Таймлайн: Vodafone

1991 год для большинства читателей в России навсегда будет ассоциироваться с падением Советского Союза и "реформой цен". Для жителей Ближнего Востока - войной в Персидском заливе. Для интернет-профессионалов 1991 год - это год создания WWW. А для телекоммуникационной отрасли - это год создания второго в Мире оператора по количеству абонентов, но первого по территории покрытия и проникновения в разные телекоммуникационные корпорации Мира. Речь идет о корпорации Vodafone.

В 1991 году, на самом деле, Vodafone оформился и оперился, как самостоятельный игрок в мировой телеком-индустрии. Но история его началась чуточку раньше. И, как это часто случается, история компании началась с банального...

Предыстория

В 1950-ом году, в Лондоне, была зарегистрирована небольшая конторка под названием Racal Ltd. Это была очень мелкая мануфактура, занимающаяся производством радиоприемной аппаратуры. Небанальным было только назначение приемников - военное. Компания Racal (название-акроним, составленный из начальных букв фамилий основателей - RAymond Brown и George CALder Cunningham) началась с того, что по заказу Королевского Морского Флота (Великобритании, конечно) нужно было собрать копию приемников американской компании Rockwell Collins.

Вот такие приемники - модель Collins Model 51-J Radio Receiver:

По каким-то причинам, Королевскому Флоту приемники нравились, а фирма Rockwell Collins - нет. Поэтому было решено привлечь местных кулибиных, которые бы повторили схему.

И они повторили:

Но проблема оказалась в том, что собственно Rockwell Collins не дали мелкому британскому стартапу лицензий на производство и парням из лондонских пригородов пришлось целиком переделать схему и технологию сборки прибора. Полностью.

И по этой причине Racal Ltd затянули срок сдачи по контракту аж на несколько лет, что привело к получению убытков от деятельности в довольно большие для того времени - сорок тысяч фунтов стерлингов.

В 1955 году компания находилась на грани банкротства.

Эрнест Харрисон

Racal от банкротства спас один человек - Эрнест (Эрни) Харрисон (впоследствии он стал именоваться Sir Ernest Harrison - сэр Эрнест Харрисон, ибо получил титул рыцаря из рук самой Королевы).

Вот этот мощный старик - в молодости и чуть позже:

Эрни Харрисон родился в 1926 году в восточном пригороде Лондона, в семье доккера и белошвейки. Родители постарались дать отпрыску хорошее образование и добились его поступления в Тринити-Колледж, который Эрни бы даже смог бы закончить (специализация - финансы и бухгалтерия), если б не Вторая мировая война.

В 1942 году (Эрни было 16 лет) с колледжем пришлось расстаться и отравиться на военную службу, причем, в Канаду, где Эрни Харрисон занимался обслуживанием военных самолетов.

В 1947 году Харрисон вернулся на родину и таки, к 1950-му, окончил курсы бухгалтеров и начал искать работу. Интересно, что Эрни никто не хотел брать - он довольно долго пытался найти работу в различных промышленных компаниях в округе, но не очень удачно.

И так получилось, что в 1955 году Эрни присоединился к команде Racal в качестве бухгалтера, а его порядковый номер в записи сотрудников был - "13" и с годовым окладом в £650. Напомню, что накопленные убытки к тому времени составляли £40,000.

Эрни начал с того, что навел порядок в поставках на производстве. Затем навел порядок в службе персонала. Затем стал главным contract negotiator (можно потренироваться в английском и попытаться найти аналогию должности на русском).

В это время, например, появились вот такие зажимы для галстуков. Некоторые были из золота и с недешевыми камушками:

В 1958 году он уже входил в совет директоров компании, а в 1961-ом - генеральным директором, причем, Racal Ltd перестала быть "обществом с ограниченной ответственностью", а превратилась в индустриального лидера с акциями на Лондонской фондовой бирже.

Главное, что сделал Эрни Харрисон для корпорации - ставка на технологическое лидерство и неиссякаемое жизнелюбие.

Корпорация RACAL

Собственно, с 1961 года и можно начать отсчет корпорации. Но мы пропустим. Это все равно предыстория - ограничимся лишь некоторыми ключевыми фактами развития Racal Electronics Pls, которые случились в дальнейшем:

- Крупнейший контракт с британской армией о поставке радиопередающего оборудования - Larkspur Radio System (тактические армейские системы связи - позже часть Clansman combat net radio system - вот тут на русском есть) заложили будущее Racal.
- Слияние-поглощение Racal и British Communications Corporation.
- Покупка компании Decca в 1980 году, где Racal одержал победу в очень ожесточенном конкурсе с General Electric Company PLC.
- Покупка British Rail Telecommunications network, чтобы заложить основу подразделения Racal Telecom.
- Тут можно сделать небольшое отступление: British Rail Telecommunications - старейшая телекоммуникационная компания Великобритании, основана в 1839 году. Начинала с услуг

телеграфии по всей Англии. Линии передач было проложены вдоль железнодорожных путей. Первыми начали внедрять оптические сети передачи данных. На момент покупки компания имела 17,000 километров линейно-кабельных сооружений, включая кабельные линии в туннеле под Ламаншем.
- Компания отбилась от недружественного поглощения со стороны корпорации Williams Holdings - отдельная история с шекспировскими страстями, достойная описания в финансово-детективном романе.
- Racal принимал инвестиционное участие (22,5%) в Национальной лотерее Camelot Group. Тоже веселая история с судебными тяжбами на миллиарды фунтов.
- Вывод из структуры и продажа RACAL Telecom корпорации Global Crossing - очень своевременная была продажа, позже, в момент краха доткомов, собственно Global Crossing обанкротилась и была куплена LEVEL3.
- Продажа производственных подразделений RACAL, занимающихся оборонкой и промышленной электроникой французской Thomson-CSF за £1,8 млрд
- Создание спин-офф компании, которая сегодня известна как Vodafone.

Спин-офф

Но спин-офф не произошел вот так сразу, разумеется. Предварительно был построен бизнес мобильной связи, очевидная жизнеспособность которого в восьмидесятые годы XX века была вовсе не доказана. Более того - по сравнению со "старой доброй фиксированной телефонией", мобильные подразделения компаний считались блажью технологических гиков и очень дорогой услугой, доступной только миллионерам.

В 1980 году сэр Эрнест Харрисон, директор Racal Electonics, после продолжительных переговоров согласился на сделку с General Electric Company, по обмену технологиями в области военной связи. Цели и задачи двух корпораций были в создании системы мобильного комплекса для военных и в совместном участии в конкурентных торгах от министерств обороны США и Великобритании. Страны НАТО хотя и дружат, но технологии до сих пор стараются держать закрытыми друг от друга.

Тогдашний начальник департамента военных разработок в Racal - Гэрри Вент (Gerry Whent), по настоянию Эрни Харрисона был отправлен в командировку на радиозавод General Electric в Вирджинии, США, чтобы понять, как военные наработки можно использовать в мирных гражданских целях.

Собственно, там и родилась идея взять радиостанции, разработанные для вояк, чуть переработать их, сделав сильно дешевле, и попытаться продать телекомам для целей оказания услуг связи.

Там же, в Вирджинии, на заводе GEC, Гэрри Вент встретил Яна Стенбека (Jan Hugo Stenbeck) - миллионера, брата тогдашнего министра иностранных дел Швеции и главу очень быстро растущего (внезапно, да) шведского конгломерата Investment AB Kinnevik. Парни, поскольку увидели в технологии будущее, достаточно быстро договорились до создания совместного предприятия в Штатах, которое назвали Millicom, Inc.

Вент пролоббировал в RACAL создание особого радиотелекоммуникационного подразделения, и в июле 1982 года компания получила вторую (догадайтесь, кто получил первую?) в Великобритании лицензию на оказание услуг голосовой радиосвязи. Millicom и Racal заключили сделку по созданию СП Racal-Millicom, Ltd, где Racal получил 60% акций новой компании, а Millicom 40%. Но в правительстве Великобритании выказали озабоченность по поводу иностранной собственности (разгар "холодной войны", а вы как хотели?), и условия были пересмотрены. Окончательно доли в Racal-Millicom, Ltd были утверждены в размере 80% за Racal, 15% - за Millicom и 5% отошло венчурной компании Hambros Technology Trust .

В недрах интернетов сохранился стенографический отчет по речи британского государственного секретаря по вопросам промышленности Батчера. Думаю, что перевод куска стенограммы не повредит для прочтения сотрудникам российских министерств и ведомств по "вопросам поддержки отечественного производителя и импортозамещения" (потратил кучу времени, надеюсь, не зря):

> 25 июня мы получили заявления о выдаче временных решений по лицензированию двух конкурирующих систем радиотелефонной связи. Половина лицензионных радиочастот должны быть выделены в консорциум, в котором British Telecom и Securicor будут иметь по 50 процентов акций. Оставшаяся половина частот должны были быть выделены в компании частного сектора, выбранных с помощью открытого конкурса. Компания SRI International, нанятая в качестве консультантов для оценки конкурирующих заявок на равной и беспристрастной основе, должна была представить методологию рассмотрения и доклад о проведенном конкурсе.
>
> SRI International представили свой доклад 30 ноября, который был рассмотрен консультативной группой Департамента по либерализации телекоммуникаций. Доклад был

рассмотрен к 10 декабря сего года, и был единодушно поддержан консультативной группой, что предложение, представленное Racal-Millicom Ltd. отвечает всем условиям, изложенным в руководящих принципах, на которых был основан конкурс, и обеспечивает не только прекрасные технологические преимущества, но также демонстрирует наилучшую перспективу для быстрейшего национального охвата услугами сотовой радиосвязи.

Racal намеревается сделать первоначальные инвестиции в размере £45 млн к 1985 году и планирует общий объем инвестиций в размере до £200 млн к 1989 году. Они намерены установить 75 базовых станций и 10 удаленных коммутаторов в срок до 1985 года и 941 базовых станций, и в общей сложности 244 удаленных коммутаторов в последующем, до 1989 года. Эти инвестиции позволят построить сеть фактически национального охвата уже к 1985 году, когда будут установлены семь коммутаторов управления сетью в Эдинбурге, Кардиффе и Белфасте, а также в Лондоне, Манчестере, Бирмингеме и Ньюкасле. Но цель состоит в том, чтобы покрыть 64 процента территории Соединенного Королевства и 90 процентов населения в течение пяти лет, что является очевидным преимуществом для регионов Соединенного Королевства. Точное число абонентов будет зависеть от успехов RACAL в маркетинге и продажах своей системы в общенациональном масштабе, на успех британской электронной промышленности в производстве и сбыте радиотелефонов, пригодных для использования по "сотовой технологии" и на раннюю разработку портативных телефонов, которые можно переносить в руках.

По оценкам Racal, над созданием системы будет работать более 200 сотрудников в Racal-Millicom уже в 1983 году и более 700 человек к 1989 году. Вообще в британской промышленности, в том числе в Racal, будет занято около 1000 высококвалифицированных специалистов до конца 1983 года - в производстве мобильных телефонов и оборудования для капитального строительства систем связи Racal, и может вырасти до 2000 рабочих мест до 1989. По оценкам компании, в общей сложности, в британской промышленности может быть создано до 6000 рабочих мест к 1989 году, если принять во внимание экспортный потенциал. Эти цифры не учитывают занятости в системе BT Securicor, что можно ожидать, обеспечит создание не меньшее количество рабочих мест.

В компании Racal уверены, что технология "сотовой связи" имеет высокий потенциал экспорта в другие страны, причем, экспорт может быть достаточно высоким в отношении как собственно систем организации сотовой связи, так и конечного оборудование, таких как портативные телефоны, который поддерживаются создаваемой системой.

В Racal дали категорические заверения, что аппаратное обеспечение системы они предпочли бы устанавливать и производить в нашей стране. Racal считают, что если правительство будет достаточно быстро реагировать на их ходатайства о выдаче лицензий для запуска своей системы, это обеспечит прочную промышленную базу, с которой производители Соединенного Королевства могли бы выйти на международные рынки.

Мы убеждены в том, что инвестиции в масштабе планируемом в Racal, в сочетании с инвестиционными предложениями от BT и Securicor, будут иметь серьезные выгоды для торговли, промышленности и транспорта во всех частях страны. Наличие дешевого ручного портативного оборудования будет иметь определенные преимущества для небольших фирм и самозанятых, которые не могут позволить себе в настоящее время радиотелефон для коммерческого использования. До сих пор только такие люди, как руководители высшего звена, были в состоянии использовать радиотелефоны. Я полагаю, что реализация проектов обеспечит быстрый запуск систем мобильной связи и в скором времени эти услуги будут в пределах досягаемости всех, кто в ней нуждается, например, продавцов и сервисных агентов.

Система Racal также обеспечит эффективную конкуренцию для BT, которая должна гарантировать, что с 1985 года радиотелефоны будут дешевле, более доступными и более высокого качества. Поэтому я решил подтвердить свое предварительное решение о выдаче лицензии второй национальной телефонной системы сотовой радиосвязи, и разрешил Департаменту начать переговоры с Racal с целью скорейшего предоставления лицензии.

В этих переговорах, Департамент будет соблюдать осторожность, чтобы защитить интересы существующих малых радиотелефонных компаний. Они сохранят свои существующие частоты. Кроме того, лицензии, которые будут выданы BT и Racal, будут гарантировать, что независимые поставщики услуг смогут предоставлять услуги и оборудование обеим системам - и BT, и RACAL на условиях свободной и честной конкуренции. Racal дал категорические заверения, что будут поддерживать чаяния независимых поставщиков и считает, что они сами и независимые поставщики смогут извлечь положительные преимущества от сотрудничества.

Первый звонок

В 1983 году Racal не удалось запустить коммерческую сеть - так бывает. Топ-менеджмент всегда рассчитывает на лучший исход, но технари обычно подводят. Ну, как подводят… Сказать же легче, чем построить. :)

В итоге, первый коммерческий звонок по мобильной связи в Великобритании был совершен Майклом Харрисоном - сыном Эрни Харрисона. В первую секунду 1 января 1985 года он набрал отца, чтобы сообщить ему о запуске услуги. "Ура, папа, с Новым годом! Все, типа, работает!" и связь разорвалась...

Но первый публичный звонок был сделан чуточку позже, но тоже 1 января. Его сделал британский комик Эрни Вайс (Ernie Wise), специально приглашенный в рекламных целях. Он был одет в шикарный диккенсовский костюм и приехал на почтовой карете на Парламентскую площадь перед штаб-квартирой Vodafone в Ньюбери. Звонил он тоже боссу Эрни:

История почему-то не зафиксировала что именно он сказал Эрни, - но он, возможно, сказал непреходящую фразу ... "Ты где?...". "А я - в поезде, не могу сейчас говорить", - возможно ответил Харрисон.

Ровно девять первых дней января 1985 года Vodafone была единственной компанией мобильной связи в Великобритании. 10 числа запустили свою сеть и British Telecom.

Кстати, собственно название Vodafone уже к тому моменту существовало. Racal Electronics решили создать более говорящее название и перед запуском сети озадачились неймингом. Бренд создало знаменитое маркетинговое агентство Saatchi and Saatchi, которые выиграли конкурс с бюджетом 1 миллион фунтов. Vodafone означает Voice, Data, Phone. Только сочетание "PH" было заменено на "F" для узнаваемости и "свежести звучания". Гэрри Вент, как генеральный директор направления, здорово сопротивлялся столь вопиющему искажению грамотного английского. Но рекламные гуру в итоге убедили, что "так будет лучше": In for a penny, in for a pound – and you can have your flippin’ ‘f’ as well!" (ой, попробую перевести как "Назвался груздем - полезай в кузов. Вы сделали какую-то фигню (телефон без провода), так что F - это то, что нужно!".

29 декабря 1986 года Racal Electronics выпустили акции дочерней компании Vodafone с капитализацией £110 млн, а Vodafone стал отдельной компанией, которая целиком принадлежала Racal Telecom.

26 октября 1988 года Racal Telecom, принадлежащая Racal Electronics, провели публичное размещение на Лондонской фондовой бирже (LSE) и продали пакет акций в 20%. IPO было столь успешным (биржевые спекулянты оценили акции выше цены размещения в три раза), что привело к ситуации, когда доля RACAL в Racal Telecom была оценена больше чем вся RACAL Electronics. Под давлением общественности и акционеров, чтобы реализовать полную стоимость бумаг, Racal пришлось реструктуризировать ценные бумаги полным выделением RACAL Telecom в 1991 году в отдельное акционерное общество.

Кстати, аппарат от Vodafone тогда выглядел так:

Это был не то, чтобы "мобильный телефон", но переносной точно. Устанавливался в автомобилях, в основном. И это был клон легендарной Mobira, который вы должны помнить по "Таймлайн: Motorola".

Аппарат весил "меньше пяти килограмм", 25 см в высоту и стоил совершенно конских 1,650 фунтов (на современные деньги - уже порядка пяти тысяч). После десяти часов зарядки прибор позволял вам поговорить аж полчаса, прежде чем батарейки сядут.

А еще, Vodafone так и не смогли наладить собственное производство аппаратов в Великобритании. Не сдержали слово перед Департаментом промышленности. Оказалось, что Motorola умеет делать аппараты дешевле и качественнее. Так получилось.

Вот рекламка компании со старым логотипом, крутой тачкой, легендарной Motorola 8000X и каким-то мужиком:

На самом деле, мужик - это известный актер Дэвид Хассельхофф - очень модный тогда "рыцарь дорог".

Таймлайн

1991

Итак, корпорация Vodafone Group начинает свой отсчет с 6 сентября 1991 года, когда Racal Telecom реструктуризировал ценные бумаги из владения Racal Electronics. Генеральным директором стал тот самый Gerry Whent. И с этого же года Vodafone начали строительство сетей в стандарте GSM (Phase 1 ещё, без сервиса коротких сообщений и прочей передачи данных).

1992

Было заключено первое (кажется, вообще первое в мире, но факт-чекинг не подтверждает)

роуминговое соглашение с финской компанией Telecom Finland.

1993

В июле 1993 года в Новой Зеландии запущена сеть на базе BellSouth. В октябре 1993 - запущен Vodafone Australia. Вслед за этим в июле 1994 года построена сеть Vodafone на Фиджи.

1994

Vodafone присоединился к консорциуму GlobalStar для запуска собственного низкоорбитального спутника связи. Планировалось, что к 1996 году будет запущена глобальная группировка из 48 аппаратов, но запуск несколько раз откладывался по вине Российского Космического агентства, а в 1998 году был аварийный пуск Зенит-2, и консорциум потерял 12 спутников. Впрочем, система GlobalStar функционирует, хотя и была введена в эксплуатацию сильно позже планируемого.

1996

Был запущен первый массовый пакет с ежемесячной оплатой - Vodafone стал первым, кто вывел этот маркетинговый трюк на рынок.

В июле 1996 года Vodafone приобрел две трети компании Talkland (британский мобильный оператор) за £30,6 млн.

19 ноября 1996 года Vodafone поглотил People Phone (еще один независимый британский оператор, оказывавший услуги корпоративным клиентам) за £77 миллионов. Главным в этом приобретении была сеть из 181 магазинов, где продавались услуги и оборудование Vodafone. Аналогичная сделка была проведена в отношении компании Astec Communications (приобретено 80%), где была сеть из 21 магазина и точек продаж.

1997

В январе 1997 года Гэрри Вент вышел в отставку и главой корпорации стал Кристофер Гент. В том же году, Vodafone представила свой новый логотип, состоящий из "кавычки в кругу" красного цвета. Обратите внимание, что кавычка - открывающая, что как бы говорит, что начав говорить по Vodafone вы не сможете уже остановиться, закрыв кавычку.

1998

В ноябре 1998 года была основана сеть Vodafone Egypt, которую в последующем назвали ClickGSM .

1999

29 июня 1999 года Vodafone зашел на рынок США, совершив сделку по приобретению компании AirTouch Communications, Inc., которая стала называться Vodafone Airtouch PLC. Объединенная компания начала оказывать услуги уже 30 июня 1999 года. Сделка была не самой легкой - для того, чтобы получить одобрение антимонопольного ведомства, Vodafone пришлось продать 17,2% акций в другой мобильной компании в США - E-Plus Mobilfunk.

В этом же году Vodafone купила долю в 35% в германской корпорации Mannesmann, которая владела крупнейшей немецкой сетью мобильной связи.

21 сентября 1999 года Vodafone договорились объединить свои беспроводные активы в США с компанией Bell Atlantic Corp. По сути, это британская Vodafone создала конкурента самой дорогой телеком-корпорации AT&T в лице Verizon Wireless - второй по капитализации телеком-корпорации. Чудны и неисповедимы пути корпоративные. Даже в названии Verizon чувствуется лондонская рука маркетингового гения Saatchi and Saatchi.

2000

Начало XXI века было ознаменовано духом слияний@поглощений. Еще в ноябре 1999 года Vodafone сделал ставку на поглощение немецкой Mannesmann (второй после Deutsche Telekom оператор в Германии), но предложение было отвергнуто акционерами. Тогда Vodafone купил на корню британского оператора Orange (нет, не тот Orange - другой. Тогда еще другой), который владел мажоритарным пакетом акций в Mannesmann и увеличил свою долю до 46,3%. Крис Гент, по сути, нарушил "джентльменское соглашение" с Mannesmann не конкурировать на территории друг друга. Но бизнес есть бизнес. Это было враждебное поглощение, которое вызвало резкий протест в Германии и корпоративные войны британцев и немцев, которые пытались противостоять друг другу всеми доступными средствами в рамках действующего законодательства. Тем не менее, 3 февраля 2000 года Совет Директоров Mannesmann согласился на предложение фантастической суммы в £112 млрд. Эта сделка до сих пор является самой крупной сделкой корпоративного слияния когда-либо совершавшейся в Мире.

Еще одна претензия немцев к англичанам - название и бренд. Директорат Vodafone обещал не изменять названия компании, и оставить Mannesmann. Не знаю, почему так цеплялись к сине-черному длинному названию, но обещание выполенено не было. Сразу же после подписания бумаг Vodafone начали работу по замене табличек.

Сейчас капитализация всего Vodafone составляет "всего" 86,45 миллиардов. Причем, не фунтов стерлингов, а долларов США.

Для проведения этой сделки Vodafone пришлось уйти из Китая (да-да, если прочесть "Таймлайн: China Mobile", то можно найти ушки Vodafone в деятельности самой большой по абонентской базе телеком-компании в Мире). ЕС одобрил слияние в апреле 2000 года, а Vodafone решила продать бренд "Orange" французам из France Telecom. Fin de l"histoire.

2001

В 2001 году компания приобрела Eircell , крупнейшую компанию беспроводной связи в Ирландии. Eircell была впоследствии переименована в Vodafone Ireland. Такой конкретный рынок телеком-услуг, как Япония, также не остался без внимания - Vodafone пошел на приобретение третьего в стране по величине абонентской базы оператора мобильной связи J-Phone, известного тем, что первым начал продажу камерофонов.

17 декабря 2001 года Vodafone представил концепцию "партнерских сетей" (Partner Networks), подписав соглашение с TDC Mobil Denmark (Дания). Новая концепция предусматривает вход Vodafone на местный рынок с международными услугами, но без необходимости инвестиций Vodafone. Концепция в дальнейшем будет использоваться для расширения бренда и услуг Vodafone на рынках, где компания не имеет доли в местных операторов. Услуги Vodafone предполагается к реализации по схеме двойного бренда, где бренд Vodafone добавляется в конце местного бренда - например, в данном случае - TDC Mobil-Vodafone.

Еще 2001 год стал годом запуска первых 3G-сетей. Для начала на домашнем рынке, затем последовательно во всех странах присутствия сети расширялись и строились с учетом передачи данных.

2002

Технология 3G пока еще не очень доступна - не хватает абонентских терминалов, радиочастот и вообще технология еще сырая и не обкатанная. Но клиентский запрос на передачу данных рос. Поэтому на всех без исключения сетях была внедрена технология GPRS.

Были куплены мобильные бизнесы в Финляндии (компания Radiolinja, которая в последующем была переименована в Elisa) и в Эстонии - Eesti. Partner Networks Agreement был заключен с компанией MTC group of Kuwait - догадайтесь где? Правильно - в Кувейте.

2003

Вход на рынок Сингапура - Partner Networks Agreement с местным лидером связи M1. Кроме того, аналогичные соглашения были подписаны с A1 Telekom Austria, с Исландской телекоммуникационной группой Og (позже полностью будет выкуплен), Omnitel Pronto-Italia (Италия, разумеется) и литовским Bitė.

2004-2006

Скупали всех, до кого дотянутся, заключали партнерские соглашения, строили. Много строили. Зашли на африканский рынок и попытались зайти в Латинскую Америку (не очень успешно).

В 2006 году стали строить сети HSDPA-3G

2007

В 2007 году Vodafone завели собственную конюшню на Formula-1 - купили спонсорский титул в команде McLaren, которая стала называться "Vodafone McLaren Mercedes".

2008

Год интересен тем, что ввиду бурного роста абонентской базы в Африке, корпорация получила взрывной рост в секторе мобильного банкинга и мобильной же коммерции - сервис мобильных платежей через смс-сообщения M-Pesa стал гиперпопулярен в Кении, Танзании, Афганистане, ЮАР и чуточку в Румынии. И Индии. Суть и привлекательность сервиса в том, что в условиях тотального криминала, наличные деньги иметь при себе не безопасно. Их просто отберут. Куда труднее отобрать знание "секретного кода", необходимого для проведения трансакции по СМС. Ну, и грабитель потом будет обнаружен - куда-то же ему нужно переводить деньги, а это легко отслеживается и при необходимости передается тем силам правопорядка, что еще могут что-то сделать.

А еще, в 2008 году в многочисленных торговых точках Vodafone стал продаваться легендарный iPhone.

30 октября 2008 года компания объявила о стратегическом, неэмиссионном партнерстве с российской компанией Мобильные ТелеСистемы (МТС). Соглашение добавляет в портфель Vodafone Россию, Армению, Туркменистан и Узбекистан.

Кстати, никто не замечал, что после знаменитого "яйцевого ребрендинга" логотип МТС стал сильно

напоминать лого Vodafone?

Запуск совместной с российской МТС сети в Украине.

Vodafone становится самой распространенной в Мире компанией мобильной связи и самой большой по покрытым услугами территорий.

2009

Запуск сетей в Гане, Тайване, Азербайджане и ОАЭ.

Начало эксплуатации сетей в UMTS.

2010

Продажа японского бизнеса корпорации SoftBank за 8,9 млрд. фунтов стерлингов.

И разразился скандал по обвинению компании в неуплате налогов в Великобритании. Пользуясь статусом супер-международной корпорации, бухгалтера Vodafone ловко переводили колоссальные деньги из страны в страну, снижая по возможности налогооблагаемую базу. Был выписан очень крупный штраф в размере £1,25 млрд.

2011

В мае 2011 года Vodafone Group Plc приобрела оставшиеся акции Vodafone Essar от Essar Group Ltd за $ 5 млрд.

С 1 декабря 2011 года скупила английскую компанию ИТ-консалтинга Bluefish Communications Ltd.

Данное приобретение позволило создать ядро системы Unified Communications and Collaboration и начать оказывать услуги корпоративным заказчикам в рамках своей дочерней компании - Vodafone Global Enterprise. Основной продукт - разумеется UC, а также "облачные вычисления" и профессиональные услуги. В общем, все сложно.

2012

В апреле 2012 года Vodafone объявили о покупке легендарной Cable&Wireless Worldwide (CWW) за £1,04 млрд. Эта компания, основанная в 1852 году, которая построила первый в мире подводный телеграфный кабель через Атлантику в 1866 году. На самом деле, Vodafone купил не всю C&W, а именно подразделение Worldwide, которое занимается международными операциями и является Tier-2 оператором.

Успех M-Peso естественным путем привел Vodafone к расширению предложения на рынке мобильного банкинга, и в 2012 году было объявлено о стратегическом партнерстве с компанией Visa. Теперь можно не носить в кармане карточки, а оплачивать покупки прямо с телефона. Главное - не потерять.

2013

24 июня 2013 года, Vodafone объявил о покупке немецкой кабельной компании Kabel Deutschland. Поглощение оценивается в €7,7 млрд.

2 сентября 2013 года, Vodafone заявил о продаже своей доли в 45% акций Verizon Wireless материнской корпорации Verizon Communications за $130 миллиардов. Это очередная одна из крупнейших сделок в корпоративной истории.

Повальный запуск сетей 4G начался.

2014

В феврале 2014 года Vodafone сделал предложение о приобретении крупнейшего оператора кабельного оператора Испании - ONO. Сделка, по слухам, составит около €7 млрд.

2015

Казалось бы - это буквально вчера. Ан, нет. Уже история.

Итак, официальные результаты Vodafone по итогам 2015 года:

£42.2bn

Revenue

Revenue increased by 10.1% over the year, mostly due to the inclusion of Vodafone Italy for a full year and the acquisition of Ono. On an organic basis, revenue declined by 0.8%* as strong growth in our emerging markets was more than offset by a decline in Europe.

£11.9bn

EBITDA

EBITDA increased by £0.8 billion mainly through the inclusion of Vodafone Italy and the acquisition of Ono. On an organic basis EBITDA declined by 6.9%*, reflecting ongoing revenue declines in Europe and the growth in operating expenses as a result of Project Spring, partially offset by operating efficiencies.

£2.0bn

Operating profit

Our operating profit, which is our profit for the year before interest and tax, was £2.0 billion. This compares with an operating loss of £3.9 billion last year, which included an impairment loss of £6.6 billion.

£9.2bn

Capital expenditure

Capital expenditure increased significantly during the year as we progressed with our Project Spring investment programme and from the inclusion of Italy and Ono.

11.22p

Dividends per share

We have announced a final dividend per share of 7.62 pence, giving total dividends per share of 11.22 pence – a 2.0% increase year-on-year.

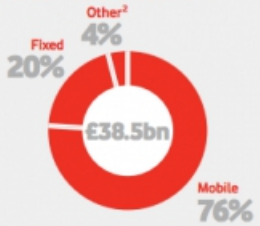
42,2 миллиарда фунтов стерлингов - валовая выручка, причем, 11,9 миллиарда - EBITDA. То есть, операционная доходность от деятельности составляет 28,2%.

Компания сделала за год £9,2 миллиарда капитальных вложений.

Операционная деятельность в натуральных показателях:

The services we provide

Group service revenue 2015[1]



Notes:
1 Excludes £3.7 billion of other revenue that mainly relates to the sale of equipment.
2 Other service revenue includes revenue from mobile virtual network operators ('MVNOs') and from our partner markets.

283,000
We have over 283,000 base station sites across our markets

1.2tn
Over 1.2 trillion minutes of voice calls carried over our network last year

290bn
Over 290 billion text messages sent and received by our network last year

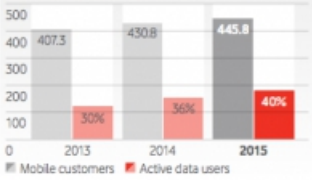
982PB
982 petabytes of data were sent across our mobile network alone last year, nearly double the amount handled in the previous year

Mobile

Mobile services
We provide a range of mobile services to our customers, enabling them to call, text, access the internet, stream music and watch videos wherever they are – at home, on the move or even abroad with our roaming services.

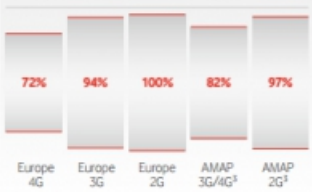
40%
40% of our customers now use mobile data

Mobile customers (million) and active data users (%)



Our mobile assets
We provide these services through our network of over 283,000 base station sites providing near nationwide voice coverage and extensive data coverage across Europe and extensive coverage across our AMAP region.

Mobile network population coverage



Note:
3 Excludes India.

Fixed

Fixed services
We provide a range of fixed services in most of our major markets including voice, broadband and TV services to consumers and a wider range of services to our enterprise customers, including Cloud and Hosting and IP-VPN.

We are also one of the world's largest carrier services business, providing voice and data services to other operators using our network of cable and fibre assets across the world.

Our fixed line assets
We provide these services through a combination of owned and leased copper, cable and fibre assets. Our focus is on next-generation networks (fibre or cable) and we cover 28 million homes with our own infrastructure and 50 million homes including wholesale arrangements.

9m
We have over nine million TV customers across six markets

76% выручки - от мобильной связи. Количество мобильных абонентов - 445,8 миллиона, причем, из них мобильным интернетом пользуется 40%. Кроме этого, имеется 9 миллионов абонентов ШПД - в основном в Европе.

В управлении - 283 тысячи базовых станций.

Главные рынки:

Our main markets

Germany
£8.5bn revenue
33% mobile market share[3]
30.9m mobile customers
20% fixed market share[3]

UK
£6.4bn revenue
24% mobile market share[3]
18.4m mobile customers
4% fixed market share[3]

Italy
£4.6bn revenue
32% mobile market share[3]
25.2m mobile customers
6% fixed market share[3]

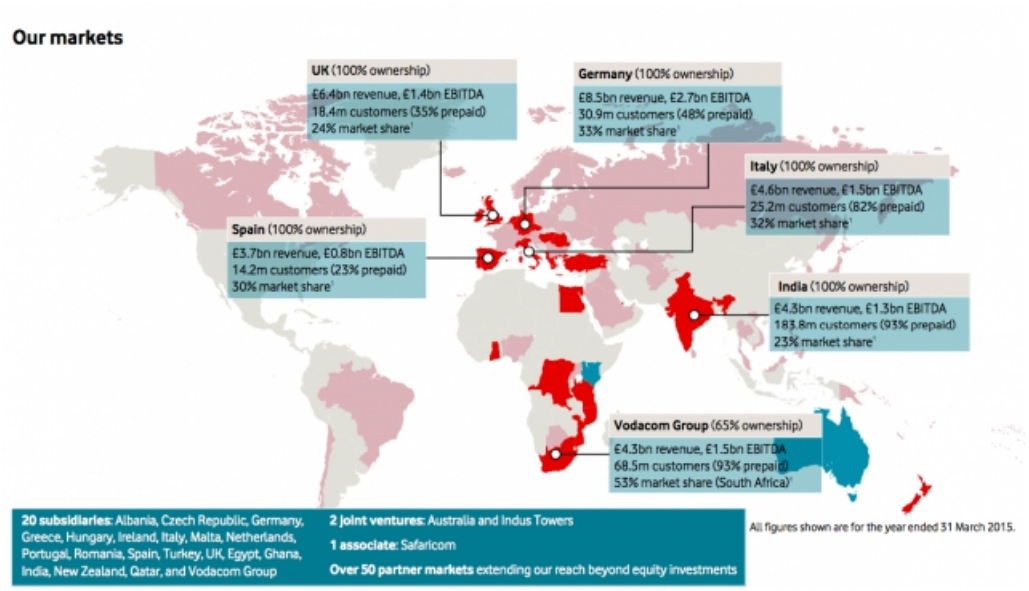
Spain
£3.7bn revenue
30% mobile market share[3]
14.2m mobile customers
11% fixed market share[3]

Vodacom Group
£4.3bn revenue
53% mobile market share[3] (South Africa)
68.5m mobile customers

India
£4.3bn revenue
23% mobile market share[4]
183.8m mobile customers

Германия с одной тертей рыночной доли и выручкой в £8,5 миллиардов. Домашняя Великобритания на втором месте по выручке. Далее - на рисунке.

Но вообще рынки присутствия на карте Мира выглядят так:



Ну, и, пожалуй, нужно закончить озвученной стратегией развития компании на ближайшее будущее:

И стратегия заключается:

1. Развитие бизнеса в Европе, прежде всего за счет развития фиксированного сектора;
2. Unified Communactions, как основа технологического развития;
3. Потребительский сектор на развивающихся рынках;
4. Бизнес-сектор вообще, за счет роста предложения услуг в области телекоммуникций и "облачных вычислений". Ну, и всяческий IoT (M2M) тоже ожидается в приросте.