

# FRAMTIDSSTRATEGI SÖDRA FRÅKNE FIBERFÖRENING

En analys av föreningens verksamhet visar att det går att utnyttja den uppbyggda infrastrukturen bättre genom fler kunder i nätet. Kostnaden för att tillföra fler kunder i nätet är förhållandevis liten i jämförelse med intäkterna.

Förutom att utnyttja infrastrukturen bättre säger analysen att själva storleken på verksamheten har betydelse för framtiden.

- Storleken på verksamheten är viktig för att åstadkomma bättre avtal med leverantörer och därmed bästa möjliga prisbild för medlemmar och kunder.
- Storleken har också betydelse i hur professionellt man kan driva verksamheten genom att många delar på kostnaderna. Tanken med detta är att verksamheten ska fungera så bra att det är attraktivt att vara kund.
- Storleken gör också att Föreningen kan utnyttja affärsmöjligheter som kan vara övermäktigt för en mindre verksamhet.

Enligt Uddevalla- och Stenungssunds kommuns 10-årsplaner skall det byggas 1 600 bostäder i Nya områden som gränsar till föreningens nuvarande område. Till detta tillkommer en förtätning (de som inte har fiber idag vill ha fiber längre fram samt nybyggnation) i nuvarande område.

Analysen visar att Föreningen konkurrenskraftigt kan erbjuda anslutningar för fiber i Nya områden som gränsar till nuvarande område. Dessa Nya områden är dock ej bidragsberättigade vilket kräver en annan affärsmodell för att Föreningen ska vara konkurrenskraftig.

För att vara konkurrenskraftig i de Nya områdena måste avgifter och erbjudanden vara likvärdiga med konkurrenterna. Avgifterna och erbjudandena kan därför inte vara detsamma som föreningen tar ut av föreningens medlemmar idag.

Enligt lagen måste alla medlemmar i föreningen betala lika mycket för samma tjänst. Eftersom föreningen ämnar ta ut andra priser i de Nya områdena, jämfört med vad medlemmarna i föreningen betalar, innebär det att kunderna i Nya områden inte kan vara medlemmar i Föreningen.

Den samlade bilden av verksamheten är att expansion är den bästa vägen för föreningen och dess medlemmar. Det långsiktiga målet bör därför vara att antalet anslutningar skall överstiga 3 000.

## **Framtidsstrategi:**

Föreningen skall konkurrera med övriga aktörer och leverera fiberanslutningar till de Nya områdena på den öppna marknaden. Därigenom ska trafiken i nätet öka.

Föreningen skall erbjuda kunder i Nya områden (icke stödberättigande områden) samt företag anslutningar genom dotterbolag (AB). Affärsmodellen i dotterbolag skall anpassas till konkurrensen på marknaden.

En målsättning är att söka sammangående / Fusioner med andra fiberföreningar och liknande för att därigenom öka trafiken i nätet.

En målsättning är att verksamheten ur kundernas synvinkel skall vara stabil och säker med bättre faktisk servicegrad än konkurrenterna. Kunden ska tycka att verksamheten fungerar så bra att det inte finns någon anledning att byta till något annat fibernät.

En målsättning är att föreningens hela verksamhet ska omsätta minst 15 miljoner kr per år.

En målsättning är att antalet anslutningar skall överstiga 3 000.

En målsättning är att driva verksamheten med anställd personal på ett professionellt sätt med samma krav som vilket väl fungerande företag som helst.

2021-10-16

Styrelsen Södra Fräkne Fiberförening