

Vi på Securegates har en fantastisk erfarenhet från branschen, både nationellt och internationellt. Det är en relativ ny bransch i Sverige och nya distributörer tror att det bara är att importera, sälja och vara billigast.

Eftersom de allra flesta som köper dessa produkter inte heller har så mycket erfarenhet från tidigare affärer så är det lätt att tro att alla produkter är lika, vilket de absolut inte är.

Vi delar normalt in produkterna i två olika produktgrupper:

- Produkter som reglerar persontrafik
- Produkter som reglerar fordonstrafik

Produkter för reglering av fordonstrafik har även tillförts en ytterligare nivå när man pratar om säkerhetsnivåer i olika klasser för så kallade högriskprojekt. Läs gärna mer på nästa sida.

Först tar vi **Produkter för reglering av persontrafik** som är lite enklare att jämföra och här bör man göra en avvägning mellan följande kriterier:

1. **Design**

Eleganta slimmade system är ofta dyra och kräver mycket av beställaren i form av ritningar och rördragningar.

2. **Passagefrekvens**

Anpassa val av produkt efter förväntad passagefrekvens.

3. **Säkerhetsnivå**

Hög säkerhetsnivå mot intrång kräver höga glas och något av följande tre alternativ:

- Hög fart på glashindren med risk för de passerandes säkerhet
- Lång korridor, lägre fart med mindre risk för de passerandes säkerhet
- Säkerhetssluss

4. **Tillverkande företags kunskap och erfarenhet**

Företag med erfarenhet från publika anläggningar har ofta mer kunskap, erfarenhet och kvalitet.

5. **Distributörens kunskap, erfarenhet, produktblad, bruksanvisningar och reservdelmanualer**

Bör utvärderas. Alldeles för vanligt med utländska språk på produktblad mm.

IEC 82079–1-standarden är basen på vilken den Europeiska unionen har byggt sitt eget regelverk när det gäller översättning av manualer. Kort sagt, i EU är det obligatoriskt att framställa manualer på användarens lokala språk. Faktiskt, så är det så att om det finns mer än ett officiellt språk i ett EU-land ska alla dessa språk ha sin rättmätiga plats i en manual.

6. **Pris**

Nu är det lättare att utvärdera priset, tänk dock på följande:

”Att betala för mycket är inte bra, att betala för lite är inte bra.

Betalar man för mycket förlorar man dock bara lite pengar.

Betalar man för lite, förlorar man ibland allt,

för det man köpte klarade inte det tilltänkta.

Affärsetik tillåter inte att man betalar lite och får mycket.

Handlar man med lägsta budet bör man lägga till för risken.

Gör man det har man tillräckligt för att köpa något bättre.”

John Ruskin 1819-1900

Produkter för reglering av fordonstrafik är svårare att jämföra och här bör man göra en avvägning mellan följande kriterier:

1. **Design**

Välj produkt efter den miljö den skall sitta i. Tänk dock på att när man gräver ned någonting under mark med vårt klimat måste man tänka på vad som kan hända vid service på grund av påkörning, mycket regn, sandning eller saltning.

Använd om möjligt någon form av trafikljus som styrning.

2. **Passagefrekvens**

Alla produkter är inte avsedda för samma passagefrekvens. Tita på produktblad. Står det ingenting, var misstänksam.

3. **Säkerhetsnivå**

Allt för många tar till den högsta säkerhetsnivån för säkerhets skull. Säkerhet kostar mycket pengar speciellt fundament som måste grävas ned djupt. Det finns alternativ som inte måste grävas ned djupt, men ändå håller hög säkerhetsnivå.

4. **Certifiering**

Många certifieringar säger bara vad som uppnåddes vid aktuell test, inte hur många produkter som användes (inga c/c-avstånd). Be att få se en video från testen. Där kan man ofta bedöma avstånd mellan enheterna.

5. **Möjlighet till service vid skada**

Service vid skador tänker man inte på vid köptillfället. Om man hade gjort det kanske man köpt något annat. Att göra service om något som gått sönder under mark kostar mycket. Att göra service på något ovan mark kostar mycket mindre.

6. **Tillverkande företags kunskap och erfarenhet**

De flesta utländska leverantörerna har inte mycket kunskap om vårt klimat, därför måste distributören ha det.

7. **Distributörens kunskap, erfarenhet, produktblad, bruksanvisningar och reservdelsmanualer**

Här krävs utbildade installatörer med specialistkunskap.

Alldeles för vanligt med utländska språk på produktblad mm.

IEC 82079–1-standarderna är basen på vilken den Europeiska unionen har byggt sitt eget regelverk när det gäller översättning av manualer. Kort sagt, i EU är det obligatoriskt att framställa manualer på användarens lokala språk. Faktiskt, så är det så att om det finns mer än ett officiellt språk i ett EU-land ska alla dessa språk ha sin rättmätiga plats i en manual.

7. **Pris**

Nu är det lättare att utvärdera priset, tänk dock på följande:

"Att betala för mycket är inte bra, att betala för lite är inte bra.

Betalar man för mycket förlorar man dock bara lite pengar.

Betalar man för lite, förlorar man ibland allt,

för det man köpte klarade inte det tilltänkta.

Affärsetik tillåter inte att man betalar lite och får mycket.

Handlar man med lägsta budet bör man lägga till för risken.

Gör man det har man tillräckligt för att köpa något bättre."

John Ruskin 1819-1900

Läs lite om offentliga upphandlingar på nästa sida

Några ord om **Offentlig upphandling** av säkerhetsprodukter:

Tanken med offentlig upphandling är god; transparens, konkurrens och "rättvisa".

Men:

- Normala affärsrelationer försvinner, allt sköts via papper, inga kreerande samtal.
- Prisfokus främjar inte teknikutvecklingen.
- Nya moderna produkter med långsiktigt kostnadseffektiva lösningar får inga möjligheter.
- Äldre produkter med gamla certifieringar lever på "övertid" tack vare prisfokuset.
- Oklara underlag, orsakade av brist på produktkunskaper och bestämmelser, är ibland så dåliga att man inte förstår vad beställaren menar, vilket orsakar överprövningar, tar tid och kostar pengar.
- Vilket företag som helst kan offerera "säkerhetsutrustningar" till lägsta pris, även om kompetens, svensk dokumentation och kompetenta tekniker saknas.
- Leverantörer söker felaktigheter i underlaget för att kunna fakturera "tillkommande".
- Många leverantörer saknar lokala utbildade tekniker för framtida service.

Vad kan man som beställare göra:

- Jämställa moderna datoriserade krashtester med gamla verkliga krashtester. Detta eftersom kostnaderna för krashtester har mångfaldigats under några år och simulerade datortester godkänns inom andra områden.
En del äldre krashtester är också svårbedömda eftersom det är oklart om det är en produkt eller flera produkter tillsammans som testats för godkännandet.
- Utföra en "tidig dialog" med marknaden (rekommenderas av Upphandlingsmyndigheten) för att kunna jämföra vad olika leverantörer har för kunskaper, erfarenheter och service.
- Kräva in och jämföra de olika leverantörers produktdokumentation, installationsmetoder, bruksanvisningar, underhållsmanualer och reservdelsmanualer på svenska. Enligt IEC 82079-1-standarden är det inom EU obligatoriskt att framställa manualer på användarens lokala språk.
Om man inte förstår vad det står – köp något annat.
Detta är det bästa sättet att jämföra produkter – vissa säljares ord är inget att lita på.
- Inte låta sig luras av företag som "hjälp dig att ta fram upphandlingsunderlag".
- Handla av företag med bevisad kompetens, så blir inte upphandlingen en besvikelse.

Vill ni veta mer, kontakta oss gärna. Våra kontaktuppgifter hittar ni [här](#).