

03.10.2012 - 18:15 Uhr

Die tun was, Kommentar zur Verschmelzung der US-Mobilfunktochter der Deutschen Telekom auf den kleineren US-Rivalen MetroPCS, von Andreas Hippin.

Frankfurt (ots) -

Irgendetwas musste René Obermann mit T-Mobile USA ja machen, wollte der Telekom-Chef nicht fortan als "Lame Duck" gelten. Seitdem der Verkauf an AT&T, der 39 Mrd. Dollar einspielen sollte, Ende vergangenen Jahres geplatzt ist, brennt der Dachstuhl. Dass der Telekom-Veteran Philipp Humm seinen Job als Chef von T-Mobile USA hinschmiss, um beim Rivalen Vodafone anzuheuern, spricht Bände. Dass die Bonner Telefongesellschaft noch einen Käufer für ihr US-Mobilfunkgeschäft findet, galt als unwahrscheinlich. Die wertvollen Vertragskunden wandern scharenweise ab.

Höchste Zeit für Financial Engineering. Wer wäre dafür besser geeignet als John Legere, der neue Chef von T-Mobile USA? Als er noch Global Crossing vorstand, wies die Gesellschaft für ein Quartal einen Gewinn von 24,9 Mrd. Dollar aus, allerdings nicht aus dem operativen Geschäft, sondern aufgrund von Sondereffekten, die der Abschluss des Gläubigerschutzverfahrens nach Chapter 11 mit sich brachte. Die in der Branche seit längerem diskutierte Verschmelzung von T-Mobile USA auf den kleineren Rivalen MetroPCS wird sich zwar nicht derart spektakulär in der Gewinn- und Verlustrechnung der Telekom widerspiegeln. Doch bietet er allen Beteiligten die Möglichkeit, als Sieger vom Platz zu gehen. Die Bonner leiten damit elegant, schnell und steuergünstig die Trennung von T-Mobile USA ein. Denn sie tauschen das schwer verkäufliche Geschäft in Aktien einer börsennotierten Gesellschaft, die einen anderen Namen führen wird. MetroPCS war ohnehin auf Käufersuche und kann sich nun rühmen, für die Aktionäre das Beste herausgeholt zu haben. Zudem lässt sich durch den Deal vielleicht der Kurs der T-Aktie nach oben schrauben. Schließlich ist das US-Geschäft nun in New York gelistet. Amerikanische Aktien handeln traditionell mit einem Aufschlag zu europäischen.

Dass der Zusammenschluss die operativen Probleme der beiden kleinen Mobilfunkbetreiber löst, erwarten Branchenexperten nicht. T-Mobile USA kommt auf diese Weise zwar schneller an ein Netz für den Hochgeschwindigkeitszugriff auf das mobile Internet. Aber die Integration der MetroPCS-Infrastruktur wird nicht einfach, hatten die Amerikaner doch auf einen anderen Standard als T-Mobile USA gesetzt.

Doch nicht nur René Obermann steht unter Zugzwang. Vielleicht scheitert der neue Deal ja nicht am Regulierer, sondern an einem feindlichen Gegengebot des Rivalen Sprint, der durch den Zusammenschluss ins Hintertreffen geraten würde. Die müssen auch was tun.

(Börsen-Zeitung, 4.10.2012)

Kontakt:

Börsen-Zeitung
Redaktion

Telefon: 069--2732-0
www.boersen-zeitung.de

Diese Meldung kann unter <https://www.presseportal.ch/de/pm/100014783/100726005> abgerufen werden.