

# Giganternas Tummelplats

*Sverige har världens mest avreglerade telemarknad, och nu står giganterna på kö för att knäcka Telia. Sverige blir en testmarknad där alla de stora tränar inför det kommande slaget om Europa. Telia kommer att förlora en del mark, men den nye Teliachefen satsar på att ge igen, på de andra bolagens hemmamarknader.*

Det är april 1994 och i en svit på Grand Hotel i centrala Stockholm sliter en förhandlingsdelegation från Singapore Telecom med miljardköpet av stadens kabelnät, Stjärn-TV.

Samtidigt, i Bromma i västra Stockholm, gnuggar man på brittiska BT (British Telecom) händerna över ännu en storkund, Astrakoncernen.

På France Telecoms kontor vid Essingeleden, mitt emellan, räknar den franska chefen som bäst på om man

ska bjuda på svenska statens miljardorder för rösttelefoni lagom till jul. Kinnevikägda Tele2 i Kista, som redan tagit 10 procent av utrikestrafiken, snickrar för fullt på planerna för nationell svensk trafik i höst.

Och på Stockholmsbörsens O-lista introduceras USA-dominerade mobiltelebolaget Nordic Tel.

**Det här är ögonblicksbilder**, våren 1994, från en av världens mest turbulenta och snabbväxande sektorer - telekommarknaden. Det är en

allt globalare, hårt teknikdriven och investeringstung bransch där aktörerna vädrar guld. Marknaden för internationell teletrafik ökade med 13 procent 1992, enligt studien TeleGeography, tio gånger mer än globala BNP ökade det året.

I USA står telekom för ca 5,5 procent av BNP, för Asien finns prognoser på uppåt 25 procents ökning av den internationella teletrafiken i år och för Europa spår EU en årlig volymtillväxt på 8 procent.

Det intressanta är att Sverige, trots sitt perifera läge och en begränsad telemarknad - tre procent av Europa-marknaden - just nu är ett av de hetaste länderna på området. Något som för den kolossen Televerket, numer allt mer slimmade och affärsinriktade Telia i hög grad fått känna på.

**Den svenska telemarknaden** värderas idag till ca 50 miljarder kr, vilket är hälften av vad IT-branschen totalt omsätter i landet.

Brittiska BT, världens fjärde största teleoperatör med en omsättning på drygt 13 miljarder pund, finns på plats, liksom Cable & Wireless, som äger 40 procent i Kinnevikbolaget Tele2. France Telecom har eget datanät i Sverige och amerikanska AirTouch Communications (f d PacTel) har 51,1 procent i Nordic Tel som äger GSM-operatören Europolitan.

USA:s två största långdistansbolag AT&T och MCI håller visserligen en mycket låg profil, men båda har skandinaviska huvudkontor i Stockholm.

## BT WORLDWIDE (SWEDEN) AB

**Omsättning 1993:**  
ca 70 Mkr

**Resultat 1993:**  
Bolaget gjorde ett negativt resultat, men räknar med break even under 1994.

**Ägare:** British Telecommunications plc, börsnoterat sedan 1984. Brittiska staten äger en s k golden share.

**I Sverige sedan: 1989**  
**Antal anställda: 50**

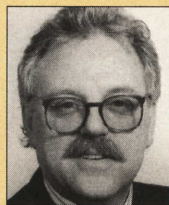
Norden, med sin höga andel multinationella företag, ses av BT som en del i den internationella strategin. Bolaget har i Sverige bara jobbat mot storföretagen, och lyckats ta bl a Tetra Laval,

Ikea och Sandvik. BT började med att ta terräng på data-komsidan, för att sedan utöka med internationell teletrafik.

Marknadsandelar är svåra att få fram, BT sänder via hyrda förbindelser.

Den nordiska satsningen kommer att intensifieras under 1994, säger VD Bo Rehn, utan att vilja precisera närmare.

I april annonserades en samsamarbetsallians med norska televerket och BT ska bjuda på svenska statens rösttelefoni i de-



**Chef: Bo Rehn**

cember.

**Övrigt:**

BT, som liksom AT&T har utsikter att bli en av de stora globala spelarna, har renodlat sin kommunikationsverk-

samhet. Bolaget omsatte 13 242 miljoner pund 1993 och gjorde en vinst på 1 972 miljoner pund. 98 procent av intäkterna genererades från verksamheten i Storbritannien.

På den avreglerade hemmamarknaden har uppstickaren Mercury haft framgångar inom

storföretagssektorn och i flera städer har kabel-TV-bolag tagit betydande marknadsandelar från BT. Konkurrensen har gett den brittiska telejätten ett försprång mot andra europeiska operatörer som saknar träningsbana hemma.

Liksom Telia är BT ute efter den s k hub-marknaden, dvs att vända andra länders trafik över det egna nätet. BT:s globala strategi säkrades via förra årets 20-procentiga inköp i MCI, USA:s näst största långdistansoperatör och det samägda bolaget Newco.



BILD: LEIF ÅRJÖVÄRMLAND

*”I det tungt reglerade Europa bildar Sverige och England en slags frizon. Här kan teleoperatörerna köpa sig marknad, testa tjänster, samla erfarenheter och positionera sig i väntan på det stora slaget om Europa.”*

Motiven bakom närvaron varierar och många ser inte separat på Sverige utan som en del av den nordiska marknaden och en bas för att bearbeta Baltikum. Men ett av de tyngsta skälen är att Sverige för närvarande är en av världens friaste och mest konkurrensutsatta marknader.

”I OECD:s liberaliseringsindex var det bara Sverige och Nya Zeeland som hamnade på toppplatsen med 16 poäng vardera”, säger Bertil Thorngren, koncernstrateg på Telia.

Motsvarande siffra för Storbritannien var 14 poäng, för Frankrike 3,5, Tyskland och Schweiz 2. USA, som bröt upp långdistansmonopolet redan 1984, fick 14,5 poäng.

**I det tungt reglerade Europa** bildar Sverige och England en slags frizon. Här kan teleoperatörerna köpa sig marknad, testa tjänster, samla erfarenheter och positionera sig i väntan på det stora slaget om Europa. Och det är rösttelefonin det handlar om i första hand.

Med undantag för ett par sydeuropeiska länder som fått dispens ska alla monopol i Europa avvecklas till den 1 januari 1998 enligt EU:s beslut. Men det blir nu mer och mer ett byråkraternas datum.

”Mycket tyder på att liberaliseringen av den europeiska telemarknaden går snabbare än EU planerat”, säger Monique Moullé-Zetterström, France Telecom Nordic.

Det växande missnöjet från storföretagen, möjligheten att dra trafik via

länder med lägre teletaxor (kallas hubbing) och konkurrensen från amerikanska sk call back företag har accelererat utvecklingen.

**En industrigrupp** med ett 30-tal storföretag i Europa, bland dem Shell, Philips, Rank Xerox, du Pont, ABB och Electrolux, lyckades nyligen för egen del sätta rösttelefonimonopolen ur spel genom att bilda en upphandlingskartell.

Gruppen definierade sig som en ”closed user group”, fick godkänt av EU, begär minst 40 procents volymrabatt och har gett ett par pilotkontrakt till dels BT, dels ett konsortium mellan AT&T och Unisource som ägs av televerken i Sverige, Schweiz och Holland.

Tyska kemijätten BASF ratade

hemmaoperatören DBP Telekom och ska i stället leda sin internationella trafik via BT:s nät i England. SKF räknar med spara 5-6 Mkr årligen genom att vända all europeisk trafik över Sverige.

De spelare som prickar in rätt strategi kan räkna med god avkastning när Europa öppnas. I Tyskland finns t ex en av världens största telekommarknader, med 46 miljarder samtal per år.

**Vinstmarginalerna** är också betydligt högre än i Sverige, som är ett lågtaxeland. Teletaxorna är ungefär de dubbla i Frankrike och nästan fyra gånger så höga i Spanien.

De utländska bolag som idag konkurrerar på den svenska marknaden är därför av naturliga skäl högst för-

Vänd!

**TELE2**

**Omsättning 1993: 183,4 Mkr**  
**Resultat 1993: minus 164,6 Mkr**  
**Ägare: Kinnevik 60, 1 procent, Cable&Wireless plc 39,9 procent procent.**

**I Sverige sedan: 1992**  
**Antal anställda: 146**

Tele2 är uppstickaren som tagit 10 procent av den kopplade utrikestrafiken. Bolaget övergav snabbt storfö-

retagssegmentet, och har satsat på små och medelstora företag samt privatmarknaden.

Tele2 ligger nu i startgröparna för svensk långdistans telefoni, ett preliminärt samtrafikavtal med Telia blev klart i mars. Start: sannolikt hösten



**Chef: Lars Grönberg**

1994. Tele2 konkurrerar också med bl a AT&T och Telia på den expanderande telekortmarknaden. Tele2s recept heter koppling till SAS framgångsrika EuroBonusklubb.

Tele2 hyr kabel av Banverket, har option på att utnyttja Svenska

Kraftnäts elledningsnät och har också byggt en hel del eget. Investeringarna hittills ligger runt 600-700 Mkr, men planen ligger på totalt 1 miljard kr enligt styrelseordföranden och t f VD Lars Grönberg.

VD Jan Rudberg lämnade Tele2 strax före årsskiftet. Orsaken uppgavs vara oenighet med styrelsen om företagets strategiska inriktning.

tegra. Liksom i databranschen är det mycket marknadsföringsprat om kvalitet, kreativa tjänster och hur man stöttar kundens affärsverksamhet.

**Men vad det kostar** att köpa marknad här, hur höga rabatterna är, planerade tekniska investeringar och målsatta marknadsandelar behandlas som militära hemligheter.

”Ribban för marknadsinträde är hög i Sverige, även om marknaden de facto är öppen. Det kostar mycket i personal och arbete att ta andelar här”, säger Bo Rehn, VD för BT Worldwide (Sweden).

Britterna, som har namn om sig att vara mycket aggressiva och ge svenska kunder rabatter på 25-45 procent, har bland annat tagit över UD:s data- och teletrafik.

På Telia räknar man med att tappa rejält på hemmamarknaden, 40 procent av utrikestrafiken och 20 procent av inrikes långdistanstelefonifram till 1995.

”På sikt kommer vi förmodligen hamna på ett 40-procentigt tapp också på långdistanstrafiken”, säger Bertil Thorngren.

**Men Telias överlevnadschanser** handlar inte om hemmamarknaden utan om att växa utomlands. Det första nye Teliachefen Lars Berg, Ericssonman med 14 utlandsår, lovade var att intensifiera utlandssatsningarna.

”Samarbetet med de holländska och schweiziska telebolagen i Unisource är en viktig kanal för expansionen utomlands”, säger Lars Berg.

Efter flera års bråk lyckades Telia till slut också få den eftertraktade licensen i England och invigde sin första AXE-station utanför London i slutet av april. Prissänkningar på uppåt 25 procent är redan aviserade.

Utomstående bedömare har gett joint venturealliansen där Telia, PTT Nederlands och Swiss PTT äger en tredjedel vardera, goda chanser. De tre operatörerna har ungefär lika stora hemmamarknader, en hög andel internationella företag jämfört med övriga europeiska länder och är ganska jämspelt i storlek.

**Telekomsektorns närmast** hysteriska bildande av allianser (se artikel sid 23) är också ett tecken på de mycket tuffa villkor som gäller.

Medan de stora dataföretagens kamp om marknadsandelar i slutet av 80-talet pressade priser, slog ut och födde nya företag, verkade televärldens doldisar på trygga monopolmarknader.

Näringslivets snabba internationalisering, politiska avregleringar och den accelererande tekniska utvecklingen - där data, bild och tal flyter samman i de snabba bredbandsnäten - tvingar fram stora strukturella förändringar i telebranschen.

# HÅRDBANTAT TELIA TRIMMAS YTTERLIGARE

**Nye Teliachefen har erfarenhet som städgubbe i Ericsson.**

**Den kommer väl till pass nu när en redan hårt bantad**

**Teliaorganisation måste**

**trimmas ytterligare i**

**takt med en allt tuffare**

**konkurrens.**

**T**ill skillnad från sin Ericssonkollega Jan Stenberg, som fått starta chefsjobbet på SAS med att svinga städkvasten, tar nye Teliachefen Lars Berg över ett relativt vältrimmat telebolag.

Telia har på bara drygt tre år minskat sin personalstyrka med en tredjedel, från 48 000 till 33 000 anställda. Fram till 1996 ska ytterligare 3 000 bort. Förhandlingarna om detta är redan klara.

**Men det kommer inte** att räcka. Lars Bergs meriter som ansvarig för Ericssonkoncernens stora sparprogram Trim92 kommer väl till pass.

Telia räknar med att tappa 40 procent av sin utrikestrafik och 20 procent av den inrikes långdistanste-

lefonin fram till år 1995.

”På sikt kommer vi förmodligen hamna på ett 40-procentigt tapp också på långdistanstrafiken”, säger Bertil Thorngren på Telia.

**I takt med den snabba** avregleringen av telemarknaderna världen över skärper nu operatörerna kostnadsjakten för att anpassa sig till de sjunkande marginalerna.

”De amerikanska operatörerna har outsourcat en rad aktiviteter och det kan jag tänka mig att pröva”, säger Lars Berg.

Konkurrenterna fortsätter trimma. AT&T, världens största telebolag gör sig av med 15 000 under de närmaste två åren. Och BT, som redan bantat från 210 000 anställda 1992 till 155 000, fortsätter dra ned. En annan faktor bakom telejättarnas nedskärningar är den snabba tekniska utvecklingen.

På Telia ska man t ex minska antalet telefonstationer från 6 000 till 250 fram till år 2000.

Telia gjorde ett bra år 1993 med ett resultat på drygt 4 miljarder kr på en omsättning på ca 35 miljarder kr. Men bolaget har en svag punkt och det är den låga soliditeten. Den lig-

**”Ribban för marknadsinträde är hög i Sverige, även om marknaden de facto är öppen.”**

Själva transmissionen har blivit billig. En kabel kan innehålla 100 fibrer, med 1 000 kanaler vardera, där varje kanal har en överföringshastighet på 10 Gigabit. De framtida stora vinsterna ligger alltså inte i transporterna, utan i den ström av intelligenta tjänster som kan läggas i dessa nät.

Världsomspännande privata före-

tagsnät, VPN (Virtual Private Network), röstbrevlådor som känner igen olika språk, tjänster kopplade till 020-nummer och växelfunktioner i näten är bara några exempel.

**”Se på vinnarna** på datasidan. Det är företag som ligger nära användarna, som Microsoft, som segtrat i kapplöpningen. Och det blir samma

## AT&T NORDICS AB

**Omsättning och resultat 1993:**  
**Ingen uppgift. Liksom många andra multinationella företag redovisar inte AT&T per land. I Sverige sedan: 1987**  
**Antal anställda: 25**

AT&T, American Telephone & Telegraph Company, har sitt nordiska kontor i Stockholms World Trade Center, samma hus som värsta konkurrenten på hemmamarknaden (MCI).

Det nordiska kontoret servar åtta länder; Skan-

dinavien samt de tre baltiska staterna.

Profilen utåt är mycket nedtonad. AT&T, det enda stora telebolag som är både operatör och tillverkare, finns delvis

på plats för att markera närvaro gentemot de internationella företagen.

AT&T Nordics servar också amerikanska storföretag och svenska kunder, t ex Volvo och ABB,



**Chef: David Palomaki**

med hyrda linjer.

Mer aktiva är man i försäljningen av AT&T calling card. Det området går mycket bra, säger AT&T Nordics chef David Palomaki,

ki, som dock inte vill lämna några uppgifter om försäljning eller målgrupp.

**Övrigt:**

AT&T omsatte 1993 67 miljarder dollar och

gjorde ett resultat på minus 3,8 miljarder dollar. Bolaget har ca 67 procent av USA:s långdistanstelefoniföretag.

Genom miljardköpet av McCaw, världens största trådlösa telefoniföretag, har den amerikanska telejätten också flyttat fram sina positioner på mobiltelemarknaden.

AT&T, som är världens största telebolag, blev 1991 även ett av de största datorföretagen i och med köpet av NCR.

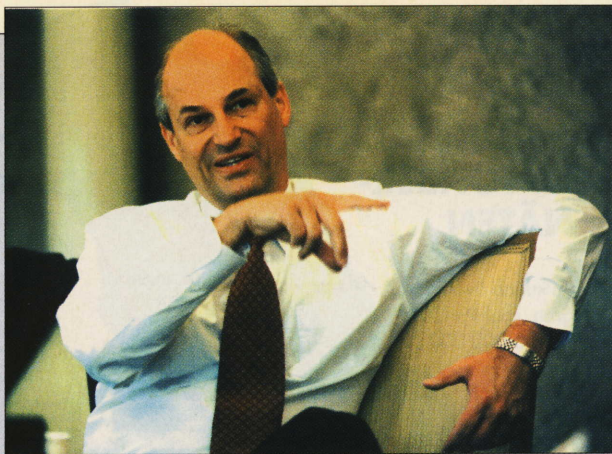


FOTO: TOBIAS RÖSTLUND

ger idag bara kring 30 procent, medan flertalet europeiska operatörer kan skryta med soliditetssiffror mellan 40 och 50 procent. Brittiska BT har nära 60 procent.

”Det är ett problem. Vi måste stärka soliditeten och behöver ett år till av gott kassaflöde och goda vinster”, säger Lars Berg.

Han var VD på Ericsson Business Networks och lämnar nu koncernen efter 24 år, varav 14 år utomlands och de nio senaste i koncernledningen.

**Tiden på Ericsson** har gett honom rätt goda kunskaper om Telias konkurrenter, han betonar det svenska företagets goda rykte utomlands och välkomnar de telekombolag som nu etablerar sig i Sverige.

”Vi är betjänta av den här konkurrensen, Telia håller på att vänja sig. Och det ska bli intressant att se vad vi kan utträta i Frankrike när vi kan jobba under samma villkor som France

**Lars Berg räknar med att, i de stora amerikanska telebolagens spår, outsourca en del av Telias verksamhet för att trimma organisationen.**

Telecom gör här nu.”

Under alla förhållanden har han hamnat i hetluften från att ha varit en av svenska näringslivets doldisar. När han första gången tillfrågades om jobbet i mitten av februari, gjorde han en plus- och minuslista.

”Att bli så exponerad i massmedia var en av minusposterna. Visserligen hade jag 15 000 människor inom mitt gebit på Ericsson, men jag har alltid varit van att arbeta som doldis”, sa han ett dygn och drygt tjugo intervjuer efter utnämningen.

**Sverige är idag** den mest liberala marknaden i Europa, och Telia har onekligen på sikt mycket att vinna på konkurrensen på hemmaplan. Enligt ratinginstitutet Moody's väntas de bolag som fått ett försprång i övergången från monopol till marknadsorienterad aktör, som brittiska BT, bli de mest framgångsrika. Moody's bedömer telebranschen som en av de mest kreditvärdiga industrierna i Europa.

”Att expandera i Europa, men också internationellt, är något jag kommer prioritera”, säger Lars Berg, som trycker mycket på samarbetet i Unisource, det samägda bolaget mellan Telia, PTT Nederländerna och Swiss PTT.

**Telekombranschen** är mycket investeringstung, en liten operatör som Telia investerar i år 7,2 miljarder kr, varav 1,4 miljarder i forskning och utveckling. Behovet av nytt kapital till de enorma investeringar som krävs i den här sektorn har satt rejäl

fart på privatiseringsdebatten hos de europeiska teleoperatörerna.

Först ut på plan 1984 var BT, som står för 8 procent av det tunga FTSE-indexet på Londonbörsen. Telle Danmark børsintroducerades i april i år (France Telecom är intresserat av att köpa in sig) tyska DBP Telekom är på gång och RTT Belgacom diskuteras också.

I Sverige är det valår, frågan är i högsta grad politiskt känslig och Telia står inte på Per Westerbergs säljlista, ännu.

Avgående Teliachefen har hävdat att ägarna måste ta ställning till 1996, men Lars Berg vill inte kommentera. ”Det är en fråga för ägarna. Men som VD tror jag inte det blir aktuellt de närmaste 3-4 åren.”

**Intressant är** att Lars Berg, som är civilekonom, anförtror flera VD-poster i en koncern som alltid brukar framhålla den tekniska bakgrunden hos sina ledare. (”Den ende latinaren i Ericssons koncernledning”.) Nu ska han axla chefskapet för ett minst lika tekniskt företag.

”Som humanist har jag en hel del värdefullt att bidra med i den kulturförändring, med nya sätt att möta kunderna, som Telia nu går igenom”, säger han.

Vad stod det mer på hans minuslista?

”Att leda ett statligt ägt företag. Men jag har fått försäkringar under resans gång om att min roll som VD och koncernchef blir som i ett börsnoterat företag.” ÅSA EKELUND

sak på telesidan”, säger Jan Rudberg, ordförande i LKD:s teleråd och f d VD på Tele2.

Regeringar i en rad länder satsar nu också för att vinna konkurrensfördelar i telekomsektorn, en av de snabbaste växande i världsekonomin.

Carl Bildt planerar för en spjutspetsroll åt Sverige år 2000 men liknande planer har t ex också franske industriministern Gerard Longet, som vikt en tät position för Frankrike.

**För operatörerna** är snabb marknadsanpassning ett måste och kapitalbehovet för investeringar stort.

Alla operatörer är angelägna att tvätta bort den gamla dammiga monopolstämpeln och ersätta den med en image av högteknologi, kvalitet och kundnära relationer.

BT och France Telecom må framstå som fräscha spelare i Sverige, men på sina hemmamarknader är de det inte. BT, som har 87 procent marknadsandel av företagstelefoner och hyrda ledningar, är närmast ett skällsord i vissa kretsar och France Telecom har fått utstå mycken spott och spe därhemma. Bolaget gjorde t ex den fatala missbedömningen att inte tro på mobiltelemarknaden.

**Idag har bara 1 av 100** fransmän en yuppienalle, jämfört med 9 av 100 svenskar. I Frankrike finns idag drygt 140 000 GSM-abonnenter. Trots prissänkningar runt 30 procent hösten 1993 är de franska priserna bland de högsta i Europa.

”GSM växer dock mycket snabbt nu, tillströmningen är ca 2 000 nya

abonnenter per dag. Och vi har mycket att lära av den svenska marknaden med tre konkurrerande mobilteleoperatörer”, säger Monique Moullé-Zetterström.

I Sverige blev fransmännen kända över en natt, då dotterbolaget Transpac våren 1993 tog hem det åttåriga ramavtalet för statens datakommuni-

Vänd!

#### FRANCE TELECOM NORDIC

**Omsättning 1993:**  
27,3 Mkr  
**Resultat 1993:** -22,2 Mkr  
**Ägare:** Transpac SA som ingår i statligt ägda France Telecom  
**I Sverige sedan:** 1992  
**Antal anställda:** 70

Den franska telejätten har hittills bara sålt datakommunikation (X.25, Frame Relay, SNA, LAN till LAN osv) via sitt bolag France Telecom Transpac. Transpac driver ett eget datanät (f d Dafas), som nu byggs ut i övriga Skandinavien.

**Kunder:**  
Transpac tog våren 1993 hem Statteldelegationens åttåriga ramavtal för datakommunikation, värt 300 Mkr årligen. Bland kunderna märks bl a Rikspolisstyrelsen, Samhall, BMW, Arcona, Esselte och Wasa Kapital.

**Övrigt:**  
France Telecom omsatte mellan 140 och 150 miljarder Ffr 1993 (siff-



**Chef: Monique Moullé-Zetterström.**

orna är preliminära). FT, som också är aktiva i t ex Mexico och Polen, agerar på hemmamarknaden delvis under monopol-skydd. Men de dagarna är räknade och för den franska jätten är det bråttom att hinna växa i kostymen som aktör i det kommande öppna Europa. France Telecom, som redan samarbetar med DBP Telekom

via bolaget Eunetcom, planerar nu för en tung tysk-fransk allians, med gemensamt Brysselbaserat bolag och start i januari 1995.

France Telecom är inte privatiserat, frågan har gång på gång skjutits upp och lär inte tas upp igen förrän efter valen i höst. Ett problem är anställningskontrakten i det livande bolaget. 95 procent av de 168 000 anställda har idag skivtidsanställning (emploi avis).

kation, värt 300 Mkr årligen.

Offerten låg drygt 30 procent lägre än Telias och drygt 20 under BT:s. BT var t om så säkra på affären att man redan börjat anställa folk. France Telecom har dementerat anklagelserna om prisdumping.

**Datakommunikation** används ofta som inträdesbiljett av operatörer som vill etablera sig på nya marknader, eftersom det är en avreglerad sektor.

Så startade till exempel BT sin nordiska offensiv 1989 och datakommunikation är också Unisources startverktyg i Europa, där man siktar på att ta 20 procent till år 1996.

Det har lett till ett prisrigg som gör att många affärer ger operatören mycket dålig utdelning. Ofta görs förlustaffärer av strategiska skäl.

"I de större upphandlingarna det senaste året har kunderna kunnat pressa priset upp till 50 procent", säger Jan Rudberg.

Lönsamheten finns i rösttelefonin, i mobil-, långdistans- och framför allt utrikestrafiken. Vinstmarginalerna i lågtaxelandet Sverige ligger på 70-90 procent för internationell trafik.

**Hitintills är det den trafiken** som Telias konkurrenter i Sverige varit ute efter. Kinnevikdominerade Tele 2 har ett listpris 5 procent under Telia och har också satsat på privatkunderna. Företaget har tagit uppåt 20 procent av den kopplade utrikestrafiken i ett par delar av Stockholmsområdet, Kista, Djursholm och Lidingö.

BT har enbart sålt mot svenska storföretag med hög volym utrikes- trafik. Företaget, med skandinaviskt huvudkontor i Bromma, håller låg profil utåt.

"En högst medveten strategi. Vi vet var vi har våra kunder, behöver inte annonsera utan går direkt på dem", säger Bo Rehn.

**För Telia** stundar nu också slaget om den nationella långdistanstelefonin, d v s trafik över 9 mil. Ju mer prispress på de internationella samtalen, desto intressantare blir företagets långdistans- trafik. Vinstmarginalen ligger kring 50 procent.

Men det innebär att konkurrenterna måste hyra in sig på Telias nät, och det bäddar för prisbråk. Efter ett och ett halvt års manglande fick Tele2 och Telia slutligen ihop ett preliminärt samtrafikavtal i mars. Men först sedan Tele2 kallat in Telestyrelsen, den myndighet som ska se till att Telelagen efterlevs, som medlare.

Det mesta pekar på att Tele2 sätter sin inriktning i höst med en kombination av Telias nät, de hyr-

## TALA OM MOTORVÄGAR...

Sedan många år har Telia och Banverket dragit fiberoptisk kabel över Sverige. Det är två nät som kan slå allt vad USA:s vicepresident Al Gore talar om. Idag överför nätet tal och data i 2,5 gigabit per sekund (2,5 miljarder ettor och nollor).

"Vi testar 10 gigabit överföringshastighet som en ny standard och räknar med att så småningom kunna överföra 100 gigabit i befintlig optokabel", säger Peter Östergren, chef för ISDN på Telia. Alltså 100 miljarder ettor och nollor, eller 12 500 000 000 tecken per sekund. Det motsvarar ungefär sex (!) miljoner A4-sidor med text. Det räcker för många TV-kanaler och alla upptäckliga multimediatjänster.

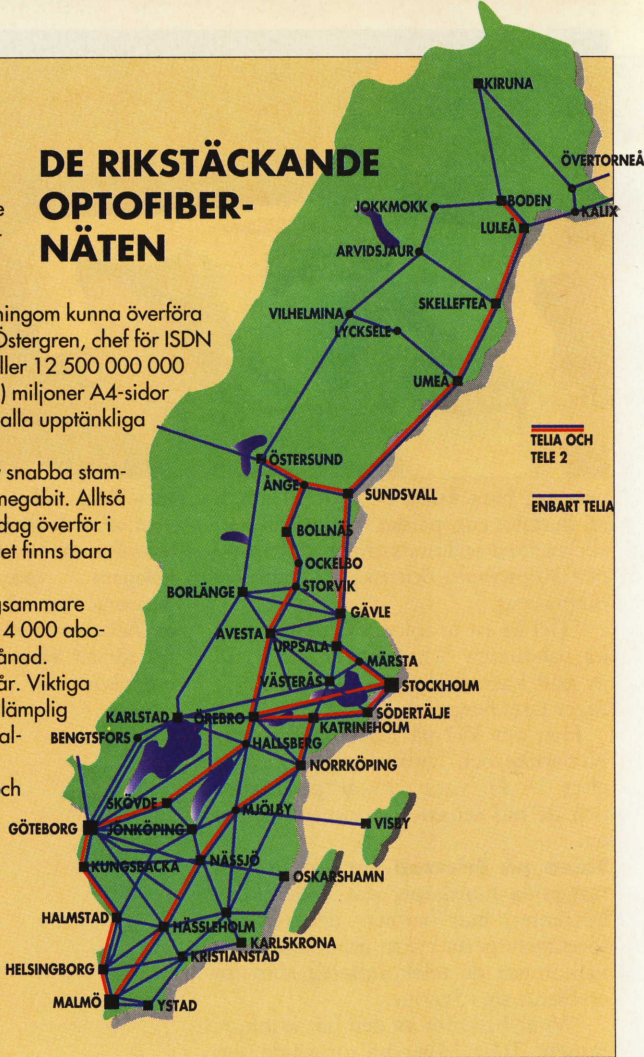
När svenska företag kopplar upp sig mot det snabba stamnätet bromsas hastigheten idag till maximalt 2 megabit. Alltså inte ens en tusendel av vad fiberoptiken redan idag överför i stamnätet. Men ändå går det tydligen för fort; det finns bara 100 abonnenter.

Tjänsten heter ISDN multi. Den betydligt långsammare ISDN duo (bara en 15-del så snabb) har dryga 4 000 abonnenter. Men tillväxten är 10 - 12 procent per månad.

Visserligen har ISDN bara funnits i drygt ett år. Viktiga bromsklossar har varit ett högt pris och brist på lämplig utrustning. Nu kommer utrustningen och priset faller nästa år. (Se nyhetssidorna).

Framtidstekniken heter ännu så länge ATM och den kommer runt sekelskiftet. ATM väntas som bäst ge mer måttliga 1 gigabit till konsument. Det är just denna teknik som diskuteras i USA. Datavärldens amerikanske krönikör Paul Lavin speglar i detta nummer den entusiasm som i USA knyts till denna teknik. Telia tror dock att den dröjer i tio år. Även dagens "snigelmotorväg" ISDN diskuterades i över ett decennium innan den introducerades.

## DE RIKSTÄCKANDE OPTOFIBERNÄTEN



da förbindelserna i Banverksnätet och egenbyggen.

Men Lars Grönberg, Tele2s t f VD och ansvarig för affärsområdet telekom på Kinnevik vill idag inte säga något om datum och hur upplägget ser ut.

"Vi har det mesta klart, men diskuterar fortfarande en del tjänster som ska ingå".

Varken BT eller France Telecom har gjort några utfästelser om konkurrens på långdistanstelefonin. **Men det finns** en del som tyder på att BT, som säger sig vilja bli nummer två på den svenska företagsmarknaden, är på väg in.

VD Bo Rehn har redan bekräftat att han tänker vara med och bjuda på Stattel-upphandlingen i december, värd ca 1 miljard kr och därmed ett av de största rösttelefonkontrakten i Sverige.

Mycket pekar på att det blir franska medtävlare för Telia även i den här omgången. FT:s svenska bolag Transpac har nästan dubblat personalstyrkan, från 38 anställda i december till ca 70 idag. Och datanätet

byggs ut, vid sommaren ska 20 noder vara i produktion.

**Med tre, fyra aktörer** på inrikesarenan skärps också striden om de medelstora företagen. Hitintills är det bara Tele2 som satsat på segmentet små och medelstora företag, angelägna om att få maximalt med trafik i de hyrda ledningarna.

"Det är för tidigt för oss att prata långdistanstelefonin i Sverige. Men medelstora företag är en klart intressant grupp. De har blivit mer kostnadsmedvetna på telesidan, men har hittills haft ganska liten nytta av konkurrensen", säger Monique Moullé-Zetterström.

Lokaltrafiken i Sverige utgör ca 80 procent av den totala trafikvolymen, men omsätter inte mer än 2 miljarder kr. Jämför t ex med Telias 4 miljarder i intäkter på mobiltelesidan.

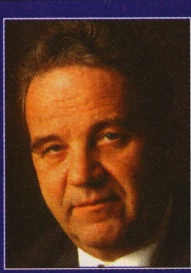
I lokaltrafiken finns inga marginaler som intresserar konkurrenterna och Telia sitter med ett de facto monopol. Vid årsskiftet gjorde företaget sin första sk ombalansering, höjde lokaltaxan med tre öre och satte priset på långdistanstelefonin kring 1 kr per minut.

"Det troliga är att långdistanspriserna halveras medan lokalsamtalen blir ungefär dubbelt så dyra som idag", säger Bertil Thorgren.

ÅSA EKELUND

*"I de större upphandlingarna det senaste året har kunderna kunnat pressa priset upp till 50 procent".*

*Bertil Thorgren tror att Telia kommer att tappa 40 procent av utrikestrafiken och 20 procent av inrikes långdistans- trafik redan till nästa år.*



# STÄNDIGA BRÖLLOP MELLAN TELEBOLAG

*Bröllopen inom de sammanväxande tele-, data- och mediabranscherna blir allt fler. De är ett måste för att parterna ska kunna överleva. Men en del, som AT&T, får nobben...*

**B**rittiska BT och amerikanska MCI gjorde det i höstas. France Telecom gör det med tyska DBP Telekom 1995 och alla undrar hur det ska gå. BT slog till igen för en månad sen med norska Televerket.

Och AT&T – ja, de är fortfarande på jakt, men de holländska, schweiska och svenska vännerna i Unisource tycks lite svårflirtade.

Är det någon trend som är typisk för telekombranschen, förutom teknikfixeringen, så är det förkärleken för strategiska allianser.

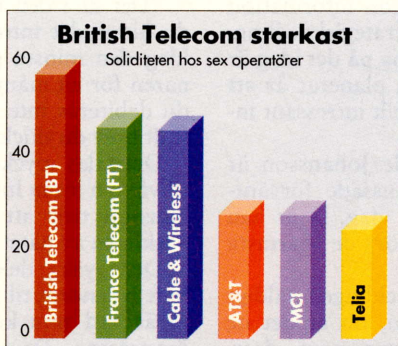
**Och om de europeiska** furstehusen på 1400- och 1500-talen stärkte sina positioner genom ideliga giftermålsallianser, så är det ingenting mot vad telekombolagen gör. Mellan 1985 och 1990 bildade de närmare 370 olika allianser runtom i världen.

De närmaste åren kommer vi också se allt fler giftermål för att utnyttja synergieffekterna mellan tele, data och media/multimedia. US West köp av Time Warner är ett exempel, det nyligen annonserade samarbetet mellan France Telecom och franska mediajätten Havas – en satsning på 12 miljarder franska franc under tre år – ett annat.

**Idag siktar alla de större** teleoperatörerna på det som i branschen kallas "one-stop-shop", det vill säga att bli global totalleverantör av hela paketet data- och teletjänster till storföretagen.

Med den utvecklingen är allianser det enda sättet att överleva för små operatörer som Telia.

Marknaderna internationaliseras



En av Telias svagheter är den låga soliditeten, nere under 27 procent 1992. Jämför med BT:s 57,5 procent.

snabbt och telebolagen måste kunna följa sina multinationella kunder ut i världen, även om de inte som BT kan lova noder och folk med skruvmejsel i stort sett i varje land.

"Risken med allianser är, som i alla andra branscher, att de tippar över och blir för interna. Inbördes problem stjälar mycket av den tid man bör vara ute hos kunderna och sälja", säger Jan Rudberg, ordförande i LKD:s telearåd.

**Det är heller ingen hemlighet** att många inom brittiska BT välkomnar den tysk-franska alliansen mellan France Telecom och DBP Telekom och planerna på ett gemensamt Brysselbaserat bolag med 4 000 anställda, inriktat på företagssektorn och med tänkt start 1 januari 1995.

Bolaget, med arbetsnamnet Atlas, har ännu inte fått grönt ljus av EU. Men det engelsmännen hoppas på är att krockarna mellan de starka företagshierarkierna, kulturerna och facken hos dess båda jättar ska nagga deras konkurrenskraft rejält i kanten.

Unisource, alliansen mellan Telia, PTT Holland och Schweiz PTT som bildades 1991 har nobbat frierier från flera håll.

"Det finns flera som vill in som delägare, men det är inte önskvärt med något slags mini-FN med ideliga sammanträden", säger Bertil Thorngren, strateg på Telia.

Däremot har Unisource samarbetsavtal med exempelvis spanska Telefonica och flygbolagsägda datanätsoperatören Sita. Men Unisource har också misslyckanden i bagaget. Alliansen med amerikanska Sprint sprack i höstas. Bolagen kunde inte integrera sina tekniska miljöer och flera av storkunderna var missnöjda.

**Även om syftena är** desamma – markera närvaro, ta nya kunder eller hindra konkurrenten från att bli alltför stor på marknaden – ser allianserna mycket olika ut sinsemellan.

Bakom BT:s och amerikanska jätten MCI:s bolag Newco ligger BT:s köp av 20 procent av MCI, en affär på 4,3 miljarder dollar. Operatörerna har delat upp marknaden sinsemellan, MCI tar USA och Kanada, BT resten av världen.

Aktiv uppköpare är brittiska Cable&Wireless, med intressen i bl a Västeuropa, Hongkong och Karibien.

Samarbetet mellan jättarna AT&T, japanska KDD och Singapore Telecom i World Partner Association är dock mer en marknadsföringshistoria. Via "märkesnamnet" Worldsource

säljs data- och teletjänster till de stora, multinationella företagen. I höstas knöts även Unisource till den här gruppen, genom ett samarbetsavtal med KDD.

**För närvarande skvallras** det mest om AT&T, världens största telebolag med en omsättning på 67 miljarder dollar 1993, och deras jakt på en europeisk partner. Diskussionerna med fransmännen och tyskarna strändade i början av året och nu nämns Unisource som en het kandidat. Spekulationerna har tagit fart sen de två gemensamt tagit hem ett ramavtal från en industrigrupp med ett 30-tal europeiska företag. Ytterligare ett bud gick till BT.

En del branschinsatta menar dock att AT&T inte på allvar vill in i det europeiska getingboet. Bolaget kommer att ha fullt upp på hemmaplan, där stora förändringar väntar. Här ger dessutom varje ny procent av teletjänstmarknaden ca 30 miljoner dollar i intäkter. I Europa kan det bli en lång väntan på utdelning.

AT&T, det enda stora telebolag som är både operatör och tillverkare, riskerar också sjunkande hårdvaruförsäljning om man går in och provocerar på den europeiska marknaden. Men den amerikanska jätten har det redan tuftt med konkurrensen från Siemens, Alcatel och Ericsson.

**Det är inte uteslutet** att bolaget sväljer en förlust på den sidan och koncentrerar satsningarna till teletjänstmarknaden. Den beräknas vara värd runt 160 miljarder dollar, medan teleutrustning bara omsätter 40 miljarder dollar, och marginalerna ligger betydligt högre.

De europeiska företagen har också länge sneglat på alla de tjänster det amerikanska näringslivet kan utnyttja. Så har t ex VPN-näten, privata företagsnät som läggs i de publika telenäten, funnits i USA ett decennium. I Europa är de ännu i sin linda.



AT&T hade en omsättning på 65 miljarder dollar 1992, tio gånger mer än lilleputtar som Telia och Cable & Wireless.