

Samtrafik

Forhandling af samtrafikaftaler

Baggrund

Med stadig større fokus på rentabilitet og forretningsoptimering er et konstant fokus på samtrafik blevet en nøgelfaktor i organisationen. Samtidig vokser det danske samtrafikmarked markant med væksten i antallet – og størrelsen af forskellige teleudbydere. Alle teleselskaber med egen infrastruktur skal have mindst én samtrafikaftale med en anden operatør, og de fleste har talrige aftaler. Omkostningerne i forbindelse med samtrafik er enorme og udgør typisk over halvdelen af virksomhedens samlede udgifter.

Hvilke aftaler skal forhandles?

Typisk er aftalekomplekset omkring samtrafik meget facetteret. Dette betyder, at det kræver ekspertviden og erfaring at indgå og operere disse samtrafikaftaler.

Nordic Connect tilbyder:

- At bistå nystartede eller eksisterende operatører med udvælgelse og indgåelse af de samtrafikaftaler, der dækker operatørens behov
- Levere analyser af aftalebehovet med udgangspunkt i operatørens behov
- Konsekvensberegning til brug for optimering af allerede indgåede aftaler
- Rådgivning om muligheder for ændringer af samtrafikaftaler
- Forhandling af vilkår for aftaler mellem operatørerne
- Bistå, med rådgivning eller projektledelse, ved implementering af indgåede samtrafikaftaler

Også serviceprovidere og MVNO'er har brug for formaliserede aftaler, der regulerer betingelserne for deres adgang til andre operatørers net. Ligeledes kræver det ekspertviden at indgå og operere disse aftaler.

Værdi

Nordic Connect er i besiddelse af de erfaringer og kompetencer, der kræves for at løse ovenstående opgaver. Ved at lade Nordic Connect deltage i forhandlinger og analyser af samtrafikaftaler får operatøren den nødvendige viden, der skal til for hurtigt og effektivt at indgå fordelagtige aftaler på området.