

# direkt

Informationen aus erster Hand

4/98

## DIE ERSTEN 3 QUARTALE IM WETTBEWERB:

# Ergebnis weiter gesteigert

**Die Zwischenbilanz nach 9 Monaten im Wettbewerb zeigt: Auch unter den neuen Marktbedingungen ist es der Deutschen Telekom gelungen, das Ergebnis weiter zu steigern. Allerdings hat sich der Wettbewerbsdruck im 3. Quartal deutlich gesteigert und zu einem wahren Preiskampf entwickelt. Die Deutsche Telekom reagiert darauf mit neuen Tarifen, um ihre Wettbewerbsposition zu stärken.**

Der Zwischenbericht über die wirtschaftliche Entwicklung der Deutschen



Telekom in den ersten 9 Monaten im Wettbewerb weist eine Reihe von Erfolgsbotschaften auf.

So konnte der Umsatz weiter gesteigert werden – um 3,4 Prozent von 49,6 Mrd. DM im Vergleichszeitraum des Vorjahres

auf 51,3 Mrd. DM Ende September 1998. Darin sind jedoch auch Umsätze in Höhe von rund 490 Mio. DM enthalten, die die Deutsche Telekom für andere Anbieter fakturiert hat. Bereinigt man die Rechnung um diese Fremdotsätze, bleibt noch eine Umsatzerhöhung von immerhin 2,4 Prozent in den ersten 9 Monaten 1998. Allerdings war der Umsatz im 3. Quartal – ohne die genannten Erlöse der Wettbewerber – durch gesunkene Marktanteile bei Regional- und Ferngesprächen leicht rückläufig.

### Ergebnis vor Steuern: Jahresergebnis 1997 bereits „eingespielt“

Beim Ergebnis vor Steuern wurde mit 7,36 Mrd. DM bereits Ende September das Gesamtergebnis des Vorjahres – 7,2 Mrd. DM – übertroffen. Gegenüber den ersten 3 Quartalen des Jahres 1997 ist dies eine Steigerung von 36 Prozent. Der Konzernüberschuß – also das Ergebnis nach Steuern – betrug Ende September rund 3,04 Mrd. DM, was im Vergleich zu den ersten 9 Monaten 1997 (rund 2,45 Mrd. DM) einem Zuwachs von 24 Prozent entspricht.

### Deutliche Ergebnisverbesserung in den bisher nicht zufriedenstellenden Bereichen

Bei der positiven Ergebnisentwicklung der ersten 9 Monate zeigt sich deutlich: Die Deutsche Telekom hat – wie angekündigt – ihre Hausaufgaben gemacht und deutliche Verbesserungen bei den im Vorjahr das Ergebnis belastenden Positionen erreicht, so in den Bereichen Breitbandkabel, Endgeräte, spezielle Mehrwertdienste (Aus-

## Themen

**Die ersten  
3 Quartale 1998**

**Preisoffensive 1999**

**Breitbandkabel**

**Teilnehmer-  
anschlußleitung**

**Preisausschreiben**

kunft und öffentliche Telefonstellen) und auch bei den Auslandsbeteiligungen. Daher sind wir auf einem guten Weg, das für 1998 gesteckte Ziel zu erreichen und die negativen Ergebnisbeiträge in diesem Jahr zu halbieren.

#### **Zum Beispiel: das Breitbandkabel**

So hat sich die Ertragslage im Kabel-TV-Geschäft durch die zum 1. November 1997 eingeführte Tarifanpassung weiter verbessert. Da wir zwischenzeitlich das Kabel-TV-Angebot deutlich aufgewertet haben, hat die Regulierungsbehörde im November 1998 entschieden, daß wir die Preiserhöhung nicht zum Teil wieder zurücknehmen müssen. Daher können wir auch auf eine bilanzielle Risikovorsorge verzichten. (Lesen Sie hierzu den Bericht auf S. 7.)

#### **Weitere Beispiele: Endgeräte und Mehrwertdienste**

Bei den Endgeräten haben wir das Produktprogramm bereinigt. So konnten die Verluste bei verringertem Umsatz deutlich gesenkt werden. Die



stärkste Verbesserung haben wir bei unseren speziellen Mehrwertdiensten erreicht. In den ersten 9 Monaten dieses Jahres konnten wir die Fehlbeträge von 1,0 Mrd. DM im gesamten Jahr 1997 auf 0,15 Mrd. DM reduzieren. Die Tarifanpassung und Verbesserung der Quali-

tät bei der Auskunft haben ebenso Wirkung gezeigt wie die Straffung des Standortkonzeptes bei öffentlichen Telefonen.

#### **Unsere Wachstumsmotoren laufen weiterhin auf Hochtouren**

Erklärte Strategie der Deutschen Telekom ist es, das Wachstum insbesondere durch innovative Produkte und Dienste weiter voranzutreiben. ISDN, T-D1 und T-Online haben dabei eine Vorreiterrolle. So konnten wir durch gezielte Maßnahmen im Marketing und Vertrieb auch in den ersten 3 Quartalen erhebliche Zuwachsraten erreichen.

#### **ISDN: Nirgendwo gibt es mehr Anschlüsse als bei der Deutschen Telekom**

Die Zahl der ISDN-Kanäle haben wir in den ersten 9 Monaten des laufenden Geschäftsjahres um 27 Prozent erhöhen können – von 7,3 Mio. am Jahresende 1997 auf 9,3 Mio. Diese Zahl liegt übrigens deutlich über den gesamten ISDN-Kanälen, die in den USA und Japan zusammengenommen vorhanden sind.

#### **Sprunghaftes Wachstum im digitalen Mobilfunk**

Ein geradezu explosives Wachstum konnte unsere Mobilfunktochter T-Mobil verzeichnen. Die Zahl der T-D1 Kunden wurde zwischen Januar und Oktober 1998 um 50 Prozent auf rund 5 Mio. gesteigert. Dieser Wachstumsprung beruht auch auf der Einführung unseres besonders attraktiven Tarifs T-D1 Local im Sommer 1998. Dieses Feuer werden wir weiter schüren: Dazu haben wir T-D1 Local seit dem 15. November 1998 um eine zweite Wunsch-Ortsvorwahl ergänzt, mit der unsere Kunden besonders günstig ins deutsche Festnetz telefonieren können. Damit erfüllen wir nicht nur den Wunsch vieler Kunden, sondern stärken gleichzeitig unsere Position in einem immer härter umkämpften Markt.

#### **T-Online: überproportionales Wachstum zum Markt**

Auch die Zahl der T-Online Kunden ist in den ersten 9 Monaten kräftig gestiegen – um 26 Prozent auf 2,4 Mio. Kunden. Damit wächst T-Online weiterhin schneller als der Gesamtmarkt der Online-Kommunikation. Und dieses Wachstum forcieren wir durch neue interessante Anreize. So erhalten unsere T-Online Kunden seit dem 1. November 2 Freistunden pro Monat, in denen nur der Verbindungspreis (City-Tarif) berechnet wird, und 10 Megabyte kostenlosen Speicherplatz für ihre private Homepage. Mit diesem Angebot ist T-Online einer der günstigsten Anbieter in Deutschland und stärkt damit seine Position als größter europäischer Internet-Service-Provider weiter.

#### **Internationales Geschäft weiter verbessert**

Mit unseren internationalen Aktivitäten sind wir nach wie vor auf dem richtigen Kurs. Unsere konsolidierten Beteiligungen – hier steht die ungarische MATAV im Vordergrund – entwickeln sich weiter sehr positiv. Hier konnten wir bereits in den ersten 3 Quartalen 1998 einen Ergebnisbeitrag von 0,45 Mrd. DM verbuchen – gegenüber einem Gesamtergebnis von 0,5 Mrd. DM im Geschäftsjahr 1997.

Eine deutliche Verbesserung gegenüber dem Vorjahr zeichnet sich auch bei den nicht konsolidierten Beteiligungen ab – vor allem bei den Beteiligungen in Südostasien. Das negative Ergebnis haben wir bis Ende September auf 0,75 Mrd. DM begrenzen können, gegenüber einem negativen Ergebnisbeitrag von 1,9 Mrd. DM im Gesamtjahr 1997. Bei Global One werden die eingeleiteten Restrukturierungsmaßnahmen konsequent weitergeführt. Die Risiken aus der andauernden Asienkrise haben wir bereits weitgehend in den ersten beiden Quartalen 1998 berücksichtigt.

#### **Personalbestand und Finanzverbindlichkeiten weiter reduziert**

Planmäßig ist im Berichtszeitraum auch der weitere Abbau des Personalbestands sowie der Finanzverbindlichkeiten fortgesetzt worden. Der Personalbestand betrug Ende September 184.127 Mitarbeiter (ohne MATAV). Damit lag die Zahl der Beschäftigten um 3,6 Prozent (11.176) unter dem Stand am Ende des 3. Quartals 1997.

Die Finanzverbindlichkeiten wurden bis September 1998 (ohne MATAV) von rund 91,42 Mrd. DM auf rund 84,86 Mrd. DM reduziert. Unsere Tilgungsstruktur sieht einen weiteren deutlichen Abbau der Verbindlichkeiten im letzten Quartal dieses Jahres vor.

#### **Steigender Wettbewerbsdruck im 3. Quartal**

Insgesamt ist die Entwicklung der Deutschen Telekom in den ersten 9 Monaten des neuen Wettbewerbs von viel Licht, aber leider auch von einigen Schatten geprägt. Positiv entwickeln sich die Bereiche, die wir unterneh-

menseitig steuern können – wie oben beschrieben. Die Schatten, die auf unser Geschäft fallen, sind zum Teil auf Faktoren zurückzuführen, die wir nicht beeinflussen können. Dies zeigt sich, wenn man die Umsatzentwicklung im 3. Quartal isoliert betrachtet. Der Umsatz stagnierte, und das geht auf Einbußen bei den Ferngesprächen zurück. Bedingt durch weitere aggressive Preissenkungen der Wettbewerber haben wir es erstmals mit Marktanteilsverlusten zu tun, die wir nicht durch das Volumenwachstum ausgleichen können.

### **Asymmetrische Regulierung bevorzugt einseitig die Wettbewerber**

Spielraum für diese Preissenkungen haben die Wettbewerber durch die Entscheidung des Regulierers aus dem vergangenen Jahr zu den Interconnection-Preisen – die Konditionen, zu denen wir unser Netz anderen Unternehmen zur Verfügung stellen müssen. Diese Preise sind für uns nicht kostendeckend und so niedrig, daß viele Anbieter weitgehend darauf verzichten, in eigene Infrastrukturen zu investieren. So ist es bislang noch nicht zu dem geplanten – und volkswirtschaftlich wünschenswerten – Wettbewerb der Innovatoren und Investoren auf dem deutschen Markt gekommen. Statt dessen hat sich ein unerbittlicher Preiskampf entwickelt.

### **Wir nehmen die Herausforderung an**

Um verlorene Marktanteile wieder zurückzuerobern, wird sich die Deutsche Telekom diesem Preiskampf stellen. Mit Beginn des Jahres 1999 starten wir unsere Preisoffensive, die Regional- und Ferngespräche drastisch günstiger macht. (Lesen Sie hierzu den Beitrag ab Seite 4.)

### **Preisbewußt, aber zurückhaltend: das Wechselverhalten der Telekom-Kunden**

Die Analyse des Wechselverhaltens der Telekom-Kunden zeigt, daß wir gute Chancen haben, mit unserer Preisoffensive 1999 verlorenes Terrain wiedergutzumachen. Die Preselection-Angebote der Wettbewerber – also die dauerhafte Voreinstellung aller Ferngespräche auf einen anderen Anbieter –

werden in geringerem Maße als erwartet genutzt. Offensichtlich scheuen sich die Kunden, der Deutschen Telekom und der nachgewiesenen hohen Qualität ihrer Leistungen den Rücken zu kehren. So wollen 47 Prozent unserer Kunden die Wettbewerber der Deutschen Telekom auch künftig „bestimmt nicht“ und 38 Prozent „wahrscheinlich nicht“ nutzen. Nur 11 Prozent möchten in nächster Zeit gelegentlich über die neuen Anbieter telefonieren. Das geht aus der Intermedia-Studie hervor, die der Burda-Verlag im August vorlegte. Vielmehr gehen unsere Kunden nur fallweise „fremd“: So nutzen nur 4 Prozent ganz gezielt im Call-by-Call-Verfahren einzelne günstige Tarifangebote der Wettbewerber, wie eine Umfrage unter 20.600 Bundesbürgern ergab. Und da genau setzt unsere Preisoffensive 1999 an. Denn unsere neuen Ferntarife sind äußerst konkurrenzfähig.

### **Harter Sparkurs zum Ausgleich der Preissenkungen**

Die Preisoffensive 1999 ist für die Wettbewerbsfähigkeit der Deutschen Telekom eine richtige und sinnvolle Maßnahme, sie bedeutet für unser Unternehmen aber auch einen gewaltigen Kraftakt. Zwar kommt uns zugute, daß wir die beiden großen Investitionsprogramme – Digitalisierung und Aufbau Ost – im letzten Jahr abgeschlossen haben. Auch gehen wir davon aus, daß die neuen, äußerst günstigen Preise eine intensivere Nutzung und damit steigenden Verkehr im Netz bewirken werden. Wir werden aber auch gleichzeitig einen rigorosen Sparkurs fahren und die Kosten weiter mit aller Kraft senken müssen. Wir werden die operativen Kosten erneut auf den Prüfstand stellen und auch die einzelnen Investitionsprojekte noch stärker als in der Vergangenheit überprüfen.

### **Wir werden um jeden einzelnen Kunden kämpfen**

1999 wird ein spannendes Jahr. Wir werden mit neuen Ideen, Produkten und Preisen um jeden einzelnen Kunden kämpfen. Und wir werden auch darum kämpfen, ganz oder teilweise verlorene Kunden davon zu überzeugen, daß die Deutsche Telekom in Preis und Leistung ganz einfach die bessere Alternative auf dem Markt ist.

## **PERSONALIEN**

### **NEUE VORSTANDSMITGLIEDER BEI DER DEUTSCHEN TELEKOM**

Der Aufsichtsrat der Deutschen Telekom hat zwei neue Vorstandsmitglieder bestellt, und zwar für die Vorstandsbereiche International sowie Vertrieb und Service. Damit ist der Vorstand der Deutschen Telekom wieder vollständig besetzt.

Für den neu eingerichteten Vorstandsbereich Vertrieb und Service zeichnet seit 1. Oktober 1998 das neue Vorstandsmitglied Josef Brauner verantwortlich. Der 48jährige Brauner hat seit Juni 1997 den Geschäftsbereich Vertrieb der Deutschen Telekom geleitet.

Den neu geschaffenen Vorstandsbereich Produktmarketing übernimmt Detlev Buchal, der bislang für den Vorstandsbereich Vertrieb verantwortlich zeichnete. In seiner neuen Funktion ist Buchal verantwortlich für die Konzerngeschäftsfelder Telefonnetz Kommunikation, Spezielle Mehrwertdienste, Endgeräte, Systemlösungen, Daten- und Multimediakommunikation.

Jeffrey A. Hedberg wird spätestens zum 1. Februar 1999 die Leitung des Vorstandsbereichs International übernehmen. Der 37jährige Hedberg führte zuletzt als Executive Vice President und Mitglied der Konzernleitung die internationalen Investments der schweizerischen Swisscom. Der gebürtige Amerikaner trat 1985 in die TVM/Matuschka Gruppe München ein, wo er sich vor allem mit der Analyse von Venture-Capital-Projekten für international tätige Unternehmen beschäftigte. Von 1990 bis 1992 arbeitete Hedberg in der Abteilung International des US-Carriers US-West. Es folgten 2 Jahre als Associate bei Coopers & Lybrand, London, wo er internationale Projekte weltweit agierender Telekommunikationskonzerne betreute. Seit 1994 arbeitete Hedberg im internationalen Bereich der Swisscom, den er seit 1997 leitete.

### **WECHSEL BEI ARBEITNEHMERVERTRETER IM AUFSICHTSRAT**

Als neuer Arbeitnehmervertreter ist Rainer Röll in den Aufsichtsrat der Deutschen Telekom eingetreten. Röll arbeitet seit Juli 1996 als freigestelltes Mitglied in der Geschäftsführung des Gesamtbetriebsrates. Er tritt die Nachfolge von Helmut Dettmer an, der den stellvertretenden Vorsitz des Gesamtbetriebsrates der Deutschen Telekom niedergelegt und eine neue Aufgabe innerhalb des Unternehmens übernommen hat.

# Preissenkungen bis zu 62 Prozent

**Mit den neuen Tarifen und Preissenkungen von bis zu 62 Prozent wird das Telefonieren bei der Deutschen Telekom so günstig wie nie zuvor. Bei einem – abgesehen vom Nachttarif – geltenden Minutenpreis von nur noch 12 Pfennig in der Neben- und 24 bzw. 36 Pfennig in der Hauptzeit sind unsere neuen Tarife für Regional- und Ferngespräche innerhalb Deutschlands äußerst konkurrenzfähig.**

Im Zentrum unserer Tarifoffensive steht die Absenkung der Preise für sämtliche Verbindungen im nationalen Festnetz der Deutschen Telekom außerhalb des City-Bereiches. Hier gilt dann (außer nachts, Mo. bis Fr., 2 bis 5 Uhr) für alle Kunden ein einheitlicher Minutenpreis von 12 Pfennig.

Nur zu den üblichen Geschäftszeiten, Mo. bis Fr. von 9 bis 18 Uhr, weicht der Verbindungspreis ab:

- Für Fernverbindungen, ausgehend von ISDN-Anschlüssen, werden einheitlich 24 Pfennig je Gesprächsminute berechnet. Damit gilt für unsere ISDN-Kunden praktisch nur noch ein Entfernungsbereich außerhalb des City-Bereiches.
- Von analogen T-Net Anschlüssen geführte Verbindungen bis 50 km Entfernung kosten 24, alle darüber hinausgehenden Gespräche 36 Pfennig pro Minute.

Der günstige Nachttarif Mo. bis Fr., 2 bis 5 Uhr bleibt unverändert bestehen. Auch die Preise im City-Bereich bleiben von diesen Änderungen unberührt.

## Tarifstruktur wesentlich gestrafft

Parallel zu diesen Preissenkungen wird auch die derzeit bestehende Tarifstruktur wesentlich gestrafft. Abgesehen vom bekannten Nachttarif unterscheiden wir im Fernbereich zukünftig nur noch zwischen 2 Tarifzeiten.

Die Hauptzeit heißt künftig „Tag“ und gilt Mo. bis Fr. von 9 bis 18 Uhr. In der übrigen Zeit sowie am Wochenende gilt der neue Tarif „Freizeit“. Änderun-

gen gibt es auch bei den Bezeichnungen der Tarifbereiche: Aus CityCall wird ganz einfach „City“, RegioCall heißt zukünftig „Regional“ und GermanCall demnächst „Deutschland“.

Zur Straffung der Tarifstrukturen trägt außerdem die Glättung des Tarifeinheitenpreises (brutto) auf den ganzzahligen Betrag von 12 statt wie bisher 12,1 Pfennig bei.

## Je leistungsfähiger der Anschluß, desto günstiger die Preise

Es ist unser Ziel, unseren Kunden Angebote zu machen, die individuell auf ihre Kommunikationsanforderungen eingehen. Dazu zählen insbesondere komplette, kundenorientierte Angebotspakete, bei denen Anschluß- und Verbindungspreise aufeinander ab-

gestimmt sind. Der Freizeit- und Nachttarif ist für alle Anschlußarten gleich. Der Unterschied ergibt sich beim Tagtarif:

## T-ISDN

Bei einem monatlichen Grundpreis von 46,40 DM beziehungsweise 51,44 DM telefonieren ISDN-Kunden bundesweit Mo. bis Fr. zwischen 9 und 18 Uhr für nur 24 Pfennig pro Minute außerhalb des City-Bereichs.

## Analoge T-Net Anschlüsse

Auch für den analogen Standardanschluß gilt der günstige Minutenpreis von 12 Pfennig im Freizeittarif. Mo. bis Fr. (9 bis 18 Uhr) kosten Fernverbindungen über 50 Kilometer 36 und im Bereich Regional 24 Pfennig pro Minute.

## Die einfache Formel: 12/24 bzw. 12/24/36

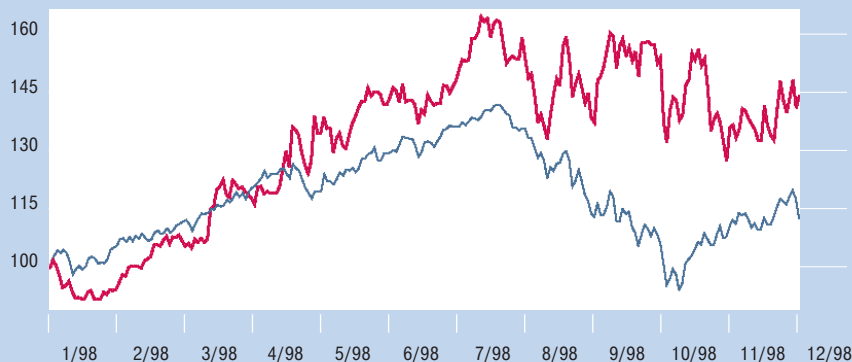
Die Taktzeiten wurden so gewählt, daß sich für den Kunden leichtverständliche, transparente Tarife ergeben. Damit können die künftigen Minutenpreise (außer nachts, Mo. bis Fr., 2 bis 5 Uhr) je nach Anschluß des Kunden auf eine einfache Formel gebracht werden:

- T-ISDN: 12/24
- T-Net Anschluß: 12/24/36

## KURS DER T-AKTIE IM VERLAUF ZUM DAX

T-Aktie gegen DAX vom 1.1.1998 bis 2.12.1998  
Schlußkurse Parkett Frankfurt, 1.1.1998 = 100 %  
(DAX 4249,69/T-Aktie 33,85 DM am 30.12.1997)

■ Kursverlauf T-Aktie  
■ Kursverlauf DAX



**Auch die T-Aktie ist von den Kurseinbrüchen im August und September nicht verschont geblieben, die den DAX zeitweilig bis auf unter 4000 Punkte gedrückt haben. Seit dem Jahresbeginn 1998 hat sich die T-Aktie allerdings deutlich besser als der Gesamtmarkt entwickelt. Während der DAX bis zum 2. Dezember um rund 10 Prozent zulegen konnte, erreichte die Aktie der Deutschen Telekom ein Kursplus von rund 40 Prozent.**

## DIE NEUEN TARIFZEITEN IM FERNBEREICH: KLAR UND ÜBERSICHTLICH

TAG	FREIZEIT		NACHT
Mo.–Fr.	Mo.–Fr.	Wochenende Feiertage*	Mo.–Fr.
9 bis 18 Uhr	5 bis 9 Uhr 18 bis 2 Uhr	rund um die Uhr	2 bis 5 Uhr

\* Bundeseinheitliche Feiertage

## IN DER ÜBERSICHT: DIE NEUEN TARIFE\* IM FERNBEREICH

### FÜR T-ISDN

Tarifbereich	Tarifzeit	Minutenpreise in Pfennig		2-Minuten-Preise in Pfennig
		TAG	FREIZEIT	NACHT**
Deutschland 1.–10. Min.		24	12	12
Deutschland 10plus ab 11. Min. (30% sparen)		16,8	8,4	8,4

### FÜR T-NET

Tarifbereich	Tarifzeit	Minutenpreise in Pfennig		2-Minuten-Preise in Pfennig
		TAG	FREIZEIT	NACHT**
Regional 1.–10. Min.		24	12	12
Deutschland 1.–10. Min.		36	12	12
Regional 10plus ab 11. Min. (10% sparen)		21,6	10,8	10,8
Deutschland 10plus ab 11. Min. (10% sparen)		32,4	10,8	10,8

\* alle Preise inkl. Mehrwertsteuer \*\* Abrechnung im 2-Minuten-Takt

### Rekordverdächtig: Preissenkung bis zu 62 Prozent

Mit den neuen Tarifen können unsere Kunden im Vergleich zum aktuellen Tarif drastische Einsparungen erzielen. Die größte Ersparnis ergibt sich für Verbindungen im Tarifbereich Deutschland gegenüber dem bisherigen GermanCall-Tarif, nämlich Mo. bis Fr. zwischen 5 und 9 Uhr bzw. 18 und 2 Uhr: diese werden künftig bis zu 62 Prozent günstiger.

6 Minuten Hamburg–München kosten dann beispielsweise statt 1,94 DM nur noch 72 Pfennig – eine Ersparnis von 62 Prozent. Und zwar für Kunden mit T-ISDN und analogem T-Net-Anschluß gleichermaßen. Auch für Ver-

bindungen während der Hauptzeit wurden die Preise deutlich gesenkt. Hier zahlt ein Kunde mit T-ISDN-Anschluß für ein 15-Minuten-Gespräch von Kiel nach Freiburg am Dienstag vormittag nur noch 3,24 statt wie bisher 7,60 DM. Er spart also 57 Prozent. Der Kunde mit analogem T-Net-Anschluß bezahlt für dasselbe Gespräch nur noch 5,22 statt 8,18 DM und spart damit ebenfalls deutlich: nämlich 36 Prozent.

### 10plus und Select 5plus bleiben unverändert

Die Regelung für 10plus ändert sich durch die neuen Tarife nicht. 10plus senkt automatisch die Preise für viele

## PREISKAMPF AUF DEM RÜCKEN DER DEUTSCHEN TELEKOM

### WIE VIELE WETTBEWERBER ZU IHREN NIEDRIGEN PREISEN KOMMEN

Die gegenwärtige Situation auf dem seit Anfang 1998 liberalisierten Telekommunikationsmarkt in Deutschland hat Dr. Ron Sommer, Vorstandsvorsitzender der Deutschen Telekom, auf den Punkt gebracht: „Es gibt keinen Wettbewerb, sondern nur einen Preiskampf, der auf unserem Rücken ausgetragen wird.“ Seit Monaten wird dieser Preiskampf mit immer härteren Bandagen ausgetragen. So haben einige Konkurrenten seit dem Spätsommer ihre Preise bei Ferngesprächen massiv gesenkt.

### INTERCONNECTION

Sie profitieren dabei von einer im vergangenen Jahr getroffenen Entscheidung der Regulierungsbehörde zu den sogenannten Interconnection-Preisen. Interconnection bedeutet Zusammenschaltung der Netze, die notwendig ist, um ein Gespräch aus dem Netz des Anbieters A zu einem Anschluß im Netz des Anbieters B zu vermitteln. Dieser Preis wurde auf durchschnittlich 2,7 Pfennig pro Minute festgelegt. Das ist auch im internationalen Vergleich niedrig und liegt unter den Kosten, die uns bei solchen Verbindungen entstehen.

### WER IST EIN NETZBETREIBER?

Diesen Preis können zur Zeit auch Anbieter in Anspruch nehmen, die nicht über ein eigenes Netz verfügen, sondern lediglich über einige Vermittlungsrechner. Nach unserem Verständnis sind solche Wettbewerber keine Netzbetreiber, sondern Wiederverkäufer von Produkten der Deutschen Telekom – sogenannte Reseller. Sie können ihren Kunden niedrige Preise anbieten, da sie nicht in eigene Infrastrukturen investieren, sondern das Telekom-Netz nutzen und praktisch ausschließlich Leitungen der Deutschen Telekom an ihre Kunden weiterreichen. So entsteht ein Preiskampf, der zu Lasten der Anbieter geht, die bereit sind, in die Infrastruktur und damit auch in die Leistungsfähigkeit und Zukunftssicherheit der Telekommunikation in Deutschland zu investieren.

### QUALIFIZIERUNG DER WETTBEWERBER NACH WIE VOR OFFEN

Nach unserer Ansicht ist es notwendig, die Wettbewerber danach zu differenzieren, ob sie selbst über ein Netz verfügen, über das zumindest ein Teil der Verbindung abgewickelt wird, oder ob sie reine Wiederverkäufer sind und deshalb höhere Preise zu zahlen haben. Eine entsprechende Anhörung der Regulierungsbehörde zu dieser Problematik steht jedoch noch aus. Wir hoffen, daß die aktuellen Marktverwerfungen durch einseitige Bevorzugung bestimmter Anbieter möglichst bald korrigiert werden.

## EINIGE BEISPIELE

### DEUTSCHLAND, FREIZEIT, MO.-FR., 18.15 UHR, 6 MIN., IN DM

	alt	neu	Ersparnis
T-ISDN	1,94	0,72	62 %
T-Net	1,94	0,72	62 %

### DEUTSCHLAND, TAG, 10 UHR, 15 MIN., IN DM

	alt	neu	Ersparnis
T-ISDN	7,60	3,24	57 %
T-Net	8,18	5,22	36 %

### REGIONAL, TAG, 11 UHR, 15 MIN., IN DM

	alt	neu	Ersparnis
T-ISDN	3,80	3,24	15 %
T-Net	4,09	3,48	15 %

Verbindungen ab der 11. Gesprächsminute: beim T-ISDN Anschluß um 30, beim T-Net Anschluß um 10 Prozent. Darüber hinaus bleibt auch das optionale Angebot Select 5plus in der bisherigen Form bestehen. Mit Select 5plus können unsere Kunden bei Verbindungen zu 5 ausgewählten Rufnummern deutlich günstiger telefonieren als im Standardtarif.

#### Änderungen bei Dial & Benefit

Damit Kunden, die unser Geschäftskunden-Angebot Dial & Benefit nutzen, auch weiterhin wie gewohnt von ihren günstigen Konditionen profitieren, werden die jeweiligen Mindestabnahmemengen entsprechend abgesenkt. Auf diese Weise wird verhindert, daß Kunden aufgrund der Preissenkungen und der daraus resultierenden geringeren monatlichen Verbindungsumsätze bei den Standardpreisen unter die festgelegten Mindestabnahmemengen fallen.

#### Auch T-D1 und T-Online mit attraktiven Angeboten

Nicht nur im Festnetz, auch bei T-Online und unserer Tochtergesellschaft T-Mobil profitieren die Kunden von neuen, attraktiven Angeboten.

T-Online hat die Preise in diesem Jahr bereits deutlich gesenkt und erst vor kurzem weitere Vergünstigungen eingeführt. Seit dem 1. November erhalten T-Online-Kunden zusätzlich 2 Surf-Freistunden (ab Software 2.0), in denen nur die Verbindungsentgelte abgerechnet werden, und 10 Megabyte kostenlosen Speicherplatz für ihre private Homepage.

Mit der Einführung einer Wunsch-Ortsvorwahl Ende August dieses Jahres hat T-Mobil eine Tarif-Revolution im Mobilfunkbereich eingeleitet. Seit Mitte November können T-D1 Kunden nun sogar zu einer zweiten Wunsch-Ortsvorwahl im Festnetz besonders günstig telefonieren. Damit belegt T-Mobil erneut eindrucksvoll seine Rolle als besonders innovatives Unternehmen auf dem deutschen Mobilfunkmarkt.

#### Flexible Reaktionen auf neue Marktgegebenheiten

Mit der Preisoffensive 1999 stellt die Deutsche Telekom ihre Flexibilität unter Beweis, mit der sie auf veränderte Marktbedingungen reagiert. So machten es die Folgen der asymmetrischen Regulierung notwendig, die für einen späteren Zeitpunkt vorgesehenen Preissenkungen vorzuziehen. Mit der Preisoffensive 1999 verfolgen wir 3 strategische Stoßrichtungen:

#### Marktanteile, Deckungsbeiträge, ISDN-Förderung

Erstens wollen wir uns von den Wettbewerbern Marktanteile zurückholen, und zwar mit Tarifen, die auch dem preisorientierten Kunden eigentlich keinen Grund mehr für einen Wechsel geben. Und zweitens verbinden wir mit unserer Preisoffensive gleichzeitig auch eine ISDN-Offensive. Hierbei soll sich nicht nur der höhere Grundpreis, sondern vor allem die mit einem ISDN-Anschluß in der Regel verbundene höhere Nutzung positiv auf unsere wirtschaftliche Entwicklung auswirken. Das dritte Ziel heißt Rebalancing. Bekanntlich sind unsere monatlichen Grundpreise – aus Gründen, die in der Vergangenheit politisch so gewollt waren – nicht kostendeckend. Wir fördern gezielt den höherwertigen Anschluß mit günstigeren Verbindungspreisen, denn er leistet auch einen höheren Deckungsbeitrag durch den monatlichen Grundpreis.

#### Unser Innovations-Feuerwerk: weitere Überraschungen in Vorbereitung

Mit der Preisoffensive 1999 will die Deutsche Telekom ein deutliches Zeichen im Preiskampf auf dem deutschen Telekommunikationsmarkt setzen. Es ist jedoch nicht auszuschließen, daß auch die Wettbewerber weiter an der Preisspirale drehen. Die Deutsche Telekom ist daher entschlossen, im Jahr 1999 – und auch darüber hinaus – sehr preisaggressiv aufzutreten, und bereitet schon die nächsten Überraschungen im Rahmen des Innovations-Feuerwerkes vor.

## 0700: DIE PERSÖNLICHE RUFNUMMER IMMER DABEI

Ab Frühjahr 1999 bietet die Deutsche Telekom ihren Kunden einen neuen, attraktiven Dienst an: die 0700er Rufnummer. Damit ist der Kunde jederzeit an jedem Ort erreichbar, kein Anruf geht verloren. Und das für einmalig nur rund 150 DM je Rufnummer.

Diese persönliche Rufnummer ist nicht an einen bestimmten Fest- oder Mobilfunkanschluß gebunden. Dadurch können Anrufe zu dieser Nummer flexibel auf beliebige Anschlüsse gelenkt werden. Der Kunde legt dabei von Fall zu Fall fest, wo ihn die Anrufe erreichen sollen. Das gewählte Ziel kann ein Festnetz-, Mobilfunk- oder ein Auslandsanschluß sein.

Der Vorteil einer 0700-Rufnummer liegt auf der Hand: Jeder Anrufer muß sich nur noch eine Rufnummer merken, dabei ist es unwichtig, wo sich der gewünschte Gesprächspartner gerade aufhält.

Die persönliche Rufnummer kann leider nicht durch die Deutsche Telekom vergeben werden. Interessierte Kunden können eine Rufnummer bei der Regulierungsbehörde für Telekommunikation und Post beantragen. Ende Oktober waren schon 11.900 Anträge registriert. Antragsformulare können Sie aus dem Internet downloaden unter [www.regtp.de](http://www.regtp.de) und ausgefüllt per Fax senden an die Regulierungsbehörde für Telekommunikation und Post in Mainz:  
Fax: 0 61 31/18 56 30, Tel.: 0 61 31/18-0

## Entscheidung zur Teilnehmeranschlußleitung auf April 1999 verschoben

**Die Deutsche Telekom hat am 27. November 1998 ihren Antrag zur entbündelten Teilnehmeranschlußleitung bei der Regulierungsbehörde für Telekommunikation und Post zurückgezogen. Mit einer Entscheidung wird nun zum 30. April 1999 gerechnet.**

Es geht dabei um den Preis, den die neuen Telefongesellschaften der Deutschen Telekom zahlen müssen, wenn sie von uns die Verbindungsleitung von der Ortsvermittlungsstelle zum Telefonkunden mieten wollen. Die Deutsche Telekom hatte die Genehmigung eines Preises von 47,26 DM beantragt.

Wir haben den Antrag zurückgenommen, da noch erheblicher Klärungsbedarf mit der Regulierungsbehörde besteht hinsichtlich der Bewertung von Berechnungsfaktoren wie interner Verzinsung, Altlasten und Abschreibungszeiträumen für die technischen Einrichtungen.

Nach dem Telekommunikationsgesetz müssen wir unseren Wettbewerbern diese sogenannte „letzte Meile“ überlassen, damit auch im Ortsnetz Wettbewerb entstehen kann. Ursprünglich wollte die Regulierungsbehörde am 30. November 1998 über die Höhe dieses Entgeltes entscheiden. Im März dieses Jahres hatte die Regulierungsbehörde in einer vorläufigen Entscheidung einen Betrag in Höhe von 20,65 DM ohne Mehrwertsteuer festgelegt, der etwas niedriger ist als unser Grundentgelt, das Kunden der Deutschen Telekom für einen analogen Anschluß zahlen (netto 21,39 DM).

Aus unserer Sicht darf der Preis, den die Wettbewerber für den Teilnehmeranschluß monatlich zahlen, nicht unter dem Preis für die Kunden der Deutschen Telekom liegen. Denn das würde einen Wettbewerbsnachteil für die Deutsche Telekom bedeuten. Dabei ist zu berücksichtigen, daß das Grundentgelt der Kunden der Deutschen Telekom ohnehin die mit dem Anschluß verbundenen Kosten nicht deckt – eine Tatsache, die auch für viele andere Staaten gilt und in der Vergangenheit politisch gewollt war.

### PREISAUSSCHREIBEN EXKLUSIV FÜR FTA-TEILNEHMER

## 999 XtraCards von T-D1 zu gewinnen

**Die Deutsche Telekom verlost exklusiv unter den FTA-Teilnehmern 999 XtraCards von T-D1 im Wert von jeweils 149,- DM\*.**



Sie haben das Handy – wir haben 999 XtraCards für Sie. XtraCard ist die wiederaufladbare Telefonkarte von T-D1 für Ihr Handy. Sie ist bereits mit 50,- DM Startguthaben aufgeladen.

#### Die XtraCard von T-D1 – Mobilfunk mal ganz anders

Mit Xtra von T-D1 ist man

- 1 Jahr mobil erreichbar
- ohne Mindestvertragslaufzeit und
- ohne monatlichen Grundpreis

Dabei profitieren Sie von einer Menge Leistung: Mit der T-D1 Flächendeck-

kung telefonieren Sie nahezu bundesweit und in alle Welt\*\*. Die Xtra-Mobilbox, Ihr persönlicher Anrufbeantworter, informiert Sie selbständig und kostenlos über eingegangene Nachrichten.

#### Ein Jahr mobile Erreichbarkeit

Los geht es mit den 50,- DM Startguthaben. Damit sind Sie ein ganzes Jahr mobil erreichbar! Denn Sie können dieses Gesprächsguthaben nicht nur innerhalb der 60tägigen „PhoneTime“ abtelefonieren, sondern zusätzlich

\* Inkl. 50,- DM Startguthaben, Ersteinrichtung und Bereitstellung der Mobiltelefonnummer

\*\* Nur Gespräche im Ausland sind nicht möglich

### KEINE BILANZIELLE RISIKOVORSORGE FÜR BREITBANDKABEL

Die Deutsche Telekom kann die zum 1. November 1997 eingeführte Entgeltanpassung für das Kabel-TV in der geplanten Form beibehalten. Das hat uns die Regulierungsbehörde für Post- und Telekommunikation am 11. November 1998 mitgeteilt und damit unsere umfangreichen Leistungen in diesem Bereich anerkannt. Daher können wir von einer ergebniswirksamen Risikovorsorge in diesem Bereich absehen.

Wir hatten das monatliche Entgelt für die Kabelanschlüsse im November 1997 um durchschnittlich 15 Prozent angehoben – die erste Tarifanpassung seit 1992. Seither kostet ein einzelner Kabelanschluß monatlich 25,90 DM. Diese Preismaßnahme war notwendig, um die massiven Investitionen in die Digitalisierung des Breitbandkabelnetzes teilweise zu decken.

#### KABEL-TV WIRD IMMER ATTRAKTIVER

Außerdem haben wir die Leistungsfähigkeit unseres Kabelnetzes stark ausgebaut. So ist es bereits heute technisch möglich, bis zu 123 digitale Programme zu übertragen. Derzeit sind bis zu 33 analoge Fernseh- und 36 Hörfunkprogramme sowie mehr als 60 digitale TV-Programme, darunter 7 Fremdsprachenprogramme, im Kabelnetz eingespeist. Weiteres technisches Potential für die Einspeisung von Digitalprogrammen ist vorhanden.

#### AUSGLIEDERUNG DES KABELGESCHÄFTS VERLÄUFT NACH PLAN

Wie angekündigt planen wir, das Kabel-TV-Geschäft mit Beginn des kommenden Jahres auszugliedern und anschließend für Beteiligungen von Partnern zu öffnen. Diesbezüglich liegen sämtliche Gremienbeschlüsse vor, und die von uns als Finanzberater nominierte Investmentbank NM Rothschild wird die Angebote mit uns zusammen auswerten. Dadurch rechnen wir nicht nur mit einem positiven Ergebnisbeitrag, sondern auch mit wesentlich verbesserten Perspektiven für die Entwicklung des Kabelbereichs ohne regulatorische Einflüsse.

### GLOBAL ATM: INTERNATIONALER ATM-SERVICE VON GLOBAL ONE

Über Global One ist ATM jetzt auch international in zunächst 13 Ländern erhältlich. Das Gemeinschaftsunternehmen von Deutscher Telekom, France Télécom und Sprint bietet mit Global ATM einen nahtlosen Dienst über eines der größten und modernsten ATM-Netze der Welt.

sind Sie in der „Message Time“ weitere 305 Tage für Anrufe und schriftliche Kurzinformationen (SMS) erreichbar!

### XtraCash – die Karte zum Wiederaufladen

Mit XtraCash, der Telefonguthabekarte, können Sie ganz einfach Ihre „Phone-Time“ verlängern, indem Sie neues Guthaben aufladen. XtraCashes gibt es im Wert von 50,- DM oder 100,- DM für jeweils 60 oder 120 Tage „Phone-Time“. Sie erhalten XtraCash überall dort, wo es auch Xtra von T-D1 gibt.

Noch Fragen zur XtraCard? Wir informieren Sie gern. Rufen Sie uns bitte an unter 01805/33 07 77, und zwar Mo. bis Fr. von 7.00 bis 22.00 Uhr und samstags von 8.00 bis 16.00 Uhr. Weitere Informationen zur XtraCard gibt's bei T-Online unter \*T-Mobil# und im Internet unter www.T-Mobil.de.

## MACHEN SIE MIT: ES LOHNT SICH!

Um an dem Gewinnspiel teilzunehmen, müssen Sie ganz einfach folgendes schätzen: Wie hoch steht der Kurs der T-Aktie zum 29.01.1999, Schlußkurs, Parketthandel, Frankfurt?

Den Wert tragen Sie in diesen Abschnitt ein und senden ihn in einem ausreichend frankierten Briefumschlag an:  
Forum T-Aktie der Deutschen Telekom,  
70121 Stuttgart

Bei der Verlosung werden die FTA-Teilnehmer berücksichtigt, die dem tatsächlichen Kurs der T-Aktie zum 29.01.1999 mit ihrem Schätzwert am nächsten gekommen sind!

Einsendeschluß ist der 28.01.1999. Der Rechtsweg ist ausgeschlossen. Die Gewinner werden schriftlich benachrichtigt. Es gilt das Datum des Poststempels.

### Preisfrage:

Der Kurs der T-Aktie zum 29.01.1999 beträgt  Euro

Absender:

Vorname, Name

Straße

PLZ, Ort

Telefon

Geburtsdatum\*

Unterschrift

\*Damit wir den Gewinnern die XtraCards zustellen können, benötigen wir unbedingt das Geburtsdatum

## DER RADSPORT-KLASSIKER

# 5 Reisen zum Rennen „Mailand-San Remo“

Die Deutsche Telekom hat exklusiv für FTA-Teilnehmer  
5 dreitägige Reisen für jeweils 2 Personen organisiert –  
inkl. Übernachtungen in Luxus-Hotels und Verpflegung.



### VERBINDLICHE ANMELDUNG

Ja, ich möchte an der Reise für 2 Personen zum Radsport-Klassiker Mailand-San Remo vom 19. bis 21. März zum besonders günstigen Preis von 1.500,- DM pro Person teilnehmen. Bei mehr als 5 eingehenden Voranmeldungen entscheidet der Zeitpunkt des Posteingangs. Einsendeschluß ist der 29.01.1999.

Absender:

Vorname, Name

Straße

PLZ, Ort

Telefon

Mit dieser Reise bieten wir Ihnen eine außergewöhnliche Attraktion. Denn sie führt Sie zum Radsport-Klassiker Mailand-San Remo, und das zu dem besonders günstigen Preis von nur 1.500,- DM pro Person. Die Reise dauert vom 19. bis zum 21. März 1999. Der Renntag ist der 20. März 1999. Diese einmalige Gelegenheit sollten Sie sich nicht entgehen lassen, denn eine Reise dieser Art können Sie in keinem Reisebüro buchen.

### Mit den Rennfahrern hautnah in Kontakt

Unsere besondere Überraschung: Sie werden nicht nur den Start in Mailand und die Zieleinfahrt in San Remo hautnah miterleben, sondern auch den Radprofis bei ihren Vorbereitungen im Fahrerlager zuschauen können.

### Was unser Reiseprogramm Ihnen sonst noch bietet

Neben An- und Abreise sowie dem Transfer nach San Remo am Tag des Rennens haben wir außerdem eine Stadtführung in Mailand vorgesehen. Den Start und den Zieleinlauf des Rennens werden Sie aus unmittelbarer Nähe erleben. Und für Ihr leibliches Wohl wird in erstklassigen Restaurants und Hotels gesorgt.

### Schicken Sie Ihre Anmeldung umgehend an uns

Füllen Sie bitte den nebenstehenden Abschnitt aus, und senden Sie ihn bis zum 29.01.1999 in einem ausreichend frankierten Briefumschlag an:  
Deutsche Telekom AG,  
Telemarketing und  
Dienstleistungs-Center,  
Niederlassung Essen,  
Call-Center Forum T-Aktie,  
Am Fernmeldeamt 10, 45145 Essen

Denn nur die Schnellsten können mitreisen: Die 5 Reisen zum Radsport-Klassiker Mailand-San Remo werden an die 5 FTA-Teilnehmer vergeben, deren Reisewünsche zuerst bei uns eingehen.

## Impressum

Forum T-Aktie direkt  
Ausgabe 4/1998, 2. 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.: 0800 33 02100

Fax: 0800 33 01100

E-Mail: ForumT-Aktie@t-online.de

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