

MOBILE TELESYSTEMS (MTS)

Brücken schlagen von West nach Ost

Millionenstädte und Wirtschaftszentren, dazwischen enorme Entfernungen und ein unermessliches Hinterland machen Russland zu einem der größten, gleichermaßen interessanten und anspruchsvollen Mobilfunkmärkte der Welt. Diesen zu erobern und Menschen und Unternehmen landesweit einheitliche Mobilkommunikation zu ermöglichen, ist das erklärte Ziel der russischen Mobile TeleSystems (MTS) Open Joint Stock Company, einer Beteiligungsgesellschaft der T-Mobile International AG, mit Sitz in Moskau. Und die Chancen für den Erfolg stehen gut, denn das erst 1994 mit ca. 200 friendly Usern gestartete und seit gut einem Jahr an der New Yorker Börse notierte Mobilfunkunternehmen hat bisher alle Erwartungen in Sachen Wachstum und Umsatz übertraffen und ist seit längerem Marktführer in Russland.

Den strategischen Schwerpunkt legte MTS zunächst auf den Ausbau seiner starken Position im Schlüsselmarkt – dem Moskauer Lizenzgebiet mit über 15 Millionen Einwohnern. Mobile TeleSystems hält in dieser Region 58,4 Prozent Marktanteil und behauptet damit äußerst erfolgreich seine Stellung an der Spitze der Mobilfunkanbieter Russlands. Aus Moskau und Umgebung stammt die überwiegende Mehrheit aller MTS-Kunden, hier wird der größte Teil

des Unternehmens-Umsatzes generiert.

Eine ideale Plattform, um neue Produkte und Services zu testen und in den Gesamtmarkt einzuführen. „Wir haben sehr früh auf den heute weltweit gängigen GSM-Standard gesetzt und mit westlicher Technik schon 1998 eines der allerersten modernen Dualband-Netzwerke aufgebaut“, berichtet Dr.-Ing. Rainer Hennicke, Vor-

Mikhail A. Smirnov, Präsident der MTS und Mitglied des Direktorenrates.



Die überwiegende Mehrheit der MTS-Kunden lebt in Moskau und Umgebung und setzt auf die „guten Verbindungen“ des Marktführers.



Ein Beispiel für die erfolgreiche Kooperation mit anderen Netzbetreibern der Russischen Föderation, die auch technologisch von MTS betreut und koordiniert werden, ist Kasan. Hier in der Hauptstadt und den anderen Wirtschaftszentren der Tatarischen Republik können MTS-Kunden via Netz-Roaming zu den gewohnten Tarifen alle MTS-Dienste in Anspruch nehmen.
Im Bild: Die Kathedrale im Kremlin von Kasan.

sitzender des MTS-Direktorenrats, von den Anfängen des Unternehmens, das heute 3.500 Mitarbeiter beschäftigt, und ergänzt, „zeitgleich mit T-Mobil haben wir dann WAP und GPRS eingeführt und konnten mit unserem hohen Netzwerkpotenzial und einem flexiblen Tarifsysteem - bei dem wir bewusst auf Prepaidkarten verzichtet haben - mehr und mehr Kunden von MTS überzeugen“. Dazu beigetragen hat sicherlich auch das umfangreiche Angebot interessanter Dienste wie Fax- und Datendienste, SMS, WAP, ein mobiler Internetzugang und der Moskauer Directory Service (ein Dienst mit Informationen zur Stadt: News, Events, Buchungen und vielem mehr).

„Wir wollen ein integriertes Mobilkommunikationsnetz aufbauen, das Menschen zusammen bringt und ihnen neue Horizonte eröffnet.“



Als Vorsitzender des Direktorenrates achtet Dr.-Ing. Rainer Hennicke stets mit feinem Gespür auf die Ausgewogenheit der Interessenlagen.

Natürlich bietet der russische Mobilfunkanbieter auch International Roaming an und arbeitet dabei mit 180 Roamingpartnern weltweit in 85 Ländern zusammen. Hinzu kommen - als landesspezifische Besonderheit mit

wachsender Bedeutung für Umsatz und Ergebnis - 13 nationale Partner für inter-russisches Roaming. Das Geschäftssegment Roaming habe dem Mobilfunkunternehmen geholfen, auch Zeiten zu überstehen, in denen



Mit großen Billboards wie hier z.B. über den Autobahnen macht MTS attraktiv und unübersehbar auf sich aufmerksam.



Die Mitarbeiter des Call Centers in Moskau geben den MTS Kunden rund um die Uhr kompetent Auskunft.

die Umsatzzahlen – wegen Wirtschafts- und Banken Krisen – nicht so rosig aussahen wie heute, erinnert sich Rainer Henicke, wenn er auf die vergangenen Jahre zurückblickt.

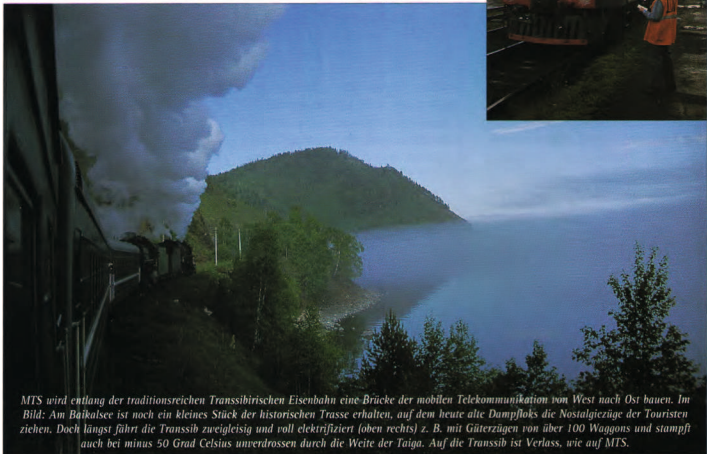
Starkes Wachstum

Doch die mageren Zeiten sind längst vorbei: Mobile TeleSystems entwickelte sich kontinuierlich und war nach sechsjähriger Marktpräsenz schließlich der erste Mobilfunkanbieter, der über 1 Million Vertragskunden zählte. Innerhalb von achteinhalb

Monaten schnellte dann die Kundenzahl explosionsartig nach oben und erreichte Anfang August dieses Jahres die magische Zahl von 2 Millionen – bei insgesamt 5 Millionen Mobilfunkkunden über alle in Russland existierenden Standards hinweg, darunter insgesamt ca. 3,8 Millionen GSM-Kunden. „Die Russen entdecken das Handy auch als Arbeitsmittel, nicht nur als Prestigeobjekt“, berichtet Rainer Henicke. „Das hat dazu geführt, dass sich der Umsatz innerhalb des letzten Geschäftsjahres verdoppelt hat. Diese Steigerung hat alle

Prognosen bei weitem übertraffen“, zeigt er sich überaus zufrieden mit der positiven Geschäftsentwicklung.

Verschiedene Auszeichnungen für das „Unternehmen des Jahres der russischen Föderation“, den „Besten Börsengang des Jahres 2000“ oder der „Nationalpreis für wirtschaftliches Engagement“ sowie der stabile Aktienkurs, der seit dem Börsengang im Juni 2000 noch nie unter den Ausgabekurs gesunken ist, sprechen ebenfalls für die außergewöhnliche Performance des nach Marktkapitalisierung größten russischen Telekommunikationsunternehmens. Und Rainer Henicke ergänzt nicht ohne Stolz: „MTS ist ein solides Unternehmen und arbeitet sehr rentabel.“



MTS wird entlang der traditionsreichen Transsibirischen Eisenbahn eine Brücke der mobilen Telekommunikation vom West nach Ost bauen. Im Bild: Am Baikalsee ist noch ein kleines Stück der historischen Trasse erhalten, auf dem heute alte Dampfzüge die Nostalgiezüge der Touristen ziehen. Doch längst fährt die Transsib zweigleisig und voll elektrifiziert (oben rechts) z. B. mit Güterzügen von über 100 Waggons und stampft auch bei minus 50 Grad Celsius unverdrossen durch die Weite der Taiga. Auf die Transsib ist Verlass, wie auf MTS.

Die modernen Service-Zentren der MTS – zum Teil in restaurierten historischen Gebäuden untergebracht – sind repräsentativ an Haupt- und Einkaufstraßen gelegen. Hier werden Vertrieb und Kundenservice mit hoher Qualität sichergestellt.



Zukunftspläne

Doch das Management von Mobile TeleSystems mit Mikhail A. Smirnov an der Spitze, der seit 1995 Generaldirektor ist, ruht sich keineswegs auf diesen Erfolgen aus, sondern hat sich für die Zukunft das ehrgeizige Ziel gesetzt, in die Regionen zu expandieren,



Das Headquarter der MTS, in dem ca. 150 Mitarbeiter arbeiten, liegt mitten im Herzen Moskaus und damit auch in unmittelbarer und für das operative Geschäft wichtiger Nähe zur T-Mobil-Repräsentanz.

um dort als landesweiter Betreiber aufzutreten. Ein weites Feld im wahren Sinne des Wortes, denn in den 89 Regionen Russlands steckt der Mobilfunk mit einer Penetrationsrate von ca. 3,0 Prozent noch in den Kinderschuhen.

„In Moskau haben wir bald eine Marktsättigung erreicht“, erläutert Rainer Hennicke die Gründe für die neue Stoßrichtung des Unternehmens, „aber die Regionen sind der Motor für neues Wachstum. Die Tarife sind inzwischen für breite Bevölke-



Auszeichnungen für das „Unternehmen des Jahres der russischen Föderation“, den „Besten Börsengang des Jahres 2000“ oder der „Nationalpreis für wirtschaftliches Engagement“ sprechen für die außergewöhnliche Performance von MTS.



Am 22. Mai 2001 verkündete Mikhail A. Smirnov auf einer Pressekonferenz in Moskau die Akquisition von Telekom XXI. Der damit realisierte Markteintritt in die Region Nordwest ist ein wichtiger Schritt für MTS auf dem Weg zum nationalen Anbieter.

rungsschichten bezahlbar, und so ist die Zuwachsrate in den Regionen etwa zehn- bis zwölfmal so hoch wie in Moskau.“ In 46 Regionen, in denen rund 84 Millionen Menschen leben, und die sich insgesamt über eine Fläche von über 2,5 Millionen Quadratkilometern erstrecken, hat MTS GSM900/1.800-Lizenzen erworben und plant eine kontinuierliche Erweiterung auch durch Übernahmen örtlicher GSM-Netzbetreiber und Lizenznehmer.

„Zunächst legen wir den Fokus unserer Expansion auf Gebiete mit einer hohen Bevölkerungsdichte, wie zum Beispiel größere Städte oder entlang der

Transportwege“, macht Hennicke deutlich. Dazu gehören unter anderem die Regionen Zentral, Nordwest, Süd sowie die Wolga- und Uralgebiete. Entlang der Transsibirischen Eisenbahn will Mobile TeleSystems eine Brücke schlagen, eine kommunikative Transitverbindung von Ost nach West schaffen, von Chabarovsk im Fernen Osten Russlands durch die Weiten Sibiriens über Novosibirsk bis an die Westgrenze zu benachbarten Ukraine und Weißrussland. Als eine der ersten soll zunächst die Region Nordwest mit ihrem Zentrum in St. Petersburg, die industriell und kulturell gut erschlossen ist, spätestens bis Dezember 2001 ans Netz gehen. Andere Gebiete in den europäischen und asiati-

schen Teilen Russlands werden geschäftsorientiert nach und nach folgen.

Der neueste Stand der Technik

Die Erweiterung des Netzwerks ist jedoch nur die eine Seite der Medaille. Natürlich richtet sich der russische Mobilfunkanbieter ebenfalls auf die Technik der dritten Generation ein, und testet seit Anfang des Jahres in zwei Testzonen höhere Datentransferraten sowie die Stabilität und Qualität der Netzverbindungen. „Damit sind wir auf die Anforderungen der Zukunft optimal vorbereitet“, ist sich Rainer Hennicke sicher, und so wird das Unternehmen auch in den nächsten Jahren das bleiben, was es schon heute ist – ein Repräsentant des neuen, offenen und zuverlässigen Russlands. ■

