

TeliaSonera kaavailee lankapuheluiden lopettamista lähivuosina

12.2.2008 08:49 — Heidi Vaalisto
heidi.vaalisto@sanoma.fi

Rajuista henkilövähennyksistä kertonut TeliaSonera voi saada seuraa muista operaattoreista. Hintaeroosio jyllää, uutta volyymituotetta ei ole löytynyt ja kentälle tunkee Nokian kaltaisia kilpailijoita.

Telekonserni TeliaSonera on luokitellut tuotteensa punaisiin, mustiin ja sinisiin.

Kun kyse on teleoperaattorista, myyntilistalla ovat erilaiset kommunikaation liittyvät tuotteet puheminuuteista aina kiinteistöjen valvontaratkaisuihin.

- Meillä on monta A4:ää, mitä tuotteille tapahtuu, TeliaSoneran hallituksen puheenjohtaja **Tom von Weymarn** sanoo *Taloussanomille*.

Punaisia tuotteita ovat ne, jotka katoavat lähivuosina kartalta. Yksi varma lähtijä on lankapuhelu. Se on ollut puhelinyhtiöiden vanha ja varma leivänantaja.

- Meidän toimitusjohtajamme **Lars Nyberg** on sanonut, että viiden vuoden kuluttua ei enää soiteta sillä pelillä, von Weymarn kertoo.

Mustat tuotteet ovat nykyisiä tuotteita, jotka ilmeisesti säilyvät jossain muodossa myös tulevaisuudessa.

Siniset tuotteet ovat alan varsinainen huolenaihe. Ne ovat uusia keksintöjä ja tulevaisuuden tappajasovelluksia. Niitä pitäisi jostain loihkia.

- Kenellekään ei ole oikein varmaa käsitystä, mitkä uudet tuotteet tulevat vanhojen tilalle ja mistä voi tulla volyymituotteita, von Weymarn sanoo.

Jos uusia tuotteita ei löydy vanhojen tilalle, teleoperaattoreista voi tulla pelkkiä bittiputkien tarjoajia.

Alaa ravistelee käynnissä oleva tekninen murros. Von

Weymarn sanoo, että teleala on historiansa kovimmassa käymistilassa.

TeliaSoneran toimitusjohtaja Lars Nyberg on kuvannut nykyistä myllerrystä sanomalla, että pitää yhtä aikaa osata jarruttaa ja kaasuttaa.

Verkot yhdentyvät. Puhe, data ja kuva siirtyvät yhteen internet-pohjaiseen verkkoon, jossa tietovirrat kulkevat digitaalisessa muodossa. Muutos tietää sitä, että työt menevät ainakin vanhan polven lankaverkkomiehiltä.

Teleoperaattoreille murros on hyvä uutinen verkkokustannusten kannalta. Niiden ei tarvitse investoida erillisiin mobiili-, lanka-, dataliikenne- ja kaapelitelevisioverkkoihin.

Puhe ja muu sisältö liikkuvat yhdessä nopeassa kuituverkossa. Kuituverkko tuo myös lisää nopeutta.

- Se on sama asia kuin soratie vaihtuisi moottoritiehen, von Weymarn kuvaa.

Sisältöjen digitalisoiminen tietää rajojen hämärtymistä toimialoilla. Operaattoreiden edessä on uusi kilpailutilanne.

- Emme kilpaile enää toisten operaattoreiden kanssa, vaan kilpailuun tulee mukaan uusia tekijöitä, kuten Nokia, Sony Ericsson, Microsoft ja Google, von Weymarn luettelee.

Operaattorit ovat katsoneet karsaasti Nokiasa. Takavuosina se kauppasi kännyköiden soittoaaniä Club Nokiassa. Nyt se on perustanut myyntikanavaksi Ovi-portaalin.

Telemiehiä huolettavat myös Microsoftin yritykset ujuttaa kännykkäbisnekseen Windows-maailmansa.

Kännykkäbisnekseen pyrkii myös Google.

Vaikka verkkokulut vähenevät reippaasti, operaattoreiden ongelmana on keksiä uutta tulovirtaa. Teleoperaattoreiden liikevaihto on pysynyt viime vuodet ennallaan.

Puheluliikenteestä ei ole odotettavissa myynnin kasvua.

Uutta asiakasvirtaa ei ole näköpiirissä täyteen ahdetuilla kännykkämarkkinoilla. Hinnat ovat jämähtäneet varsinkin Suomessa alhaiselle tasolle. Lisäksi yleistynyt tasahinta- eli flat rate -malli ei lupaa suuria.

- Ei ihmisten kommunikaation tarve ole mihinkään vähentynyt. Volyymit ovat päin vastoin kasvussa, Ficomin toimitusjohtaja **Reijo Svento** lohduttaa.

Ficom on Tietoliikenteen ja tietotekniikan keskusliitto.

Svento sanoo samaan hengenvetoon, että ongelma onkin, miten kasvavista volyymeistä voi taiteilla bisnestä.

Uusia näkymiä tarjoaa mobiililaitteiden laajempi käyttö. Kannettavista päätelaitteista on nykyisin usein yhteys yritysten kriittisiin järjestelmiin.

Uusia markkinoita tuo myös niin sanottu lähiluenta.

- Erillinen matkakortti häviää ja bussien matkakortti siirtyy matkapuhelimeen, Svento kertoo esimerkkinä.

Kun myynti on jämähtänyt ja tulovirta uhkaa tyrehtyä, operaattorit paikkaavat talouttaan karsimalla kustannuksia.

TeliaSoneralla on suurimmat paineet kulujahtiin. Sen liikevaihto työntekijämäärää kohden on pienempi kuin kilpailijoilla.

Toimintojen myynnit ja ulkoistukset ovat olleet suosittuja telealalla. Ulkoistuksia väläytti myös toimitusjohtaja Lars Nyberg tulosjulkistuksen yhteydessä.

Von Weymarn ei suostu kertomaan, mitkä toiminnot TeliaSonera aikoo ulkoistaa.

- Operaattorille jäävät strategisimmat toiminnot, hän pyörittelee.

Tähän mennessä teleyhtiöt ovat antaneet ulkopuolisten hoitoon verkon rakennustöitä. Lisäksi ne ovat luopuneet puhelinluetteloiden julkaisemisesta.

Teleyhtiöt ovat ostaneet ulkopuolisilta myös asiakaspalvelua muun muassa tasaamaan ruuhkahuippuja.

Suomessa eniten asiakaspalveluaan on ulkoistanut DNA, jonka organisaatio on muutenkin kilpailijoita suoraviivaisempi.

DNA ei vuosituhannen vaihteen huumassa ryhtynyt lihottamaan organisaatiotaan kuten TeliaSonera ja Elisa, jotka perustivat omia tutkimuskeskuksiaan ja liikekehitysyksiköitään.

- Näitä vuosituhannen vaihteen rönsyjä ne voivat ryhtyä seuraavaksi karsimaan, Svento veikkaa.

<http://www.digitoday.fi/bisnes/2008/02/12/teliasonera-kaavailee-lankapuheluiden-lopettamista-lahivuosina/20084307/66>

