

Bredband för gör-det-självare

eller

Själv är bäste dräng

eller

**Hur man själv kan skapa ett
konkurrenskraftigt nätverk**

Daniel Elvin och Sven Karlsson

HSBs Brf Fagotten i Lund

Vad har vi gjort?

- **Vi ville ha en fast Internet-access**
- **Vi har inte grävt och dragit kabel!**
- **Vi har gjort en upphandling, skrivit kontrakt och låtit entreprenörer göra jobbet.**
- **Vanlig upphandling med standardkontrakt**
 - **Bredband är en stor investering för en fastighetsägare/förening**
 - **Det gäller att göra en bra affär!**

Varför inte en “färdig paketlösning”?

- Ramavtalen är generella - gäller inte Dig och Din förening
- Osäker kostnadsbild
- Tekniska lösningen dåligt specificerad
- Oklar och otydlig tidsplan
- Ohederligt långa bindningstider

Varför inte ... (forts)

- Du vet inte *vad* du får.
- Du vet inte *hur* och *när* du får det.
- Du vet inte *vad det kostar*.
- Du vet inte *hur länge* du måste ha det.

- Vet du verkligen *att* du får det?

Skulle du ...

- binda dig till ett 5-årigt mobiltelefon-abonnemang, med fixt samtalspris per minut, utan ordentlig möjlighet att välja/byta telefon/abonnemang under tiden? Om du tvingas betala en obestämd summa efter 5 år?

Varför göra det själv?

- Offerterna gäller installationen hos Dig
- Kostnaderna är fastställda i offerterna
- Du väljer den tekniska lösningen utifrån offerterna
 - Entreprenörerna gör en utredning. Du väljer vad Du tycker är bäst!
- Du bestämmer tidsplanen
- Du bestämmer bindningstiden

Varför själv ... (forts)

- Du vet exakt *vad* du får.
- Du vet exakt *hur* det ser ut.
- Du vet exakt *när* Du får det.
- Du vet exakt *vad det kostar*.

- Du vet *att* du får det.

Upphandlingen

- **Ert anbudsunderlag**
- **Entreprenörernas offerter**
- **Er anbudsgenomgång**
- **Kontraktsförhandlingarna med den utvalda entreprenören**
- **Gemensamt upprättat kontrakt**

Anbudsunderlag

- **Beskriv problemet - inte lösningen**
 - **Skriv att ni vill ha switchat 100 Mbps-nät till samtliga boende *inte* att ni ska ha 5 st. HP 2424M-switchar.**
- **Kräv så tekniskt detaljerade offerter ni klarar av att granska**
- **Använd opartiska konsulter om så behövs**

Anbudsunderlag - del II

- **Kunden bestämmer allt!**
 - Tidsplan, genomförande, etc.
 - Ställ krav och diktera Era vilkor
- **Skriv att ABT 94 skall användas**
- **Skriv att ingen ersättning utgår för anbudsframtagningen**
- **Skriv att ni förbehåller er rätten att förkasta samtliga anbud**

ABT 94

- **Allmänna Bestämmelser för Totalentreprenader rörande byggnads-, anläggnings- och installationsarbeten**
- **Byggbranchens samlade erfarenheter i skrift**
- **Finns att köpa med förklaringshäfte och färdiga kontraktsmallar**
- **Relevant främst för nätverksinstallationen**

Anbudsunderlaget - del III

- **Kort tid för upphandlingen, 5 - 6 veckor**
- **Bjud in många entreprenörer**
 - **minst 8 - 10 st**
 - **blanda stora och små entreprenörer**
- **Använd eventuellt två upphandlingar**
 - **en för datornätverket**
 - **en för bandbredden med tilläggstjänster**
- **Glöm inte att handla upp användarsupport!**
- **Kräv offerter som gäller flera månader.**

Anbudsgenomgång

- **Anbudsgenomgång**
 - granska anbuden ordentligt
 - kräv in kompletterande uppgifter
 - för att göra anbuden mer jämställda
- **Stor eller liten entreprenör?**
 - De stora anlitar de små
 - Kräv referenser
 - många stora lämnar inga referenser!
 - Lita inte på någon som inte gjort många nätverk redan

Kontraktsförhandlingar

- Förtydliga eventuella återstående oklarheter
- För protokoll vid alla möten
- Byggmöten under entreprenaden?

Kontraktet

- **Använd kontaktsmallen till ABT 94**
- **Kräv att entreprenören tar helhetsansvar gentemot lägenhetsinnehavarna**
- **Skriv inga slavkontrakt**
 - **Priserna på bandbredd sjunker drastiskt**
 - **Skriv kontrakt på endast 1 år för bandbredden!**

Kontraktet - del II

- Står det *exakt* vad ni får?
- Vad händer om ni inte får det ni avtalat?
- Vad händer om det inte fungerar?
- Specificera tidplanen
 - Skriv *exakt* datum när allt skall vara klart!
 - Kräv vite på minst 10% för varje veckas försening

Projektsummering

- **Användarsupport viktig och uppskattas**
- **Gå ut med mycket information**
- **2 månader från anbudsunderlag till kontrakt**
- **4 månader från kontrakt till fungerande system**
- **Gå inte med på mycket längre tider!**

Ekonomi

- **Nätverket bekostas centralt av brf:en**
 - som ett kabel-tv nät
- **Bandbredden betalas av abonnenterna**
- **125 abonnenter av 268 möjliga**
 - Anslutningsavgift: 0 kr
 - Abonnemang: 200 kr/månad fast kostnad utan någon trafik kostnad
 - Högre bandbredd än “konkurrenter” med samma pris
- **Vi går med vinst och kan sänka månadskostnaden!**

Mycket jobb?

- **Inte speciellt. Kompetensen finns nog i de flesta brf:ar!**
- **Stöd er på ABT 94**
- **Vi kan lämna ut dokumentmallar**

Slutsats

- **Alla vill tjäna pengar på Er!**
 - **Låt dem jobba för det - inte Ni!**
- **Det är Ni som är kunder som sitter i guldsitsen**
- **Diktera villkoren själva!**
- **Ett bra kontrakt påverkar slutpriset med en faktor 2-3!**
 - **Vi förkastade “de stora aktörerna” p.g.a. dåliga underlag**