

I ett grått kontorskomplex i Farsta rymmer ett av IT-Sveriges största och mäktigaste företag. Men trots att 32 000 anställda gör Telia till ett av Sveriges största företag och trots en halvårsvinst på 3,4 miljarder är denna svenska IT-jätte ett förvånansvärt okänt företag.

Av Gösta Hultén

● Telia verkar i en bransch som spås en lysande tillväxt de närmaste tio åren. Telesektorn är ännu mera snabbväxande än datasektorn. Men politiker och massmedia har inte riktigt hunnit med i denna "ultrastruktur" blixtsnabba tekniska utveckling. – Sverige är världens övningsfält för fri telekonkurrens. Detta är det nya.



– Tala hellre om "ultrastruktur" än om elektroniska motorvägar, tycker Bertil Thorngren, utvecklingschef på Telia, som under många år investerat bl a i ett snart rikstäckande fibernät.

Har staten råd med Telia?

Men fortfarande handlar de flesta rubriker om oss om dyrare lokalsamtal, suckar Bertil Thorngren. Sedan 15 år arbetar denne ekonomie doktor från Handels som visionär chefsstrateg i telejätten Telia.

– Men vår öppna konkurrens är bra, för trenden i hela världen går åt vårt håll och vi arbetar efter parollen att "gilla läget".

Även om Stockholm i början av seklet hade konkurrens mellan olika telefonbolag, så hade Televerket sedan mitten av 1900-talet ett defacto-mo-

nopol i Sverige.

– Men vi har ju aldrig haft något lagligt monopol, påminner Bertil Thorngren.

Men nu är franska France Telecom, brittiska BT och USA-jättarna på väg att göra Sverige till den öppna telekonkurrensen förlovade land. Amerikanska Pactel är huvudägare till mobiloperatören Nordic Tel. Singapore Telecom köper Stockholms Stjärn-TV-nät, som också kan användas för telefoni.

Och i oktober börjar Tele2 att kon-

kurrera fullt ut om långdistanstrafiken.

Lönsammaste delarna

Det är Telias lönsammaste delar, mobiltelefoni och långdistanstjänster, som konkurrenterna vill kapa åt sig.

Tele2, som till 40 % ägs av brittiska C&W, har köpt in sig på statliga Banverkets fibernät och kan därmed börja konkurrera också om inrikes teletrafik.

Kunderna har snabbt uppfatta det nya läget:

– De svenska storföretagen blir allt tuffare köpare av internationella tele-tjänster, säger Bertil Thorngren.

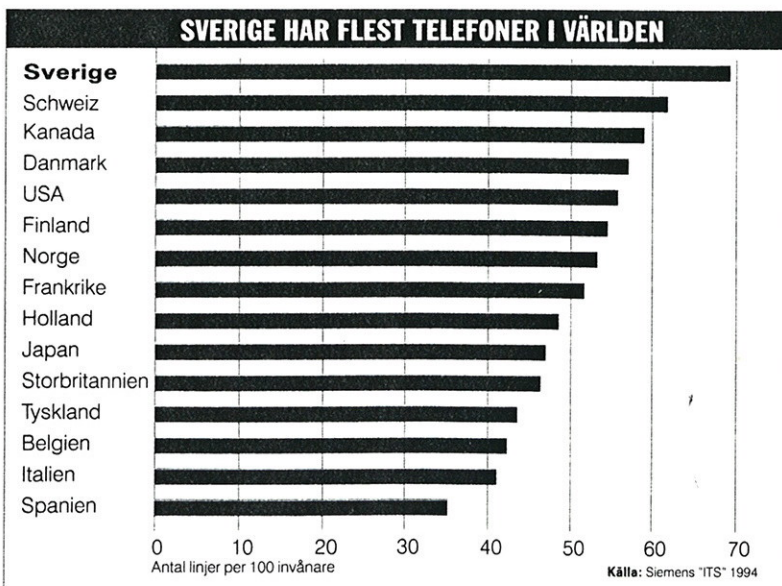
"Katten är ur säcken"

Statliga Stattel valde förra året France Telecom för all sin datatrafik och UD valde brittiska BT för sin utlandstrafik.

Staten, som äger Telia, drar sig alltså inte för att gynna Telias konkurrenter som inte har några svenska lokalabonnenter att tänka på och kan bjuda 30-40 % lägre pris. Staten har t o m varit mindre trogen som Telia-kund än de svenska storföretagen.

– Men under Renaults uppköpsförsök förra hösten var fransmännen på väg att bära iväg hela Volvo som telekund, säger han.

En helt ny företeelse är de små call-back-företag som från USA börjat operera på teletjänsternas spotmarknad med billighetserbjudande på långdistanstrafik. De har kallats "pirater" men är ändå lagliga. Och Bertil Thorngren



DET GENOMREGLERADE EUROPA

Land	Fasta nät	KabelTV	Mobiltelefoni	Hyrda linjer
Sverige	Fri konkurrens	Fri konkurrens	Fri konkurrens	Oreglerat
Storbritannien	Fri konkurrens	Monopol	Fri konkurrens	Oreglerat
Tyskland	Monopol	Monopol	Fri konkurrens	Reglerat
Frankrike	Monopol	Monopol	Duopol	Reglerat
Holland	Monopol	Monopol	Monopol	Reglerat
USA	Monopol	Monopol	Duopol	Oreglerat
Japan	Fri konkurrens	Monopol	Fri konkurrens	Reglerat

tror inte på regleringar och förbud.

– Katten är ur säcken! Det finns inget annat motmedel än lägre priser, för priserna på internationella teletjänster är fortfarande för höga, anser han.

Men att regelverket släpar efter är ändå ett problem. De flesta offentliga telebolag inom EU arbetar fortfarande på nationellt skyddade marknader och är ofta sammankopplade med posten, som den mäktiga och stelbenta tyska jätten Bundespost.

Monopol i EU

Första 1998 vill EU-kommissionen öppna telemarknaderna, så som Sverige redan gjort. De prishöjande monopolerna inom EU fick nyligen 30 stora företag att göra revolt och bilda inköpskartellen EVUA. Unisource, en europeisk allians mellan Telia, holländska KPN och schweiziska PTT, höll måttet och får nu vara med och tävla med BT kund för kund. Det är onekligen en fjäder i hatten.

– I den här rundan fördes vi samman med amerikanska AT&T, som nu är världspartner till Unisource i den här jätteupphandlingen.

Vad kommer då att hända 1998 och åren därefter?

Bertil Thorgren målar upp ett scenario där stora utländska aktörer inom ett



par år kan ta upp emot 40 % av Telias hemmamarknad. De kan skjuta in sig på storskadskärnorna MAN och LAN-nätverk och utnyttja kabel-TV-nät för tvåvägsservice.

– Vi är realistiska. Vi är inställda på att möta en situation där vi har en marknadsandel på 60 % av utlandstrafiken och 80 % av den svenska, redan mot slutet av nästa år.

– Vår enda möjlighet då är att kompensera oss med att ta marknadsandelar utomlands. Vi finns redan i Storbritannien med Telia Ltd. Via Unisource räknar vi med att ta nya andelar i EU.

Redan finns Telia som delägare till mobilsystem i ett 20-tal länder. Närmare 1/3 av Telias trafikintäkter kommer från internationell trafik.

Tysk tröghet orosmoln

Men ett orosmoln är den tröghet som stora EU-länder som Tyskland och Frankrike visat när det gäller att släppa greppet om sina statliga telejättar. I Frankrike har staten pumpat in 100-

hålla sitt monopol till 2000.

– Många har vilsletts av den omskrivna "konkurrens" i England. På "riktiga" konkurrensmarknader som USA, Nya Zeeland och Sverige är det ingen skyddad verkstad som i EU!

Har staten råd?

– Ska Telia konkurrera globalt, vilket vi måste, är investeringsbehoven stora.

Har ägaren/staten verkligen råd att skjuta till de här pengarna, undrar Bertil Thorgren retoriskt.

Han döljer inte besvikelsen över att den rätttrogne marknadsliberalen Per Westerberg tyckte det var mot läroboken att privatisera ett företag som han trodde var ett "naturligt monopol". När han ångrat sig var det för sent.

Nu har (s) sagt sig vilja behålla staten som huvudägare. Den hägrande börsintroduktionen får vänta, åtminstone till 1998.

TELIA

Antal anställda:
32 000
Intäkter:
35,3 miljarder
Vinst:
Ca 4 miljarder 1993.
(3,4 miljarder 1:a halvåret 1994)



Detroit – trendsättare inom verkstadsindustrin

Följande tjänster utför kontoret i Detroit:

- **Kontakter** med amerikanska företag, organisationer och myndigheter för affärsutveckling av svenska företag.
- **Teknisk konkurrentanalys** där konkurrenternas styrkor, svagheter och förväntade sätt att agera på ökad konkurrens kartläggs och analyseras.
- **Studiebesök** som möjliggör för svenskar att med egna ögon och öron få uppleva vad amerikanska företag åstadkommer.
- **Bevakning** av ny teknik på mässor, konferenser, hos företag och organisationer.
- **Operativ sökning** efter ny teknik i olika former som tex information, produkter och hela företag.

- **Marknadsundersökningar** som ger kunskap om den amerikanska marknadens krav på pris, volym, teknik, produktutformning och marknadskanaler.

Ny teknisk attaché



Kjell Nilsson är civilingenjör med inriktning maskinteknik. Han har tidigare arbetat med teknikutveckling i svensk industri, forskat inom

området verkstadsteknik samt varit managementkonsult. Kjell har de två senaste åren arbetat med tekniköverföring och marknadsföring av Sveriges Tekniska Attachéers tjänster till små och medelstora företag. Ring eller faxa till Kjell på tel 0091-(313) 662 59 90 och fax 0091-(313) 662 50 41.

Seminarier om Höghastighetsbearbetning 17-21 oktober

Under två timmar berättar våra teknikbevakare Kjell Nilsson, Detroit och John Häger, Tokyo, om höghastighetsbearbetning och hårbearbetning med hjälp av fräsning och svarvning. Tekniken ger bl a reducerad bearbetningsteknik, ökad bearbetningsnoggrannhet och verktygslivslängd.

Miss inte ett unikt tillfälle att fortbilda din personal.

Du kan beställa ett seminarium till ditt företag genom Marianne Löfgren, tel 08-787 64 18.



SVERIGES TEKNISKA ATTACHÉER.

Tel 08-787 64 00. Fax 08-787 64 01