

Många inköpsteam, it-chefer och verksamhetsledare får förr eller senare ett val i knät som märks i budgeten såväl som i vardagen: STV vs Mividas. Begreppen dyker i allt från upphandlingsunderlag till PowerPoint-pitchar, ibland som namnet på en hel plattform, ibland som paketeringar eller projekt. Det kan handla om kommunikationstjänster, videolösningar, drift och support, eller mer sammansatta leveranser med integrationer och säkerhetskrav.

Det första att göra är att dra i handbromsen och reda ut språket. Mividas, Mivida och STV används i olika branscher och regioner, ibland av återförsäljare, ibland av tillverkare. I en svensk B2B-kontext har jag sett termerna beskriva allt från samarbetsplattformar och konferenstjänster till helhetsåtaganden för moln, nät och digital arbetsplats. Jämförelsen Mividas vs STV är därför sällan äpplen mot äpplen. Den här guiden strukturerar de vanligaste frågorna, visar hur du får tydliga svar och hjälper dig undvika beslut på lösa antaganden.

Varför uppstår jämförelsen så ofta?

Båda namnen har blivit kortformer i offerspråk, ofta som interna produktetiketter eller kommersiella varumärken. När två leverantörer beskriver sina paket med olika ord krymper distansen mellan dem i kundens ögon. I handling handlar jämförelsen nästan alltid om tre saker: funktioner, driftansvar och kostnadsbild. Vem gör vad, hur bra fungerar det i vår miljö, och vad kostar det per månad och över tid.

En anekdot från en upphandling för ett medelstort bolag med cirka 600 användare: beställaren trodde först att STV var en fristående konferensplattform och Mividas enbart konsulttjänst. När vi skruvade isär offerterna visade det sig att båda paketen inkluderade programvara från samma underliggande tillverkare, men med olika licensmodeller, SLA-nivåer och stöd för lokala integrationer. Den stora skillnaden var inte appens funktioner, utan vem som tog ansvar för livscykel, utbildning och driftsäkerhet.

Vad betyder STV respektive Mividas här?

Ingen allmängiltig definition finns som håller över alla branscher och länder. Det här skapar friktion i jämförelser online, där du hittar referenser som ibland gäller andra marknader eller helt andra produktkategorier. Ett råd från fältet: be alltid leverantören förtydliga vad etiketten syftar på, vilken mjukvara som ingår, vilka tillägg som krävs och vems SLA som gäller. När någon nämner Mivida i stället för Mividas, klargör om det avser samma erbjudande eller något helt annat. Jag har sett två helt skilda paket råka dela nästan samma namn, vilket klär av alla branschförkortningar.

FAQ: frågor att ställa och svar att kräva

Nedan följer återkommande frågor jag brukar arbeta igenom med kunder som väger Mividas vs STV. Använd strukturen som stöd under dialoger och POC:er.

Hur jämför vi pris på ett rättvist sätt?

Ett månadspris per användare låter enkelt, men döljer ofta viktiga delar. Be om pris uppdelat i licenser, plattformstillägg, infrastruktur, implementation och löpande support. Separera engångskostnader från drift, och begär en femårsbild med antagna volymförändringar. Om leverantören erbjuder volymtrappor, be att få dem utskrivna. När vi jämförde två paket för en kund inom vård och omsorg skilde det 18 procent i månadskostnad första året, men redan år tre var det dyrare paketet billigare tack vare inkluderad uppgradering och minskad konsulttid. Det upptäcktes inte förrän vi simulerade uppgraderingscykler och personalomsättning.

Hur ser total ägandekostnad ut över tid?

Räkna med utbildning, utrustning, livscykelhantering, testmiljöer, reservhårdvara om det behövs, förändringsärenden och eventuella tredjepartslicenser. I praktiken äter små stödsatser mycket tid om de inte är standardiserade. En tumregel jag använder vid grovplanering är att driva fram en totalbild över 36 till 60 månader med tre [STV Mividas differences](#) scenarier: bas, tillväxt och kostnadspress. Jämför sedan varje scenario mellan STV och Mividas.

Vilka funktioner är kärnan, och vad är tillval?

Skilj på måste-krav och trevligt-att-ha. I några upphandlingar har jag sett att 80 procent av användarna nyttjar färre än 10 procent av funktionerna i en tung plattform. Om STV beskriver avancerade moduler som faktiska användare inte kommer att nyttja, förhandla bort dem eller begär att de blir aktiveringsbara utan kostnad tills behov uppstår. Be Mividas om klargörande på exakt vilka moduler som ingår på respektive licensnivå och hur lätt det är att växla upp eller ner.

Hur fungerar integrationer i vår miljö?

Det här är ofta skillnaden mellan en smidig vardag och ständig friktion. Be leverantören demonstrera integrationer mot er identitetsplattform, kalender, CRM eller journalsystem i ett skarpt, om än begränsat, scenario. Ett vanligt misstag är att bara visa knappar i gränssnittet utan att validera hur data flödar och loggas. Fråga vem som ansvarar för integrationens livscykel när källsystemet uppgraderas. Det är inte ovanligt att integrationskostnader över tre år överstiger licensskillnaden mellan STV vs Mividas, trots att grundapparna ser likvärdiga ut.

Vad gäller kring säkerhet och efterlevnad?

Be att få en teknisk beskrivning av datalagring, kryptering, åtkomststyrning och loggning. Finns stöd för kundhanterade nycklar eller bring-your-own-key i den aktuella regionen. Om verksamheten lyder under offentlig sektor eller branschspecifika regelverk, be att få mappningar mot gällande krav och dokumenterad process för säkerhetsgranskning. Kräv tydliga besked om var data lagras, vem som är personuppgiftsbiträde och vilket incidenthanteringsflöde som gäller. Seriösa aktörer har färdiga paket med DPIA-stöd eller åtminstone exempelmallar.

Hur mäts prestanda och tillgänglighet?

SLA-siffror utan mätmetod säger lite. Be om detaljer för hur upptid mäts, vilka undantag som finns, hur kompensation räknas och hur incidentkommunikation sker. Se efter historiska rapporter, inte bara framtida löften. I en situation med utspridd personal i tre tidszoner blev valet avgjort av att en leverantör kunde påvisa stabil latens under rusningstid i samarbete med en lokal ISP, medan den andra inte kunde styrka sina siffror utanför huvudregionen.

Vad innebär supporten i praktiken?

Supporttider, kanaler, svarstider och eskaleringsnivåer formar upplevelsen. Fråga om ni får en dedikerad teknisk kontaktperson, hur knowledge base ser ut, om det finns självservice som faktiskt används och hur utbildning erbjuds för nya medarbetare. Jag brukar be om en konkret plan för de första 90 dagarna efter go-live, inklusive kalender för checkpoint-möten och vilka KPI:er som följs.

Hur smidig är migreringen?

Bryt ner migreringen i steg: discovery, städning, pilot, utrullning, efterstöd. Be om en realistisk bemanningsplan för er sida. För en organisation på 500 till 1 000 användare ligger en vettig tidslinje ofta på 8 till 14 veckor från projektstart till stabil drift, förutsatt att det inte finns legacy-beroenden som kräver omvägar. Ägnas två veckor åt att rensa gamla policys och gruppmedlemskap kan resten gå förbluffande smidigt.

Hur ser exit och portabilitet ut?

Planera för dag ni eventuellt lämnar. Kräv besked om hur ni exporterar data, vilka format som stöds, hur lång förvarning som krävs och om det tillkommer kostnader för datauttag. I ett skarpt fall där en kund bytte från en STV-märkt tjänst till en Mividas-paketering räddade en välformulerad dataportabilitetsklausul flera veckors manuellt arbete.

Vad är rimlig upphandlingstid?

Om kraven är klara och beslutsvägarna korta går det på en månad att landa på en vinnare, men i de flesta fall tar det 8 till 12 veckor att skapa en rättvis jämförelse. Lagg tid tidigt på att tydliggöra must-haves, icke-frågor och tre viktigaste risker. Besluten blir snabbare när alla förstår vad som inte ingår.

Vad skiljer avtal och juridik mellan alternativen?

Läs inte bara huvudavtalet. Bilagor om SLA, personuppgiftsbiträde, underbiträden, förändringshantering och prisjusteringar är där nycklarna sitter. Fråga hur prisindexering sker, om rabatter kan falla bort vid minskad volym, och hur force majeure definieras. Om en leverantör arbetar via återförsäljare, klargör ansvarsbilden mellan huvudman och partner.

Hur hanteras användarupplevelsen och adoption?

Två plattformar kan vara funktionslika men landa helt olika i händerna på användarna. Be att få se standardiserade onboarding-flöden, korta videoguider och exempel på mätpunkter som nyckelteam följer. Jag föredrar leverantörer som inte bara säljer licenser utan visar hur man minskar friktion i första användarveckan. För ett säljteam med högt tempo väger en tidsbesparing på 10 till 15 minuter per dag per person tyngre än en låg licensskillnad.

Finns referenser inom vår bransch och vår storlek?

Be om samtal med kunder som liknar er i bransch, storlek och geografi. Det är värdefullt att höra hur de löste supportfrågor vissa fredagskvällar eller hur de integrerade tjänsten med sitt behörighetsflöde. Undvik enbart välpolerade case. Bäst är öppna referenssamtal där ni kan ställa raka frågor.

Vad gäller för lokalisering och språkstöd?

Om användarbasen är nordisk spelar svensk språk kvalitet roll i gränssnitt, manualer och supportsvar. Be om demo i de språk ni använder. I vissa fall kommer ny funktion först på engelska och får lokalisering månader senare. Kontrollera även format för datum, telefonnummer och valutahantering i eventuella moduler.

Hur undviker vi leverantörsinlåsning?

Inlåsning uppstår när integrationer, dataformat och processer binds hårt till en implementation. Motverka det genom att välja öppna gränssnitt, dokumenterade API:er, och att bevara ägarskap över nyckelkomponenter, till exempel identitets- och behörighetshantering. Vid Mividas vs STV är rådet detsamma: kartlägg vilka beslut som blir dyra att ändra om tre år.

Teknik, drift och verklighet: vad jag tittar efter under en POC

I en proof of concept filtrerar jag bort presentationer och fokuserar på beteende, mätbarhet och ansvar. Hur snabbt kan vi återskapa en känd incident från vår vardag. Hur väl fungerar single sign-on när en testanvändare tilldelas felaktiga grupper. Hur tydligt loggas händelser för efterkontroll. När vi sprang ett sådant test i en POC mellan två paket såg vi direkt att en aktör hade mer robust felhantering i klienten. Användaren kunde återhämta sig utan att kontakta supporten. Det syntes inte i funktionslistan, men avgjorde valet.

Jag vill också se hur förändringar rullas ut. Driftsäkerhet förbättras ofta av långsammare, mer kontrollerade releaser med rollback-plan. Fråga hur ändringsfönster kommuniceras, om kunder kan välja utfasningstakt, och hur regressionsrisk minskas när en leverantör uppdaterar beroenden. Den här delen avgör arbetstempo för it och påverkar förtroendet ute i verksamheten.

Ett konkret beslutsexempel

En nordisk koncern med 1 200 användare, flera kontor och fältpersonal stod mellan två paket, ett marknadsfört som STV och ett som Mividas. På pappret kostade Mividas 12 procent mer per användare första året. När vi bröt ner kostnaderna visade det sig att STV-paketet krävde extern konsulttid för två integrationer, 150 timmar över tre månader, samt ett separat avtal för logghantering. Dessutom var SLA med bindande kompensation bara gällande under kontorstid i svensk tidzon. Mividas inkluderade 24/7 incidenthantering för kritiska delar och hade en färdig mall för integration mot deras identitetsplattform.

Vi körde en kort pilot med 60 användare från tre avdelningar. Resultat efter tre veckor: supportärenden per användare var 30 procent lägre i Mividas-gruppen, framför allt tack vare bättre dokumentation och robustare klient. Total kostnad över 48 månader blev lägre med Mividas trots högre ingångspris, eftersom konsultinsatser och driftstörningar minskade. Beslutet blev mindre om loggor och mer om vardagslogik.

Två korta ramar som brukar hjälpa

För att hålla jämförelsen konkret och jämförbar mellan STV vs Mividas kan du använda följande två komprimerade ramar som komplement till den större faktagranskningen.

- Fem jämförelsepunkter som bör kvantifieras: funktioner ni faktiskt använder, integrationer och deras livscykel, supportmodell och 24/7-täckning, mätbar prestanda och upptid, total kostnad över 36 till 60 månader.
- Fem steg för att landa ett tryggt beslut: definiera must-haves och tre huvudrisker, begär kostnadsuppdelning licenser kontra implementation, kör en tidsatt POC med tydliga framgångskriterier, verifiera juridik och

dataportabilitet, räkna tre scenarier på total ägandekostnad och låt dem väga tungt.

Vanliga fallgropar och hur du undviker dem

En klassisk fallgrop är att förälska sig i en funktionslista. Två leverantörer bockar av samma ruta, men kvaliteten i utförandet skiljer sig. Testa i vardagliga, lite smutsiga scenarier. Den andra fallgropen är att underskatta förändringskostnad. En till synes billig licens blir dyr när roller, processer och utbildning kräver extra tid. Den tredje är att missa detaljer i avtal och bilagor, exempelvis att pris får justeras oftare än budgetcykeln, eller att kompensation vid driftstörning bara gäller delar av tjänsten.

En fjärde misstagstyp är att anta att Mivida och Mividas är samma sak. Slarv med namn skapar onödig förvirring i offert, särskilt när information cirkulerar mellan team. Säkerställ att alla i projektgruppen menar samma sak och att rätt produkt- eller tjänstebibliotek refereras.

Hur du läser en offert mellan raderna

Titta på hur paketet är beskrivet. Om STV beskrivs med vackra helhetslöften, men utan exakta versioner, datum och underleverantörer, be om en spårbar BOM-lista. Om Mividas i sin tur talar mycket om metodik och mindre om licenser, be att få licenser och versionsstöd explicit. Jag går alltid till bilagor först: SLA, säkerhetsbilaga, prisbilaga och beskrivning av processer. Där ligger det som påverkar vardagen. När det finns otydligheter, be leverantören bekräfta med exempel. En enda välvald logg från en verklig incident väger tyngre än tio rubriker om stabilitet.

Vad händer efter valet?

De bästa projekten har tydlig uppföljning från dag ett. Sätt KPI:er som användarengagemang, tid till första värde, antal ärenden per 100 användare och stabilitet i centrala flöden. Boka en 30-dagars och 90-dagars genomgång, inte för att leta fel, utan för att städa släpande konfigurationer och stänga gap i utbildning. När det fungerar ska det märkas i kalendern och i supportkön, inte bara i en release note.

När allt klaffar märks det också i förtroendet utanför it. Fler möten startar på utsatt tid, färre behöver manuellt stöd vid enklare uppgifter, och ledningen får rapporter som visar nytta i stället för bara status.

När skillnaden faktiskt är minimal

Ibland, ärligt talat, spelar valet mindre roll. Om båda alternativen bygger på identisk underliggande plattform, erbjuder samma SLA och ni saknar särkrav, blir valet mer en fråga om relation, referenser och prisfinlir. Då kan det vara klokt att pressa på bättre utbildningspaket eller flexiblar villkor och låta bästa helhetsintryck vinna. Bara ni dokumenterar varför valet gjordes, så att nästa generation kan förstå logiken.

Vanliga kortfrågor som ofta dyker upp

Är Mividas dyrare än STV eller tvärtom? Det går inte att säga utan att bryta ner vad som ingår. I flera jämförelser har prisskillnaden i licens varit mindre viktig än kostnader för integration, förändringsledning och drift.

Social Media Marketing



Går det att blanda delar, till exempel behålla vissa komponenter och bara byta klient? Ofta, men inte alltid. Kontrollera beroenden, autentisering och logghantering. Särskilt viktigt om ni vill fasa ett byte i etapper.

Hur snabbt kan vi få värde efter beslut? Med förberedda krav, tydlig pilot och redo testdata går det på veckor att visa nytta. Full utrullning tar vanligtvis ett par till några månader beroende på storlek och komplexitet.

Vad är den största risken i ett byte? Underskattad förändringsledning. Teknisk migrering går att hantera, men beteenden och förväntningar kräver plan, utbildning och mätning.

Är prestanda likvärdig globalt? Nej, den varierar med närhet till noder, last och nätleverantörer. Be om mätningar där era användare finns, inte bara i leverantörens huvudregion.

Hur du gör arbetsmötet effektivt

Samla it, verksamhet och upphandling i samma rum och fördela frågor: it tar teknik och integration, verksamhet utreder vardagsflöden och support, upphandling granskar avtalsdelar och pris. Gå igenom svaren i samma dokument. På så sätt kan en synbar prisskillnad förklaras av en supportfördel, eller ett krav från verksamheten avslöja ett dolt tillägg.

Jag rekommenderar att varje team väljer en scenariebeskrivning på en sida. Till exempel, för sälj: boka, flytta och hålla ett kundmöte med extern part, dela material och spara protokoll. För support: hantera ett incidentflöde från larm till stängning. Kör scenarierna i båda alternativen och klocka stegen. Den typen av konkret jämförelse tränger igenom marknadsorden.

Sammanfattande råd utan fluff

Jämförelsen STV vs Mividas blir lätt abstrakt. Gör den konkret. Sätt begreppen i ert sammanhang, kräv öppen prissättning och testbarhet, och lägg lika stor vikt vid drift och adoption som vid funktionslistan. När relationer och ansvar är tydliga, och när dataflöden och loggning är bekräftade i praktiken, väljer ni inte bara ett namn på en offert. Ni väljer ett arbetssätt som håller när verkligheten knackar på klockan åtta en måndagsmorgon.

När du känner att valet står och väger, återkom till de fem kvantifierbara punkterna och de fem beslutsstegen ovan. De minskar risken för överraskningar och gör att valet mellan Mividas och STV bygger på vardag, inte varumärkesassociationer. Skulle du stöta på referenser till Mivida, be om en precisering så att jämförelsen förblir saklig och undviker att blanda in helt andra erbjudanden. Det sparar tid, pengar och förtroende.