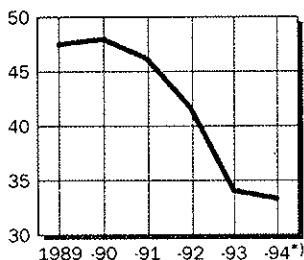


På slak lina mot Europa

Telia hoppas på att bli en av vinnarna i det kommande slaget om den europeiska telemarknaden. Men insatserna är höga och misslyckas strategin kan det stå bolaget mycket dyrt.

Allt färre...

Antal anställda.
Tusental.

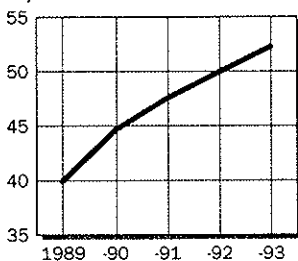


*) 31/4 1994.

På fem år har en fjärdedel av Telias anställda försvunnit.

...gör allt mer

Telefonmarkeringar.
Miljarder.



Under samma period har en revolution inom telefonanvändningen ägt rum.

Snabba förändringar

koncernen, mkr	1989	1990	1991	1992	1993
Omsättning	27225	31415	34419	35297	35347
Res ef avskrv	4346	5133	4366	4736	5669
Marg, %	16	16,3	12,7	13,4	16
finansnetto	-1410	-1507	-3337	-2930	-1716
Res ef fin.nto	2936	3626	1029	1806	3953
Eget kapital	30357	20827	17631	16159	17926
Balansomsl	53168	57666	59272	58102	55462
Avk tot kap, %	9,1	10,2	7,9	8,6	10,6
Avk eg kap %			7,3	10	17,8
Soliditet	57	36	28	26	32
Investeringar	8355	10278	10049	7864	7171
Inv l % av int	31	33	29	22	20

Soliditeten börjar hämta sig.

Förra veckan var det så dags för tronskifte i Telia. Efter 17 år, längre än de flesta andra storföretagsledare orkat hålla ut, lämnade Tony Hagström över vd-skapet för Telia till Lars Berg, som hämtats från Ericsson.

Det är ett i många avseende nytt företag som den nye vd:n får ta över, jämfört med när företrädaren kom dit.

Då, 1977, var teleförförvaltning lika upphetsande som en busshållplats i november, har Tony Hagström sagt.

Men sedan dess har Televerket, som för ett år sedan bolagiserades och bytte namn till Telia, genomgått en metamorfos.

Mest påtagligt utåt har varit investeringarna i den nya tekniken; fiberoptisk kabel och digitala AXE-växlar. Sammantaget har omkring 100 miljarder plöjts ned de senaste tio åren, vilket gör Telia till Sveriges största investerare. Från att tidigare ha haft år 2000 som slutmål då alla abonnenter skall vara anslutna till AXE, forceras nu programmet. Ambitionen är att hela nätet skall vara digitaliserat redan 1997.

Men även internt har det skett stora förändringar. Sedan 1991 har var fjärde anställd, totalt cirka 15 000 personer, fått lämna företaget. Bara i fjol försvann 7 700 personer, varav 1 700 i samband med försäljningen av Teli till Ericsson. Därmed satte Telia också punkt som tillverkare av utrustning och blev en renodlad teleoperatör.

Ytterligare cirka 700 anställda har fått gå under första kvartalet i år och kvar finns nu drygt 33 000 anställda. Kostnaden för detta uppgår till närmare fyra miljarder, som tagits över resultaträkningen.

Den snabba tekniska utvecklingen har dessutom tvingat Telia att skriva bort gamla tillgångar snabbare än planerat. Enligt ledningen handlar det om uppemot fem miljarder förde- lade över de senaste åren.

Till detta kommer att Telia, före bolagiseringen, tvingades lämna ifrån sig en extra utdelning till staten. Tillsammans med lösen av statslån tappades Telia på drygt 7 miljarder.

Sammantaget har detta inneburit stora finansiella påfrestningar. Från att ha haft en soliditet på uppemot 80 procent i början av 1980-

talet föll den successivt för att 1992 vara nere i endast 26 procent. I en internationell jämförelse är det lågt. En soliditet på 40-50 procent är det normala bland de stora internationella teleoperatörerna.

Situationen blev inte bättre av att konkurrenterna samtidigt vek och den svenska telemarknaden släpptes helt fri för konkurrens.

Bitterheten inom Telia var stor över att ägaren plockade dem på pengar i detta känsliga läge.

Men i efterhand kan man konstatera att ingreppet också hade positiva effekter. Det ökade förändringstrycket - tvingade ledningen till en snabbare omstrukturering av verksamheten. Med tanke på hur konkurrensen sedan dess utvecklats på telemarknaden, var det nödvändigt.

Trots det har Telialedningen och Tony Hagström fått kritik för att inte ha gått hårdare fram och för att inte ha varit tillräckligt lyhörd för förändringarna på marknaden.

Vingliga i starten

En viss självkritik kan idag också märkas inom Telia. "Det är möjligt att vi varit litet vingliga och inte tillräckligt offensiva", kan det heta. Och att Telia fortfarande är alltför produktinriktat.

Men det beror också på omständigheterna, försvarar man sig. När ekonomin drogs åt tvingades man att slå till bromsen för att sänka kostnaderna och hålla utgifterna nere. Följden blev att Telia tappade fart, när konkurrenterna var på väg in på marknaden.

Men man skall inte heller underskatta de svårigheter det innebär att omvandla ett traditionellt statligt affärsverk, med en personal med delvis otidsenlig kompetens, på en monopolmarknad (även om Televerket aldrig hade ett formellt monopol), till ett marknadsorienterat företag som plöjt möter konkurrens från alla håll. Särskilt med tanke på ägarförhållandet och politikernas känslighet för opinioner och särintressen. Det har inte bara handlat om att övertyga den egna personalen om vad som måste göras, utan i lika hög grad politikerna. Problemet kan illustreras med bolagiseringen av Televerket i Norge, där de statsanställda nyligen strejkade mot beslutet och politikerna bakbundit ledningen genom att förbjuda uppsägningar.

Telialedningen kan i alla fall glädja sig åt att strukturarbetet nu börjar betala sig.

I fjol mer än fördubblades vinsten till när-

TELIA

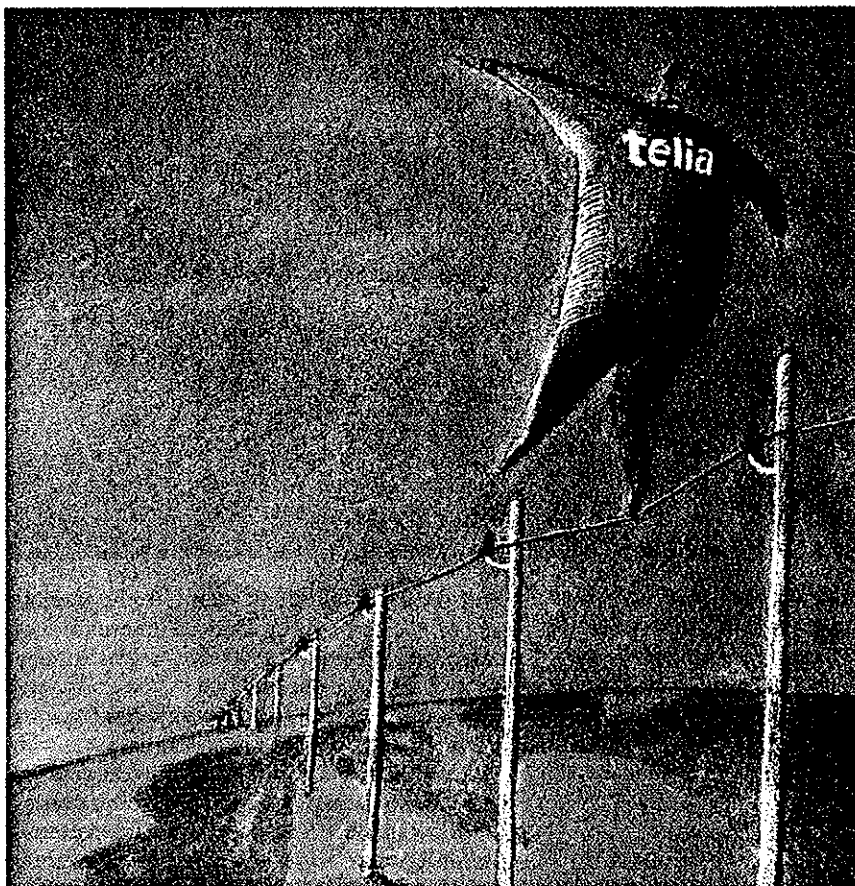
mare 4 miljarder kronor. Det motsvarade en avkastning på eget kapital på närmare 18 procent, en procentenhet bättre än koncernens långsiktiga mål. Omstrukturerings- och avvecklingskostnaderna på 1,4 miljarder uppvägdes mer än väl av minskade avskrivningar och ett väsentligt bättre finansnetto.

Samtidigt minskade nettoskuldssättningen med närmare sex miljarder kronor, vilket lyfte soliditeten med hela sex procentenheter till 32 procent. Rörelsens karaktär gör ju att Telia har ett mycket starkt kassaflöde, vilket innebär att man kan amortera ned lånen.

Bättre och bättre

Förbättringen har fortsatt i år. Första kvartalet steg vinsten med uppemot 70 procent till närmare 1,8 miljarder kronor. Det beror delvis på försäljningen av Teli som intäktsförts i år, men också på att konjunkturen satt fart. Orderingången från stora kunder inom handeln och tjänstesektorn uppges ha ökat markant. Även antalet abonnemang, som minskade under 1993, har återigen börjat öka. Men framför allt är det mobiltelefonin i dotterbolaget Mobitel som expanderar kraftigt. Bara under första kvartalet tjänade Mobitel över 350 miljoner kronor, motsvarande en nettomarginal på 30 procent. Det är dock fortfarande lägre än den brittiska mobiltelefonoperatören Vodafone. Det är alltså ett företag i betydligt bättre form än för bara några år sedan som Lars Berg får ta över.

Just nu går Telia in i en ny fas. Fokus skiftar från det inre till det yttre arbetet. I fortsättningen är det kampen om marknaden som står överst på dagordningen – både hem-



ma och internationellt.

Det blir också det verkliga testet på om det hittillsvarande strukturarbetet varit tillräckligt genomgripande.

Det är en svår balansgång som väntar Lars

Forts →

Telias utmaning; att expandera internationellt utan att tappa balansen på hemmamarknaden.

Telia tappar på hemmaplan

För närvarande är det ett femtontal företag som är med och slåss om kunderna på i stort sett alla marknadssegment. Enda undantaget är lokalsamtal, som på grund av statens prispolitik går med förlust och därför måste subventioneras av Telias lönsamma verksamheter.

Här finns stora utländska teleoperatörer, British Telecom och France Telecom, den svenske utmanaren Tele2, ägt av Kinnevik och brittiska Cable & Wireless, mobiltelefonoperatörerna Comvik och Nordic Tel, men också Posten, som satsar hårt på att bli ledande leverantör av elektronisk post, Banverket, som äger ett av landet största fiberoptiska nät vid sidan av Telia. Därtill kommer ett flertal andra företag som skjuter in sig på vissa nischer, t ex datakommunikation, nätövervakning, försäljning av kontorsväxlar.

Trots den korta tid som gått sedan marknaden släpptes fri, har utmanarna redan rönt flera stora segrar.

Tele2 hade vid årsskiftet tagit tio pro-

cent av marknaden för den lönsamma utlandstelefonin och lokalt, inom vissa områden i Stor-Stockholmsområdet, uppemot 25–30 procent.

France Telecom tog in fjol hem den statliga upphandlingen för datakommunikation och har därefter tecknat ett separat avtal med flera stora myndigheter. Nyligen blev Telia också slaget av Posten och British Telecom i statens upphandling av elektronisk post.

British Telecom, som till skillnad från flertalet andra aktörer arbetar med en mycket låg profil, har skjutit in sig på gräddan av Telias kunder, storföretagen, och bl a tagit över UD:s och H&M:s konton. BT är också den konkurrent som Telia fruktar mest.

Konkurrensen kommer att skärpas ytterligare i höst. Tele2 startar i september rikstelefonin. Även France Telecom har planer på att bredda utbudet från datakommunikation till telefoni. Vidare väntar en ny statlig upphandlingsrunda värd en miljard kronor, där flertalet av konkurrenterna säkert

kommer att vara med och bjuda.

Hittills har Telia förhållit sig tämligen passivt till konkurrenternas framfart. Det har förvånat många i branschen, eftersom Telia i kraft av sin storlek borde ha minst lika goda förutsättningar att erbjuda konkurrenskraftiga priser och tjänster.

Telialeddningen har dock en annan syn på saken och hävdar att de utländska konkurrenterna går in med priser som ligger långt under de tariffer som de tar ut på den egna hemmamarknaden. De skulle med andra ord dumpa priserna för att på så sätt köpa sig marknaden.

Det är inte heller realistiskt att tro att Telia, på en fri marknad, skall kunna försvara de hittillsvarande marknadsandelarna. "Om man har 100 procent av marknaden kan det bara gå åt ett håll", heter det.

Telia räknar med att de kommer att tappa uppemot 40 procent av utlands-trafiken och 20 procent av den nationella trafiken inom de närmsta två åren. Men eftersom totalmarknaden växer, räknar ledningen inte med att förlora några intäkter. ■

TELIA



Det bolag Tony Hagström nu lämnar har få likheter med det statliga verk han tog över 1977.

Berg. Det gäller att hitta en lämplig avvägning mellan att stanna kvar på hemmamarknaden och att expandera på nya marknader för att bredda kundbasen.

Riskerna är stora och konsekvenserna kan bli förödande om Telia misslyckas.

Redan möter Telia en mycket aggressiv konkurrens (se separat artikel) på den svenska marknaden. Efter avregleringen 1992, som enligt OECD gjort Sverige, tillsammans med Nya Zeeland, till världens liberalaste telenät, har en mängd nya aktörer strömmat till.

Frågan är om framgångsrika Telia har råd att låta konkurrenterna växa till sig. För tio år sedan betraktades IBM:s världsherravälde inom databranschen som ointagligt. Men IBM:s självsäkerhet gav utrymme för en mängd nya konkurrenter och idag är IBM:s ställning underminerad.

Samma utveckling kan inte uteslutas bland teleoperatörerna. Telialedningen säger sig dock ha en nedre gräns för hur mycket bolaget tillåts tappa, innan moteld sätts in. Uppenbarligen har den gränsen nu nåtts på

GSM-området. Hittills har Comvik och Nordic Tel/Europolitan kunnat husera tämligen ostört. Men sedan någon månad har Telia på allvar börjat marknadsföra sina tjänster och produkter.

Problemet är att när ett företag väl börjar förlora marknadsandelar, kan det gå mycket snabbt utför. Det är svårt att vända en negativ spiral, förutsatt att man inte tillgriper prisvapnet.

Det är vad som hände i Nya Zeeland i fjol, där utmanaren på bara något år tog 20 procent av marknaden från huvudoperatören. Det utlöste ett priskrig mellan de båda operatörerna med sänkningar nästan varje vecka.

Samma sak har i vår inträffat i Finland, där landets lokala kooperativa teleoperatörer drabbat samman med den statliga finska teleoperatören.

Detta slår naturligtvis mot lönsamheten. Skulle samma sak hända i Sverige kan Telia hamna i en besvärlig sits, eftersom detta skulle drabba de segment som bär upp den olönsamma lokaltrafiken.

Måste ut

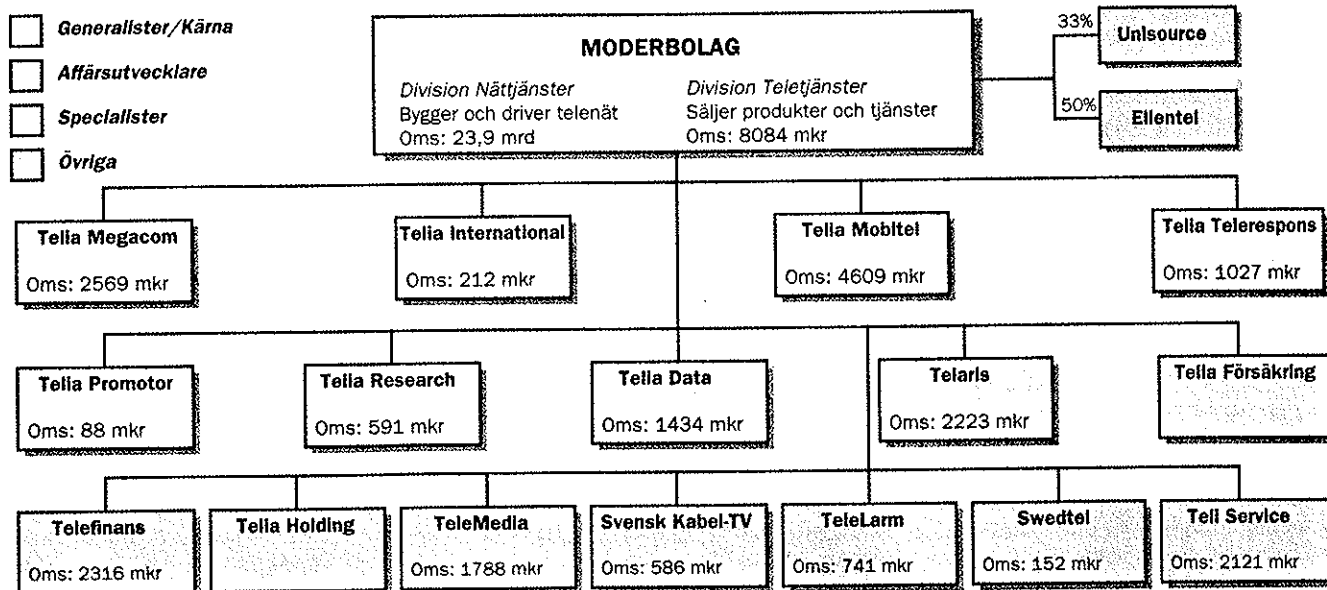
Det är mot bakgrund av denna inte alls osannolika hotbild, som Telia sedan ett par år satsar på en internationalisering i syfte att balansera riskerna.

Att döma av uttalanden från Lars Berg är även han inne på internationaliseringslinjen genom fortsatt satsning på Unisource, som ägs till lika delar av Telia, holländska PTT och schweiziska telefonbolaget (Se separat artikel).

Förutom satsningen på Unisource söker Telia också etablera sig i utlandet på egen hand. För närvarande är bolaget engagerat i Baltikum, Ungern och Italien på framför allt mobiltelefoni. I höstas fick bolaget också rätt att som operatör bedriva internationell trafik från England.

En AXE-växel har installerats i London, med syfte att dirigera trafik från England till

Telias huvuduppgift är och förblir att bygga och driva telenät i Sverige.



TELIA

Sverige för vidare befordran ut i världen. Denna form av sk hubbing är intressant så länge det finns stora prisskillnader i teletaxorna mellan olika länder. Eftersom Sverige har bland de lägsta priserna i Europa och avståndet inte längre är av någon större betydelse för priset (det kostar inte mycket mera att koppla ett samtal från Stockholm till New York än från Stockholm till Karesuando), kan Telia erbjuda brittiska kunder billiga lösningar.

Mottagandet uppges ha varit mycket gott och Telia planerar redan att öka kapaciteten i växeln i London. Sedan början av året har också ett kontor satts upp i New York, med uppgift att erbjuda liknande tjänster på den amerikanska marknaden.

Hubbing kan bli trist

Frågan är vad som händer när telemarknaden avregleras helt inom EU. Sannolikt kommer det att pressa priserna nedåt, varför hubbing på sikt inte blir lika intressant. Och en avreglering kan komma fortare än planerat. Marknadskrafterna trycker på och konsortier typ EVUA spelar en viktig roll i liberaliseringsprocessen. Martin Bangemann, ansvarig kommissionär inom EU, har uppenbarligen insett att telekommunikation numera är en internationell verksamhet, som inte längre går att styras på nationell nivå. vid ett antal tillfällen har han förordat en snabbare avreglering.

Skulle så bli fallet, kan den europeiska telemarknaden snart bli skådeplatsen för ett intensivt priskrig. Inte minst med tanke på den oändliga kapacitet som idag inte utnyttjas. Nyttjandegraden i Sverige är idag bara fyra minuter per dygn.

Då gäller det att ha finansiella resurser för att kunna övervintra. Även om Telia idag genererar ett tillräckligt kassaflöde för att klara den svenska verksamheten, är den finansiella situationen alltför svag för att balansera



Nye VD:n Lars Berg skall fortsätta på den inslagna vägen.

ra riskerna i den internationella verksamheten.

Ett kapitaltillskott kommer därför förr eller senare att bli nödvändigt och den borgerliga regeringen har visserligen sagt att de vill privatisera Telia. Men blir det en socialdemokratisk regering i höst framstår detta som i högsta grad osäkert. Uttalanden från oppositionen tyder på att de avser att behålla Telia i statens ägo.

Det är alltså en delikat uppgift som väntar den nye Teliachefen i att försöka balansera riskerna med en internationalisering utan att för den skull tappa för mycket marknad här hemma. Ett missteg på den ena eller andra marknaden kan bli dyrbart.

Därtill tvingas han fortsätta trimma organisationen och sänka kostnaderna. Ledningen räknar med att organisationen kommer att minska med ytterligare 3 000-4 000 anställda till 1998. Men frågan är om det räcker. För att komma i par med de effektivaste amerikanska teleoperatörerna, handlar det om det dubbla. ■

Samarbeta eller dö!

Teleoperatörer runt om i världen jobbar febrilt för att positionera sig inför en allt hårdare konkurrens. Olika allianser och korsägande har spridit sig som en löpeld under senare år.

Förra veckan bekräftade amerikanska Sprint att diskussioner förs med France Telecom och Deutsche Bundespost Telekom om en global allians som i så fall blir en av världens absolut största teleoperatörer.

France Telecom och Deutsche Telekom drog så sent som i höstas igång ett samarbete och bildade Eunetcom som de vardera äger till hälften. I periferin finns även japanska

KDD i vilket Deutsche Telekom äger 15 procent. Men KDD deltar i det så kallade World Partners, ett konsortium som grundades 1992 på initiativ av amerikanska AT&T. I samarbetet ingår även teleoperatörerna i Singapore och Sydkorea.

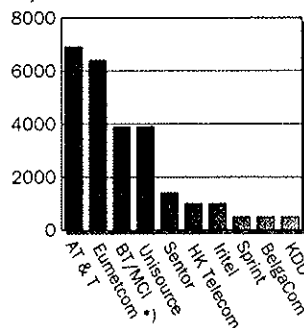
Det verkar närmast som alla vill samarbeta med alla. Ihärdiga rykten gör gällande att AT&T och Unisource är på väg att skapa en allians. Unisource är ett några år gammalt samarbete som drivs och till lika delar ägs av svenska Telia och telebolagen i Holland och Schweiz.

Förra året sammanförde de tre moderbolagen hela sin verksamhet inom datakommunikation till Unisource. Och tidigare i år så

Forts →

Allianser tar över

Trafikvolymer 1992.
Miljoner minuter.



*1 France Telecom och Deutsche Bundespost Telekom

De europeiska teleoperatörerna formar allianser för att möta konkurrensen.

TELIA

vann Unisource tillsammans med AT&T ett prestigekontrakt för att utveckla ett pan-europeiskt kommunikationsnätverk åt ett antal multinationella företag.

British Telecom (BT) flyttade fram sin position förra året genom köpet av 20 procent av amerikanska MCI för ca 35 miljarder kronor. MCI är tvåa i USA på rikstelefon, efter AT&T men före Sprint.

Nytt nätverk

Det börjar alltså växa fram ett svårgenomträngligt nätverk av samarbeten mellan olika teleoperatörer. Och det finns påfallande många likheter med flygbranschen och dess utveckling. Telekom håller liksom flyget på att gå igenom en radikal omvandling, från monopol och regleringar till fri konkurrens och avreglering.

USA ligger som så ofta främst i fåran. Det amerikanska flyget avreglerades redan i slutet på 1970-talet. Det har varit en vådlig färd. Europa är mitt uppe i sin liberaliseringsprocess. Avregleringen av telebranschen i USA startade med att AT&T bröts upp i början av 1980-talet. AT&T behöll sin långdistanstrafik medan lokal- och regionaltrafiken fördes över till sju regionala Bellbolag.

Ökning på långdistans

Det man skapade i USA var egentligen ett antal monopol inom avgränsade områden. Men restriktionerna har lättat och konkurrensen ökat, allra helst inom långdistanstrafik där AT&T har tappat marknadsandelar till MCI och Sprint.

I Europa dominerar fortfarande monopol

på fasta nät. Det är bara Sverige och Storbritannien som släppt loss konkurrensen. De fasta näten börjar dock få konkurrens från nya tjänster som mobil- och persontelefoni. Kabel-TV kan också komma att erbjuda tjänster som rösttelefoni.

Om man ser till kommunikation i vid bemärkelse så intar Sverige en unik position i världen med en helt och hållet avreglerad marknad. Konkurrens tillåts på alla områden som kabel-TV, mobiltelefoni, hyrda linjer med mera.

Snabb digitalisering

Samtidigt med ökat konkurrensstryck så sker en mycket snabb teknisk utveckling inom telekom med digitaliseringen som främsta drivkraft. Mobiltelefoni växer så det knakar. Datakommunikation likaså. Med de nya så kallade ATM-växlarna väntas samtidig överföring av rösttelefoni, bild och data få sitt genombrott och bereda vägen för multimedia.

Om visionerna skall realiseras krävs det enorma investeringar i infrastruktur i en - liksom flyget - redan kapitalintensiv bransch. I en värld med fri konkurrens gäller det därför att hålla de rörliga kostnaderna i schack för att möta svängningar i efterfrågan. Detta behövde varken tele- eller flygbolag bry sig om under monoptiden. Det var bara att höja priserna. När marknaden sätter priset kommer rationaliseringar i förgrunden, något som många teleoperatörer, inte minst Telia, jobbat hårt med under lågkonjunkturen.

Forts →

Unisource - nästan som Alcazar

Första steget togs 1992 genom bildandet av Unisource tillsammans med de holländska och schweiziska statliga telemonopolen. För att kunna hjälpa de stora exportföretagen i respektive land med deras internationella telekommunikationer. Men ambitionen är högre än så. Målet är att år 2000 svara för 20 procent av marknaden för datakommunikation i Europa. För närvarande är andelen tre procent.

Telia har hittills satsat 600-700 miljoner kronor i Unisource, genom att bli rapportera in sin datakommunikationsverksamhet. Eftersom det dröjer till 1998 innan hela telemarknaden avregleras inom EU är Unisource än så länge hänvisade till i huvudsak datakommunikation.

Unisource har många paralleller med SAS planer på att bilda en flygallians, det sk Alcazarprojektet, men som gick i stöpet förra året.

Även Telias satsning är inte helt okontroversiell. Kritikerna menar att det är svårt att tro att tre, förhållande-

vis små, teleoperatörer med framgång skall kunna konkurrera med jättar som amerikanska AT&T, alliansen British Telecom och MCI samt, det strax före årsskiftet, etablerade samarbetet mellan Deutsche Bundespost och France Telecom i Eunetcom.

Nödvändig satsning

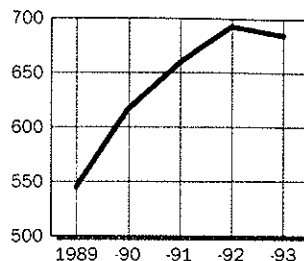
Telia-ledningen hävdar dock att utlandssatsningen är nödvändig för att kunna behålla de stora svenska kunderna. Om inte Telia kan bistå dem i deras internationella kommunikationer är risken stor att de byter operatör helt.

Däremot lär det ta tid innan Unisource kommer att generera ett positivt kassaflöde, medger Telia.

Stiftarna kunde dock räkna en viktig poängseger i våras när EVUA, som är ett konsortium med ett 30-tal europeiska storföretag med bl a Rank Xerox, ICI och ABB, i sin upphandling av tele- och datakom-tjänster valde Unisource som en av tre operatörer.

Gränslöst

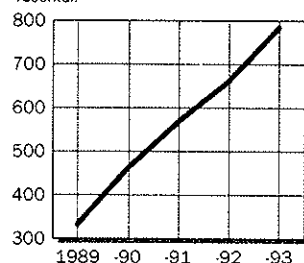
Internationell teletrafik.
Minuter.



Den internationella trafikens tillväxt gör internationella allianser viktigare.

Trådlös framtid

Mobiltelefonabonnemang.
Tusental.



Genom trådlös telefoni har nystartade operatörer goda chanser att ta marknadsandelar från de gamla nationella televerken.

Ingen i USA

Men det återstår ändå att se om Unisource i längden kommer att kunna hävda sig mot de internationella jättarna. Än så länge saknar Unisource en amerikansk partner, vilket är en svaghet då 40 procent av all internationell trafik går ut eller in från USA. Det har däremot BT genom sitt ägarsamarbete med MCI och i förra veckan meddelades att USA:s tredje största operatör på långdistanstrafik, Sprint, för diskussioner med både Deutsche Bundespost och France Telecom.

En möjlig öppning för Unisource är AT&T, USA:s största teleoperatör på långdistans. Det har i olika omgångar spekulerats i ett närmare samarbete. Avtalet med EVUA delas mellan de båda bolagen. ■

TELIA

Du gamla du fria

Land	Fasta nät	KabelTV	Mobiltelefonl	Hyrda linjer
Sverige	Fri konk	Fri konk	Fri konk	Ej reglerat
Storbritannien	Fri konk	Lok. monopol	Fri konk	Ej reglerat
USA	Lok monopol	Lok monopol	Lok duopol	Ej reglerat
Tyskland	Monopol	Monopol	Fri konk	Reglerat
Frankrike	Monopol	Lok. monopol	Duopol	Reglerat
Japan	Fri konk	Lok. monopol	Fri konk	Reglerat
Holland	Monopol	Lok. monopol	Monopol	Reglerat

I kapitalintensiva branscher är kapacitetsutnyttjandet den främsta ledstjärnan för att få lönsamhet. Det gör sig nu allt mer gällande inom telebranschen och förklarar delvis ivern att få till stånd samarbeten och allianser. Liksom inom flyget vill man mata in så mycket trafik i det egna nätet som möjligt för att få en högre volym att fördela de fasta kostnaderna på..

Hinder för fusion

Samarbeten, särskilt när de fördjupas och ibland går mot regelrätta fusioner, krockar dock ofta med andra intressen. Inom flyget har det visat sig att prestigemässiga och nationella hinder varit svåröverstigliga.

Teleoperatörer har också traditionellt en nationell särställning, med betoning på stra-

tegiska och försvarsmässiga skäl. Men trenden är att dessa får ge vika för kommersiella krafter. Kostnadseffektiva kommunikationer blir allt viktigare för ett lands konkurrenskraft. Men sannolikt kommer regelrätta fusioner över nationsgränserna bli lika svåra att genomföra inom telebranschen som inom flyget. ■

Sverige har Europas friaste telemarknad.

Privatisera Telia

En snar privatisering av Telia är bra för skattebetalarna, bra för kunderna och bra för Telia självt.

Privatiseringsvägen av nationella teleoperatörer fortsätter. Bara under våren handlar det om ett tillskott på tre telebolag. Här ingår näraliggande bolag som Tele Danmark och holländska KPN som just i veckan gjorde sin debut på Amsterdambörsen. Och intresset från världens aktiemarknader går det inte att klaga på. Telekombranschen är stadd i snabb omvandling och utveckling.

En utförsäljning av svenska Telia låter dock vänta på sig. Visserligen satte regeringen sent omsider upp Telia på listan för privatiseringar i höstas. Men det är ovisst hur det blir. Det hänger på utgången av valet. Socialdemokraterna motsätter sig en försäljning av Telia.

Snabba kast

En privatisering av Telia borde egentligen inte vara kontroversiell. Snarare finns det flera faktorer som talar för att Telia skulle klara sig bättre om bolaget kom i privata händer. Även om Telia får anses som ett välkött företag under statlig ägo så ändras förutsättningarna snabbt.

För det första är Telia en av få teleoperatörer som nu verkar under helt fri konkurrens. Attackerna från andra aktörer som Tele2 (Kinnevik och Cable&Wireless), British Telecom, France Telecom med flera gör att Telias marknadsandelar successivt minskar inom telefoni och datakommunikation. Det samma gäller inom mobiltelefoni där

konkurrensen kommer från Europolitan och Comviq GSM.

Ju längre staten dröjer med en utförsäljning desto mer borde Telias värde urgröpas. En dålig affär för skattebetalarna alltså. Men varför skulle då privata investerare vara intresserade att gå in med pengar i Telia?

Friare att agera

Svaret ligger i att Telia av allt att döma skulle kunna agera friare och mer kraftfullt i ett sådant fall för att motverka och parera den allt hårdare konkurrensen på hemmamarknaden. Som en ännu dominerande men statligt ägd aktör är Telia i ett utsatt läge för påtryckningar – antingen de kommer från politiskt håll eller från konkurrenter.

Telia har ett rykte om sig internationellt att ligga långt framme i den tekniska utvecklingen, och är i många avseenden en attraktiv partner. Problemet är att Telia inte orkar med alltför stora engagemang rent finansiellt. Sedan staten plockat Telia på pengar är den finansiella ställningen försvagad.

Telia har visserligen ett starkt kassaflöde just nu och finanserna förbättras i rask takt. Men det är långt till vissa av konkurrenternas soliditet på 40-60 pro-

cent. Och i sinom tid kommer Telias investeringsbehov tillbaka. Och då kan Telia komma att behöva kapitaltillskott. Det är dock svårt att tro att staten med sitt enorma budgetunderskott är beredd att ställa upp, vilket då tvingar fram en privatisering.

Så varför vänta? Staten sänker bara sitt värde och måhända går Telia miste om bra affärstillfällen.

Välkommet på börsen

Telia skulle vara ett välkommet och spännande tillskott till Stockholmsbörsen. Räknet på hur telebolag värderas internationellt skulle Telias börsvärde hamna mellan 50 och 60 miljarder kronor, det vill säga 5-6 procent av det totala börsvärdet. Vid en eventuell försäljning måste Telia alltså säljas ut i flera omgångar. Marknaden kan inte svälja så stora belopp på en gång.

Därtill krävs det rabatt om man vill ha en bred spridning på aktien. Holländska KPN såldes (30 procent) ut till ett p/e-tal på 12,8. Samma p/e-tal ger Telia ett värde på 35 miljarder kr. ■

Britterna var först

Företag	Privatiseringsår	Statligt ägande idag, %
BT (Storbritannien)	1984	2
NTT (Japan)	1986	65
CTC (Chile)	1987	0
TelecomC.(N Zealand)	1990	0
Bezeq (Israel)	1990	77
Entel (Argentina)	1990	0
Telekom Malaysia	1990	54
Telmex	1990	5
CANTV (Venezuela)	1991	49
VSNL (Indien)	1992	85
Telebras (Brasilien)	1993	58
Singapore Telecom	1993	90
Korea Telecom	1993	90
Matáv (Ungern)	1993	70
Entel & CPT (Peru)	1994	65/0
Tele Danmark	1994	51
KPN Netherlande	1994	70

Källa: Carnegie

Resten står på rad

Företag	Planerade privatiseringar
PTT Turkey	1994/95
Telecom Italla	1994/95
Telebras	1995
Deutsche Telekom	1996
CN Portugal	1995
Telia	?
Belgacom	?
France Telecom	?
VSNL indla	1995
KPN	1996/97

Källa: Carnegie

Socialdemokraterna vill behålla Telia i statlig ägo. Man kan fråga sig varför. I de flesta andra länder resonerar man annorlunda.