

Deutsche Telekom change les conditions de cession de T-System

Rappelons que T-Systems a réalisé un chiffre d'affaires de 8,3 milliards d'euros et revendiquait fin 2006 les plus importants clients de l'opérateur allemand.

Pour l'instant, Deutsche Telekom refuse de commenter et de donner plus d'information sur la cession de la division, mais des détails seront communiqués lors de la présentation des résultats trimestriels, prévue pour le 9 août 2007.

Selon le quotidien *La Tribune*, l'opérateur a augmenté le nombre de ses clients pour stimuler l'appétit des investisseurs, un choix stratégique qui prend le contre-pied de la décision du président du groupe René Oberman, qui fin mars décidait de ne plus investir dans cette division et de trouver un repreneur le plus rapidement possible.

Toujours selon la même source, l'opérateur souhaite toujours finaliser la vente de la division d'ici la fin de l'année car ce dossier qui traîne commence à avoir un impact négatif sur la cotation et les résultats du groupe.

Concernant la vente de la division media & broadcast, tout semble se passer pour le mieux, plusieurs banques, TDF, BC Partners, ORS, sont dans la course et ont présenté des offres à la banque ABM-Amro.

Alcatel-Lucent livre un réseau IP à I.T.E.N.O.S. filiale de Deutsche Telekom Alcatel-Lucent a annoncé aujourd'hui l'achèvement d'un réseau de nouvelle génération construit pour International Telecom Network Operation Services (I.T.E.N.O.S), filiale de Deutsche Telekom. Ce réseau va lui permettre d'offrir à ses clients des services de sécurité gérés améliorés. La filiale de l'opérateur allemand pourra ainsi réduire ses frais d'exploitation et améliorer la qualité générale de son réseau. « *Pour nos services de sécurité, un réseau fiable et sûr constitue une condition indispensable* », affirme Paul Hülsmann, président du conseil d'administration d'I.T.E.N.O.S. GmbH. « *En migrant sur un réseau IP qui est non seulement à la pointe de la technologie aujourd'hui, mais qui pourra aussi accueillir les nouveautés de demain, nous serons en mesure d'apporter à nos clients un produit très performant, aujourd'hui et à l'avenir.* »