

direkt

Informationen aus erster Hand 1/98

VORLÄUFIGE ERGEBNISSE DES GESCHÄFTSJAHRES 1997

Deutliches Umsatzwachstum.

Die Deutsche Telekom hat das Geschäftsjahr 1997 mit deutlichen Steigerungen bei Umsatz und Ergebnis abgeschlossen. Allerdings ist der Vorstand mit der Ertragsentwicklung angesichts von Verlusten zum Beispiel in den Bereichen Kabel-TV, Auskunft und öffentliche Telefonstellen nicht zufrieden. Jedoch wird an der Optimierung der Geschäftsfelder weiter mit Nachdruck gearbeitet.



Der Konzernumsatz stieg um rund 6,5 Prozent auf 67 Milliarden DM. Das Ergebnis vor Steuern erhöhte sich um 83 Prozent von 4,1 Milliarden auf 7,5 Milliarden DM.

■ Ergebnis stützt Dividendenpläne.

Nach vorläufigen Berechnungen erreichte die Deutsche Telekom im abgelaufenen Geschäftsjahr einen Konzernüberschuß von 3,3 Milliarden DM nach 1,8 Milliarden DM in 1996.

Das entspricht einem Wachstum von 84 Prozent. Dieses vorläufige Ergebnis stützt die Pläne des Vorstandes, für das Geschäftsjahr 1997 eine auf 1,20 DM erhöhte Dividende zahlen zu können – dies allerdings bei Vollausschüttung.

■ Kerngeschäft erfolgreich.

Insbesondere in der Festnetzkommunikation sowie im Mobilfunk hat die Deutsche Telekom deutliche Umsatz-

Themen

Vorläufige Ergebnisse des Geschäftsjahrs 1997

Qualität made by Deutsche Telekom

Zählimpulse

Tarifkonzept 98: noch günstigere Preise



steigerungen erzielt. Die Erlöse in der Festnetzkommunikation legten auf 50,2 Milliarden DM zu, das ist eine Steigerung von 6 Prozent.

In der Mobilkommunikation wurden im abgelaufenen Geschäftsjahr 5 Milliarden DM umgesetzt – 19 Prozent mehr als im Vorjahr.

Insgesamt erzielte die Deutsche Telekom ein Ergebnis vor Steuern von 11,5 Milliarden DM und damit eine international vergleichbare Rendite.

■ Kräftiges Mengenwachstum.

Das Volumen der Verbindungsminuten, die im Netz der Deutschen Telekom registriert wurden, erhöhte sich um 9 Prozent auf 175 Milliarden. Durch diesen deutlichen Anstieg konnte – trotz Senkung der Durchschnittspreise – ein kräftiges Umsatzplus erzielt werden. Bei einem Anstieg der Festnetzanschlüsse insgesamt um

2 Prozent auf 45 Millionen verzeichnete die Deutsche Telekom ein deutliches Plus bei den ISDN-Kanälen: Deren Zahl legte um 40 Prozent auf rund 7,3 Millionen am Jahresende zu.

Die Zahl der Mobilfunkkunden stieg von 2,7 auf 3,7 Millionen. Das entspricht einer Steigerung von 35 Prozent gegenüber 1996.

■ Verbindlichkeiten weiter reduziert.

Weiter zurückgeführt wurde der Stand der Finanzverbindlichkeiten, und zwar um rund 12 Milliarden DM. Die Summe der Finanzverbindlichkeiten ist erstmalig unter 90 Milliarden DM auf 86,5 Milliarden DM gesunken (ohne ab 1996 neu konsolidierte Gesellschaften mit ca. 1,5 Milliarden DM).

Damit hatte die Deutsche Telekom von dem bis zum Jahr 2000 geplanten Rückführungsvolumen von 60 Milliarden DM seit 1995 am Ende des Geschäftsjahres 1997 bereits fast 40 Milliarden DM Verbindlichkeiten getilgt.

■ Investitionsziele erreicht.

Die Investitionen im abgelaufenen Geschäftsjahr teilen sich in 13,5 Milliarden DM Sachanlagen und 1,5 Milliarden DM Finanzanlagen.

Das Investitionsvolumen lag im vergangenen Jahr mit insgesamt 15 Milliarden DM mehr als 30 Prozent unter Vorjahresniveau. Der Grund: Neben

einem deutlichen Rückgang der Beteiligungsinvestitionen konnten die beiden großen Investitionsprogramme „Aufbau Ost“ und „Digitalisierung“ 1997 wie geplant vollständig abgeschlossen werden.

Trotz des um 21 Prozent rückläufigen Volumens technischer Investitionen und der um 73 Prozent zurückgegangenen Finanzinvestitionen hat die Deutsche Telekom ihre Investitionsziele erreicht. Die Abschreibungen auf Sachanlagen in Höhe von 18,5 Milliarden DM übersteigen die Investitionen um mehr als 25 Prozent.

Das Netz der Deutschen Telekom ist jetzt in allen Bundesländern voll digitalisiert. Insgesamt hat das Unternehmen seit 1990 in den sogenannten Aufbau Ost 50 Milliarden DM investiert. In den alten Bundesländern flossen in den vergangenen drei Jahren weitere 12 Milliarden DM in die beschleunigte Digitalisierung des Netzes.

■ Personalabbau voll im Plan.

Die Personalanpassung im Konzern wurde weiter planmäßig fortgesetzt: Im vergangenen Jahr wurden 10 000 Stellen abgebaut. Mit 191 000 Beschäftigten zum Jahresende 1997 ist die Deutsche Telekom ihrem Ziel, von Anfang 1995 bis zum Jahr 2000 insgesamt 60 000 Stellen auf dann 170 000 abzubauen, wiederum ein gutes Stück näher gekommen.

Dagegen ist der Personalaufwand unterproportional zum Personalabbau gesunken.

Unbefriedigend ist auch der Anstieg beim Materialaufwand um 1,6 auf 11,8 Milliarden DM, was auf die Aufwendungen für die Telekommunikations-Dienstleistungen anderer Carrier und auf den gestiegenen Aufwand für Endgeräte zurückzuführen ist.

■ Verluste in einigen Geschäftsfeldern.

Das Endgerätegeschäft verbuchte hohe Verluste von etwa 500 Millionen DM, wobei dieses Ergebnis allein aus dem Verkauf resultierte. Das Mietgeschäft weist ein positives Ergebnis auf.

Der Bereich Kabel-TV/Rundfunk reduzierte mit ca. 1,1 Milliarden DM Verlust das Konzernergebnis. Hohe Verluste von zusammen rund 0,9 Milliarden DM verzeichneten die öffentli-



chen Telefonzellen und die Auskunft. Im Beteiligungsbereich hat sich das Ergebnis insgesamt auf minus 1,5 Milliarden DM verschlechtert. Hier war – neben Anlaufverlusten in ausländischen Mobilfunkaktivitäten und bei Global One – der Finanzkrise in Südostasien Rechnung zu tragen.

■ Konsequente Korrekturen eingeleitet.

Alle Bereiche mit unbefriedigender Entwicklung werden einer umfassenden kritischen Analyse unterzogen. Bereits im vergangenen Jahr wurden konsequente Gegenmaßnahmen umgesetzt bzw. eingeleitet.

Zum Beispiel wurden einzelne Mobilfunkaktivitäten im Ausland außerhalb des Mobiltelefonbereichs geschlossen bzw. verkauft. Bei Global One sind in Absprache mit den Partnern bereits Restrukturierungsmaßnahmen eingeleitet worden. Und die Preisanpassung im Kabel-TV-Geschäft vom Herbst 1997 wird die Situation in diesem Segment schon im laufenden Geschäftsjahr verbessern.

■ Cash-flow verbessert.

Insgesamt erreichte die Deutsche Telekom ihre Ziele auf den Gebieten Umsatzwachstum, Personalabbau und Reduzierung der Finanzverbindlichkeiten, womit die Ertragskraft erhöht und die Bilanzstruktur verbessert wurde. Dies gilt ebenso für die Festnetz-

kommunikation und mit geringen Abstrichen auch für die Mobilnetzkommunikation.

Der Cash-flow aus Geschäftstätigkeit stieg um rund 2 auf 24 Milliarden DM. Dies ist vornehmlich auf die Erhöhung des Konzernüberschusses zurückzuführen.

■ Stärkung der Ertragskraft.

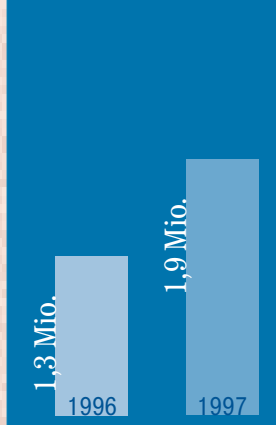
Mit zielgruppenspezifischen Angeboten wird die Deutsche Telekom im laufenden Jahr ihre Marktanteile stabilisieren. Auch das Tarifkonzept 98 mit Wirkung vom 1. März ist ein wichtiger Schritt in diese Richtung. Darüber hinaus werden wir mit dem Angebot neuartiger Verbundprodukte unseren Wettbewerbsvorteil als einziger Vollsortimenter in Deutschland stärker zur Geltung bringen.

Auf der Kostenseite werden Zinsaufwand und Abschreibungen sinken. Mit Hochdruck arbeiten wir an der Optimierung der Prozesse von der Auftragsabwicklung bis zu Rechnung und Inkasso. Auch wird die Neuordnung des Vertriebes im vergangenen Jahr wichtige Impulse für Verbesserungen geben.

Der Vorstand der Deutschen Telekom ist überzeugt, daß die eingeleiteten Schritte bereits im laufenden Jahr Wirkung zeigen und die Ertragskraft des Konzerns stärken werden.

T-ONLINE BOOMT.

T-Online-Kunden



Neben dem rasanten Kundenzuwachs bei ISDN und Mobilfunk erlebte auch T-Online einen wahren Boom. Mit einem Rekordwachstum von 550 000 neuen Teilnehmern erreichte T-Online ein Wachstum von über 40 Prozent gegenüber dem Vorjahr.

Damit hat der Online-Dienst der Deutschen Telekom jetzt über 1,9 Millionen Kunden und ist der mitglieder- und wachstumsstärkste Online-Dienst Europas. Zugleich wurde T-Online so intensiv genutzt wie nie zuvor. Die Gesamtzahl der Verbindungen lag 1997 bei rund einer halben Milliarde. Gegenüber dem Vorjahr bedeutet dies eine Steigerung von 60 Prozent.

Mit rund 3,5 Millionen elektronischen Bankkonten ist T-Online in Deutschland – wie übrigens auch weltweit – die Nummer 1 im Onlinebanking. Der wachsenden Bedeutung von T-Online innerhalb des Konzerns trägt die Deutsche Telekom mit einer Umfirmierung Rechnung: Mit Wirkung vom 1. Januar 1998 wird die Online Pro Dienste GmbH & Co. KG, die T-Online als 100prozentige Telekom-Tochter betreibt, als Deutsche Telekom Online Service GmbH geführt.

DIE T-AKTIE AN DER BÖRSE



Nach einer Phase der Konsolidierung auf hohem Niveau Mitte Januar ist der deutsche Aktienmarkt wieder auf Wachstumskurs eingeschwenkt. In den ersten Februar-Tagen erreichte der Deutsche Aktien-Index (DAX) ein neues Allzeit-Hoch bei fast 4 600 Punkten. Auch die Aktie der Deutschen Telekom hat seit Mitte vergangenen Monats kräftig zugelegt. Am 17. Februar verzeichnete sie in Frankfurt einen Schlußkurs von 35,80 DM.

Qualität als Verpflichtung.

Mit dem Startschuß für den uneingeschränkten Wettbewerb auf dem deutschen Telekommunikationsmarkt sollte für den Endverbraucher die Auswahl aus einer Vielzahl von Angeboten möglich sein.



UNSERE STÄRKEN AUF EINEN BLICK:

- Eine der modernsten Telekommunikations-Infrastrukturen der Welt für die gesamte Palette der Sprach-, Daten- und Bildübertragung.
- Netzkapazitäten, die heute schon den Anforderungen der zukünftigen Informationsgesellschaft gerecht werden, durch hochleistungsfähige Übertragungsverfahren (ATM, ADSL).
- Bundesweite Rund-um-die-Uhr-Kontrolle im zentralen Net Management Center Bamberg für einen sicheren, störungsfreien Verkehrsfluß im Fernnetz.
- Einer der größten Vollsortimenter der Welt mit einer Vielzahl von Produktfamilien und Dienstangeboten, die für jede Kundenanforderung eine individuelle Lösung ermöglichen.
- Weltweit führend bei ISDN mit mittlerweile mehr als 7,3 Millionen installierten Basiskanälen in Deutschland.
- Service im Weltklasseformat: Termintreue beim Einrichten von Telefonanschlüssen für Geschäftskunden bei 99,1 Prozent. Entstörzeiten im Durchschnitt 12,3 Stunden in den alten Bundesländern und 15,2 Stunden für ganz Deutschland. Erreichbarkeit der Störungsannahme 01171 innerhalb von 20 Sekunden: 94 Prozent.
- Höchste Zuverlässigkeit bei der Abrechnung durch das ausgefeilte Tarifeinheiten-Infos-Prüfsystem TIP mit einer Fehlerquote von 0,02 Prozent bei jährlich ca. 500 Millionen Telefonrechnungen.
- Eigene umfangreiche Forschung zum Teil in Partnerschaften mit anderen Marktführern aus Telekommunikation und Elektronik.

Auf diese Aussichten deuteten zumindest in der Vergangenheit die Aussagen der Unternehmen hin, die der Deutschen Telekom den Kampf um die Kunden angesagt haben. Die Realität stellt sich nach den ersten Wochen allerdings bei weitem nicht so vielschichtig dar.

So mancher Wettbewerber hat in den vergangenen Monaten seinen Start stückweise vom 1. Januar in den weiteren Verlauf des Jahres verschoben. Und die Vielfalt der Tarife macht den Kunden den Vergleich zwischen den verschiedenen Anbietern schwer.

Einige Konkurrenten verlangen von ihren Kunden Mindestumsätze, zum Teil wird diese Vertragskondition mit Sondergebühren bei Unterschreiten dieser Umsatzmarke versehen. Die meisten Konkurrenten der deutschen Telekom beschränken sich auf Angebote für Verbindungen außerhalb des Citybereichs.

In einer im Handelsblatt zitierten Branchenstudie der DG-Bank heißt es unter anderem: „Die Vielfalt der zu erwartenden neuen Tarife sowie die umständliche Vorwahlnummer würden die Kunden eher verunsichern“.

Im Großkundengeschäft haben laut Studie nur solche Anbieter Erfolg, „die weltweit präsent sind und die die notwendigen Investitionen in Technologien und Märkte tätigen“ können. Doch dies würden „viele der neuen Telekom-Konkurrenten nicht erreichen“.

■ Im Wettbewerb die Nase vorn.

Daß sich die Deutsche Telekom hingegen mit hohem finanziellen, technischen und personellen Einsatz auf den Wettbewerb vorbereitet hat, zahlt sich nun aus: Wir sind nach wie vor als einziger Vollsortimenter Deutschlands in der Lage, das gesamte Spektrum moderner Telekommunikation jedem Kunden in gewohnt hoher Qualität anzubieten.

So haben wir in den vergangenen Jahren mit hohem Investitionsaufwand eine der modernsten Netz-Infrastrukturen der Welt errichtet, die flächendeckend ein voll digitalisiertes Telefonnetz sowie die ganze Palette der Daten-, Mobilfunk- und Breitbandverteilnetze auf höchstem technischen Standard bereitstellt.

Lange Übertragungszeiten, niedrige Verbindungsqualität oder auch Überlastung gehören für die Netze der Deutschen Telekom schon lange der Vergangenheit an.

Und als erste Telekommunikationsgesellschaft der Welt haben wir ISDN mit heute mehr als 7,3 Millionen Basis Kanälen zu einem Massenprodukt gemacht.

■ Qualität im Dienste unserer Kunden.

Wir definieren unsere Verantwortung im Wettbewerb mit einer kurzen, aber prägnanten Formel: Qualität auf der ganzen Linie.

Und das bedeutet für uns nicht allein die Bereitstellung einer hochleistungsfähigen Infrastruktur sowie innovativer Leistungen, sondern ebenso einen kompetenten Service und ein optimales Preis-Leistungs-Verhältnis.

■ Motor für den Wettbewerb.

Auf jahrzehntelanger Erfahrung basierendes Know-how sowie die Fähigkeit, mit der rasanten Entwicklung der

Telekommunikation Schritt zu halten, mehr noch: sie aktiv mitzugestalten – diese „Ressourcen“ kann kein anderer Anbieter außer der Deutschen Telekom in den Wettbewerb einbringen. Wir werden in der Konkurrenz um die

Kunden unsere spezifischen Stärken auszuspielen wissen – und auch weiterhin die maßgebliche Triebkraft in der Entwicklung des deutschen Telekommunikationsmarktes bleiben.



VORLEISTUNGEN DER DEUTSCHEN TELEKOM

Offensive für den Wettbewerb.

Mit enormen Investitionen in den letzten Jahren und hohem Arbeitseinsatz ihrer Mitarbeiter hat die Deutsche Telekom die Öffnung des Telekommunikationsmarktes in Deutschland auf der technischen Seite erst möglich gemacht.

Allein die flächendeckende Digitalisierung unseres T-Nets in den alten Bundesländern, in die wir in den vergangenen drei Jahren rund 12 Milliarden Mark investiert haben, schafft ganz wesentliche Voraussetzungen für den Wettbewerb in der Telekommunikation.

Die flexible Anschaltung fremder Netze und die schnelle Bereitstellung von Netzkapazitäten für andere Anbieter läßt sich nur mit einer leistungsstarken digitalen Infrastruktur realisieren. Und das gilt zum Beispiel auch für die dauerhafte Voreinstellung eines Verbindungsnetzbetreibers (Pre-Selection) oder die Rufnummer-Mitnahme (Portierung).

Dazu Gerd Tenzer, Vorstand Technik Netze der Deutschen Telekom: „Unsere Digitalisierungs-offensive war gleichzeitig auch eine Offensive für den Wettbewerb im deutschen Telekommunikationsmarkt.“

Alle Maßnahmen, mit denen die Deutsche Telekom ihr Netz gezielt auf die künftigen Anforderungen vorbereitet hat, waren rechtzeitig zum 1.1.1998 abgeschlossen. So konnten neben

unseren Kunden auch die neuen Anbieter in vollem Umfang von unseren Vorleistungen profitieren.

Deutlich über 0,5 Milliarden DM sind insgesamt in diese Vorbereitungen investiert worden: Für die eigentliche Zusammenschaltung der Netze (Interconnection) waren Investitionen von über 300 Millionen DM nötig. In die erforderliche Technik für die freie Auswahl des Verbindungsnetzbetreibers flossen rund 20 Millionen DM. Und in die Rufnummer-Portierung investiert die Deutsche Telekom bis zum Jahre 2002 weitere rund 250 Millionen DM.

Zu diesen Investitionen in die Technik muß natürlich auch zum Beispiel der Personalaufwand hinzuge-rechnet werden: Allein im Netzbereich der Deutschen Telekom waren mit der Vorbereitung der Netzumstellung zum 1. Januar über 2 000 Mitarbeiter beschäftigt.

Gerd Tenzer: „An den enormen Kosten, die uns beim Einsatz der Telekom Teams entstanden sind, hat sich keiner der Wettbewerber auch nur mit einer müden Mark beteiligt.“

WINDOW ON TECHNOLOGY.

→ Seit Anfang des Jahres ist die Deutsche Telekom über ihr Tochterunternehmen „T-Telematik Venture Holding GmbH“ (T-Venture) an zwei international führenden Software-Unternehmen beteiligt:

BneD Broadband Network Design Inc. (USA) gehört zu den Pionieren auf dem expandierenden Markt der Photonik Design Software für optische Telekommunikationsnetzwerke. T-Venture engagiert sich hier gemeinsam mit Techno Venture Management, einer der erfolgreichsten Venture Capital-Gesellschaften Europas. Inter-shop Communications ist einer der führenden Anbieter von Software für Electronic Commerce, den Handel im Internet.

→ T-Venture, als 100prozentige Tochter der Deutschen Telekom im Oktober 1997 gegründet, investiert in junge, innovative, wachstums-trächtige Dienstleistungs- und High-Tech-Unternehmen der Telekommunikation und Informationstechnologie. Darüber hinaus unterstützen wir das Management unserer Partner und stellen unsere Beratungsleistung bei Produktion, Vertrieb und Verkauf sowie in operativen und administrativen Fragen zur Verfügung. T-Venture ist mit einem Kapital von zunächst 100 Millionen DM ausgestattet. Davon sollen 60 Prozent für direkte Beteiligungen und 40 Prozent für indirekte Beteiligungen, also für Investments in eigenständige Venture Capital-Fonds, verwendet werden.

Schwerpunkt der direkten Investmentaktivitäten ist Deutschland, aber auch benachbarte europäische Länder wie Frankreich oder die Schweiz. Außerhalb Europas engagiert sich T-Venture ausschließlich in Co-Investments. Bevorzugt werden aufstrebende Unternehmen in einem frühen Entwicklungsstadium, die ein hohes Innovationspotential aufweisen können.

→ Dr. Thomas W. Kühr, Geschäftsführer der neuen Telekom-Tochter, will mit T-Venture der Entwicklung zur Telematik- und Informationsgesellschaft „weitere wichtige Impulse“ geben, indem wir junge Unternehmen dabei unterstützen, ihre Innovationen in marktfähige Produkte umzusetzen und sich international zu etablieren. Jedoch profitiert die Deutsche Telekom von solchen unternehmerischen Partnerschaften nicht minder. „Entscheidend ist auch, daß wir uns damit ein Window on Technology öffnen: Durch neue Innovationsvohaben können wir dazulernen und erhalten gleichzeitig einen Überblick über internationale Markt- und Technologieentwicklungen.“

Die Anbieter müssen Lösungen entwickeln.

Die neuen Möglichkeiten des liberalisierten Telekommunikationsmarktes können für die Kunden mit Nachteilen verbunden sein: Wird etwa – entweder grundsätzlich oder auch nur fallweise – von dem Netz des einen Anbieters in das Netz eines anderen telefoniert, ist eine Übertragung von Zählimpulsen zur direkten Kontrolle der Gesprächskosten derzeit technisch nicht möglich.

Das kann zu Abrechnungsproblemen führen – etwa bei Unternehmen mit Nebenstellenanlagen, Hotels oder Restaurants.

Ein Beispiel: Hotels können Gästen, die vom Zimmerapparat aus die Vorewahl eines anderen Netzbetreibers wählen, um ein Auslandsgespräch zu führen, dieses Telefonat nicht berechnen. Denn die Nebenstellenanlage kann mangels Gebührenimpuls die Kosten nicht einem bestimmten Apparat zuweisen. In der monatlichen Telefonrechnung des Hotels sind natürlich auch diese Gebühren enthalten. Doch dem Gast, der längst abgereist ist, können sie nicht mehr in Rechnung gestellt werden.

Die Deutsche Telekom hatte bereits frühzeitig – seit 1996 – die Frage der Zählimpulse bei Netzwechsel mit den Wettbewerbern besprochen – aller-

dings ohne sichtbare Reaktionen. Die Wettbewerber schienen diesem technischen Problem keine größere Bedeutung beizumessen.

Nach dem Auftreten der ersten Schwierigkeiten im Januar haben wir umgehend eine Service-Hotline eingerichtet, um den verunsicherten Kunden unsere Hilfe anzubieten.

■ Kompliziertes Software-Problem.

Eine einfache Lösung aus der technischen Zwickmühle gibt es jedoch nicht. Denn derzeit ist weltweit keine geeignete Software verfügbar, die in der Lage wäre, unterschiedliche Zeittakte und Tarife von verschiedenen Anbietern zu erkennen und zu zählen.

Ein internationaler Standard, der

die Impulsweiterleitung an den Netzschnittstellen festlegt, wird derzeit erst bei der Standardisierungsorganisation ETSI erarbeitet. Experten gehen davon aus, daß es noch rund zwei Jahre dauern wird, bis die Software der unterschiedlichen Netze die Gebührenimpulse der jeweils anderen Anbieter verstehen und richtig interpretieren kann.

■ Ablenkungsmanöver einzelner Wettbewerber.

Der vereinzelt erhobene Vorwurf, die Deutsche Telekom „unterdrücke“ die Zählimpulse aus fremden Netzen, entbehrt daher jeglicher sachlichen Grundlage – und scheint eher dem Ziel zu dienen, von eigenen Versäumnissen abzulenken.

Ebenso ist die Forderung unsinnig, die Deutsche Telekom solle das Problem beheben, indem sie einfach ein Taktsignal für die Wettbewerber zur Verfügung stelle. Eben das ist ja derzeit technisch noch gar nicht möglich.

■ Kontrolle à la Telekom.

Die Deutsche Telekom bietet bereits seit Jahren ihren Dienst „Zählimpulse“ allen Kunden an – bei ISDN-Anschlüssen ist er sogar kostenlos.

Auf allen Telefonen mit Display lassen sich bei jeder Verbindung, die vollständig über die Deutsche Telekom geführt wird, die Gesprächsgebühren direkt ablesen. Für Kunden ohne Displayapparate gibt es entsprechende Zusatzgeräte. So ist für alle Kunden der Deutschen Telekom eine unmittelbare Kostenkontrolle sowie die Weiterberechnung von Telefongebühren an Dritte möglich.

NOCH MEHR KOMFORT BEIM TELEFONIEREN

Durch die Digitalisierung des T-Nets der Deutschen Telekom sind schon seit längerem spezielle Dienste verfügbar, die zuvor exklusiv den ISDN-Teilnehmern vorbehalten waren: Anklopfen und Makeln sowie Dreierkonferenz, Anrufweiterschaltung und Anrufsperrung. Im Januar ist das Angebot um drei weitere Leistungen aus dem ISDN-Programm ergänzt worden.

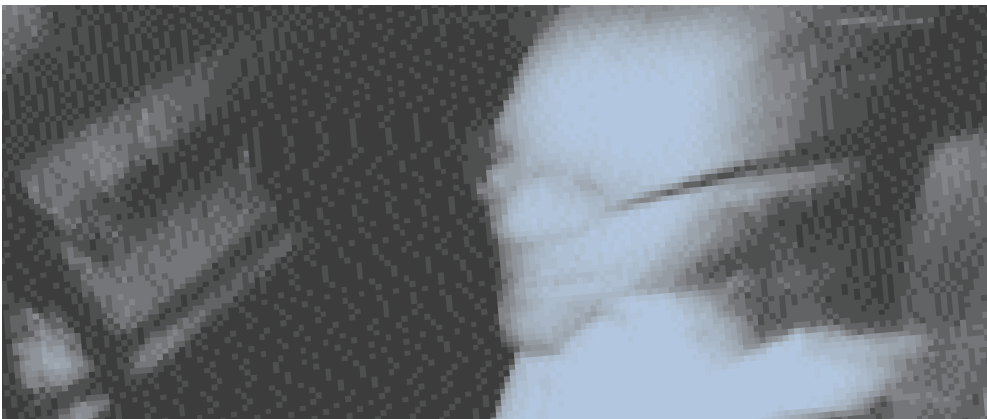
→ Der automatische Rückruf bei besetzter Leitung erspart die lästige Wahlwiederholung. Der Dienst bleibt jeweils 45 Minuten nach einem vergeblichen Anruf aktiviert.

→ Die Rufnummernübertragung kann auf Wunsch an allen Anschlüssen eingerichtet werden, so daß bei abgehenden Gesprächen die eigene Rufnummer auf das Display des angerufenen Teilnehmers übertragen wird. Selbstverständlich besteht die Möglichkeit, die Rufnummernübermittlung fallweise zu unterdrücken.

→ Die Rufnummernanzeige bei eingehenden Gesprächen zeigt im Display des angerufenen Telefons direkt nach dem ersten Klingeln die Nummer des Anrufers – sofern dieser die Rufnummernübermittlung aktiviert hat.

Immer günstigere Preise für immer mehr Leistung.

Mit ihren hohen Qualitätsstandards hat die Deutsche Telekom auf dem deutschen Markt – und auch international – Maßstäbe gesetzt. Mit einem weiter optimierten Preis-Leistungs-Verhältnis wollen wir unser Angebot für die Kunden immer attraktiver machen.



Wir sind überzeugt, daß unsere Kunden nicht einfach nur billiges Telefonieren wünschen. Erwartet wird vielmehr ein umfangreiches, aufeinander abgestimmtes Angebot von Produkten und Diensten sowie ein umfassender, schneller Service – und das zu attraktiven Preisen.

Mit der Tarifreform 1996 haben wir bereits einen wichtigen Schritt in diese Richtung getan. Die Absenkung unseres Preisniveaus um durchschnittlich fünf Prozent zusammen mit der Nichtweitergabe der Mehrwertsteuer brachte unseren Kunden einen Vorteil von rund 6 Milliarden DM.

Und das Statistische Bundesamt bescheinigte der Preisentwicklung in der Telekommunikation in Deutschland sogar eine inflationsdämpfende Wirkung für das Jahr 1996.

■ Preisvorteile für jeden Kunden.

Unser Tarifkonzept 98 gibt ein weiteres deutliches Signal: Die ab dem 1. März geltenden Tarife werden die Kunden der Deutschen Telekom um weitere rund 2 Milliarden DM entlasten. Die neuen Preisangebote tragen

den spezifischen Anforderungen der verschiedenen Kundengruppen Rechnung.

Bei Fern- und Auslandsgesprächen gibt es besondere Vergünstigungen. Aber auch im Citybereich können Einsparungen von bis zu 50 Prozent der effektiven Verbindungskosten erzielt werden.

Und ganz neu: Die Tarife für Gespräche zwischen unserem Festnetz und den Mobilfunknetzen T-C-Tel und D1 werden drastisch gesenkt: um bis zu 28 Prozent.

■ Sparformel für Langtelefonierer: 10plus.

Wer im Netz der Deutschen Telekom außerhalb des Citybereichs lange Gespräche führt, wird mit noch günstigeren Verbindungskosten belohnt: Ab der vollendeten 10. Gesprächsminute gilt der Spezialtarif „10plus“ – und zwar rund um die Uhr. Er bringt für Gespräche von einem analogen Anschluß aus einen rund 10prozentigen Nachlaß, bei ISDN-Anschlüssen sind es sogar etwa 30 Prozent ab der zehnten Minute.

ZUM BEISPIEL

Da am 1. April 1998 die Mehrwertsteuer auf 16 Prozent angehoben wird, kostet ab diesem Zeitpunkt eine Gesprächseinheit bei der Deutschen Telekom nicht mehr 12, sondern 12,1 Pfennig.

Wir haben hier einige Preisbeispiele zusammengestellt, die den neuen MWSt.-Satz berücksichtigen:

- Werktags zwischen 9 und 18 Uhr kosten drei Minuten vom T-Net ins mobile T-C-Tel- oder T-D1-Netz nur noch 2,90 DM.
- Am Wochenende kann zum Beispiel ein ISDN-Kunde in München in der Zeit von 5 bis 21 Uhr mit dem Tarif „10plus“ eine Stunde lang nach Berlin für nur 10,89 DM telefonieren statt bisher für 20,15 DM.
- Ein 6-Minuten-Telefonat morgens zwischen 5 und 9 Uhr von Bonn nach Düsseldorf kostet an Werktagen 1,94 DM und am Wochenende nur 1,45 DM.
- Ein 30minütiges Telefonat von Frankfurt nach Washington mittags um 13 Uhr, für das bisher 39,93 DM berechnet wurden, kostet in der Kombination der Tarife „GlobalCall“ und „10plus“ nur noch 20,32 DM von einem analogen und 17,42 DM von einem ISDN-Anschluß aus. Das bedeutet eine Ersparnis von 49 bzw. 56 Prozent.
- Telefoniert ein Kunde von einem ISDN-Anschluß aus werktags um 13 Uhr zum Beispiel 30 Minuten von Karlsruhe nach Hamburg, so bezahlt er 12,45 DM statt bisher 16,21 DM, also 23 Prozent weniger.
- Im Laufe dieses Jahres werden wir unser Tarifkonzept noch ergänzen. Geplant sind ein Jahresbonus für Vieltelefonierer sowie weitere Verbesserungen in dem Programm „Dial & Benefit“ für unsere kleineren Geschäftskunden. Darüber hinaus werden wir ein volumenorientiertes Tarifmodell für größere Geschäftskunden entwickeln, das nationale und auch internationale Verbindungen umfassen soll.



■ Preiswert in die Ferne.

Die Tarife für Ferngespräche haben wir völlig neu geregelt. Die bisherigen Zonen „Regio 200“ und „Fern“ sind ab März unter dem Namen „German-Call“ zusammengefaßt.

Alle Gespräche über 50 Kilometer werden dann nach einem einheitlichen Tarif abgerechnet. Die Taktzeiten in der ehemaligen Fernzone (über 200 km) verlängern sich damit um bis zu 20 Prozent.

Und zum Beispiel am Wochenende können Privatkunden noch einmal erhebliche Preissenkungen bei Ferngesprächen nutzen.

Bei kurzen Gesprächen unter zehn Minuten von analogen oder auch ISDN-Anschlüssen sind Einsparungen von durchschnittlich ca. 15 bzw. rund 30 Prozent möglich.

Für lange Telefonate bringt die Kombination mit dem Tarif „10plus“ noch zusätzliche Einsparungen: ISDN-Teilnehmer können je nach Zeitpunkt ihres Gesprächs Einsparungen von bis zu 41 bzw. bis zu 49 Prozent erzielen. Teilnehmer mit einem analogen Anschluß können um bis zu 25 bzw. bis zu 30 Prozent preiswerter telefonieren.

■ Günstige Verbindungen ins Ausland.

Mit „GlobalCall“ haben wir einen Auslandstarif geschaffen, der die Gespräche in 78 Zielländer deutlich preiswerter macht. Eine zusätzliche Preissenkung wird für Verbindungen in die europäischen Wirtschaftsmetropolen wirksam.

Besonders günstig werden ab März Gespräche in die Vereinigten Staaten und nach Kanada: Die Preise im Normaltarif werden um 42 Prozent und im Spartarif sogar um 45 Prozent gesenkt.

Und auch bei den Auslandsverbindungen setzt automatisch nach Vollendung der 10. Gesprächsminute der Tarif „10plus“ ein.

Unser Tarifkonzept 98 steht in der Tradition der Optimierung unseres Preis-Leistungs-Verhältnisses, die wir in den letzten Jahren systematisch vorangetrieben haben.

Wir werden auch in Zukunft mit optimaler Leistung zu einem günstigen Preis die Zufriedenheit unserer Kunden weiter steigern.

■ Vorteile auch bei CityCall.

Auch wenn wir im Zuge des Tarifkonzept 98 für Gespräche im Citybereich die Preise nicht verändert haben, bleiben die Citytarife der Deutschen Telekom überaus attraktiv – und das, weil sie weit über die City hinausgehen.

Im Durchschnitt wird die Hälfte aller Gespräche, für die eine Vorwahl nötig ist, in Nachbarorte geführt. Und bei der Deutschen Telekom werden diese Gespräche in alle angrenzenden und viele benachbarte Ortsnetze im Umkreis von 25 Kilometern genau wie die Ortsgespräche zum günstigen Citytarif abgerechnet – trotz Vorwahl.

Diesen Preisvorteil kann man jedoch verlieren, wenn etwa bei Pre-Selection oder Call-by-Call die Netze anderer Anbieter genutzt werden. Denn dann werden in den seltensten Fällen Gespräche in angrenzende Netze zu einem wie bei der Deutschen Telekom günstigen Citytarif abgerechnet, sondern automatisch zum teureren Regio 50- oder Regio 200-Tarif des jeweils gewählten Anbieters.

Hier kann es zu Verteuerungen kommen, die mögliche Einsparungen bei Fern- und Auslandsgesprächen mehr als kompensieren.



Auf einen Blick: die wichtigsten Telekom-Rufnummern

■ 0800 33 02000	T-Service (Privatkunden)
■ 0800 33 01172	T-Service (Geschäftskunden)
■ 0800 33 01000	Vertrieb (Privatkunden)
■ 0800 33 01115	Vertrieb (Geschäftskunden)
■ 0800 33 01113	Telekom Direkt
■ 11 8 33	Telekom-Auskunft Inland
■ 11 8 34	Telekom-Auskunft Ausland
■ 0 10 33	Kennzahl für den Netzzugang: Unter dieser Vorwahl können Sie sich jederzeit in das T-Net einwählen.

Impressum

Forum T-Aktie direkt
Ausgabe 1/1998, 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