

# Nationella affärer

## 2018-10-03

Peter Bryne SSNF  
Björn Jonsson Norrsken  
Martin Gedda NetWest

# Agenda nationella affärer 2018-09-11

1. Marknadens krav
2. Regionala erfarenheter
3. Nationella erfarenheter
4. Diskussion



# Marknadens Krav

## Konsolidering av operatörsmarknaden driver ökade krav

- Färre och större aktörer hanterar allt
- Ökat antal förfrågningar kräver högre effektivitet
- Effektiva ramavtal förutsätter färre avtalsparter.
- Enhetliga produkter och priser
- Fler produkter, högre robusthet i förbindelser, noder och nät
- Mångfald av nät kräver tillförlitlighet, flexibilitet och enkelhet





# Marknadens Krav

## Syns man inte finns man inte

- Stadsnäten ser inte merparten av Operatörernas förfrågningar
- Möta nationella koncept i regional upphandling för att få lokal affär
- Operatörernas nät inkompatibla med administrativa gränser
- Regional kontakt ger fler affärer än endast lokal kontakt.
- Ökad marknad – men färre affärer exponeras i ökad konkurrens



# Marknadens Krav

## Regional design, nationella interface, lokal kompetens

- Samtliga större operatörer kräver integration med automatiserade interface.
- Nationella företag måste mötas nationellt, förhandlas regionalt.
- Nödvändig underrättelse byggs regionalt och konsolideras nationellt
- Styrka i regional flexibilitet i affär och teknik med lokal kompetens





# Regionala erfarenheter

## Lessons learned

- Krav / stark önskan om färre interface från många
- Synlighet ger mer möjligheter
- Snabbhet ökar vinstchansen
- Systemstöd är viktigt
- Viktigt att kunna svara på hela frågan
- Lokal kännedom



# Regionala erfarenheter

Ett lyckat exempel, 0 -> 24 på 3 månader!

- God förståelse av kundens förväntningar
- Bra samarbete med lokalt stadsnät
- Kompletta lösningar; accesser, lokala transporter, regionala transporter
- En prismetod för hela affären
- Repetitivt för andra orter





# Nationella erfarenheter

## Vad behöver vi göra ?

- Effektiva och integrerade processer (CESAR)
- Våga visa anslutna adresser – ger affärer inte konkurrenter
- Enkla prissättningsmodeller; Inga A+B+C+D pris
- Homogena tjänster och priser
- Kunna göra nationella avtal – en/få kontaktytor per kund





# Nationella erfarenheter

## Lyckade exempel

- Svenska Kyrkan
  - Nationellt ramavtal
  - Nationellt nät
  - Samma tjänst överallt
  - Prissättning
  - 250 anslutna enheter – affärer i många stadsnät (alltid i konkurrens)
- Landstinget Dalarna
  - Regional/Lokal förankring
  - ”Våga bjuda på allt”
  - Bygga eget sedan
  - Avtal 2012, nytt 2018



# Diskussion

## Hur ökas antalet affärer ?

- Cesar uppdaterad och integrerad
- Regionala interface, färre avtal, regional anpassad lösning
- Rätt produkter
- Enhetliga konkurrenskraftiga priser

