

Lausunto - Liikenne- ja viestintäministeriön lausuntopyyntö (diaarinumero VN/28970/2025) — Verkkotunnusvälittäjien vuosimaksu ja verkkotunnusmaksujen korotukset

Lausunnon antaja: Generare Oy, Sanna Edelman Domingues de Jesus, direct@generare.com

Rooli: Pieni .fi-verkkotunnusvälittäjä ("butik-palvelu"), joka tarjoaa kokonaisvaltaista ja henkilökohtaista domain-hallintaa pienelle asiakasmäärälle.

1. Yleinen vaikutus pieniin toimijoihin

Esitetty verkkotunnusvälittäjän kiinteä vuosimaksu 400 € yhdessä verkkotunnuksen vuosimaksun korotuksen (9 € → 12 €) kanssa muodostaa erittäin raskaan kokonaisuuden pienille välittäjille. Meillä on noin 20–30 domainia asiakkaillamme, eikä domain-välitystoiminta tuota nykyiselläänkään merkittävää taloudellista katetta – se on ollut luonteeltaan palvelua ja asiakassuhteen ylläpitoa, ei varsinainen liiketoiminnan ydin.

Kun domain-maksu nousee ja lisäksi joudumme kattamaan 400 euron kiinteän vuosikulun, todellinen lisäkustannus voi olla yli 20 euroa per domain, jolloin asiakkaalle kohdistuva vuosihinta voi nousta yli 30 euroon domainia kohti. Tämä on moninkertainen suhteessa suuriin välittäjiin, joilla 400 euroa jakautuu tuhansille domaineille.

Tämä maksurakenne on siten suhteettoman raskas pienille ja pienivolyymisille toimijoille ja johtaisi käytännössä siihen, että pienet välittäjät joutuvat joko:

- subventoimaan kustannuksia omasta pussistaan,
- nostamaan hintoja kohtuuttomasti tai
- lopettamaan välitystoiminnan kokonaan.

2. Markkinoiden vinouma ja kilpailun heikkeneminen

Suuret välittäjät voivat jakaa 400 euron maksun kymmenille tuhansille domaineille, jolloin kustannus per domain on lähes merkityksetön. Pienillä toimijoilla tilanne on päinvastainen: kustannus muodostuu suhteessa moninkertaiseksi.

Tämä ei ainoastaan kuormita pieniä yrityksiä vaan keskittää markkinaa entistä enemmän suurille toimijoille ja vähentää:

- kilpailua
- palvelun monimuotoisuutta
- asiakkaiden valinnanvapautta
- pienille yrityksille tyypillistä henkilökohtaista butik-palvelua

Esitys on siis kilpailuneutraalisti merkittävästi vinouttava.

3. Butik-palvelun luonne ja eettinen dilemma

Pienet välittäjät, kuten me, tarjoavat asiakkailleen täyden palvelun mallin: domainit, DNS-hallinta, sähköpostit, sivustot ja niiden ylläpito hoidetaan samasta paikasta, henkilökohtaisesti ja vastuullisesti. Pienet toimijat ovat juurikin niitä, jotka pitävät domainvälityksen eettisyydestä huolta ja osaavat säännöt hyvin. Myös tältä kannalta olisi hyvä kannustaa pieniä toimijoita jatkamaan fi-domainien välittäjinä.

400 euron kiinteä vuosimaksu uhkaa tehdä tämän mahdottomaksi.

Käytännön seurauksena moni pienyritys joutuisi turvautumaan toiseen välittäjään "välikätenä", jossa domainit kulkisivat toisen yrityksen kautta. Tämä:

- hämärtää asiakassuhdetta
- luo eettisen ongelman ("bulvaanijärjestely"), joka kiertää alkuperäisten verkkotunnusehtojen henkeä
- heikentää palvelun läpinäkyvyyttä
- aiheuttaa suuren riskin menettää domainin vuoksi asiakas isolle toimijalle, koska he usein kauppaavat vastaavanlaisia palveluita ja hetkellisesti polkuhintaan voittaakseen pienien toimijoiden asiakkaat

Pienen butik-toimijan arvo perustuu juuri siihen, että koko palvelu on omissa käsissä ja suoraan vastuussa asiakkaalle. Tällaiset *bulvaaniyritykset* ovat jo lähestyneet meitä asiassa ja palvelun kierretäminen heidän kauttaan kuulostaa hyvin riskialttiilta ratkaisulta.

4. Asetusluonnoksen ja perustelumuistion huomiot

Olen lukenut sekä asetusluonnoksen että perustelumuistion. Perustelumuistion mukaan 400 euron vuosimaksulla pyritään kattamaan verkkotunnusvälitystoiminnan kustannuksia, jotka ovat "kasvussa".

Asiakirjoissa ei kuitenkaan esitetä erittelyä siitä:

- miten kustannukset jakautuvat
- miten maksun kustannusvastaavuus muodostuu eri kokoisille toimijoille
- kuinka monet pienet välittäjät joutuvat lopettamaan toiminnan
- mikä on vaikutus loppuasiakkaiden hintoihin
- miten markkinan keskittyminen vaikuttaa pitkällä aikavälillä

Arvio vaikutuksista pieniin yrityksiin on selvästi puutteellinen.

5. Esitys vaihtoehtoiseksi maksumalliksi

Ehdotan, että kiinteän maksun sijaan tai sen ohella otetaan käyttöön portaittainen ja toiminnan laajuuteen suhteutettu maksumalli, joka huomioi välittäjien voimakkaasti vaihtelevat domain-määrät.

A) Portaittainen malli

- 0–50 domainia: 0–25 € vuosimaksu
- 51–300 domainia: 50–150 € vuosimaksu
- Yli 300 domainia: 400 € vuosimaksu (kuten esitetty)

B) ”Mikrovälittäjän” status ilman kiinteää vuosimaksua

Pieni toimija voisi toimia kuten nykyäänkin – hallinnollisesti kevyellä rakenteella, ilman 400 euron kuluja – jolloin toiminta pysyy terveenä ja asiakkaiden palveleminen mahdollista.

6. Yhteenveto

Nykyisessä muodossa kiinteä 400 euron vuosimaksu:

- on suhteettoman suuri pienille välittäjille
- nostaa domain-hinnat pienillä toimijoilla yli kilpailukykyisen tason (> 30 €)
- ajaa pieniä yrityksiä pois markkinoilta
- suuret kilpailijat pääsevät markkinoimaan etulyöntiasemassa myös muita palveluitaan
- keskittää markkinaa suurille toimijoille
- heikentää kilpailua ja palvelun laatua
- voi pakottaa pienet välittäjät epätoivottuihin ”bulvaanijärjestelyihin”
- ei perustu riittävään vaikutustenarviointiin

Ehdotamme, että asetusmuutosta tarkistetaan siten, että se **ottaa huomioon eri kokoiset toimijat ja mahdollistaa elinkelpoisen toiminnan** myös pienille butik-tyyppisille välittäjille.