

VD Lars-Johan Jarnheimers anförande på NetComs bolagsstämma

Stockholm den 20 maj 1999

Mina damer och herrar!

Det är med glädje som jag hälsar er välkomna till NetComs bolagsstämma. Vi har lagt ännu ett starkt år bakom oss, såväl vad gäller tillväxt som innovativa produktsatsningar.

NetComs framgångar är resultatet av en långsiktig entreprenörinsats som inleddes redan i slutet på 70-talet. Att skapa nya företag i en bransch som i Europa har länge ansetts tillhöra statens uppgifter är en utmanande och spännande process. Att Tele2 och Comviq blivit så framgångsrika beror både på långsiktigheten i företagsbyggandet och på en ständig beredskap till omprövningar, att alltid söka nya vägar.

I januari 1998 tog vi på allvar upp kampen med Telenor i Norge efter avregleringen av den norska telemarknaden. Under året har vi också etablerat verksamhet i Baltikum genom förvärvet av den estniska mobiltelefonioperatören Ritabell. Potentialen i regionen är stor och NetCom har en konkurrensfördel senast i form av erfarenheterna från uppbyggnaden av verksamheterna i Sverige, Danmark och Norge. Dessa erfarenheter är mycket värdefulla i den baltiska expansionen.

Villkoren för att vara en framgångsrik teleoperatör förändras hela tiden. NetComs varumärken är därför företagets viktigaste tillgång. Vi måste kontinuerligt bygga starka och inte minst tydliga varumärken. Varumärkena Comviq och Tele2 är idag mycket starka. Till exempel anses Tele2 vara det varumärke inom telekommunikation som har störst potential, enligt en undersökning gjord av Sifo Research. NetCom har också varit nyskapande när det gäller distributionslösningar. Kontantkortet för mobiltelefoni är ett bra exempel på detta. Mobiltelefoni kan nu köpas i kiosker och på bensinstationer. Under 1998 har mobiltelefoner sampaketerats med Comviqs kontantkort och distribuerats via samma kanaler.

RESULTATET 1998

Med bland annat betydande satsningar i de danska och norska verksamheterna kan NetCom uppvisa en stark tillväxt under 1998. Försäljningen har överstigit satta mål och ökat med 48 procent. I Sverige har antalet mobilabonnenter ökat

med 58 procent och antalet kunder för fast telefoni och Internet har ökat med 93 procent.

Nettoomsättningen uppgick under 1998 till 5 969 MSEK, en ökning med 48 procent och resultat efter avskrivningar ökade med 32 procent till 518 MSEK.

Mobiltelefoniverksamheten gick starkt framåt under 1998 med kraftigt ökat antal abonnenter. Vid årsskiftet hade Comviq och Tele2Mobil ca 1 300 000 kunder, inklusive kontantkortskunder. Detta är en ökning med 58 procent. Samtidigt har nivån på "churn" (kundomsättning) hållits konstant på ca 20 procent.

Även verksamhetsgrenen fast telefoni och Internet har haft en positiv utveckling med en omsättning på 2 223 MSEK, vilket är en ökning med 40 procent. Under 1998 ökade Tele2 antalet kunder för fast telefoni med 121 procent till 691 000. Vid årsskiftet hade ca 200 000 kunder anslutits genom ett samarbete med Cancerfonden om telefonlotteriet Ringo. Resultatet har påverkats negativt av att Tele2 sänkte priserna på nationella och internationella samtal för att bibehålla positionen som prisledare. Det nya samtrafikavtalet med Telia som gäller från den 1 december har medfört högre marginaler för Tele2 fasta telefoniverksamhet.

Kabelvisions abonnentantal minskade under 1998. Försäljning och programhantering tillhandahålls nu av ViaSat. Samarbetet med ViaSat ledde till en ompositionering av varumärket och ett nytt programutbud som förbättrade resultatet under slutet av året.

I augusti förra året inledde NätTeknik och Datamatrix ett samarbete med Lucent Technologies som är världsledande på utrustning för call centers och en av världens största leverantörer av telekomutrustning. Tillsammans skall man utmana konkurrenterna på den kraftigt ökande nordiska call center-marknaden. Samarbetet rör även Internetbaserad telefoni och kraftfulla datorväxlar.

Under 1998 växte Tele2 Danmark snabbt. Bolaget är idag Danmarks näst största operatör inom fast telefoni med tjänsten "1001" som marknadsförs mot både företag och privatpersoner.

Bolaget hade 274 000 kunder för fast telefoni vid årsskiftet, vilket är en ökning med 138 procent.

I Norge bröts den 1 januari 1998 ett mer än hundraårigt monopol på publika teletjänster. I samband med avregleringen lanserade Tele2 Norge sin tjänst "1502" som också är det prefix kunden slår för att ringa ett samtal via Tele2. Vid årsskiftet kunde Tele2 Norge redovisa 131 000 telefonikunder.

Intressebolaget NetCom ASA redovisade ett resultat efter avskrivningar på 247 MNOK för 1998, jämfört med minus 24 MNOK för jämförbar period 1997. NetComs ägarandel är 25 procent.

VÄRLDEN RUNT OM KRING OSS

Ett så stort telefoniföretag som NetCom, ett av de 20 största bolagen på Stockholms Fondbörs och bland de 500 största bolagen i Europa, kan risken finnas att jämför sig med Telia och att söka "benchmark"-jämförelser i Telias verksamhet. Detta är ett felaktigt tänkesätt. Vi har i den nya telekomvärlden ingen framtid om vi bara skulle vara bättre än Telia. Vi måste jämföra oss med andra mindre företag och se till att vi bibehåller våra fördelar också då. Detta är inte minst viktigt på den klassiska telefoniverksamheten fast telefoni, där vi kommer att se över vår kostnadsmassa och sträva efter att få upp lönsamheten ytterligare.

I Sverige, Norge och Danmark har avregleringen ännu bara nått en liten bit från de tidigare statsmonopolen. Telia i Sverige har till exempel fortsatt ett starkt grepp över nästan alla delar av telekommarknaden. De största prissänkningarna för kunderna har i huvudsak skett där dominanternas grepp är som svagast. Den europeiska avreglering som påbörjats under 1998 kommer att ta många år för att nå ända fram. Under denna process är det viktigt att telekommarknaden blir genuint avreglerad, det vill säga att samma villkor som på andra, mer traditionella marknader skall gälla. Marknadsdominans ska inte få utnyttjas för att hindra konkurrenter och kunder att få lägre priser.

Tillsammans med Telenordia, MCI WorldCom, Tele1 Europe och Sonera skrev vi nyligen till näringsdepartementet och påtalade den tyvärr helt undermåliga hanteringen i Sverige av den stora telereformen, lika tillträde med förval. Om inte regeringen kan förmå Telia att hantera omläggningen på ett anständigt sätt bör regeringen uppskjuta tidpunkten för genomförandet som idag är 11 september. Regering och riksdag sitter på flera stolar vilket försvårat hanteringen. Å ena sidan vill man implementera EU-direktivet och telelagens önskan om ökad konkurrens, dvs lägre priser och bättre tjänster. Å andra sidan månar man om Telia och dess värde och har därför låtit det statliga företaget behålla kontrollen över telefonnätet.

Alla svenska telekunder måste alltså vara kunder hos Telia. Alla teleoperatörer måste ha ett fungerande samarbete med Telia Nät, den del av Telia som lika gärna kunnat vara en fristående myndighet. Parallellen med SJ och Banverket är naturlig.

Nu är det i praktiken Telias kommersiella bolag som styr Telia Nät. Detta har inneburit ett direkt sabotage mot förvalsreformen. Generaldirektören för Post- och Telestyrelsen har påtalat detta i ett skarpt formulerat brev till Telia.

Statsrådet Mona Sahlin har i riksdagen försäkrat att Telia ska följa lag och myndighetsdirektiv. Men så sker i verkligheten inte. Större delen av världen har nu infört förval. Sverige är, med andra ord, långt ifrån det första landet som genomför reformen. Det finns en omfattande internationell erfarenhet.

Men omsorgen om Telia har gjort att Sverige inför förval på det kanske sämsta av alla tänkbara sätt. Detta drabbar oss som operatör. Tele2 började konkurrera med Telia för sex år sedan. Vi har nu över 700 000 kunder. Telia tycks drömma om att förvalsreformen skulle innebära att vi sa adjö till alla våra kunder och började om från början utan en enda kund. Det är inte avsikten med lagen. Det skulle inneburit att Sverige genom förvalsreformen skulle återgå till Telias monopol.

Vi har väl etablerade kundförhållanden. Vi anser i likhet med alla andra företag inklusive Telia att de ändringar i kundavtalen som nu görs genom EUs, regeringens och riksdagens beslut kräver information men inte ett aktivt ställningstagande. Endast de som har kundavtal med oss men som inte utnyttjat våra tjänster i någon större utsträckning erbjuds nu att göra ett aktivt ställningstagande. Jag tror att vi kommer att se hel del negativa reaktioner från konsumenter framöver. Det beror inte på oss som är Telias konkurrenter. Det beror på de lösningar vi valt i Sverige och på Telias sätt att förverkliga dessa. Jag kan förstå att konsumenter blir förvirrade. Vi lägger ner miljoner för att med annonser i tidningar och TV samt i en mycket fyllig information direkt till våra kunder berätta om reformen. Telia har inte tagit på sig något sådant informationsansvar utan söker bara på olika sätt sabotera förvalsreformens genomförande. Det är inte bra.

NetCom har självklart det stora företags stordriftsfördelar, men vi måste ständigt se till att verksamheten drivs som ett litet företag. Det lilla företags fördelar - snabbhet, flexibilitet, kostnadsmedvetande - måste förbli ledstjärnan. Det är inte de stora som kommer att vinna över de små utan de snabba som kommer att vinna över de långsamma.

Jag är övertygad om att långsiktig lönsamhet bäst uppnås genom fortsatt fokus på tillväxt och expansion i ett läge då marknaderna fortfarande växer. Det är genom att fortsätta att söka efter nya vägar, nya möjligheter och att fortsätta utmana konventionellt tänkande som NetCom kan expandera och förbli en vinnare.