

direkt

Informationen aus erster Hand

4/2003

Redaktionsschluss: 5. Dezember 2003

„AGENDA 2004“ DEFINIERT BEREICHE FÜR WEITERES WERTORIENTIERTES WACHSTUM

Das Entschuldungsziel für 2003 ist vorzeitig erreicht.

Die Deutsche Telekom hat auch im dritten Quartal 2003 das profitable Wachstum des Konzerns weiter fortsetzen können. Im Ergebnis konnte das Entschuldungsziel für das Geschäftsjahr 2003 bereits per Ende September und somit vorzeitig erreicht werden. Der bereinigte Konzernüberschuss ohne Sondereinflüsse hat sich auf 463 Millionen Euro fast verdreifacht.

„Der Turnaround ist geschafft – früher als geplant und erwartet“, kommentierte Kai-Uwe Ricke, Vorstandsvorsitzender der Deutschen Telekom AG, die positiven Zahlen. „Doch damit sind wir keineswegs am Ende des Weges angelangt. Das war ein erster Schritt. Im zweiten wollen wir dafür sorgen, dass das Unternehmen wieder eine angemessene Kapitalrendite erwirtschaftet.“

In konkreten Zahlen ausgedrückt, lauten die wesentlichen Ergebnisse der ersten neun Monate des Geschäftsjahres:

■ Der Schuldenstand ist bereits aktuell auf 49,2 Milliarden Euro gedrückt. Ursprünglich war eine Spanne von 49,5 bis 52,3 Milliarden Euro zum Jahresende angepeilt.

■ Das Entschuldungsprogramm „6 + 6“ wird vorzeitig abgeschlossen, da die in diesem Programm festgelegten Ziele zum Jahresende – 6 Milliarden Euro aus dem Verkauf nicht strategischer Vermögensbeteiligungen und 6 Milliarden Euro aus dem Free Cashflow – schon jetzt weit übertroffen sind. Der seit September 2002 erwirtschaftete Free Cashflow liegt bei 7,6 Milliarden Euro.



Konnten ein überaus positives Resümee der ersten neun Monate 2003 ziehen: Kai-Uwe Ricke (li.) und Dr. Karl-Gerhard Eick.

Themen

**Geschäftszahlen
neun Monate 2003**

**T-Online: Wachstum
im Breitbandsegment**

**T-Mobile: Gesamt-EBITDA
von 2002 bereits erreicht**

Rückblick SYSTEMS 2003

**Personal: planmäßige
Versetzung in „Vivento“**

**Kurzmeldungen:
Neues aus den Divisionen**

■ Das bereinigte EBITDA stieg – zum sechsten Mal in Folge – auf 4,7 Milliarden Euro im dritten Quartal. Das Konzern-EBITDA stieg in der Summe in den ersten drei Quartalen um fast 26 Prozent auf 14,3 Milliarden Euro.

■ Schließlich der Konzernüberschuss: Die Telekom schreibt wieder schwarze Zahlen. 1,6 Milliarden Euro beträgt der Überschuss nach neun Monaten; bereinigt um Sonderinflüsse sind es 0,7 Milliarden Euro.

Umsatz: plus 5,4 Prozent

Der Umsatz im dritten Quartal 2003 betrug 14,1 Milliarden Euro. Addiert auf Basis der ersten neun Monate des Geschäftsjahres, konnte die Deutsche Telekom einen Gesamtumsatz von 41,3 Milliarden Euro erwirtschaften. Das bedeutet eine Steigerung von 5,4 Prozent gegenüber dem Vorjahreszeitraum. Das organische Wachstum bei konstanten Wechselkursen und unter Berücksichtigung der Veränderungen im Konsolidierungskreis hätte für die ersten drei Quartale 2003 bei 8,7 Prozent gelegen und zu einem Konzernumsatz in Höhe von 42,6 Milliarden Euro geführt.

Die wesentlichen Umsatztreiber des Konzerns im dritten Quartal 2003 blieben die Divisionen T-Mobile und T-Online. Beide konnten ihren Umsatz erneut deutlich zweistellig steigern. Die Entwicklung des Auslandsgeschäfts war mit plus 19,5 Prozent auf über 5,5 Milliarden Euro Umsatz im dritten Quartal 2003 ebenfalls deutlich positiv. Trotz anhaltend negativer Wechselkurseffekte lag die Auslandsquote bei 39,2 Prozent, verglichen mit 34,4 Prozent im Vorjahresquartal.

EBITDA: sechs Quartale in Folge angestiegen

Das bereinigte EBITDA ist in den ersten drei Quartalen 2003 um 15,3 Prozent auf 13,8 Milliarden Euro gestiegen. Im dritten Quartal dieses Jahres erzielte der Konzern ein bereinigtes EBITDA von rund 4,7 Milliarden Euro. Damit ist die operative Ertragskraft des Konzerns sechs Quartale in Folge angestiegen.

Konzernüberschuss: „schwarze Null“ für das Gesamtjahr in Sicht

Der Konzernüberschuss hat sich in den ersten drei Quartalen 2003 im Vergleich zur Vorjahresperiode um 26,1 Milliarden Euro auf positive 1,6 Milliarden Euro verbessert. Diese Steigerung ergab sich zum einen aus der positiven Entwicklung des Ergebnisses der gewöhnlichen Geschäfts-

tätigkeit. Dieses war zuvor durch negative Sondereffekte, die im Rahmen der strategischen Überprüfung im Vorjahr angefallen waren, beeinträchtigt gewesen.

Zum anderen spiegeln sich in der Steigerung des Ergebnisses der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit deutlich die Fortschritte der operativen Ertragskraft des Konzerns. Der Konzernüberschuss, bereinigt um Sondereffekte, hat sich im Vergleichszeitraum von minus 4,2 Milliarden Euro auf positive 0,7 Milliarden Euro erhöht. Allein im dritten Quartal 2003 hat sich der Konzernüberschuss ohne Sondereinflüsse auf rund 0,5 Milliarden Euro fast verdreifacht. Damit ist der Konzern seinem erklärten Ziel, in diesem Jahr eine „schwarze Null“ als Nettoergebnis zu verzeichnen, abermals einen Schritt näher gekommen.

Ich bin stolz auf das, was wir bisher erreicht haben. Es ist die Leistung einer Vielzahl von Menschen, die sich engagiert dafür eingesetzt haben, dass wir den Turnaround schaffen.

Kai-Uwe Ricke,
Vorstandsvorsitzender Deutsche Telekom AG

Finanzverbindlichkeiten: Ziel für 2003 bereits erreicht

Nach einem Schuldenabbau von 8,1 Milliarden Euro im Verlauf des ersten Halbjahres 2003 konnten die Netto-Finanzverbindlichkeiten im dritten Quartal 2003 um weitere 3,8 Milliarden Euro zurückgeführt werden. Diese Reduzierung resultierte überwiegend aus dem positiven Free Cashflow sowie aus Währungseinflüssen und der Veräußerung weiterer nicht zum Kerngeschäft gehörender Aktivitäten, insbesondere Immobilien.

Erfolgreiche Umsetzung des „6+6“-Programms

In den ersten neun Monaten 2003 betrug der Free Cashflow vor Ausschüttung 7,4 Milliarden Euro und lag damit rund 2,7 Milliarden Euro über dem Vergleichswert des Vorjahres. Mit einem Free Cashflow vor Ausschüttung von insgesamt 7,6 Milliarden Euro seit dem 30. September 2002 wurde das im November vergangenen Jahres gesetzte Ziel – Free Cashflow von 5,5 bis 6,0 Milliarden Euro für das vierte Quartal 2002 und das Gesamtjahr 2003 – deutlich übertroffen.

Durch den Verkauf von nicht strategischen Vermögensgegenständen konnten seit Initiierung des Programms „6+6“ rund 6,3 Milliarden Euro erlöst beziehungsweise für das vierte Quartal 2003 vereinbart werden. Diese Mittel fließen ebenfalls in die Entschuldung. Mit dem vorzeitigen Erreichen des Entschuldungsziels wird das Programm „6+6“ nun abgeschlossen.

Ergebnisse der Divisionen im Überblick

■ **T-Com** war auch im dritten Quartal die Division mit dem höchsten Umsatz- und Ergebnisanteil im Konzern. Dennoch war die Umsatzentwicklung für die T-Com von regulatorischen sowie wettbewerbsbedingten und konjunkturellen Einflüssen geprägt und lag in den ersten drei Quartalen 2003 – bereinigt um die Erlöse der verkauften Kabelgesellschaften – um 1,8 Prozent unter dem Niveau der Vergleichsperiode. Das kumulierte EBITDA lag aufgrund von Kosteneinsparungen und Effizienzsteigerungen rund ein Prozent über dem Vorjahreswert bei rund 7,7 Milliarden Euro. Das um Sondereinflüsse bereinigte EBITDA stieg gegenüber der Vorjahresperiode um 153 Millionen Euro an.

Ein wesentlicher Trend im T-Com Geschäft blieb auch im dritten Quartal 2003 die Migration der Kunden zu höherwertigen, insbesondere breitbandigen Anschlüssen. Die Zahl der vermarkteten T-DSL Anschlüsse in Deutschland stieg im abgelaufenen Quartal um weitere 0,3 Millionen Anschlüsse auf 4 Millionen.

■ **T-Mobile** hat die Wachstumsstory im dritten Quartal weiter fortgeschrieben. Der Umsatz der Mobilfunk-Division legte für die ersten neun Monate des Geschäftsjahres um rund 18 Prozent auf knapp 16,8 Milliarden Euro zu. Eine ausführliche Berichterstattung zu T-Mobile finden Sie auf Seite 5.

■ **T-Systems** konnte den Gesamtumsatz trotz eines schwierigen Marktumfeldes in den ersten neun Monaten im Vorjahresvergleich um ein Prozent auf jetzt mehr als 7,7 Milliarden Euro steigern. Das bereinigte EBITDA stieg aufgrund der kontinuierlichen Verbesserung der Kostenstruktur um 22 Prozent auf rund eine Milliarde Euro. Insbesondere die fortgesetzte Bereinigung des Beteiligungsportfolios sowie geringere Aufwendungen für Mieten, Pacht, Leasing und Instandhaltung führten zu einer Ertragsverbesserung.

Ein Großteil der Verbesserung ist in der Sparte Telekommunikation erreicht worden. Zusätzlich zu den bereits im zweiten Quartal 2003 akquirierten Großprojekten konnten auch im dritten Quartal 2003 bedeutende Aufträge gewonnen werden.

■ **T-Online** erzielte auch im dritten Quartal eine deutliche Steigerung des Gesamtumsatzes. Das EBITDA stieg im Vergleich zum Vorjahr um 140 Prozent auf den bisher höchsten Wert in der Unternehmenshistorie. Lesen Sie zu T-Online den ausführlichen Artikel auf Seite 4.

Profitables Wachstum steht jetzt im Vordergrund

Ricke betonte bei der Präsentation der Neunmonatszahlen in Bonn, dass der eingeschlagene Weg konsequent weiter fortgesetzt werde. Absoluten Vorrang genieße jetzt das profitable Wachstum des Konzerns. Im Mittelpunkt des unternehmerischen Handelns solle der Kunde stehen. Dabei seien Qualität, Innovation und Effizienz die zentralen Ziele, mit denen sich die Deutsche Telekom als das führende Unternehmen der Branche etablieren will.

Agenda 2004: sechs Bereiche zur Wertsteigerung

Garant für die neue Phase des ertragsorientierten Wachstums soll ein Sechspunkte-Programm unter dem Titel „Agenda 2004“ sein. Dieses Programm definiert sechs Bereiche, in denen die Zusammenarbeit zwischen den Divisionen noch weiter verbessert werden soll, um letztlich den Wert des Konzerns insgesamt zu steigern. Diese sind: Breitband, Personal, Innovation, Qualität, Effizienz und Geschäftskunden. Die Umsetzung der damit verbundenen Maßnahmen habe bereits begonnen, erklärte Ricke.

In den genannten Bereichen betreffen wichtige Faktoren wie Produktentwicklung, Markteinführung und Marktdurchdringung sowie das Marketing in der Regel mehr als eine, oft sogar alle Divisionen gleichzeitig. Daher ist es ein Ziel des Programms, die Aufgaben zwischen den Divisionen zu koordinieren und ihre Kooperation unter-

Personal: Versetzungsprogramm nach Vivento läuft planmäßig.

Im Rahmen der Vorstellung der Ergebnisse für die ersten drei Quartale des Geschäftsjahres 2003 erläuterte der Vorstand auch den Status bei der Telekom internen Personalservice-Agentur „Vivento“. Ende September waren annähernd 12.000 Beschäftigte in die Vivento transferiert. Davon haben bereits rund 2.000 die Vivento wieder dauerhaft verlassen. Von den verbleibenden rund 10.000 Beschäftigten sind rund 3.300 als Zeitarbeitskräfte im Telekom Konzern, aber auch außerhalb tätig. Mit diesen bislang erreichten Erfolgen konnte die Deutsche Telekom bereits signifikant Kosten senken.

Der Transfer der rund 12.000 Mitarbeiter führt in den Divisionen zu Einsparungen in einer Größenordnung von rund 600 Millionen Euro auf Jahresbasis. Gleichzeitig werden durch die rund 2.000 Beschäftigten, die auf neue Dauerarbeitsplätze vermittelt wurden, konzernweit

Kostenreduzierungen in einer Größenordnung von rund 80 Millionen Euro pro Jahr erzielt.

Der bisherige Transfer von Mitarbeitern in die Vivento wurde entsprechend den Planungen umgesetzt. Zum Jahresende erwartet die Deutsche Telekom, dass zwischen 17.000 und 18.000 Mitarbeiter aus den Divisionen zu Vivento transferiert sein werden. Die dabei erreichten Vermittlungen sind angesichts des anhaltend schwierigen ökonomischen Umfelds und des schwachen Arbeitsmarkts in Deutschland sowie der starken Konkurrenz durch andere Personalservice-Agenturen nach Ansicht des Vorstands ein guter Erfolg. Angesichts der negativen Rahmenbedingungen muss die Deutsche Telekom allerdings ihre Erwartungen für das Gesamtjahr von bislang rund 5.000 Vermittlungen auf eine Größenordnung von etwa 3.000 zurücknehmen.

einander zu stärken. So soll das konzernweite Geschäftspotenzial jeder Säule – und damit natürlich auch der Wert des Konzerns insgesamt – maximiert werden.

Ausblick: Erwartungen erhöht

Basierend auf der guten Geschäftsentwicklung in den ersten neun Monaten 2003, hat die Deutsche Telekom ihre Erwartungen für das Gesamtjahr erhöht. Das Unternehmen strebt für das Gesamtjahr 2003 ein bereinigtes EBITDA von rund 18,2 Milliarden Euro an gegenüber einer bisherigen Planung von 16,7 bis 17,7 Milliarden Euro. Im Geschäftsjahr 2002 hatte das

bereinigte EBITDA bei 16,3 Milliarden Euro gelegen.

Für das Geschäftsjahr 2004 geht die Deutsche Telekom davon aus, dass das bereinigte EBITDA mindestens 19,2 Milliarden Euro betragen wird. Beim Free Cashflow wird ein Zielwert von mindestens 6 Milliarden Euro angestrebt. Zusätzlich beabsichtigt die Deutsche Telekom, die Investitionen für weiteres profitables Wachstum gegenüber dem Jahr 2003 um etwa 1,5 Milliarden Euro aufzustocken.

Kurzmeldungen Konzern

■ **Kein Verkauf von DeTeMedien.** Die Deutsche Telekom hat entschieden, ihre hundertprozentige Tochtergesellschaft DeTeMedien nicht zu verkaufen. Die vorgelegten Angebote für den Verkauf werden von dem Unternehmen nicht weiter verfolgt. Zukünftig plant die Deutsche Telekom gemeinsam mit den Verlegern die Entwicklung weiterer Angebote rund um die gedruckten und elektronischen Telefonbücher. Das Erreichen der Finanzziele des Konzerns zum Jahresende bleibt davon unberührt. Im vergangenen Jahr erwirtschaftete DeTeMedien – Herausgeber und Verleger von Telekommunikations-Verzeichnissen wie

„Das Telefonbuch“ und „Gelbe Seiten“ – einen Umsatz von rund 300 Millionen Euro und einen operativen Gewinn von 104 Millionen Euro.

■ **Verkauf der Anteile an Globe Telecom abgeschlossen.** Die Deutsche Telekom hat am 30. Oktober 2003 den Verkauf ihres Anteils von 24,8 Prozent am philippinischen Telekommunikationsbetreiber Globe Telecom an die Ayala Corporation und die Singapore Telecom International Pte. Ltd. abgeschlossen. Der Gesamterlös für die Deutsche Telekom beträgt 472 Millionen US-Dollar (umgerechnet 402 Millionen Euro) und dient dem weiteren Schuldenabbau.

■ **Übernahme der T-Online Aktien aus Commerzbank-Bestand.** Im November hat die Deutsche Telekom die bislang von der Commerzbank gehaltene zweiprozentige Beteiligung an der T-Online International AG übernommen. Die Übernahme des Aktienpakets ist Teil vertraglicher Regelungen mit der Commerzbank. Erworben wurden rund 24,9 Millionen Aktien, die die Commerzbank im Jahr 2000 übernommen hatte. Die Transaktion wurde entsprechend der damals getroffenen Vereinbarung auf Basis eines Durchschnittskurses umgesetzt. Die Deutsche Telekom erwarb die Aktien daher zu einem Preis unter dem aktuellen Börsenkurs.

T-Online ist auch im traditionell schwachen Sommerloch erfolgreich.

Ungeachtet der allgemein schwächeren saisonalen Internetnutzung in den Sommermonaten konnte sich T-Online weiterhin positiv entwickeln.* Der Umsatz im dritten Quartal 2003 wurde insbesondere durch das anhaltende Kundenwachstum getrieben: Vor allem der Anteil der Breitbandkunden in Deutschland wuchs erneut deutlich auf jetzt 30 Prozent.



Die neue T-Online Homepage positioniert die Bereiche Information, Unterhaltung, Services und eCommerce neu.

Umsatz: plus 21 Prozent

Die T-Online International AG erwirtschaftete im dritten Quartal 2003 einen Umsatz von 452,7 Millionen Euro. Im dritten Quartal des Vorjahres hatte der Umsatz noch bei 377,4 Millionen Euro gelegen. Auf Neunmonatsbasis verbesserte sich der Umsatz für die ersten neun Monate damit im Vergleich zum Vorjahr um 21,5 Prozent auf 1,347 Milliarden Euro von 1,109 Milliarden Euro.

Im Segment „Übriges Europa“ verbesserte sich der Umsatz um 41,2 Prozent im Vergleich zum Vorjahr auf 124,2 Millionen Euro (2002: 88 Millionen Euro). Der Umsatzanteil des internationalen Geschäfts liegt damit bei 9,2 Prozent nach knapp 8 Prozent im Vergleichszeitraum des Vorjahres.

Kundenentwicklung: allein 200.000 neue Breitbandkunden

Einer der Hauptumsatztreiber war das Kundenwachstum: Zum Stichtag verzeichnete T-Online 12,9 Millionen Kunden – ein Anstieg von rund einer Million zum Vorjahr und 231.000 mehr als noch zum Halbjahr 2003. Vor allem Breitbandzugänge sind beim Wachstum in diesem Bereich der entscheidende Faktor: Im dritten Quartal 2003 konnte T-Online mit 200.000 neuen Breitbandkunden in Deutschland sogar den Kundenzuwachs des zweiten Quartals von 150.000 in diesem Marktsegment übertreffen – und bestätigte damit den Trend der wachsenden Nachfrage nach breitbandigen Zugängen ins Internet. Der Anteil der Breitbandkunden in Deutschland liegt aktuell bei 30 Prozent.

EBITDA: 81 Millionen Euro im dritten Quartal

Das operative Ergebnis betrug im dritten Quartal des Geschäftsjahres 61,2 Millionen Euro. Damit ergab sich ohne Effekte aus Beteiligungsverkäufen (Verkauf der t-info im zweiten Quartal 2003 in Höhe von 23,6 Millionen Euro sowie der Verkauf der 40-prozentigen Anteile an T-Motion im zweiten Quartal 2002 in Höhe von

41,3 Millionen Euro) eine deutliche Steigerung des operativen Ergebnisses in den ersten neun Monaten auf 183,6 Millionen Euro von minus 27,2 Millionen Euro im Vorjahreszeitraum. Das EBITDA für das dritte Quartal lag bei 81 Millionen Euro gegenüber 34,1 Millionen Euro zum Vorjahresstichtag. Für das gesamte bisherige Geschäftsjahr betrug das EBITDA ohne Effekte aus Beteiligungsverkäufen 237,6 Millionen Euro.

T-Online Portal neu positioniert

Eines der Kernthemen im Portalgeschäft war das Redesign der Homepage www.t-online.de. Seit Ende August präsentiert sich das Portal in einer neuen grafischen und konzeptionellen Gestaltung. Durch das Redesign, das die Produktbereiche Information und Unterhaltung, Services und eCommerce neu positioniert, wird die gesamte Breite des Non-Access-Angebots von T-Online übersichtlicher präsentiert. Das Redesign unterstützt damit wesentlich das auf den Bereichen Access, Content, Services und eCommerce basierende kombinierte Geschäftsmodell.

Im abgelaufenen Quartal wurden die einzelnen Bereiche zudem weiter ausgebaut. Zum Beispiel durch „Musicload“, einem legalen Download für digitale Musik, verstärkte das Portal die eCommerce-Angebote. Im Bereich Paid Content gründete T-Online zusammen mit dem Fachverlag Cocomore die Ratgebermarke „Vericon“. Mehr als 100 kostenpflichtige Ratgeber zum Preis zwischen 4,90 und 7,90 Euro werden vor allem über die T-Online Portale onGesundheit und onKarriere angeboten.

*Alle Daten basieren auf den von der T-Online International AG nach dem International Financial Reporting Standards (IFRS) aufgestellten Konzernzwischenabschluss

Kurzmeldung T-Online

■ **T-Online sichert sich Top-Kinofilme.** Mit der deutschen Constantin Film AG und der MGM International Television Distribution, einer Tochter von Metro-Goldwyn-Mayer Inc., konnte T-Online zwei der erfolgreichsten Filmunternehmer als Partner für sein Video-on-Demand-Angebot gewinnen. Constantin wird T-Online künftig ein umfangreiches Paket mit Top-Filmen zur Verfügung stellen. Darunter sind Titel wie „American Pie“ oder „Der Schuh des Manitu“, der in Deutschland von rund 12 Millionen Kinozuschauern gesehen wurde. Darüber hinaus erhält T-Online über die Zusam-

menarbeit mit MGM Zugang zur weltgrößten Sammlung aktueller zeitgenössischer Filme wie der „James Bond“-Reihe, „Das Schweigen der Lämmer“ oder „Vier Hochzeiten und ein Todesfall“. Bereits im Sommer 2003 hatte sich T-Online mit den US-Majors Universal und Dreamworks über eine Zusammenarbeit verständigt. Die Filme der Partner wird T-Online über das im ersten Quartal 2004 startende T-Online Vision Angebot für das TV-Gerät zur Verfügung stellen. Die dafür notwendige Set-Top-Box wird von Fujitsu Siemens Computers unter dem Namen ACTIVITY Media Center

bereitgestellt. Die Filme werden via DSL-Übertragung in einem kopiergeschützten Format auf der Set-Top-Box hinterlegt. Gegen Bezahlung kann sich der Kunde diese dann auf seinem Fernsehgerät ansehen. Cineasten können sich bereits jetzt unter www.t-online-vision.de Kinofilme per Streaming auf dem PC ansehen.

T-Mobile: Gesamt-EBITDA von 2002 bereits erreicht.

T-Mobile International hat auch im dritten Quartal 2003 seine Ergebnisse deutlich steigern können. Die Kunden- und Umsatzentwicklung war durchweg positiv. Im Neunmonatsvergleich stieg das EBITDA um 30 Prozent und liegt damit bereits jetzt auf dem Niveau des gesamten Geschäftsjahres 2002.

Mehr als 6 Millionen Neukunden

Insgesamt wuchs die Kundenzahl in den letzten zwölf Monaten um 13 Prozent. Konkret ausgedrückt stieg die Zahl der Kunden in den Mehrheitsbeteiligungen auf 57,7 Millionen – ein Plus um 6,5 Millionen im Vergleich zum 30. September 2002. Ohne die erstmals im vierten Quartal 2002 vollkonsolidierte T-Mobile Netherlands belief sich der Neukundenzuwachs auf 6,1 Millionen.

Starker Umsatzanstieg in den USA

Positiv auch der Blick auf die Umsatzentwicklung: Im Vergleich der ersten drei Quartale 2003 mit denen des Vorjahres konnte die Gruppe um 18 Prozent auf 16,8 Milliarden Euro zulegen. Ohne Konsolidierungseffekte hätte das Umsatzwachstum in diesem Zeitraum bei mehr als 13 Prozent gelegen. Nach Regionen verteilt lag das Umsatzwachstum in Europa bei 15 Prozent (ohne Konsolidierungseffekte bei knapp 9 Prozent). In den USA stieg der Umsatz in US-Dollar gegenüber dem Vorjahreszeitraum um knapp 50 Prozent. In Euro gerechnet entspricht dies einem Anstieg von 24 Prozent.

EBITDA: plus 30 Prozent

Das um Sondereffekte bereinigte Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA) stieg im Neunmonatsvergleich um 30 Prozent auf 5 Milliarden Euro. Das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit lag bei 637 Millionen Euro. Alleine im dritten Quartal konnte ein Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit von 239 Millionen Euro erzielt werden. Wie René Obermann, Vorstandsvorsitzender von T-Mobile International, kommentierte, belegen die Zahlen, dass T-Mobile auch im abgelaufenen Quartal den eingeschlagenen Kurs des werthaltigen Wachstums fortsetzen konnte.

T-Mobile Deutschland: Kosten pro Neukunde gesenkt

T-Mobile Deutschland hat im dritten Quartal 370.000 neue Kunden gewinnen können, davon 226.000 Laufzeit-Vertragskunden. Gleichzeitig ist es gelungen, die durchschnittlichen Akquisitionskosten pro gewonnenen Kunden auf 85 Euro zu senken. Während der Umsatz gegenüber dem dritten Quartal 2002 um rund 7 Prozent stieg, konnte das EBITDA um über 11 Prozent auf 953 Millionen Euro gesteigert werden.

Der durchschnittliche Monatsumsatz pro Kunde konnte gegenüber dem zweiten Quartal 2003 um einen Euro auf 25 Euro gesteigert werden.

Auf gerundeter Basis lag er allerdings einen Euro unter dem Wert des dritten Quartals 2002 von 26 Euro.

T-Mobile USA: EBITDA vervierfacht

Mit 670.000 neuen Kunden im dritten Quartal hat T-Mobile USA 12,1 Millionen Kunden erreicht. Wie auch bei anderen Mobilfunkbetreibern in den USA ist die Kündigungsrate in diesem Zeitraum angestiegen und betrug 3,3 Prozent pro Monat. Sie liegt damit jedoch deutlich unter dem Wert des Vorjahresquartals von 4,2 Prozent. Der Umsatz stieg gegenüber dem Vorjahresquartal um mehr als 26 Prozent auf rund 2 Milliarden Euro an, in US-Dollar sogar um über 45 Prozent auf rund 2,2 Milliarden US-Dollar.

Der durchschnittliche Monatsumsatz pro Kunde in US-Dollar blieb im Vergleich zum zweiten Quartal stabil bei 50 US-Dollar (45 Euro). Gegenüber dem Vorjahresquartal ist dies eine Steigerung um drei US-Dollar. Durch die Wechselkurs-

entwicklung zwischen Dollar und Euro sank der Monatsumsatz auf Euro-Basis um 3 Euro. Das EBITDA konnte gegenüber dem dritten Quartal 2002 mit 482 Millionen US-Dollar (429 Millionen Euro) mehr als vervierfacht werden.

T-Mobile UK: niedrige Kündigungsrate bei Vertragskunden

Einschließlich der Kunden von Virgin Mobile hatte das Unternehmen Ende September 12,4 Millionen Kunden, 0,6 Millionen mehr als im Vorjahresquartal. Dies ist vor dem Hintergrund zu sehen, dass der Teilnehmerbestand von T-Mobile UK im dritten Quartal um inaktive Prepaid-Kunden bereinigt wurde. In den vergangenen zwölf Monaten ist es T-Mobile UK gelungen, die Zahl der Vertragskunden um 20 Prozent auf über 2,5 Millionen zu steigern. Alleine im dritten Quartal 2003 konnten 123.000 neue Vertragskunden gewonnen werden. Die Kündigungsrate stieg als Folge der Bereinigung von inaktiven Prepaid-Kunden auf 4,2 Prozent an. Erfreulich hingegen entwickelte sich die Kündigungsrate bei den Vertragskunden. Diese erreichte mit 2,2 Prozent den niedrigsten Stand seit eineinhalb Jahren.

T-Mobile USA konnte seine EBITDA-Marge im dritten Quartal im Vergleich zu 2002 verdreifachen. Dies ist ein klarer Beweis für die Richtigkeit unseres USA-Engagements.

René Obermann,
Vorstandsvorsitzender T-Mobile International
und Mitglied des Vorstands Deutsche Telekom AG

Der durchschnittliche Monatsumsatz pro Vertragskunde konnte auf 45 Britische Pfund (64 Euro) gesteigert werden. Für alle Kunden beträgt er 21 Britische Pfund (31 Euro). Der Umsatz stieg in Britischen Pfund im Vergleich zum Vorjahresquartal um knapp 14 Prozent an und erreichte 761 Millionen Britische Pfund. Umgerechnet auf Euro bedeutet dies eine Steigerung von 3 Prozent auf rund 1,1 Milliarden Euro. Das EBITDA konnte gegenüber dem Vorjahresquartal in lokaler Währung um mehr als 26 Prozent auf 182 Millionen Britische Pfund gesteigert werden – in Euro um fast 15 Prozent auf 260 Millionen Euro.

T-Mobile Austria: Kunden setzen mehr um

T-Mobile Austria konnte die Teilnehmerzahl mit über 2 Millionen Kunden stabil halten. Gleichzeitig stieg der durchschnittliche Monatsumsatz pro Kunde auf 32 Euro. Der Umsatz stieg im Vergleich zum Vorjahresquartal um 8 Prozent auf 277 Millionen Euro, das EBITDA konnte im selben Zeitraum um mehr als 56 Prozent auf 80 Millionen Euro deutlich verbessert werden.

T-Mobile Czech Republic: mehr als jeder zweite Neukunde mit Laufzeitvertrag

Mit 3,7 Millionen Kunden schloss T-Mobile Czech Republic das dritte Quartal ab. Von den 84.000 in diesem Quartal gewonnenen Neukunden waren 48.000 Vertragskunden. Die durchschnittliche Kündigungsrate im dritten Quartal erreichte

0,9 Prozent pro Monat. Der durchschnittliche Monatsumsatz pro Kunde ging mit 16 Euro gegenüber dem Vorjahresquartal leicht zurück. Der Umsatz stieg mit 195 Millionen Euro gegenüber dem Vorjahresquartal um knapp 5 Prozent, wohingegen das EBITDA mit 88 Millionen Euro etwas zurückging.

T-Mobile Netherlands: höchster durchschnittlicher Kundenumsatz in Europa

Im dritten Quartal konnte T-Mobile Netherlands die Zahl der Kunden um 150.000 auf über 1,84 Millionen Kunden steigern. Der durchschnittliche Monatsumsatz pro Kunde lag bei 38 Euro und ist damit der höchste im Vergleich mit den anderen europäischen T-Mobile Gesellschaften. Bei einem Umsatz von 225 Milli-

onen Euro im abgelaufenen Quartal konnte T-Mobile Netherlands mit einem EBITDA von 9 Millionen Euro wie auch schon im zweiten Quartal 2002 positiv zum EBITDA der Gesamtgruppe beitragen.



Mit attraktiven Angeboten für die mobile Datenkommunikation generiert T-Mobile zusätzliche Umsätze und bindet die Kunden an sich.

Kurzmeldungen T-Mobile

■ **Umfangreicher Rahmenvertrag über Mobilfunkleistungen mit Deutscher Bahn.** Die Deutsche Bahn AG wird künftig alle Mobilfunkleistungen auf T-Mobile konzentrieren. Dazu haben beide Unternehmen einen Rahmenvertrag für rund 40.000 Mobilfunkanschlüsse von Bahn-Mitarbeitern im Konzern unterzeichnet. Zusätzlich sind bereits rund 32.000 Anschlüsse der Bahn bei T-Mobile unter Vertrag. Mit den neuen Handyverträgen erhalten Bahn-Mitarbeiter erstmals die Möglichkeit, die geschäftlich genutzten Mobilfunkgeräte über getrennte Abrechnungen auch privat zu nutzen. T-Mobile und die Bahn verbindet bereits bei verschiedenen Projekten eine erfolgreiche Partnerschaft. So zum Beispiel für das Reisenden-Informationssystem (RIS). Dazu sind über 15.000 Mobilfunkgeräte bei Zugbegleitern und Triebfahrzeugführern im Einsatz, um mittels RIS Betriebsdaten mit der Transportleitung auszutauschen und damit die Kundeninformation zu verbessern.

■ **T-Mobile erster deutscher Anbieter mit Routenplanung per MMS.** Erstmals in Deutschland bietet ein Mobilfunkanbieter solch einen Servicedienst per Multimedia Messaging Service

(MMS) an: T-Mobile Kunden erhalten über die Handy-Kurzwahl 2525 (TravelService) oder 2526 (Verkehrsservice) jetzt zusätzlich individuelle MMS-Meldungen mit detaillierten Angaben zur Routenführung oder zum gewünschten Ziel sowie geographische Informationen – etwa den Weg zur nächsten Tankstelle, zu einem Theater oder zu einem Restaurant – noch während der Fahrt direkt aufs Handy. Zur besseren Orientierung wird der Kartenausschnitt gleich mitgeschickt.

■ **Exklusive Content-Vereinbarung mit BUNTE.** Über eine exklusive Partnerschaft mit dem Magazin BUNTE, Europas größtem People-Magazin, erhalten T-Mobile Kunden per MMS aktuelle Nachrichten und Fotos aus der Welt der Stars direkt aufs Handy. Mit der neuen Kooperation erweitert T-Mobile sein Angebot an attraktiven mobilen Infotainment-Inhalten. Die neuen Dienste „BUNTE Top News“ und „BUNTE Trend News“ übermitteln den Abonnenten regelmäßig aktuelle Nachrichten aus Themenbereichen wie Entertainment, Society, Lifestyle, Mode oder Auto. Und exklusiv kann bereits mittwochs die BUNTE-Titelstory gelesen werden, also einen Tag,

bevor das Magazin in den Zeitschriftenläden zu kaufen ist. T-Mobile bietet seinen Kunden damit vor allem einen Informationsvorsprung – ein weiterer Beleg dafür, wie sich das Handy in Kombination mit mobilen Multimedia-Diensten zu einem unverzichtbaren Kommunikationsmedium entwickelt hat.

■ **T-Mobile USA: Abkommen zur Rufnummernportierung.** Im Vorfeld der vom US-amerikanischen Regulierer ab Ende November vorgegebenen Rufnummernportierung hat T-Mobile USA mit den wichtigsten US-amerikanischen Mobilfunkanbietern – AT&T Wireless, Cingular Wireless, Nextel Communications, Sprint PCS und Verizon Wireless – ein Abkommen getroffen, mit dem es für Kunden jetzt noch attraktiver wird, zu T-Mobile USA zu wechseln. Denn die Kunden können nun bei einem Wechsel zu T-Mobile ihre bisherige Mobilfunknummer behalten. Für Kunden, die diesen Service nutzen möchten, hält T-Mobile USA ein umfassendes Service-Angebot bereit, darunter ein Call Center, speziell geschulte Mitarbeiter im Verkauf sowie umfangreiche Informationen im Internet.

Mittelstand profitiert von Kommunikationslösungen der Deutschen Telekom.

Auf der SYSTEMS 2003, Deutschlands größter Fachmesse für Informationstechnologie, Telekommunikation und Neue Medien, präsentierte die Deutsche Telekom im Oktober in München vor allem innovative Kommunikationslösungen für den Mittelstand.

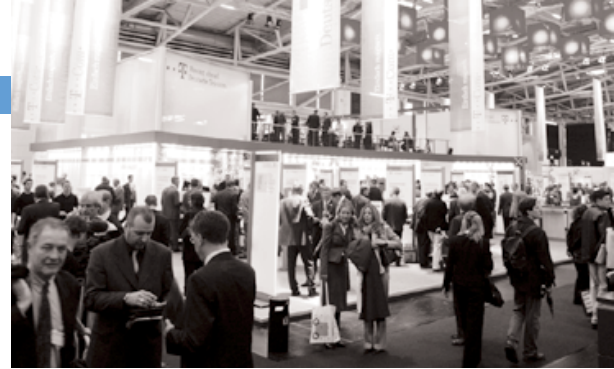
Zwar verzeichnete die Messe in diesem Jahr weniger Aussteller, dafür aber mehr Besucher als 2002. Dennoch wurden die Erwartungen mehr als erfüllt: Gegenüber dem Vorjahr wurden am Stand der Deutschen Telekom deutlich mehr qualifizierte Fachgespräche geführt. Im Ergebnis konnte die Deutsche Telekom mehrere Aufträge in Millionenhöhe akquirieren. Gefragt waren vor allem Lösungen zur Kostensenkung und Prozessoptimierung sowie W-LAN-, IT-Sicherheits- und Mobilfunklösungen.

■ **T-Com** präsentierte beispielsweise ein breites und umfassendes Angebot für Geschäftskunden, das von innovativen Telekommunikationsanlagen über hochleistungsfähige Netzwerke und schnelle Internetzugänge bis hin zu ausgefeilten

Sicherheits- und Branchenlösungen reichte. Das Angebot richtet sich an Unternehmen, die sämtliche ihrer Geschäftsprozesse mit integrierten Gesamtlösungen steuern wollen. Aktuell werden bereits 600.000 der bereits über 4 Millionen T-DSL Anschlüsse geschäftlich genutzt.

Vorgestellt wurde unter anderem das Internet-Komplettangebot „T-DSL Business“, das Übertragungsraten bis 2,3 Megabit pro Sekunde ermöglicht. Damit ist dieses Produkt vor allem für solche Geschäftskunden geeignet, bei denen der zügige Austausch großer Datenmengen zum Tagesgeschäft gehört. Ergänzt wird das Angebot durch Sicherheitslösungen, die auf die Anforderungen kleiner und mittelständischer Kunden zugeschnitten sind und wirkungsvollen Schutz vor Computerviren, dem unbefugten Eindringen in Netzwerke oder unvorhersehbaren IT-Schäden wie Festplattencrashes bieten.

■ Das Thema Sicherheit stand auch bei **T-Online** im Mittelpunkt der Präsentationen. Im Rahmen des Security Days am 20. Oktober informieren Experten etwa,



Kommunikationslösungen auf 1.200 Quadratmetern: der Messestand der Deutschen Telekom.

wie Unternehmen ihre Daten vor Viren und unbefugtem Zugriff besser schützen und ihre Kommunikationsnetzwerke sicherer gestalten. Dabei helfen zum Beispiel die „T-Online SicherheitsPakete 2004“. Gleichzeitig stellte T-Online sein erweitertes Angebot an Business Homepages und das Content-Abo „BusinessPro“ für Unternehmer vor.

■ **T-Mobile** zeigte den Fachbesuchern zur SYSTEMS 2003 ein umfassendes Angebot an Produkten und Diensten für das einfache und effiziente mobile Arbeiten. Unterwegs E-Mails lesen, Kundenaufträge sicher ins Firmenintranet weiterleiten, im Internet recherchieren und per Handy den schnellsten Weg zum Geschäftstermin finden – immer mehr Arbeitsabläufe in Unternehmen basieren auf mobilfunkgestützten Kommunikationslösungen. Auf der SYSTEMS konnten sich die Besucher von solchen leistungsfähigen Lösungen überzeugen.

Kurzmeldungen T-Systems

■ **Dachvertrag zwischen Volkswagen AG und T-Systems und T-Mobile.** Die Volkswagen AG, T-Systems und T-Mobile haben einen gemeinsamen Dachvertrag unterzeichnet, der die existierenden Rahmenverträge zwischen dem Wolfsburger Automobilkonzern und den Telekom Töchtern bündelt. Gleichzeitig hat die Volkswagen AG den bestehenden Vertrag mit T-Mobile über die mobile interne Kommunikation für Sprache und Daten auf Basis des T-Mobile Netzes neu abgeschlossen. Das Auftragsvolumen für diesen Vertrag beträgt insgesamt mehr als 43 Millionen Euro bis Ende 2006. T-Systems und T-Mobile pflegen bereits seit vielen Jahren intensive Geschäftsbeziehungen zur Volkswagen AG. So führt T-Systems neue Datenkommunikationslösungen ein, mit denen Volkswagen die Prozesse in Produktion und Verwaltung verbessert.

■ **T-Systems vernetzt Accor-Hotels in Österreich.** T-Systems Austria – die österreichische Tochtergesellschaft von T-Systems International – hat Aufbau und Betrieb des österreichischen Netzwerks für die Accor-Hotels übernommen. Accor ist weltweit eines der führenden Unternehmen im Reise-, Tourismus- und Dienstleistungssektor. Das von T-Systems realisierte Netz, das seit September 17

Standorte des Hotelkonzerns verknüpft, beschleunigt die internen und externen Kommunikationsprozesse. Über das gemeinsame MPLS-Netz laufen Office-, hotelspezifische und Konzernanwendungen, einzelne Standorte tauschen ihre Daten mit der regionalen Zentrale in Wien aus. Die MPLS-Technik (Multi Label Protocol Switching) erlaubt die hyperschnelle Kommunikation zwischen verschiedenen Netzwerktypen, die im Telekom Konzern existieren. Für den Kunden hat dies den Vorteil, Daten und Sprache sowohl über „alte“ Frame-Relays als auch über moderne IP-Netze schicken und somit ein effizientes und kostengünstiges Netzwerkmanagement betreiben zu können.

■ **DeutschlandRadio und T-Systems schließen Vertrag über analogen und digitalen Hörfunk.** DeutschlandRadio und T-Systems haben ihren Vertrag zum Betrieb von Sendeanlagen für Lang- und Mittelwelle erneuert. Damit fiel gleichzeitig der Startschuss für die digitale Verbreitung des Programms. Ab Januar 2004 rüstet T-Systems die Sendeanlagen auf den neuen Standard um. Dann werden die Programme DeutschlandRadio Berlin und Deutschlandfunk über Mittel- und Langwelle täglich sowohl analog als auch digital zu empfangen

sein. Der Vertrag hat eine Laufzeit bis Ende 2016 und ein Volumen von 110 Millionen Euro. Mit den digitalen Sendern stellt T-Systems eine Technik zur Verfügung, die dem Hörer mehr Klangqualität bietet und dem Programmveranstalter so mehr Hörer.

■ **T-Systems betreibt Rechenzentrum für O₂.** Das Telekommunikationsunternehmen O₂ hat mit T-Systems einen Fünf-Jahres-Vertrag über die Erbringung von Rechenzentrumsleistungen abgeschlossen. T-Systems übernimmt dabei Betrieb und Wartung der zentralen IT-Infrastruktur von O₂. Mit dem Neuvertrag bietet T-Systems O₂ eine Rundum-Betreuung aus einer Hand und übernimmt Verantwortung für den gesamten IT-Serverbetrieb. Der neue Vertrag umfasst ein optimiertes Leistungsspektrum und wurde auf die Bedürfnisse von O₂ angepasst. O₂ kann den Umfang der Rechenzentrumsleistungen je nach aktuellem Bedarf und Marktlage verändern. Innerhalb eines festgelegten Rahmens hat O₂ die Möglichkeit, mit definierten Kosten mehr oder weniger Server einzusetzen und entsprechend die Servicezeiten oder die Servicelevels flexibel anzupassen. O₂ hat damit ein Höchstmaß an Business-Flexibilität.

■ **T-Com unterstützt Initiative D21.** Nur wenige Technologien haben sich so rasant in Richtung Massenmarkt entwickelt und wachsen so dynamisch wie die Breitbandkommunikation. Breitbandigkeit ist inzwischen auch auf dem Arbeitsmarkt ein wichtiger Faktor. „Neue Jobs durchs Internet: Impulse für Wachstum und Wettbewerbsfähigkeit in der Informationsgesellschaft“ lautete das Motto des diesjährigen Jahreskongresses der Initiative D21 im Oktober in Köln. Der Aufbau breitbandiger Netzinfrastrukturen wurde dort als einer der wesentlichen Wettbewerbsfaktoren für die Attraktivität von Wirtschaftsstandorten benannt. Die Deutsche Telekom unterstützt daher die Initiative D21, die es sich zum Ziel gesetzt hat, Deutschland im internationalen Wettbewerb zu einem Spitzenplatz in Anwendung und Produktion von Informationstechnologien zu führen.

■ **T-DSL: aktuell mehr als 4 Millionen Kunden.** In Flensburg begrüßte T-Com Ende Oktober den viermillionsten T-DSL Kunden. Bundesweit konnte T-Com innerhalb der vergangenen zehn Monate 900.000 neue T-DSL Kunden gewinnen. Damit verfügt bereits jeder zehnte Haushalt über den Breitbandzugang ins Internet. Was die Anzahl der vermarkteten DSL-Anschlüsse betrifft, so ist T-Com weltweit in der Spitzengruppe und im gesamteuropäischen Vergleich auf Platz 1. T-Com kann den Interessenten T-DSL inzwischen in fast allen Regionen Deutschlands anbieten – ca. 90 Prozent der T-Com Anschlüsse. Neben der Technik spielt auch die Produktdifferenzierung eine große Rolle bei der T-DSL Erfolgsstory: Höhere Bandbreite für Vielnutzer und Profis (T-DSL 1500), spezielle Angebote für Online Gamer (FastPath für T-DSL) oder der doppelte Up-

stream runden das T-DSL Angebot ab und gehen auf die unterschiedlichen Bedürfnisse der Kundengruppen ein.

■ **„Letzte Meile“ für den DSL-Markt wird geöffnet.** T-Com Vorstand Achim Berg kündigte im Rahmen einer Forumsveranstaltung der Regulierungsbehörde für Telekommunikation und Post (RegTP) an, dass die Deutsche Telekom die so genannte letzte Meile im Festnetz öffnen wird und so Wettbewerbern den Weiterverkauf von eigenen DSL-Produkten ermöglicht. Von der Zulassung des Weiterverkaufs verspricht sich die Deutsche Telekom einen zusätzlichen Schub bei der Vermarktung breitbandiger DSL-Anschlüsse. Auch die Nachfrage nach breitbandigen Anwendungen und Inhalten könne sich dadurch weiter verbessern.

UNSER SERVICE FÜR SIE/FORTSETZUNG

Wichtige Begriffe: kurz und verständlich erläutert.

Wie bereits in der vergangenen Ausgabe von „direkt“ möchten wir an dieser Stelle einige oft wiederkehrende Begriffe aus der Finanzwelt erläutern. Diese Begriffe werden zum Teil im Newsletter verwendet, begegnen Ihnen aber auch häufig im Rahmen der Berichterstattung über die Deutsche Telekom in den Medien.

■ **Access/Non Access:** Zugang. Als Access wird der Zugang zum Internet bezeichnet. Hier ermöglicht zum Beispiel T-Online einen qualitativ hochwertigen Internet-Zugang mit einer Vielzahl von Tarifangeboten. Das Non-Access-Geschäft zielt auf weitere Umsatzquellen außerhalb des Zugangsgeschäfts, kurz das „Nichtzugangs“-Geschäft (zum Beispiel Bezahlinhalte/-services, Einnahmen aus Werbung).

■ **Anleihe** (engl.: bond): Schuldverschreibung, Obligation, Rentenwert. Oberbegriff für Wertpapiere, bei denen sich der Aussteller (Emittent, Schuldner) zur Zahlung einer Geldsumme und/oder anderer Leistungen an den Gläubiger verpflichtet. Die Verzinsung kann fest oder variabel sein. Eine Anleihe lautet über einen Gesamtbetrag und wird in Teilschuldverschreibungen zerlegt und verbrieft.

■ **Benchmark** (engl.: Maßstab, Bezugspunkt): Eine Vergleichsgröße, an der etwas gemessen werden kann. Kennziffer, die die Entwicklung von Märkten darstellen soll. Die Benchmark (häufig ein Index) dient als Messlatte für die erzielte Performance.

■ **Corporate Governance:** Corporate Governance bezeichnet den rechtlichen und faktischen Ordnungsrahmen für die Leitung und Überwachung eines Unternehmens. Dazu gehören die Kompetenzverteilung unter den Gesellschaftsorganen, Hauptversammlung, Aufsichtsrat und Vorstand im Hinblick auf Leitung und Kontrolle der Gesellschaft.

Der von der Regierungskommission Corporate Governance verabschiedete Deutsche Corporate Governance Kodex beinhaltet neben wesentlichen gesetz-

lichen Vorschriften zur Leitung und Überwachung deutscher börsennotierter Gesellschaften (Unternehmensführung) auch international und national anerkannte Standards guter und verantwortungsvoller Unternehmensführung in Form von Anregungen und Empfehlungen. Der Kodex soll das deutsche Corporate Governance System transparent und nachvollziehbar machen. Ziel ist es, das Vertrauen des Anlegerpublikums, der Kunden, der Mitarbeiter und der Öffentlichkeit in die Leitung und Überwachung deutscher börsennotierter Gesellschaften zu fördern.

Mit Inkrafttreten des Transparenz- und Publizitätsgesetzes ist in § 161 des Aktiengesetzes eine neue Vorschrift eingefügt worden, die Vorstand und Aufsichtsrat einer börsennotierten Gesellschaft verpflichtet, einmal jährlich zu erklären, ob den im Kodex enthaltenen Empfehlungen entsprochen wurde und wird oder welche Empfehlungen des Kodex nicht angewendet werden.

Die Entsprechenserklärung von Vorstand und Aufsichtsrat der Deutschen Telekom AG finden Sie unter anderem im Internet unter www.telekom.de.

■ **DSL: Digital Subscriber Line** ist eine hoch entwickelte Technologie zur Übertragung von hohen Datenmengen über Kupferleitungen.

■ **Free Float:** Bezeichnung für den Streubesitz einer Aktiengesellschaft, also jenem Teil der Aktien, der nicht in festem Besitz ist. Als Festbesitz rechnet man Anteile von 5 Prozent und mehr.

■ **IFRS/IAS:** Abkürzung für International Financial Reporting Standards (vormals: IAS – International Accounting Standards). IFRS ist ein internationaler Rechnungslegungsstandard, dessen Anwendung gemäß EU-Verordnung ab 1. Januar 2005 für alle börsennotierten Gesellschaften zur Pflicht wird und der die Rechnungslegung nach HGB ablöst.

Ziel sind die internationale Vergleichbarkeit der Rechnungslegung sowie die Anforderungen der Deutschen Börse im Rahmen des Prime Standard.

■ **KGV:** Abkürzung für Kurs-Gewinn-Verhältnis. Das KGV gibt an, in welchem Verhältnis der Gewinn einer Aktiengesellschaft zur aktuellen Börsenbewertung steht. Berechnung: aktueller Kurs, dividiert durch das Ergebnis je Aktie. (Das Ergebnis sagt aus, wie viele Jahre lang das Ergebnis verdient werden muss, um den Börsenkurs zu erzielen.) Bei Verlusten ist eine KGV-Berechnung nicht möglich.

■ **Rating:** Beurteilung von Emittenten entsprechend ihren wirtschaftlichen Verhältnissen (Bonitätsprüfung). International bekannte Rating-Agenturen sind z. B. Standard & Poor's, Moody's und Fitch. Deutsche Telekom Rating (Stand 30.06.03): Fitch BBB+, Moody's Baa3; S & P BBB+.

■ **US-GAAP:** Abkürzung für United States Generally Accepted Accounting Principles. Der Konzernabschluss der Deutschen Telekom wird nach den deutschen Rechnungslegungsvorschriften (HGB) aufgestellt und unterscheidet sich in Ansatz, Ausweis und Bewertung von den amerikanischen Bilanzierungsvorschriften (US-GAAP). Zur Darstellung dieser Unterschiede wird eine Überleitungsrechnung des Jahresergebnisses und des Eigenkapitals erstellt, die in Kurzform im Geschäftsbericht und in ausführlicher Form im „Annual Report on Form 20-F“ dargestellt ist.

Impressum

Forum T-Aktie „direkt“
Ausgabe 4/2003, 7. Jahrgang

Herausgeber: Deutsche Telekom AG, Bonn
Zentralbereich Unternehmenskommunikation
Verantwortlich: Ulrich Lissek,
Leiter Unternehmenskommunikation

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

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

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