

## SABOs Bredbandsdagar 2005



### Inledning

SABOs Bredbandsdagar 2005 ägde rum den 20-21 april på Gårda Konferens i Hallonbergen i Sundbyberg. Ämnet för konferensen var övergången till digital-TV, bredband och multipla tjänster som IP-TV.

Runt 150 företrädare för Bostadsbolag, TV-leverantörer, Kommunikationsoperatörer, myndigheter och organisationer deltog varav 12 utställare och ett 20-tal som föreläsare.



Projektledare **Anders Johansson**, SABO, inledde med att hälsa alla välkomna. Han gav sedan ordet till Bredbandsdagarnas första föreläsare:

**Pierre Helsén**, huvudsekreterare i Digital-TV-kommissionen.



## Digital-övergången

Digital-TV-kommissionen leder Sveriges övergång till digital-TV. Den tillsattes i maj 2004 och avslutar sitt uppdrag i mars 2008. Nedsläckningen av det analoga marknätet och övergången till digitala sändningar ska vara genomförd i hela landet den första februari 2008.

Digital-TV-kommissionen leds av Lorentz Andersson, landshövding i Västerbotten. Kommissionens uppdrag är att planera hur, var och när övergången till digitala sändningar ska ske och informera medborgarna om detta. Målgruppen är i första hand mottagare av marksänd, analog TV. Fortlöpande rapporter till regeringen ingår i uppdraget.

Nedsläckningen av det analoga marknätet inleds i en första etapp på Gotland den 19 juni 2005, fortsätter i Gävle-området den 10 oktober och Motala den 21 november. Den första etappen berör totalt 150 000 hushåll och drygt 300 000 individer. Nedsläckningen av det analoga nätet genomförs i sammanlagt fem steg. Digital-TV-kommissionens ordförande konstaterade att ungefär hälften av alla TV-tittare och nästan alla hyresgäster inom allmännyttan ser på kabel-TV. De berörs därmed inte primärt av nedsläckningen av det analoga marknätet.

- Ert TV-tittande kan fortsätta på ett enklare sätt, sade Pierre Helsén.

Kommissionen vänder sig i första hand till de 18 procent av tittarna som har marksänd, analog mottagning och som får en svart bild i rutan om de inte gör något när de analoga sändningarna stängs av.

- Antingen stannar de kvar på marken och skaffar en box eller också väljer de ett satellit-alternativ, sade Pierre Helsén. Han betonade att kommissionen är ”plattformneutral” när det gäller tekniken, även om uppdraget i första hand gäller nedsläckningen av marknätet.

- Naturligtvis är bredband ett alternativ som i alla fall i framtiden når ut till lika många tittare som både marknät och satellit.

Pierre Helsén presenterade en telefonundersökning som visar att första kvartalet 2005 hade 38 procent i åldrarna 15-74 år digital-TV hemma.

- Den siffran ökar hela tiden.

Över hälften av digital-TV-tittarna tar emot sändningarna via satellit, bara 14 procent är kabel-hushåll. Utöver de 38 procent som redan har digital-TV hemma så tänker 10 procent skaffa det inom ett år. Det visar kommissionens siffror som hämtats från undersökningar av konsultföretaget Mediavision.

Gruppen tveksamma eller skeptiker ligger på drygt 50 procent, eller 3,4 miljoner svenskar. Där ingår personer som kanske någon gång i framtiden kan tänka sig att skaffa digital-TV, eller som inte vet och sådana som säger att de aldrig tänker göra det. Högre genomsnittsålder, bor i storstad, oftare kvinnor, mark eller kabel-hushåll och inga barn kännetecknar hushåll skeptiska till digital-TV.

Kommissionens huvudbudskap är att övergången till digital-TV är ett naturligt teknikskifte. Bland flera olika informationsinsatser finns en broschyr som i slutet av april gick ut till 200 000 hushåll på Gotland, i Motala och i Gävle-området.

Kommissionen har en hemsida [www.digitalovergangen.se](http://www.digitalovergangen.se) och hjälptelefon **0771-10 11 10** för den som vill veta mer och fråga om övergången till digital-TV. Kommissionen samarbetar med kommunerna för att nå bland annat äldre och handikappade inom vård och omsorg.

I en kort internationell utblick konstaterade Pierre Helsén att övergången till digital-TV i Berlin resulterat i att antalet fria kanaler ökat från 10 till 27, i Finland ska enligt planerna de betalningsfria kanalerna öka från 4 till 11 och i Storbritannien från 5 till 28. Digital-övergången i Sverige ger endast ytterligare två betalningsfria kanaler utöver de tre som redan finns.

## Stadsnäten

Ett bostadsbolag som erbjuder bredband/multimediaband till sina hyresgäster ansluter fastighetsnätet till ett stadsnät. Kommunikationsoperatörer ansvarar för trafiken i näten mellan tjänsteleverantörer och hyresgäster, exempelvis TV, Internet och telefoni. I dagsläget finns närmare 200 stadsnät i Sverige.

- I dag är stadsnäten nät med snabb internetaccess. Nu tittar vi på att införa en ny tjänst i stor skala; TV. Nu börjar resan som pågick med Internet för 5-6 år sedan, sade Erik Dahlström, projektledare på branschorganisationen Svenska stadsnätsföreningen (SSNf), på Bredbandsdagarna.

### **Två huvudprinciper styr de öppna stadsnäten:**

1. Lika villkor för tjänsteleverantörer och operatörer.
2. Valfrihet för slutkunder och hyresgäster.

Ambitionen är att bygga ett nät för alla kunder och från alla leverantörer av olika typer av tjänster. - Det är inte lätt att skapa ett nät där man kan hantera multipla tjänsteleverantörer, men det är den absoluta målsättningen. Annars bygger vi en infrastruktur som vi redan har i dag med kabelnät, telefonnät, osv. Det kommer att ta tid innan näten utnyttjas för samhällstjänster, men vi måste räkna med det. Försäkringskassan, exempelvis, har ju sin målgrupp framför TV:n mer än framför datorn.

Erik Dahlström pekade på SSNf:s, SABOs, Fastighetsägarnas och Hyresgästföreningens gemensamma deklARATION om ”strävan att bredbands-TV,...erbjuds som öppen tjänst...att hushåll och övriga slutkunder oberoende av teknisk utrustning, utan leverantörsberoende hinder kan välja bland konkurrerande utbud”. Erik Dahlström drog slutsatsen att en betydande marknadskraft vill ha mer än vad som konventionell kabel-TV eller satellit i dag erbjuder. Stadsnätsföreningen använder begreppen bredbands-TV eller IP-TV vilket ses som en ny ”plattform” för olika tjänster med text, ljud och rörlig bild; E-handel, filmer, TV, samhällstjänster, underhållning, osv.

Bredbands-TV är inte bara ett fjärde distributionssätt för enbart TV-kanaler. Bredbands-TV ska jämföras med Internet, en plattform för en mängd olika tjänster.

- Men övergången till digital-TV är intressant även i vårt perspektiv. Vi kan erbjuda lokala marknader ett alternativ till marknätet, sade Erik Dahlström.

Bredbands-TV är under utbyggnad i ett 10-tal stadsnät runt om i landet. Linköping och Katrineholm, exempelvis, kommer att lansera TV-tjänster via bredband i samband med övergången till digitala marksändningar, berättade Erik Dahlström.

- Det är viktigt att bredbands-TV är en öppen tjänst. Vi vill inte längre ha en TV-tjänst som levereras av en exklusiv aktör i ett nät. Vi vill ha ett nät med många leverantörer samtidigt, betonade Erik Dahlström.

I dagsläget kan tre tjänsteleverantörer erbjuda IP-TV via stadsnäten: ViaSat, Canal Digital och FastTV. Ungefär lika många fler är på gång, enligt Erik Dahlström.

Målet är att kunderna/hyresgästerna själva ska kunna välja bland allt som levereras i stadsnäten, utan specifik utrustning för varje leverantör.

Att stadsnäten i framtiden tar på sig ansvaret för att leverera MustCarry-kanalerna och att kommunikationsoperatörerna sköter ”plusutbudet”, var en avslutande tankegång från Erik Dahlström på Stadsnätsföreningen.

## Sollentuna Energi kommunikationsoperatör i stadsnätet

I stadsnätet i Sollentuna är Sollentuna Energi tekniskt ansvarig kommunikationsoperatör för leveransen av bland annat TV-tjänster.



- Vi är övertygade om att det är det här som gäller i framtiden, förklarade **Anders Landin**, Sollentuna Energi, på Bredbandsdagarna.

Sollentuna Energi har kommersiellt varit i gång i två år med bredbands-TV i stadsnätet. TV-trafiken ligger i ett helt separat nät, oberoende av internet-trafiken. Bildkvalitet och kanalutbud är för konsumenter och hyresgäster marginella plusvärden med digital-TV, ansåg Anders Landin.

-Den stora skillnaden är att vi kan kommunicera hundra procent åt andra hållet. Du trycker på din fjärrkontroll och betalar för en ny kanal och så är det klart. Du behöver ingen telefon! Ingen antenn, 5.1 ljud, individuell valfrihet och den tekniska möjligheten att kunna välja enstaka kanaler, istället för hela kanalpaket, är andra fördelar med digital bredbands-TV som Anders Landin lyfte fram.

- Det som är bra med bredbands-TV för fastighetsägarna är också färre nät som behöver byggas och underhållas, påpekade han.

Sollentuna Energi drar under våren i gång HD-TV-sändningar. Med tanke på att ett hushåll numera ofta har flera TV-apparater och datorer är det viktigt att lägenheterna utrustas med flera uttag i varje rum, ansåg Anders Landin. Sollentuna Energi har provat trådlös kommunikation, men med mycket dåligt resultat.

- Jag tror att det under ganska lång tid kommer att vara kabel (fiber) som gäller i lägenheterna.

Kommunikationsoperatören Sollentuna Energi har sex internet-leverantörer, två leverantörer av IP-telefoni, video-on-demand från SF och 650 TV-kunder med 900 digital-boxar. Sammanlagt levereras i stadsnätet över 40 kanaler där Sollentuna Energi som enda analoga kanaler kör ut Must Carry (TV1, TV2, TV4) och lokal-TV. Canal Digital levererar familjepaket och pluspaket mot abonnemangsavgifter.

Kanalpaketen är dock en spegel av satellit-erbjudandena och utnyttjar dåligt möjligheterna till individuella val när det gäller bredbands-TV, ansåg Anders Landin.

- De traditionella leverantörerna har svårt att se fördelarna med bredbands-TV. Man borde kunna köpa kanalerna en och en eller sy ihop egna paket. Vi måste ta krafttag tillsammans och samverka för att inte få in satellitkriget i våra bredbandsnät. Anders Landin syftade på satellitkonkurrensen mellan olika kanalpaket och existerande begränsningar för tittarna att via parabol skräddarsy egna, Individuella, kanalutbud.

## Kaffe och Mingel



## Konkurrens

Teknikskiftet på TV-området ger inom allmännyttan upphov till frågor om konkurrensrätt eftersom det möjliggör att flera olika aktörer levererar TV.



Det konstaterade advokaten **Manne Bergnhér** från Hellström&Partners advokatbyrå. Han förklarade vidare att:

- ett EU-direktiv ligger till grund för vidareändningsskyldigheten (Must Carry) som gäller operatörerna inte fastighetsägarna.
- Den svenska lagstiftningen om Must Carry omfattar endast kabel-TV och bredbands-TV inte satellit eller telefoni.

**Manne Bergnhér svarade sedan på tre specifika frågor från SABO:**

**1. Kan en nätoperatör som omvandlar digitala signaler till analogta ta betalt av konsumenterna om vidareändningsplikten (Must Carry) bara omfattar digitala sändningar av kanalen - och tvärtom?**

Manne Bergnhér svarade: Ja, för vissa ”gratis” kanaler.

- Det betyder att operatörerna kan välja att lägga in SVT 24 och barn- och kunskapskanalen i ett analogt betalpaket och tvärtom SVT1, SVT2 och TV4 i ett digitalt betalpaket, tillade han.

## 2. Måste allmännyttan upphandla enligt lagen om offentlig upphandling (LOU) när avtal ska träffas med operatörer som distribuerar TV till fastigheterna?

Svaret blev att om det allmännyttiga bostadsföretaget i ett första skede gör ett teknikval och bestämmer sig för en plattform där det inte finns konkurrens, exempelvis kabel-TV, då gäller inte LOU. Vid en teknikneutral upphandling där konkurrens är möjlig måste däremot LOU tillämpas. - I praktiken kommer de allmännyttiga bostadsföretagen att kunna välja om det vill tillämpa LOU eller inte, sade Manne Bergnhér.

## 3. Strider det mot konkurrenslagen om fastighetsägaren betalar nätoperatören för tilläggskanaler utöver Must Carry till samtliga hyresgäster när andra nätoperatörer distribuerar TV via parallella infrastrukturer, exempelvis bredband?

Manne Bergnhér svarade: Generellt inte om upphandlingen skett enligt LOU.

- Huvudregeln är att kunden, i det här fallet fastighetsägaren, har rätt att välja vilken han vill avtala med, förklarade Manne Bergnhér.

Efter att ha klargjort de juridiska förutsättningarna gick han över till frågan om ”lämpliga” alternativ vid upphandling av TV-tjänster. Konkurrensintresset talar för att förstahandsmålet bör vara att kunderna/hyresgästerna själva väljer TV-leverantör på en marknad som kännetecknas av teknikneutral konkurrens.

Ett annat lämpligt alternativ som kan pressa priserna men begränsa valfriheten under avtalsperioden är att fastighetsägaren gör en teknikneutral upphandling. Mindre lämpliga alternativ är där fastighetsägaren väljer en operatör, eller flera, utan upphandling, sade Manne Bergnhér från Hellström & Partners advokatbyrå.

## Hyresgäster och konsumenter

Många hushåll måste betala 1 000 kronor för en box per TV för att se TV1, TV2 och TV4, skaffa olika boxar för olika distributionssätt, kan inte teckna hushållsabonnemang för flera apparater och kan inte banda andra program än det man tittar på utan särskild box för videon eller DVD:n.

- Varför ska konsumenterna betala för en ny teknik som sägs vara billigare än den gamla, frågade **Sven Bergenstråhle** från Hyresgästföreningen Riksförbundet med anledningen av övergången till digital-TV. Han vände sig också mot lockbeten om gratiskanaler och fri utrustning mot att konsumenterna låser sig för långa abonnemangsperioder. Hur mycket av den utrustningen kan användas för andra aktiviteter och gentemot andra leverantörer?



- Jag tycker att det behövs en befrielseörelse mot de här inlåsningarna! sade Sven Bergenstråhle. Hyresgäströrelsen anser att det råder begreppsförvirring och vilseledande marknadsföring när det gäller olika typer av infrastruktur. Bara när olika kommunikationsmedel som radio, TV, telefoni och Internet konvergerar i samma nät bör man tala om <sup>2</sup>riktiga bredband<sup>2</sup>, eller ännu hellre ”multimedietät”, ansåg Sven Bergenstråhle.

Öppna multimedianät sänker bostadsförvaltningens kostnader ( energi, larm, övervakning, etc), skapar priskonkurrens på kommunikationstjänster och ökar möjligheterna för hemsjukvård och för äldre att bo kvar hemma, anser Hyresgästföreningen. En annan fördel med bredband och fibernät är att de inte alstrarelektromagnetiska fält. Multimedianät höjer bruksvärdet på lägenheterna och kommunerna borde vara motorn i en framtidssatsning på stadsnät och fastighetsnät, ansåg Sven Bergenstråhle på Hyresgästföreningen Riksförbundet.

## Konsumentskydd

Även Ola Svensson från Konsumentverket konstaterade att det inte finns någon fastslagen definition av bredband. ”En fast uppkoppling till Internet” är det närmaste vi kan komma i dag, ansåg han.



Att ställa någon till svars för brister eller vilseledande marknadsföring är svårt. - Vi har en väldigt stark konsumentlagstiftning i Sverige, men inte för kommunikationstjänster, sade **Ola Svensson**. Konsumenttjänstlagen är inte tillämplig för kommunikationstjänster och konsumentköplagen räcker inte till, enligt Konsumentverket.

Även Ola Svensson framhöll risken för inlåsnings på nya marknader som digital-TV och IP-TV. - Om ni drar in bredband i fastigheterna så ska ni veta att konsumenterna vill veta vad de betalar och vad de får. Så är det inte i dag, fortsatte Ola Svensson och pekade på markoperatören Boxers erbjudanden som ett exempel på vilseledande och oklar marknadsföring.

Konsumentverket driver på i marknadsdomstolen för att få bort ”oskäligena marknadsvillkor” som att slutkunden/hyresgästen måste säga upp abonnemangen skriftligt. En annan princip som Konsumentverket arbetar för är för kunden ”en faktura en motpart”.

Konsumentverket håller också på att ta fram ett standardavtal för bredband med fokus på digital-TV-marknaden. På Konsumentverket hemsida finns en checklista för konsumenter som undrar över hur de berörs av digitalövergången. Verket tar olika initiativ för att utvidga konsumenttjänstlagen till att omfatta även kommunikationstjänster.

## Konsumentelektronik

Ungefär 20 procent av hushållen berörs direkt av övergången till digital-TV och behöver skaffa digital-box. Många hushåll har dock flera TV-apparater och TV på landet, i båten eller i husvagnen. Dessutom är IP-TV på gång. Varje apparat behöver en egen digital-box. Boxarna utvecklas i dagsläget snabbare än TV-apparaterna. Lösningar med inbyggd omvandlingsteknik i TV:n är tekniskt komplicerade och än så länge för dyrt för de flesta.

Hösten 2005 kommer det att finnas en modell på marknaden som kan omvandla två digitala frekvenser till tre analoga program SVT1, SVT2 och TV4 och som kommer att kosta närmare 30000 kronor.



Allt enligt vad **Anders Appelqvist**, vd för Konsumentelektronikbranschen, CE, berättade på Bredbandsdagarna.

Utvecklingen går, enligt branschen, snabbt mot stora, platta skärmar, fallande priser och den höga bildupplösning som till exempel HD-TV ställer krav på.

Bara TV-tittarna i USA har i dag större bildskärmar än svenskarna.

Digital-boxar med programkort har på fyra år gått ned från 5 000 till cirka 1 000 kr och utan kort kostar en box snart bara 500 kr.

Anders Appelqvist ställde frågan om inte kabel-tittare som fortsätter att se TV analogt kommer att reagera mot sämre bild, dåligare ljud, färre nischkanaler och inga av IP-TV:s alla interaktiva fördelar.

- En gammal radiohandlarkompis brukar skoja om morgondagens TV-affär. En dörr i butiken för kabel-tittare till ett rum med lite gamla högtalare och några enkla apparater och en annan dörr för digital-tittare till en förtrollad värld med underbara bildskärmar, massor med högtalare och fantastiskt ljud..., avslutade Anders Appelqvist.

## Kvällaktivitet

Kvällen avslutades med Grekisk Buffé och underhållning.

**Eric Löwenthal**  
Stand Up Comedy





## Utvecklingen

Förnyad television kommer att driva utvecklingen de närmaste 3-5 åren, förutspådde PO Andersson från Ericsson på Bredbandsdagarna. Det handlar om HD-TV, telefoni, digital-TV, interaktivitet och on-demand-tjänster, det vill säga möjlighet att själv kommunicera och bestämma utbud och tjänster.

- Den snabbast växande marknaden i USA är hemmanäten, sade **PO Andersson**.

Kommuner, fastighetsägare och andra infrastrukturbyggare kommer att bli de viktigaste aktörerna de närmaste åren, tillade han.

PO Andersson presenterade statistik som visar att trafiken i datanäten globalt sett ökat med 80 procent per år de senaste åren. Avgörande för utvecklingen är tillräcklig kapacitet, symmetri och öppenhet i de nya fibernäten.

- Snåla inte med bandbredden, det är bland det viktigaste vi har, sade PO Andersson. Det finns en avgörande skillnad mellan IP-TV och den tidigare utvecklingen från telefon över radio och television fram till Internet.

- Till skillnad mot nu uppfann vi inga nya tjänster. Det gav oss bara möjlighet att få mer kontroll över tekniken. Det handlade hela tiden egentligen bara om text, ljud och bild.

För i dag avses regioner som exempelvis Norrlands inland är den nya interaktiva kommunikationstekniken lösningen för ett näringsliv som ska ge arbete, välbefinnande och trygghet för obehindrad tillgång till lokal och global kultur och för högkvalitativa samhällstjänster till invånarna, ansåg PO Andersson. Enligt hans framtidsscenario kommer de nya möjligheterna inom telekommunikation - exempelvis ”personliga” möten i naturlig skala via bildskärmar att spela en enormt viktig roll när oljan börjar ta slut och det gäller att ersätta ”onödiga” och kostsamma persontransporter.



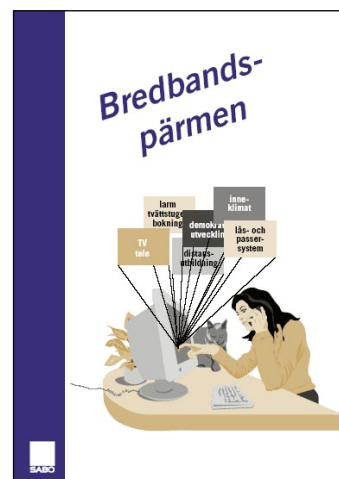
## Bredbandspärm

Projektledare Anders Johansson informerade om SABO:s Bredbandspärm:

En ”vägledning för etablering av ett öppet, avståndsberoende och framtidssäkert bredbandsnät med fokus på tjänster och god konkurrens”.

Bredbandspärmen ska färdigställas i augusti 2005. Den kommer att erbjudas bostadsföretagen i samband med workshops, seminarier, kurser och konsultinsatser.

Pärmen ska innehålla en checklista för bostadsföretag som överväger bredband och tar bland annat upp frågor om kostnader, teknik, underhåll och affärsmodeller. Bredbandspärmen kommer också att innehålla underlag och anvisningar för upphandling och ha en bilaga om konsultstöd.



## Nätverk Fastighets IT

Anders Johansson, SABO samt Kenneth Eriksson, KBAB och Kenneth Haglert, ÖBO, från allmännyttan i Karlstad och Örebro presenterade Fastighets-IT gruppen.

Den är ett intressenätverk för IT-stödda tjänster i och omkring husen. Betoningen ligger på områden som drift, mätning, övervakning, debitering, bokning, nyckelsystem, styrsystem och leverantörer.

Målet är ökat samarbete mellan fastighetsägarna, erfarenhets spridning och att driva på utvecklingen. Fastighets-IT gruppen har arrangerat workshops och har en egen webportal för det interna arbetet.



**Anders Johansson** på SABO, telefon 08-406 55 30, tar emot anmälningar från bostadsbolag som vill gå med i intressenätverket.

Den som vill veta mer kan också kontakta

**Kenneth Eriksson**, KBAB, på telefon 054-14 28 13 eller

**Kenneth Haglert**, ÖBO, 019-19 43 43

## Upphandling



- En aktiv fastighetsförvaltning kräver i dag tillgång till multimediatjänster!

Det inledde SABOs jurist **Manfred Baumgardt** med att slå fast när han på Bredbandsdagarna talade om relationerna mellan fastighetsägare och kommunikationsoperatör. TV, Internet, hyrestjänster och olika samhällstjänster är exempel på för modern fastighetsförvaltning nödvändiga tjänster som Manfred Baumgardt räknade upp.

- Äldre ska bo kvar längre i hemmet. Jag tror nog att man behöver rätt mycket IT här, sade han.

**Nyckelfaktorer för fastighetsägaren inför upphandling av kommunikationsoperatör är:**

- Kontroll över nätet .
  - Har jag inte det har jag en ganska dålig position gentemot operatörer och andra aktörer, sade SABOs jurist.
- Aktiv utrustning datorer, routrar och annat som gör att trafiken flyter i nätet är en större affärsrisk än infrastrukturen eftersom den snabbt blir gammal.
- Tjänsteoperatören måste vara känd för hyresgästerna.
- Frågan om vem som ska sköta service och underhåll ska klaras ut.

- Hyresgästerna bör bara få ett eller ett par nummer att ringa för felanmälan och support.

- Och det ska helst inte gå till fastighetsägaren, sade Manfred Baumgardt. Var och en ska syssla med det man är bäst på. Därför behöver fastighetsägaren en partner för infrastrukturen. I en affärsrelation som måste vara förtroendefull och vinnande för båda parter blir kommunikationsoperatören rådgivare, finansiär och samarbetspartner till fastighetsägaren. Manfred Baumgardt konstaterade att de kommunala bostadsföretagen är en tung konsument på marknaden vid upphandlingen av kommunikationsoperatör, men det kan även stadsnätägare, ekonomiska föreningar och olika samfälligheter vara.

En fråga att vara uppmärksam på är anslutningsavgifter till stadsnäten.

- Var försiktig och skeptisk när någon vill ha anslutningsavgift. Jag har sett anslutningsavgifter som ungefär motsvarat utbyggnaden av hela områdesnätet. Är det på det sättet är det bättre och lättare att själv vara nätägare.

Manfred Baumgardt avslutade med att betona vikten av anslutningsavtal som gör det möjligt för andra fastighetsägare att ansluta sig till nätet.

## Kommunikationsoperatörer

En kommunikationsoperatör arbetar med drift, tjänsteförmedling och affärsutveckling av fastighets-, lokala- och regionala nät. Operatören ansvarar för den aktiva utrustningen i infrastrukturen datorer, routrar, switchar och hubbar i datanäten som gör att trafiken flyter.

### Vad kan kommunikationsoperatörerna erbjuda fastighetsbolagen?

Så löd frågan till de operatörer som deltog på Bredbandsdagarna och som till exempel presenterade sig så här på en utställning i konferenslokalerna.

”Open Net verkar i dag som kommunikationsoperatör i så väl stora fastighetsnät som mindre bostadsrättsföreningar och samarbetar med ett stort antal tjänsteleverantörer av internettjänster, IP-TV och IP-telefoni. Open Net installerar och sköter driften av bredbandsnätet. Vi erbjuder en öppen marknadsplats, fri konkurrens innebär bättre tjänster och lägre priser för slutkunden. För val av bästa tekniska lösning och för garanterad kvalitet i avtalade leveranser samarbetar vi med ledande aktörer.” (Open Net)

”Teracom erbjuder öppna bredbandsnät och nät för kommuner, landsting och större företag. Hushåll och företag får ett stort utbud av tjänster till konkurrenskraftiga priser, eftersom Teracom's nät är öppet för alla bredbandsleverantörer.” (Teracom)

”Bredden av attraktiva bredbandstjänster...är det som lockar kunderna in i stads- och fastighetsnäten. Ett grundläggande krav är att kunna använda flera tjänster från olika tjänsteleverantörer samtidigt. Zitius grundare har bred kompetens och lång erfarenhet från internationell data- och telekomindustri. Zitius bygger sin tekniska plattform på och samarbetar med de ledande tillverkarnas bästa lösningar.” (Zitius)

”Bredband på lika villkor, Skanova IP-Country en öppen och operatörsneutral bredbandslösning som ger hög täckningsgrad; alltså antalet procent av kommunens invånare som får tillgång till bredband....Med oss som leverantör får ni en stabil och erfaren samarbetspartner det gör att ni kan lägga mer tid på den egna kärnverksamheten. Vi bygger nätet och tar sedan hand om

övervakning 24 timmar om dygnet. Vi står för drift och service. Vi har tekniker för drift, leverans och service på drygt 250 orter i landet.” (TeliaSonera)

”Borderlight erbjuder stadsnät, fastighetsägare och villaföreningar tillgång till en affärsmodell och en teknisk plattform för fiberanslutning som garanterar sund nätekonomi för både nätägare och slutkunder, Hyresgästerna får 100 Mbps access, 2 telelinjer för analoga telefoner, Set-Top box för anslutning av TV och dubbeluttag i varje rum.” (Borderlight)

En avgörande fråga som diskuterades på Bredbandsdagarna var om kommunikationsoperatörerna kommer att finnas kvar på sikt. Alternativet skulle vara att slutkunderna köpte tjänsterna direkt av tjänsteleverantörerna. Både operatörerna själva och företrädarna för bostadsföretag, myndigheter och organisationer var överens om att operatörerna kommit för att stanna och att de är viktiga för att garantera öppenhet, konkurrens och prispress på tjänsteleveranser i näten.

En annan fråga gällde antalet slutkunder som måste till för att ett fastighetsnät ska bli ekonomiskt intressant för kommunikationsoperatörerna.

Alla närvarande operatörer var eniga om att det krävs en viss kundvolym, men ville eller kunde inte precisera i siffror hur stor den måste vara. Det krävs en stor volym för att det ska bli intressant. Lösningen är att små kunder går samman, sade Magnus Ljung på TeliaSonera. Slutsatsen blev att SABO-företag på mindre orter är intressanta för kommunikationsoperatörerna eller i de fall bostadsföretagen är mycket små om de samverkar med andra multimediekunder på orten.

## Sex bostadsbolag

Sex kommunägda bostadsbolag redovisade under Bredbandsdagarna sina erfarenheter och planer vad gäller övergången till digital-TV och multimedianät.

### Bostadsstiftelsen Platen :

Bostadsstiftelsen Platen i Motala har knappt 5 900 lägenheter varav så gott som alla har kabel-TV ansluten till ComHem. I själva Motala får hyresgästerna ComHems basutbud och kan teckna abonnemang för digital-TV, bredband och telefoni. På den mindre orten Borensberg erbjuds bara basutbudet liksom i glesbygden med sina enstaka parabolöar i kabelnätet.

I november släcks de analoga marksändningarna i Motala-området.

- Övergången till digitala marksändningar kommer vi inte att märka särskilt mycket av. Det vi kommer att arbeta med är information. Så fort det står någonting för dörren så blir folk oroliga och undrar vad som sker, sade Platens ekonomichef, **Christer Gustafsson**, på Bredbandsdagarna.



Han fick frågan varför Platen inte slagits av tanken att satsa på bredbands-TV och verklig valfrihet för de enskilda hushållen att själva välja TV-kanaler och programpaket, utöver Com hems erbjudanden.

- Tanken har slagit oss... Vi har bara bestämt oss för att inte vara först, svarade

Christer Gustafsson.

### Älvkarlebyhus:

Allmännyttiga Älvkarlebyhus med 1100 lägenheter bygger ut öppna multimedianät som välkomnar konkurrerande leverantörer av IP-TV, telefoni och Internet. Bostadsbolaget samarbetar med kommunikationsoperatören Borderlight.

Efter tre år har 49 procent av hyresgästerna i Skutskär redan anslutit sig, eller är på väg att gå över, till internetaccess via fibernätet. En undersökning bland hyresgästerna visar att 56 procent kan tänka sig att byta från Telia till IP-telefoni. Den som gör det ringer gratis inom Älvkarleby. Avtalet om Triple Play med operatören ökar boendevärdet i fastigheterna, anser fastighetsägaren. Hyresgästföreningen har godkänt en hyreshöjning för alla hyresgäster med 60 kronor i månaden. Investeringskostnaden per lägenhet ligger på 19 500 kronor, exklusive moms, minus skatteavdrag motsvarande 5 000 kr. Runt 300 lägenheter ansluts våren 2005 och i december ska alla lägenheter ha möjlighet att koppla upp sig.

Även efter det att det analoga marknätet släcks ned den 10 oktober 2005 erbjuder Älvkarlebyhus hyresgästerna gratis 10 kabel-TV-kanaler, inklusive SVT1, SVT2, TV3 och TV4. Hyresgäster med IP-TV kommer hösten 2005 att kunna välja mellan ett 70-tal hemspråkskanaler och traditionella kabel-TV-kanaler i takt med att rättigheterna för IP-TV frigörs. Den preliminära månadsavgiften beräknas bli 40 kronor plus 10 kronor per ytterligare kanal. Vidare kommer hyresgästerna genom video-on-demand att kunna välja mellan upp till 6000 olika filmer och omedelbart få in dem direkt i TV-apparaten hemma i vardagsrummet.

Älvkarlebyhus AB äger fastighetsnätet och områdesnätet fram till stadsnätet och har dragit in ett bredbandsuttag i varje rum.



- Men det är väldigt viktigt att vi tar så lite ansvar för tjänsteleveranserna som möjligt, det har vi ingen organisation för, sade bostadsbolagets vd **Göran Jonsson** på Bredbandsdagarna. Fastighets- och områdesnätet hyrs ut till Borderlight som betalar en avgift till Älvkarlebyhus och som i sin tur betalar för operatörens tjänster.  
- Men vi får ett netto tillbaka, sade Göran Jonsson.

Bostadsbolagets investering i ny infrastruktur har effektiviserat en rad interna fastighetstjänster som temperaturmätning, varningssystem, säkerhet, osv. Älvkarlebyhus vd påpekade att TV- och videotjänster kan bli enormt dyra på småorter och efterlyste samverkan mellan Sabo-företagen.

- Om flera SABObolag gemensamt upphandlar IP-TV så tror jag vi kan uppnå bättre utbud och villkor för hyresgästerna. Målsättningen för Älvkarlebyhus är en förbindelse med fibernäten i Stockholm. Det skulle innebära att Älvkarlebys hyresgäster skulle kunna ringa gratis till allmännyttans hyresgäster i Stockholm.

Anders Johansson på SABO uppmanade bostadsbolag som är intresserade av gemensam upphandling av TV att ta kontakt med vd Göran Jonsson på Älvkarlebyhus.

**Telefon 026-66 99 50**

### Sollentunahem:

Hos Sollentunahem med drygt 7 300 lägenheter och inga vakanser har alla lägenheter sedan 1999/2000 bredbandsuttag. Nätet används för multipla tjänster samt för fastighetsförvaltning och intern kommunikation. Nästan varannan hyresgäst är uppkopplad till Internet via multimedianaätet.



Utvecklingschefen **Ola Gräsberg** pekade på den bristande konkurrensneutraliteten mellan kabel-TV och IP-TV.

- I och med att vi sponsrar kabel-TV (via hyran) så utestänger vi ju bredbandsleverantörer av TV. Vi har inte digitaliserat kabel-nätet. Gör vi det börjar ComHem sända sina digital-TV-paket och då är det ju nästan omöjligt att släppa fram TV via andra media. Kan vi bara samordna oss inom SABO, betala per kanal och gå över till

bredbands-TV blir det större valfrihet för hyresgästerna, sade Ola Gräsberg. Han tillade att ComHem lägger på flera tusen procent för tillval av enskilda kanaler. Sollentunahems utvecklingschef noterade att fastighetsägaren rent juridiskt inte är skyldig att leverera TV, men konstaterade i samma andetag att detta nog inte är ett realistiskt utvecklingsalternativ i förhållande till hyresgästerna...

### Gnestahem:

Gnestahem är ett litet allmännyttigt bostadsföretag som länge stod och stampade på samma fläck utan en medveten vare sig aktiv eller passiv hållning till frågan om bredband.

- Vi har ingen kunskap, vi är en liten marknad och inga operatörer står och knackar på dörren. Vi kom aldrig ur fällan! förklarade vd **Jon Leo Rikhardsson**.

Till sist bestämd sig Gnestahem för att åtminstone någorlunda aktivt driva frågan om en ny infrastruktur. Det första steget blev att kontakta en konsult som fick i uppgift att göra en schematisk förstudie av de fysiska förutsättningarna. VD själv saknade kunskaper och tillräckligt med tid för att ordentligt sätta sig in i frågan.



- Det är inte möjligt för mig att lägga ned kanske 10-15 timmar i veckan på bredband. Då upptäckte jag att vi hade en del goda grannar i SABOs IT- och bredbandsgrupp. ”Stolen with pride” har blivit mitt mellannamn, skämtade Jon Leo Rikhardsson.

Gnestahems strategi blev med andra ord att så mycket som möjligt och utan att skämmas hämta inspiration och knycka idéer från andra bostadsföretag i stockholmsområdet som hunnit längre, exempelvis Svenska Bostäder och Sollentunahem.

Nästa steg blev att upprätta en affärsplan för finansiering, teknikval, val av samarbetspartners och rollfördelning. De planerade investeringarna i ett fastighets- och områdesnät beräknas till 7 000

kronor per lägenhet. Då finns ett för operatörerna intressant nät som även andra kunder kan ansluta sig till.

Gnestahems plan är att under 2005 bilda ett eget bolag för bredbandsnätet och upphandla och bygga nätet med sikte på driftstart första halvåret 2006. Det tog oss två år att komma där vi är i dag. Nu är vi på den gula lampan, den gröna kommer i höst, avslutade vd Jon Leo Rikhardsson på Gnestahem.

### **Järfhällabygdens hus/Svenska Bostäder:**

De två bostadsbolagen har gått samman vid upphandling av kommunikationsoperatör för multimediatjänster på Norra Järvafältet i Stockholm. Resultatet har blivit större kundvolym och därmed en bättre ekonomisk uppgörelse med operatören Zitius. Bolagen har var sitt avtal med Zitius, men gemensamma grupper för styrning, marknadsföring och teknik.

De två allmännyttiga bolagens gemensamma nät kommer under år 2005 att tas i bruk för olika multimediatjänster. Samarbetet gentemot Zitius betyder inte att de två bolagen gör allt lika. Till skillnad mot samarbetspartnern Järfhällabygdens hus installerar exempelvis Svenska Bostäder inte direkt ett uttag i varje lägenhet.



- Vi drar fiber ända upp till varje lägenhet och det kändes omotiverat att installera aktiv utrustning i varje lägenhet från start eftersom många på länge inte kommer att beställa tjänsten. Det är vår bedömning för att få ekonomi på det här, sade **Claes Engerstam** på Svenska Bostäder.

Drygt 30 procent av Järfhällabygdens hushåll har anmält sitt intresse av att få bredbandstjänsten från start. Av Svenska Bostäders hushåll på Norra Järvafältet visade 20 procent intresse redan första anmälningdagen.

- Det som varit svårt är att få ut tjänsteleverantörerna på banan, sade Claes Engerstam från Svenska Bostäder. Andra fastighetsägare, privata sådana och villaföreningar - ska kunna ansluta sig till den nya infrastrukturen på Norra Järvafältet. En möjlighet som allmännyttan försäkrat sig om i avtalen med kommunikationsoperatören.

- Syftet med att samarbetet har varit att få upp volymerna. Men det ska också finnas anslutningsmöjligheter för andra fastighetsägare. Det ska finnas en tillväxtpotential, sade Claes Engerstam. Han betonade att det är viktigt för fastighetsägaren att "hålla fingrarna borta" från innehåll och form vad gäller TV-tjänsterna, men att det är en svår gränsdragning.

- En tjänsteleverantör med exempelvis usel kundsupport gör ju att alla klagomål hamnar hos oss och därmed orsakar kostnader, sade Claes Engerstam.

I Stockholm finns ett politiskt beslut om att driva på bredbandsutbyggnaden i samtliga Stockholms stads bostadsbolags fastigheter. En ny infrastruktur för multimediatjänster som färdigutbyggt i så fall kommer att nå runt 200 000 stockholmare.

## Avslutning

Projektledare Anders Johansson på SABO tackade deltagarna på SABOs Bredbandsdag 2005 och uttryckte förhoppning om en ny konferens 2006.

## Utställare 2005



- Canal Digital
- Metrima
- Ericsson
- 42networks
- OpenNet
- Borderlight
- Teracom
- Aptus
- FastTV
- Zitius
- PacketFront
- Botjänsteföreningen.