreifend die Themenbereiche „Innovation“ und „Produktentwicklung“ im Privatkundengeschäft.
- Die Netz- und IT-Strategie sowie die Einkaufsverantwortung im Bereich „Infrastruktur“ liegen weiterhin bei Lothar Pauly, dem Vorstand von T-Systems, der auch für die Führung des Geschäftskundenbereichs verantwortlich bleibt.
- Der langjährige Personalvorstand Dr. Heinz Klinkhammer hat sein Vorstandsamt zum 1. Januar 2007 aufgegeben. Finanzvorstand Dr. Karl-Gerhard Eick führt seit dem 1. Januar 2007 das Vorstandsressort Personal kommissarisch. Zugleich bleibt er Finanzvorstand und stellvertretender Vorstandsvorsitzender.

Das neue Führungsteam soll die strategische Ausrichtung des Konzerns national wie international weiterentwickeln. Im operativen Fokus wird die Verbesserung der Servicequalität und der Kundenzufriedenheit stehen.

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

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

Die Gesamtvergütung des Aufsichtsrats ist in § 13 der Satzung geregelt und enthält eine feste jährliche Vergütung. Bei entsprechender Entwicklung des Konzernüberschusses je Stückaktie können die Aufsichtsräte eine variable erfolgsorientierte Vergütung erhalten, die sich in kurzfristige und langfristige Bestandteile unterteilt. Die Vergütung der Vorstände und der Aufsichtsräte wird im Konzern-Anhang unter der Anmerkung 45 individualisiert und aufgegliedert nach den einzelnen Vergütungsbestandteilen ausgewiesen.

Konzernstrategie und Konzernsteuerung.

Wichtige strategische Weichenstellungen im Jahr 2006 vorgenommen // Vertriebs-offensive zur Adressierung von Wachstumssegmenten // Führerschaft in Servicequalität angestrebt // Nachhaltige Zukunftssicherung durch Kosteneffizienz // Konzern wird wertorientiert gesteuert

Konzernstrategie.

Das Markt- und Wettbewerbsumfeld der Deutschen Telekom stellt nach wie vor enorme Herausforderungen an unseren Konzern. Dies auch, weil die Rahmenbedingungen in den verschiedenen Märkten unterschiedliche Ausprägungen aufweisen: Während im Privatkundensegment europaweit auch im Mobilfunk eine zunehmende Marktsättigung zu verzeichnen ist, lassen sich in anderen Bereichen auch Wachstumsmärkte identifizieren. Dazu zählen vor allem der Breitbandmarkt, die mobile Internetnutzung und der Mobilfunkmarkt in den USA. Insbesondere in Deutschland aber trifft die Deutsche Telekom auf ein verschärftes Wettbewerbsumfeld, das für den Konzern durch Marktanteilsverluste und Margenerosion gekennzeichnet ist. Diese Entwicklungen werden durch staatliche Regulierungsmaßnahmen noch verstärkt.

Nach wie vor wachsen bislang getrennte Märkte und Technologien weiter zusammen. Dabei spielt das Internet-Protokoll (IP) – eine Technologie zur Datenübertragung in leistungsfähigen, breitbandigen Netzen – eine wesentliche Treiberrolle. Für unseren Konzern ergeben sich daraus sowohl Chancen als auch Risiken: Die Chance liegt in unserer Fähigkeit zur Gestaltung dieser Industrietransformation als integrierter Anbieter. Ein zentrales Risiko ist die zunehmende Austauschbarkeit von Telekommunikationsangeboten. Sie ruft immer mehr Anbieter – auch aus benachbarten Industrien – auf den Plan. Deren Geschäftsmodelle können teilweise erhebliche Implikationen für die Deutsche Telekom haben. Beispielhaft sei hier das wachsende Angebot von internetbasierten Kommunikationstechnologien wie Voice over IP (Sprachtelefonie über das Internetprotokoll) genannt.

Im Geschäftsjahr 2006 hat die Deutsche Telekom eine Reihe wichtiger Weichenstellungen vorgenommen, die zur Verbesserung der strategischen Positionierung unseres Konzerns beigetragen haben: Die 2006 erfolgreich abgeschlossene Verschmelzung von T-Online auf die Deutsche Telekom hat aus Kundensicht bereits zu einem deutlich verbesserten Angebot geführt. Dies war nur durch einen integrierten Marktauftritt im wettbewerbsintensiven Breitbandmarkt möglich. Mit dem Erwerb von weiteren Spektrumnutzungsrechten in den USA konnte im Sommer 2006 eine wesentliche Voraussetzung für die Steigerung unseres Umsatz-Marktanteils im dortigen Mobilfunkmarkt geschaffen werden. In der Geschäftskundensparte konnten wir unsere Kernkompetenz als Dienstleister für Informations- und Kommunikationstechnik weiter stärken. So bauten wir mit der Integration der gedas-Aktivitäten unsere Position auf dem Automobilssektor aus.

Außerdem konnten eine Reihe von Innovationen am Markt platziert werden. Der Vermarktungsstart von Fernsehinhalten über das Internet-Protokoll (IPTV) auf Basis des neuen Hochgeschwindigkeitsnetzes in Deutschland stellt einen weiteren Meilenstein für die Positionierung der Deutschen Telekom im Markt für breitbandige Dienste dar. Auch im Mobilfunk ist mit der Einführung von HSDPA das mobile Breitband Realität geworden. Im Rahmen unserer Vertriebsoffensive konnten wir in Deutschland die Zahl der DSL-Kunden auf über zehn Millionen erhöhen. Mit dem Telekom-Vorteil lassen wir unsere Kunden von unserer Stärke als integrierter Telekommunikationskonzern profitieren. Denn wer unsere Angebote aus Festnetztelefonie, Mobilfunk und Breitband kombiniert, kann Preisvorteile erzielen. Nicht zuletzt mit der erfolgreichen Implementierung eines geschäftsfeldübergreifenden Kundenbeziehungsmanagements ist die Deutsche Telekom nun besser in der Lage, integrierte Angebote auf die Kundenbedürfnisse auszurichten.

Um in Zukunft unsere Kunden noch besser bedienen zu können, verfolgt die Deutsche Telekom mit aller Kraft eine nachhaltige Verbesserung der Service-Kultur im Kundenkontakt. Auf dem Weg zum best angesehenen Service-Unternehmen sollen sich alle Mitarbeiter konsequent an den Bedürfnissen unserer Kunden ausrichten. Aus diesem Grund ergänzt die marktbezogene Kundenzufriedenheit künftig die finanziellen Konzernziele.

Im deutschen Privatkundenmarkt richtet unser Konzern seine Anstrengungen – vor dem Hintergrund erodierender Margen und Marktanteilsverlusten – auf nachhaltige Ertragssicherung. Das Geschäft soll mit Tarifinnovationen und Bündelprodukten weiter verteidigt werden. Im Breitbandmarkt wollen wir das Geschäft weiter vorantreiben, sowohl im Bereich Mobilfunk (z. B. mit UMTS) als auch im Bereich Festnetz (mit T-DSL/VDSL). Hierzu werden wir das Hochgeschwindigkeitsnetz weiter ausbauen. Damit sehen wir uns als Motor für das Etablieren eines neuen Markts, der über Sprachtelefonie und breitbandiges Internet hinaus auch hochauflösendes Fernsehen (HDTV) mit interaktivem Potenzial bietet.

Entscheidend für die erfolgreiche Realisierung dieser Ziele ist das Angebot von exklusiven, preisattraktiven Produkten mit einem hochwertigen Kundenservice. Um dies gewährleisten zu können, wird das Personal der Call-Center und T-Punkte an die Markterfordernisse angepasst. So soll die Zahl der T-Punkte signifikant erhöht werden. Etwa 35 000 Mitarbeiter für die technische Infrastruktur und den Kundendienst sollen im Rahmen des Projekts „T-Service“ ausgegliedert werden. Hinzu kommen etwa 10 000 Mitarbeiter aus Call-Center-Bereichen. Ziel dieser Maßnahmen ist, eine hohe Servicequalität zu wettbewerbsfähigen Rahmenbedingungen anzubieten. Dazu gehört auch die Verbesserung der Produktivität im Sinne des Kunden. Mit einem optimierten Vertrieb, einer herausragenden Servicequalität und innovativen Produkten wollen wir die Kunden für uns gewinnen.

Auf Basis einer vollständig IP-basierten Produktionsarchitektur werden wir langfristig mit unserem Konzern das modernste Produktangebot der Informations- und Telekommunikationsindustrie schaffen, welches die volle Interoperabilität zwischen Festnetz und Mobilfunk einschließt. Mit der Optimierung der Netzinfrastruktur legen wir gleichzeitig einen bedeutenden Grundstein für nachhaltige Kosteneffizienz in der Produktion. Die schlanken Kostenstrukturen streben wir sowohl für den Privat- als auch Geschäftskundenbereich an.

Im europäischen Ausland wollen wir unseren Umsatz-Marktanteil konsequent ausbauen. In unseren Mobilfunk-Märkten verfolgen wir dabei eine sehr offensive Strategie sowohl durch Zugewinne von anderen Mobilfunkbetreibern als auch durch Substitution des Festnetzes. Hier werden insbesondere Service und attraktive Angebote in den Vordergrund gestellt. Als integrierter Telekommunikationsanbieter in Ungarn, Kroatien und der Slowakei werden wir auch in diesen Märkten konsequent Triple-Play- und Quadruple-Play-Angebote vermarkten. Triple-Play bezeichnet ein kombiniertes Angebot aus Sprachtelefonie, breitbandigem Internet und TV-Entertainment, ein Quadruple-Play-Angebot beinhaltet darüber hinaus die Mobilfunk-Komponente. In Osteuropa wollen wir die hervorragende Marktposition weiter gezielt ausbauen.

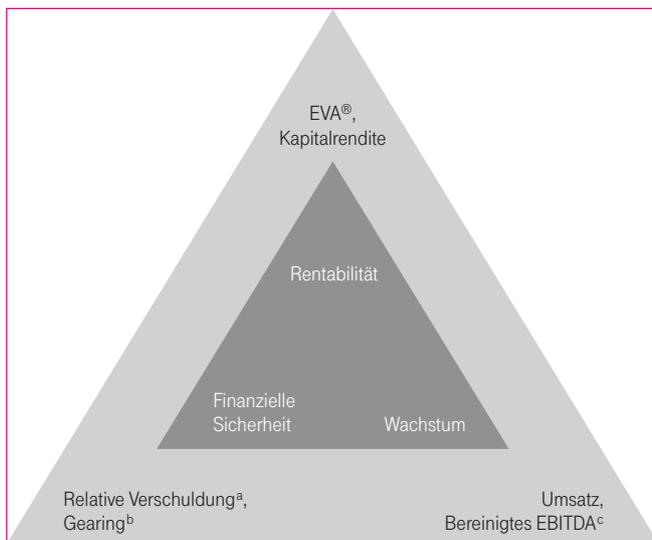
In den USA verzeichnet der Mobilfunkmarkt als Ganzes nach wie vor ein starkes Teilnehmerwachstum, so dass sich die Deutsche Telekom hier die Aufgabe stellt, schneller als der Markt zu wachsen, also Marktanteile zu gewinnen. Gleichzeitig soll der durchschnittliche Umsatz pro Kunde stabil gehalten werden. Der bisherige Erfolg der T-Mobile USA ist nicht zuletzt auf die ausgezeichnete Servicequalität zurückzuführen. Mit den im Rahmen der Spektrumsauktion erworbenen Frequenzen steht uns dafür eine erhöhte Netzkapazität zur Verfügung. Diese werden wir nutzen, um unser Produktportfolio um attraktive Dienste zu ergänzen.

Im Geschäftskundensegment werden wir unsere Marktanteile im Bereich Telekommunikation aggressiv verteidigen und bei Groß- und Mittelstandskunden wieder ausbauen. Gleichzeitig treten wir im Wachstumsbereich Informationstechnologie (IT) mit Angeboten standardisierter IT-Dienstleistungen und -Lösungen für den Mittelstand auf und bauen das IT-Outsourcing-Geschäft bei bestehenden und neuen Großkunden aus. Zu den marktseitigen Maßnahmen zählt neben strategischen Preismaßnahmen auch der schnelle Ausbau von IP-Services. Auf der Produktionsseite werden wir über eine Konsolidierung der Plattformen weitere Effizienzpotenziale realisieren. Über die konsequente Ausrichtung von Produktionsarchitektur und Geschäftsprozessen werden wir im Geschäftskundensegment bestens in der Lage sein, den Markt mit einem Portfolio integrierter IT- und Telekommunikationslösungen zu wettbewerbsfähigen Konditionen zu bedienen. Dies gilt sowohl für horizontale Lösungen auf bestimmten Wertschöpfungsstufen als auch für industriespezifische Lösungen, etwa für die Automobilindustrie oder den öffentlichen Sektor.

Wir wollen die Deutsche Telekom zum führenden Dienstleistungsunternehmen der Branche entwickeln. Hierzu werden wir den Servicegedanken unternehmensweit eng in unsere Unternehmenskultur verankern. Sowohl nach innen als auch insbesondere nach außen im Kundenkontakt soll sich unser Unternehmen über eine beispielhafte Servicequalität bewähren. Das Erreichen dieses Ziels „Serviceführerschaft“ wird entscheidend sein für unseren nachhaltigen Erfolg im Wettbewerb.

Konzernsteuerung.

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



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

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

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

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

Die Orientierung an der finanziellen Sicherheit stellt sicher, dass auch in Zukunft die Schuldentilgungsfähigkeit und die finanzielle Substanz des Konzerns erhalten bleiben. Die finanzielle Sicherheit wird im Wesentlichen mit den Kennzahlen „Gearing“ und „Relative Verschuldung“ gemessen. Ein Bestandteil der Kennzahlen sind die Netto-Finanzverbindlichkeiten, die die Deutsche Telekom als eine wichtige Kenngröße gegenüber Investoren, Analysten und Ratingagenturen verwendet.

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

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

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

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

Die wesentlichen Elemente dabei sind:

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

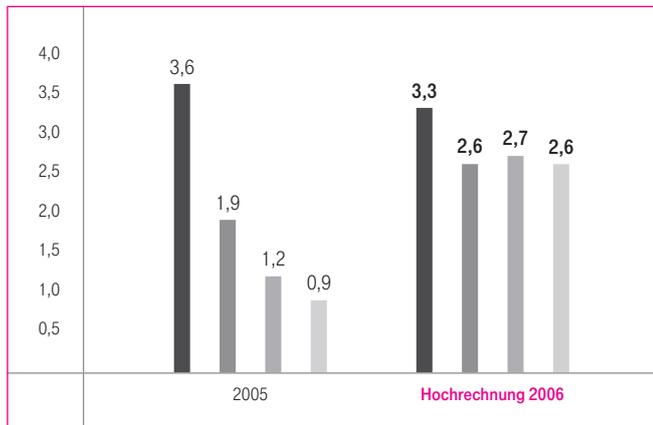
Auf diese Weise werden alle Aktivitäten auf die Steigerung des Unternehmenswerts ausgerichtet. Damit setzt die wertorientierte Steuerung den Anspruch des Konzerns auf Wachstum in wertschaffenden Geschäftsfeldern bis in die operativen Einheiten um.

Wirtschaftliches Umfeld.

Weltwirtschaft wächst insgesamt auf hohem Niveau // Mobilfunk bleibt trotz sinkender Preise Wachstumstreiber im Telekommunikationsmarkt // Breitbandmarkt forciert das Massenmedium Internet

Bruttoinlandsprodukt

Reale Veränderung gegenüber dem Vorjahr (in %)



■ USA ■ Großbritannien ■ Euroraum ■ Deutschland

Entwicklung der Weltwirtschaft.

Die Weltwirtschaft entwickelte sich 2006 weiterhin sehr robust, obwohl die weltweite Dynamik seit Sommer 2006 an Fahrt verlor. Dabei zeigte sich deutlich ein Konjunkturgefälle zwischen den großen Wirtschaftsräumen. Während in Europa der Aufschwung im Laufe des Jahres dynamisch war, verringerten sich die Auslastungen der gesamtwirtschaftlichen Kapazitäten in den USA und in Japan. In den Euroraum-Beitrittsländern bleibt der Produktionsanstieg weiterhin kräftig, wobei auch hier von Land zu Land leicht unterschiedliche Entwicklungen festzustellen sind. Der Euro wurde im Jahr 2006 sowohl gegenüber dem US-Dollar als auch dem japanischen Yen aufgewertet und reflektierte so die verbesserten Konjunkturperspektiven für den Euroraum.

In nahezu allen wichtigen Industrieländern hat sich 2006 eine zunehmend restriktivere Geldpolitik dämpfend auf die jeweiligen Volkswirtschaften ausgewirkt. Die konjunkturellen Rahmenbedingungen haben sich dagegen seit dem dritten Quartal 2006 gegenüber den Vorquartalen leicht verbessert. Stieg der Ölpreis bis August 2006 noch auf neue Höchstmarken, fiel er bis Ende Dezember 2006 wieder deutlich und unterschritt sogar die Notierungen vom Vorjahr. Auch andere Rohstoffpreise stagnierten oder gingen gegen Ende des Jahres zurück. Dadurch sank die Inflationsrate in den Industrieländern in den letzten Monaten des Jahres stark, so dass sich die Inflationsrate 2006 auch auf Grund einer zunehmenden Beschleunigung des Lohnauftriebes zwar etwas erhöht hat, sie jedoch nach wie vor sehr niedrig ist.

Nach Schätzung des Instituts für Weltwirtschaft wuchs das reale Bruttoinlandsprodukt (Wert aller im Inland erwirtschafteten Leistungen) in den USA mit 3,3% zwar in etwa so stark wie 2005, im Laufe des Jahres hat sich die gesamtwirtschaftliche Kapazitätsauslastung jedoch deutlich verringert, verursacht durch den Rückgang der Wohnungsbauinvestitionen. Die Volkswirtschaften des Euroraumes haben 2006 einen kräftigen Aufschwung erlebt. Das Bruttoinlandsprodukt ist nach Schätzungen des Instituts für Weltwirtschaft mit 2,7% gestiegen. Auch in Großbritannien festigte sich der wirtschaftliche Aufschwung: Das Bruttoinlandsprodukt wuchs nach Schätzungen des Instituts für Weltwirtschaft um 2,6%. Die Expansion in den neuen Mitgliedsländern der Europäischen Union ist mit geschätzten 4,7% leicht höher als im Vorjahr.

Das reale Bruttoinlandsprodukt in Deutschland stieg in diesem Jahr um geschätzte 2,6%. Im Gegensatz zu den Vorjahren wurde dieses Wachstum nicht nur von der Auslandsnachfrage getragen. Auch die kräftige Ausweitung der Anlageinvestitionen und der zum Jahresende deutlich spürbare Anstieg der Nachfrage der privaten Haushalte trugen zu dieser positiven Entwicklung bei.

Telekommunikationsmarkt.

Durch die Liberalisierung auf dem Telekommunikationssektor herrscht ein starker Preisdruck. Dieser spiegelt sich für den Zeitraum Januar bis Dezember 2006 erneut in den Zahlen des Statistischen Bundesamtes zum Preisindex für Telekommunikationsdienstleistungen (Festnetz, Mobilfunk und Internet) wider. Bei den privaten Haushalten lagen die Verbraucherpreise für Telekommunikationsdienstleistungen im Jahr 2006 um durchschnittlich 3,0% niedriger als im Vorjahr. Haupttreiber für den Rückgang im Jahresvergleich waren die gesunkenen Preise für das Mobiltelefonieren (um 10,7%) und für die Internetnutzung (um 5,1%). Nachdem die Preise für das Mobiltelefonieren bereits in den Jahren 2004 und 2005 gesunken waren, verstärkte sich der Rückgang 2006 noch einmal. Grund hierfür war der Eintritt von Mobilfunkdiscountern. Bei den Preisen für den Internetzugang machte sich 2006 der Preiskampf unter den DSL-Anbietern bemerkbar.

Mobilfunkmarkt.

Das weltweite Wachstum im Mobilfunkgeschäft setzte sich 2006 fort, wobei die Entwicklung in den Regionen unterschiedlich ausgeprägt war. Während in den weitestgehend gesättigten Märkten Westeuropas das Wachstum nachließ, verzeichneten die USA und Osteuropa weiter hohe Kunden- und Umsatzzuwächse. Außerdem konsolidierte sich der Markt unter den Anbietern weiter.

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

In den USA steht T-Mobile im Wettbewerb mit drei großen nationalen Anbietern – Verizon, AT&T/Cingular und Sprint/Nextel. Jeder von ihnen verfügt über eine deutlich größere nationale Kundenbasis.

In den meisten der europäischen Märkte herrscht weiterhin intensiver Wettbewerb. Dieser wird über die Felder Preis, Vertragsoptionen, Anwendungen, Netzabdeckung und Servicequalität ausgetragen. Mit der zunehmenden Marktsättigung konzentrieren die Anbieter ihre Aufmerksamkeit verstärkt auf das Festigen der bestehenden Kundenbeziehungen. Auf europäischer Ebene verstärkt sich der Mobilfunkwettbewerb durch die Einführung europaweiter Dienste.

Trotz des schwieriger werdenden Marktumfelds konnte T-Mobile USA auch 2006 wieder überproportional wachsen. Die Gesellschaft baute ihren Marktanteil erneut aus. Ferner konnte 2006 mit dem Erwerb weiteren Spektrums die Grundlage für das weitere Wachstum im US-amerikanischen Markt gelegt werden. In Deutschland hingegen gelang es T-Mobile nicht, im harten Wettbewerb den Umsatz gegenüber dem Vorjahr zu halten. Dafür konnte T-Mobile in Großbritannien, in einem ebenfalls hart umkämpften Markt, Umsatzmarktanteile dazugewinnen. Auf den mittel- und osteuropäischen Märkten bleibt T-Mobile, gemessen an der Zahl der Kunden, das größte Unternehmen.

Breitband/Festnetz-Markt.

In Deutschland hat sich der Wettbewerb auf dem Festnetzmarkt weiter verschärft. Neben der zunehmenden Konkurrenz durch große europäische Telekommunikationsunternehmen und Stadtnetzbetreiber nimmt der Druck auch durch Kabel-Angebote zu. Zudem setzt sich die Substitution durch Mobilfunk fort. So haben die Unternehmen in Deutschland laut Bitkom mit Festnetz-Gesprächen dieses Jahr 4,5% weniger Umsatz erwirtschaftet. Der Wert erreichte lediglich 18,8 Mrd. €. Demgegenüber legte der Mobilfunkmarkt 2006 um 2% auf 23,9 Mrd. € zu.

Die Umsätze mit Sprachdiensten im Telekommunikationsmarkt gehen laut Bitkom derzeit um 1 Mrd. € im Jahr zurück. Gleichzeitig wachsen die Datendienste „dynamisch“ (Bitkom). Zusammen mit der Mobilkommunikation, die leicht zunimmt, erzielten die Telekommunikationsdienste in Deutschland 2006 noch ein leichtes Wachstumsplus um 0,9% auf 56,6 Mrd. €.

Das Internet blieb auch auf den europäischen Online-Märkten ein wichtiger Wachstumsmotor im Festnetzbereich. Jupiter Research schätzt, dass die Zahl der privaten Internetnutzer in Westeuropa im Berichtsjahr von rund 196 Mio. auf rund 209 Mio. gestiegen ist. Dies entspricht einem Wachstum von 7%. Insgesamt sind damit bereits deutlich über 50% der westeuropäischen Bevölkerung im Internet. Der Anteil an Breitband-Haushalten stieg in Westeuropa von 31% auf 40%. Die zunehmende Zahl breitbandiger Online-Haushalte geht einher mit einer steigenden Nutzung datenvolumenintensiver Anwendungen, über die z. B. Unterhaltungsangebote wie Filme, Musik und Spiele online abgerufen werden können.

In diesem insgesamt schwierigen Marktumfeld konnte sich das Geschäftsfeld Breitband/Festnetz insbesondere nach Verschmelzung der T-Online International AG auf die Deutsche Telekom AG weiter erfolgreich als Breitbandanbieter mit neuen integrierten Komplettangeboten behaupten und die gute Positionierung im umkämpften Breitbandmarkt mit insgesamt 11,7 Mio. Breitbandanschlüssen (2005: 8,6 Mio.) ausbauen. Die Mitte September 2006 aufgelegten 3x3 Komplettangebote belegten mit 3,6 Mio. vermarkteten Kunden bis Ende des Jahres 2006 den herausragenden Markterfolg. Mehr als 70% der Tarife setzen wir als Komplettangebot vom klassischen Sprachanschluss, innovativen Breitbandanschluss und Sprach- sowie Internetkomponente sowie Internetflatrate ab. Hierbei ist es uns gelungen, durch Upselling und neue Servicepakete neue Kundengruppen zu adressieren und somit im vierten Quartal 2006 das dynamische Wachstum im Breitbandmarkt nochmals zu steigern. Darüber hinaus zählte das Geschäftsfeld im Berichtsjahr europaweit mehr als 16,6 Mio. angemeldete Internetkunden (2005: 15,2 Mio.).

Erneut war eine Abnahme der Verbindungsminuten in Festnetzen festzustellen. Dabei entfallen laut einer Studie von Dialog consult-/VATM-Analysen und Prognosen über 50 % der Verbindungsminuten auf die T-Com Wettbewerber. Die Zunahme des Marktanteils an Verbindungsminuten der Wettbewerber ist wesentlich durch deren Zugewinn bei den Komplettanschlüssen begründet.

Bei T-Com ist die Entwicklung bei den Verbindungsminuten 2006 von gegenläufigen Trends geprägt: Zum einen konnte T-Com die Minutenloyalität in allen Verbindungsbereichen gegenüber dem Vorjahr steigern, insbesondere durch die erfolgreiche Vermarktung der Optionstarife sowie die erfolgreiche Einführung von Komplettangeboten im Herbst 2006. Dies zeigte sich auch in der Steigerung der Gesamt-Minutenloyalität, die im Vergleich zum Vorjahr um 4,7 Prozentpunkte auf insgesamt 68,4 % zunahm. T-Com gelang es damit, Call-by-Call- und Preselection-Angebote von Wettbewerbern zurückzudrängen. Auf der anderen Seite ging die absolute Anzahl von Verbindungsminuten im Netz von T-Com weiter stark zurück. Hier machten sich die fortschreitenden Anschlussverluste sowie die zunehmende Mobilfunksubstitution und – wenn auch im geringeren Maße – die Substitution durch VoIP bemerkbar.

Der französische Markt war auch 2006 charakterisiert durch hohe Investitionen der Marktteilnehmer in den Ausbau der Telekommunikationsnetze und in die Kundengewinnung sowie durch einen fortgesetzten Preiswettbewerb. Um sich in diesem Marktumfeld von den Wettbewerbern zu differenzieren, setzte das Geschäftsfeld Breitband/Festnetz in Frankreich sowohl auf eine sehr offensive Preisstrategie und innovative Produkte wie IPTV auf Basis eines eigenen IP-basierten Netzes als auch auf Servicequalität. Mit dieser erfolgreichen Strategie wuchs das Geschäftsfeld Breitband/Festnetz stärker als der Gesamtmarkt und gewann Marktanteile hinzu.

Auch in Spanien setzte sich die Konsolidierung des Breitbandmarktes 2006 fort: Hier konnte sich das Geschäftsfeld auf Basis eines eigenen Netzes sowohl über den Preis als auch über das Produkt positiv von der Konkurrenz abheben. Insgesamt ist das Geschäftsfeld Breitband/Festnetz mit der Gesellschaft Ya.com drittgrößter ADSL-Netzanbieter hinter Wettbewerbern wie Telefónica und der France Télécom-Einheit Orange. Damit wurde die Marktposition in Spanien weiter gefestigt und ausgebaut.

In Osteuropa herrscht weiterhin scharfer Wettbewerb durch Mobilfunksubstitution, Preselection- und Call-by-Call-Anbieter sowie Kabelnetzbetreiber. In diesem harten Umfeld setzte T-Com auf die Einführung attraktiver Optionstarife und Flatrate-Angebote sowie auf die Einführung von Triple-Play und das dynamische Wachstum im Breitbandmarkt. Der rückläufige Trend konnte damit gebremst werden.

In Kroatien und der Slowakei sind 2006 weitere Wettbewerber in den Markt eingetreten. So hat sich in der Slowakei durch zunehmende Mobilfunksubstitution der Wettbewerb verstärkt. Darüber hinaus wechselten Kunden in der Slowakei und in Ungarn verstärkt zu Kabelnetzbetreibern. Um neue Kundengruppen für die breitbandige Welt zu erschließen, wurde im dritten Quartal 2006 IPTV in Kroatien und im vierten Quartal in Ungarn und der Slowakei eingeführt.

Geschäftskundenmarkt.

Der Geschäftskundenmarkt für Informations- und Kommunikationstechnologie (ICT-Markt) ist eng verknüpft mit der allgemeinen wirtschaftlichen Lage bzw. der regionalen Konjunktur in den Ländern. Das aktuelle Wirtschaftsklima auf dem ICT-Markt führte auch 2006 zu einer weiteren Intensivierung des Wettbewerbs mit anhaltenden Preisrückgängen in fast allen Segmenten des Marktes. Die Folge war eine weitere Konsolidierung des Marktes. Zurzeit kennzeichnet sich der Markt durch einige große IT- und TK-Anbieter und eine Anzahl von schnell wachsenden kleineren Anbietern.

In diesem Marktumfeld konnte sich T-Systems europaweit gut behaupten. In Deutschland ist T-Systems – gemessen am Gesamtumsatz – Marktführer sowohl im IT- als auch im TK-Bereich. In Westeuropa zählt die Einheit zu den fünf größten Anbietern für IT-Dienstleistungen, gemeinsam mit IBM Global Services, EDS, HP Services und Accenture. Im Bereich der TK-Dienstleistungen findet sich T-Systems gemeinsam mit BT Global Services, France Télécom/Equant und Telefónica unter den vier größten europäischen Anbietern wieder. Gemessen am Gesamtumsatz gehört T-Systems weltweit zu den Top 20 IT- und TK-Anbietern.

Regulatorischer Einfluss auf das Geschäft.

Die Geschäftstätigkeit der Deutschen Telekom ist stark durch die Regulierung beeinflusst. Mit dem Regulierungseinfluss verbinden sich weitgehende behördliche Eingriffsbefugnisse in die Produkt- und Preisgestaltung. Das Telekommunikationsgesetz (TKG) gibt für viele Bereiche der TK-Dienstleistungen einschneidende Regelungen vor.

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

In der Anwendung des TKG neigt die Bundesnetzagentur bislang nicht dazu, die Regulierungsintensität zu verringern. Von Einzelfällen abgesehen werden die Regelungen beibehalten und sogar auf neue Dienste und Märkte ausgeweitet. Dazu zählen nicht nur solche, die bislang keiner Regulierung unterlagen, sondern auch solche, die gerade im Entstehen sind. So wurde etwa der neue Voice over IP-Dienst mit in die zu regulierenden Sprachtelefoniemärkte einbezogen. Auch wurden bereits VDSL-Anschlüsse grundsätzlich den regulierten Breitbandvorleistungen zugeordnet, obwohl die Deutsche Telekom diese Technologie gerade erst aufgebaut hat. Eine Verbesserung der Regulierungssituation ist durch eine neu aufgenommene Vorschrift im TKG zu erwarten, nach der neue Märkte grundsätzlich von der Regulierung ausgenommen werden sollen. Die endgültige Umsetzung dieser Vorschrift ist noch offen, zumal die EU-Kommission bereits ein Vertragsverletzungsverfahren eingeleitet hat, nach dem die Vorschrift gegen

den EU-Rechtsrahmen verstoßen soll. Die Deutsche Telekom wird ihre Entscheidungen über weitere Investitionen in neue Breitbandnetze nicht nur von der Nachfrage, sondern auch vom regulatorischen Umfeld abhängig machen.

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

Unsere Geschäftsentwicklung.

Auslandsanteil am Umsatz nimmt weiter zu // Aufwendungen für Personalmaßnahmen belasten den Jahresüberschuss // Investitionen weiter ausgebaut // Deutsche Telekom liegt bei allen großen Ratingagenturen im „Single A-“ Bereich

Ertragslage im Konzern.

Der **Konzernumsatz** stieg im Vergleich zum Vorjahr um 1,7 Mrd. € auf 61,3 Mrd. €. Dies entspricht einem Zuwachs von 2,9%. Positiv beeinflusst wurde das Umsatzwachstum durch Konsolidierungskreiseffekte in Höhe von rund 1,2 Mrd. € (insbesondere gedas, tele.ring und PTC). Gegenläufig wirkten negative Wechselkurseffekte – insbesondere aus der Umrechnung von US-Dollar (USD) – in Höhe von rund 0,2 Mrd. €.

Erneut den größten Beitrag zum Konzernumsatz – und auch zum Umsatzwachstum – leistete das Geschäftsfeld Mobilfunk. Das Geschäftsfeld Breitband/Festnetz verzeichnete dagegen Umsatzrückgänge.

Der Anteil des Auslandsumsatzes nahm weiter zu: Im Vergleich zum Vorjahr erhöhte er sich um rund 4,5 Prozentpunkte auf 47,1%. Ausschlaggebend für die Entwicklung ist die anhaltend positive Geschäftsentwicklung von T-Mobile USA.

Beitrag der Geschäftsfelder zum Konzernumsatz

	2006	Anteil am Konzern- umsatz	2005	Anteil am Konzern- umsatz	Veränderung	Veränderung	2004
	Mio. €	%	Mio. €	%	Mio. €	%	Mio. €
Konzernumsatz	61 347	100,0	59 604	100,0	1 743	2,9	57 353
Mobilfunk	31 308	51,0	28 531	47,9	2 777	9,7	25 450
Breitband/Festnetz	20 635	33,6	21 731	36,4	(1 096)	(5,0)	22 397
Geschäftskunden	9 061	14,8	9 058	15,2	3	0,0	9 246
Konzernzentrale & Shared Services	343	0,6	284	0,5	59	20,8	260

Internationale Umsatzentwicklung

	2006 Mio. €	2005 Mio. €	Veränderung Mio. €	Veränderung %	2004 Mio. €
Konzernumsatz	61 347	59 604	1 743	2,9	57 353
Inland	32 460	34 183	(1 723)	(5,0)	34 741
Ausland	28 887	25 421	3 466	13,6	22 612
Auslandsquote (in %)	47,1	42,6			39,4
Europa (ohne Deutschland)	14 823	13 272	1 551	11,7	12 952
Nordamerika	13 700	11 858	1 842	15,5	9 301
Übrige Länder	364	291	73	25,1	359

Das **EBITDA im Konzern** sank im Berichtsjahr um rund 3,8 Mrd. € bzw. 18,9% auf 16,3 Mrd. €.

Im Berichtsjahr wirkten sich Sondereinflüsse von saldiert 3,1 Mrd. € negativ auf das EBITDA aus. Dabei handelt es sich überwiegend um Aufwendungen im Zusammenhang mit Personalmaßnahmen. Den negativen Sondereinflüssen standen im Vorjahr insgesamt positive Sondereinflüsse gegenüber, im Wesentlichen aus Rückstellungsaufösungen im Zusammenhang mit der Neuordnung der Finanzierung der Postbeamtenkrankenkasse.

Ohne die genannten Sondereinflüsse verschlechterte sich das bereinigte EBITDA um 1,3 Mrd. € bzw. 6,2% auf 19,4 Mrd. €. Die Verringerung resultierte – mit Ausnahme des Geschäftsfelds Mobilfunk – aus allen Geschäftsfeldern: Der Rückgang im Geschäftsfeld Breitband/Festnetz beruht insbesondere auf verminderten Umsätzen im Festnetzbereich, erhöhten Kundenakquisitionskosten speziell im Breitbandbereich sowie auf erhöhten Kosten im Zusammenhang mit der Neueinführung von Produkten. Maßnahmen zur Kostensenkung konnten diese negativen Einflüsse auf das bereinigte EBITDA teilweise kompensieren. Der Rückgang im Geschäftsfeld Geschäftskunden ist vor allem auf den anhaltend hohen Preis- und Kostendruck zurückzuführen. Im Bereich Konzernzentrale & Shared Services sank das bereinigte EBITDA im Wesentlichen auf Grund mengen- und preisbedingt geringerer Abrechnungen im Immobilienbereich. Das Geschäftsfeld Mobilfunk steigerte das bereinigte EBITDA, vor allem wegen der positiven Umsatzentwicklung als Folge des anhaltend starken Kundenwachstums und der Erstkonsolidierung der polnischen PTC und der tele.ring.

Der **Jahresüberschuss** bewegte sich 2006 mit rund 3,6 Mrd. € um 2,4 Mrd. € unter dem Niveau des Vorjahres. Geprägt war diese Entwicklung von gegenläufigen Sondereinflüssen:

Neben den bereits erwähnten negativen EBITDA-wirksamen Sondereinflüssen waren im Berichtsjahr positive Sondereinflüsse bei den Ertragsteuern zu verzeichnen. Diese betrafen insbesondere einen Steuerertrag aus der Aktivierung von bisher nicht bilanzierten latenten Steuern auf Verlustvorträge bei T-Mobile USA sowie steuerliche Auswirkungen auf die EBITDA-wirksamen Sondereinflüsse. Im Vorjahr waren im Wesentlichen Wertminderungen auf den Goodwill von T-Mobile UK und gegenläufig Steuererträge aus der Auflösung von Wertberichtigungen auf aktive Steuerlatenzen auf US-Verlustvorträge und der Veräußerungsgewinn aus dem Restanteilsverkauf MTS zu verzeichnen.

Bereinigt um die beschriebenen Sondereinflüsse belief sich der Jahresüberschuss in der Berichtsperiode auf rund 4,3 Mrd. € gegenüber 5,1 Mrd. € im Vorjahr.

Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung und Auswirkungen von Sondereinflüssen^{a, b}

in Mio. €	2006	Sonder- einflüsse	2006 ohne Sonder- einflüsse	2005	Sonder- einflüsse	2005 ohne Sonder- einflüsse	2004	Sonder- einflüsse	2004 ohne Sonder- einflüsse
Umsatzerlöse	61 347		61 347	59 604		59 604	57 353		57 353
Umsatzkosten	(34 755)	(1 400) ^c	(33 355)	(31 862)	(535) ⁱ	(31 327)	(31 544)	(1 325) ^q	(30 219)
Bruttoergebnis vom Umsatz	26 592	(1 400)	27 992	27 742	(535)	28 277	25 809	(1 325)	27 134
Vertriebskosten	(16 410)	(790) ^d	(15 620)	(14 683)	(276) ^j	(14 407)	(12 870)	(24)	(12 846)
Allgemeine Verwaltungskosten	(5 264)	(841) ^e	(4 423)	(4 210)	(262) ^k	(3 948)	(4 476)	(137) ^f	(4 339)
Sonstige betriebliche Erträge	1 257	20	1 237	2 408	824 ^l	1 584	1 718	84 ^s	1 634
Sonstige betriebliche Aufwendungen	(888)	(145) ^f	(743)	(3 635)	(2 297) ^m	(1 338)	(3 916)	(2 524) ^t	(1 392)
Betriebsergebnis (EBIT)	5 287	(3 156)	8 443	7 622	(2 546)	10 168	6 265	(3 926)	10 191
Finanzergebnis	(2 683)	196 ^g	(2 879)	(1 403)	1 059 ⁿ	(2 462)	(2 695)	1 230 ^u	(3 925)
Ergebnis vor Ertragsteuern	2 604	(2 960)	5 564	6 219	(1 487)	7 706	3 570	(2 696)	6 266
Ertragsteuern	970	2 259 ^h	(1 289)	(198)	2 377 ^o	(2 575)	(1 552)	555 ^v	(2 107)
Jahresüberschuss	3 574	(701)	4 275	6 021	890	5 131	2 018	(2 141)	4 159
Anderen Gesellschaftern zustehendes Ergebnis	409	(16)	425	432	(31)	463	424	(55)	479
Konzernüberschuss	3 165	(685)	3 850	5 589	921	4 668	1 594	(2 086)	3 680
Betriebsergebnis (EBIT)	5 287	(3 156)	8 443	7 622	(2 546)	10 168	6 265	(3 926)	10 191
Abschreibungen auf Immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen	(11 034)	(43)	(10 991)	(12 497)	(1 936) ^p	(10 561)	(13 127)	(3 698) ^w	(9 429)
EBITDA	16 321	(3 113)	19 434	20 119	(610)	20 729	19 392	(228)	19 620
EBITDA-Marge (in %)	26,6		31,7	33,8		34,8	33,8		34,2

^a Die Vorjahreswerte in den Positionen Finanzergebnis, Ergebnis vor Ertragsteuern, Ertragsteuern, Jahresüberschuss und Konzernüberschuss wurden auf Grund der geänderten Bilanzierungs- und Bewertungsmethode von versicherungsmathematischen Gewinnen und Verlusten angepasst. Nähere Erläuterungen befinden sich im Konzernabschluss unter der Anmerkung 29.

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

Sondereinflüsse 2006:

- ^c Aufwendungen für Personal- und Restrukturierungsmaßnahmen, überwiegend in den Geschäftsfeldern Breitband/Festnetz (-0,8 Mrd. €) und Geschäftskunden (-0,5 Mrd. €).
^d Aufwendungen für Personal- und Restrukturierungsmaßnahmen, überwiegend in den Geschäftsfeldern Breitband/Festnetz (-0,5 Mrd. €) und Geschäftskunden (-0,2 Mrd. €).
^e Aufwendungen für Personal- und Restrukturierungsmaßnahmen, überwiegend in den Geschäftsfeldern Breitband/Festnetz (-0,1 Mrd. €) und Geschäftskunden (-0,1 Mrd. €) sowie in der Konzernzentrale & Shared Services (-0,6 Mrd. €).
^f Aufwendungen für Personal- und Restrukturierungsmaßnahmen, überwiegend in der Konzernzentrale & Shared Services (-0,1 Mrd. €).
^g Nachträglicher Veräußerungserlös aus dem Verkauf von Celcom in der Konzernzentrale & Shared Services (0,2 Mrd. €).

^h Positiven Steuereffekten aus der Aktivierung von bisher nicht bilanzierten latenten Steuern auf Verlustvorträge bei T-Mobile USA (1,3 Mrd. €) und aus Aufwendungen für Personalmaßnahmen und Restrukturierung (1,2 Mrd. €) stehen negative Steuereffekte, insbesondere aus der Wertberichtigung aktiver latenter Steuern auf Verlustvorträge bei T-Mobile in Österreich sowie bei Breitband/Festnetz in Frankreich und in Spanien gegenüber (-0,2 Mrd. €).

Sondereinflüsse 2005:

- ⁱ Aufwendungen für Personalmaßnahmen, überwiegend in den Geschäftsfeldern Breitband/Festnetz (-0,4 Mrd. €) und Geschäftskunden (-0,1 Mrd. €) sowie in der Konzernzentrale & Shared Services (-0,1 Mrd. €).
^j Aufwendungen für Personalmaßnahmen, überwiegend im Geschäftsfeld Breitband/Festnetz (-0,2 Mrd. €) und in den übrigen Geschäftsfeldern (-0,1 Mrd. €).
^k Aufwendungen für Personalmaßnahmen, überwiegend in den Geschäftsfeldern Breitband/Festnetz (-0,1 Mrd. €) und Geschäftskunden (-0,1 Mrd. €).
^l Hauptsächlich Ertrag aus der Auflösung von Rückstellungen im Zusammenhang mit der Postbeamtenkrankenkasse (0,8 Mrd. €).
^m Wertminderung auf den Goodwill von T-Mobile UK (-1,9 Mrd. €), Zuführung von Vergleichszahlungen in der Konzernzentrale & Shared Services (-0,1 Mrd. €) sowie im Wesentlichen Aufwendungen für Personalmaßnahmen und Restrukturierung (-0,3 Mrd. €).
ⁿ Veräußerungsgewinne, im Wesentlichen aus dem Verkauf von MTS (1,0 Mrd. €; Mobilfunk) und der comdirect bank (0,1 Mrd. €; Breitband/Festnetz).
^o Positiven Steuereffekten aus der Auflösung der Wertberichtigungen aktiver latenter Steuern auf Verlustvorträge bei T-Mobile USA (2,2 Mrd. €) und aus Aufwendungen für Personalmaßnahmen (0,5 Mrd. €) stehen negative Steuereffekte aus der Rückstellungsaufhebung der Postbeamtenkrankenkasse (-0,3 Mrd. €; Konzernzentrale & Shared Services) gegenüber.
^p Überwiegend Wertminderung auf den Goodwill von T-Mobile UK (-1,9 Mrd. €).

Sondereinflüsse 2004:

- ^q Wertminderung auf US-Mobilfunklizenzen nahezu -1,3 Mrd. € sowie Aufwendungen für Personalmaßnahmen von insgesamt weniger als -0,1 Mrd. € (Breitband/Festnetz).
^r Aufwendungen für Personalmaßnahmen bei Breitband/Festnetz und sonstige Risiken (insgesamt -0,1 Mrd. €).
^s Nachträglicher Veräußerungserlös aus dem Verkauf von Virgin Mobile (0,1 Mrd. €; Geschäftsfeld Mobilfunk).
^t Wertminderung auf den Goodwill von T-Mobile UK (-2,2 Mrd. €) und Slovak Telekom (-0,2 Mrd. €) sowie Aufwendungen für Personalmaßnahmen bei Breitband/Festnetz und Konzernzentrale & Shared Services (insgesamt -0,1 Mrd. €).
^u Veräußerungsgewinn überwiegend aus dem Verkauf von Anteilen der MTS (1,0 Mrd. €; Mobilfunk) und SES (0,2 Mrd. €; Konzernzentrale & Shared Services).
^v Steuererträge im Wesentlichen aus den oben genannten Aufwendungen für Personalmaßnahmen (0,1 Mrd. €) und aus Wertminderung auf US-Mobilfunklizenzen (0,5 Mrd. €).
^w Wertminderung auf den Goodwill von T-Mobile UK (-2,2 Mrd. €) und Slovak Telekom (-0,2 Mrd. €) sowie Wertminderung auf US-Mobilfunklizenzen (-1,3 Mrd. €).

Ergebnisentwicklung in den strategischen Geschäftsfeldern

in Mio. €	Mobilfunk			Breitband/Festnetz			Geschäftskunden			Konzernzentrale & Shared Services		
	2006	2005	2004	2006	2005	2004	2006	2005	2004	2006	2005	2004
Außenumsatz	31 308	28 531	25 450	20 635	21 731	22 397	9 061	9 058	9 246	343	284	260
Intersegmentumsatz	732	921	1 077	4 050	4 304	4 615	3 560	3 792	3 716	3 331	3 221	3 266
Gesamtumsatz	32 040	29 452	26 527	24 685	26 035	27 012	12 621	12 850	12 962	3 674	3 505	3 526
Betriebsergebnis (EBIT)	4 504	3 005	1 524	3 307	5 142	5 551	(881)	409	554	(2 043)	(840)	(1 441)
Abschreibungen auf Immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen	(5 358)	(6 696)	(6 943)	(3 869)	(4 034)	(4 399)	(932)	(896)	(955)	(932)	(928)	(885)
EBITDA	9 862	9 701	8 467	7 176	9 176	9 950	51	1 305	1 509	(1 111)	88	(556)
EBITDA-Marge (in %)	30,8	32,9	31,9	29,1	35,2	36,8	0,4	10,2	11,6	(30,2)	2,5	(15,8)
EBITDA-wirksame Sondereinflüsse	(40)	(71)	68	(1 576)	(683)	(220)	(1 179)	(281)	(121)	(708)	423	(8)
EBITDA bereinigt um Sondereinflüsse	9 902	9 772	8 399	8 752	9 859	10 170	1 230	1 586	1 630	(403)	(335)	(548)
EBITDA-Marge bereinigt um Sondereinflüsse (in %)	30,9	33,2	31,7	35,5	37,9	37,6	9,7	12,3	12,6	(11,0)	(9,6)	(15,5)
Beschäftigte (Anzahl)*	54 124	49 479	47 417	108 956	112 872	115 292	55 687	51 744	51 978	29 713	29 931	32 872

* Im Jahresdurchschnitt.

Mobilfunk (T-Mobile).

T-Mobile steigerte den **Außenumsatz** gegenüber dem Vorjahr um 9,7 % bzw. 2,8 Mrd. €. Neben der seit November einbezogenen polnischen Mobilfunkgesellschaft PTC trug im Wesentlichen das über 15-prozentige Wachstum von T-Mobile USA zu diesem Umsatzanstieg bei. T-Mobile USA konnte mit 3,4 Mio. Neukunden die Zahl der Kunden bis zum Jahresende auf insgesamt 25,0 Mio. steigern. Einen deutlichen Umsatzanstieg mit zweistelligen Wachstumsraten verzeichneten auch die Gesellschaften in der Slowakei und in Tschechien. In Großbritannien konnte durch aggressive Vermarktung neuer Tarifmodelle wieder ein Umsatzwachstum von über 8 % verzeichnet werden. Weiterhin wirkte sich positiv die Vollkonsolidierung der tele.ring im Jahr 2006 auf die Umsatzentwicklung aus. In Deutschland gingen die Umsätze auf Grund sinkender Preise und regulierungsbedingter Terminierungspreissenkungen zurück. Auch die Umsätze in Ungarn gingen auf Grund sinkender Preise zurück.

Die **Intersegmentumsätze** gingen um 0,2 Mrd. € auf 0,7 Mrd. € im Geschäftsjahr 2006 zurück. Sie werden hauptsächlich im Inland durch Netzzusammenschaltungsleistungen (so genannte „Mobile Terminated Calls“) erbracht.

Das **EBITDA** im strategischen Geschäftsfeld Mobilfunk stieg um fast 0,2 Mrd. € auf 9,9 Mrd. €. Damit konnte T-Mobile im Geschäftsjahr 2006 ein EBITDA-Wachstum von rund 2 % realisieren. Parallel dazu konnte das **bereinigte EBITDA** um 1,3 % auf ebenfalls rund 9,9 Mrd. € gesteigert werden. Diese positive Entwicklung ist im Wesentlichen auf die gestiegenen Umsatzerlöse sowie auf die Erstkonsolidierung der polnischen PTC und der tele.ring zurückzuführen, die jedoch durch höhere Umsatz- und Vertriebskosten insbesondere bei T-Mobile USA zum Teil kompensiert wurde.

Wesentlicher EBITDA-Träger für den Mobilfunk war T-Mobile USA mit 3,7 Mrd. €, gefolgt von T-Mobile Deutschland mit 3,3 Mrd. € und T-Mobile UK mit rund 1,0 Mrd. €.

Das **Betriebsergebnis (EBIT)** stieg im Geschäftsjahr 2006 um 1,5 Mrd. € auf 4,5 Mrd. €. Im EBIT spiegeln sich die positiven Entwicklungen des EBITDA und der im Vergleich zum Vorjahr gesunkenen Abschreibungen wider. Im vorangegangenen Geschäftsjahr war das EBIT stark von Wertminderungen der Immateriellen Vermögenswerte geprägt. So betrug im letzten Geschäftsjahr alleine die Wertminderung auf den Goodwill bei T-Mobile UK 1,9 Mrd. €. Dagegen sind die Abschreibungen des Sachanlagevermögens insbesondere wegen des weiteren Netzausbaus in den USA gegenüber dem Vorjahr um 0,3 Mrd. € gestiegen. Das um Sondereinflüsse **bereinigte EBIT** lag ebenfalls bei rund 4,5 Mrd. € und ging gegenüber dem Vorjahr um 0,4 Mrd. € zurück, da im Geschäftsjahr 2006 der positiven Entwicklung des EBITDA deutlich höhere Abschreibungen als im Vorjahr entgegenstanden.

Breitband/Festnetz.

Der **Außenumsatz** des strategischen Geschäftsfelds Breitband/Festnetz sank im Geschäftsjahr 2006 um 1,1 Mrd. € auf 20,6 Mrd. €. Der **Intersegmentumsatz** ging 2006 um 0,3 Mrd. € auf 4,1 Mrd. € zurück. Dies ist im Wesentlichen auf einen Preis- und Mengenrückgang mit dem Geschäftsfeld Geschäftskunden zurückzuführen. Die Umsatzerlöse mit anderen Geschäftsfeldern betragen 16,4 % der Gesamtumsätze des strategischen Geschäftsfelds Breitband/Festnetz.

Im Inland reduzierte sich der Außenumsatz um 1,2 Mrd. € auf 17,9 Mrd. €. Dies entspricht im Jahresvergleich einem Rückgang von 6,1 %. Darin spiegeln sich insbesondere die verringerten Verbindungsumsätze sowie die Anschlussverluste im Schmalbandbereich wider, aber auch die Rückgänge bei den Interconnection-Leistungen sowie der Preisverfall im ISP-Markt. Teilweise kompensiert wurden diese Umsatzverluste trotz erheblicher Preissenkungen durch mengenbedingte Zuwächse bei DSL-Resale und bei den gemieteten Teilnehmeranschlussleitungen. Im Jahr 2006 war zudem ein positiver Umsatzeffekt in Höhe von 0,2 Mrd. € zu verzeichnen, der sich durch die veränderte Kundenbindungsdauer in den Umsatzbereichen Netzkommunikation, Wholesale und IP/Internet ergab.

Die Gesamtumsatzerlöse des Geschäftsfelds Breitband/Festnetz sanken um 5,2 % auf 24,7 Mrd. €. Im Inland reduzierten sich die Umsatzerlöse um 6,1 % auf 21,8 Mrd. €.

Die Inlandsumsätze im Bereich Netzkommunikation sanken 2006 um 1,1 Mrd. € bzw. 9,0 % auf 11,2 Mrd. €. Der leichte Rückgang im Schmalband-Anschlussbereich von 79 Mio. € bzw. 1,0 % war bestimmt durch fortschreitende Schmalbandanschlussverluste auf Grund des starken Wettbewerbs. Diese konnten weitgehend durch erhöhte Grundentgelte aus Optionstarifen auf Grund der verstärkten Vermarktung von Optionstarifen als Anschlusskomponente und zur Verbesserung der Kundenbindung kompensiert werden. Stark rückläufig zeigte sich der Verbindungsumsatz. Rückläufige Verbindungsminutenmengen auf Grund fortschreitender Anschlussverluste im Schmalbandbereich sowie die Substitution durch Mobilfunk und VoIP und die Senkung des durchschnittlichen Verbindungsminutenpreises auf Grund der erhöhten Penetration von Optionstarifen und der Weitergabe der Senkung der Draht-Funk-Terminierungsentgelte belasteten die Verbindungsumsätze. Insgesamt sanken die Umsätze aus Verbindungsminuten um 1,0 Mrd. € auf 3,4 Mrd. € und waren somit der wesentliche Treiber im Umsatzrückgang im Bereich Netzkommunikation.

Die Umsatzentwicklung im Bereich Wholesale-Services war von gegenläufigen Effekten geprägt. Insgesamt sank der Umsatz im Vergleich zu 2005 um 1,3 % bzw. um 55 Mio. €. Positiv wirkte sich der deutliche mengenbedingte Anstieg der Umsätze mit den gemieteten Teilnehmeranschlussleitungen und mit dem Produkt DSL-Resale aus. Belastet wurde der Umsatz hingegen durch die regulierungsbedingten Preissenkungen, wie z. B. die um 9,8 % gesenkten Preise für die Teilnehmeranschlussleitungen ab dem 1. April 2005 und die Preissenkung der Interconnection-Entgelte um durchschnittlich 10 % zum 1. Juni 2006 sowie die Preissenkungen beim Produkt DSL-Resale in 2006. Hinzu kamen Mengeneffekte im Bereich Interconnection-Verbindungen durch die zunehmende direkte Netzzusammenschaltung von Wettbewerbern sowie rückläufige Mengen auf Grund des Verlustes von Marktanteilen von Call-by-Call-Anbietern. Die Migration von Schmalband zu Breitband sowie die Preissenkungen im Breitbandbereich führten zu rückläufigen Umsätzen bei Zuführungs-Vorleistungsprodukten für Internet-Service-Provider.

Der Umsatz im Bereich IP/Internet lag 2006 bei 3,0 Mrd. €. Das Mengenwachstum bei den DSL-Anschlüssen konnte den Preisverfall nicht vollständig kompensieren. Hierbei wurde eine verstärkte Inanspruchnahme von Komplettangeboten mit Flatrate-Komponenten durch die Kunden wahrgenommen. Durch den Einmaleffekt hinsichtlich der Kundenbindungsdauer lag der Umsatz auf Vorjahresniveau.

Die Umsätze im Bereich Datenkommunikation profitierten unter anderem von höheren Umsätzen aus der Verrechnung mit dem Geschäftsfeld Geschäftskunden auf Grund der Umstellung der Leistungsverrechnung mit Geschäftskunden auf kapazitätsorientierte Geschäftsmodelle. Insgesamt verzeichnete der Bereich ein Wachstum von 2,6 % auf 1,3 Mrd. €.

Der Umsatz im Bereich Mehrwertdienste sank um 124 Mio. € auf 945 Mio. €. Dies ist im Wesentlichen bedingt durch die Änderung der Abrechnungslogik bei dem Produkt „Premium Rate Service“ ab Januar 2006, in der nun die Fakturierung des gesamten Umsatzes auf Provisionsbasis erfolgt. Des Weiteren zeigen sich klassische Dienstleistungen wie öffentliche Telefonie oder Auskunftsdienste rückläufig.

Im Bereich Endgeräte reduzierte sich der Umsatz um 92 Mio. € auf 333 Mio. € auf Grund des rückläufigen Mietgeschäfts. Auf Grund des erheblichen Preisverfalls bei Endgeräten in den letzten Jahren sowie der verstärkten Abgabe von Endgeräten zu reduzierten Preisen im Rahmen von Komplettangeboten von Anschlüssen und Tarifoptionen ist im Mietbereich kaum noch ein Neugeschäft zu verzeichnen.

Der Umsatz im Ausland ist auf Grund des starken Teilnehmerwachstums im Breitbandbereich in West- und Osteuropa sowie durch die Neukonsolidierung von Gesellschaften in Osteuropa um 64 Mio. € auf 2,9 Mrd. € gestiegen. In den westeuropäischen Beteiligungen in Spanien und Frankreich stiegen die Umsatzerlöse auf Grund der Expansion im Breitbandmarkt im Jahr 2006 gegenüber dem Vorjahr um fast 50 % auf 350 Mio. €.

Der Umsatz in Osteuropa lag bei 2,5 Mrd. € im Jahr 2006 auf Grund des wettbewerbs- und preisbedingt deutlich rückläufigen klassischen Festnetzgeschäfts trotz des dynamischen Wachstums im Breitbandbereich und mehrerer kleinerer Neukquisitionen um 1,8 % unter Vorjahresniveau. Aus der Neukonsolidierung resultiert ein Umsatzbeitrag von rund 50 Mio. € für 2006. Mit den Neukquisitionen wurde die Kompetenz in den Bereichen IT sowie ISP-Lösungen weiter ausgebaut. Positiv wirkt auch der erstmalig ganzjährige Einbezug von Telekom Crne Gore (Montenegro), die seit dem 1. April 2005 zur Magyar Telekom gehört. Das klassische Festnetzgeschäft blieb weiterhin in allen Ländern durch einen starken Wettbewerb durch den Mobilfunk geprägt. Hinzu kam im Privatkundenbereich die zunehmende Konkurrenz durch Call-by-Call-, Preselection- und Kabelanbieter. In Ungarn war der Umsatz zudem belastet durch einen schwachen Wechselkurs.

Das strategische Geschäftsfeld Breitband/Festnetz erwirtschaftete in 2006 ein **bereinigtes EBITDA** von 8,8 Mrd. € und lag um 1,1 Mrd. € unter Vorjahresniveau. Haupttreiber waren der Umsatzrückgang im klassischen Festnetz und die im Rahmen der Breitbandexpansion entstandenen erhöhten Kundenakquisitions- und Marketingkosten sowie erhöhte Aufwendungen im Zusammenhang mit der Entwicklung und des Launches neuer Produkte. Diese negativen Effekte konnten nur zum Teil durch Kostensenkungen bei TK Leistungen, Instandhaltung, IV Kosten, Billing und Forderungsverlusten kompensiert werden.

Das **EBITDA** einschließlich der Sondereinflüsse lag 2006 bei 7,2 Mrd. € und war durch Effekte in Höhe von 1,6 Mrd. € belastet. Haupttreiber waren Aufwendungen für Personalmaßnahmen im Zusammenhang mit der Regelung zum vorzeitigen Ruhestand für Beamte, Altersteilzeit und Abfindungen.

Das bereinigte EBITDA im Inland lag bei 7,9 Mrd. € gegenüber 8,9 Mrd. € im Vorjahr. Darin spiegelt sich vor allem der durch das klassische Festnetz bedingte Umsatzrückgang im Inland wider. Belastend wirkten sich im Vorjahresvergleich der geänderte Ausweis der Kundenakquisitionskosten im Breitbandbereich und höhere Kosten im Zusammenhang mit Produktneueinführungen wie T-Home, dem neuen Entertainmentangebot, oder dem neuen VDSL-Netz aus. Einen positiven Einfluss auf das EBITDA hatten Kosteneinsparungsmaßnahmen, Optimierungen bei Informationsverarbeitungssystemen und beim Forderungsmanagement. Rückläufig zeigten sich zudem die Kosten für Billing & Collection sowie Instandhaltung. Einsparungen konnten auch bei umsatzabhängigen Kosten wie Telekommunikationsleistungen erzielt werden. Des Weiteren trug ein sonstiger betrieblicher Ertrag im Rahmen der Verlagerung der Telekom Direkt in die Steuerungsverantwortung der T-Com – vormals Konzernzentrale & Shared Services – zu einer Verbesserung des bereinigten EBITDA bei. Durch die Verlagerung konnte die vertriebliche Betreuung der Kunden verbessert werden.

Das Inlands-EBITDA des Jahres 2006 lag bei 6,4 Mrd. € und war beeinflusst durch Aufwendungen für die Vorruhestandsregelungen für Beamte (1,1 Mrd. €), Abfindungen (0,2 Mrd. €) sowie durch die Aufstockungsbeträge für Altersteilzeit (0,2 Mrd. €).

Im Ausland sank das bereinigte EBITDA um 65 Mio. € auf 849 Mio. €. Dieser Rückgang war im Wesentlichen bedingt durch gezielte Werbe- und Vertriebsmaßnahmen, den geänderten Ausweis der Kundenakquisitionskosten und den fortschreitenden Netzausbau in Westeuropa. Das bereinigte EBITDA in Osteuropa lag mit 1,0 Mrd. € auf dem Vorjahresniveau.

Das strategische Geschäftsfeld Breitband/Festnetz erwirtschaftete 2006 ein Betriebsergebnis (**EBIT**) von 3,3 Mrd. € gegenüber 5,1 Mrd. € im Vorjahr. Der Rückgang des EBIT ist im Wesentlichen auf die bereits erwähnten Sondereffekte von 1,6 Mrd. € zurückzuführen. Das EBIT bereinigt um Sondereinflüsse lag 2006 bei 4,9 Mrd. € und reduzierte sich um 0,9 Mrd. € gegenüber dem Vorjahr. Ursächlich hierfür ist im Wesentlichen die Entwicklung des EBITDA im aktuellen Geschäftsjahr. Kompensierend wirkten trotz des höheren Investitionsvolumens geringere Abschreibungen auf Grund des Ablaufs der Abschreibungsfristen einzelner Wirtschaftsgüter.

Die Zahl der Mitarbeiter zum Stichtag im strategischen Geschäftsfeld Breitband/Festnetz sank um 7 481 Vollzeitkräfte (FTE; Fulltime equivalents) auf 103 786 FTE. Im Inland konnte die Zahl der Beschäftigten um 6 406 FTE auf 82 112 FTE reduziert werden. Im Ausland reduzierte sich der Mitarbeiterstamm trotz mehrerer Akquisitionen um 1 075 FTE im Wesentlichen bedingt durch die Optimierung von Leistungsprozessen und die Ausgliederung von Dienstleistungen.

Geschäftskunden (T-Systems).

Der **Außenumsatz** lag im Geschäftsjahr 2006 mit 9,1 Mrd. € auf dem Niveau des Vorjahrs. Die erfreuliche Stabilisierung des Außenumsatzes wurde positiv durch die Entwicklung innerhalb der Geschäftseinheit Enterprise Services geprägt. Bei Enterprise Services lag der Außenumsatz um 2,9 % oder 0,1 Mrd. € über dem Vorjahr. In der Geschäftseinheit Business Services wurde dagegen ein Umsatzrückgang von 3,2 % verzeichnet. Er liegt somit bei insgesamt 4,1 Mrd. € und rund 0,1 Mrd. € unter dem Vorjahreswert. Innerhalb der Geschäftseinheit Enterprise Services konnte insbesondere der Außenumsatz der Systems Integration erhöht werden. Der Anstieg von 23,1 % im Geschäftsjahr 2006 ist maßgeblich auf die Einbeziehung der seit dem 31. März 2006 voll konsolidierten gedas AG zurückzuführen. Auch die Umsätze aus Dienstleistungen rund um PC-Arbeitsplatzsysteme konnten um 3,5 % gegenüber dem Vorjahr gesteigert werden. Diese erfreuliche Entwicklung des Außenumsatzes konnte jedoch nicht die geringeren Umsätze im Bereich Telekommunikationsdienste – sowohl bei multinationalen Geschäftskunden der Geschäftseinheit Enterprise Services als auch bei den mittelständischen Kunden der Geschäftseinheit Business Services – überkompensieren. Der Rückgang im Bereich Telekommunikationsdienste ist maßgeblich auf die anhaltende Wettbewerbssituation am Markt zurückzuführen. Die weiterhin positive Entwicklung im IP-Bereich sowie die Umsetzung der IT-Strategie für den Mittelstand und die Rückgewinnung von Kunden für Telekommunikationsservices konnte in der Geschäftseinheit Business Services den Rückgang bei traditionellen Datenkommunikationsleistungen nicht ausgleichen.

Der **Intersegmentumsatz** des Geschäftsfelds Geschäftskunden sank um 6,1 % oder 0,2 Mrd. €. Dies ist im Wesentlichen auf das zurückgegangene Bestandskundengeschäft bei Dienstleistungen rund um PC-Arbeitsplatzsysteme innerhalb des Deutsche Telekom Konzerns im Rahmen des IT-Kosteneinsparungsprogramms sowie auf die Reduzierung von Mitarbeitern zurückzuführen.

Das **EBITDA** des Geschäftsfelds Geschäftskunden sank, trotz maßgeblicher Einsparungen durch verbesserte Einkaufskonditionen, um 1,3 Mrd. € oder 96,1 % im Vergleich zum Geschäftsjahr 2005 auf 51 Mio. €. Die enthaltenen Sondereinflüsse in Höhe von minus 1,2 Mrd. € im Geschäftsjahr 2006 sind im Vergleich zum Vorjahr um 0,9 Mrd. € gestiegen. Sie betreffen im Wesentlichen Maßnahmen für Restrukturierungsaufwendungen, Vorruhestandsgelder und Drohverlustrückstellungen.

Im Geschäftsjahr 2006 erzielte das Geschäftsfeld Geschäftskunden (T-Systems) ein **bereinigtes EBITDA** von rund 1,2 Mrd. €. Damit liegt es um 22,4 % unter dem Niveau des Vorjahrs. Der Rückgang wurde sowohl durch die Geschäftseinheit Business Services als auch durch Enterprise Services verursacht. Innerhalb der Geschäftseinheit Enterprise Services wurde ein Rückgang beim bereinigten EBITDA von 10,7 % verzeichnet. Dieser ist maßgeblich auf den anhaltenden Wettbewerbsdruck und die daraus resultierenden Preisnachlässe zurückzuführen. So konnten Vertragsverlängerungen und neue Verträge nur mit Margenverlusten abgeschlossen werden. In der Geschäftseinheit Business Services sank das bereinigte EBITDA im Vergleich zum Vorjahr um 83,5 %. Auch hier sind die Wettbewerbssituation sowie die Einführung neuer, aber margin schwächerer Produkte maßgeblich verantwortlich.

Das **Betriebsergebnis (EBIT)** sank im aktuellen Geschäftsjahr um 1,3 Mrd. € auf minus 0,9 Mrd. €. Dies ist insbesondere auf den leichten Rückgang der Umsatzerlöse und die gestiegenen Kosten, bedingt durch Aufwendungen im Zusammenhang mit Personalmaßnahmen, zurückzuführen.

Konzernzentrale & Shared Services.

Der **Außenumsatz** der Konzernzentrale & Shared Services lag mit 0,3 Mrd. € um rund 21 % über dem Vorjahresniveau. Dieser Zuwachs resultierte im Wesentlichen aus den Bereichen Grundstücke und Gebäude – vor allem durch erhöhte Drittvermietung – und DeTeFleetServices auf Grund Verjüngung der Fahrzeugflotte und den damit verbundenen höheren Erlösen aus Fahrzeugverkäufen. Die Außenumsatzerlöse entsprechen rund 9 % der Gesamtumsatzerlöse.

Der **Umsatz mit anderen Segmenten** stieg ebenfalls leicht auf 3,3 Mrd. € an. Hier wirkten sich im Wesentlichen höhere Umsätze von Vivento infolge des fortgesetzten Geschäftsausbaus der Vivento Customer Services sowie der Vivento Technical Services aus. Darüber hinaus verzeichnete die DeTeFleetServices ein leichtes Umsatzplus auf Grund eines höheren durchschnittlichen Flottenbestands. Die Umsätze des Shared Services Grundstücke und Gebäude mit anderen Segmenten sind ebenfalls leicht gestiegen. Hauptgrund ist die Verlagerung von Aufgaben des Facility-Managements der strategischen Geschäftsfelder zum Shared Service Grundstücke und Gebäude. Diesem Umsatzplus standen jedoch geringere Abrechnungen der Immobiliengruppe an die strategischen Geschäftsfelder gegenüber, die bedingt sind durch Mengen- und Preisreduktionen sowie durch die Auswirkungen der Umstellung der Mietvertragsmodelle mit den strategischen Geschäftsfeldern.

Das **bereinigte EBITDA** sank im Vergleich zum Vorjahr von minus 0,3 Mrd. € auf minus 0,4 Mrd. €. Gründe hierfür sind im Wesentlichen mengen- und preisbedingte geringere Abrechnungen im Immobilienbereich, die nicht durch Umsatzzuwächse im margenschwachen Facility-Management und höhere Ergebnisbeiträge aus Immobilienverkäufen kompensiert werden konnten. Bei Vivento konnte das EBITDA trotz des Umsatzanstiegs nicht erhöht werden. Hier profitierte zwar einerseits das EBITDA von geringeren personalabhängigen Kosten infolge des Rückgangs des Personalbestands von Vivento. Andererseits wurde dieser positive Effekt durch erhöhte Aufwendungen im Zusammenhang mit der Geschäftsausweitung und durch Aufwendungen im Zusammenhang mit der im ersten Quartal 2006 vorgenommenen Verlagerung des Bereichs Telekom Direkt von Vivento zum strategischen Geschäftsfeld Breitband/Festnetz kompensiert. Ein positiver EBITDA-Effekt ergab sich aus einer Rückstellungsauflösung im Zusammenhang mit der „Wohnungsfürsorge“, nachdem das zwischen der Deutschen Telekom AG und der Deutschen Post AG anhängige Schiedsverfahren im ersten Quartal 2006 durch einen Schiedsspruch beendet wurde. Diesem Effekt standen jedoch erhöhte Aufwendungen vor allem für zentrale Marketing- und IT-Maßnahmen gegenüber.

Das **unbereinigte EBITDA** ging gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 1,2 Mrd. € auf minus 1,1 Mrd. € zurück. Ursachen hierfür waren die Entwicklung des bereinigten EBITDA und die Erhöhung der EBITDA-belastenden Sondereinflüsse. Die Sondereinflüsse in der Berichtsperiode beliefen sich auf minus 0,7 Mrd. € und umfassen im Wesentlichen Aufwendungen für Abfindungen, vorzeitigen Ruhestand und Altersteilzeit. Die Sondereinflüsse des Vorjahres betragen hingegen 0,4 Mrd. €. Diese waren maßgeblich geprägt durch die Rückstellungsauflösung infolge der Reduzierung der zukünftigen Verpflichtungen zum jährlichen Defizit ausgleich der Postbeamtenkrankenkasse (PBeaKK; 0,8 Mrd. €). Einen weiteren positiven Beitrag leisteten 2005 die Erträge aus Versicherungserstattung sowie Transferzahlungen an Vivento. Diesen Ergebnis verbessernden Sondereinflüssen standen im Vorjahr Aufwendungen für geleistete Abfindungen bzw. Abfindungsrückstellungen für die im Konzern geplanten Personalumbaumaßnahmen sowie Aufwendungen für weitere personalbezogene Maßnahmen in Höhe von rund 0,3 Mrd. € gegenüber. Ebenso gegenläufig wirkten sich 2005 die Aufwendungen im Zusammenhang mit der Aufstockung des Stiftungskapitals der Deutsche Telekom Stiftung in Höhe von 0,1 Mrd. € aus.

Das bereinigte **Betriebsergebnis (EBIT)** liegt mit minus 1,3 Mrd. € leicht unter dem Vorjahresniveau. Der Rückgang ist im Wesentlichen auf die genannten Effekte des gesunkenen bereinigten EBITDA zurückzuführen. Das unbereinigte EBIT lag im Geschäftsjahr 2006 bei minus 2,0 Mrd. €. Hier spiegeln sich vor allem die Ursachen für den Rückgang des unbereinigten EBITDA wider.

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

Die Berichterstattung international tätiger Konzerne konzentriert sich im Allgemeinen auf den Konzernabschluss. Maßgeblich für die Bemessung einer Dividende ist jedoch der Jahresabschluss der Deutschen Telekom AG*. Der an die Aktionäre als Dividende ausschüttbare Betrag knüpft nach dem Aktiengesetz an den im Jahresabschluss gemäß HGB der Deutschen Telekom AG ausgewiesenen Bilanzgewinn an. Der Vorstand schlägt vor, von dem Bilanzgewinn in Höhe von 3 160 Mio. € eine Dividende von 0,72 € je dividendenberechtigter Stückaktie an die Aktionäre auszuschütten und den Restbetrag auf neue Rechnung vorzutragen.

* Der Jahresabschluss der Deutschen Telekom AG wird weiterhin nach den deutschen handelsrechtlichen Rechnungslegungsgrundsätzen erstellt. Der Jahresabschluss der Deutschen Telekom AG wird im elektronischen Bundesanzeiger veröffentlicht und ist ferner über die Internetseiten des Unternehmensregisters zugänglich. Der Jahresabschluss kann auch bei der Deutschen Telekom, Investor Relations, Postfach 2000, D-53105 Bonn, Telefax (0228) 181-88899, angefordert werden.

Vermögens- und Finanzlage im Konzern.

Die Bilanzsumme des Deutsche Telekom Konzerns erhöhte sich 2006 gegenüber dem Vorjahr um 1,3% bzw. 1,7 Mrd. € auf 130,2 Mrd. €.

Bei den **Aktiva** beruht der Anstieg im Wesentlichen auf der Erhöhung der Immateriellen Vermögenswerte um 5,3 Mrd. €. Dem standen insbesondere Rückgänge der Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente in Höhe von 2,2 Mrd. € sowie der Sachanlagen in Höhe von 1,9 Mrd. € gegenüber. Die Zunahme der Immateriellen Vermögenswerte beruht im Wesentlichen auf dem Erwerb weiterer FCC-Mobilfunklizenzen in den USA (rund 3,3 Mrd. €) und der erstmaligen Konsolidierung von gedas, tele.ring und PTC. Gegenläufig wirkten sich insbesondere Wechselkurseffekte aus (1,9 Mrd. €). Der Rückgang der Sachanlagen resultiert im Wesentlichen aus einem die Investitionen übersteigenden Abschreibungsvolumen und aus Wechselkurseffekten.

Die **Investitionen in Sachanlagen und Immaterielle Vermögenswerte** (ohne Goodwill) sind im Vergleich zum Vorjahr insgesamt um 1,7 Mrd. € auf rund 12,0 Mrd. € gestiegen. Die Investitionsschwerpunkte lagen vor allem auf dem Erwerb von weiteren Mobilfunklizenzen. Höhere Investitionen resultierten auch aus dem Ausbau des Hochgeschwindigkeitsnetzes durch

das strategische Geschäftsfeld Breitband/Festnetz. Mehr als die Hälfte der Investitionen wurden im strategischen Geschäftsfeld Mobilfunk getätigt, hauptsächlich in den USA und in Großbritannien. Das Investitionsvolumen im Vorjahr betraf im Wesentlichen den Zugang von Netzwerken in Kalifornien und Nevada.

Die Zahlungsmittel waren 2006 im Wesentlichen durch den Erwerb von Mobilfunklizenzen, die Dividendenzahlung, den Erwerb der tele.ring, gedas und PTC sowie durch die Tilgung von Anleihen in Anspruch genommen. Gegenläufig wirkte sich, neben dem Free Cash-Flow, die Begebung von Bonds und Medium Term Notes aus.

Die Erhöhung der **Passiva** war geprägt von um 1,1 Mrd. € höherem Eigenkapital und um insgesamt 0,6 Mrd. € gestiegenen Rückstellungen. Die Erhöhung des Eigenkapitals beruht vor allem auf dem Konzernüberschuss und der Wandlung der Pflichtwandelanleihe. Gegenläufig wirkten neben der Dividendenausschüttung und negativen Wechselkurseffekten aus der Umrechnung von in fremder Währung aufgestellten Abschlüssen innerhalb des kumulierten übrigen Konzernergebnisses insbesondere die Einziehung von zuvor im Rahmen eines Aktienrückkaufprogramms erworbenen Eigenen Aktien. Die kurz- und langfristigen Rückstellungen liegen insgesamt um 0,6 Mrd. € über dem Vorjahresniveau. Dabei steht der Anstieg insbesondere im Zusammenhang mit der Zuführung zu Personalarückstellungen.

Konzern-Bilanzstruktur *

jeweils zum 31.12.	2006 Mio. €	2006 %	2005 Mio. €	2005 %	Veränderung Mio. €	2004 Mio. €	2004 %
Aktiva							
Kurzfristige Vermögenswerte	15 951	12,3	16 668	13,0	(717)	18 864	15,0
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	2 765	2,1	4 975	3,9	(2 210)	8 005	6,4
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	7 753	6,0	7 512	5,8	241	6 731	5,3
Übrige Vermögenswerte	5 433	4,2	4 181	3,3	1 252	4 128	3,3
Langfristige Vermögenswerte	114 209	87,7	111 800	87,0	2 409	106 614	85,0
Immaterielle Vermögenswerte	58 014	44,6	52 675	41,0	5 339	50 745	40,5
Sachanlagen	45 869	35,2	47 806	37,2	(1 937)	46 294	36,9
Übrige Vermögenswerte	10 326	7,9	11 319	8,8	(993)	9 575	7,6
Bilanzsumme	130 160	100,0	128 468	100,0	1 692	125 478	100,0
Passiva							
Kurzfristige Schulden	22 088	17,0	24 958	19,5	(2 870)	26 272	20,9
Finanzielle Verbindlichkeiten	7 683	5,9	10 374	8,1	(2 691)	12 592	10,0
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten	7 160	5,5	6 902	5,4	258	6 116	4,9
Rückstellungen	3 093	2,4	3 621	2,8	(528)	3 546	2,8
Sonstige Schulden	4 152	3,2	4 061	3,2	91	4 018	3,2
Langfristige Schulden	58 402	44,9	54 911	42,7	3 491	53 694	42,8
Finanzielle Verbindlichkeiten	38 799	29,8	36 347	28,3	2 452	38 498	30,7
Rückstellungen	9 341	7,2	8 203	6,4	1 138	7 571	6,0
Sonstige Schulden	10 262	7,9	10 361	8,0	(99)	7 625	6,1
Eigenkapital	49 670	38,1	48 599	37,8	1 071	45 512	36,3
Bilanzsumme	130 160	100,0	128 468	100,0	1 692	125 478	100,0

* Die Vorjahreswerte in den Positionen kurzfristige übrige Vermögenswerte, langfristige Rückstellungen und Eigenkapital wurden auf Grund der geänderten Bilanzierungs- und Bewertungsmethode von versicherungsmathematischen Gewinnen und Verlusten angepasst. Nähere Erläuterungen befinden sich im Konzernabschluss unter der Anmerkung 29.

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

Die mittel- und langfristige Finanzierung des Konzerns erfolgt hauptsächlich über Anleihen (Bonds) und Medium Term Notes (MTN). 2006 waren die wesentlichen Zugänge ein festverzinslicher Bond über 1,5 Mrd. €, ein Bond über 2,5 Mrd. US-\$ in zwei festverzinslichen Tranchen zu 0,5 Mrd. US-\$ und 1 Mrd. US-\$ und einer variabel verzinslichen Tranche zu 1 Mrd. US-\$, ein MTN über 750 Mio. €, fünf MTN über jeweils 500 Mio. €, ein MTN über 20,8 Mio. €, ein MTN über 250 Mio. £ und ein Kredit von der Europäischen Investitionsbank über 47,4 Mrd. HUF. Die einzelnen Konditionen der wesentlichen Finanzierungsinstrumente werden im Konzern-Anhang unter Anmerkung 25 „Finanzielle Verbindlichkeiten“ erläutert.

Um die jederzeitige Zahlungsfähigkeit sowie die finanzielle Flexibilität der Deutschen Telekom sicherzustellen, wird eine Liquiditätsreserve in Form von Kreditlinien und Barmitteln vorgehalten. Hierzu hat die Deutsche Telekom mit 29 erstklassigen Bankadressen standardisierte bilaterale Kreditverträge mit einem aggregierten Gesamtvolumen von 17,4 Mrd. € abgeschlossen.

Die bilateralen Kreditverträge haben eine Laufzeit von 36 Monaten und können jeweils nach 12 Monaten um weitere 12 Monate auf wiederum 36 Monate prolongiert werden. Aus diesen Kreditvereinbarungen war zum 31. Dezember 2006 ein Volumen von 6 Mio. € in Anspruch genommen.

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

Die Netto-Finanzverbindlichkeiten wurden im Berichtsjahr von 38,6 Mrd. € auf 39,6 Mrd. € erhöht. Zu dieser Entwicklung haben vor allem die Investitionen in FCC-Lizenzen und die Kaufpreiszahlung für gedas, tele.ring und PTC beigetragen. Dem standen insbesondere der Free Cash-Flow und Wechselkurseffekte, vor allem aus in US-\$ denominierten Verbindlichkeiten, gegenüber.

Die Deutsche Telekom AG liegt beim Langfrist-Rating bei allen großen Ratingagenturen im „Single A-“ Bereich. Die Ratingagentur Standard & Poor's hat den Outlook von „stable“ auf „negative“ gesetzt. Die anderen großen Ratingagenturen sehen den Ausblick als „stable“.

Netto-Finanzverbindlichkeiten*

in Mio. €, jeweils zum 31.12.	2006	2005	2004
Anleihen	36 288	37 255	39 820
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	2 348	2 227	3 082
Schuldscheindarlehen	680	645	651
Verbindlichkeiten aus Derivaten	562	678	1 159
Verbindlichkeiten aus Leasingverhältnissen	2 293	2 373	2 487
Verbindlichkeiten aus ABS-Transaktionen	1 139	1 363	1 563
Andere finanzielle Verbindlichkeiten	377	106	79
Brutto-Finanzverbindlichkeiten	43 687	44 647	48 841
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	2 765	4 975	8 005
Finanzielle Vermögenswerte Available-for-Sale/Held-for-Trading	122	148	120
Derivative Finanzinstrumente	359	445	396
Andere finanzielle Vermögenswerte	886	440	407
Netto-Finanzverbindlichkeiten	39 555	38 639	39 913

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

Finanzielle Sicherheit*

jeweils zum 31.12.	2006	2005	2004
Gearing			
Netto-Finanzverbindlichkeiten	0,8	0,8	0,9
Eigenkapital			
Relative Verschuldung			
Netto-Finanzverbindlichkeiten	2,0	1,9	2,0
EBITDA (bereinigt um Sondereinflüsse)			

* Werte berechnet und gerundet auf Basis der exakteren Millionenbeträge.

Langfrist-Rating der Deutschen Telekom AG

	Standard & Poor's	Moody's	Fitch
2004	BBB+	Baa1	A-
2005	A-	A3	A-
2006	A-	A3	A-
Ausblick	negative	stable	stable

Kapitalflussrechnung (Kurzfassung) ^a

in Mio. €	2006	2005	2004
Cash-Flow aus Geschäftstätigkeit	14 195	14 998	16 720
Auszahlungen für Investitionen in Immaterielle Vermögenswerte (ohne Goodwill) und Sachanlagen	(11 806)	(9 269)	(6 410)
Free Cash-Flow (vor Ausschüttung) ^b	2 389	5 729	10 310
Cash-Flow aus Investitionstätigkeit	(14 278)	(10 058)	(4 501)
Cash-Flow aus Finanzierungstätigkeit	(2 061)	(8 039)	(12 881)
Auswirkungen von Wechselkursveränderungen	(66)	69	(17)
Veränderung der kurzfristigen Zahlungsmittel	(2 210)	(3 030)	(679)
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	2 765	4 975	8 005

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

^b Die Kennzahl „Free Cash-Flow (vor Ausschüttung)“ wird nach Auffassung der Deutschen Telekom von Investoren als Maßstab verwendet, um den Cash-Flow aus Geschäftstätigkeit nach Abzug von Auszahlungen für Investitionen in Immaterielle Vermögenswerte (ohne Goodwill) und Sachanlagen vor allem in Hinblick auf Investitionen in Beteiligungen und die Rückzahlung von Verbindlichkeiten zu beurteilen. Der „Free Cash-Flow (vor Ausschüttung)“ sollte nicht zur Betrachtung der Finanzlage herangezogen werden. Auf Grund unterschiedlicher Definitionen ist die Vergleichbarkeit mit ähnlichen bekannten Größen und Veröffentlichungen eingeschränkt.

Cash-Flow aus Geschäftstätigkeit.

In der Berichtsperiode betrug der Cash-Flow aus Geschäftstätigkeit 14,2 Mrd. € gegenüber 15,0 Mrd. € im Vorjahr. Die Verringerung ist hauptsächlich auf den Rückgang des operativen Ergebnisses zurückzuführen. Dieser Effekt wird teilweise von geringeren Nettozinszahlungen und Veränderungen des Working Capitals kompensiert.

Cash-Flow aus Investitionstätigkeit.

Die Mittelabflüsse aus Investitionstätigkeit belaufen sich auf 14,3 Mrd. € gegenüber 10,1 Mrd. € im Vorjahreszeitraum. Zu dieser Veränderung haben im Wesentlichen um 2,8 Mrd. € höhere Auszahlungen für Immaterielle Vermögensgegenstände beigetragen, die vor allem auf den Erwerb von FCC-Lizenzen der T-Mobile USA in Höhe von 3,3 Mrd. € zurückzuführen sind. Darüber hinaus haben sich die Einzahlungen für langfristige Vermögenswerte (Anteilsverkäufe) um 1,4 Mrd. € verringert. Hierbei steht den Einzahlungen in 2005 für Anteile an MTS, comdirect, Intelsat und DeASat in Höhe von 1,6 Mrd. € die nachträgliche Einzahlung in 2006 für Anteile an Celcom in Höhe von 0,2 Mrd. € gegenüber.

Cash-Flow aus Finanzierungstätigkeit.

In der Berichtsperiode betrug der Mittelabfluss aus Finanzierungstätigkeit 2,1 Mrd. € gegenüber 8,0 Mrd. € im Vorjahr. Diese Veränderung ist vor allem auf eine um 1,4 Mrd. € höhere Kapitalaufnahme sowie eine um 5,5 Mrd. € geringere Tilgung kurzfristiger sowie mittel- und langfristiger Finanzverbindlichkeiten zurückzuführen; dem standen höhere Dividendenzahlungen in Höhe von 0,3 Mrd. € sowie der Aktienrückkauf im Zusammenhang mit der Verschmelzung von T-Online International AG auf die Deutsche Telekom AG in Höhe von 0,7 Mrd. € gegenüber.

Gesamtaussage zur Geschäftsentwicklung im Jahr 2006.

Das Geschäftsjahr 2006 war für die Deutsche Telekom geprägt von dem rasanten technologischen Wandel und dem harten Wettbewerb in der Telekommunikationsbranche. Dabei kennzeichneten zwei gegenläufige Trends die Entwicklung: Die ausländischen Absatzmärkte der Deutschen Telekom entwickelten sich positiv. Auf den inländischen Märkten belastete der schnelle Preisverfall im Telekommunikationsmarkt das Geschäft.

Forschung und Entwicklung.

Fokussierung der Innovationsarbeit // 5i im Kern als strategische Stoßrichtung der Forschung und Entwicklung // Deutsche Telekom Laboratories mit positiver Entwicklung // Innovationstransfer in die strategischen Geschäftsfelder ist erfolgreich // Innovationen erfolgreich am Markt platziert

Innovationen, die sich intensiv an den Kundenbedürfnissen orientieren, sind der zentrale Schlüssel auf dem Weg des Konzerns zum führenden Dienstleistungsunternehmen der europäischen Telekommunikations- und Informationstechnologieindustrie. Deshalb suchen und entwickeln wir im Konzern fortwährend innovative Dienstleistungen und Produkte von höchster Qualität und Effizienz. Ziel ist es, unseren Kunden zu jeder Zeit einen optimalen Nutzen zu liefern.

Fokussierung der Innovationsarbeit im Konzern.

Die übergreifende Steuerung der Innovationsaktivitäten erfolgt über den neu ausgerichteten Zentralbereich Innovation, Forschung & Entwicklung. Dieser verantwortet die Innovationsstrategie, das konzernübergreifende Innovationsmanagement, das Innovationsmarketing, die konzernweite Forschung & Entwicklung und das Corporate Venture Capital.

Die Konzern-Innovationsstrategie leitet der Bereich aus den systematisch gewonnenen Erkenntnissen über Kunden, Technologien und Märkte ab und garantiert damit eine ganzheitliche Betrachtung. Die großen Innovationsthemen, auf die sich der Konzern in 2006 und in Zukunft konzentrieren wird, sind: IPTV, mobiles Internet und ICT-Services. Darüber hinaus erschließt der Konzern systematisch das Potenzial für die Konvergenzprodukte – fest/mobil – sowie für innovative Geschäftsideen wie IP Value Added Services.

Das zentrale Innovationsmanagement leistet den erfolgreichen Transfer der Innovationsstrategien und Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten über die strategischen Geschäftsfelder in den Markt.

Das Innovationsmarketing schafft intern wie extern Transparenz über Vision und das Zukunftsportfolio im Konzern und generiert Synergien, Impulse und Initialzündungen. Dazu existiert mit T-Gallery ein Forum für die Zukunft, das Produkte und Dienste aus Kundensicht erlebbar macht, mit denen die Deutsche Telekom den Tag und das Leben des Menschen in der Zukunft gestaltet und mit denen sie einen Beitrag zur Entwicklung der Gesellschaft von morgen leistet. Durch die Arbeit wurden hier erfolgreich Einspar- und Effizienzpotenziale identifiziert sowie zahlreiche neue Projekte und Geschäftsmodelle zur gezielten Forcierung von New Business Themen aufgesetzt.

Zwei wesentliche organisatorische Innovationseinheiten und damit auch Innovationstreiber ergänzen die zukunftsweisende Ausrichtung des Konzerns: Die Deutsche Telekom Laboratories fungiert als zentrale Forschungs- und Entwicklungseinheit und die Wagniskapitalgesellschaft T-Venture finanziert und begleitet innovative Unternehmen aus dem TK- und IT-Umfeld in ihrer Gründungsphase.

5i als Stoßrichtung für Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten.

Die Deutsche Telekom konzentrierte die Forschungsarbeit auch im Jahre 2006 auf die fünf bestehenden Innovationsfelder (die so genannten „5i“):

- Das Forschungsfeld Inhärente Sicherheit (Inherent Security) trägt dem Kundenwunsch nach ganzheitlicher Sicherheit seiner Kommunikationsanwendungen Rechnung. Die Deutsche Telekom identifiziert Technologien und Applikationen, um bereits netzseitig Sicherheitslösungen anbieten zu können. Schädliche Software soll erst gar nicht auf den PC gelangen, die Verbindung soll sicher und die unterstützende Hardware im Netz vor Ausfällen geschützt sein. Der Anwender soll verlässlich wissen, mit wem er kommuniziert, um sichere Transaktionen oder Verträge abschließen zu können.
- Im Forschungsfeld Intuitive Bedienbarkeit (Intuitive Usability) arbeitet die Deutsche Telekom daran, dass Dienste und Funktionen, die heute noch kompliziert zu bedienen sind, zukünftig von allen Kunden einfach benutzt werden können. Künftig sollen sich Dienste und Funktionen an die Bedürfnisse des jeweiligen Nutzers anpassen und nicht umgekehrt.
- Das Forschungsfeld Intelligenter Zugang (Intelligent Access) hat zum Ziel, dem Kunden in jeder Situation und zu jedem Zeitpunkt – ohne eigenes Zutun – den besten jeweils verfügbaren Service anzubieten, unabhängig vom Endgerät. Kein Nutzer ist mehr gezwungen, komplizierte Netzzugänge manuell herzustellen; diese Aufgabe übernimmt das Netz, das diesen Zugang automatisch bereitstellt.
- Im Forschungsfeld Integrierte Kommunikation (Integrated Communication) steht die Entlastung der Menschen von Alltagsaufgaben durch die selbsttätige technische Vernetzung von Objekten des Alltags und die automatische Einbindung von elektronischen Objekt- und Internetinformationen im Vordergrund.
- Der Bereich Infrastruktur-Entwicklung (Infrastructure Development) arbeitet am Ausbau und an der Optimierung der technologischen Plattform, um die Kundenbedürfnisse nach Bandbreite, Mobilität oder Sicherheit mit höchster Effizienz zu erfüllen.

Deutsche Telekom Laboratories mit positiver Entwicklung.

Die 2005 eröffneten Deutsche Telekom Laboratories haben sich 2006 in unserem Konzern als zentrales Forschungs- und Entwicklungsinstitut und in der internationalen Wissenschaft als feste Einrichtung etabliert. Dieses drückt sich über einen kontinuierlichen Transfer von Projektergebnissen in die strategischen Geschäftsfelder aus sowie regelmäßigen Abdrucken von Fachbeiträgen in wissenschaftlichen Publikationen.

Die Telekom Laboratories gliedern sich in zwei Bereiche: das Innovation Development Laboratory und das Strategic Research Laboratory. Beide Bereiche sind so organisiert, dass ein ununterbrochener Know-how- und Ergebnistransfer von der universitären Forschung bis hinein in die Produktgestaltung der Konzerngeschäftsfelder sichergestellt ist.

Dazu agiert das Innovation Development Laboratory im Konzern als Generalunternehmer für angewandte Forschung und Entwicklung. Es steuert über die fünf Innovationsfelder („5i“) das F&E-Portfolio der Deutschen Telekom und schafft die Grundlagen für neue Produkte und Dienstleistungen. Es entwickelt und bewertet innovative Ideen, realisiert Testumgebungen, Demonstratoren und Prototypen, kalkuliert Geschäftsmodelle und transferiert die Ergebnisse in die Geschäftsfelder.

Das Strategic Research Laboratory betreibt langfristige, aber angewandte Grundlagen- und Technologie-Forschung und liefert über diesen Aufgabebereich wichtige Basiserkenntnisse für die Entwicklung innovativer Produkte und Lösungen. Dazu haben die Technische Universität Berlin und die Deutsche Telekom an der TU Berlin vier Forschungsbereiche unter jeweils einer Stiftungsprofessur eingerichtet. Zu den Forschungsthemen zählen „Benutzerfreundlichkeit“, „Sicherheit in der Telekommunikation“, „Dienstorientierter Netzbetrieb“ sowie „Intelligente Netze und Management Verteilter Systeme“.

Auch ihr Partnernetzwerk konnten beide Bereiche weiter ausbauen. So wurde das erste universitäre Tochterinstitut gegründet, die „Deutsche Telekom Laboratories at Ben Gurion University“. Das Unternehmen vertieft damit die 2005 begonnene Kooperation mit der israelischen Ben Gurion Universität und widmet sich schwerpunktmäßig dem Thema Netz-sicherheit. Auf diesem Gebiet zählt die Ben Gurion Universität zu den weltweit führenden Hochschulen. Erste Ergebnisse im Bereich der Netz-sicherheit erlauben z. B. das Identifizieren und Beseitigen von Angreifern wie Viren und Würmern bereits im Netz, noch bevor diese den Computer oder das Handy des Nutzers erreicht haben.

Beispiele für weitere enge Kooperationen sind die Zusammenarbeit mit dem Deutschen Forschungszentrum für Künstliche Intelligenz (DFKI), mit der Stanford University, dessen Prof. Girod den Vorsitz des Steering Committees der T-Laboratories innehat, mit dem Massachusetts Institute of Technology (MIT) und mit der EPFL in Lausanne. Kooperationen mit deutschen Universitäten bestehen unter anderem mit der Universität Leipzig, an der die Deutsche Telekom einen Stiftungslehrstuhl für Angewandte Telematik/e-Business unterhält, und mit der Universität Bonn, an der Prof. Buse den von der Deutschen Telekom finanzierten Heinrich-Hertz-Stiftungslehrstuhl bekleidet.

Die konsequente Bündelung von wissenschaftlicher und angewandter Forschung mit der Entwicklungskompetenz führender Industrieunternehmen wird zudem durch Einrichtungen wie das im Juni 2006 gegründete European Center for Information and Communication Technologies (EICT) aktiv vorangetrieben, zu dem die Laboratories als Schnittstelle für den Konzern agieren. Das EICT ist ein Public-Private-Partnership-Unternehmen, in dem die fünf Gründungspartner – Deutsche Telekom, Siemens, DaimlerChrysler, die Fraunhofer-Gesellschaft und die TU Berlin – Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten in der Informations- und Kommunikationstechnologie zusammenführen und in gemeinsame Projekte umsetzen.

Intensiver Ergebnistransfer in die strategischen Geschäftsfelder.

Der Bereich zentrale Konzerninnovation und die Deutsche Telekom Laboratories befassen sich primär mit geschäftsfeldübergreifenden Themen sowie mit neuartigen Technologien, deren Einführung bzw. Marktreife in zwei bis fünf Jahren zu erwarten ist. Für marktnahe Produktneuerungen in einem Entwicklungszeitrahmen von bis zu 24 Monaten sind im Wesentlichen die strategischen Geschäftsfelder verantwortlich.

Der Ergebnistransfer, ein entscheidendes Kriterium für den Erfolg der zentralen Konzerninnovation und der Deutschen Telekom Laboratories, wurde im Berichtsjahr 2006 weiter vorangetrieben, so dass wesentliche Ergebnisse in die strategischen Geschäftsfelder eingebracht werden konnten.

T-Mobile legt den Fokus auf den Ausbau der mobilen Breitbandkommunikation.

Die UMTS-Netze wurden in 2006 in der ersten Ausbauphase mit HSDPA-Technik aufgerüstet, die Übertragungsraten bis zu 1,8 Mbit/s ermöglicht. Sie steht den Kunden in Deutschland, Großbritannien, den Niederlanden, Österreich, Polen und Ungarn netzweit zur Verfügung. Die weitere Ausbauphase, in der Raten von bis zu 3,6 Mbit/s erreicht werden, wurde ebenfalls 2006 begonnen.

Im Bereich GSM begann T-Mobile im Rahmen der Netzmodernisierung und -optimierung mit der Aufrüstung des deutschen Netzes mit EDGE-Technik, die bis voraussichtlich Ende 2007 abgeschlossen sein wird. Sie ermöglicht eine breitbandige Datenkommunikation mit bis zu 4-facher ISDN-Geschwindigkeit auch in ländlichen Gebieten und ermöglicht zudem in Ballungsräumen denjenigen Kunden, die noch kein UMTS nutzen, mobile Breitbandanwendungen und das mobile Internet (web'n'walk) von T-Mobile zu nutzen. EDGE ist darüber hinaus in den T-Mobile Netzen in Kroatien, in Polen, in der Tschechischen Republik, in der Slowakei, in Ungarn und in den USA verfügbar.

Gleichzeitig wird auch die Qualität der Sprachkommunikation mit der erfolgreichen Erprobung der AMR-Wideband Technologie kontinuierlich weiter verbessert. Im ersten Halbjahr 2006 zeigte sich die Qualitätsführerschaft von T-Mobile auch in der Auszeichnung zum „Mobilfunkbetreiber des Jahres“, zu dem T-Mobile zum siebten Mal in Folge von den Lesern der Zeitschrift „Connect“ gewählt wurde. Bereits Anfang 2006 wurde das äußerst erfolgreiche T-Mobile@home-Angebot gestartet, das die Mobilfunknutzung zuhause zu Festnetzkosten ermöglicht.

Im Bereich der Endgeräte führte T-Mobile als erster Betreiber in Europa den MDA Vario II ein, einen kompakten Multi-Media Hochleistungs-Taschencomputer, der neben den Breitbandtechnologien GPRS, EDGE, UMTS und WLAN auch HSDPA unterstützt. Insbesondere an Geschäftskunden richtet sich das in Kooperation mit Fujitsu-Siemens, Sony und anderen Computerherstellern vorangetriebene Angebot an mobilen Notebook-PCs mit vollintegrierter Breitbandfunktionalität auf Basis von UMTS/HSDPA. Neben Angeboten zum mobilen Arbeiten, wie z. B. der Push-E-Mail Funktion oder dem gesicherten Zugang zu Unternehmensnetzen (Intranets), hat T-Mobile kontinuierlich das Angebot von web'n'walk-fähigen Endgeräten zur Nutzung des mobilen Internets für Privatkunden ausgebaut.

Weitere Innovationen im Jahre 2006 waren unter anderem der Beginn des Aufbaus des HotSpot Service in Zügen des Heathrow Express in London, der eine Nutzung des Internets während der Zugfahrt über WLAN mit Weitverkehrsanbindung über mobile Breitbandnetze ab Anfang 2007 ermöglichen wird, sowie die Demonstration von Mobile TV über DVB-H auf serien-nahen Mobilfunkendgeräten während der FIFA WM 2006 in Deutschland. Während dieser Zeit hat T-Mobile Mobile TV im Streamingverfahren (vergleichbar mit IPTV, siehe auch T-Home von T-Com) kommerziell gestartet, bei dem eine mobile Fernsichtnutzung über UMTS, HSDPA, aber auch EDGE möglich ist.

Geschäftsfeld Breitband/Festnetz bringt wichtige Innovationen in den Markt.

Im Berichtszeitraum 2006 präsentierte sich das Geschäftsfeld Breitband/Festnetz mit überzeugenden und zukunftsweisenden Innovationen und Angeboten im Markt. T-Com bietet 93 % aller Anschlusskunden Breitbandanschlüsse mit Übertragungsraten von 1 bis 16 Mbit/s. Dies entspricht einer Steigerung um 1,6 % im Vergleich zum Vorjahr. Die definierte Breitbandstrategie von T-Com sieht nicht nur den Ausbau des DSL-Netzes vor, sondern arbeitete auch an einer deutlichen Leistungssteigerung der schnellen Internetanschlüsse. Die wichtigste Infrastrukturmaßnahme im Jahre 2006 war der Ausbau des Hochgeschwindigkeitsnetzes auf VDSL-Basis. Mit dem in den vergangenen Monaten installierten VDSL-Netz stehen vorerst in den zehn größten Ballungsgebieten – Berlin, Hamburg, Hannover, Leipzig, Frankfurt, Düsseldorf, Köln, Stuttgart, München und Nürnberg – sowie in den Städten Offenbach und Fürth künftig Bandbreiten bis zu 50 Mbit/s zur Verfügung. T-Com entwickelt damit systematisch einen neuen Markt, über den es zukünftig auch in Deutschland möglich sein wird, innovative TV- und Breitbanddienste anzubieten.

Mit den neuen Komplettangeboten (Max 06) hat T-Com einen großen Erfolg erzielt. Innerhalb von drei Monaten seit Vermarktungsstart im September haben rund 3,6 Mio. Kunden eines der neuen Komplettpakete gebucht. Mit der Einführung von „T-Home“ greift T-Com als Pionier in Deutschland den zentralen europäischen Markttrend hin zu Triple-Play-Services und das damit einhergehende Interesse an Bündelprodukten auf. Über die T-Home Komplettpakete haben Nutzer die Möglichkeit, ein individuell abrufbares Unterhaltungsangebot, wie LiveTV, on Demand TV, Pay TV und Video on Demand zu nutzen. Durch die Verbindung des Breitbandanschlusses über einen Media Receiver mit dem herkömmlichen TV-Gerät der Kunden ermöglicht T-Home die Übertragung von Live-Fernsehen über das Internet.

Neben der großen Programmvielfalt kann mit T-Home das Fernsehen individueller und zeitunabhängiger gestaltet werden. Insbesondere in Bezug auf Komfort und Bequemlichkeit setzt IPTV neue Maßstäbe. Zusatzdienste wie zeitversetztes Fernsehen, stellt die zeitlich flexible Nutzung der TV-Inhalte sicher. Die zur Verfügung stehende Bandbreite kann auch Live-TV in High Definition (HD) darstellen. Darüber hinaus sichern eine elektronische Programmübersicht (Electronic Program Guide) und die Bild-in-Bild-Funktion (paralleles Anschauen mehrerer Programme auf einem Bildschirm) einen erstklassigen Komfort. Die das bisherige Fernsehverhalten revolutionierenden und technisch anspruchsvollen Mehrwertdienste sind für den Kunden anwenderfreundlich konzipiert.

Durch die steigende Penetration hochbitratiger Anschlüsse ergeben sich Möglichkeiten für neue Geschäftsmodelle z. B. im Bereich der Online-Spiele. Zur Games Convention hat Gamesload ein Spieleangebot gestartet, das für die Bildschirmauflösung des Fernsehers optimiert wurde und über die Fernbedienung gespielt werden kann. Im November des Berichtsjahres startete T-Com Softwareload ein neues Download-Portal für Software-Programme. Softwareload bietet eine Auswahl von mehr als 17 000 Titeln aus unterschiedlichen Anwendungsbereichen. Nach den beiden erfolgreichen Download-Plattformen Musicload und Gamesload ist Softwareload die dritte Marke in der „Load“-Produktfamilie von T-Com. Ein weiteres innovatives Angebot 2006 ist die Testversion der Social Community „t-community.com“, in der Kunden ihr individuelles Profil hinterlegen und Features nutzen können wie z. B. Blog, Chat und Medienarchive.

In das Jahr 2006 fiel auch die Ankündigung einer Entbündelung des DSL-Anschlusses vom Telefonanschluss. Die Markteinführung ist für 2007 geplant. Das Angebot wird aus folgenden Kernkomponenten bestehen: IP-Anschluss, Voice/Data Tarif, Non-Voice Services (Voice-/Videobox, SMS) und einem Integrated Access Device (IAD).

Das breitbandige Entertainment Angebot der T-Com 2007 wird durch lokalisierte und interessensspezifische Web-TV-Applikationen und Services ergänzt, die hauptsächlich auf User-Generated-Content basieren.

Geschäftsfeld Geschäftskunden treibt schwerpunktmäßig neue ICT-Lösungen voran.

2006 wurden zahlreiche ICT-Innovationen entwickelt, bei Kunden pilotiert und in die Vermarktungsphase überführt. So beschäftigten sich unsere Experten mit den Möglichkeiten der Fixed Mobile-Konvergenz, der Dynamisierung der IT-Infrastruktur- und -Applikationsbereitstellung sowie der branchenspezifischen End-to-End-Optimierung von Geschäftsprozessen.

Neue Lösungen im Bereich Fixed-Mobile-Convergence führen bislang uneinheitliche Kommunikationswege eines Unternehmens (Festnetz, Mobilfunk und Internet) zu einer innovativen Gesamtlösung zusammen. Für unsere Kunden und deren Mitarbeiter bringt dies insbesondere eine Optimierung ihrer Kommunikationsprozesse und eine Steigerung der Produktivität, z. B. über die reibungslose Integration mobiler Mitarbeiter in alle Unternehmensprozesse. So wurde beispielsweise für den netzübergreifenden und hochsicheren Zugriff auf Firmennetze mit Universal Secure Access eine spezielle Zugangslösung entwickelt. Ein weiterer Schwerpunkt liegt auf der Integration von Mobilfunk-Endgeräten in TK-Anlagen. Lösungen der T-Systems ermöglichen es unseren Kunden, das Mobilfunk-Endgerät als vollwertige Nebenstelle in der stationären Telefonanlage zu nutzen.

Ein weiterer Innovationsschwerpunkt lag auf Dynamic Services. Geschäftseinheiten jederzeit ausreichend ICT-Ressourcen zur Verfügung zu stellen, ohne dabei nicht benötigte, teure Kapazitäten vorzuhalten – vor dieser Herausforderung stehen die ICT-Verantwortlichen in allen Unternehmen. Hier setzen neue Lösungen rund um das Konzept der Dynamic Services an: „Nur das nutzen und bezahlen, was man wirklich benötigt, und dieses jederzeit sicher, schnell und günstig.“ Dynamic Services funktionieren für viele Standard-Geschäftsanwendungen wie SAP®, Microsoft Navision®, Microsoft Exchange®, IBM Lotus Domino® etc. sowie für Archivierungslösungen bis hin zu Webapplikationen und Datenbanken. Zudem können Unternehmen auch für viele Individualanwendungen Dynamic Services nutzen.

Ebenfalls massiv vorangetrieben wurde die Entwicklung innovativer Lösungen zur Unterstützung branchenspezifischer Prozesse. Ein Beispiel aus der Versicherungsbranche: Auf Basis einer modernen Telematik-Lösung wurde für Versicherungen die „individuelle Kfz-Versicherung“ platziert. Die entwickelte Lösung ermöglicht einem Versicherungsunternehmen zukünftig das Anbieten von distanz- und verhaltensabhängigen Versicherungen. Das Prinzip: Wer wenig fährt und sich risikoarm verhält, zahlt weniger Versicherungsprämie. Ein erstes Pilot-Projekt mit einem Kunden wurde erfolgreich abgeschlossen.

Aufwand und Investitionen in Forschung und Entwicklung.

Im Geschäftsjahr 2006 lag der Forschungs- und Entwicklungsaufwand mit 0,2 Mrd. € auf dem Niveau des Vorjahres. Typische Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten stellen vor allem die Entwicklung neuer Datenübertragungsverfahren sowie innovativer Telekommunikationsprodukte dar. Die Investitionen in zu aktivierende selbst erstellte Immaterielle Vermögenswerte stiegen gegenüber dem Vorjahr um 0,1 Mrd. € auf 0,3 Mrd. €. Die Investitionen betreffen hauptsächlich selbst erstellte Software, wobei der überwiegende Anteil auf die Geschäftsfelder Breitband/Festnetz und Mobilfunk entfiel.

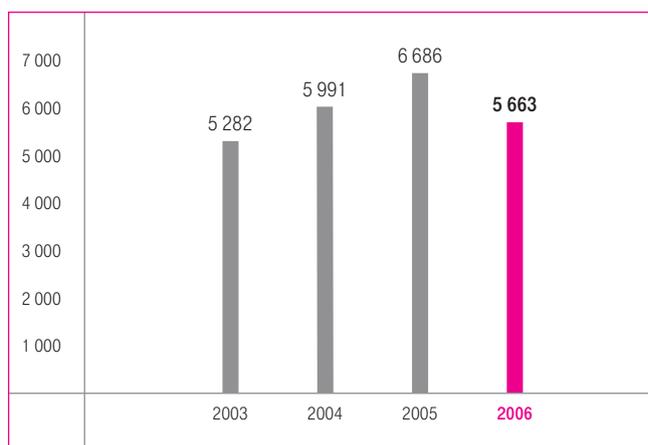
Für alle Projekte und Aktivitäten, die zu neuen Produkten und deren effizientem Angebot an Kunden führen, arbeiteten im Berichtsjahr über 2 200 Mitarbeiter.

Patentanmeldungen und Bestand an Schutzrechten.

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

Die Zahl der Patentanmeldungen ist gegenüber dem Vorjahr um rund 35 % auf 557 gestiegen. Der Bestand an Gesamtschutzrechten (Erfindungen, Patentanmeldungen, Patente, Gebrauchsmuster und Geschmacksmuster) wird regelmäßig geprüft und um nicht mehr relevante Schutzrechte bereinigt. Im Berichtsjahr führte dies zu einer Reduzierung auf 5 663 Gesamtschutzrechte. Das Management dieser Schutzrechte erfolgt unter gezielter Berücksichtigung von Kosten-Nutzen-Aspekten.

Bestand an Schutzrechten der Deutschen Telekom



Mitarbeiter.

Konsequenter Personalumbau sichert Zukunft // Sozialverträgliche Personalanpassung mit Hilfe vielfältiger Instrumente // Vivento bleibt wichtiger Träger des Personalumbaus // Tarifiergebnis zielt auf Steigerung der Effizienz und Produktivität // T-Service soll Kundenservice deutlich verbessern // Personal- und Kulturentwicklung verstärkt Führungsqualität und Serviceorientierung // Ausbildungsengagement unverändert hoch

Vor dem Hintergrund der gewaltigen Veränderungen im Marktumfeld konzentrierte sich die Konzern-Personalstrategie 2006 auf drei Felder: den personellen Umbau, die Optimierung der Personalaufwandsquote – also die Relation zwischen Personalaufwand und Umsatz – und die Fokussierung auf Führungsqualität und Serviceorientierung.

Zukunftssicherung konsequent durch Personalumbau eingeleitet.

Wie im Geschäftsjahr 2005 angekündigt, hat die Deutsche Telekom mit dem notwendigen Personalumbau begonnen. Dieser sieht vor, dass bis 2008 insgesamt rund 32 000 Mitarbeiter den inländischen Konzern verlassen sollen. Als Kernstück dient die Bereitstellung von sozialverträglichen Personalumbauinstrumenten, wie Altersteilzeit, Abfindungen und vorzeitigem Ruhestand. Ein weiteres wichtiges Element des Personalumbaus bei der Deutschen Telekom ist die Realisierung neuer Beschäftigungsmöglichkeiten in zukunftsträchtigen Marktfeldern wie z. B. dem Aufbau des VDSL-Netzes. Neue Beschäftigungsmöglichkeiten werden durch den Ausbau der T-Punkt Organisation über die T-Punkt Vertriebsgesellschaft eröffnet. Dazu gehören auch die verstärkte Vermarktung von Produkten und Dienstleistungen sowie die intensive Kundenbetreuung in den T-Punkten. Um die klare Kundenorientierung der Deutschen Telekom zu unterstreichen und die Kundenbindung weiter zu stärken, wird die Anzahl der T-Punkte in den kommenden Jahren weiter erhöht. Mittelfristig sollen den Kunden bundesweit rund 1 000 T-Punkte zur Verfügung stehen. Mit dem Ausbau der T-Punkt Organisation entstehen neue Arbeitsplätze. Im Jahr 2006 wurden in den T-Punkten 1 000 zusätzliche Stellen geschaffen, mittelfristig sollen weitere hinzukommen. Zusammengenommen mit dem Ausbau des VDSL-Netzes können teilweise temporär bis zu 8 000 zusätzliche Stellen entstehen, die im Wesentlichen für die eigenen Mitarbeiter eine Chance auf zukunftssichere Arbeitsplätze darstellen.

Die bereinigte Personalaufwandsquote betrug im Geschäftsjahr 22,3 % vom Umsatz. Sie hat sich gegenüber dem Vorjahr um 0,4 Prozentpunkte verschlechtert.

Der Anstieg des Personalaufwands ist neben Konsolidierungskreiseffekten auf tarifliche Entgelterhöhungen sowie auf den Zuwachs von Mitarbeitern, insbesondere bei T-Mobile USA, zurückzuführen.

Darüber hinaus wurden im Geschäftsjahr 2006 insgesamt rund 2,8 Mrd. € Aufwendungen für Personalmaßnahmen erfasst. Diese betreffen insbesondere Aufwendungen für Abfindungszahlungen von 0,7 Mrd. € sowie Aufwendungen im Zusammenhang mit der Regelung zum vorzeitigen Ruhestand für Beamte von 1,8 Mrd. €. Dem stehen im Vorjahr Aufwendungen für Personalmaßnahmen von rund 1,2 Mrd. € gegenüber. Hierbei handelt es sich überwiegend um Rückstellungen für Abfindungszahlungen für Arbeitnehmer im Rahmen des im vierten Quartal 2005 verkündeten Personalumbauprogramms.

Personalbestandsentwicklung (Stichtag jeweils 31.12.)

Mitarbeiter im Konzern	2006	2005	2004
Gesamt	248 800	243 695	244 645
davon: Deutsche Telekom AG	92 575	106 604	110 979
Breitband/Festnetz	103 786	111 267	114 083
Mobilfunk	60 429	51 410	47 797
Geschäftskunden	56 397	52 041	51 173
Konzernzentrale & Shared Services	28 188	28 977	31 592
Geografische Verteilung			
Deutschland*	159 992	168 015	170 951
International	88 808	75 680	73 694
davon: Übrige EU	45 144	37 273	38 736
davon: Europa außerhalb EU	9 014	9 169	9 848
davon: Nordamerika	31 049	27 851	23 788
davon: Restliche Welt	3 601	1 387	1 322
Konzernumsatz je Mitarbeiter			
Produktivitätsentwicklung (in Tsd. €)	247	245	234

* Der Ausweis der Scout24-Gruppe erfolgt in Deutschland. Die Vorjahreswerte wurden angepasst.

Personalaufwand im Konzern

in Mrd. €	2006	2005	2004
Personalaufwand im Konzern	16,5	14,3	13,3
Sondereinflüsse	2,8 ^a	1,2 ^b	0,2 ^c
Personalaufwand im Konzern bereinigt um Sondereinflüsse ^d	13,7	13,1	13,1
Konzernumsatz	61,3	59,6	57,3
Bereinigte Personalaufwandsquote (in %)^d	22,3	21,9	22,9

Sondereinflüsse (in Mrd. €):

^a Aufwendungen für Personalmaßnahmen (Abfindungen, Altersteilzeit, vorzeitiger Ruhestand etc.) in den Geschäftsfeldern Breitband/Festnetz (-1,5), Geschäftskunden (-0,6) sowie in der Konzernzentrale & Shared Services (-0,7).

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

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

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

Umsetzung der sozialverträglichen Personalanpassung durch vielfältige Instrumente.

Bei den Personalumbaumaßnahmen nutzt der Konzern ein Bündel innovativer Personalinstrumente: Jede der Maßnahmen hat im Blick, dass die Verringerung der Mitarbeiterzahl sozialverträglich erfolgt.

Einen wesentlichen Bestandteil des Pakets zur Reduzierung der bestehenden Personalüberhänge bildete das Programm „Abfindung Spezial“. Dabei handelt es sich um ein befristetes Abfindungsangebot für Arbeitnehmer der Deutschen Telekom AG im Alter von 40 bis 55 Jahren, dessen Laufzeit den Zeitraum vom 1. März 2006 bis zum 31. August 2006 umfasste. Die Deutsche Telekom AG bot entsprechenden Arbeitnehmern erhöhte Abfindungssummen für den Fall an, dass sie den Konzern verlassen. Die maximal mögliche Abfindungssumme lag bei 225 000 € pro Mitarbeiter. Mit dieser „Abfindung Spezial“ sollte sowohl die Personalanpassung forciert als auch dem hohen Altersdurchschnitt der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter insbesondere bei T-Com begegnet werden.

Weiterhin wurde Arbeitnehmern, die innerhalb der nächsten zwei Jahre das Renteneintrittsalter erreichen, das Programm „Rente minus 2“ angeboten. Eventuelle Abschläge in der Rentenversicherung durch die vorzeitige Beendigung der Erwerbstätigkeit gleicht die Deutsche Telekom durch eine Sondergutschrift in der betrieblichen Altersversorgung zur Hälfte aus. Daneben steht den tariflichen Arbeitnehmern und Beamten mit der Alterszeitregelung ein weiteres attraktives Angebot offen.

Die Notwendigkeit des Stellenabbaus gilt auch für das strategische Geschäftsfeld Geschäftskunden. Um die Personalanpassung – hier insbesondere bei der Geschäftseinheit T-Systems Enterprise Services – zu fördern, hat die Einheit eine Reihe eigener Maßnahmen gestartet. Dazu gehören sowohl auf die Anforderungen der Geschäftseinheit zugeschnittene Abfindungsprogramme als auch Regelungen zur Altersteilzeit und zum vorgezogenen Renteneintritt. T-Systems Enterprise Services bot den Arbeitnehmern bis Ende Juli 2006 den dreifachen und bis Ende Dezember 2006 den zweifachen Abfindungsregelbetrag an. Bei T-Systems Business Services wurden den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern vergleichbare Angebote unterbreitet. Auch die DeTe Immobilien beteiligt sich an dem personellen Umbau und bot die Abfindungsprogramme auf Basis der Modelle der Deutschen Telekom AG in der eigenen Gesellschaft mit Erfolg an.

Der Personalumbau bezieht auch die Beamten mit ein. Am 16. November 2006 trat das „Zweite Gesetz zur Änderung des Gesetzes zur Verbesserung der personellen Struktur beim Bundeseisenbahnvermögen und in den Unternehmen der Deutschen Bundespost“ in Kraft. Mit dem Gesetz sollen unter anderem die negativen Folgen einer strukturellen Besonderheit der Postnachfolgeunternehmen korrigiert werden. Hintergrund ist, dass die betroffenen Unternehmen in Westdeutschland einen hohen Anteil an Beamten und in Ostdeutschland vor allem tarifliche Arbeitnehmer beschäftigen. Für die Deutsche Telekom bietet das Gesetz die Möglichkeit, die bei ihr beschäftigten Beamten in den Personalumbauprozess sozialverträglich einzubeziehen. Auf den Bundeshaushalt hat das Gesetz keine Auswirkung. Es sieht vor, dass die Beamten aller Laufbahngruppen, die in den Bereichen des Personalüberhangs tätig sind und für die ein Einsatz in einem anderen Bereich nicht möglich oder nach dienstrechtlichen Grundsätzen nicht zumutbar ist, ab dem vollendeten 55. Lebensjahr vorzeitig in den Ruhestand gehen können.

Die Angebote zur sozialverträglichen Unterstützung des Personalumbaus wurden in der Belegschaft gut angenommen. Bis Ende 2006 konnte die Deutsche Telekom rund ein Drittel des geplanten Personalumbaus im Rahmen des bis 2008 laufenden Gesamtprogramms umsetzen. Neben den personalbestandssenkenden Effekten durch die natürliche Fluktuation und die Dekonsolidierung von Teilen der Vivo Geschäftsmodelle wurde dies insbesondere durch den Einsatz der freiwilligen Abbauinstrumente erreicht. So entschieden sich rund 8 700 Beschäftigte dafür, auf Basis der angebotenen freiwilligen Abbauinstrumente aus dem Unternehmen auszuschneiden. Ferner sind zahlreiche Vertragsunterzeichnungen vorgenommen worden, die in 2007 zu einem Personalabgang führen werden.

Vivento ist weiterhin ein wichtiger Träger des Personalumbaus.

Eine wichtige Rolle beim personellen Umbau spielt weiterhin Vivento, der interne Dienstleister für das Personalüberhang- und Vermittlungsmanagement. Vivento tritt als interner Motor des Konzernarbeitsmarkts auf und gestaltet mit einer Reihe von zukunftsorientierten Projekten den Personalumbau im Deutschen Telekom Konzern maßgeblich mit.

Durch die moderierende Unterstützung im Konzern konnte Vivento einen laufenden Abgleich von Personalüberhängen und vakanten Stellen aufzeigen, um so eine optimale Vorvermittlung zwischen den strategischen Geschäftsfeldern umzusetzen, also die frühzeitige Vermittlung von restrukturierungsbedingten Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern auf vakante Positionen im Konzern vor Versetzung zu Vivento. Zudem werden Beschäftigungsmöglichkeiten außerhalb des Konzerns akquiriert.

Vivento gründete im zweiten Quartal 2006 die Vivento Interim Services GmbH, deren Ziel es ist, durch den personellen Umbau entstandene temporäre Beschäftigungslücken zu schließen, sofern keine geeigneten Transfermitarbeiter zur Verfügung stehen. Die Mitarbeiter der neu gegründeten Gesellschaft sind befristet eingestellte Nachwuchskräfte der Deutschen Telekom, die nach erfolgreicher Abschlussprüfung noch keine Folgeanstellung gefunden haben und durch Vivento Interim Services weitere Berufspraxis im Konzern sammeln können.

Für die Versetzung von Beamten zu Vivento hat das Bundesverwaltungsgericht mit Urteil vom 22. Juni 2006 Rechtssicherheit geschaffen. Das Gericht erklärte die Versetzung als rechtlich unzulässig. Ab diesem Zeitpunkt sind keine weiteren Versetzungen von Beamten zu Vivento erfolgt. Für die bereits versetzten Beamten ergeben sich keine Veränderungen. Sie verbleiben bei Vivento und werden wie bisher in temporäre Beschäftigungen oder auf einen neuen Dauerarbeitsplatz innerhalb oder außerhalb des Konzerns vermittelt. Die bisherigen Versetzungen zu Vivento sind rechtskräftig, da der Versetzungsprozess abgeschlossen ist.

Der weitere Personalumbau der Deutschen Telekom wurde dennoch unverändert fortgesetzt und bezieht weiterhin beide Mitarbeitergruppen – Arbeitnehmer und Beamte – ein. Für die Beamten, die im Rahmen der Stellenreduzierung rationalisierungsbedingt betroffen sind und deren Versetzung zu Vivento gemäß dem Urteil des Bundesverwaltungsgerichts unzulässig ist, wird eine Personalbetreuung und -vermittlung der abgehenden Organisationseinheit unter Nutzung des Know-hows von Vivento gewährleistet.

Mit der Dekonsolidierung von fünf Standorten der Vivento Customer Services GmbH – Aachen, Dresden, Halle, Lübeck und Magdeburg – realisiert die Deutsche Telekom im ersten Schritt die bereits 2004 angekündigte Veräußerung von Geschäftsmodellen aus Vivento und schreibt damit den Personalumbau fort. Rund 600 Mitarbeiter wurden an die walter ComCare – ein Unternehmen der walter TeleMedien-Gruppe – übergeben. Dieser Betriebsübergang zum 1. Dezember 2006 wurde mit einer Auftragszusage verbunden und gewährleistet damit eine Beschäftigungssicherung für die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter bis Ende 2011. Weitere Veräußerungen von Standorten bzw. Geschäftsmodellen von Vivento sind geplant, um den Konzern durch Konzentration auf das Kerngeschäft und Optimierung von Strukturen effizient und nachhaltig wettbewerbsfähig zu gestalten.

Tarifergebnis zielt auf Steigerung der Effizienz und Produktivität.

Das Tarifergebnis, das die Deutsche Telekom AG in den Verhandlungen mit dem Sozialpartner erzielte, führt zu einer Steigerung der Produktivität und damit zur Sicherung der Position des Konzerns im harten Wettbewerb. Es sieht für die tariflichen Arbeitnehmer eine Einmalzahlung in Höhe von 350 €, eine Nullrunde bis Oktober 2006 und eine Tarifierhöhung um 3 % ab November 2006 vor. Der Entgelttarifvertrag hat eine Laufzeit von 16 Monaten bis zum 31. Juli 2007. Für die Beamten sieht das Ergebnis gesonderte Regelungen mit bis zu 735 € als einmalige Sonderzahlung je nach Besoldungsgruppe vor. Um die Produktivität und damit die Wettbewerbsfähigkeit zu verbessern, wurden die bezahlten Bildschirmspausen gekürzt und die bezahlten Erholzeiten in einigen Bereichen gestrichen. Das minderte die Belastung durch die Entgelterhöhung. Zudem wird das entstandene Potenzial genutzt, um in Zukunft die Arbeitsvergabe an Dritte in den Bereichen Services und Montage zurückzuführen.

T-Service soll Kundenservice deutlich verbessern und professionalisieren.

Die Deutsche Telekom plant verschiedene Maßnahmen zur effizienteren und noch stärker an den Kundenbedürfnissen orientierten Ausrichtung des Services. 2007 sollen etwa 45 000 Mitarbeiter der T-Com im Rahmen des Projekts „T-Service“ ausgegliedert werden. Dies umfasst sowohl Mitarbeiter technischer Servicebereiche als auch aus den Call-Center-Bereichen. Durch diese Konzentrierung der Service-Einheiten legt die Deutsche Telekom den Fokus auf Qualität im Service unter marktgerechten Rahmenbedingungen. Ziel ist es, die Wettbewerbsfähigkeit des Unternehmens und dadurch auch die Beschäftigung im Konzern zu sichern. Dabei sollen die Arbeitsbedingungen und die Entgeltsysteme konsequent am Marktniveau ausgerichtet werden.

Personalentwicklung für verbesserte Führungsqualität und verstärkte Serviceorientierung.

Bei der Personalentwicklung in 2006 standen bei der Deutschen Telekom die Fortsetzung des Programms „STEP up!“ (Systematic & Transparent Executive Development Program) und die Einführung eines Personalentwicklungsprogramms für Fachkarrieren „Go Ahead!“ im Fokus. Darüber hinaus wurde der Personalumbau mit bedarfsorientierter Qualifizierung vorangetrieben.

Die ersten Maßnahmen des Programms „STEP up!“ wurden bereits Ende 2005 eingeleitet. „STEP up!“ ist ein konzernübergreifendes Programm zur Entwicklung von Führungskräften. Durch dieses Konzept ist eine ganzheitliche Betrachtungsweise, die die Prozessschritte von der Rekrutierung, über die Führungskräfteentwicklung, bis hin zum Zielmanagement und dem Personalmarketing miteinander verknüpft, sichergestellt. So werden über „STEP up!“ konzernweit einheitliche Standards und Prozesse zur Führungskräfteentwicklung geschaffen. Damit besteht bei den Entwicklungs- und Besetzungsprozessen zukünftig für alle Beteiligten eine hohe Transparenz. Der systematischen Förderung von Top-Performern und Potenzialträgern misst der Konzern eine hohe Bedeutung bei. Die vollständige Implementierung des Programms für alle Führungskräfte – auch in den internationalen Beteiligungsgesellschaften – soll Ende 2007 abgeschlossen sein.

Um den veränderten Marktanforderungen gerecht zu werden und gleichzeitig kompetenten Mitarbeitern interessante berufliche Perspektiven zu bieten, fördert die Deutsche Telekom die Entwicklung von Fachkräften. Mit „Go Ahead!“ hat der Konzern gemeinsam mit dem Sozialpartner ein eigenes Rahmenmodell aufgesetzt. Ziel ist es, die Wirkung der bewährten Instrumente der Personalentwicklung im Hinblick auf die Fachkräfte noch weiter zu verbessern. Serviceorientierung als entscheidende überfachliche Kompetenz wird dabei in allen Fachkarrieren verstärkt gefördert. „Go Ahead!“ bietet mit seiner systematischen und konzernweiten Karriere-Architektur eine Art Leitplan für Fachkarrieren im Telekom Konzern. Die Deutsche Telekom macht damit deutlich, dass sie die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter auf Grund ihrer fachlichen Leistungen und Kompetenz wertschätzt und ihnen in gleichem Maße Entwicklungschancen eröffnet wie den Führungskräften.

Telekom Training, der konzerninterne Anbieter für Weiterbildung, sorgt für die Qualifizierung von Fach- und Führungskräften. Dabei spielen die bedarfsorientierte Qualifizierung im Rahmen des Personalumbaus sowie die strategische Personalentwicklung eine entscheidende Rolle. Auch Großprojekte – etwa Seminare zum Aufbau des neuen VDSL-Hochgeschwindigkeitsnetzes – setzt der Weiterbildungsanbieter bedarfsorientiert um.

Im Berichtsjahr besuchten insgesamt 150 533 Teilnehmer 16 061 Seminare. Dabei wurden zunehmend Präsenzseminare durch E-Learning-Komponenten und web-based-Trainings ersetzt und mit virtuellen Klassen- und Konferenzräumen vorbereitet und unterstützt.

Weiterbildung durch Telekom Training

	2006	2005	2004
Seminare	16 061	12 826	14 109
Teilnehmer	150 533	122 379	95 705
Teilnehmertage	393 962	403 178	295 168
Zugriffe Global Teach *	707 743	555 696	744 229

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

Einführung des Code of Conduct als Teil der Kulturentwicklung.

Die Deutsche Telekom hat zum 19. April 2006 den Code of Conduct weltweit in allen 111 Mehrheitsbeteiligungen eingeführt und umgesetzt. Dieser gilt für alle Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen des Konzerns. In diesem Verhaltenskodex ist verbindlich festgelegt, wie ein an Werten orientiertes und rechtskonformes Verhalten im Geschäftsalltag auszusehen hat. Der Code of Conduct konkretisiert zum einen die Konzernwerte T-Spirit, zum anderen gibt er den Mitarbeitern Orientierung über die internen Regelungen im Konzern. Der Code of Conduct wurde gemeinsam mit dem Sozialpartner entwickelt. Durch das werte- und rechtskonforme Verhalten des Konzerns und seiner Mitarbeiter wollen wir nachhaltig das Vertrauen in unseren Konzern fördern. Gleichzeitig entsprechen wir den Vorgaben, die wir als börsennotiertes Unternehmen in den USA erfüllen müssen (Sarbanes-Oxley Act). Als Bestandteil des Code of Conduct wurde ein konzernweites Hinweisgeberportal eingeführt, das allen Beschäftigten und Stakeholdern die Möglichkeit eröffnet, Verstöße gegen diesen Verhaltenskodex zu melden. Die Messung der Umsetzung erfolgt durch die jährliche, weltweite Mitarbeiterbefragung, die erstmals im Berichtsjahr 2006 durchgeführt wurde. Die Führungskräfte des Konzerns erhalten umfassende Trainings hierzu.

Zahl der Verbesserungsvorschläge erneut gestiegen.

Der Konzern Deutsche Telekom konnte im Berichtsjahr mit insgesamt 8 600 Verbesserungsvorschlägen (Ersteinreichungen einschließlich Nachprämierungen) eine Ersparnis in Höhe von ca. 74 Mio. € erzielen. Die Anzahl der Verbesserungsvorschläge ist somit im Vergleich zum Vorjahr noch mal deutlich angestiegen.

Innovationen

	2006	2005	2004
Anzahl der Verbesserungsvorschläge	8 600	7 821	7 737
Ersparnisse (in Mio. €)	74	98	87
Patentanmeldungen	557	412	374

Ausbildungsengagement als gesellschaftliche Vorsorge in Deutschland.

Zum 1. September 2006 begannen rund 4 300 junge Menschen ihre Ausbildung bei der Deutschen Telekom in insgesamt zwölf unterschiedlichen Berufsfeldern sowie in verschiedenen dualen Studiengängen. Neu hinzugekommen ist das Berufsbild „Kaufrau/-mann für Dialogmarketing“. Diese Ausbildung konzentriert sich auf die Beratung und den Verkauf von Produkten und Dienstleistungen in Call-Centern. Sowohl quantitativ als auch qualitativ bewegt sich die Ausbildung bei der Deutschen Telekom auf einem hohen Niveau. Telekom-Absolventen zählen jedes Jahr bei den Kammern zu den Besten ihrer Zunft. Die Deutsche Telekom bildet weit über den eigenen Bedarf hinaus aus. 2006 erhielten rund 1 000 Nachwuchskräfte einen Arbeitsplatz im Konzern. Ende 2006 lag die Gesamtzahl der Auszubildenden bundesweit bei rund 11 700. Die Ausbildungsquote des Konzerns lag Ende 2006 bei ca. 8 % der inländischen Belegschaft ohne Vivento.

Nachhaltigkeit und Umweltschutz.

Konzern wurde für Nachhaltigkeit und Klimaschutz ausgezeichnet // Mit Hilfe erneuerbarer Energiezertifikate gelingt klimaschonender Einkauf // Internationale Zusammenarbeit zur Identifikation von ressourceneffizienter Technik // Durch Forschung und Entwicklung können Projekte zur Energieeinsparung umgesetzt werden

Die Deutsche Telekom betrachtet den Klimaschutz als eine der wichtigsten Aufgaben unserer Zeit und engagiert sich für die Umsetzung des Kyoto-Protokolls. Deswegen strebt der Konzern mit einem weit reichenden Strategie- und Maßnahmenpaket eine Minimierung von klimaschädigenden Treibhausgasen an. Hauptziel ist die Entkopplung des Stromverbrauchs von CO₂-Emissionen. Das bedeutet, dass der Konzern sich massiv dafür einsetzt, den Ausstoß klimarelevanter Treibhausgase trotz steigenden Energieverbrauchs zu senken.

Auszeichnung für Nachhaltigkeit und Klimaschutz.

Als international agierendes Unternehmen möchte die Deutsche Telekom immer nachhaltiger wirtschaften, Potenziale für den Klimaschutz im eigenen Konzern sowie bei Kunden und Lieferanten ausschöpfen und durch seine Umweltpolitik gesamtgesellschaftliches Engagement wahrnehmen. Dass die Nachhaltigkeitsstrategie der Deutschen Telekom internationale Anerkennung findet, belegen die Spitzenpositionen beim Nachhaltigkeitsranking der Schweizer Agentur INrate sowie beim Nachhaltigkeitsranking der DAX-Unternehmen basierend auf einer Studie der Ratingagentur Scoris, die im Januar 2006 im Wirtschafts- und Finanzmagazin *€uro* veröffentlicht wurde.

CO₂-Emissionen mit erneuerbaren Energiezertifikaten weiter reduziert.

Durch eine Vielzahl von Maßnahmen konnte die Deutsche Telekom den CO₂-Ausstoß bereits entscheidend reduzieren. Diesen Weg wird der Konzern auch in der Zukunft fortsetzen. Über den konzerneigenen Energiedienstleister PASM (Power and Air Condition Solution Management GmbH & Co. KG) sorgt die Telekom für einen klimaschonenden Energieeinkauf: 2006 stellte die PASM durch den Kauf von so genannten RECS-Zertifikaten (Renewable Energy Certificate System) sicher, dass eine Milliarde Kilowattstunden Strom nahezu klimaneutral aus erneuerbaren Energiequellen beschafft wurden. Das entspricht etwa einem Drittel des Gesamtstromverbrauchs des Konzerns in Deutschland. Bis 2010 will PASM die CO₂-Emissionen aus Stromerzeugung für die Telekom mit Hilfe von RECS-Zertifikaten in Deutschland im Vergleich zu 1995 halbieren. Zudem wurde die Erweiterung der Erdgasflotte zwecks Reduktion der Emissionen des Konzerns aktiv vorangetrieben. Mit mehr als 800 Fahrzeugen betreibt die DeTeFleet-Services die größte Erdgasflotte Deutschlands. Der Bestand an alternativ angetriebenen Fahrzeugen soll bis 2009 auf 2 500 Fahrzeuge erweitert werden. Für ihre Anstrengungen beim Klimaschutz wurde die Deutsche Telekom von der KLD Research & Analytics Inc. in den Aktienindex KLD Global Climate 100 eingestuft.

Durch die Fußballweltmeisterschaft in Deutschland wurden zusätzlich rund 100 000 Tonnen von Treibhausgasen erzeugt. Als Hauptsponsor fühlte sich die Deutsche Telekom dafür verantwortlich, diese Emissionen teilweise auszugleichen, und erwarb Emissionszertifikate für 20 000 Tonnen Kohlendioxid. Somit schaffte sie einen Ausgleich für 20 % der bei der Fußballweltmeisterschaft entstandenen Emissionen. Das Geld für die Zertifikate fließt in zwei Klimaschutzprojekte in Südafrika, deren Schwerpunkt auf erneuerbaren Energien liegt.

Internationale Zusammenarbeit für ressourceneffiziente Technik.

Als Mitglied des Verbandes der Europäischen Netzbetreiber, der European Public Telecommunications Network Operators' Association (ETNO), beteiligt sich die Deutsche Telekom an einem Projekt, das Energieeinsparpotenziale in der digitalen Vermittlungstechnik identifiziert. Im Rahmen dieses Projekts will die Deutsche Telekom gemeinsam mit den Systemherstellern verbindliche Kriterien für den Einkauf ressourceneffizienter Technik entwickeln, die sich einfach wiederverwerten bzw. umweltfreundlich entsorgen lässt.

Engagement für Wissenschaft und Forschung.

Mit der Erprobung von alternativen Energiequellen unter Praxisbedingungen fördert die Deutsche Telekom die Entwicklung von umweltfreundlichen Technologien: Zum einen arbeitet die Deutsche Telekom beim Test von mobilen und stationären Brennstoffzellen eng mit den Herstellern zusammen. So setzte T-Com im Rahmen der Fußballweltmeisterschaft erstmals umweltfreundliche, brennstoffzellenbetriebene Telestationen ein und erprobte sie im Praxisbetrieb. Die neuartigen LED-Leuchten der Telestationen verbrauchen bei gleicher Lichtleistung rund 50 % weniger Energie. Zum anderen wurde durch eine Machbarkeitsstudie im Auftrag der PASM erfolgreich die gekoppelte Erzeugung von Wärme, Kälte und Strom mittels Geothermie untersucht. PASM plant, die Forschungsergebnisse im Rahmen eines Pilotprojekts auszuwerten.

Risiko- und Chancenmanagement.

Fortgesetzter Preisverfall im Kerngeschäft // Wachsende Bedeutung von Bündelprodukten // Servicequalität als Erfolgsfaktor

Das Risiko- und Chancenmanagement-System.

Die Deutsche Telekom betreibt ein ganzheitliches Risiko- und Chancenmanagement-System zur konsequenten Nutzung ihrer Chancen, ohne die damit verbundenen Risiken außer Acht zu lassen. Entsprechend den risikopolitischen Grundsätzen geht die Deutsche Telekom Risiken kontrolliert ein – und nur dann, wenn ein entsprechender Mehrwert zu erwarten ist. Das frühzeitige Identifizieren, Beurteilen und Managen von Risiken und Chancen ist ein integraler Bestandteil der konzernweiten Planungs-, Steuerungs- und Kontrollsysteme. Chancen werden primär im Rahmen der Strategie- und Innovationsentwicklung betrachtet. Die Deutsche Telekom beschäftigt sich intensiv mit detaillierten Marktanalysen, Marktszenarien und -projektionen, den relevanten Treibern und kritischen Erfolgsfaktoren und leitet daraus konkrete geschäftsfeld- und marktspezifische Chancenpotenziale ab.

Sowohl auf Ebene der Geschäftsfelder als auch auf zentraler Ebene werden regelmäßig Risiken und Chancen analysiert. Die dabei verwendeten Risikofrüherkennungssysteme basieren auf konzernweit vorgegebenen Methoden und sind auf die individuellen Belange zugeschnitten. Mögliche Abweichungen im Planungszeitraum werden unter anderem in Form von Szenarien nach Ausmaß und Eintrittswahrscheinlichkeit analysiert. Bezugsgrößen für das Ausmaß sind die Zielgrößen des Konzerns (unter anderem EBITDA). Aus der Gesamtheit der Einzelrisiken wird das „Gesamtrisiko“ des Konzerns ermittelt. Dazu werden die Einzelrisiken unter Berücksichtigung von Eintrittswahrscheinlichkeiten und Korrelationen mittels Kombinations- und Simulationsverfahren zu einem Gesamtrisikoausmaß aggregiert. Für die Ermittlung der Veränderungen des Gesamtrisikos kommt ein Indikatorensystem zum Einsatz, das alle wesentlichen Risikofelder umfasst. Darüber hinaus werden auch so genannte „Issues“ analysiert. Dabei handelt es sich um Themen, die eine potenziell hohe Relevanz für Image und Reputation haben können.

Das Reporting der wesentlichen Risiken und der Chancen erfolgt turnusmäßig je Quartal, bei unerwartet auftretenden Risiken auch unmittelbar („ad hoc“). Für jede Berichtsebene sind spezifische Wesentlichkeitsgrenzen für Risiken definiert. Die zentrale Methoden- und Systemverantwortung für dieses konzernweit standardisierte, eigenständige Berichtswesen obliegt dem Bereich „Corporate Risk Management“, der auch die Funktionsfähigkeit und Effizienz des Systems sicherstellt. Vorstand, Aufsichtsrat und Audit Committee werden jedes Quartal über alle wesentlichen Risiken und die Gesamtrisikosituation im Konzern informiert.

Zur Reduzierung von Risiken, die durch kriminelles Handeln (Fraud) im Konzern entstehen könnten, hat der Konzernvorstand der Deutschen Telekom bereits im Jahr 2005 die Einrichtung eines konzernweit einheitlichen Anti-Fraud-Managements beschlossen. Das Anti-Fraud-Management hat die Aufgabe, konzernweite Strukturen zur Prävention, Aufdeckung und Sanktionierung von Fraud im Unternehmen zu optimieren und einen sachgerechten Umgang mit diesbezüglichen Risiken und an den Konzern gestellten Anforderungen sicherzustellen. Im Jahr 2006 wurden in diesem Zusammenhang konzernweit Schulungen und Sensibilisierung durchgeführt und dezidierte Maßnahmen z. B. im Bereich des Beschaffungsprozesses eingeführt.

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

Bestimmte Finanztransaktionen bedürfen der vorherigen Genehmigung durch den Vorstand, der darüber hinaus regelmäßig über den Umfang und den Betrag des aktuellen Risiko-Exposures informiert wird. Um die Auswirkungen unterschiedlicher Gegebenheiten am Markt einschätzen zu können, werden Simulationsrechnungen unter Verwendung verschiedener Markt- und Worst-Case-Szenarien vorgenommen. Zur Sicherung von Marktrisiken werden je nach Einschätzung des Risikos ausgewählte derivative und nicht derivative Sicherungsinstrumente eingesetzt. Grundsätzlich werden jedoch nur die Risiken besichert, die Auswirkungen auf den Cash-Flow des Konzerns haben. Derivative Finanzinstrumente werden ausschließlich als Sicherungsinstrumente genutzt, d. h. für Handelszwecke oder andere spekulative Zwecke kommen sie nicht zum Einsatz.

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

Die Risiken.

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

Wettbewerb.

Ein verschärfter Wettbewerb und der technologische Fortschritt haben dazu geführt, dass die Preise sowohl im Festnetz (Telefonie, Internet) als auch im Mobilfunk deutlich zurückgegangen sind. Neben der Sprachkommunikation ist davon auch der Datenverkehr betroffen, siehe etwa den Preisverfall bei Internet-Flatrates. Es besteht das Risiko, dass dieser Preisrückgang nicht durch entsprechendes Mengenwachstum kompensiert wird.

Der Wettbewerbsdruck könnte sich noch weiter erhöhen durch eine deutliche Ausweitung der Marktabdeckung (regionaler) Teilnehmernetzbetreiber, den sich fortsetzenden Trend zu Bündelangeboten, technologische Innovationen, Vorleistungspreissenkungen für Wettbewerbsprodukte sowie das Fortschreiten der Substitution, begünstigt durch Preisverfall und Flatrates im Mobilfunk, aber auch durch Konvergenzprodukte. Hinzu kommt, dass bisher reine Mobilfunkanbieter in Deutschland zunehmend auch mit Festnetz- bzw. DSL-Angeboten an den Markt gehen. Ebenfalls möglich ist ein Erstarken der Kabelnetzbetreiber, z. B. durch attraktive Triple-Play-Angebote. Darüber hinaus ist als allgemeiner Wettbewerbstrend zu beobachten, dass die Deutsche Telekom zunehmend auch Wettbewerbern gegenübersteht, die nicht zur TK-Branche im engeren Sinne zu zählen sind. Zu diesen neuen Wettbewerbern gehören große Unternehmen aus der Consumer Electronics- oder Internet-Branche. Die Deutsche Telekom sieht sich daher trotz der bisherigen Marktanteilsverluste dem Risiko weiter sinkender Marktanteile und Margen ausgesetzt. Die zukünftige Wettbewerbsposition der Deutschen Telekom hängt neben weiteren Faktoren insbesondere von der Servicequalität ab. Hier besteht weiterhin Optimierungspotenzial.

Der europäische Mobilfunkmarkt ist von weiteren Preissenkungsoffensiven gekennzeichnet. Verantwortlich dafür sind neben Billiganbietern wie MVNOs auch neue Tarife etablierter Netzbetreiber. Eine Fortsetzung des Preisverfalls im Mobilfunk kann die Zielerreichung von T-Mobile gefährden. Darüber hinaus muss sich T-Mobile im Ausland immer mehr auch dem Wettbewerb integrierter Anbieter stellen, die neben Mobilfunkdiensten auch über Festnetzprodukte (z. B. DSL) in ihrem Portfolio verfügen. In den USA sieht sich T-Mobile drei deutlich größeren Wettbewerbern gegenüber. Um die Skalenvorteile der Konkurrenten kompensieren zu können, steht T-Mobile vor besonderen Herausforderungen hinsichtlich ihrer Produkt- und Servicequalität sowie ihrer Preisgestaltung. Da T-Mobile USA wesentlicher Wachstumstreiber der Deutschen Telekom ist, können sich Risiken in Bezug auf ihre Wettbewerbsfähigkeit auch negativ auf das Erreichen der Konzernziele auswirken.

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

Produkte, Dienste und Innovationen.

Durch den schnellen technologischen Fortschritt und die fortschreitende technologische Konvergenz ist es möglich, dass sich neue und etablierte Technologien bzw. Produkte nicht nur komplementär zueinander verhalten, sondern einander auch teilweise substituieren. Dies kann sowohl im Sprach- als auch im Datenverkehr zu geringeren Preisen und Umsätzen führen.

Es besteht außerdem das Risiko, dass es nicht gelingt, Kunden den Mehrwert gegenwärtiger und zukünftiger Dienste hinreichend zu vermitteln bzw. beim Kunden eine entsprechende Akzeptanz für diese Dienste zu schaffen. Darüber hinaus besteht das Risiko, eine identifizierte Marktnachfrage nicht schnell genug bzw. nur durch unzureichend ausgereifte Produkte zu befriedigen. Diese Risiken existieren auch für unsere potenziellen Wachstumstreiber im Festnetz, wie z. B. dem Triple-Play-Angebot „T-Home“.

Durch den Erwerb der UMTS-Lizenzen in mehreren europäischen Ländern wurde eine Basis für die Einführung der dritten Generation der Mobilkommunikation geschaffen. Die Amortisation dieser Investitionen basiert auf Nutzungs- und Umsatzsteigerungen im Mobilfunk, speziell im Bereich der mobilen Datenkommunikation. Entsprechende zusätzliche Dienste und Anwendungen sollen sowohl durch Eigenentwicklung als auch durch Kooperation mit Dritten (Inhalteanbieter) generiert werden, wobei das Risiko besteht, dass mit diesen Anwendungen die geplanten Ertragsziele nicht erreicht werden können. Ebenso entscheidend für den Erfolg des Multimediaangebotes ist die Wahrnehmung des Kunden. Ein Zurückfallen gegenüber den Wettbewerbern könnte zu einem Verlust von besonders umsatzstarken Teilnehmern führen.

Konjunktur und Branche.

Die allgemeine wirtschaftliche Entwicklung in Deutschland, Europa und den USA beeinflusst auch die Geschäftsentwicklung der Deutschen Telekom. Für die größten Märkte der Deutschen Telekom, Deutschland und USA, lassen die gegenwärtigen Konjunkturprognosen eine leichte Abschwächung der Wachstumsraten im Jahr 2007 erwarten. Sollte das Wirtschaftswachstum geringer ausfallen als erwartet, kann dies sowohl die Investitionsbereitschaft der Geschäftskunden als auch die Konsumneigung der Privatkunden der Deutschen Telekom beeinträchtigen. Damit könnte das Erreichen von Umsatzzielen gefährdet werden – z. B. bei den höherwertigen, auf DSL-basierenden Anschlussprodukten im Festnetz (Double-Play, Triple-Play etc.) sowie beim mobilen Internet.

Regulierung.

Bestehende Netzzugangs- und Preisregulierungen beziehen sich auf Telekommunikationsdienstleistungen, die von Netzbetreibern mit „signifikanter Marktmacht“ angeboten werden. Die Deutsche Telekom wird in Deutschland als ein solches Unternehmen beurteilt und unterliegt daher für den Bereich der Breitband-/Festnetz-Kommunikation einer strikten Regulierung. Auch die europäischen Tochtergesellschaften sind im Festnetz- und Mobilfunkbereich entsprechenden Rahmenbedingungen ausgesetzt.

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

Auf europäischer Ebene wird der Regulierungsrahmen derzeit überprüft. Bis jetzt ist eine Rückführung der Regulierung nur in Märkten zu verzeichnen, die eine geringfügigere Bedeutung haben, wie z. B. im deutschen Markt für Auslandsgespräche im Festnetz. Nennenswerte Bestrebungen für eine weitere sektorspezifische Deregulierung sind nicht festzustellen, vielmehr ist eine Ausweitung der Regulierung als Ergebnis der laufenden Überprüfung zu befürchten. Eine Tendenz zur Zunahme von Regulierung ist beispielsweise im Plan der EU-Kommission zur strikten Regulierung der Roamingtarife auf Wholesale- und Retailmärkten zu erkennen. Im Mobilfunk birgt eine solche Regulierung der Tarife für internationales Roaming erhebliche Preis- und Umsatzrisiken für die Deutsche Telekom.

Auch nach erfolgter Regulierung der Terminierungspreise – in Deutschland im November 2006 durch die Bundesnetzagentur – ist zukünftig eine weitere Absenkung der Terminierungsentgelte möglich sowie zusätzlich eine Ausweitung der Regulierung der Mobilfunkterminierung, z. B. auf SMS.

Regulatorische Eingriffe drohen auch bei Investitionen in neue Infrastrukturen – z. B. in das Hochgeschwindigkeits-Glasfasernetz als Plattform für neue Breitband-Anwendungen (Triple-Play). Regulierte Vorleistungen für Breitband-Zugänge zu Gunsten von Wettbewerbern auf dem Endkundenmarkt bergen erhebliche Umsatz- und Kostenrisiken. Damit verbunden sind erhebliche Risiken, dass sich zukünftige Investitionen nicht amortisieren und Produktinnovationen keinen Vorreitervorteil darstellen, wenn sie zeitgleich Wettbewerbern zur Verfügung gestellt werden müssen. Erleichterung verspricht eine neue Regelung im TKG, wonach neue Produkte im Grundsatz keiner Regulierung unterliegen sollen.

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

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

Ferner hat die Europäische Union im Jahr 2006 eine EU-weite Richtlinie zur Vorratsdatenspeicherung verabschiedet. Darin werden die Mindeststandards für die Arten der von den Netzbetreibern zu speichernden Daten und für die Dauer ihrer Vorhaltung festgelegt. Die EU-Regelungen müssen nun in nationales Recht der jeweiligen EU-Mitgliedsstaaten umgesetzt werden. In Deutschland liegt ein erster Gesetzesentwurf vor. Abhängig von der endgültigen Ausgestaltung der nationalen Regelungen sind damit beachtliche Investitionen und Kosten verbunden. Offen ist, inwieweit diese den Unternehmen erstattet werden.

Personal.

Im November 2005 hat die Deutsche Telekom für Deutschland ein Personalumbauprogramm angekündigt. Bis 2008 sollen insgesamt rund 32 000 Mitarbeiter den Konzern verlassen. Davon wird ein Teil der Beschäftigten im Rahmen einer Dekonsolidierung von Geschäftsmodellen aus Vivento mit ihrem Arbeitsplatz von der Deutschen Telekom zu einem anderen Arbeitgeber wechseln. Die Deutsche Telekom AG hält bei diesem personellen Umbau an dem mit dem Sozialpartner vereinbarten Verzicht auf betriebsbedingte Kündigungen bis Ende 2008 fest. 2006 konnte der Konzern rund ein Drittel der geplanten Personalabgänge realisieren, die weitere Umsetzung ist von verschiedenen Rahmenparametern abhängig.

Die Realisierung des Personalumbaus erfolgt über freiwillige zielgruppenspezifische Maßnahmen. Bei tariflichen Arbeitnehmern soll dieser Abbau zu einem Teil über Altersteilzeit realisiert werden. Arbeitnehmer sollen ferner die Möglichkeit erhalten, über Abfindungsangebote auf Basis beiderseitiger Freiwilligkeit aus dem Konzern auszuschneiden. Die im Jahr 2006 angebotenen Abfindungsmodelle, darunter auch das „Abfindungsprogramm Spezial“, fanden eine hohe Akzeptanz in der Belegschaft.

Bis 2008 sollen weitere Mitarbeiter den Konzern mittels Abfindungen verlassen. Die Umsetzung dieser Vorhaben wird von der allgemeinen Entwicklung des Arbeitsmarktes und den Modalitäten der Abfindungsangebote abhängig sein.

Seit dem 16. November 2006 besteht zudem die Möglichkeit, die Beamtinnen und Beamten mittels des „Zweiten Gesetzes zur Änderung des Gesetzes zur Verbesserung der personellen Struktur beim Bundeseisenbahnvermögen und in den Unternehmen der Deutschen Bundespost“ ebenfalls in den sozialverträglichen Personalumbau einzubeziehen. Beamte ab dem vollendeten 55. Lebensjahr, die in Bereichen mit Personalüberhang tätig sind und für die ein Einsatz in einem anderen Bereich nicht möglich ist, können auf Antrag vorzeitig in Ruhestand gehen; ein Rechtsanspruch der Beamten besteht nicht.

Zum 1. Dezember 2006 erfolgte der erste Betriebsübergang von fünf Standorten der Vivento Customer Service (VCS). Dabei sind rund 600 Mitarbeiter an die walter TeleMedien-Gruppe übergeben worden. Der erste Schritt einer Dekonsolidierungsstrategie konnte damit umgesetzt werden, dennoch ist die geplante weitere Dekonsolidierung von Standorten der Business Lines der Vivento mit Risiken verbunden.

Die Deutsche Telekom plant verschiedene Maßnahmen zur effizienteren und noch stärker an den Kundenbedürfnissen orientierten Ausrichtung des Services. 2007 sollen etwa 45 000 Mitarbeiter aus der T-Com im Rahmen des Projekts „T-Service“ ausgegliedert werden, dies umfasst sowohl Mitarbeiter technischer Servicebereiche als auch aus den Call-Center-Bereichen der T-Com. Durch diese Ausgliederungen legt die Deutsche Telekom den Fokus auf Qualität im Service unter marktgerechten Rahmenbedingungen. Ziel ist es, die Wettbewerbsfähigkeit des Unternehmens und dadurch auch Beschäftigung im Konzern zu sichern. Dabei sollen die Arbeitsbedingungen und die Entgeltsysteme konsequent am Marktniveau ausgerichtet werden. Um die drei Ziele Qualität, Wettbewerbsfähigkeit und Beschäftigungssicherung gleichermaßen erfolgreich umsetzen zu können, ist die konstruktive Unterstützung sowohl der Gewerkschaften als auch der Betriebsräte für diesen Weg ein wichtiger Faktor.

Gesundheit und Umwelt.

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

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

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

IT/TK-Infrastrukturen.

Die Produktionsprozesse der Deutschen Telekom stützen sich auf Informations- und Telekommunikations-Technologien (Rechenzentren, Vermittlungsknoten und Übertragungssysteme etc.) und Softwareanwendungen. Diese unterliegen einer fortlaufenden innovativen Weiterentwicklung zur Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit und Nutzung weiterer Kostensenkungspotenziale, z. B. durch die Entwicklung einer produktübergreifenden gemeinsamen IP-Plattform für Festnetz und Mobilfunk.

Die von der Deutschen Telekom selbst genutzten und im Wettbewerb angebotenen Produkte, Dienstleistungen und IT/TK-Netze können z. B. durch Hackerangriffe, Sabotage, Ausfall der Energieversorgung, Naturkatastrophen, technische Fehler oder andere Ereignisse zeitweise ausfallen oder in ihrer Funktion beeinträchtigt werden. Davon können unter anderem Produkte der Deutschen Telekom des Mobilfunks, Internets, ICT und des Festnetzes, aber auch Serviceleistungen betroffen sein. Diesen Risiken begegnet die Deutsche Telekom durch eine Vielzahl von Maßnahmen. Dazu gehören z. B. die Dopplung von Systemen, Schutzsysteme wie Firewalls und Virenschutz, regelmäßige technische Netz-Prüfungen, Gebäudesicherung und organisatorische Vorsorgemaßnahmen. Bei Störungen werden durch Frühwarnsysteme automatisierte und manuelle Gegenmaßnahmen eingeleitet. Darüber hinaus kommen organisatorische sowie technische Notfallmaßnahmen zur Schadensminderung zum Einsatz. Betriebsunterbrechungen und Schäden am Anlage- und Umlaufvermögen sind ferner durch konzernweite Versicherungsprogramme gedeckt.

Einkauf.

Als ICT-Dienstleister, Betreiber und Anbieter von IT/TK-Produkten arbeitet die Deutsche Telekom mit sehr unterschiedlichen Lieferanten für technische Komponenten (z. B. Software, Hardware, Übertragungstechnik, Vermittlungs- und Linientechnik, Endgeräte für das Festnetz und den Mobilfunk) zusammen. Potenziellen Risiken, wie z. B. Lieferantenausfall oder Abhängigkeiten von einzelnen Zulieferern, begegnet die Deutsche Telekom mit einer Vielzahl von organisatorischen, vertraglichen und einkaufsstrategischen Vorsorgemaßnahmen.

Rechtsstreitigkeiten.

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

In Deutschland wurden gegen die Deutsche Telekom mehr als 2 000 Klagen von Aktionären erhoben, die auf der Grundlage der Prospekte vom 28. Mai 1999 und vom 26. Mai 2000 Aktien der Deutschen Telekom erworben haben wollen. Viele dieser Klagen erheben unter anderem den Vorwurf, dass der Buchwert des Immobilienvermögens in unzulässiger Weise angesetzt wurde. Die Klagen richten sich zum Teil auch gegen die KfW Bankengruppe und/oder die Bundesrepublik Deutschland. Der Gesamtstreitwert der Klagen liegt bei ca. 76,0 Mio. €. Das Landgericht Frankfurt a. M. hat jeweils Vorlagebeschlüsse zum Oberlandesgericht Frankfurt a. M. nach dem Kapitalanleger-Musterverfahrensgesetz (KapMuG) erlassen. Zudem haben mehrere tausend weitere Anleger Güteverfahren bei der „Öffentlichen Rechtsankunfts- und Antragsstelle der Freien und Hansestadt Hamburg“ beantragt.

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

In dem Schiedsverfahren der Bundesrepublik Deutschland gegen die Deutsche Telekom AG, die DaimlerChrysler Financial Services AG und die Toll Collect GbR, an der die Deutsche Telekom zu 45 % beteiligt ist, über Streitigkeiten, die mit dem Mauterhebungssystem zusammenhängen, erhielt die Deutsche Telekom die Klageschrift des Bundes am 2. August 2005. Darin macht der Bund weiterhin den Anspruch auf entgangene Mauteinnahmen in Höhe von ca. 3,5 Mrd. € nebst Zinsen unter anderem wegen Täuschung hinsichtlich der Möglichkeit der Aufnahme des Wirkbetriebs zum 1. September 2003 geltend. Die Summe der geltend gemachten Vertragsstrafen wurde auf ca. 1,65 Mrd. € nebst Zinsen erhöht. Die Vertragsstrafen beruhen auf angeblichen Verletzungen des Betreibervertrags (fehlende Zustimmung zu Unterauftragnehmerverträgen, verspätete Bereitstellung von „On Board-Units“ und Kontrollleinrichtungen). Die Beklagten haben am 30. Juni 2006 die Klageerwidmung eingereicht.

Der Bund verweigert die endgültige Betriebserlaubnis (EBE) mit der Begründung, dass angebliche weitere Verpflichtungen aus dem Betreibervertrag, insbesondere die Ausstattung der Toll Collect GmbH mit bestimmten gewerblichen Schutzrechten, nicht erfüllt sind. Auf Grund der Nichterteilung der EBE sieht sich der Bund dazu berechtigt, ab 21. Dezember 2006 ein Verfahren zur Kündigung des Betreibervertrags durch Erstellung einer Kündigungsanzeige einzuleiten. Der Betreibervertrag sieht ein entsprechendes Kündigungsrecht des Bundes vor, wenn binnen 12 Monaten nach Erteilung der vorläufigen Betriebserlaubnis (VBE) die EBE nicht erteilt wird. Das Kündigungsrecht des Bundes setzt voraus, dass die Toll Collect GmbH nicht innerhalb einer bestimmten Frist nach Zugang der Kündigungsanzeige den Kündigungsgrund beseitigt. Das Kündigungsrecht ist begrenzt auf eine Frist von 6 Monaten nach Kenntniserlangung des Kündigungsgrundes durch den Bund. Gegenwärtig bestehen keinerlei Anhaltspunkte dafür, dass der Bund eine Kündigungsanzeige zustellen wird.

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

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

Am 23. Oktober 2006 hat Vivendi eine Klage unter anderem gegen die Deutsche Telekom AG, die T-Mobile USA Inc., die T-Mobile International AG und die T-Mobile Deutschland GmbH beim US District Court in Seattle, Washington State, eingebracht, mit der Behauptung, die Beklagten hätten sie in unrechtmäßigem Zusammenwirken um ihre angeblichen PTC-Anteile gebracht. Die Klage stützt sich auf den Racketeer Influenced and Corrupt Organisations Act (RICO Act). Vivendi verlangt in der Klage unter anderem Schadensersatz in Höhe von ca. 7,5 Mrd. USD.

Am 19. Oktober 2005 wurde der Deutschen Telekom nach vorangegangenem Mahnverfahren eine Schadensersatzklage der telegate AG in Höhe von ca. 86,1 Mio. € zugestellt. Die telegate begründet ihre Klage mit angeblich überhöhten Preisen der Deutschen Telekom für die Überlassung der Teilnehmerdaten zwischen 1997 und 1999. Damit hätten der telegate AG nicht ausreichende Mittel für Marketingmaßnahmen zur Verfügung gestanden, so dass der geplante Marktanteil nicht erreicht werden konnte. Ebenfalls am 19. Oktober 2005 wurde der Deutschen Telekom wiederum nach vorangegangenem Mahnverfahren eine Schadensersatzklage des Herrn Dr. Harisch in Höhe von ca. 328,63 Mio. € zugestellt. Herr Dr. Harisch begründet seine Klage damit, dass wegen der angeblich überhöhten Preise für die Überlassung der Teilnehmerdaten zwischen 1997 und 1999 mehrfach der Eigenkapitalanteil der telegate AG signifikant abgesunken sei, so dass Kapitalerhöhungsmaßnahmen erforderlich gewesen seien. Hierzu hätten Herr Dr. Harisch und ein weiterer Gesellschafter Anteile aus ihrem Aktienbestand abgeben müssen, ihr verbliebener Aktienbestand sei dadurch verwässert worden.

Die Arcor AG & Co. KG begehrt mit einer am 19. Januar 2006 zugestellten Klage Schadensersatz in Höhe von ca. 223,0 Mio. € wegen einer angeblichen Preis-Kosten-Schere zwischen Vorleistungspreisen und Endkundenpreisen. Der Rechtsstreit ist bis zu einer rechtskräftigen Entscheidung der europäischen Gerichte in einem für die Anspruchsbegründung entscheidenden Bußgeldverfahren ausgesetzt.

Am 29. Mai 2005 hat die Deutsche Post AG der Deutschen Telekom eine Schiedsklage zugestellt, die auf Mängelgewährleistung aus einem Übernahmevertrag für Logistikgrundstücke gerichtet ist. Die Deutsche Post AG verlangt Schadensersatz in Höhe von ca. 37,0 Mio. € sowie die Feststellung eines weiteren, nicht bezifferten Schadensersatzes wegen angeblich fehlender Baugenehmigungen, der vorgerichtlich mit ca. 68,0 Mio. € beziffert wurde.

Am 31. Oktober 2005 hat der Satellitenbetreiber Eutelsat die Deutsche Telekom AG, die T-Systems Business Services GmbH und die SES Société Européenne des Satellites S.A. auf ca. 141,5 Mio. € Schadensersatz verklagt. Die Klägerin stützt ihren Klageanspruch auf eine angebliche vertragliche Pflichtverletzung. Die Klage ist vor dem Handelsgericht Paris anhängig.

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

Finanzwirtschaftliche Risiken.

Die Deutsche Telekom sieht sich finanzwirtschaftlichen Risiken vor allem im Hinblick auf Liquiditätsrisiken, Ausfallrisiken, Währungs- und Zinsrisiken ausgesetzt. Hauptsächlich in Anspruch genommene Instrumente der mittel- bis langfristigen Finanzierung sind Bonds und Medium Term Notes (MTN), jeweils in unterschiedlichen Währungen und Rechtsrahmen. Um die jederzeitige Zahlungsfähigkeit sowie die finanzielle Flexibilität der Deutschen Telekom sicherzustellen, wird eine Liquiditätsreserve in Form von Kreditlinien und Barmitteln vorgehalten. Zum 31. Dezember 2006 wurden der Deutschen Telekom Kreditlinien mit einem Gesamtvolumen von 17,4 Mrd. € von 29 Banken zur Verfügung gestellt. Die bilateralen Kreditverträge haben eine Laufzeit von 36 Monaten und können jeweils nach 12 Monaten um weitere 12 Monate auf wiederum 36 Monate prolongiert werden. Durch über das Jahr verteilte Fälligkeiten wurde eine signifikante Reduzierung des Prolongationsrisikos erreicht. Das Risiko eines erschwerten Kapitalmarktzugangs auf Grund von Rating-Verschlechterung sch  tzt die Deutsche Telekom als gering ein. Zu detaillierten Angaben über die finanzwirtschaftlichen Risiken verweisen wir auf die Anmerkung 43 im Konzernabschluss.

Werthaltigkeit des Vermögens der Deutschen Telekom.

Der Wert des Vermögens der Deutschen Telekom und deren Tochterunternehmen wird regelm  ig überprüft. Zusätzlich zu den regelm  igen jährlichen Bewertungen pr  uft die Deutsche Telekom, in F  llen, in denen (infolge von Änderungen im Wirtschafts-, Regulierungs-, Geschäfts- oder Politikumfeld) zu vermuten ist, dass sich der Wert von Goodwill, Immateriellen Vermögensgegenständen oder Gegenständen des Sachanlagevermögens vermindert haben könnte, die Notwendigkeit einer Durchführung bestimmter Werthaltigkeitstests, die als Ergebnis entsprechende Wertminderungen zur Folge haben können, welche aber nicht zu Auszahlungen führen. Das Ergebnis der Deutschen Telekom AG kann in erheblichem Umfang gemindert werden, was den Kurs der T-Aktie und der ADS belasten könnte.

Aktienverkäufe des Bundes bzw. der KfW Bankengruppe.

Zum 31. Dezember 2006 hält der Bund zusammen mit der KfW Bankengruppe rund 31,7 % der Anteile. Am 24. April 2006 erwarb die Blackstone Group von der KfW Bankengruppe Anteile am registrierten Eigenkapital der Deutschen Telekom. Zum 31. Dezember 2006 beträgt der Anteil der Blackstone Group 4,39 %. In diesem Zusammenhang vereinbarte die KfW Bankengruppe mit Blackstone eine einjährige Ausschlussfrist für weitere Verkäufe der T-Aktie durch die KfW. Blackstone vereinbarte seinerseits mit der KfW Bankengruppe eine zweijährige Haltefrist für die erworbenen T-Aktien.

Es ist nicht auszuschließen, dass der Bund seine Privatisierungspolitik fortf  hrt und sich von weiteren Beteiligungen, unter anderem auch von Anteilen der Deutschen Telekom AG, kapitalmarktgerecht und unter Einbeziehung der KfW Bankengruppe trennen wird. Für die Deutsche Telekom besteht das Risiko, dass bei einer Veräußerung von Telekom-Anteilen durch den Bund oder die KfW Bankengruppe in gr  erem Umfang bzw. bei entsprechenden Spekulationen am Markt der Aktienkurs der Deutschen Telekom-Aktie kurzfristig negativ beeinflusst wird.

Gesamtrisikosituation.

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

Das Langfrist-Rating der Deutschen Telekom war gegenüber 2005 bei allen drei Rating-Agenturen unverändert A- bzw. A3. S&P hat den Ausblick jedoch auf „negativ“ verändert. Weitere Ausführungen zum Thema „Rating“ finden sich im Kapitel „Unsere Geschäftsentwicklung“.

Die Chancen.

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

Im Gegensatz zu den in vielen Bereichen weitgehend gesättigten Märkten Deutschlands und Westeuropas ergeben sich für die Deutsche Telekom neben dem Haupt-Wachstumstreiber T-Mobile USA insbesondere auch in den aufstrebenden Ländern Mittel- und Osteuropas noch beträchtliche Wachstumschancen. Die Deutsche Telekom kann auf Grund ihrer starken Präsenz in Mittel- und Osteuropa von dieser Entwicklung besonders profitieren. Chancen ergeben sich für die Deutsche Telekom auch auf dem Gebiet innovativer Produktb  ndel und Konvergenzprodukte. Als großer integrierter ICT-Konzern kann die Deutsche Telekom nicht nur Substitutionsrisiken eher begegnen als spezialisierte Anbieter, sondern auch neue Produktb  ndel wie etwa Triple-Play oder Quadruple-Play anbieten.

Chancenpotenziale liegen für die Deutsche Telekom auch in den großen Branchentrends wie Konvergenz (insbesondere auf Basis der IP-Technologie), IPTV oder mobiles Internet sowie Multi Access IP Value Added Services (Partizipation am stark wachsenden Online-Werbemarkt). Ferner zu erwähnen sind im Geschäftskunden-Segment so genannte „real ICT“, d. h. durchgängige TK- und IT-Lösungen aus einer Hand.

Ansatzpunkte für die Neuentwicklung von Produkten und Diensten ergeben sich außerdem aus sozialen, gesellschaftlichen und ökologischen Erfordernissen, wie z. B. ein modernes Gesundheitswesen, effizienter Klimaschutz, altersgerechte Mobilität, bürgernahe Verwaltung, mobiles Arbeiten oder auch die transparente Warenrückverfolgbarkeit (z. B. Commodity Online Services). Insbesondere IP-basierte Lösungen oder z. B. der Einsatz von RFID ermöglichen neue Geschäftsmodelle, die den Ressourceneinsatz sowie auch die ökologischen und sozialen Kosten senken können. Die Deutsche Telekom leistet damit zusätzlich einen Beitrag für eine nachhaltige Entwicklung der Gesellschaft.

Mit Projekten wie „T-City“ demonstriert der Konzern Deutsche Telekom seine Leistungsfähigkeit und seinen Service in Verbindung mit modernster Vernetzungs-Technologie und erlebbarer Darstellung zahlreicher Produkte. Deutlich verbesserte Standortfaktoren in Städten und Regionen bieten neue Chancen für mittelständische Unternehmen und Umsatzpotenzial für die Deutsche Telekom. So kann z. B. der DSL-Ausbau durch Kooperationen mit Gemeinden auch in bisher nicht erschlossene Regionen ausgeweitet und das Marktpotenzial vergrößert werden.

Neben den produkt- und projektbezogenen Chancen besteht insbesondere in der deutlichen Verbesserung des Kundenservice wesentliches Chancenpotenzial für die Deutsche Telekom, siehe dazu auch die Ausführungen im Kapitel „Konzernstrategie und Konzernsteuerung“.

Besondere Ereignisse nach Schluss des Geschäftsjahres.

Weitere Standorte der Vivento Customer Services GmbH veräußert.

Die Vivento Customer Services GmbH hat am 26. Januar 2007 zwei weitere Standorte – Suhl und Cottbus – mit rund 480 Mitarbeitern an die walter TeleMedien-Gruppe verkauft. Der Betriebsübergang ist am 1. April 2007 geplant. Der Übergang ist mit einer Auftragszusage verbunden und gewährleistet damit eine Beschäftigungssicherung für die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter bis Ende 2012.

PTC: Rechtsposition der Deutschen Telekom unverändert.

Am 18. Januar 2007 hat der Oberste Polnische Gerichtshof zwei Entscheidungen niedrigerer Instanzen aufgehoben, die die Entscheidung des Schiedsgerichts in Wien vom November 2004 in Polen anerkannt hatten. Der Fall wurde zur erneuten Verhandlung an die erste Instanz zurückverwiesen. Diese Entscheidung erging allein auf Grund eines Verfahrensfehlers des erstinstanzlichen Gerichts und berührt in der Sache weder die Aussage noch die Gültigkeit des Wiener Schiedsspruchs vom November 2004. Der Oberste Polnische Gerichtshof hat sich mit dieser Entscheidung zudem nicht zu Gunsten der von Vivendi reklamierten Eigentümerschaft der strittigen 48 % der Anteile an PTC ausgesprochen. Insofern hat sich die Rechtsposition der Deutschen Telekom bezüglich der Eigentümerschaft der Anteile an PTC nicht geändert.

Ausblick.*

Weiterhin hartes Marktumfeld // Nachhaltige Verbesserung der Servicekultur
// Mobilfunk bleibt Wachstumsmotor // Breitbandgeschäft wird weiter ausgebaut //
Geschäftskunden: Absicherung des TK-Geschäfts und Ausbau des IT-Geschäfts

Konjunkturerwartung.

Trotz günstiger Ausgangslage durch den gegenwärtigen Aufschwung prognostizieren die sechs führenden deutschen Wirtschaftsforschungsinstitute in ihrem Herbstgutachten für 2007 ein durch die Mehrwertsteuererhöhung gebremstes Wachstum in Deutschland von 1,4%. Strukturelle Probleme wie die hohe Arbeitslosigkeit und die Stagnation beim privaten Konsum werden den Aufschwung dämpfen. Unterstützt durch die Weltwirtschaft, die sich im Jahr 2007 zwar leicht abkühlt, aber immer noch um 3,1% wachsen wird, rechnen die Ökonomen der Institute mit einem Exportanstieg um 6,2%. Neben dem Außenhandel als Wachstumsmotor werden auch die Zuwächse bei Ausrüstungsinvestitionen wesentliche Triebkraft der Konjunkturentwicklung in Deutschland bleiben.

Für den Euroraum gehen die Wirtschaftsinstitute für 2007 von einer weiterhin kräftigen wirtschaftlichen Expansion aus, die sich jedoch in Folge des sich abschwächenden Booms der Weltwirtschaft auf 2,3% Wachstum etwas verlangsamt. Für die USA rechnen die Ökonomen 2007 ebenfalls mit einer schwächeren konjunkturellen Dynamik von voraussichtlich 2,7%.

Markterwartung.

Die erfreuliche Entwicklung auf den ausländischen Absatzmärkten der Deutschen Telekom, insbesondere in den Schlüsselmärkten USA und Großbritannien, hält weiter an. Die Entwicklung auf den inländischen Absatzmärkten der Deutschen Telekom ist weiterhin geprägt von den extrem harten Wettbewerbsbedingungen sowie dem Preisverfall im gesamten Telekommunikationsmarkt, sowohl bei Privatkunden-DSL und der Geschäftskunden-Telefonie als auch im Mobilfunk.

Konsequenzen für die Unternehmenssteuerung.

Die Deutsche Telekom stellt sich den Herausforderungen des rasanten technologischen Wandels und dem harten Wettbewerb in der Telekommunikationsbranche durch gezielte Maßnahmen zur nachhaltigen Absicherung der Kundenbeziehungen und damit auch der Umsatz- und Ergebnisentwicklung. Insbesondere die nachhaltige Verbesserung der Service-Kultur im Kundenkontakt sowie Investitionen in künftige Produktfelder und Vereinfachungen der Preismodelle sichern die Kundenbeziehungen und damit die Umsätze der Deutschen Telekom ab. Zusätzliche Kostensenkungsmaßnahmen auch mit Hilfe von verstärkten Rationalisierungsinvestitionen etwa in neue, kosteneffizientere IP-Netze sichern über eine entsprechende Ergebnisentwicklung den Cash-Flow nachhaltig. Somit unterstützen diese Maßnahmen das Streben der Deutschen Telekom, auch künftig eine attraktive Ausschüttung für ihre Aktionäre bieten zu können. Die gewaltigen Veränderungen im Marktumfeld – insbesondere der rasante technologische Wandel – zwingen die Deutsche Telekom, die Personalstruktur im Sinne einer sozialverträglichen Reduktion der Arbeitsplätze anzupassen. Der Personalabbau erfolgt über den Einsatz freiwilliger Instrumente wie Altersteilzeit, Abfindungen und Vorruhestand.

Mobilfunk bleibt Wachstumsmotor.

Das strategische Geschäftsfeld Mobilfunk wird weiter der Wachstumsmotor des Konzerns sein. Zu der weiteren Entwicklung des Geschäftsfelds wird erneut besonders der US-Markt mit seinen vergleichsweise hohen Kundenzuwachsraten beitragen. Für Europa erwarten wir trotz starken Preisdrucks den Ausbau unseres Marktanteils – dies im Wesentlichen durch eine erhöhte Nutzung seitens der Kunden. Ein wichtiger Wachstumsbaustein wird dabei das Angebot weiterentwickelter mobiler Datendienste sein, insbesondere die Weiterentwicklung des web'n'walk-Angebots mit neuen Geräten und attraktiven Tarifen.

Unter diesen Annahmen erwarten wir im Geschäftsfeld Mobilfunk für die kommenden zwei Jahre eine Fortsetzung des positiven Ergebnistrends. Weitere Kosteneinsparungen werden diese Entwicklung unterstützen. Regulierungsentscheidungen und die weitere Entwicklung der Wechselkurse für den US-Dollar und das britische Pfund (GBP) können die Umsätze und Ergebnisse von T-Mobile auf Eurobasis beeinflussen.

Das Mobilfunkgeschäft wird auch 2007 Investitionsschwerpunkt des Konzerns sein. In Europa stehen sowohl Qualitätsverbesserungen der bestehenden GSM-Netze an als auch der weitere Ausbau unserer UMTS-Netze. In den USA treiben wir den Ausbau der Netzqualität und Netzabdeckung sowie den zügigen Aufbau und Launch von 3G-Mobilfunknetzen zur Sicherung des Kunden- und Umsatzwachstums voran.

Breitbandgeschäft wird weiter ausgebaut.

Im DSL-Geschäft werden wir unseren Marktanteil verteidigen und erwarten einen signifikanten Anstieg unserer Anschlüsse. Zudem wollen wir mit T-Home unsere Triple-Play-Angebote etablieren. Eine wesentliche Maßnahme wird der Ausbau unserer High-Speed-Internet-Infrastruktur sein. Der Ausbau erfolgt nur, wenn das regulatorische Umfeld mittelfristig die Wirtschaftlichkeit einer solchen Investition ermöglicht. Neben dem VDSL-Ausbau werden sich die Investitionen 2007 auf den DSL- und den IP-Netz-Ausbau sowie auf den Erhalt und die Erweiterung der bestehenden Netzinfrastruktur fokussieren.

2007 wird das traditionelle Festnetzgeschäft weiterhin durch wettbewerbsbedingte Marktanteilsverluste, Mobilfunksubstitution, Preissenkungen auf Grund regulatorischer Vorgaben und marktbedingten Preisverfall bestimmt sein. Mit Hilfe einer Qualitäts- und Service-Offensive richtet das strategische Geschäftsfeld Breitband/Festnetz seinen Fokus 2007 auf die Sicherung und Verteidigung des Kerngeschäfts mit Sprachtelefonie und Netzzugang sowie auf die Ausweitung des Breitbandgeschäfts mit neuen innovativen Produkten. Zudem bereiten wir die Migration der alten PSTN- in die neue IP-basierte Welt und damit die Einführung eines innovativen und wettbewerbsfähigen IP-Anschlusses vor, der den Kunden viele zusätzliche Funktionen wie z. B. Videotelefonie ermöglicht.

Unter diesen zu Grunde liegenden Annahmen erwarten wir zunächst eine Fortsetzung des negativen Ergebnistrends für das Geschäftsfeld Breitband/Festnetz.

Zur effizienteren und noch stärker an den Kundenbedürfnissen orientierten Ausrichtung des Service sollen im Verlauf des Jahres 2007 etwa 35 000 Mitarbeiter in Deutschland im Rahmen des Projekts „T-Service“ ausgegliedert und dort für die technische Infrastruktur und den Kundendienst verantwortlich sein. Die heutigen etwa 10 000 Stellen im Call-Center-Bereich der T-Com sollen ebenfalls ausgegliedert werden. Durch die Ausgliederungen legt die Deutsche Telekom AG den Fokus auf Qualität im Service unter marktgerechten Rahmenbedingungen. Ziel ist es, die Wettbewerbsfähigkeit des Unternehmens langfristig und gleichzeitig Arbeitsplätze im Konzern und in Deutschland zu sichern. Dabei sollen auch die Arbeitsbedingungen und Entgeltsysteme konsequent am Marktniveau ausgerichtet und die Produktivität erhöht werden.

Geschäftskunden: Absicherung des TK-Geschäfts und Ausbau des IT-Geschäfts.

Die Geschäftseinheit Business Services konzentriert sich auf die Absicherung des TK-Geschäfts in einem stark umkämpften Markt. Im TK-Kerngeschäft (Voice, Data, IP) fokussieren wir uns auf das Zurückgewinnen von Kunden. Flankiert wird dies durch Bemühungen, Bereiche wie „LAN Solutions“, d. h. Netzlösungen, die Arbeitsplätze an einem Unternehmensstandort verbinden, auszubauen. Wachstum erwarten wir im Bereich IT der Business Services. Ziel ist es hier, insbesondere die Zusammenarbeit mit dem Mittelstand deutlich zu steigern. Die Investitionen werden geprägt durch die technische Zusammenführung der IT-Landschaft und die Einführung von Mehrwertdiensten, so genannten „Value Added Services“.

In der Geschäftseinheit Enterprise Services wollen wir im TK-Geschäft signifikante Marktanteile durch integrierten IT- und TK-Vertrieb gewinnen. Im IT-Geschäft wollen wir unser Wachstum im Wesentlichen durch die Ausweitung des Outsourcing-Geschäfts generieren, insbesondere durch Großaufträge und die Erweiterung der Auslagerung von Geschäftsprozessen, das so genannte „Business Process Outsourcing“, mit dem Fokus auf die Industry Lines Automotive (global), Public (Deutschland, United Kingdom, Spanien) und Telecommunications (Deutschland und Westeuropa). Auch für den Bereich Enterprise Services planen wir erhöhte Investitionen, insbesondere durch die Übernahme von Vermögenswerten im Zusammenhang mit Business Process Outsourcing.

Durch die Nutzung dieser neuen Wachstumschancen erwarten wir derzeit im IT-Geschäft für das Geschäftsfeld Geschäftskunden eine tendenziell positive Ergebnisentwicklung. Im TK-Geschäft erwarten wir insbesondere auf Grund eines zunächst verlangsamten Marktwachstums bei IP-Solutions und des sich weiter verschärfenden inländischen Preisdrucks eine Stabilisierung der Ergebnisentwicklung durch die Verbesserung der Kostenstruktur.

Konzernzentrale & Shared Services.

Das Ergebnis der Konzernzentrale & Shared Services wird maßgeblich durch Vivento (hier unter anderem durch den Ausbau der Geschäftsmodelle sowie die Realisierung von internen und externen Beschäftigungsmöglichkeiten) sowie durch die Fortsetzung des Personalumbaus im Konzern beeinflusst. Weitere Einflussfaktoren sind Maßnahmen zu zentralen Kosteneinsparungen und zur Effizienzverbesserung in den Shared Services.

Gesamtaussage zur Geschäftsentwicklung des Konzerns.

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

* Der Ausblick enthält vorausschauende Aussagen über künftige Entwicklungen, die auf aktuellen Einschätzungen des Managements beruhen. Wörter wie „antizipieren“, „annehmen“, „glauben“, „einschätzen“, „erwarten“, „beabsichtigen“, „können/könnten“, „planen“, „projizieren“, „sollten“, „wollen“ und ähnliche Begriffe kennzeichnen vorausschauende Aussagen. Diese vorausschauenden Aussagen enthalten Aussagen zur erwarteten Entwicklung in Bezug auf Umsatzerlöse, Ergebnis und Personalzahlen für die Jahre 2007 und 2008. Solche Aussagen sind gewissen Risiken und Unsicherheiten unterworfen. Beispiele hierfür sind ein konjunktureller Abschwung in Europa oder Nordamerika, Veränderungen der Wechselkurse und Zinssätze, der Ausgang von Streitigkeiten, an denen wir beteiligt sind, sowie wettbewerbs- und ordnungspolitische Entwicklungen. Einige Unsicherheitsfaktoren oder andere Unwägbarkeiten, die die Fähigkeit, die Ziele zu erreichen, beeinflussen können, werden im Kapitel „Risiko- und Chancenmanagement“ im Lagebericht sowie unter der Überschrift „Forward-Looking Statements“, „Risk Factors“ im Jahresbericht nach Form 20-F und im „Haftungsausschluss“ am Ende des Geschäftsberichts beschrieben. Sollten diese oder andere Unsicherheitsfaktoren und Unwägbarkeiten eintreten oder sich die den Aussagen zu Grunde liegenden Annahmen als unrichtig erweisen, könnten die tatsächlichen Ergebnisse wesentlich von den in diesen Aussagen genannten oder implizit zum Ausdruck gebrachten Ergebnissen abweichen. Wir garantieren nicht, dass sich unsere vorausschauenden Aussagen als richtig erweisen. Die hier enthaltenen vorausschauenden Aussagen basieren auf der aktuellen Konzernstruktur, wobei unter Umständen noch zu beschließende Akquisitionen, Veräußerungen oder Unternehmenszusammenschlüsse unberücksichtigt bleiben. Diese Aussagen werden in Hinblick auf die Gegebenheiten am Tag der Veröffentlichung dieses Dokuments getroffen. Wir haben weder die Absicht noch übernehmen wir eine Verpflichtung, vorausschauende Aussagen laufend zu aktualisieren.