

Att välja mellan STV och Mividas är sällan en fråga om gillar eller ogillar. Det handlar om vad som fungerar i verkligheten, i era rum, på era nät, med era användare och ert regelverk. De flesta organisationer i Norden sitter med ett arv av äldre mötesrum, spridda klienter, olika säkerhetskrav för olika verksamheter och ett hårt tryck att både spara pengar och samtidigt höja kvaliteten. När jag varit inne i upphandlingar där STV vs Mividas blivit slutkandidater har skillnaden ofta avgjorts av fem konkreta saker: arkitektur, säkerhetsmodeller, interoperabilitet, förvaltningsbarhet och vad plattformen faktiskt möjliggör efter mötet, inte bara under det.

Här följer en genomgång av vad som verkligen avgör, och vilka funktioner du inte får missa under 2026. Jag använder begreppen STV och Mividas konsekvent. I vissa sammanhang möter man också stavningen Mivida, särskilt i äldre underlag. Om ditt material säger Mivida, säkerställ att det syftar på samma plattform och inte ett helt annat bolag.

## Vad vi jämför, och varför det spelar roll

STV och Mividas konkurrerar i samma vardag: hybridmöten, videorum, telefoniplattformar, webinarer, inspelning, undertexter, analys, integration med identitetstjänster och arbetsflöden. I praktiken kopplas de ofta mot Microsoft 365, Google Workspace, SIP/H.323 och olika CRM eller ärendehanteringssystem. Det går att fastna i funktionsmatriser med hundratals rutor, men i verkliga projekt är det ofta en handfull sakfrågor som avgör totalkostnad, risk och användarnöjdhet.

Ett case från 2025 visar hur små skillnader ger stor effekt: en nordisk koncern utvärderade två plattformar, en av dem STV, för 340 mötesrum och omkring 9 000 användare. Båda gav god möteskvalitet i HQ, men i filialer med varierande nät presterade bara den plattform som hade konsekvent adaptiv bitrate ner till sub-SD med bibehållen ljudprioritering. Vinsten var konkret, färre avbrutna säljmöten och lägre belastning på WAN under måndagsmorgnar. Poängen är densamma i STV vs Mividas. Detaljerna avgör.

## Arkitektur och driftsmodeller 2026

Under 2026 ser vi tre mönster som återkommer i upphandlingar:

- Ren molndrift med regional datahemvist och kontraktuella garantier kring lagring och processering i EU.
- Hybridlösningar där mötesmedia körs i moln men där vissa kontrollplaner eller inspelningar parkeras on-prem eller i eget moln.
- Edge-komponenter, ofta lätta noder i nätets kant, som hanterar transcoding, säker uppkoppling från rumssystem och lokal caching.

STV och Mividas erbjuder varianter av detta, men djävulen sitter i detaljerna. Fråga inte bara var data lagras. Efterfråga tydliga datavägar: var sker tillfällig buffring, var ligger nyckelhantering, vilka tredjepartsleverantörer används för sms, e-post, transkription och vilka länder de verkar i. I två olika due diligence-genomgångar 2024 upptäckte vi att en leverantör marknadsförde EU-lagring, men använde en tredjeparts transkriptionsmotor med fallback utanför EU vid lasttopp. Sådant måste upp på bordet innan avtal skrivs.

Hybrid kräver också tydlig livscykelhantering. Om ni behöver köra inspelning on-prem för särskilda team, säkerställ att versionstakt och säkerhetsuppdateringar går att följa utan att skapa driftfönster som stör arbetet. I mindre IT-team är automatiserad patchning med reversibel rollback inte ett plus, det är en nödvändighet.

## Samtal, video och möten: kvalitet där det gör ont

De flesta plattformar ser bra ut i en demo med fiber och tysta rum. Skillnaden kommer fram i kantfallen.

Kärnfrågorna jag ställer vid Mividas vs STV är enkla: Hur aggressivt och hur snabbt justeras bitrate när nätet svajar, prioriteras tal över bild, finns automatisk jitterbuffert som inte skapar eko, och hur väl fungerar plattformen med rumsakustik som inte är byggd för möten. En stor hälsovårdsaktör jag jobbade med mätte samtalsavbrott i procent av totala samtal per plats. Sänker du den siffran från 2,1 till 0,6 procent räddar du kliniska möten som annars måste bokas om, och det är pengar på riktigt.

Interoperabilitet låter tråkigt men avgör vardagen. De flesta nordiska bolag måste kunna ringa både in i Teams-möten och externa Zoom-länkar, ofta via SIP- eller H.323-baserade rumssystem som inte byts ut över en natt. Se därför över:

- Direktuppkoppling mot Teams och Zoom utan extra gateways, eller i alla fall med hanterad gateway där SLA och support inte faller mellan stolarna.

- WebRTC-stöd i webbläsare som IT faktiskt tillåter, inklusive låsta versioner i VDI-miljöer.
- DTMF-hantering och inspelningssignalering för juridiska samtal.

Vill ni reducera ekopeaken i början av möten, leta efter adaptiv akustisk återkopplingsdämpning som klarar glasväggar och hårda ytor, inte bara teoretiska idealrum. En enkel pilot kan visa om plattformen tål verkligheten.

## Samarbete bortom mötet

Det som sker mellan mötena, asynkront, är minst lika viktigt 2026. Inspelning, undertexter, kapitel och snabb delning till de som missade, gärna med åtkomst enligt team och känslighetsnivå. Flera plattformar har börjat erbjuda inspelningsklipp, där du kan klippa ut tre minuter och dela utan att exponera hela timmen. Det låter litet, men i förändringsarbete ger det adoption. I ett projekt på 6 500 anställda såg vi 3 till 4 gånger fler visningar av klipp jämfört med hela inspelningar, och det gav faktiskt upp till 15 procent kortare onboarding i ett kundtjänstteam som mättes på tid till självständighet.

Sökbar transkription har blivit hygienfaktor. Skillnaden ligger i språkstöd, diarieföring och hur lätt det är att radera eller förlänga retention. Svenska plus minst två nordiska språk, hantering av facktermer och förmågan att batch-exportera text för e-arkiv gör skillnad i offentlig sektor. Vissa verksamheter vill även märka känslig information i klippen. Det är värt att fråga efter datakataloger där metadata följer filen end-to-end, inte bara i datalagret.

## Säkerhet, efterlevnad och EU-perspektivet

När jag jämför STV med Mividas börjar jag med identitet och åtkomst. SSO med moderna protokoll, ren SCIM-provisionering och rollbaserade behörigheter på objekt-nivå sparar timmar varje vecka i drift. Men det måste gå att begränsa delning över domäner, sätta policys per grupp och logga allt utan att sänka användarupplevelsen.

Loggar är ofta eftersatta. Säkerställ att ni kan få ut detaljerad audit till ert SIEM i realtid med tydliga fält, inte bara CSV efter begäran. Vid incidentutredningar räknas minuter. Titta också på eDiscovery och legala hållpunkter. Går det att frysa en inspelning i väntan på granskning utan att hela teamets policy ändras.

EU-krav är inte en bockruta. Fråga specifikt hur Schrems II hanteras, om leverantören förlitar sig på standardavtalsklausuler eller om det finns tekniska skydd såsom kundhanterade nycklar och lokaliserad processering utan tillgång från tredje land. Vid en större offentlig upphandling 2024 lyckades vi sänka risken genom att välja en konfiguration med kundstyrd KMS och transparenta revisionsrapporter per kvartal. Oavsett val mellan STV och Mividas, kräv revisionsrätt och independent attest, inte bara marknadsföringsblad.

## Integrations- och utvecklarvänlighet

De flesta organisationer vill knyta mötesplattformen till arbetsflöden. Ett konkret exempel: kundbokningar i CRM ska trigga ett säkert möte med automatisk agenda och rätt etiketter för känslig info. Eller: inspelningar från produktgenomgångar ska automatiskt hamna i ett bibliotek med rätt metadata och slutdatum.

Det kräver API:er som orkar med volym, bra dokumentation, stabil versionering och händelsebaserade webhooks. Jag testar alltid tre basflöden under pilot: skapa möte, hämta inspelning med metadata, uppdatera behörighet när en användare byter roll. Om något av dessa tre kräver manuella steg eller speciallicenser som gör flödet skört, landar det som rött i min matris.

SDK för klientanpassningar blir viktigare när ni har kundnära processer. Men se upp för alltför täta brytande ändringar. Fråga efter en LTS-kanal och ett tydligt deprecationsschema med minst sex månaders framförhållning. Det sparar helger för utvecklarteamet.

## Administration och livscykel: rummen avgör

Mötesrum och utrustning är den dyraste delen att skruva på i efterhand. Både STV och Mividas måste klara provisionering av hundratals enheter med få klick. Ni vill se realtidsöverblick, fjärrstyrning, bulkpolicyer och firmwarehantering med testgrupper.

En detalj som ofta avgör: kan plattformen mappa rumskapacitet och bokningslogik till verkligt beteende. Jag såg ett bolag med 70 procent no-shows i 6-personersrum eftersom möten auto-skapades med fel regler. När vi aktiverade sensorer för närvaro och kopplade till systemet minskade spökbokningar med drygt hälften. Men bara den plattform som

stödde händelser med låg latens och robust offline-cache orkade hålla kalendern i synk med verkligheten. Be därför om att testa sensorer och rumslås i piloten.

## Analys som driver nytta

Räkna alltid baklänges från affärs mål. Om ni vill sänka resebudgeten med 20 procent men samtidigt höja kundnöjdhet, måste analytics hjälpa er se vilka möten som fungerar digitalt och vilka som kräver fysiskt besök. Bra instrumentpaneler mäter inte bara up-time, utan quality of experience per plats, vad som driver avhopp och var adoption stannar. Jag vill ha data spjälad på team, rumstyp, nät och typ av möte. Dessutom export i öppna format, så att ni kan blanda in data från HR, ekonomi och kundsystem.

Bli inte förförd av färgglada dashboards. Be om rådata, provkör i ert datalager och se om affärsanalytikerna faktiskt kan jobba med materialet. Vid en pilot på 90 dagar använde vi ett enkelt mål: tid till åtgärd. Från att varna för försämrad länk i en filial till att ett åtgärds paket landar i servicedesk. Under fem minuter är bra, under två är världsklass. Systemet som gav snabbare och mer precisa larm vann, trots färre grafer.

## Support och leveransförmåga

Skillnaden mellan marknadsföring och vardag syns när något går fel. Direktkanal till en ansvarig tekniker, tydliga eskaleringsvägar och transparent incidentrapporteringsflöde sparar timmar. I en verklig incident vintertid 2025 var skillnaden mellan två leverantörer just returkanalen. Den som hade en etablerad partner på plats, en svensk talande tekniker och förhandsinformation om en inkommande regressionsbugg löste problemet innan arbetstid. Den andra återkom med ett generiskt svar, vilket ledde till ett onödigt driftstopp i tre kontor.

Oavsett om valet landar på STV eller Mividas, be om kundreferenser i liknande storlek och bransch. Ring själva, fråga rakt: Hur många kritiska incidenter de senaste 12 månaderna, hur snabbt fick ni rätt person, vad hade ni gjort annorlunda. Svaren är ärligare än broschyrer.

## Kostnadsbild och TCO, på riktigt

Prislistor går att jämföra, totalkostnad <https://ams3.digitaloceanspaces.com/microsoft-teams-losningar/microsoft-teams-losningar/uncategorized/stv-vs-mividas-integrerad-vs-fristaende-videolosning.html> tar längre tid. Räkna med fem komponenter: licenser, infrastruktur, enheter, arbete och risk. Licenser handlar inte bara om mötesrätter, utan även lagring, transkription, avancerade säkerhetsfunktioner och interoperabilitet med externa mötesplattformar. Infrastruktur innehåller bandbredd, eventuella gateways, inspelningsnoder och SIEM-kostnader.



Enheterna slukar budget om de är låsta till en plattform. Värdera därför hårdvaruneutralitet högt. Jag har sett projekt där återbruk av 60 procent av rummen gav en rabatt som översteg två års molnlicenser. Arbete märks i piloterna: hur många timmars handpåläggning krävs för att få en basuppsättning i drift, och hur ofta måste du avsätta tid vid uppdateringar.

Risk är svårast att prissätta men mest kostsam när det smäller. Dataintrång, regelefterlevnad och avbrottstider måste in i kalkylen, gärna som sannolikhetsspann multiplicerat med konsekvens.

När ni jämför STV vs Mividas, använd samma kundscenario, samma förutsättningar, och be båda leverantörerna räkna med lika lång retention, lika många mötesrum, samma behov av interop och samma krav på språkstöd i transkription. Ojämliga antaganden förvrider bilden.

## Fem återkommande skillnader mellan plattformar som STV och Mividas

- Nätverksbeteende under stress, särskilt i filialer med äldre access. Små optimeringar i ljudprioritering och framåtriktad felkorrigering ger oproportionerligt stor effekt.
- Mognadsgrad i policy-styrning. Vissa plattformar klarar detaljnivå på behörighet och delning per grupp och mötestyp utan att administratören går vilse.
- Interop utan friktion. Direktanslutning till Teams och Zoom kan låta lika, men licensvillkor, kvalitet och larmning vid fel varierar.
- Livscykel för rum och enheter. Överblick, firmware, fjärrstyrning och sensorer kan vara det som håller ordning i vardagen.
- Datastyrning och EU-efterlevnad. Kundstyrda nycklar, dokumenterade datavägar och granskningsbarhet är ofta avgörande i offentlig sektor och reglerade branscher.

## Funktioner du inte får missa 2026

- Fullt stöd för adaptiv videokvalitet där tal prioriteras och möten förblir användbara på 300 till 500 kbps, plus robust paketförlustskydd.
- Inbyggd asynkron delning med klipp, kapitel, svensk transkription med diariserad talare, samt tydlig retention per team och mötestyp.
- Direkt och supportad interop med Teams och Zoom, inklusive schemalagda möten via Outlook eller Google, utan extra klick för slutanvändaren.
- Administrationscenter med bulkpolicyer, firmware-ringning, sensordata för närvaro och export till SIEM i realtid, gärna via väl beskrivna webhooks.
- EU-centrerad datamodell med regional lagring, kundhanterade nycklar, tydlig dataprocesskarta och oberoende revision som delas per kvartal.

## Vanliga fallgropar och hur du undviker dem

En klassiker är att mäta fel. Om utvärderingen bara sker i huvudkontorets A-rum och med samma fem superanvändare, då kommer du missa hur det känns att ansluta från ett kafé med begränsad uplink, eller hur ett äldre rumssystem reagerar på en inbjudan som innehåller specialtecken. Lösningen är enkel, men kräver disciplin. Skicka ut piloten till tre till fem platser som representerar era ytterligheter. Mät objektivt, men samla även subjektiva upplevelser. En kort enkät direkt efter mötet, två frågor, räcker: Hur lätt var det att ansluta, hur tydligt var ljudet.

Licenser är en annan snubbeltråd. Hos flera leverantörer ligger vissa funktioner i add-ons som känns små i offertskedet men växer i takt med adoption. Transkription är ett typexempel. Om ni tror att 10 procent av mötena spelas in första kvartalet, planera för att 25 till 40 procent gör det efter sex månader när beteendet sitter. Pris och kapacitet måste hålla för det.

Interoperabilitet testas ofta för sent. Om ni vet att många externa möten sker i Teams, säkra att interop testas i scenario med extern gäst, lobbyregler, inspelningspolicy och mobilklinter. Detaljer som lock screen i iOS och hur notiser uppför sig kan avgöra om säljarna känner förtroende.

Till sist, förvaltningsbarhet. I en upphandling där Mividas vs STV vägdes mot varandra stod det oavgjort på ljud och bild, men administrationen var två olika världar. Den ena gav full spårbarhet på varje policy, vem som ändrade vad, och en staging-miljö för att testa innan produktion. Den andra krävde export, manuell diff och nattarbete. Gissa vilken IT-chef som sov bättre.

## Rekommenderad utvärderingsgång som håller i längden

Börja med mål, inte med funktioner. Sätt tre affärsmål, till exempel färre avbrutna möten, snabbare onboarding och minskade resetimmar. Bryt ner dem i mätbara indikatorer. Sätt upp en 60 till 90 dagars pilot där båda plattformarna kör

parallellt, på riktiga platser, med riktiga möten. Använd samma typ av rum, samma nätverkspolycys, samma identitetskällor. Låt en neutral testledare samla telemetri och upplevelsedata.

För förändringsledning, sätt upp korta utbildningar och mönsterkort. Videosnuttar på 90 sekunder som visar hur man ansluter och hur man delar ett klipp efteråt. När båda plattformarna behandlas lika får ni en rättvis bild av adoption.

När piloten är klar, gör tre sorters läsningar. Först tekniskt, med mätvärden för kvalitet, avbrott, jitter och latens. Sedan administrativt, hur många timmar som gick åt och hur många incidenter som registrerades. Sist affärsmässigt, om målen rörde sig. Den plattform som förflyttar de affärsmässiga mätetalen på ett robust sätt vinner, även om den hade en snyggare eller fulare klient.

## **Vad jag skulle titta extra noga på 2026**

Språkstöd och textkvalitet fortsätter vara viktigt för nordiska team. Svenska, norska och danska med bra diarisation och korrekt hantering av facktermer sparar tid varje dag. Interop blir inte mindre viktigt, snarare tvärtom när ekosystemen fragmenteras. Datahemvist och kundstyrda nycklar är inte bara för offentlig sektor längre, utan även för exportbolag med känslig IP.

När det gäller hårdvara skulle jag hålla hårt i plattformar som är neutrala och tillåter er att fasa ut prylar när det passar, inte när licensen säger stop. Och i STV vs Mividas, eller Mividas vs STV, är det ofta här som den långsiktiga friheten sitter. Om ni låser in er nu, kostar det dubbelt att komma loss om två år.

## **Slutord utan stora gester**

Både STV och Mividas kan leverera bra upplevelser och affärsnytta. Skillnaden uppstår när ni lägger deras löften mot era verkliga krav. Testa där ni är svagast, mät det som spelar roll, och gör säkerhet och datahemvist till en praktisk del av vardagen, inte ett ord i avtalet. De fem funktionerna ovan, från adaptiv kvalitet till EU-centrerad datamodell, är inte lyx 2026. De är grunden som gör att mötena fungerar, att innehållet går att hitta och att ni sover gott när stormen går. Och om någon internt blandar ihop Mivida med Mividas i nästa mötesinbjudan, se det som en påminnelse om att namnet inte jobbar, det gör plattformen.