

KOMMUNIKATIONSOPERATÖR

- en komplex roll med olika funktioner

Kommunikationsoperatörsrollen etablerades i Sverige i samband med att stadsnäten bildades på 90-talet. Då var det svårt att locka till sig tjänsteleverantörer eftersom de inte var intresserade av att stå för kostnaden för att aktivera stadsnätets fiberinfrastruktur. Lösningen blev kommunikationsoperatörsrollen, som aktiverade fibernätet och omhändertog administration och service. Modellen lockade till sig tjänsteleverantörerna och konceptet öppet nät hade fötts.

Kommunikationsoperatörens grundläggande roll är att vara en neutral aktör som hanterar trafiken i nätet och garanterar att det finns en öppen plattform där alla leverantörer av innehållstjänster ges lika förutsättningar. Det möjliggör för hushåll och företag att fritt välja leverantör av olika innehållstjänster på samma infrastruktur via en tjänsteportal. På så sätt skapas en konkurrenssituation som är unik för den svenska marknaden.

En roll men flera aktörer

Kommunikationsoperatören är nästan aldrig en och samma aktör. Den är istället en roll som består av 13 olika funktioner. I många fall har stadsnäten valt att utföra vissa av dessa funktioner själva och ta in extern hjälp med andra. En medlemsundersökning genomförd av Svenska Stadsnätsföreningen visar att nästan alla stadsnät har en extern aktör som utför en eller flera av kommunikationsoperatörens funktioner.

Kommunikationsoperatören – en garant för öppet nät på tjänstenivå

Den stora skillnaden mellan Sverige och övriga Europa är hur bredbandsinfrastrukturen gjorts tillgänglig och öppnats upp för konkurrens. Öppna stadsnät är i dag en förutsättning för många operatörer som vill nå ut med sina kommunikationstjänster. Dessutom har ett helt nytt marknadssegment utvecklats, tjänsteleverantörsmarknaden. På så sätt kan aktörer som inte har råd att bygga egna nät erbjuda sina tjänster via det öppna stadsnätet. Idag är tjänsteleverantörsmarknaden starkt växande och många små, lokala tjänsteföretag har kunnat växa till regionala och nationella aktörer.

Att upprätta och utveckla tjänstekonkurrensen via en kommunikationsoperatör har för många stadsnät varit och är en central del av deras uppdrag och affärsmodell.

Begränsas stadsnäten försvinner konkurrensen

Stadsnätsföreningen ser med oro på olika aktörers uppfattning att stadsnäten i Sverige ska begränsas till att enbart tillhandahålla svartfiber. Detta skulle vara ett mycket effektivt sätt att backa utvecklingen femton år tillbaka och begränsa marknaden till ett fåtal stora aktörer. Mindre tjänsteleverantörer och lokala It-bolag riskerar med en sådan reglering att exkluderas från marknaden. Stadsnäten har en viktig lokal roll att hjälpa olika aktörer i sin etablering och bidrar därigenom till en ökad utveckling och bättre konkurrens i många kommuner.

Syftet med det öppna nätet måste alltid vara att realisera infrastrukturkonkurrens och tjänstekonkurrens i näten. Detta uppnås genom att sänka tröskeln för marknadens aktörer, att tillämpa konkurrensneutrala villkor och inte exkludera någon från den lokala marknaden. Därigenom upprätthålls en sund konkurrens i flera steg vilket gagnar konsumenterna, näringslivet och den offentliga sektorn.

Därför är det av yttersta vikt att stadsnäten i Sverige får rättvisa spelregler som likställer dem med övriga marknadsaktörer. Stadsnäten måste få möjligheten att fortsätta utvecklas annars riskerar vi att det skapas en oligopolmarknad med få stora aktörer som inte möter de lokala eller regionala behoven samtidigt som vi kommer få se prisökningar genom en försämrad konkurrens och minskad valfrihet.

Vänd för att läsa mer om
kommunikationsoperatörens funktioner ● ●

Kommunikationsoperatörens 13 olika funktioner

Stadsnätsföreningen har frågat föreningens medlemmar om hur de hanterar kommunikationsoperatörsrollen. 92 procent av stadsnäten har en kommunikationsoperatörlösning i sitt nät, en roll som består av upp till 13 olika funktioner. Varje funktion kan antingen omhändertas i egen regi eller så upphandlas funktionen så att en extern aktör tar över ansvaret. För mer statistik, se Stadsnätsundersökningen 2014.



1 LOKALA ACCESSNÄTET
Tillgång till ett nät för leverans av tjänster är nödvändigt. Fibernätet kan den som har rollen som kommunikationsoperatör, KO, antingen äga själv eller välja att hyra av en nätägare. Enligt Stadsnätsföreningens medlemsundersökning är det vanligast att stadsnätet har nätet i egen regi, 80 procent. Ett fåtal stadsnät har låtit upphandla funktionen hos en extern aktör. Resterande har hittat alternativa lösningar där en stor del av dessa har valt att samarbeta med externa aktörer.



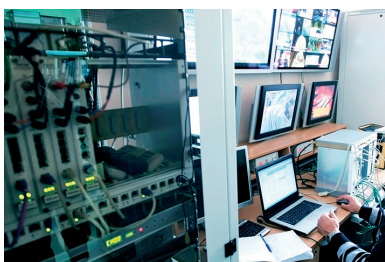
2 NETWORK OPERATIONS CENTER (NOC)
I NOC:en finns ansvaret för övervakning av nätet, servrar och utrustning. Övervakning är en viktig del av säkerhetsåtgärderna kring kommunikationsutrustningen. Oftast övervakas nätet dygnet runt med larmfunktioner tillkopplade som slås på om fel uppstår. 40 procent av stadsnäten har valt att ha NOC-funktionen i egen regi. Drygt en tredjedel har upphandlat funktionen och ytterligare 17 procent har valt att dela funktionen mellan stadsnätet och en extern aktör.



3 TRANSMISSION OCH ORTSAMMANBINDANDE NÄT
Det nät som gör att tjänsteleverantören kan ta sig till och från det lokala accessnätet kallas för transmission eller ortsammanbindande nät. 40 procent av stadsnäten ansvarar själva för detta nät. Resterande del använder sig av en extern aktör alternativt delar funktionen med en sådan.



4 AKTIVT NÄT
Det är först när fibern försetts med ändutrustning som det skickas ljuspulser i kabeln och data kan transporteras. Utrustningen är ofta övervakningsbar och kopplar samman de olika delarna av nätet. Nästan hälften av stadsnäten ansvarar själva för det aktiva nätet. Var tredje stadsnät har upphandlat en extern aktör som ansvarig för arbetet med att aktivera fiberinfrastrukturen. Resterande har hittat alternativa lösningar där en stor del av dessa har valt att samarbeta med externa aktörer.



5 FELAVHJÄLPNING AKTIVT NÄT
När systemet inte fungerar, felsöker en tekniker nätet, gör reparationer och fixar systemet så snabbt som möjligt. 45 procent av stadsnäten ansvarar själva för felavhjälpning i det aktiva nätet. 25 procent av dem har en upphandlad en extern aktör som ansvarar för funktionen. Resterande har hittat alternativa lösningar där en stor del av dessa har valt att samarbeta med externa aktörer.



6 TJÄNSTEMÄKLARE
Tjänstemäklarens grunduppgift är att förse näten med innehåll från tjänsteleverantörerna, så att slutkunden får ett brett sortiment av tjänster att välja från. 38 procent av stadsnäten omhändertar själva uppgiften att säkerställa tjänsteutbudet. Ytterligare en 37 har en extern aktör som sköter funktionen. Resterande har hittat alternativa lösningar där en stor del av dessa har valt att samarbeta med externa aktörer.



7 TJÄNSTEPORTAL ELLER TJÄNSTEVÄLJARE
För att kunden ska kunna välja tjänster behövs en plattform som listar de olika alternativen. Denna plattform kallas för tjänsteportal eller tjänsteväljare. I sin mest primitiva form är det en lista över tillgängliga tjänsteleverantörer (Internet, IPTV, VoIP) som kunden själv ska kontakta. Mer avancerade portaler erbjuder också självaktivering, vilket innebär att slutkunden kan välja tjänst och byta tjänsteleverantör direkt i portalen. Majoriteten av stadsnäten har upphandlat funktionen så att en extern aktör sköter tjänsteportalen/tjänsteväljaren. 30 procent av stadsnäten sköter portalen själva.



8 TJÄNSTER
I detta fall avses egenproducerade tjänster, som internet, telefoni, tv eller andra slutkundstjänster. Ett fåtal stadsnät erbjuder egna tjänster, den stora majoriteten har överlåtit denna funktion till externa tjänsteleverantörer.



9 PROVISIONERINGSSYSTEM
För att tjänsteleverantörerna ska kunna fakturera rätt kund för rätt tjänst behövs ett provisioneringssystem. Dessutom måste systemet kunna fördela intäkterna till andra aktörer som exempelvis ägare av passiva nät, stomnät, fastighetsnät med flera. 36 procent av stadsnäten omhändertar själva uppgiften och 40 procent har upphandlat en extern aktör. Resterande har hittat alternativa lösningar där en stor del av dessa har valt att samarbeta med externa aktörer.



10 FÖRSÄLJNING TILL FASTIGHETSÄGARE
Arbetet med försäljning till fastighetsägare, oavsett om dessa är enskilda privatpersoner, bostadsrättsföreningen eller företag, kan skötas av stadsnäten själva eller av externa aktörer. 60 procent av stadsnäten sköter själva förhandlingar och införsäljning gentemot fastighetsägare. Funktionen ställer höga krav på lokal närvaro.



11 FÖRSÄLJNING AV FIBERINFRASTRUKTUR INOM FASTIGHET
För att nå slutkunderna i fastigheter med flera lägenheter eller företag behövs ett fastighetsnät. Det är fastighetsägaren som ansvarar för nätet i den egna fastigheten och är därför säljarens motpart. 33 procent av stadsnäten sköter detta arbete i egen regi. 27 procent har valt att ta hjälp av externa aktörer. Resterande stadsnät har hittat alternativa lösningar där en stor del av dessa har valt att samarbeta med externa aktörer. Funktionen ställer höga krav på lokal närvaro.



12 MARKNADSFÖRING MOT SLUTKUND
Försäljning och marknadsföring av slutkundstjänster sker antingen tillsammans med en extern aktör eller i egen regi. Cirka 40 procent av stadsnäten omhändertar marknadsföringen själva och lika många stadsnät har överlåtit arbetet till en extern aktör. Övriga stadsnät samarbetar med externa aktörer och delar på ansvaret för marknadsföring riktat mot slutkunder.



13 HANTERING AV HÅRDVARA TILL SLUTKUND
För att kunderna ska kunna utnyttja de tjänster som finns i nätet krävs det hårdvara på plats i bostaden. Det kan handla om exempelvis en tv-box, telefonidosa för IP-telefoni eller en router som möjliggör trådlös surf i hemmet. Detta arbete sköts nästan uteslutande helt eller delvis av externa aktörer. Funktionen ställer höga krav på lokal närvaro.