



*Haltin talousjohtaja Mika Rihtilä ja johdon assistentti Marketta Milén arvostavat kiinteähintaisen paketin hallinnollista helpoutta.*

# Liikkuvien ihmisten Halti

VUOKKO ARO // teksti, JARI TIKKA // kuvat

**Halti on suomalainen urheilu- ja liikuntavaatteiden sekä retkeilyvarusteiden valmistaja, joka tunnetaan alppihiihdon ansiosta ympäri maailman. TDC:n data-, puhelin- ja mobiilipalvelut yhdistävät Vantaalla sijaitsevan pääkonttorin maailmalla liikkuviin haltilaisiin.**

”On aika tehdä jotain retkeilyn hyväksi Suomessa.” Näillä sanoilla **Juhani Hyökyaara** perusti Haltin vuonna 1976. Reilussa kolmessakymmenessä vuodessa on ehtinyt tapahtua paljon.

Nykyään Halti tunnetaan jo kaukana kotimaisten retkeilypiirien ulkopuolella – pitkälti alppihiihdon ansiosta. Brändejä on 70-luvun jälkeen tullut ja mennyt, mutta tällä hetkellä niitä on Haltilla kaksi: kansainvälinen Halti-brändi sekä hiihtoon ja perheliikuntaan keskittyvä Raiski.

”Yhteistyökumppanuudet mm. Kansainvälisen hiihtoliiton ja Suomen alppimaajoukkueen kanssa antavat meille vahvan testipohjan. Urheilijat testaavat tuotteitamme aidosti vaativissa olosuhteissa ja hyödyimme myös yrityksessä työskentelevistä entisistä aktiiviurheilijoista”, kertoo Haltin talousjohtaja **Mika Rihtilä**.

## **Käyttöönotto sujui sähköästi**

Rihtilä työskentelee Haltin pääkonttorilla, joka kohoaa Helsinki-Vantaan len-

tokenän lähellä Vantaan Tammistossa. Uudisrakennus valmistui vuonna 2006. Muuton yhteydessä TDC toimitti Haltille kattavat data- ja puhejärjestelmät.

”Isot uudistukset menivät kivuttomasti. Pistimme vanhassa paikassa yhteydet nurin torstai-iltana, ja lauantaina ne olivat täällä pystyssä”, Rihtilä kehuu käyttöönoton sujuvuutta.

TDC valikoitui kumppaniksi kilpailutuksen kautta. Hinnoittelu oli iso tekijä, mutta TDC:n joustavuus sekä palvelulupaus ja dynaaminen toimintatapa vakuuttivat myös.

”Meillä oli kokemusta entisen Songin dataliittymän stabiiliudesta. Se on edelleen uskomattoman hyvä”, Rihtilä sanoo ja toteaa keskustelleensa valinnasta myös kollegoiden kanssa.

Uuteen taloon asennettiin myöhemmin vielä TDC:n IP-puhelimet. TDC:n tarjoamien palveluiden ulkopuolelle jäi tuolloin ainoastaan osa mobiililiittymistä. Pahimmillaan liittymiä oli kolmelta eri operaattorilta, mikä teki liittymien hallinnasta monimutkaista ja aikaa vievää. >>



## HALTI

- Ulkoiluvaatteiden markkinajohtaja Suomessa
- Kansainvälisen hiihtoliiton ja Suomen alppihiihtomaajoukkueen vaatettaja sekä alppihiihdon MM-kisojen virallinen vaatettaja 2007 ja 2009
- 18 vientimaata. Päämarkkinat Suomessa
- Tytäryhtiö Itävallassa. Saksan ja Itävallan ulkopuolella maahantuojia ja agentteja
- 30 miljoonan euron myynnistä (v. 2008) noin 20 % peräisin viennistä
- Henkilöstöä Suomessa 60

Viimeisetkin Haltin mobiililiittymät siirrettiin TDC:lle loppuvuodesta 2008. Houkuttimena toimi TDC:n uusi kiinteästi hinnoiteltu matkaviestinliittymäpaketti, jossa ei ole lainkaan puheaika-, viesti- tai datasiirtorajoituksia.

"Kiinteähintainen paketti on helppo budjetoida. Se on myös helppokäyttöinen ja erittäin kilpailukykyinen", sanoo johdon assistentti Marketta Milén.

Kaikkien palvelujen keskittäminen TDC:lle on tuonut Haltille hallinnollista helppoutta sekä kustannussäästöjä, joiden kooksi Rihtilä arvioi 20 prosenttia.

"Aiemmin osasta liittymiä hävisi kuluu talon sisällä. Nyt TDC:n aikana olemme ihmetelleet, kun mitään ongelmia ei ole", Milén nauraa.

### Roaming-sopimuksia Alpeilta Aasiaan

Toisin kuin monet liikematkajaajat, Haltin työntekijät eivät matkusta Euroopan metropoleihin. He lentävät vaikkapa Müncheniin, vuokraavat auton ja ajavat neljä päivää ympäri pieniä alppikyliä.

Haltilaiset liikkuvat paljon myös tehdasvierailuilla Aasiassa. Runsas matkustelu on puheratkaisuiden kannalta toisinaan haasteellista, sillä matkat ulottuvat laajoille alueille ja ovat kestoltaan pitkiä, jolloin myös roaming-sopimuksilta vaaditaan paljon. TDC:n kattavat roaming-sopimukset ja datayhteydet ovatkin Haltille erittäin tärkeitä, etenkin Aasian matkoilla.

"Jos jotain parannettavaa roaming-sopimukseen voisi ajatella, niin toivoisin Aasian sopimukseen edullisempaa hinnoittelua. Se parantaisi meidän toimintaamme, sillä roaming-kustannukset ovat meillä merkittäviä ja niiden toimivuus erittäin tärkeää", Rihtilä kertoo ja toteaa, etteivät monet roaming-haasteista ole lainkaan operaattorista riippuvia.

### Asiakas- ja verkkoyhteydet toimivat kellon ympäri

Rihtilä kehuu asiakaspalvelun toimivuutta ja yhteistyötä TDC:n asiakasvastaavan kanssa. Yhden tiskin palvelua ja nimetyn

yhteyshenkilön nopeutta kehuu myös Milén.

"Yhteyshenkilömme on ihanteellinen. Hän vastaa nopeasti ja tarttuu mahdollisiin epäkohtiin pikaisesti. Ja hänet saa aina kiinni." Yhteistyötä kuvataan joustavaksi ja eläväksi.

### *"Arvostamme TDC:n proaktiivista otetta uusien ratkaisujen esittelyssä."*

"Arvostamme proaktiivista otetta uusien ratkaisujen esittelyssä ja niiden tuonnissa meidän tietoomme", Milén ja Rihtilä toteavat.

Hinnoittelua, nopeuksia ja teknisiä yksityiskohtia onkin tarkastettu TDC:n kanssa säännöllisin väliajoin. "Helppoa yhteistyötä", Rihtilä summaa. ■

## RATKAISU

- Halti hankki TDC:ltä kaikki tietoliikennepalvelut vuonna 2006 muuttaessaan uuteen toimipisteeseen. Käytössä on nyt TDC:n internet-, lanka- ja mobiililiittymät.
- Keskittämisen hyötyihin kuuluvat kustannussäästöt ja hallinnan helppous. Kokonaisuutena kustannuksia säästyi keskittämisen yhteydessä n. 20 %.