

Lehdistötiedote 2.10.2007

Yritykset haluavat ostaa myös tietotekniikan palveluna

Yritykset haluavat yhä useammin ostaa tietotekniikka- ja viestintäratkaisunsa palveluna, kuukausilaskua vastaan. Tämä käy ilmi esimerkiksi TeliaSoneran viimekeväisestä Trenditutkimuksesta ja käyttäjiltä saaduista palautteista. Samaan on päätynyt myös Gartner Group omissa analyyseissään. TeliaSonera onkin lähtenyt investoimaan ja kehittämään tarjontaansa voimakkaasti palveluiden suuntaan voidakseen vastata asiakkaiden tarpeisiin. Yhtiön viimeaikaiset hankinnat viestivät sen uskoa sekä paikallisen, asiakkaan lähellä tapahtuvien ratkaisujen toimittamisen että myös palveluina verkon kautta toimitettavien tietoteknisten sovellusten ja viestintäpalvelujen vahvaan kasvupotentiaaliin.

Yhtiö on hankkinut omistukseensa vajaan vuoden sisällä asiakkaiden kriittisiä palvelinjärjestelmiä suunnittelevan, rakentavan ja hallinnoivan Crescom Oy:n, turvallisten ja hallittujen IP-verkkoratkaisujen toimittajan ja järjestelmä-integraattorin Cygate Oy:n sekä valtakunnallisen DataInfo-ketjun.

SaaS osaksi kokonaisratkaisua

"Monet selvitykset osoittavat, että yritykset haluavat sellaisia tietotekniikan ja viestinnän palveluita, joita on helppo ostaa ja käyttää. Tietoteknisten palvelujen toimittaminen asiakkaalle palveluna verkon kautta, "software as a service" eli SaaS, on nyt keskeinen painopistealueemme ja investoimme siihen merkittävästi, koska uskomme sen mittavaan kasvuun yritysmarkkinalla", sanoo DataInfo Oy:n toimitusjohtajaksi vastikään nimitetty Jorma Maaninka TeliaSoneran Suomen Integrated Enterprise Services (IES) –liiketoiminnasta.

"Crescomin, Cygaten ja DataInfon ostot vahvistavat TeliaSoneran asemaa yritysten kokonaisvaltaisten tietotekniikka- ja viestintäratkaisujen tarjoajana. Asiakkaat haluavat entistä useammin hankkia kokonaispalvelun kuukausilaskulla yhdeltä toimittajalta voidakseen varmistua järjestelmien yhteensopivuudesta ja ennakoidakseen myös kokonaiskustannukset. Siksi haluammekin tarjota kiinteään kuukausihintaan kaiken kokoisille yrityksille helposti ostettavia palvelukokonaisuuksia, jotka sisältävät yhteydet, laitteet, ohjelmistot ja ylläpidon. Tällä tavoin yritys vapauttaa resurssejaan varsinaisen ydinliiketoimintansa pyörittämiseen", Jorma Maaninka toteaa.

"Crescomin SaaS-osaaminen, Cygaten taidot järjestelmäintegraatiossa ja DataInfon kokemus kokonaistoimituksissa ja paikallisuudessa ovat nyt TeliaSoneran keskeisiä vahvuuksia kokonaisratkaisujen tarjoamisessa yrityksille. Erityisesti juuri SaaS-toiminta on kasvussa niissä yrityksissä, joissa ei juurikaan ole omaa tietoteknistä eikä tietoliikenneosaamista. Siksi yritykset ovat innokkaita hankkimaan tietoteknisiäkin ratkaisuja palveluna. Asiakkaan näkökulmasta SaaS-toiminta helpottaa myös uuden

liiketoiminnan käynnistämistä”, Jorma Maaninka toteaa.

Lisätietoja:

DataInfo Oy, toimitusjohtaja Jorma Maaninka, puhelin 040 302 2429; sähköposti: etunimi.sukunimi@teliasonera.com

Lehdistöpalvelu 02040 60235

TeliaSonera on Pohjoismaiden ja Baltian johtava televiestintäyrittäjä, jolla on vahva asema myös Euraasian, Turkin ja Venäjän matkaviestinmarkkinoilla. Vuoden 2006 lopussa TeliaSonera toi matkaviestinpalvelut markkinoille Espanjassa. Tarjoamme luotettavia, innovatiivisia ja helppokäyttöisiä palveluja puheen, kuvan, datan, informaation, asiointitapahtumien sekä viihteen siirtoon ja paketoimiseen. Vuonna 2006 TeliaSoneran liikevaihto oli 91 mrd. kruunua, ja maaliskuun 2007 lopussa yhtiöllä oli yhteensä yli 100 miljoonaa asiakasta 15 maassa. TeliaSoneran osake noteerataan Tukholman ja Helsingin pörssissä, ja yhtiö on mukana Dow Jonesin kestävä kehityksen indeksissä. Helppous ja hyvä palvelu ovat meille tärkeitä työkaluja luodessamme kannattavaa kasvua sekä arvoa asiakkaillemme ja osakkeenomistajillemme. Lue lisää osoitteesta www.teliasonera.fi.