



T-Mobile USA will Sprint überholen

T-Mobile USA will Sprint überholen
Die Deutsche Telekom hat sich zum Ziel gesetzt, in den USA den Rivalen Sprint zu übertreffen. "Ich bin sehr optimistisch, dass wir Sprint mittelfristig als drittgrößten Anbieter überholen können", sagte der neue Chef der Telekom-Tochter T-Mobile USA John Legere im Interview mit dem manager magazin (Erscheinungstermin: 19. Oktober). "Das ist zu schaffen, das Sprint-Netz ist so viel schlechter", fügte Legere hinzu.
Der US-Manager führt die Geschäfte der Telekom in den USA seit September. Er kündigte dem Rivalen nun einen harten Kampf an: "Ich bin nach Deutschland gereist und habe lange mit Telekom-Chef René Obermann und seinem CFO Timotheus Höttges zusammengesessen, bevor ich für den Posten zugesagt habe", sagte Legere. Er habe dabei klar gemacht, dass er nicht daran interessiert sei, den Ausstieg der Deutschen aus dem US-Markt vorzubereiten: "Mein Ziel ist es, das Unternehmen auf eine Spitzenposition auf dem US-Markt zu hieven."
T-Mobile hat Anfang Oktober angekündigt, den kleineren börsennotierten Rivalen MetroPCS zu übernehmen. Die MetroPCS-Aktionäre sollen 26 Prozent am künftigen Gemeinschaftsunternehmen halten sowie eine Barzahlung in Höhe von 1,5 Milliarden US-Dollar bekommen, die Zustimmung der MetroPCS-Anteilseigner steht noch aus. Branchenanalysten gehen jedoch davon aus, dass Sprint mit einem Gegenangebot dagegenhalten dürfte, seit der finanzstarke japanische Softbank-Konzern die Übernahme der Mehrheit am Branchendritten angekündigt hat. Legere nahm zu den Spekulationen Stellung: "Ich fürchte mich nicht vor einer Gegenofferte. Unser Angebot für die MetroPCS-Aktionäre ist sehr attraktiv. Wir gehen von einem erfolgreichen Abschluss der Fusion bis Mitte 2013 aus."
T-Mobile USA ist derzeit eines der dringlichsten Problemfelder für Konzernchef Obermann. Das Unternehmen nimmt nur Platz vier unter den US-Telekommunikationsanbietern ein und leidet unter einem gravierenden Kundenschwund. Obermann hatte deshalb die Konzerntochter zunächst verkaufen wollen, was aber an den US-Aufsichtsbehörden gescheitert. Der Erfolg für T-Mobile USA hänge nun aber nicht von der Fusion mit MetroPCS ab, sagte Legere: "Sie wird unser Tempo am Markt erheblich beschleunigen, aber unsere Strategie, aggressiv anzugreifen, wird so oder so zum Erfolg führen."
Autorin: Astrid Maier
Telefon: 040 308005-97
manager magazin
Kommunikation
Stefanie Jockers
Telefon: 040 3007-3036
E-Mail: stefanie_jockers@manager-magazin.de


Pressekontakt

manager magazin Verlagsgesellschaft

20457 Hamburg

stefanie_jockers@manager-magazin.de

Firmenkontakt

manager magazin Verlagsgesellschaft

20457 Hamburg

stefanie_jockers@manager-magazin.de

Weitere Informationen finden sich auf unserer Homepage