

**04** SMS-tillväxten har nått sitt slut - vad händer nu?

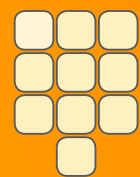
**11** Här är vinnarna och förlorarna på telekommarknaden

**18** Många negativa effekter med krav på korta bindningstider

Myt och verklighet

# SMS mot sin död

**nr 04**  
2012



**TELEKOM**

EXAKT MEDIA

nyheterna

**5**

Årsjubileum  
2007-2012



# Ledaren

**Den 4 juli 1776 blev USA fritt från** Storbritannien. Samma dag, fast 231 år senare, startade jag tillsammans med ett par tidigare kollegor nyhetsförlaget Exakt Media. Vi hade redan jobbat med nyhetsbrev i annan regi under många år, men ansåg att bra nyheter är överordnat förlagets egen tillväxt. Våra två ledord var att "bra nyheter säljer sig själva" och att vi skulle "ha kul på jobbet".

**Nu har Exakt Media fyllt fem år** och jag kan konstatera att vi faktiskt har nått dit vi ville komma. Telekomnyheterna har gått från noll till en tung position på marknaden där ledningsgrupperna hos så gott som samtliga operatörer är trogna prenumeranter

## "Born the 4th of July"

och faktiskt säger sig ha affärsnytta av nyhetsbrevet. Och jag lovar att det är bra nyheter som ska fortsätta driva nyhetsbrevet framåt.

**Nytt för den här utgåvan av** Telekomnyheternas pdf-utgåva är att vi har tagit in Marlène Sellebråten som skribent och analytiker. Marlène har jobbat på analysföretaget Gartner och skrivit för Communications

Week International, Total Telecom och Telekom Online. Nu driver hon bolaget Close to Market Analytics vars syfte är att ge konkreta råd. Marlène tillför nyhetsbrevet en enorm tyngt när det gäller analyser av vad som händer på marknaden. Hennes första bidrag handlar om hur SMS-marknaden påverkas av de nya tjänster som erbjuder gratis meddelandetjänster via mobiltelefonen. En mycket intressant analys om ni

frågar mig.

Tanken är att vi under hösten ska förnya pdf-nyhetsbrevet en del – inte



för att det är så dåligt att det behövs förändring, utan för att bra tjänster alltid behöver ses över (något som jag antar att jag inte behöver förklara för er i telekombranschen). Har ni tips och tankar på vad vi borde göra för att bli bättre så är ni mer än välkomna att slå en signal eller skicka ett mejl.

### När jag skriver det här har jag

precis kommit hem från politikerveckan i Almedalen. En spännande vecka med många intressanta möten, både inom och utanför telekombranschen. Dock tycker jag att telekombranschens viktigaste frågor saknades – eller åtminstone var väldigt osynliga – i Almedalen. Varför tas inte den regulatoriska osäkerheten eller vikten av fungerande bredband i hela landet upp av oss i telekombranschen när alla politiker är samlade?

Njut nu av sommaren, så tar vi gemensamt nya tag i mitten av augusti!

**Mats Sjödin**  
Chefredaktör

Telekomnyheterna ges ut av

**Exakt Media AB**

Johannesgränd 1, 111 30 Stockholm  
Telefon 08-455 67 70  
Fax 08-658 43 46  
[info@exaktmedia.se](mailto:info@exaktmedia.se)

**Chefredaktör**

Mats Sjödin 08-455 67 77 070-797 36 86  
[mats.sjodin@telekomnyheterna.se](mailto:mats.sjodin@telekomnyheterna.se)

**Redaktör** (pappaledig tom jan. 2013)

Robert Karlsson 08-455 67 75 070-565 67 75  
[robert.karlsson@telekomnyheterna.se](mailto:robert.karlsson@telekomnyheterna.se)

**Ansvarig utgivare**

Malin Svenberg 08-455 67 76 070-668 44 99  
[malin.svenberg@exaktmedia.se](mailto:malin.svenberg@exaktmedia.se)

**Layout & design**

Magnus Näsmark, Formfaktion 070-602 25 40  
[magnus@formfaktion.com](mailto:magnus@formfaktion.com)

**Utgivning**

Detta nummer presslagt 9 juli 2012.  
Prenumerationspris 9 170 kr + moms.  
För gruppavtal kontakta Malin Svenberg.  
[malin.svenberg@exaktmedia.se](mailto:malin.svenberg@exaktmedia.se)

**Prenumerationsärenden och annonsförsäljning:**

Jenny Stenberg 08-455 67 71  
[prenumeration@telekomnyheterna.se](mailto:prenumeration@telekomnyheterna.se)

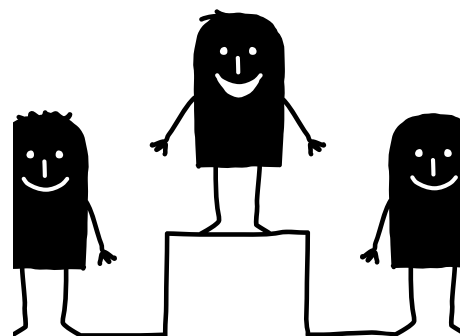
Prenumerationen betalas i förskott, och kan endast avslutas vid prenumerationslut, ej under löpande period.

Detta material skyddas av upphovsrättslagen. Det är inte tillåtet att vidarebefordra eller på annat sätt mångfaldiga innehållet utan redaktionens tillåtelse.

# Innehåll

## 04 SMS i stå.

SMS-marknaden har stannat av samtidigt som messaging via gratisjänster som Facebook, Skype och WhatsApp växer lavinartat. Är det här en utveckling som kommer att driva SMS till sin död och finns det i så fall någonting som operatörerna kan göra åt det?



## 11 Vinnarna och Förlorarna.

Som vanligt har Telekomnyheterna dykt ner i de djupaste detaljerna i Post- och telestyrelsens rapport Svensk Telemarknad. Detta för att avslöja vilka som är de riktiga vinnarna och förlorarna på marknaden. Och visst finns det överraskningar även i årets statistik.

## 18 Så påverkar bindningstiderna positivt.

Operatörernas bindningstider ska granskas. Detta efter att Konkursverket och Post- och telestyrelsen har rekommenderat en minskning av dem. Men en av få utredningar i ämnet som redan har gjorts visar att det i princip bara finns negativa effekter av en lag om korta bindningstider.



## Medarbetare



### Mats Sjödin

En av landets mest erfarna telekomjournalister. Har skrivit med fokus på telekom sedan 1999 och är grundare av Telekomnyheterna. [mats.sjodin@telekomnyheterna.se](mailto:mats.sjodin@telekomnyheterna.se)



### Robert Karlsson

Redaktör för Telekomnyheterna och systerpublikationen TV-Nyheterna. [robert.karlsson@telekomnyheterna.se](mailto:robert.karlsson@telekomnyheterna.se)



### Rune Nilsson

Tidigare strategichef för Telias fastnätverksamhet. Nu konsult inom strategifrågor samt generalsekreterare för NTK. [rune@datatele.se](mailto:rune@datatele.se)



### Thorleif Herrström

Är en av de ledande konsulterna inom samtrafikfrågor med uppdrag från internationella operatörer och regulatörer. [thorleif@gunnarsson-herrstrom.com](mailto:thorleif@gunnarsson-herrstrom.com)



### David Frydinger

Tidigare chefsjurist på Glocalnet och Ventelo. Nu partner på advokatfirman Lindahl. [david.frydinger@lindahl.se](mailto:david.frydinger@lindahl.se)



### Marlène Sellebråten

Har jobbat på Gartner och flera internationella telekomtidkrifter samt Telekom Online. Nu driver hon analysföretaget Close To Market. [marlene@closetomarket.com](mailto:marlene@closetomarket.com)

## Redaktionsrådet

Ger stöd i övergripande frågor om nyhetsbrevets inriktning och utveckling. Det består av:



### Anna Philipson

TeliaSonera



### Catharina Hedberg

TDC Sverige



### Erik Hörnfeldt

3



### Eliza Roszkowska Öberg

Riksdagen (M)



### Marianne Treschow

Konsult



### Mikael Ek

Svenska Stadsnätetsföreningen



### Niklas Henricson

TeliaSonera



### Patrick Höijer

Tele2



### Thomas Sparrmo

Telenor



### Tomas Franzén

Com Hem

# Sveriges näst största Wholesaleleverantör.

Tele2 Wholesale är Sveriges näst största wholesalesleverantör av operatörstjänster. Genom oss har ni tillgång till ett brett sortiment av allt från datanätjänster och SIP-Telefoni till mobila tjänster som passar de flesta typer av verksamheter. Vi är på många sätt den perfekta partnern, med en bred kunskapsbas och lång erfarenhet inom företaget att luta oss emot. Tillsammans med er tar vi fram en lösning som stämmer överens med era behov.



## Är du intresserad? Kontakta oss



**Thomas Arcombe**  
Telefon 040-600 50 36  
Mobil 070-420 50 36  
thomas.arcombe@tele2.com



**Christian Lindholm**  
Telefon 08-56 26 95 46  
Mobil 070-164 95 46  
christian.lindholm@tele2.com



**Robert Olsson**  
Telefon 040-600 50 92  
Mobil 070-420 50 92  
robert.olsson@tele2.com



**Bo Jemsby Nordblom**  
Telefon 08-56 29 15 71  
Mobil 070-454 15 71  
bo.jemsby-nordblom@tele2.com

Tillväxten av den svenska SMS-marknaden har stannat av, visar vår genomgång av Post- och Telestyrelsens, PTS, statistik från 2001 till 2011. Samtidigt växer over-the-top-Instant Messaging så det knakar, med Facebook, Skype, Viber, WhatsApp och Fring i förarstolen, globalt såväl som i Sverige. Medan Apples iMessage är bland de mest framgångsrika OTT-meddelandetjänsterna, är Android-användarna de tyngsta konsumenterna av nedladdningsbara kommunikationsappar. Det är däremot förhastat att dödsförklara SMS. Vår analys visar att SMS och IM-tjänster har en gemensam framtid under kommande två-tre åren. Den kraftiga tillväxten av dessa OTT-tjänster kan däremot inte längre ignoreras. Den kräver beslut för att bromsa nedgången kortsiktigt, och en förändring av affärsmodellen för att långsiktigt säkra en lönsam framtid då mobil röst- och meddelandetjänster flyttar in i molnet.

**Myt och verklighet**

# SMS mot sin död

forts

**D**e första tydliga tecknen på en minskning av SMS:andet i Sverige kom som en dålig julklapp i december 2011, då antalet SMS under jul- och nyårsperioden för första gången minskade. Under helåret 2011 ökade antalet skickade SMS till över 18,5 miljarder meddelanden, men tillväxttakten minskade för andra året i rad till 3,9 procent, enligt vår genomgång av PTS statistik. Over-the-top-tjänster, OTT, i synnerhet det sociala nätverket Facebook, pekas ut som bovarna.

#### **Den svenska SMS-marknaden**

växer inte längre, eller gör det åtminstone i en allt långsammare takt, en bild som bekräftas av svenska operatörerna Tele2, 3 och Telenor. Telias planerade lansering av Rich Communication Suite, RCS, samt operatörens planer på att blockera mobila IP-telefonitjänster – som även de innehåller IM-funktioner – är ytterligare bekräftelser av en marknad under attack.

Vår analys av Post- och Telestyrelsens, PTS, statistik och operatörernas kvartalsrapporter för perioden 2001 till 2011 visar samtidigt att vikten av SMS som en andel av totala mobila

intäkterna har ökat under åren. 2011 stod SMS för hela tio procent av de totala mobila intäkterna i Sverige, jämfört med sju procent för tio år sedan. Då var de mobila intäkterna dessutom betydligt lägre, cirka 14,1 miljarder kr, jämfört med 26,2 miljarder kr 2011. Detta är dock mindre än SMS:ens andel av de globala mobila intäkterna, som uppgick till 19 procent 2011, enligt mobilexperten Tomi Ahonen. 10-20 procent av intäkterna borde gå att ersätta – och det har operatörerna delvis redan gjort som vi visar lite senare. Det är snarare den lönsamhet som SMS genererar som ställer till det. Enligt Ahonen stod meddelandetjänster för cirka 45 procent av mobiloperatörernas vinst under 2011, efter rösttjänster som stod för cirka 50 procent, på global basis.

**Det är inte första gången** som tillväxten på den svenska SMS-marknaden minskar. År 2004 sjönk tillväxten rejält för att 2005 ta fart igen. Sannolikheten att detta händer en gång till finns, men är minimal även med drastiska prisminskningar. År 2005 fanns det nämligen inga alternativ till SMS, inga billiga mobila bredbandsabonnemang, inga smartphones och inga distributionskanaler där utvecklare direkt kan sälja sina appar till



2004 sjönk tillväxten för SMS rejält, för att åter ta fart året efter. Det är tveksamt om den utvecklingen upprepar sig.

forts

slutkunderna. Det är däremot förhastat att dödsförklara SMS i Sverige, även om vi räknar med en fortsatt minskande tillväxttakt de kommande två åren. Scenariorna därefter är mer osäkra; att SMS:andet sedan minskar betydligt kraftigare är lika sannolikt

Globalt har de mest framgångsrika kommunikationsapparna – de 43 appar som laddats ner över en miljon gånger – laddats ner över en miljard gånger, varav över 100 miljoner gånger bara i april.

Marknaden för kommunikations-

## ”Marknaden för kommunikationsappar är väldigt dynamisk”

som en fortsatt långsam minskning. Att ignorera att OTT-tjänsterna vänder operatörernas affärmodell upp och ner är däremot inget som går att förneka.

### Kanibaliseringseffekten från

Over-The-Top Instant Messaging-tjänster, OTT-IM, som iMessage, Skype, Viber, WhatsApp eller Fring är dock än så länge inte lika kännbar som Facebookeffekten\*. Utrullningen av mobilröstpaket till ett fast pris har också enligt vissa operatörer lyckats bromsa tillväxten av mobil IP-telefoni. De mest populära OTT-apparna med IM-funktioner – sammanlagt 31 appar, som laddats ner minst 10 000 gånger – har hittills kumulativt laddats ner 9,7 miljoner gånger i Sverige. Bara under april laddades det ner mer än 1,1 miljoner sådana appar.

appar är väldigt dynamisk, eller fragmenterad som många föredrar att beskriva den. Nya appar dyker upp titt som tätt, hypas, når enorm succé för att sedan försvinna. Det är en sanning med modifikation. De mest framgångsrika apparna är de som också har den högsta användningen, och de som fortsätter att växa snabbast.

### De fem ledande globala spelarna

– Facebook, Skype, Viber, WhatsApp och Fring – toppar nedladdningslistan globalt såväl som i Sverige med sammanlagt över 60 procent och över 72 procent av totala nedladdningar av kommunikationsappar. Allt enligt en sammanställning som vi genomfört, baserad på nedladdningsestimat från Xyologic. Siffrorna för april månad var ännu högre, med över 80 procent av nedladdningar

## Topp-tio kommunikations- och sociala nätverksappar, juni 2012

Sverige	Globalt
1 Facebook + Facebook Messenger	Facebook + Facebook Messenger
2 Skype	Skype
3 Viber	Twitter
4 Twitter	WhatsApp
5 WhatsApp	Viber
6 Hey Tell	Yahoo Messenger
7 Fring	textPlus
8 ebuddy Messenger	KakaoTalk Messenger
9 Palringo Group Messenger	Tango Videocalls
10 Windows live messenger	Fring
<b>Andel av nedladdningar</b>	<b>Andel av nedladdningar</b>
83,5%	71,3%
<b>Totala nedladdningar</b>	<b>Totala nedladdningar</b>
9 707 500	1 048 513 700

Utöver dessa finns även ett antal lokala appar som endast riktar sig till den kinesiska marknaden, och därför har utesultits i denna sammanställning.

Jämför man nedladdningar av kommunikationsappar på Android och iOS, de starkt dominerande plattformarna i Sverige, så stod Android för 64 procent av totala nedladdningar mot 33 procent för iOS, vilket även speglar fördelningen på global basis. Inom hela svenska appekonomin står kommunikationsappar för en bråkdel av totala nedladdningarna. De 150 mest populära gratisapparna laddades ner sammanlagt cirka 15 miljoner gånger i april på Android, iPhone och iPad i Sverige. Kommunikationsappar stod för åtta procent av dessa på Android, mot 1,3 procent och 2,3 procent för motsvarande kategorin på iPhone respektive iPad. Det är också värt att notera att det i april fanns färre kommunikations- och sociala nätverksappar bland topp-150-gratisappar jämför med oktober 2011.

Källa: Nedladdningsdata Xyologic, analys Close to Market Analytics

forts

i Sverige och närmare 70 procent globalt. IM-jättarnas tydligt ledande ställning kan på sikt kräva att regulatorer omvärderar den asymmetriska regleringen mellan nätverksägare och tjänsteleverantörer. I dagsläget är EU-kommissionens ställning dock

att SMS fortfarande har högt värde, för att det är säkert, pålitligt och finns i varje telefon i hela världen. Men det finns också andra funktioner, såsom fildelning, realtid eller gruppmeddelanden, som lockar användare till IM.

En studie genomförd av Van-

## ”WhatsApp-användarna skickade två miljarder meddelanden per dag”

främst för att garantera nätneutralitet, det vill säga fortsätta att reglera näten och främja fri konkurrens mellan tjänster, oavsett om de produceras i näten eller over-the-top.

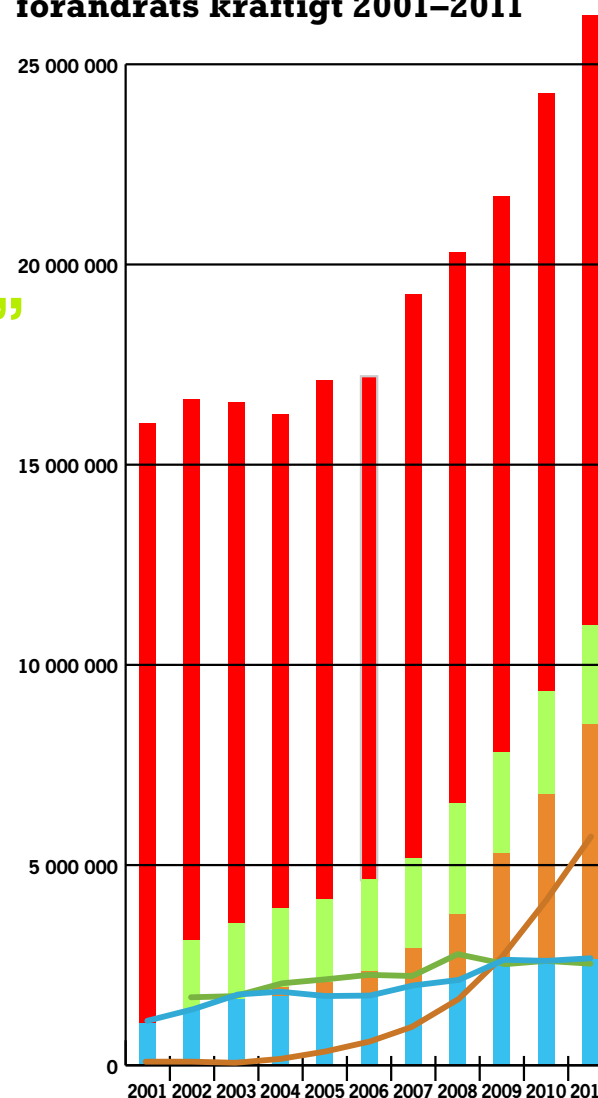
### Det laddas hem många appar,

frågan är hur mycket folk egentligen använder dem. IM-meddelandetrafiken ökar kraftigt globalt och i andra länder, den utvecklingen lär knappast gått Sverige förbi. WhatsApp-användarna skickade exempelvis dagligen två miljarder meddelanden i februari, upp från en miljard i oktober 2011.

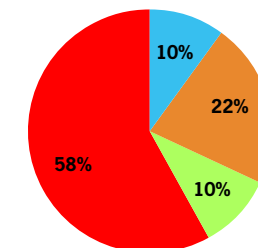
Apples iMessage-användare skickar i snitt sju meddelanden varje dag. IM-trafiken visar sig däremot i många fall hittills vara ett komplement, snarare än en direkt ersättning för sms. IM främjar meddelandebeteenden, vilket i dag även gynnar SMS. Användare anser

son Bourne på uppdrag av Acision uppskattar att cirka 55 procent av US-smartphoneägare använde sig av OTT-tjänster per januari 2012. Antalet skickade SMS per vecka uppgick då i snitt till 107 per smartphone-användare, mot 78 för den ledande OTT-tjänsten iMessage. Det vill säga att Apple på knappt fyra månader närmade sig en meddelandevolym som vuxit fram till dagens nivå på cirka 20 år. Motsvarande siffror för Facebook, WhatsApp och Skype var 67, 57 respektive 48. Ännu intressantare är att SMS är den mest populära meddelandetjänsten, trots alternativen. Vidare, kumuleras tjänsterna hellre än ersätts. Åldersgruppen 18-25 skickade sammanlagt 809 meddelanden per vecka, varav SMS stod för närmare 22 procent och Blackberry för dryga 20 procent. SMS stod för närmare 20 procent och

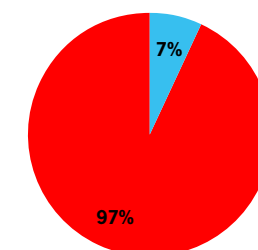
## Fördelningen av mobila intäkterna har förändrats kraftigt 2001–2011



Totala mobila intäkter 2011  
26,2 miljarder kronor



Totala mobila intäkter 2001  
16,1 miljarder kronor



- Abonnemangsvgifter och övrigt
- Roaming
- Mobildatastrafik
- SMS och MMS





forts

iMessage för närmare 16 procent av de 519 meddelanden som åldersgruppen 26-34 skickade per vecka. Att inte pusha Blackberry till svenska användare visar sig därmed ha varit en klok strategi. Det är också viktigt att betänka att den amerikanska marknaden

och reklam som intäktskällor. WhatsApp är en av få som valt att ta betalt för nedladdningen, åtminstone på iPhone. WhatsApp är bland de mest nedladdade apparna i över 40 länder idag.

Affärsmodellen för världens största och näst största IP-telefoniföretag

## ”SMS-trafiken minskade med 12 procent under 2011 i Taiwan”

skiljer sig väsentligt från den svenska marknaden, inte minst ur plattformsperspektivet men även utifrån abonnemangsformer och prissättningen.

**Informa och Portio Research** spår en ökning av SMS-trafik till 9,4–9,5 biljoner (1 biljon är en etta med 12 nollor efter) meddelanden 2016, från 5,9 biljoner respektive 7,8 biljoner meddelanden 2011. Portio Research, som anser att deras IM-prognos är konservativ, spår en ökning av antalet IM-meddelanden till 20,3 biljoner 2016, från 3,5 biljoner 2011. Informas siffror tyder på en betydligt långsammare tillväxt, med 7,7 biljoner IM-meddelande 2016, från 1,6 biljoner 2011.

De ledande IM-leverantörerna får intäkter främst genom offnet-samtal och -meddelande, medan de mindre aktörerna ofta väljer in-app-försäljning

Skype och Rebtel är mer traditionell. Företagen tar betalt för offnet-röst-samtal och -meddelanden samt extra funktioner, bland annat för företagskommunikation, och erbjuder onnetjänster kostnadsfritt. Deras tillväxt senaste månaderna har varit kraftig. Skype hade under tredje räkenskapskvartalet i år 250 miljoner användare som ringde 100 miljarder video- och röstsamtal per månad, motsvarande en ökning med 40 procent jämfört med samma kvartal förra året.

**Under 2011 ringde Skype**-användare över 300 miljarder minuter. Den djupare integreringen av Skype i Windows 8 kan förväntas driva tjänstens tillväxt ännu mer framöver. Rebtel hade 17 miljoner användare i juni, upp från 15 miljoner i februari, med en genomsnittlig intäkt per an-

vändare på cirka 24 USD per månad, mot 8 USD för Skype, enligt Rebtel.

Att IM-tjänster kommer att växa kraftigt framöver råder numera ingen tvekan om. Osäkerheten är däremot större angående hur mycket av SMS-trafiken och dess intäkter dessa kommer att kannabalisera på. Som vi såg tidigare agerar idag i många fall IM-tjänster dragplåstret för samtliga meddelandetjänster, inklusive SMS. Prognoserna varierar väsentligt då det finns en stor grad av osäkerhet kring vilka nya tjänster som kommer ut på marknaden och därmed olika möjliga scenarior. Det som kommer att påverka förändringen av meddelandemarknaden är adoptionstakten av befintliga IM-tjänster, innovations-takten och nya IM-tjänster, samt operatörernas egna lokala och regionala strategier. I vissa länder har SMS-trafiken redan minskat rejält; med så mycket som 12 procent under 2011 i Taiwan till följd av lanseringen av WhatsApp, enligt siffror från Coleago Consulting. Nederländerna, och KPN:s tio procents tapp av SMS-intäkter mellan första kvartalet 2010 och 2011, är ett annat tidigt skräckexempel. KPN:s höga SMS-priser pushade operatörens kunder lite fortare mot de kostnadsfria alternativen BlackBerry Messenger och WhatsApps.

Vissa nya aktörer lyckas ändå att växa på SMS-marknaden i dag. Deras framgång handlar inte bara om en förflyttning av trafik och intäkter från den ena spelaren till den andra, utan även om volymtillväxt.

SMSgrupp i Sverige har exempelvis lyckats att på mindre än två år ta en procent av SMS-trafiken via sin gruppmeddelandetjänst, och växer med mer än 20 procent per månad. Företaget spår även en fortsatt ökning av SMS-volymer framöver, i linje med årets tillväxt på 3–4 procent. Tjänsten låter användare skapa grupper och skicka SMS till gruppernas medlemmar till priset av ett enda SMS. Enligt företaget ökar SMS:andet bland gruppmedlemmarna med 110 procent. Förutom prisfördelen så anser SMSgrupp att det som gör tjänsten attraktiv är att den bygger på communities samt gamification, på ett liknande sätt som i OTT-tjänster.

**Pris är också en nyckelfaktor i** Free Mobiles framgång. Frankrikes fjärde mobiloperatör hade i slutet av mars 2012 – 80 dagar efter lanseringen – lockat till sig 2,6 miljoner kunder och närmare 100 miljoner euro i omsättning från konkurrenterna, motsvarande fyra procent av Frankrikes mobilmarknad. Detta genom att

forts

erbjuda billiga fastprisabonnemang med obegränsad mobilsurf, röstsamtal och inte minst SMS, utan subvention och utan bindningstider.

Under perioden, då flera fastpriserbjudanden för SMS lanserades, ökade antalet skickade SMS i Frank-

förändrats kraftigt även inom segmenten mobila och fastnätstjänster.

Ett flertal OTT-spelare, bland dessa WhatsApps vd och Googles förra vd Eric Schmidt har sagt att de inte är ute efter operatörernas intäkter. De bidrar med ökad efter-

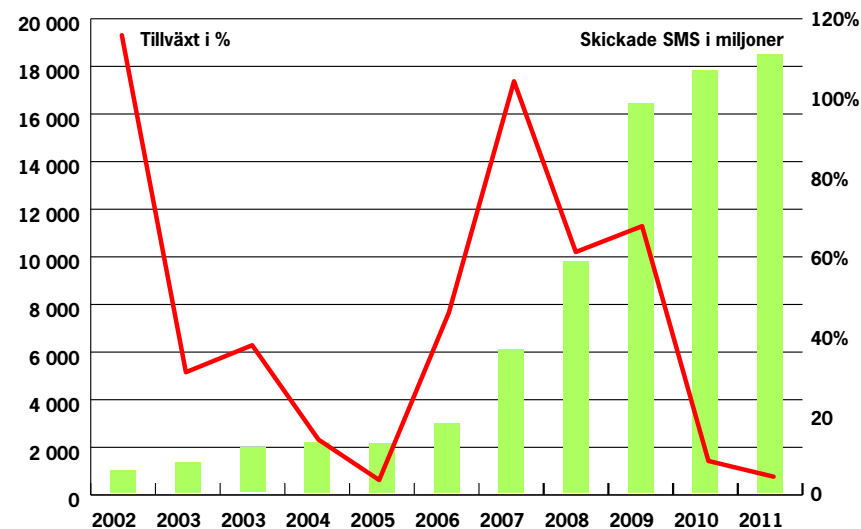
## ”Intäkterna från abonnemangsavgifter har återhämtat sig”

rike till 44,4 miljarder, eller 221 SMS per abonnent och månad, jämfört med 33,9 miljarder meddelanden och 178 SMS första kvartalet 2011. Free Mobiles intåg på SMS-marknaden ledde också till att Free:s asymmetriska termineringspriser för SMS omförhandlades med samtliga operatörer i juni.

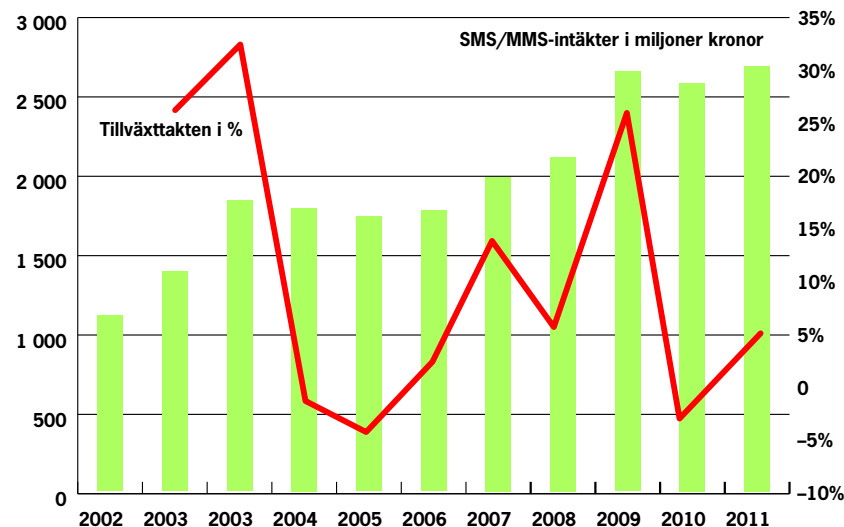
**Analysperioden 2001–2011 visar** många väsentliga brytningspunkter på den svenska marknaden, med en kulminering 2010 då antalet mobila bredbandsabonnemang för första gången blev större än fasta bredbandsabonnemang, och intäkterna från mobila tjänster blev större än intäkter för fastnätstjänster. Året innan översteg för första gången mobila utgående trafikminuter utgående trafikminuter i fasta näten. Under denna tioårsperiod har intäktsfördelningen

frågan för bandbredd och det är där som operatörerna måste skaka fram intäkter som kompenserar för såväl nätinvesteringar som minskningen av röst- och meddelandeintäkter. På omsättningsnivån är omfördelningen av intäkterna redan en verklighet. Å ena sidan fortsätter de mobila intäkterna att öka, med åtta procent under 2011 till 26,2 miljarder kr. Å andra sidan har intäkterna från abonnemangsavgifter inklusive röstsamtal återhämtat sig efter en kraftig minskning 2000–2006 och är i dag ekonomiskt sett på en högre nivå än för tio år sedan, på 15,1 miljarder kr. De står däremot för en lägre andel av hela mobila intäktskakan, 58 procent jämfört med 93 procent. Vidare står mobildatatrafik i dag – som inte genererade intäkter för tio år sedan – för 22 procent av de totala mobila intäk-

Tillväxttakten på SMS-marknaden fortsatte att minska 2011



Återhämtning av SMS-intäkter under 2011



forts

terna. Medan vikten av SMS har ökat under perioden, från 7 procent till 10 procent av en större intäktsmassa, omsätter mobildatastrafiken ända sedan 2009 mer än SMS och MMS tillsammans. Kärnproblemet är med andra ord inte dalande omsättning

samarbeten med befintliga och nya OTT-tjänsteleverantörer. Operatörerna kan också själva lansera OTT-tjänster.

Genom att sänka priserna på mobila rösttjänster har mobiloperatörerna lyckats minska efterfrågan för billig mobil IP-telefoni. En sådan strategi

## ”Kärnproblemet är inte dalande omsättning utan lönsamheten”

utan lönsamheten, som är lägre på kapacitet än på tjänster.

Ett vanligt misstag är att titta på dagens utmaningar med gårdagens öga. Slutkunderna har sagt sitt: Utöver lägre priser vill de i ökande mängd kunna välja. Det blir en omöjlig och dyr övning att försöka vrida tillbaka klockan. Vad industrin anser vara en fragmenterad marknad kan med fördel ses som en marknad med utökade valmöjligheter. Snarare än att gå emot trenden handlar det nu om att handskas med denna nya verklighet utifrån dagens marknadssituation.

Det finns ett antal möjligheter kring hur marknaden kan hantera den nya meddelandeverkligheten. Att sänka priset och lägga till gruppmeddelandetjänster kan kortsiktigt vara alternativ. För att säkra sina intäkter långsiktigt bör operatörer redan i dag utvärdera

kan även visa sig framgångsrik med SMS. US-smartphoneanvändare som har stora SMS-paket är exempelvis mindre benägna att använda OTT-tjänster, visar Vanson Bournes studie. Gruppmeddelandefunktioner kan ingå i en sådan prissänkning. Lanseringen i Sverige av större sms-paket till ett fast pris under senaste halvåret har redan visat positiva effekter på sms-volymer.

### Samarbeta med OTT-tjänsteleverantörer.

Det finns två syften med ett sådant upplägg. OTT-meddelandetjänster är bursty/chatty, de använder lite data men mycket signaleringskapacitet, genom att konstant kolla om uppdateringar har kommit. En applikation som var femte minut skickar en förfrågan om uppdateringar kan generera närmare 300 uppkopplingsförsök,

motsvarande närmare 1 000 signaler. Detta kräver signaleringsresurser, det kan också tömma telefonens batteri. Operatörerna har mycket att vinna på att samarbeta med apputvecklare, telefontillverkare och marknadsplatser för att förbättra resurseffektiviteten, och på sikt minska behovet av investeringar i signaleringskapacitet. Det gör exempelvis 3 via sitt moderbolag.

### Det andra syftet är att snabba på

utrullningen av efterfrågade meddelandetjänster. Allt som operatörer kan erbjuda genom RCS efterfrågas av slutkunderna – SMS, MMS, fildelning, smart telefonbook – men en global utrullning tar för lång tid för att konkurrera med redan globala molnbaserade tjänster. Nyckeln till RCS anses vara driftskompatibiliteten mellan operatörer, globalt, på samma sätt

som SMS:andet tog fart då operatörerna kom överens om en standard. I det här fallet är driftskompatibiliteten lite paradoxalt även en begränsning. För att säkra RCS:s framgång krävs att samtliga operatörer rullar ut det. I Sverige är det bara Telia som aviserat sina planer. Andra operatörer har inte identifierat något behov av att investera i RCS. Detsamma gäller i övriga Europa. Innovationstakten är dessutom så hög att det kan när som helst komma en ny kommunikationstjänst som totalt förändrar situationen.

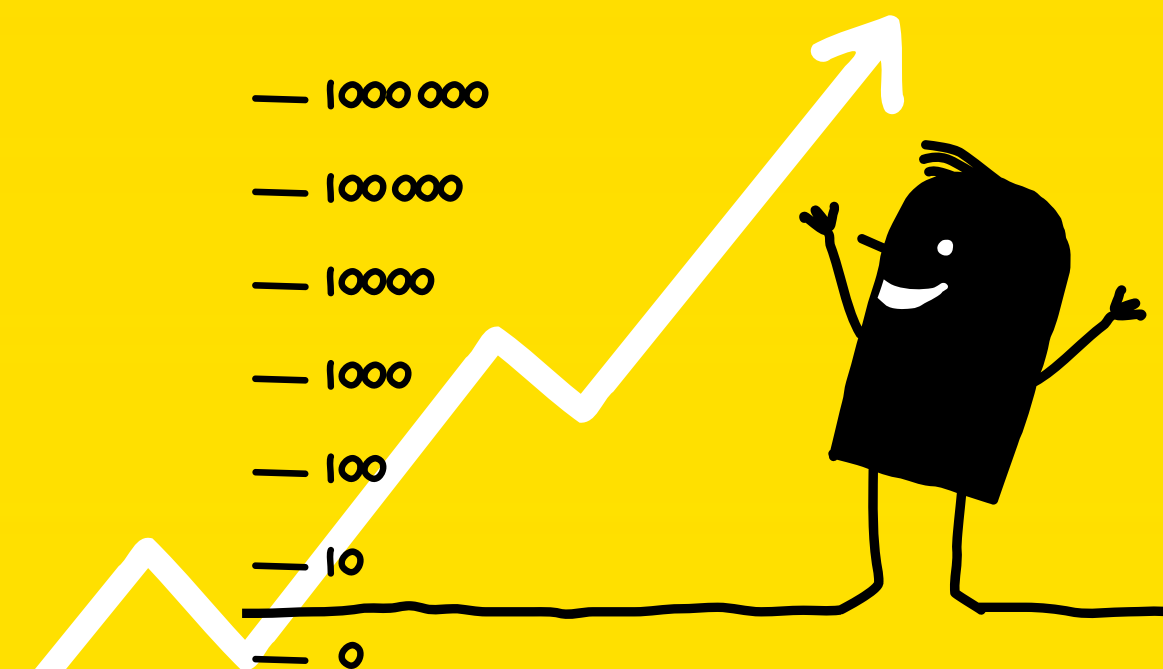
**Genom att lansera egna OTT-tjänster** blir operatörer aktörer i det nya ekosystemet, med den snabba tillväxten, de intäktsmöjligheterna som vi precis gått igenom, samt den innovationskraften som driver fram OTT-marknaden. Telefonica, Orange och Deutsche Telekom har alla valt denna strategi, parallellt med den befintliga strategi och organisation. Orange har exempelvis skapat Orange Valley, en självständig avknoppning, med egen budget och beslutsprocess, vars syfte är att ta fram nya tjänster.

\*Många av dessa OTT-tjänster erbjuder röstsamtal som primärtjänst, men vi fokuserar här endast på meddelandemarknaden.

□ Marlène Sellebråten



# Förra årets vinnare och förlorare



Det roligaste med Post- och telestyrelsens årliga rapporter över den svenska telekommarknaden är den statistik som visar att även små okända operatörer växer bra i jämförelse med de stora. Till exempel var Peter Lindström Elektronik AB den bredbandsoperatör som växte femte bäst i kabel-TV-nät. Eller Telogic som växte bäst av alla inom PSTN-telefoni. Telekomnyheterna har sammanställt vilka som växte bäst och vilka som förlorade flest kunder under 2011.



## Fast telefoni PSTN

### Vinnare

Operatör	Förändring	Totalt
Telagic	12 369	30 026
Qall Telecom	5 669	18 389
Bixia	3 971	16 215
GrönTele	3 000	3 000
Devicom	1 871	8 863
Tele4u	1 283	1 283
Mariestad Töreboda Energi	876	876
TDC	725	3 484
Tele-Man	500	2 500
Junet	4	4

### Förlorare

Operatör	Förändring	Totalt
ACN	-934	5 295
Access 2 Telecom	-1 230	4 372
Phonera	-1 859	45 710
AllTele	-2406	19400
Ventelo	-3602	24646
Universal Telecom	-5784	79340
OK-Q8	-7300	0
Telenor	-19351	86601
Tele2	-86275	432917
TeliaSonera	-304233	2280000

PSTN-marknaden, det vill säga marknaden för fast telefoni, har vänts totalt de senaste åren. I dag är det små nischaktörer som står för tillväxten medan de stora operatörerna är de största förlorarna.

Det är anmärkningsvärt att Alltele trots alla sina förvärv har ett kundtapp inom PSTN.

## Fast telefoni VoIP

### Vinnare

Operatör	Förändring	Totalt
TeliaSonera	131470	403470
WX3 Telecom	8908	8908
DGC	5986	5986
Mobot	5800	5800
Com Hem	5623	376074
Bredband 2	5249	14291
AllTele	4770	44707
Bahnhof	4110	4610
Tele2	3304	45866
Tyfon	2350	5600

### Förlorare

Operatör	Förändring	Totalt
Streamtel	-1000	0
Ownit	-2102	0
Voxbone	-2274	1863
Weblink IP Phone	-2996	0
Telenor	-3742	246418
Blixtvik	-4308	0
ePhone	-4674	0
DGC	-5832	0
Phonzo	-6648	170
Sting Networks	-7457	0

Knappt hälften av de PSTN-kunder som TeliaSonera tappar går över till IP-telefoni. Frågan är om bolaget tycker att det är en acceptabel nivå.

Många av de stora förlorarna är bolag som har sålt sina kundstockar vilket tyder på en stor konsolidering på marknaden.

## Mobil telefoni totalt

### Vinnare

Operatör	Förändring	Totalt
TeliaSonera	178993	5373024
Telenor	153116	2214374
HI3G (3)	148808	1300299
Tele2	116004	4066758
Lycamobile	40939	177923
TDC	12568	30463
Nettett (Net 1)	10664	51275
AllTele	9707	32017
Universal Telecom	8124	11730
Phonera	7708	8175

### Förlorare

Operatör	Förändring	Totalt
Mobivox	-7	1835
Cell Mobile	-76	0
Qall Telecom	-79	11792
Devicom	-241	151
Bixia	-300	1400
ACN	-629	1851
Streamtel	-1221	0
Ventelo	-1778	40350

En moderat tilläxt på mobilabonnemang i kombination med en låg churn på kontantkortet gjorde att Telenor var den operatör som växte näst bäst på den totala mobilmarknaden. Lycamobile närmar sig nu 200 000 kunder i det dolda. Ventelo som tappade flest kunder är numera Alltele.

## Mobil telefoni abonnemang

### Vinnare

Operatör	Förändring	Totalt
TeliaSonera	257391	3499218
Tele2 Sverige	170247	1960285
Telenor Sverige	167073	1921458
HI3G (3)	151293	1209044
TDC	12568	30463
Nettett (Net 1)	10664	51275
AllTele	9707	32017
Universal Telecom	8124	11730
Phonera	7708	8175
Spring Mobil	3725	34535

### Förlorare

Operatör	Förändring	Totalt
Mobivox	-7	1835
Cell Mobile	-76	0
Qall Telecom	-79	11792
Bixia	-300	1400
ACN	-629	1851
Streamtel	-1221	0
Ventelo	-1778	40350

TeliaSonera växte överlägset mest på mobilabonnemangsmarknaden. Skillnaden i tillväxt mellan Tele2, Telenor och 3 är cirka 19 000 det vill säga ungefär 12 procent av deras tillväxt. Förlorarlistan är nästan identisk med listan på förlorare på totalmarknaden.



## Mobil telefoni kontantkort

### Vinnare

Operatör	Förändring	Totalt
Lycamobile	40 939	177 923
Svensk Konsumentmobil	2 000	2 000
Mobile Business Challenger	100	100

### Förlorare

Operatör	Förändring	Totalt
Devicom	-241	151
HI3G (3)	-2 485	91 255
Telenor	-13 957	292 916
Tele2	-54 243	2 106 473
TeliaSonera	-78 398	1 873 806

Jämfört med abonnemangsmarknaden är det förhållandevis få operatörer som erbjuder kontantkort i dag. Detta hänger sannolikt samman med att det är svårt att få dessa kunder lönsamma och trogna. Bara tre operatörer; Lycamobile, Svensk Konsumentmobil och Mobile Business Challenger lyckades uppvisa kundtillväxt under 2011.

— 1 000 000

— 100 000

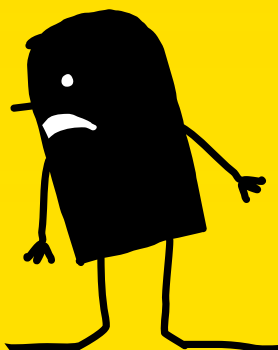
— 10 000

— 1 000

— 100

— 10

— 0



## Mobilt bredband

### Vinnare

Operatör	Förändring	Totalt
Telenor	70 969	415 091
TeliaSonera	69 499	695 580
HI3G (3)	45 913	359 655
Tele2	41 653	408 199
Nettett (Net 1)	9 235	49 400
TDC	2 299	2 299
Phonera	823	896
Telefonica Sweden	400	400
Universal Telecom	339	837
Qall Telecom	291	1 000

### Förlorare

Operatör	Förändring	Totalt
Access 2 Telecom	-15	35
Spring Mobil	-144	0
Telogic	-1 200	0
AllTele	-2 583	0
Ventelo	-3 277	0

Det faktum att Telenor är den enda operatören utan datamängdsbegränsningar på mobilt bredband ha säkert spelat in när Telenor under förra året var den operatör som växte mest inom mobilt bredband. Nu är man näst störst i Sverige inom den här kategorin.

De som finns på förlorarlistan har slutat med mobilt bredband.



## Telematik

### Vinnare

Operatör	Förändring	Totalt
Telenor Connexion	547 909	1 314 780
Wireless Maingate	88 998	366 212
Telenor Sverige	60 449	915 599
TeliaSonera	50 199	415 284
Svea Billing Systems	1 198	8 013
Access 2 Telecom	818	3 318
Telefonica Sweden	114	400
Ringia	60	60
Mobivox	11	11
Götalandsnätet	1	10

### Förlorare

Operatör	Förändring	Totalt
Spring Mobil	-493	0
AllTele	-791	0

Man kan konstatera att Telenor är överlägset störst på telematik i Sverige. Båda Telenor-bolagen ligger på topp-tre både på tillväxttoppen och totaltoppen. Man kan konstatera att det är Telenor, Wireless Maingate och TeliaSonera som har i princip hela telematikmarknaden i Sverige i dag.

## Bredband xDSL

### Vinnare

Operatör	Förändring	Totalt
Boxer	2 876	6 033
Bredband 2	1 073	2 423
HögsbyNät	650	650
Bahnhof	600	4 600
Varberg Energi	562	562
Serverado	351	351
Universal Telecom	338	12 097
DGC	170	3 900
AllTele	136	16 130
Fredan	125	125

### Förlorare

Operatör	Förändring	Totalt
BoreNet	-296	543
Tyfon	-300	5 500
Ventelo	-486	1 250
Net at Once	-756	6 588
Bjäre Kraft	-1 611	4 509
Helsing Net	-3 202	1 488
Blixtvik	-4 963	0
TeliaSonera	-18 890	965 110
Tele2 Sverige	-21 098	124 389
Telenor Sverige	-27 633	315 879

Det är nog få som hade förväntat sig att se fri-TV-operatören Boxer i topp på listan över vinnare på xDSL-marknaden under 2011. Man kan även konstatera att Alltele skulle hamnat på förlorarlistan om man inte lyckats balansera sitt kundtapp genom förvärv av bland annat Blixtvik.





## Bredband kabel

### Vinnare

Operatör	Förändring	Totalt
Com Hem	12 341	549 781
AllTele	6 729	7 762
Habo Kraft	866	866
C-Sam	550	2 900
Peter Lindström Elektronik	367	1 034
Satellituset i Limmared	282	282
Bredband 2	204	1 861
Oskarshamn Energi	185	422
Varberg Energi	155	155
Lyssna & Njut	111	1 174

### Förlorare

Operatör	Förändring	Totalt
Bjäre Kraft Bredband	-68	612
Olofströms Kabel-TV	-68	2 281
Örnsat	-121	0
Procyon	-129	0
Canal Digital	-161	1 414
Bålsta Kabel	-289	1 152
Söderhamn NÄRA	-309	1 311
Borås Elnät	-696	1 382
Köpings Kabel TV	-915	3 962
Tele2	-2 487	26 192

Com Hem fortsätter sitt segertåg på marknaden för bredband via kabel medan Tele2 är den operatör som tappar flest kunder. Den här marknaden präglas av många små operatörer.

## Bredband fiber

### Vinnare

Operatör	Förändring	Totalt
TeliaSonera	45 700	182 700
AllTele	30 100	58 247
Bahnhof	17 900	90 400
Tele2	15 412	74 928
Ownit Broadband	12 555	48 855
Bredband 2	8 126	99 633
Universal Telecom	3 240	5 264
Telenor	2 347	192 670
Tyfon	1 850	15 150
Eksjö Energi Elit	1 266	1 266

### Förlorare

Operatör	Förändring	Totalt
Vännäs Kommun	-651	0
Arvidsjaurs Kommun	-673	0
Jokkmokks Kommun	-755	0
Mälardalens Datorförening	-1 014	1 087
Teknikbyrån i Sverige	-3 200	0
Telecom3 Sverige	-3 470	22 690
Kungälv Energi	-3 520	230
Brinet	-3 776	0
ePhone	-5 237	0
Blixtvik	-19 039	0

Telenors dominans på fibermarknaden genom Bredbandsbolaget är nu på väg att försvinna. Detta tack vare den starka tillväxt som TeliaSonera visar genom sin storsatsning på fiber. Gissningsvis har Telia gått om Telenor redan nu vid halvårsskiftet. Förlorarlistan präglas till stor del av operatörer som har sålt sina kundstockar.



## Double Play (fast telefoni och bredband)

### Vinnare

Operatör	Förändring	Totalt
TeliaSonera	59 000	294 000
Tyfon Svenska	5 500	5 500
Bahnhof	2 800	2 800
Mediateknik i Varberg	500	1 850
Bredband 2	492	5 127
Voicetech Sweden	280	280
Bixia	250	250
Bengtstors Energi Nät	152	152
Tele-Man	120	350
Junet AB	70	70

### Förlorare

Operatör	Förändring	Totalt
Borderlight	-20	310
BoreNet	-25	0
Göteborgsnätet	-41	348
Net at Once	-97	2 927
Bredbandsson	-403	0
ePhone	-2 640	0
Tele2	-9 926	121 178
AllTele	-12 319	0
Com Hem	-13 032	48 068
Telenor	-46 670	232 882

Telias satning på IP-telefoni har gett ett gott resultat på marknaden för double play. Även Tyfon och Bahnhof visar bra tillväxt. På förlorarmarknaden hittar vi många av de stora operatörerna.

## Triple Play (fast telefoni, bredband och TV)

### Vinnare

Operatör	Förändring	Totalt
TeliaSonera	52 000	278 000
Com Hem	19 506	292 006
Telenor	9 596	26 460
Tele2	3 409	3 409
Boxer	1 748	4 485
Bahnhof	500	1 400
Bengtstors Energi Nät	155	155
Bålsta Kabel	148	148
Oskarshamn Energi	133	190
Transit Bredband	99	286

### Förlorare

Operatör	Förändring	Totalt
AllTele	-501	0

Även på triple play är det Telia som dominerar tack vare sitt idoga arbete att få kunderna att gå över till deras IP-baserade tjänstepaket. Till skillnad från double play-marknaden så växer många av de stora operatörerna på triple play.

## Unik studie från Danmark

# KORTA BINDNINGSTIDER hindrar teknisk utveckling

Operatörernas bindningstider ska granskas. Detta efter att Konsumentverket och Post- och telestyrelsen har rekommenderat en minskning av de maximala bindningstiderna. Men förslaget får mothugg från Danmark, där telekomkonsulten John Strand har gjort något som kanske är den enda undersökningen i världen om hur korta bindningstider påverkar marknaden.

**I Danmark har man** sedan mobiltelefonins begynnelse haft ett förbud mot bindningstider som är längre än sex månader på konsumentmarknaden. Denna marknadssituation har gjort Danmark till en av de tuffaste i världen för mobiloperatörerna. Ständigt dyker det upp nya småoperatörer som med låga priser snabbt lyckas

knapra åt sig marknadsandelar från de stora operatörerna, och som sedan säljs tillbaks till de större operatörerna.

– Det är visserligen ganska länge sedan som vi gjorde vår rapport om den danska marknaden. Det skedde 2005, när Danmark diskuterade en övergång till 12 månaders bindnings-

tid och vår slutsats var att den kortare bindningstiden på sex månader fördyrade priserna för mobilkunderna och minskade operatörernas intjäning, säger John Strand, vd för danska Strand Consult, till Telekomnyheterna.

**I Strand Consults rapport** om bindningstidens betydelse för den danska mobilmarknaden visade det sig att de danska operatörerna hade lägst sales and acquisition costs, SAC, av ett antal västeuropeiska länder. Men delar man SAC med bindningstiden så blir Danmark helt plötsligt den dyraste marknaden av de jämförda länderna. Det innebär att operatörernas presumtiva intjäning per kund blir lägre med en kortare bindningstid, något som med största sannolikhet kommer att drabba slutkunderna i sista ledet.

Då de flesta operatörer har ett avkastningskrav så är det inte svårt att räkna ut att operatörerna kommer att ta igen en sådan förlust i högre avgifter.

En annan faktor som Strand Consult pekar på är trenden med dyrare smartphones.

– Med långa bindningstider kommer dessa telefoner att bli lättare för kunden att köpa eftersom man då kan betala av den och samtidigt få vissa subventioner, medan det med korta bindningstider blir en högre engångskostnad för kunden och det kommer att hämma utvecklingen av smarta mobiler, John Strand.

Enligt hans rapport är en marknad med varierande bindningstider den bästa marknaden.

– Det ger kunderna ett större utbud, flera valmöjligheter och säkrar

forts

dessutom att kunderna får tillgång till mer avancerade telefoner, säger han och fortsätter.

– Våra tal och beräkningar visar att det är mer än svårt för mobiloperatörerna att få ekonomi i kunder med sex månaders bindningstid.

## ”Konsekvensen blir att 3G-telefoner blir dyrare än GSM-telefoner”

Mindre subventioner och kickback till återförsäljarna kommer inte att lösa problemet, då det alltid kommer att finnas en kostnad förknippad med att hantera ett nytt kundförhållande.

**I sin rapport från 2005** pekar Strand Consult på fyra olika marknadsscenarioer:

**1.** Fortsätta med sex månaders bindningstid. Konsekvensen av detta blir att operatörerna kommer att ha fortsatt höga aquisition costs för att kunna behålla eller förbättra sin marknadsposition. Det innebär även att mobiloperatörerna kommer att förlora pengar varvid kunderna blir erbjudna äldre och enklare telefonmodeller och att utrullningen av 3G blir långsam. Därmed kommer Danmark aldrig att återvinna rollen som ledande nation inom mobilområdet.

**2.** Förbjuda bindningstider och subventioner på telefoner. Konsekvensen blir att den tekniska utvecklingen avstannar och att 3G-telefoner blir dyrare än GSM-telefoner, varvid 3G-utvecklingen stannar upp.

**3.** Låta marknaden reglera sig själv

och låta den allmänna konsumentregleringen styra. Konsekvensen blir att man inte kommer att uppleva att mobilteknologin blir diskriminerad i förhållande till andra typer av teknologier som man konkurrerar mer eller mindre direkt med.

**4.** Ge mobiloperatörerna möjligt att erbjuda kunderna 6-, 12-, 18- och 24 månaderskontrakt, som kunderna kan bryta mot betalning. Konsekvensen blir att mobiloperatörerna i Danmark kan vara med och snabba upp den tekniska utvecklingen betydligt.

**Vill du läsa Strand Consults** rapport Bindningsperiodens Betydning för det Danske Mobil Marked, så skicka ett mejl till [Telekomnyheterna](#), så ser vi till att du får rapporten skickad till dig (endast prenumeranter). □

## Personnyheterna

**Stokab-grundaren Carl Cederschiöld in i PTS nya styrelse**



Carl Cederschiöld, som tillsammans med Mats Hulth, var med och grundade Stokab, är en av tre nya personer i Post- och telestyrelsens nya styrelse. Det står klart sedan regeringen den 28 juni beslutade om nya ledamöter.

Att just Stokabs grundare Cederschiöld blir styrelseledamot i PTS är extra intressant i skenet av generaldirektör Göran Marbys kritik mot Stokab i en intern blogg, något som Telekomnyheterna avslöjade i början av sommaren.

Vid sidan om Cederschiöld, som i dag titulerar sig senior rådgivare, har även Tullverkets generaldirektör Therese Mattsson valts in i styrelsen, liksom Kerstin Frenning, som tidigare arbetat på TeliaSonera, men som nu huvudsakligen jobbar som konsult.

Ut ur styrelsen försvinner Björn Hamilton, Ewa Stålldal och Charlotte Bogen.

Om någon undrar huruvida Kerstin Frenning är släkt med TeliaSoneras affärsrådeschef för bredbandstjänster, Malin Frenning, så finns inget sådant känt släktskap.

Så här ser Post- och telestyrelsens styrelse ut från och med den 1 juli i år till och med den 30 juni 2013:

Mats Bergman – professor  
Ann Bäckman – ställföreträdande chef  
Carl Cederschiöld – senior rådgivare  
Kerstin Frenning – konsult, socionom  
Åke Hedén – ordförande, kommunalråd  
Christina Lugnet – generaldirektör  
Therese Mattsson – generaldirektör  
Bo Svensson – verkställande direktör  
Jens Zander – professor  
Göran Marby – generaldirektör, Post- och telestyrelsen

**Kristin Skogen Lund hämtar chefer från Aspiro och Huawei**



Telenors chef för digitala tjänster, Kristin Skogen Lund, har gjort två tunga rekryteringar den senaste tiden. Dels har hon lockat Aspiros nyligen klickade vd Gunnar Sellæg att bli chef för kommersiell utveckling för Telenor Digital Services.

Gunnar Sellæg tillhörde en grupp med ledande personer som sparkades ur Aspiro i samband med att Schibsted tog ett fast grepp om ägandet i bolaget.

Därtill kommer Jie Zhang att bli chef för Business Cloud på Telenor Digital Services. Han kommer närmast från Huawei, där han varit vice vd för den norska försäljnings- och verksamhetsutvecklingsavdelningen. Han har tidigare även varit chef för Huawei Danmark, skriver norska Inside Telecom.

**Jörgen Svanlind ny styrelseordförande i IP-Only**

Finansmannen Jörgen Svanlind, som har suttit med i IP-Onlys styrelse sedan cirka tre år tillbaka, har utsetts till ny styrelseordförande i bolaget.

– Jag valdes till ny styrelseordförande på vårt konstituerande styrelsemöte men det är ingen dramatik bakom beslutet. Jag tar över ordförandeklubban efter Mathias Ackermann som har varit ordförande sedan 2005 medan han fortsätter i styrelsen som vice ordförande. I det corporate finance-arbete som stått högt på agendan på sistone, är det jag som har haft mest fokus på processen och därför kändes det naturligt att jag tog över ordförandeposten i samband med stämman, säger Jörgen Svanlind till Telekomnyheterna.

## Därför blev 3 utan 800-frekvenser i Danmark

☀ TDC tillsammans med Telenor och Telias gemensamma nätbolag tog hem storslam när den danska 800 MHz-auktionen avgjordes i går. Det innebär att 3 inte köpte några frekvenser och fortsätter att vara den danska operatör med minst antal MHz i de olika frekvensbanden.

– Vår inställning inför auktionen var att vi var intresserade av spektrum under förutsättning att priset är det rätta. Nu när priserna drog iväg så pass mycket som de gjorde så anser vi att vi redan har tillräckligt

med spektrum i 900-, 1 800-, och 2 600-banden, säger Peder Ramel, koncernchef för 3 i Skandinavien, till Telekomnyheterna.

**Var slutbudet långt över priset ni var villiga att betala?**

– Ja, det var absolut långt över det värde vi anser att 800-bandet har i Danmark, säger han.

3 var tillsammans med TDC de operatörer som inför auktionen utpekades som mest hungriga med tanke på att de inför auktionen satt på 40 respektive 66 MHz jämfört med Telenors/Telias 144 MHz.

Totalt inbringade auktionen 739 miljoner DKK till den danska statskassan enligt följande:

- ▶ TDC – 2x20 MHz (801–821 MHz och 842–862 MHz)  
Totalpris 627,8 miljoner DKK
- ▶ TT-Netværket (Telenor och Telia) – 2x10 MHz (791–801 MHz och 832–842 MHz)  
Totalpris 111,5 miljoner DKK

Frekvenserna kan tas i bruk från den 1 januari 2013.

Peder Ramel, koncernchef för 3 i Norden, höll i pengarna när 800 MHz-frekvenserna auktionerades ut i Danmark i juni.

forts

## Vi vet priset BC Partners betalade för Com Hem

★ BC Partners betalade 9,6 miljarder kr för Com Hem. Det framgår av årsredovisningen från Com Hems tidigare moderbolag Nordic Cable Acquisition Company Holding AB. Enligt årsredovisningen förväntas inte någon ytterligare tilläggsköpeskilling.

"I början av 2011 inledde bolaget en process för att sälja sina aktier i Nordic Cable Acquisition Company Sub-Holding AB. Den 21 juli 2011 undertecknade företaget ett slutgiltigt avtal om att sälja Nordic Cable Acquisition Company Sub-Holding AB till riskkapitalbolaget BC Partners. Försäljningen ägde rum 29 september 2011. Priset för aktierna uppgick till 9.600 miljoner kr. Någon ytterligare tilläggsköpeskilling förväntas inte", skriver bolaget.

Exakt hur stora skulder som följde med i Nordic Cable Acquisition Company Sub-Holding AB är inte klart, men nettoskulden uppgick vid utgången av 2011 till

7 247 miljoner kr. Det innebär att den totala köpeskillingen bör ha hamnat tämligen nära de 17 miljarder kr som det spekulerades i när affären skedde.

Com Hem har nu ökat sitt värde närmare åtta gånger sedan Telia-Sonera sålde av bolaget i april 2003 till dess att BC Partners köpte Com Hem för närmare 17 miljarder kr i juli förra året.

Com Hems historia sträcker sig tillbaka till 1983, då Televerket Kabel-TV bildades. I samband med att Telia köpte Sonera 2002 så ställde EU:s konkurrensmyndigheter kravet att Com Hem skulle säljas, för att man skulle godkänna samgåendet mellan Telia och Sonera. Köpare då var EQT, som

köpte loss bolaget för fyndpriset 2 150 miljoner kr.

År 2006 köpte The Carlyle Group och Providence Equity Partners Com Hem av EQT för närmare 11 miljarder kr och förra året köpte så BC Partners bolaget för närmare 17 miljarder kr.



### Personnyheterna

#### Lottie Saks slutar som CFO på Telenor Connexion



Lottie Saks slutar i sommar efter tre år som CFO för Telenors telematikbolag Telenor Connexion. Hon började på bolaget 2009 och kom då närmast från Capio Nordics, där hon varit CFO.

Vem som kommer att ta över efter Lottie Saks är ännu inte klart, men en rekryteringsprocess har inletts, uppger Telenor Connexion för Telekomnyheterna.

#### Erik Qvist vd för nybildade Dialect Communications



Erik Qvist, tidigare operativ chef för Ventelo Sverige, har tillträtt som vd för det nybildade bolaget Dialect Communications. Bolaget ska leverera IT- och telekomtjänster till små- och medelstora bolag.

Sedan han lämnade Ventelo Sverige i oktober 2010 har Erik Qvist arbetat i sitt eget företag Qvist Advisors. Innan han kom till Ventelo jobbade han på Glocalnet i fem år.

#### Peter Schapiro blir ny chef för Allteles region Väst

Närmast kommer Peter Schapiro från jobbet som Partner Sales Manager på Verizon. Nu har han utsetts till ny regionchef för Alltele i västra Sverige, där han kommer att utgå från Karlstad.

Tidigare har Peter Schapiro haft flera uppdrag på Telenor och Vodafone Sverige, bland som Channel manager och KAM.

#### Joel Westin lämnar Telia för toppjobb på Viasat



Joel Westin, som sedan februari månad i år har varit tillförordnad chef för erbjudanden (offering management) inom Telias affärsområde för bredbandstjänster, har fått ett toppjobb hos Viasat. I september i år

kommer han att tillträda jobbet som nordisk affärsutvecklingschef på TV-bolaget.

Under sina 15 år på Telia har Joel Westin jobbat med affärsutveckling, produktledning och försäljning samt i rollen som affärschef för Telia digital-TV.

#### Monika Gullin ny leveranschef på Visionutveckling

Monika Gullin, med en lång karriär inom den svenska telekombranschen, kommer i augusti att tillträda posten som leveranschef för telefonlösningsbolaget Visionutveckling.

Närmast kommer Monika Gullin från Emric där hon arbetat som affärsområdeschef inom området Software och Solutions. Hon har dessförinnan jobbat på bland annat Telia, TDC och Telenor.

#### Marit Arnstad utsedd till ny samferdselsminister i Norge



Den norska regeringen har utsett en ny samferdselsminister för landet och det blir Marit Arnstad som tar över efter Magnhild Meltveit Kleppa.

Marit Arnstad var under åren 1997-2005 olje- och energiminister i Norge och hon har i dag, enligt Inside Telecom, flera olika styrelseuppdrag, bland annat i NTNU, Statskog, Statoil, Aker Seafoods och Polaris Media.

forts

## OpenNet blir Open Universe efter Telenors förvärv

☀ Den 14 juni fick Sweden Carnica Group klart med en köpare av kommunikationsoperatören OpenNet. Inte helt oväntat blev det Telenor Sverige som tar över bolaget. För en okänd köpeskilling får man därmed en boost till sin egen kommunikationssatsning Open Universe. OpenNet har i dag kontrakt i 36 svenska kommuner vilket innebär en stor ökning till Open Universes Uppsala, Eskilstuna och Strängnäs.



– Vi ser en hög tillväxt på höghastighetsbroadband och vi ser att efterfrågan på öppna nät växer. Därför tittade vi på olika alternativ för hur vi kan ta ett starkare grepp om den marknaden. Att förvärva OpenNet är en väldigt bra lösning. Nu får vi en stark aktör på öppna nätmarknaden som ger oss både kunder och kompetens. Det gör att vi får ett tydligt alternativ till Telia och Com Hem på marknaden som kunder, ISP:er och stadsnät vinner på, säger Mats Lundquist, affärsområdeschef på Telenor Sveriges nya affärsområde Broadband & TV, till Telekomnyheterna.

**Nu har ni OpenNet och er egen KO Open Universe. Hur funderar ni kring varumärke?**

– Varumärket blir Open Universe och vi kommer att byta så snart som möjligt.

**I ditt affärsområde finns även Bredbandsbolaget och Canal Digital Kabel-TV. Kommer de att bli en del i öppna nät-satsningen?**

– Ja, bredbandsbolaget kommer att vara en aktör i de öppna näten. Det har de inte varit tidigare, men redan i dag finns Bredbandsbolaget i Open Universe nät. Canal Digital har funnits länge i öppna nät med IPTV.

**Är ambitionen att göra om fastighetsavtalen för de två bolagen så att det bara blir öppna lösningar?**

– I vissa fall kan det vara ett nät inom Bredbandsbolaget som öppnas upp och i andra fall vill man behålla Bredbandsbolaget som ensam aktör. Det varierar mycket, ofta efter hur stora näten är, säger han.

I samband med förvärvet av OpenNet meddelar Telenor att man ingått ett driftavtal med OpenNets systerbolag Fiberdata.

– Fiberdata har stått för drift och



Telenors satsning på KO-marknaden, som inleddes strax innan årsskiftet, växer nu genom förvärv av OpenNet.

övervakning och för att göra övergången så smidig som möjlig så har vi tecknat ett avtal så att de står för drift och övervakning under en period. I takt med att vi migrerar våra kunder så kommer vi själva ta över driften och övervakningen. Vi kommunicerar inte längden på avtalet med det är en tillräckligt lång period för att övergången ska bli bra.

Enligt obekräftade uppgifter handlar övergångsperioden om två år. **Det har ryktats om att köparen av OpenNet även skulle vara tvungen att förvärva Fiberdata. Är avtalet med Fiberdata en del i förvärvsvillkoren om OpenNet?**

– Nej. Det finns inga sådana villkor, säger Mats Lundquist.

### PT avslår Tele2:s krav på högre termineringspriser

☀ Norska Post- och teletilsynet, PT, kommer inte att förlänga perioden med asymmetriska termineringspriser för Network Norway och Tele2. Tele2, som förvärvade Network Norway för ett knappt år sedan, menar att det mobilnät som man håller på att bygga inte kommer att vara tillräckligt för att bolagen ska bli en reell konkurrent till Telenor och NetCom.

Därför vill Tele2 och Network Norway att man ska få högre termineringspris under ytterligare en period, för att finansiera ytterligare nätutbyggnad. Den nuvarande utbyggnaden är planerad att täcka 75 procent av befolkningen. [Hela beslutet från PT.](#)

### Sigtuna kommun får bredbandsplan från Acreo

☀ Forskningsinstitutet Acreo har fått uppdraget att ta fram en bredbandsplan för Sigtuna kommun. Acreo utreder vilka insatser som kan behövas för att skapa en långsiktigt hållbar IT-infrastruktur, skriver Acreo i ett pressmeddelande. Utredningen ska bilda underlag för kommunens bredbandspolicy och en handlingsplan, som presenteras efter sommaren och antas av kommunstyrelsen i höst.

forts

## De vann Kammarkollegiets telefoniupphandlingar

☀ Kammarkollegiet är klar med sin upphandling av Telefoniprodukter och mobiltelefoner som olika myndigheter kan använda vid inköp.

Inom område Telefoniprodukter har Kammarkollegiet upphandlat ramavtal för abonnentväxlar, telefoner, telefonitillbehör, kontaktcenterlösning, stöd-

system telefoni, unified communication och olika tjänster knutna till telefoniprodukter. De sex aktörer som ingår i ramavtalet är följande företag:

- ▶ Atea Sverige
- ▶ Cygate
- ▶ Relacom
- ▶ Sourcecom Svenska
- ▶ TDC Sverige
- ▶ TeliaSonera Sverige

Inom område mobiltelefoner och tillhörande tjänster finns ramavtal för mobiltelefoner, tillbehör till mobiltelefoner, säkerhetslösningar kring mobiltelefoni samt konfigurerings-tjänster av mobiltelefoner. Vinnarna i den upphandlingen blev dessa bolag:

- ▶ Atea Sverige
- ▶ BKE Telecom
- ▶ Evry Less Wire Solutions
- ▶ Stjärna Fyrkant Com System
- ▶ TDC Sverige
- ▶ TeliaSonera Sverige

Ramavtalen gäller från och med den 31 maj 2012 till och med den 31 maj 2014 med möjlighet till förlängning i upp till 24 månader.



### Personnyheterna

#### Arild Kaale ersätter Ganev som mobile-chef hos Telenor



Norrmannen Arild Kaale tog över efter Georgi Ganev, som affärsområdeschef på för mobile på Telenor i Sverige den 25 juni.

Närmast kommer Kaale från jobbet som marknadsdirektör för Telenors verksamhet i Bangladesh, Gram-eeenphone, och dessförinnan hade han motsvarande jobb på Promonte i Montenegro.

"Jag är väldigt glad att Arild tackat ja till rollen som affärsområdeschef för vårt nybildade affärsområde Mobile. Med sin gedigna erfarenhet av telekom från både konsument- och företagssidan är Arild rätt person att leda vår fortsatta satsning på privatkunds- och SME-marknaden", säger Lars-Åke Norling, vd på Telenor Sverige, i en presskommentar.

#### Tiveus och Lundberg in i GodEls styrelse



Glocalnets tidigare vd Martin Tiveus och Charlotta Lundberg, som är chef för kundrelationer på 3, har gått in i styrelsen för GodEI.

"Vi är oerhört glada och stolta över att Charlotta och Martin valt att gå med i GodEls styrelse. Jag ser Charlotta och Martin som två av landets främsta krafter inom konsumentkommunikation och bolagsbyggande i uppstickarföretag. När dessa eftertraktade personer engagerar sig ideellt för att bidra med sin expertkunskap, i ett bolag vars syfte är att göra gott genom företagande, är det också ännu en bekräftelse på de positiva trender som finns bland dagens yngre företagsledare", säger Stefan Krook, styrelseordförande i GodEI, i en presskommentar.

GodEI grundades 2005, bland annat av Stefan Krook, som dessförinnan grundat Glocalnet.

#### Nicholas Högberg blir vd för 3 i Sverige



Nicholas Högberg, som har varit vice vd för 3 sedan i maj månad 2008, har utsetts till vd för 3 i Sverige.

Omorganisationen inom 3 i Sverige sker för att koncernchefen Peder Ramel ska få loss tid för att hinna göra ett bättre arbete med koncernens viktiga frågor. Dessutom blir de två bolagen mer lika genom den nya organisationen, det säger Peder Ramel till Telekomnyheterna.

Efter att Telekomnyheterna har sågat argumenten om att 3 nu går tillbaka till den organisation som man hade när Peder började och Shlomo Liran var koncernchef (vilket varade i ungefär ett halvår) och att det behövs nya ögon som tittar på organisationen (Nicholas Högberg som nu blir vd har varit vice vd i fyra år), så blir Peder Ramels motiv till omorganisationen mer trovärdiga.

– Jag behöver frigöra tid för att göra ett bättre jobb nu när bolaget har växt och blivit så mycket större. Om detta borde ha skett för ett år sedan eller först om ett halvår ska jag låta vara osagt, men jag räknar med att få mer tid nu, säger Peder Ramel som tidigare har dubblerat som Sverige-chef och koncernchef för Sverige och Danmark.

Nicholas Högberg, som tar över jobbet som Sverige-vd planerar nu att se över vilka åtgärder som eventuellt behövs för att göra 3 till en ännu starkare operatör.

– Jag ska ta mig tid i sommar och se vad som kan göras bättre. Men det kommer inte att handla om några större förändringar då Peder och jag har jobbat väldigt tätt tillsammans under de senaste åren och därför har arbetat fram den organisation som vi nu har, tillsammans, säger Nicholas Högberg till Telekomnyheterna.

I samband med att Nicholas Högberg nu blir vd kommer bolaget att rekrytera en ny försäljningsdirektör för Sverige, marknadsdirektörsjobbet kommer Nicholas behålla tills vidare.



forts

## DGC stämmer Landstinget i Kalmar län för upphandling

★ DGC har stämt Landstinget i Kalmar län för en upphandling av telekomtjänster, där landstinget valde att fortsätta att samarbeta med Telia.

– Den här stämningen ska ses i ett större perspektiv som handlar om hur vi alternativa operatörer ska bli valda

i offentliga upphandlingar. Tittar man på utfallet av de offentliga upphandlingarna så är främst Telia, men även andra etablerade storoperatörer som TDC, klart överrepresenterade. Jämför man DGC:s marknadsandel på den privata marknaden med den offentliga sektorn så ser man en klar divergens. Vi kommer inte igenom helt enkelt, säger DGC:s vd Jörgen Qwist, till Telekomnyheterna.

Han vill dock inte peka på några speciella felaktigheter som ska ha begåtts i den aktuella upphandlingen i Kalmar.

– Vi har haft en schyst dialog med landstinget i Kalmar, men ändå hamnade avtalet hos den leverantör som de har haft tidigare. Därför vill vi nu få prövat om det gick rätt till i upphandlingen, säger Jörgen Qwist.

Jörgen Qwist, vd för DGC, är inte nöjd med hur Kalmar Läns Landsting har gjort sin upphandling av telekomtjänster. Därför vill han att domstolen ska titta på upphandlingen.



### Personnyheterna

#### David Troëng lämnade PTS med omedelbar verkan



David Troëng, chef för Post- och telestyrelsens konkurrensavdelning, lämnade med omedelbar verkan myndigheten i mitten av juni.

Enligt flera oberoende källor beror Troëngs sorti på den diskussion om mobila samtrafikpriser som har pågått mellan myndigheten och operatörerna sedan förra årets fotnotsdomar. David Troëng fick i vintras uppdraget att skapa en lösning där nätoperatörerna skulle ersättas för konsekvenserna av fotnotsmålet. När denna lösning väl var insåld och klar hos operatörerna så valde PTS ledning ändå en annan lösning.

Sara Andersson, chef för konsumentmarknadsavdelningen, går in som tillförordnad chef för konkurrensavdelningen. Olof Bjurö tillförordnas som chef för konsumentmarknadsavdelningen.

PTS kommer så snart som möjligt att inleda processen att rekrytera en ny avdelningschef till konkurrensavdelningen.

Enligt David Troëng är beslutet att säga upp sig hans eget.

– Jag begärde att få sluta med omedelbar verkan och lyckligtvis gick det att ordna, säger han till Telekomnyheterna.

Varför sade du upp dig?

– Det fanns ett par frågor där jag har en annan syn än PTS. I det läget blev det omöjligt att fortsätta med bibehållen trovärdighet och integritet. Men det har varit ett tufft beslut att ta då det finns så många duktiga och bra människor både på konkurrensavdelningen, inom PTS ledning och andra avdelningar.

Vad ska du göra nu?

– Först och främst ska jag ta ledigt och därefter får vi se vad jag kan hitta för något nytt jobb, säger David Troëng.

#### Crister Fritzson lämnar Teracom för att ta över SJ



Teracom Groups vd och koncernchef Crister Fritzson lämnar en statlig koncern för en annan. Detta då han tar över som vd och koncernchef för SJ. Han tillträder det nya jobbet under senhösten 2012.

Cristers viktigaste uppgift blir att tillsammans med alla duktiga medarbetare på SJ fortsätta utveckla punktlighets- och kvalitetsarbetet, som är SJs viktigaste frågor för att få nöjda resenärer, enligt SJ.

”Alla medarbetare ska vara stolta över sina insatser och valet att jobba på SJ. Jag vill bygga en företagskultur och ett ledarskap som underlättar arbetet för medarbetarna att ge våra kunder den bästa servicen”, säger Crister Fritzson i en presskommentar.

Crister Fritzson, 51, har jobbat som koncernchef och vd på Teracom Group sedan 2007. Innan dess var han vd för Boxer från 2001 och är i dag även styrelseledamot i Systembolaget.

#### Jonas Agnerius tar plats i Net1:s svenska ledning

Tidigare har Jonas Agnerius bland annat varit chef för kundområdet media på Ericsson i Norden och Baltikum. Nu har han börjat som chef för affärsområdet business-to-business på operatören Net1. Därmed tar han plats i bolagets svenska ledning.

Jonas kommer att ha ett speciellt ansvar för machine-to-machine-försäljningen på Net1.

forts

## PTS ger varje län rätt till bredbandsstöd

☀ I stället för att tillämpa en först-till-kvarn-princip för bredbandsstöd för utbyggnad på landsbygden ändrar Post- och telestyrelsen, PTS, sina rutiner för resterande stödmedel. Från och med nu kommer PTS att tillämpa en regional fördelningsmodell där varje län garanteras en viss andel av stödmedlen.

"Eftersom först-till-kvarn-principen på sikt riskerar att skapa obalans mellan länen vilket missgynnar en bred utbyggnad i landet, inför PTS nu en regional fördelningsmodell. Den innebär att varje län får en viss andel av stödmedlen.

Den föreslagna fördelningsmodellen ger bättre balans mellan länen - län som inte tidigare fått eller sökt stöd säkras nu åtkomst till medel. En regional fördelningsmodell ger således alla län en möjlighet att komma igång med sin bredbandsutbyggnad", skriver PTS i ett pressmeddelande.

Här finns PTS hela svar på Regeringsuppdraget om översyn av fördelning av medfinansieringsmodellen.

## Trafikverket förklarar nu varför ICT-försäljning inte är ett bra alternativ

☀ Precis som ryktena gjorde gällande så har Trafikverket avblåst sina funderingar på en försäljning av sin IT- och telekomverksamhet Trafikverket ICT, som är en av Sveriges största ägare av fibernätsinfrastruktur. Det meddelar Trafikverket nu. Å andra sidan kommer verksamheten att konkurreras ut hårdare i framtiden.

"Trafikverket ICT blir kvar som en resultatenheter inom Trafikverket. It- och telekomverksamheten kommer successivt att upphandlas i konkurrens med övriga marknaden", skriver verket i ett pressmeddelande.

– Efter en samlad bedömning så tycker vi att det här är ett bättre beslut än att genomföra en försäljning av Trafikverket ICT. Vi har tittat på olika alternativ för outsourcing av verksamheten och för Trafikverket som beställare har vi kommit fram till att vi behöver mer tid för att förbereda oss, säger Katarina Norén, chef för verksamhetsområde Resultatenheter på Trafikverket och ordförande i ICT, till Telekomnyheterna.

**Kan det bli aktuellt med en försäljning av ICT längre fram?**

– Nej, den dörren är stängd, säger hon.

I början av september kommer man att börja analysera hur många och vilka olika paket som ska kunna upphandlas. Redan nu är det klart att det kommer att bli ett fåtal leverantörer som får möjlighet att vinna upphandlingarna om Trafikverkets IT- och telekomverksamhet. I dag finns ett 30-tal leverantörer inklusive Trafikverket ICT.

Den andra delen i beslutet är att Trafikverket ICT ska få ett justerat uppdrag för att verka på den övriga marknaden.

**Hur stark kommer Trafikverket ICT att vara på den öppna marknaden?**

– Det är naturligtvis jättesvårt för mig att bedöma i dagsläget. Först och främst måste vi ta fram ägardirektiv och styrelsen ska titta på om vi behöver förändra affärsplanen för ICT. Redan i dag har vi vunnit många upphandlingar externt så det finns goda förutsättningar för att Trafikverket ICT blir en viktig aktör. Sedan är det klart att det finns både fördelar och nackdelar i att göra det som en del i en myndighet, säger Katarina Norén.



Katarina Norén,  
styrelseordförande i  
Trafikverket  
ICT, vill inte  
längre sälja.

Trafikverkets beslut att behålla sin IT- och telekomverksamhet inom Trafikverket ICT, men att samtidigt konkurreras ut den, kom överraskande för ledningen i ICT-bolaget. Det säger chefen för Trafikverket ICT, Jan Fahlén, till Telekomnyheterna.

– Det var ett oväntat beslut som innebär en vändning som vi inte hade räknat med. Nu får vi invänta vår nya uppdragsbeskrivning som ska komma i höst, och se hur vi ska arbeta vidare, men fram till dess är det business as usual och leveranser som vanligt, som gäller, säger Jan Fahlén.