

direkt

Informationen aus erster Hand 3/97

RESÜMEE UND AUSBLICK

Ein Jahr T-Aktie an der Börse.

Seit einem Jahr ist die T-Aktie an der Börse notiert. In diesem Zeitraum haben die Kapitalmärkte nicht nur für T-Aktionäre, sondern für alle Anleger rund um die Welt einige Überraschungen gebracht. Zeit für eine Analyse der vergangenen zwölf Monate und einen Ausblick in die nähere Zukunft.



Die Einflußfaktoren, die in den vergangenen Monaten das Börsengeschehen bestimmt haben, waren vielschichtig. Die grundlegenden Trends lassen sich dennoch klar aufzeigen: Vom Beginn des Jahres 1997 bis in den Sommer hinein standen die deutschen Börsen eindeutig im Zeichen starker Nachfrage und steigender Kurse.

Der rasante Kursanstieg aller deutschen Standardwerte hat auch bei Pri-

vanlegern eine starke Nachfrage nach sich gezogen. Und das führte wiederum zu steigenden Notierungen.

Daß viele Privatanleger erstmals die Chancen des Aktienmarktes erkannt und genutzt haben, liegt, so eine Studie des Deutschen Aktieninstituts, zu einem erheblichen Teil aber auch an der Informationskampagne der Deutschen Telekom im Rahmen des Börsengangs.

Themen

Resümee:
Das erste Börsenjahr
der T-Aktie.

**Starke Position im
Wettbewerb.**

Analysten-Stimmen.

**Systemkunden
der Deutschen Telekom.**

Forum T-Aktie exklusiv.

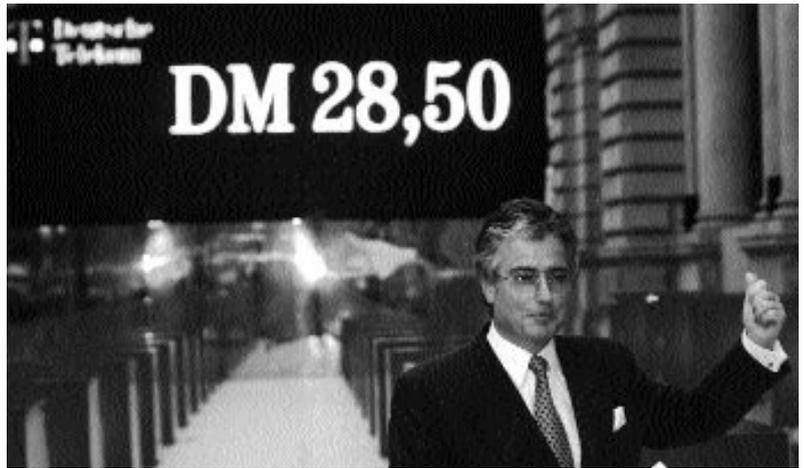
■ Bis Sommer 97 dynamische Kurssteigerungen.

Auch die T-Aktie gehörte in diesem Zeitraum zu den beliebten Werten unter den deutschen Aktien. Der gute Jahresabschluß 1996 sowie Presseberichte über Startschwierigkeiten der künftigen Wettbewerber auf dem Telekommunikationsmarkt unterstützten den Aktienkurs zusätzlich.

Die T-Aktie erreichte im Juli einen Höchstkurs von mehr als 44 Mark – und bescherte ihren Besitzern damit eine Kurssteigerung von rund 55 Prozent bezogen auf den Ausgabepreis beim Börsengang.

■ Verschiedene Faktoren haben den Kurs belastet.

Im Juli/August 1997 kehrte sich der generelle Börsentrend dann um. Diese Entwicklung war von vielen Experten seit längerem erwartet worden.



Die allgemeine Marktbewegung erfaßte die meisten deutschen Aktienwerte, darunter auch die T-Aktie, die im August langsam an Boden verlor.

Hinzu kam am 12. September die Entscheidung des Bundespostministeriums, mit der die sogenannten Interconnection-Preise festgelegt wurden, also die Preise, für die andere Unternehmen das Netz der Deutschen Telekom mitbenutzen können.

Nach Ansicht der Deutschen Telekom sind die Preise eindeutig wettbewerbsverzerrend und gehen zu Lasten der Deutschen Telekom, wes-

halb mittlerweile eine gerichtliche Überprüfung der Entscheidung eingeleitet worden ist. Die Börse quittierte die ministerielle Regelung mit einem deutlichen Kursrückgang der T-Aktie um fast drei Mark an einem Tag.

Eine Woche später legte die Deutsche Telekom ihre Halbjahresergebnisse vor. Die T-Aktie konnte in dem bereits sichtlich schwächeren Börsenumfeld nicht zulegen, obwohl das Ergebnis trotz der nicht voll zufriedenstellenden Entwicklung einiger Kostenpositionen weiter verbessert werden konnte.

EIN JAHR T-AKTIE AN DER BÖRSE



Nach der Erstnotiz am 18. November 1996 zeigte die T-Aktie für kurze Zeit einen verhaltenen Kursverlauf – gefolgt von einem kräftigen Anstieg bis auf einen Höchstwert von 44,55 DM Mitte Juli. Danach konnte sich die Aktie dem von starken Schwankungen und deutlichen Einbußen gekennzeichneten Markttrend allerdings nicht entziehen und verzeichnete ein Zwölfmonatstief im Vergleich der Schlußkurse im Präsenzhandel von 29,90 DM. Bis zum 18. November 1997 erholte sich der Kurs wieder auf 34,95 DM.

■ Börsenturbulenzen gut verkraftet.

Einen zusätzlichen Dämpfer erhielt der Aktienmarkt am 9. Oktober: Die Bundesbank erhöht den sogenannten dritten Leitzins. Und steigende Zinsen bedeuten in der Regel auch sinkende Aktienkurse.

Zwei Wochen später führten dann die Einbrüche der fernöstlichen Aktienmärkte, ausgehend von Hongkong, zu kräftigen Kursverlusten an nahezu allen Weltbörsen. So sackte zum Beispiel der Dow-Jones-Index in New York am 27. Oktober um rund sieben Prozent ab. Der deutsche Aktienindex DAX lag am 28. Oktober um rund acht Prozent unter Vortagesschluß.

Dagegen hat der Kurs der T-Aktie diese Belastung vergleichsweise gut verkraftet und an diesem Tag nur rund vier Prozent verloren.

Nahezu alle Marktbeobachter haben die starken Ausschläge im Oktober als ein normales Phänomen an der Börse und als Reaktion auf überhitzte Kurse bewertet: Wer lang-

fristig denke, in solchen Situationen „Panikverkäufe“ vermeide und die gefallen Kurse vielleicht sogar zum Nachkauf oder Neueinstieg nutze, der könne auch in Zukunft mit deutschen Aktien ein sehr gutes Geschäft machen – die konjunkturellen Rahmenbedingungen seien unverändert positiv.

■ Weiterhin sehr gute Perspektiven.

Nach Ansicht von Analysten gilt das auch für die T-Aktie. Sie weisen dabei nicht nur auf die starke Position der Deutschen Telekom im Markt, sondern auch auf die für 1999 anstehende Ausgabe von Treueaktien für private Erstzeichner. Die sehr attraktive Dividendenrendite der T-Aktie sei ein weiteres Plus.

An den geschäftlichen Aussichten, also an den Fundamentaldaten der Deutschen Telekom, habe sich durch die heftigen Bewegungen an der Börse nichts geändert: Mittel- und langfristig gilt die T-Aktie weiterhin als Papier mit positiven Aussichten.

BEISPIELRECHNUNG

Das hat die T-Aktie gebracht.

Wer am 18. November 1996 T-Aktien zum vergünstigten Ausgabepreis von 28 DM gekauft hat, kann sich nach

einem Jahr Anlagedauer über eine attraktive Rendite freuen. Und so setzt sie sich zusammen:

vergünstigter Ausgabepreis je Aktie am 18.11.1996	28,00 DM
Schlußkurs (Parketthandel Frankfurt) am 18.11.1997	34,95 DM
Kurssteigerung 18.11.96 bis 18.11.97	6,95 DM
Dividende für 1996	0,60 DM
Körperschaftsteuergutschrift	0,26 DM
Ihre Rendite nach einem Jahr Anlagedauer: 7,81 DM je T-Aktie oder 27,89 Prozent bezogen auf den vergünstigten Ausgabepreis.	

Aber das ist noch nicht alles. Der Vorstand der Deutschen Telekom plant, der Hauptversammlung für das Geschäftsjahr 1997 eine Dividende von 1,20 DM je Aktie vorzuschlagen. Einschließlich der Körperschaftsteuergutschrift entspräche das der Aussicht auf eine weitere Dividendenrendite von 6,11 Prozent auf den vergünstigten Ausgabepreis.

Hinzu kommen die Treueaktien. Diese erhalten alle inländischen Privaktionäre für bis zu 300 T-Aktien, die sie beim Börsengang für 28 DM erworben haben – wenn sie diese ohne Unterbrechung bis zum 30.9.1999 in ihrem Depot halten. Das bedeutet für T-Aktionäre noch einmal ein zusätzliches Plus von zehn Prozent auf den zu diesem Zeitpunkt aktuellen Kurs.

DAS SAGEN DIE ANALYSTEN

Deutsche Morgan Grenfell

→ Obwohl die Märkte in letzter Zeit etwas stürmisch waren, hat sich bei der Deutschen Telekom aus fundamentaler Sicht wenig geändert seit der Börseneinführung vor einem Jahr. Die T-Aktie hat nicht die Kursbewegungen hinnehmen müssen wie manche anderen Aktien. (...)

Personal- und Schuldenabbau verlaufen beide leicht über unseren Schätzungen und führen zu einer längerfristigen Verbesserung der Wettbewerbsposition. (...) Unsere Schätzungen haben sich nicht wesentlich verändert, und wir sind zuversichtlich, daß die starke globale und nationale Positionierung der Deutschen Telekom sowie die attraktive Dividendenrendite eine Unterstützung für den Kurs bieten.

WestLB

→ Die T-Aktie hat die Anleger in ihrem ersten Börsenjahr einem Wechselbad der Gefühle ausgesetzt. (...)

Gleichwohl gibt es auch Positives, das nach der scharfen Kurskorrektur für eine abermalige Trendumkehr spricht. So dürfte die Telekom trotz großer Schlagzeilen um den vermeintlichen Erfolg der neuen Wettbewerber ihre Umsätze weiter steigern. Da zugleich Personal- und Zinsaufwand sowie Abschreibungen planmäßig sinken, dürften sich die Gewinne zumindest auf mittlere Frist erfreulich entwickeln.

Vor diesem Hintergrund gehen wir davon aus, daß sich der Kurs der T-Aktie nach der drastischen Kurskorrektur künftig wieder im Marktdurchschnitt entwickelt.

DG Bank

→ In den nächsten Jahren rechnen wir bei der Deutschen Telekom mit deutlich steigenden Gewinnen, die bei moderatem Umsatzwachstum insbesondere aus Kostensenkungserfolgen resultieren. Positiv hervorzuheben ist die herausragende strategische Positionierung des Branchenführers im Inland. (...) Insbesondere langfristig orientierten Anlegern empfehlen wir, die Aktie zu halten.

Commerzbank

→ (...) Nach unserer Einschätzung besitzt die T-Aktie für die kommenden sechs Monate ein Kurspotential von bis zu 40 DM. Wir erwarten bei der Deutschen Telekom auch in Zukunft eine stetige Gewinnsteigerung, die auf weiteren moderaten Umsatzzuwächsen bei sinkenden Personal- und Zinsaufwendungen sowie fallenden Abschreibungen basiert. Die hohe Dividendenrendite, die für den Privatanleger inklusive der Steuergutschrift rund 5,4 Prozent beträgt, gibt dem Kurs auf dem derzeitigen Niveau eine Stütze.

Team Telekom in der Pole Position.

Der Countdown läuft. Keine 30 Tage mehr, bis am 1. Januar 1998 auch der letzte Sektor auf dem deutschen Telekommunikationsmarkt liberalisiert ist: der Telefondienst.

Dann können alle Telefonkunden zwischen unterschiedlichen Anbietern wählen.



■ Erst im Wettbewerb zeigen sich die wahren Stärken.

Am 1.1.1998 fällt der Startschuß zum Wettbewerb: Welche Anbieter zu diesem Zeitpunkt schon ins Rennen gehen und welche Leistungen sie den Kunden bieten können, läßt sich aus heutiger Sicht noch nicht genau vorhersagen.

Eines ist jedoch sicher: Konkurrenz bringt die Stärken des einzelnen erst deutlich zum Vorschein. Im Vergleich lassen sich die unterschiedlichen Fähigkeiten klar bewerten.

Für die Deutsche Telekom ist Wettbewerb keine Zitterpartie. In den meisten Geschäftsfeldern stehen wir bereits seit Jahren mit Erfolg in Konkurrenz zu anderen Anbietern: Zum Beispiel im hartumkämpften Segment der Corporate Networks (interne Kommunikationsnetze für Unternehmen) sind wir die Nummer 1 in Deutschland.

Die Zahl unserer individuell gestalteten Telekom Designed Networks für die Unternehmenskommunikation

hat sich seit 1995 auf fast 1 600 mehr als verdoppelt. Und wir freuen uns darauf, ab 1998 in allen Bereichen der Telekommunikation unsere Stärken zum Wohl unserer Kunden einzusetzen.

■ Wir haben, was andere noch aufbauen müssen.

Zwei Kernmerkmale zeichnen die Leistungsfähigkeit der Deutschen Telekom aus: Technologieführerschaft durch Innovationskraft und Systemkompetenz als Vollsortimenter. Darauf bauen alle weiteren Stärken auf – und damit kann das Team Telekom der Konkurrenz durchaus davonfahren.

Die Deutsche Telekom hat schon frühzeitig in zukunftsweisende Technologien investiert. So im Bereich der Netze: Seit den 80er Jahren haben wir unser Telefonnetz – mit mehr als 44 Millionen Anschlüssen eines der größten der Welt – konsequent modernisiert. Unsere digitalen Fest- und Mobilfunknetze sind mit unserem Internet-

Backbone und dem Glasfasernetz zu einer der weltweit leistungsfähigsten Telekommunikations-Infrastrukturen integriert. Maßgeblich von uns mitentwickelte Technikstandards wie etwa ATM sichern höchste Übertragungsleistungen und -geschwindigkeiten.

Heute verfügt die Deutsche Telekom über eine Infobahn, wie es sie in dieser durchgängigen Qualität und Dichte sonst nirgendwo auf der Welt gibt. Auf dieser Basis haben wir ein breites Spektrum hochmoderner Produkte und Dienste entwickelt.

■ Unser Prinzip: Einer für alles.

Für die immer komplexeren Anforderungen moderner Telekommunikation benötigen Anbieter neben immensen technischen und personellen Ressourcen vor allem innovatives Know-how. Die Deutsche Telekom verfügt über all dies und entwickelt ganzheitliche Lösungen – für die Unternehmenskommunikation wie auch für die private Nutzung.

Von den Netzen über die Dienste bis zu den Endgeräten steht unseren Kunden eine hochwertige Angebotspalette zur Verfügung. Als einziger Komplettanbieter in Deutschland können wir jedem Kunden die Kommunikationslösung maßgeschneidert zusammenstellen, die seinen individuellen Anforderungen entspricht.

Und diese Kompetenz erst ermöglicht es unseren Kunden, von der rasanten Entwicklung der Telekommunikation in vollem Umfang zu profitieren.

Ihren Geschäftskunden bietet die Deutsche Telekom zum Beispiel mit der Produktfamilie T-Intra ein umfassendes Spektrum von Multimedia-Diensten, zum Beispiel Telemedizin, Telecommerce oder Telelearning. Internetgestützt und variabel kombinierbar deckt T-Intra alle Anforderungen an die Kommunikation moderner Unternehmen ab. In der Zusammensetzung seines Angebotes ist T-Intra weltweit wohl einmalig.

Und auch für die privaten Nutzer haben wir in den letzten Jahren mit unserem voll digitalisierten Telefonnetz T-Net, mit ISDN-gestützten Diensten und Endgeräten die Telekommunikation vielfältiger, komfortabler und intelligenter gemacht.

■ Unser Ziel: Das beste Preis-Leistungs-Verhältnis.

Die Deutsche Telekom bietet Spitzenqualität – das ist weltweit bekannt. Die Erfahrungen auf anderen Wettbewerbsmärkten zeigen, daß neue Anbieter beim Markteinstieg vor allem auf niedrige Preise setzen. Ob diese allerdings auf Dauer gehalten werden können und welche Qualität dafür geboten wird, muß dahingestellt bleiben. Die Hochwertigkeit ihrer eigenen Angebote stellt die Deutsche Telekom hingegen seit Jahren unter Beweis. Und neue Anbieter werden sicher an diesem Grad an Kompetenz und Zuverlässigkeit gemessen werden.

■ Wir halten unsere Versprechen.

Die Deutsche Telekom wird nicht vom 1. Januar 1998 an der „Billige Jakob“ sein. Unser Ehrgeiz im Wettbewerb ist es, die beste Lösung zu einem günstigen Preis anzubieten.

Wir haben uns außerdem das Ziel gesetzt, das kundenfreundlichste Unternehmen unserer Branche zu werden. Und wir arbeiten konsequent daran – was sich beispielsweise an den deutlich verbesserten Anschluß- und Entstörzeiten ablesen läßt: In den ersten sechs Monaten des Jahres 1995 wurden 79 Prozent aller Störungen innerhalb von zwei Arbeitstagen beseitigt. Im ersten Quartal 1997 ist uns dies bereits in 95 Prozent aller Fälle innerhalb von nur 24 Stunden gelungen.

Unsere Versprechen sind keine „guten Vorsätze“, sondern greifbare Realität – Verpflichtung gegenüber unseren Kunden, Aktionären und Partnern, unsere Spitzenposition gegen Konkurrenten zu verteidigen.

KLEINES WETTBEWERBSLEXIKON

Alle Telefonkunden in Deutschland können ab dem 1. Januar 1998 frei wählen, welcher Anbieter ihren Telefonanschluß betreiben soll, über wen sie ihre Ferngespräche abwickeln und bei wem sie zusätzliche Kommunikationsdienste nutzen möchten.

Stichwort: → Anschlußbetreiber

Ausgestattet mit einer entsprechenden Lizenz, kann ab dem 1.1.1998 theoretisch jeder Telefondienst-Anbieter – sofern er die technischen Voraussetzungen mitbringt – seinen Kunden eigene Anschlüsse bereitstellen. Damit verbunden ist dann auch die Abwicklung aller Gespräche innerhalb des Ortsnetzes.

Für die Ausgestaltung und die Qualität des Angebotes ist jeder Anbieter selbst verantwortlich. Die Deutsche Telekom allerdings bietet das umfangreichste Leistungsspektrum – und mit ihrem digitalen T-Net und T-Net-ISDN die größte Flächendeckung in Deutschland.

Stichwort: → Anbieter von Fernverbindungen

Fern- und Auslandsgespräche können künftig über verschiedene Fernverbindungsanbieter abgewickelt werden.

Den Kunden stehen parallel zwei Möglichkeiten zur Wahl:

- den Anbieter jeweils für einzelne Gespräche zu wählen;
- sich grundsätzlich für einen Fernverbindungsanbieter zu entscheiden.

Auch hier gilt: Jeder Anbieter wird sein eigenes Leistungspaket schnüren. Möglicherweise werden Übersicht und Vergleichbarkeit der Angebote damit ähnlich erschwert sein wie etwa im Mobilfunk.

Stichwort: → Komplettanbieter Deutsche Telekom

Als einziger Vollsortimenter in Deutschland bietet die Deutsche Telekom ihren Kunden flächendeckend jeden gewünschten Telefonanschluß in den verschiedensten Konfigurationen und alle Arten von Verbindungen. Netze, Produkte und Dienste sind optimal aufeinander abgestimmt, so daß die Kunden die Leistungsfähigkeit von Telekommunikation made by Deutsche Telekom voll ausschöpfen können.

Die Kunden der Deutschen Telekom erhalten zudem die vollständige, übersichtliche Rechnung für alle in Anspruch genommenen Leistungen und kommen in den Genuß eines umfassenden Service.

Und das alles komplett aus einer Hand.

WEGWEISER

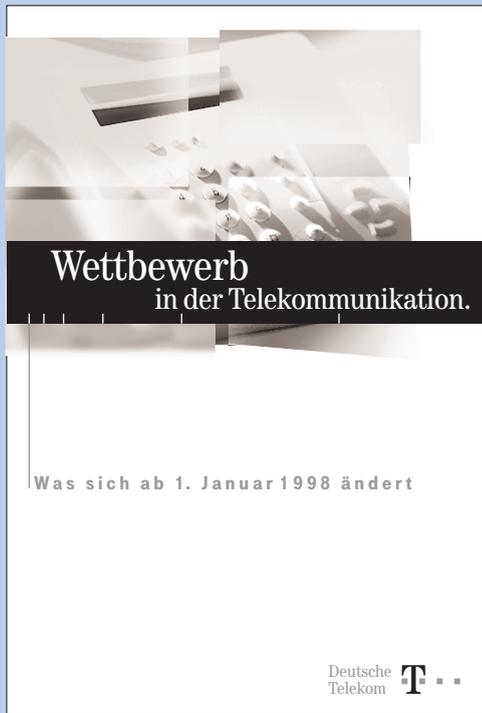
Die Nutzung verschiedener Anbieter wirft in der Praxis eine Reihe von Fragen auf.

Zum Beispiel:

- Wird für einen Anschluß immer ein Anbieter von Fernverbindungen fest voreingestellt?
- Was ändert sich bei Service- und Mehrwertdiensten, zum Beispiel beim Service 0130?
- An wen wende ich mich bei Störungen, wenn ich über die Netze verschiedener Anbieter telefoniere?

Damit Sie wissen, worauf Sie im Wettbewerb ab 1998 achten sollten, schicken wir Ihnen gerne – natürlich kostenlos – unsere ausführliche Informationsbroschüre, die in Kürze vorliegen wird.

Rufen Sie an: 0130/30 00.



**Wettbewerb
in der Telekommunikation.**

Was sich ab 1. Januar 1998 ändert

Deutsche Telekom 

Unsere Stärken überzeugen.

Für die Mitarbeiter im Bereich Geschäftskunden fällt nicht erst am 1. Januar 1998 der Startschuß für den Wettbewerb. Vielmehr beginnt eine neue Etappe. Denn eine harte Konkurrenz besteht zum Beispiel im Segment der Groß- und Systemkunden bereits seit einigen Jahren.

■ Der richtige Partner mit dem passenden Angebot.

In diesem besonders umsatzstarken und hart umkämpften Marktsektor verfügt die Deutsche Telekom über die breiteste Kundenbasis.

Wir haben unsere Organisation auf diese Klientel ausgerichtet: mit eigenständigen, flexibel agierenden Unternehmenseinheiten, die näher am Kunden operieren können.

Im Bereich der ganz großen Unternehmen, der sogenannten Systemkunden, ist das unser Tochterunternehmen DeTeSystem. Optimal auf die spezifischen Kundenprofile eingestellt, bietet sie für die immer komplexer werdenden Anforderungen moderner Unternehmenskommunikation maßgeschneiderte und hochleistungsfähige Lösungen.

■ Beispiel: Deutsche BP.

Mit den Telekom Designed Networks bieten wir individuelle Kommunikationslösungen, die sich an alle Anforderungen eines Unternehmens für Sprach-, Daten- und Bewegtbildkommunikation in nationalen und internationalen Netzen anpassen lassen.

Neben der Konzeption und dem Aufbau des Netzes übernimmt die Deutsche Telekom dabei auch sämtliche betrieblichen Leistungen einschließlich des Netzmanagements.



Der Mineralölkonzern BP hat sich in Deutschland für ein Telekom Designed Network entschieden.

Kredit- und Scheckkarten-Zahlungen, Datenkommunikation zwischen Tankstellen und Zentrale, Telefon und Faxverkehr – all das wickelten die 1400 deutschen BP-Tankstellen mit der Zentrale in Hamburg früher in separaten Netzen ab.

Heute kommuniziert BP Deutschland im Telekom Designed Network viel einfacher, schneller und kostengünstiger. Die spezielle Lösung für BP basiert auf einem ISDN-Basisanschluß und integriert alle Kommunikationsarten. So werden die spezifischen Anforderungen von BP voll erfüllt: mehr Wirtschaftlichkeit bei der Kommunikation, mehr Service für die BP-Kunden.

Und mit dem Telekom Designed Network eröffnen sich BP auch völlig neue Möglichkeiten für zukünftige innovative Angebote.

■ Beispiel: MAN-Roland.

Unter der Marke T-System bietet die Deutsche Telekom ihren Geschäftskunden individuelle, umfassende Lösungen im Bereich der Informations- und Kommunikationstechnologien. Das Spektrum von T-System reicht von allen Netzkonfigurationen für Sprach-, Daten- und Videokommunikation in nationalen und internationalen Netzen über an-

spruchsvolle Datenverarbeitung bis hin zum Consulting für die Optimierung von Geschäftsprozessen.

Unsere Tochter DeTeSystem hat für MAN-Roland, den international zweitgrößten Hersteller von Druckanlagen, eine weltumspannende individuelle Teleservice-Lösung erarbeitet.

Unsere T-System-Lösung für MAN-Roland verbindet die Druckmaschinen der neuesten Generation in aller Welt über internationale Kommunikationsnetze mit der Servicezentrale des Unternehmens in Augsburg.

So können die Techniker online in die Maschinensoftware eingreifen und über Tausende von Kilometern hinweg prüfen oder regulieren. Dabei helfen ihnen beispielsweise Endoskope, die die Begutachtung von Oberflächen schwer zugänglicher Bauteile ermöglichen. Und fest installierte Kameras im Umfeld von High-Tech-Komponenten lassen sich fernsteuern.

Wartung – bisher oft buchstäblich mit Weltreisen verbunden – wird so für MAN-Roland immer öfter eine Angelegenheit von Stunden oder gar Minuten. Und das bedeutet: mehr Servicequalität.

■ Beispiel: Citibank.

Die City-Netze der Deutschen Telekom sind Glasfaser-Hochgeschwindigkeitsnetze für die Telekommunikation innerhalb der deutschen Wirt-

schaftszentren. Bis zum Jahresende können bereits in 28 Regionen Unternehmen über eine jeweils eigene Glasfaserstrecke an ein City-Netz angeschlossen werden.

In modernsten Netzmanagementzentren der Deutschen Telekom werden die City-Netze rund um die Uhr an sieben Tagen in der Woche gesteuert und überwacht. Das bringt ein Maximum an Zuverlässigkeit und 99,9prozentige Verfügbarkeit aller City-Netze.

Im jeweiligen Wirtschaftsraum bieten sie selbstverständlich den Anschluß an das bundesweite T-Net-ATM, das modernste Netz dieser Art weltweit.

Citibank, für über 50 Millionen Privatkunden und 20 000 der weltweit größten Unternehmen rund um die Uhr aktiv, hat für ihre Zentrale im Firmkundengeschäft mit Sitz in Frankfurt das City-Netz der Deutschen Telekom gewählt.

Die ausfallsicheren Hochgeschwindigkeitsverbindungen des City-Netzes garantieren auch im Falle plötzlicher Störungen eine unterbrechungsfreie Arbeit in der Citibank-Zentrale. Im Notfall wird mit der vollen Netzleistung unseres City-Netzes auf das Backup-Rechenzentrum der Bank umgeschaltet, so daß zum Beispiel die Devisenhändler von dort weiterarbeiten können. Und auch die Zuverlässigkeit der Anbindung an das internationale Netzwerk der Bank hat sich durch die hohe Qualität und die Leistungsfähigkeit unseres City-Netzes weiter erhöht.

■ Nicht alle – aber immer mehr.

Das sind nur einige Beispiele anspruchsvoller Kommunikationsaufgaben, die wir für hochkarätige Systemkunden lösen.

Von den großen international agierenden Unternehmen in Deutschland entscheiden sich immer mehr für Telekommunikationslösungen made by Deutsche Telekom. Kein einziger unserer 50 größten Geschäftskunden ist bisher komplett zu einem Wettbewerber gewechselt.

Und damit unser Preis-Leistungs-Verhältnis unsere Kunden auch weiterhin überzeugt, entwickeln wir zur Zeit ein neues Geschäftskunden-Tarifsystem, noch stärker zugeschnitten auf die einzelnen Zielgruppen.

■ Im Wettbewerb die Nase vorn.

Wir haben den Ehrgeiz, unsere starke Marktposition im Segment der Groß- und Systemkunden auch im vollständig liberalisierten Telekommunikationsmarkt ab 1998 zu halten.

Die Weichen sind auch international längst gestellt: Während andere Anbieter noch Allianzen schmieden, um ihre Schlagkraft zu verbessern, konzentriert sich die Deutsche Telekom längst und mit Erfolg auf den Kunden: Global One, das Gemeinschaftsunternehmen mit France Télécom und Sprint, betreut derzeit rund um den Globus über 30 000 Kunden.

SYSTEMS '97: HIGHLIGHTS

→ **Online-Offensive.** Als bisher einziger Anbieter auf dem deutschen Markt vertreibt die Deutsche Telekom ab sofort exklusiv in allen T-Punkten und über den T-Versand Kommunikations-PCs, die mit ISDN-Karte und T-Online serienmäßig vorkonfiguriert und damit anschlussfertig sind. Der neue PC, in Zusammenarbeit mit den



Marktführern Siemens Nixdorf und Compaq entwickelt, macht ohne nachträgliches Aufrüsten die gesamte Bandbreite der T-Online-Kommunikation sowie die ISDN-Dienste der Deutschen Telekom sofort verfügbar.

→ **Superschnell und variabel.** Das T-Net-ATM der Deutschen Telekom hat im Laufe des Jahres einen so starken Zuspruch erfahren, daß die Zahl der Zugangsorte von anfangs 20 auf mittlerweile 42 erhöht wurde.

T-Net-ATM ermöglicht integrierte Hochgeschwindigkeitsübertragung für Daten, Sprache und Video und stellt die jeweils benötigte Bandbreite individuell bereit. Ab Anfang 1998 wird das T-Net-ATM auch grenzüberschreitend verfügbar sein: France Télécom und Deutsche Telekom werden das deutsche T-Net-ATM und das französische Multiservice ATM Net jetzt verbinden.

→ **Highspeed in Hamburg.** Das weltweit größte Corporate Network auf ATM-Basis realisiert die Deutsche Telekom derzeit für die Hamburger Sparkasse. Innerhalb des Hamburger City-Netzes erhalten die beiden Zentralen und die zwölf Hauptfilialen Anschlüsse mit 155 Megabit pro Sekunde, die 193 Filialen werden mit zwei Megabit pro Sekunde angeschlossen.

→ **Mehr drin im Kupferkabel.** Im Frühjahr 1998 startet die Deutsche Telekom gemeinsam mit dem Land Nordrhein-Westfalen einen Pilotversuch mit rund 500 Teilnehmern in vier Großstädten zur ADSL-Technologie. ADSL (Asymmetric Digital Subscriber Line) ermöglicht zeitgleich zum „normalen“ Telefonbetrieb die Übermittlung großer Datenmengen über die Kupferdraht-Telefonleitung sowie einen schnellen Zugang zu Online-Diensten und zum Internet.

TARIFSTRATEGIE 1998

Auch Privatkunden profitieren.

Weit über 40 Millionen Kunden nutzen die umfassende Palette hochwertiger Angebote der Deutschen Telekom. Diese werden auch 1998 von unseren Bestrebungen profitieren, unser Preis-Leistungs-Verhältnis immer weiter zu optimieren.

Nachdem wir bereits 1996 das Tarifniveau um insgesamt neun Milliarden Mark gesenkt haben, werden wir im nächsten Frühjahr das Telefonieren für unsere Kunden noch einmal um etwa fünf Prozent günstiger machen. Deutlich günstigere Tarife wird die Deutsche Telekom insbesondere Vieltelefonierern bieten. Und auch bei den Fernverbindungen wer-

den die Preise weiter spürbar sinken. Darüber hinaus werden wir sowohl beim Basisanschluß wie auch bei ISDN und dem künftigen Breitbandanschluß unterschiedliche Leistungspakete schnüren. Im monatlichen Grundpreis sind dann zusätzliche Leistungsmerkmale enthalten – was im Paket natürlich günstiger sein wird, als wenn die Leistungen separat eingekauft würden.

Mit dieser Tarifpolitik wird die Deutsche Telekom ihre Kunden einmal mehr überzeugen können und ihre Position im Markt weiter stärken.

Der direkte Draht zur Börse.

Die T-Aktie feierte am 18. November ihren ersten Geburtstag.

Und die Deutsche Telekom hat in Kooperation mit ihrem Tochterunternehmen T-Mobil für Sie, die Mitglieder des Forum T-Aktie, ein exklusives Überraschungspaket vorbereitet.



Exklusiv im Forum T-Aktie: das Börsen-Handy-Paket von T-D1

399,-

Das Forum T-Aktie bietet speziell für die FTA-Teilnehmer ein attraktives „Börsen-Handy-Paket“ – solange der Vorrat reicht.

In dem „Paket“ finden Sie das leistungsstarke Ericsson GH 688 Handy in einer elegant-schwarzen FTA-Leder-

tasche – und als Clou: Ein halbes Jahr lang übermittelt Ihnen das Handy automatisch börsentäglich, also von Montag bis Freitag, den aktuellen Kurs der T-Aktie. Pünktlich zum Börsenschluß wird Ihr Handy „klingeln“, und Sie erhalten als Textnachricht auf dem Display

den amtlichen Schlußkurs der T-Aktie aus dem Parketthandel der Börse in Frankfurt sowie den Stand des DAX und die Notierung des US-Dollars.

Für T-D1-Kunden ist das gar kein Problem. Denn mit dem Kurznachrichtendienst (SMS, Short Message Service) von T-D1 wird das D1-Handy für Sie zum Börsenticker. So können Sie sich also an jedem Börsentag – ganz gleich, wo Sie sich gerade aufhalten, im In- oder Ausland – ganz bequem per SMS über den Stand der T-Aktie informieren.

Die Mitglieder des Forum T-Aktie erhalten das komplette „Börsen-Handy-Paket“ zu dem speziellen „Geburts-tagspreis“ von 399,- DM bei gleichzeitigem Abschluß eines 24-Monate-Vertrages von T-D1.

Hierbei können Sie zwischen zwei verschiedenen Tarifen von T-D1 auswählen. Für Geschäftskunden empfiehlt sich ProTel Eco, für Privatkunden ist Telly Eco geeignet.

Wenn Sie sich für das exklusive „Börsen-Handy-Paket“ des Forum T-Aktie interessieren, dann bestellen Sie einfach Ihr Exemplar über unsere Hotline: 0130/21 00.

Wir freuen uns auf Ihren Anruf.

	TELLY ECO	PROTEL ECO
→ Einmaliger Bereitstellungspreis	49,00 DM	49,00 DM
→ Mindestlaufzeit des Vertrags	24 Monate	24 Monate
→ monatlicher Grundpreis	29,00 DM	69,00 DM
Verbindungspreise im Inland in Minuten, Abrechnung im vorteilhaften 10-Sek.-Takt:		
→ von D1 in Festnetze:		
Sunshine-Zeit*	1,89 DM	0,99 DM
Moonshine-Zeit**	0,39 DM	0,56 DM
→ D1 zu D1, D1 zu C-Tel:		
Sunshine-Zeit	0,69 DM	0,69 DM
Moonshine-Zeit	0,39 DM	0,39 DM
* Bei Telly Eco: Mo.–Fr., 7.00–17.00 Uhr. Bei ProTel Eco: Mo.–Fr., 7.00–20.00 Uhr.		
** In der übrigen Zeit und ganztägig an bundeseinheitlich gesetzlichen Feiertagen.		

Impressum

Forum T-Aktie direkt
Ausgabe 3/1997, 1. Jahrgang

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

Deutsche Telekom Investor Relations

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

Leserservice: Tel.: 0130/21 00
Fax: 0130/13 21 00
E-Mail: ForumT-Aktie@t-online.de

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