

VÄLKOMMEN TILL

Framtidens fibernet

FÖR DITT FÖRETAG

◦ sandnet ◦

SANDNET – EN DEL AV SANDVIKEN ENERGI

Sandnet är Sandvikens eget fiberoptiska stadsnät som Sandviken Energi drivit sedan 1996. Nätet ägs av Sandviken Energi och är byggt för att ge alla i Sandvikens kommun tillgång till supersnabbt bredband, prisvärd telefoni och all världens TV via marknads, i särklass bästa och modernaste teknik – fiberoptik.

Sandnet erbjuder dig som företagare inom Sandvikens kommun kvalitativa företagsprodukter för bredbandskommunikation.

Vi erbjuder alla företag, allt från enmansföretag till stora multinationella företag, anslutningar till vårt fibernät. Våra paketlösningar går under namnen Small, Medium och Enterprise. Vi hjälper dig att hitta den lösning som passar bäst för just ditt företag.



SANDNET 2016-10

Innehåll



Small | 4-5



Medium | 6-7



Enterprise | 8-9

Varför ska man välja fiber? | 10



small

FÖR SMÅFÖRETAGARE SOM BEHÖVER EN SÄKER,
PRISVÄRD OCH SNABB INTERNETUPPKOPPLING

– Säkerheten i driften är det viktigaste för oss och det känns ju extra bra med en lokal fiberleverantör. Det säger Luis Reyes Conill som tillsammans med sin fru Tanja öppnat Leklandet i Sandviken.

Det är onsdag förmiddag och lugnt i centrum. Men i Gallerian Dalbacken 21 är det liv och rörelse, åtminstone i Leklandet. En liten flicka försöker klättra uppför rutschkanan medan hennes kompis åker ner. En mamma sitter med sin dator vid ett av kaféborderna. En pappa lutar sig tillbaka med en kopp kaffe och tittar i sin mobil. Ljudnivån är hög och glad och på väggarna samsas färgglada elefanter med fantasifulla mönster och blommor.

– När vi avtalade med Sandnet så var funktionen avgörande. Vi tittade på andra alternativ innan vi till slut bestämde oss. Kravet är ju att kassaapparater, betalterminal och bokningar via nätet bara ska fungera störningsfritt.

Han nickar mot några föräldrar som sitter med dator och telefon.

– Vi erbjuder också wifi till våra gäster. Det är en bra service. Det skulle bli besvärligt om det inte skulle fungera.

Men det har det gjort och Luis Reyes Conill är nöjd med servicen från Sandnet.

– Vi valde Sandnet för att de har en bra lösning för

små företag. De håller bra kvalitet med en bra och snabb service. Alla kontakter har fungerat smidigt och det är viktigt att känna sig trygg.

Hur kommer man på idén att starta ett lekland?

– Man har mycket fantasi och så har man fortfarande barnet inom sig förklarar Luis Reyes Conill skrattande.

För att börja från början så kommer han från Kuba, utbildade sig inom läkemedelsindustrin och jobbade i Ukraina. Där träffade han sin fru och flyttade till Hofors, fick tre barn och många fosterbarn. Här jobbade han bland annat som CNC-operatör vid SKF och på Ovako. Flyttade så till Sandviken och startade Leklandet.

– Vi hade besökt några sådana här lekland och tyckte om idén. Vi började undersöka möjligheterna och gjorde en marknadsundersökning. Vi tittade på lokaler och de ekonomiska förutsättningarna.

– Läget känns bra. Det ligger centralt och inte i ett industriområde långt utanför centrum som många lekland ofta gör.

– Vi trivs bra i Sandviken och jag tycker att det finns stora möjligheter här. Det känns viktigt att fiberleverantören är lokal. Det blir alltid bättre service då. Det är bra att pengarna stannar kvar och det är man förstas intresserad av när man bor här.

”Vi valde Sandnet för att de har en bra lösning för små företag. De håller bra kvalitet och har en bra och snabb service.”

– LUIS REYES CONILL





medium

FÖR DIG MED ETT STÖRRE BEHOV

När Peter Frisk och Jenny Lind drog in fiber till sin butik Ro-Pa Produkter häromåret, var det en investering för framtiden.

Peter skrattar och berättar:

– Tidigare hade vi en trådlina här. Om det blåste eller regnade mycket fungerade inte kassan. Så kan man förstås inte ha det!

Branschen – med vitvaror och kök som det tunga artilleriet – har genomgått stora förändringar de senaste åren. Kedjorna kommer och går, med uppköp till höger och vänster. Sedan finns förstås de stora elektronikjättarna som en alltid närvarande konkurrent, ofta kring våra stora köpcentra.

Men Ro-Pa Produkter har tuffat på bra i 31 år nu, där det ligger bortom Trebo en bit från själva centrum.

Affärslokalen kom till då Peters mamma byggde ett hus och det visade sig att ett av husen på tomten inte fick rivas.

– Något måste ju huset användas till. Som liten grabb ville jag naturligtvis ha en stor pool, men de valde istället att starta en butik, skrattar Peter. En butik som han så småningom tog över efter mamma och hennes man.

– För Sandvikenborna är vi nog alltid Ro-Pa Produkter även om vi just nu är en del av Elkedjan, som du ser på skyltarna, men det svänger rätt ofta. Vi får se vad som händer i framtiden.

En sak är de i alla fall säkra på oavsett vilken kedja man tillhör; framtiden tillhör näthandeln.

– Vi har varit på många möten där man pekar på att handeln allt mer kommer att styras in på nätet. Men våra tjänster, med hemleverans och installation eller att folk själva kan komma hit och hämta, kommer fortfarande att efterfrågas. Näthandeln kräver ju en säker uppkoppling. Dessutom är vi, med lager och allt, sammanlänkade med Elkedjan centralt, vilket gör att den här lösningen passar exakt det behov vi har av fast IP-adress till

servrar och till det externa kommunikationskravet.

– Vi hade Sandnet som leverantör i många år, men blev tvingade att ha en annan bredbandsleverantör under en period då den kedja som vi var knutna till då krävde det. Men när det kravet upphörde bytte vi tillbaka till Sandnet.

Från den dagen de fick fiber har ingenting krånglat – trots storm, regn och rusk.

Varför Sandnet?

– För att servicen blir så bra när leverantören är lokal. Det är det viktigaste för oss. Vi har Sandnet hemma också. Sakerna fungerar, vi får svar när vi ringer och de är trevliga.

– I en ort som Sandviken

tycker vi att man ska gynna det lokala, framför allt när effektiviteten och säkerheten är så stor. Som liten butik i en liten stad försöker vi i möjligaste mån själva alltid handla lokalt.

”I en ort som Sandviken tycker vi att man ska gynna det lokala, framför allt när effektiviteten och säkerheten är så stor.”

– PETER FRISK





enterprise

FÖR DIG SOM HAR BEHOV UTÖVER DET VANLIGA

Strömbergs hela verksamhet går ut på att lösa kommunikation, lagerhantering och distribution för sina kunder. Man har också egna serverhallar för digital lagring. Kraven på nätets leveranssäkerhet är en del av affärsidén. Fungerar inte den fungerar inte den produkt man ska leverera.

Strömberg Distribution AB har sex enheter där två ligger i Stockholm och de övriga i Köpenhamn, Oslo, Helsingfors och Sandviken.

Thomas Larsson, vd i Sandviken, förklarar:

– Strömberg bildades i Stockholm 1982 av Bengt-Olof Strömberg. Den andra enheten som öppnades var i Sandviken 1989. Han ville ha små enheter där visionen var ”storleksordningen skolklass”. Sandvikens kommun var snabbt med i etableringen, bland annat med bra avtal på lokaler.

Nu äger Strömberg själva lokalen på Fredriksgatan sedan några år.

– Vår affärsidé är att bygga system för kunder, allt från webbshoppar till olika kommunikationssystem. En del i företaget är dessutom print, så vi hanterar mycket tunga dokument mellan varven, berättar Thomas Larsson.

Han funderar någon sekund och slår fast:

”Med serverna i Stockholm måste nätet fungera varje sekund på dygnet.”

– THOMAS LARSSON

– Vi jobbar med stora företag och organisationer. Många med säte i Stockholmsregionen. Om bredbandet inte skulle fungera för oss, så skulle vi i princip inte ha några kunder.

Samarbetet med Sandnet har pågått under lång tid.

– Vi har jobbat ihop sedan vi fick radiolänk, som uppgraderingen från det första traditionella modemmet kallades, och det har alltid fungerat bra.

Företaget valde det större företagspaketet, Enterprise.

– Vi behöver det då mängden data är så stor varje dygn, både in och ut. I första hand i kommunikationen med och för våra kunder – men även det interna arbetet är till största delen internetbaserat. Med serverna i Stockholm måste nätet fungera varje sekund på dygnet.

Det så kallade SLA, service-level agreement, med kort servicetid vägde tungt när de valde samarbetsform. Händer något behöver man hjälp snabbt.

Thomas Larsson konstaterar:

– Ser jag på kostnaden för vårt paket och jämför med vad vårt systerföretag i Stockholm betalar så är Sandnet klart prisvärda.

Det lokala spelar också roll även om det inte är avgörande.

– Har vi två lika leverantörer som ställs mot varandra och den ena är lokalt förankrad, och förutsättningarna i övrigt stämmer, så försöker vi handla lokalt.



Varför ska man välja fiber?

Det räcker egentligen med att titta några år bakåt i tiden. Blunda några sekunder och tänk efter hur företagets kommunikation såg ut då – och öppna sedan ögonen och se hur det ser ut idag. Sedan kan man försök att gissa hur den ser ut i morgon...

Det så kallade informationssamhället har tagit fart på allvar. Datakommunikation är plötsligt förutsättningen för väldigt mycket och allt flyttar in i datakommunikationsvärlden. Snart är parabol, antenner, ADSL-modem och telefonjack bara minnen. En anslutning för alla tjänster räcker. Vårt behov av kapacitet och kvalitet ökar därför oavsett om man konsumerar eller producerar.

Där finns fiberns verkliga styrka.

I den finns plats för allt.

Alla företag har olika behov av kapacitet och service-nivå. En del företag använder nätet mest till betalning och kanske surf. Andra har avancerade internetlösningar och kanske egen serverpark. Vissa har bara en enkel

mejladress och en telefon, andra har behov av fast IP eller till och med fast publikt IP-nät och egna telefonväxlar.

Men alla har samma krav: det ska fungera, det ska vara kostnadseffektivt och det ska finnas flexibilitet. För vem vet hur ditt företag växer i morgon – eller vilka nya tekniska lösningar som kommer.

Utvecklingen rusar och ny teknik har nästan alltid ett gemensamt: den kräver större kapacitet. Fiber med all sin plats i tråden bara väntar på framtidens produkter.

Fiberns styrka är att du får den kvalitet du betalar för. Lika mycket in som ut. Allt till ett fast pris. Ingen surfmängd som tar slut. Ingen kapacitet som ska delas med andra. Ingen mast du helst ska ha i närheten av företaget.

Sandnet har erfarenhet sedan 1996, vi är lokala, vi är tillgängliga och samarbetar med lokala och regionala IT-konsulter.

Så varför ska du som företagskund välja fiber?

För att du väljer trygghet och säkerhet även i framtiden.

VÄLJ FRAMTIDEN!

**HAR DU FRÅGOR
ELLER FUNDERINGAR?**

026-24 16 00
info@sandnet.se
www.sandnet.se

sandnet