

ErhvervsBladet.dk

Tello går efter de små virksomheder

Af Annette Sand, asa@erhvervsbladet.dk
Tirsdag den 4. marts 2008, 6:00

Det norskejede teleselskab Tello, som sælger bredbåndstelefon til danske forbrugere, satser nu også på små virksomheder med en ny løsning. Flere selskaber har tidligere taget samme skridt – uden større held, fordi virksomhederne vælger mobil løsninger i stedet for, lyder det fra analytikere.

Minuttaksering, nej tak. Hvert opkald koster i stedet 19 øre, uanset hvor længe man snakker, mens hver telefonlinje koster 103 om måneden i abonnement. Det norskejede teleselskab Tello, der i dag sælger bredbåndstelefon til det private marked, satser nu med en helt ny løsning på at høste små virksomheder til kundedatabasen.

»Vi satser på det danske erhvervsmarked, fordi vi anser det for at være et meget gunstigt marked. Der er rigtig mange små virksomheder i Danmark, og det er netop virksomheder med op til 15 ansatte, vores løsning er målrettet mod. Der er endnu ikke mange danske virksomheder, som har fået øjnene op for bredbåndstelefon, men vi forventer, at bredbåndstelefon nu for alvor begynder at rykke i erhvervsmarkedet,« siger Rune Strømmen, administrerende direktør i Tello, der ikke har sat konkrete tal på, hvor mange danske erhvervs kunder, der skal høstes i 2008. Før lanceringen af den nye bredbåndstelefon-løsning har Tello gennemført en analyse blandt 1.000 mindre danske virksomheder. Den viser at 45 procent af virksomhederne synes, priser og regninger på telefoni er svære at gennemskue, ligesom 70 procent giver udtryk for, at det er særdeles svært at skifte teleselskab.

Enkel løsning

Derfor har Tello skruet en løsning sammen, der ikke kræver, at virksomheden skifter eksempelvis omstillingsanlæg eller visit af teknikere. Man skal blot sætte en ny telefon til sig LAN-netværk, sætte strøm til – og så er der klartone, lover Rune Strømmen om den nye løsning, der blandt andet gør det muligt at ringe til ud af landet til samme pris som i Danmark – dog ikke til mobiltelefoner, hvor en anden takst gælder.

Tello peger selv på, at det endnu er få danske virksomheder, der bruger bredbåndstelefon eller ip-telefoni. For et år siden viste en analyse fra selskabet Gartner da også, at blot ni procent af de danske virksomheder havde taget teknologien til sig.

For blot et par år siden fik prognoser om tårnhøj vækst på markedet eller mange nye leverandører til at vokse frem på markedet, og ifølge teleanalytiker og direktør i konsulenthuset Netplan, Torben Rune, peger da også på, at flere selskaber har forsøgt sig med løsninger tilsvarende Tellios nye lancering. Dog uden større held - blandt andet for V2Tel som for nyligt måtte kaste håndklædet i ringe og blev opkøbt af Global Connect.



Små virksomheder med op til 15 ansatte skal have øjnene op for mulighederne i bredbåndstelefon, mener det norskejede selskab Tello, der nu satser på erhvervsmarkedet med en ny løsning. Modelfoto: Colourbox



Mobile løsninger

»Interessen for ip-telefoni blandt små virksomheder er simpelthen vigende. De går ofte efter helt mobile løsninger - eventuelt suppleret med et enkelt fastnetnummer,« siger Torben Rune og forklarer, at det vigende marked også hænger sammen med, at markedet gennem en årrække simpelthen har været præget af flere produkter, som ikke er gode nok. Han peger dog på, at små virksomheder med behov for at foretage udlandsopkald ofte vil kunne hente besparelser ved at gå over til ip-telefoni afhængig af, hvilken operatør de vælger.

Tellio tilbyder netop i sin nye løsning til små virksomheder, at de kan ringe til nabolande som Tyskland, Holland, Sverige og Norge på samme vilkår som i Danmark, nemlig for 19 øre per opkald. Det samme gælder for yderlige 20 lande i op til syv timer per måned, og administrerende direktør Rune Strømmen forventer, at flere lande vil blive koblet på i fremtiden.

Luk vindue