

NORRSKEN AB

Björn Jonsson



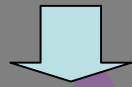


Ca 300 mil
 fibervägar
 36 kommuner
 med fiber,
 våglängd och
 kapacitet



Pre - historia

- 1998 - 2001
- "Hela Sverige" får bredband – stopp i Mälardalen
- Stadsnät inte lönsamma, små, personberoende
- Infrastruktur för offentlig förvaltning (Gävleborg)



- "RegNet"
 - Fiberinfrastruktur till alla orter med högstadieskola och/eller hälsocentral
 - Kommunalförbund – nära kommunerna (mindre nära stadsnäten)
 - Den regionala infrastrukturen måste nå och locka operatörsmarknaden

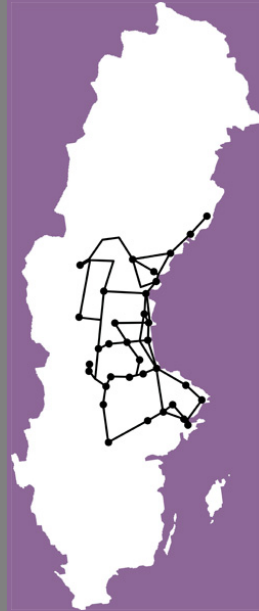


- Norrsken, bolag tillsammans med Stadsnätsbolag i Västernorrland, Dalarna och Jämtland



Historia

- Grundat 2000
- Målsättning:
 - Se till att vår region får ta del av operatörsmarknaden
 - Se till att vår region får en konkurrenskraftig IT infrastruktur
 - Se till att minimera avståndshandikappet för regionens näringsliv
 - Affärsmässighet
- Fokus: Operatörsmarknaden och offentlig sektor
- 2004 företagsmarknaden
- SDH -> Ethernet -> Våglängder

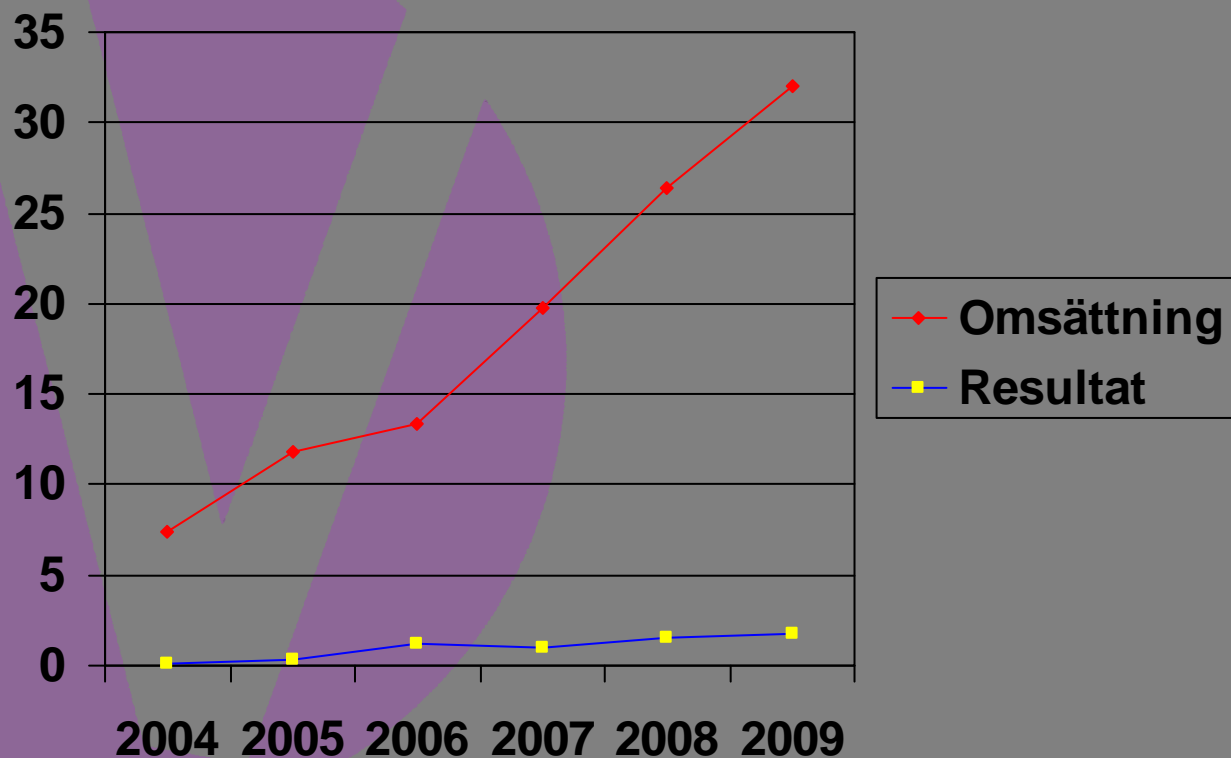


Nuläge

- Omsättning ca 20 Mkr (2007)
- Vinst: 1Mkr (2007)
- Anställda: 4
- Deltider hos ägarna 3
- Driftspartner: Gävle Energi med stadsnät som underleverantörer
- Teknik, marknads, Verksamhets och Ägargrupper
- 35 noder, 300 mil nät,
- Team Norrland
- Ägare; 1 Landsting, 3 Kommuner, 16 stadsnät (>80%)
- Dalarna, Gävleborg, Jämtland, Västernorrland, Västerbotten



Utveckling



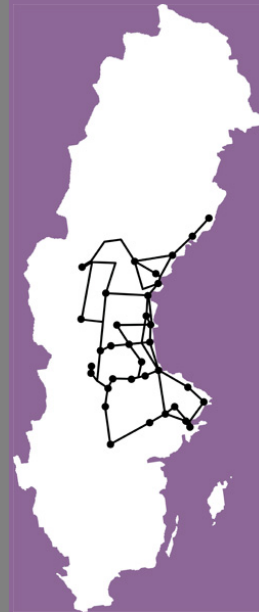
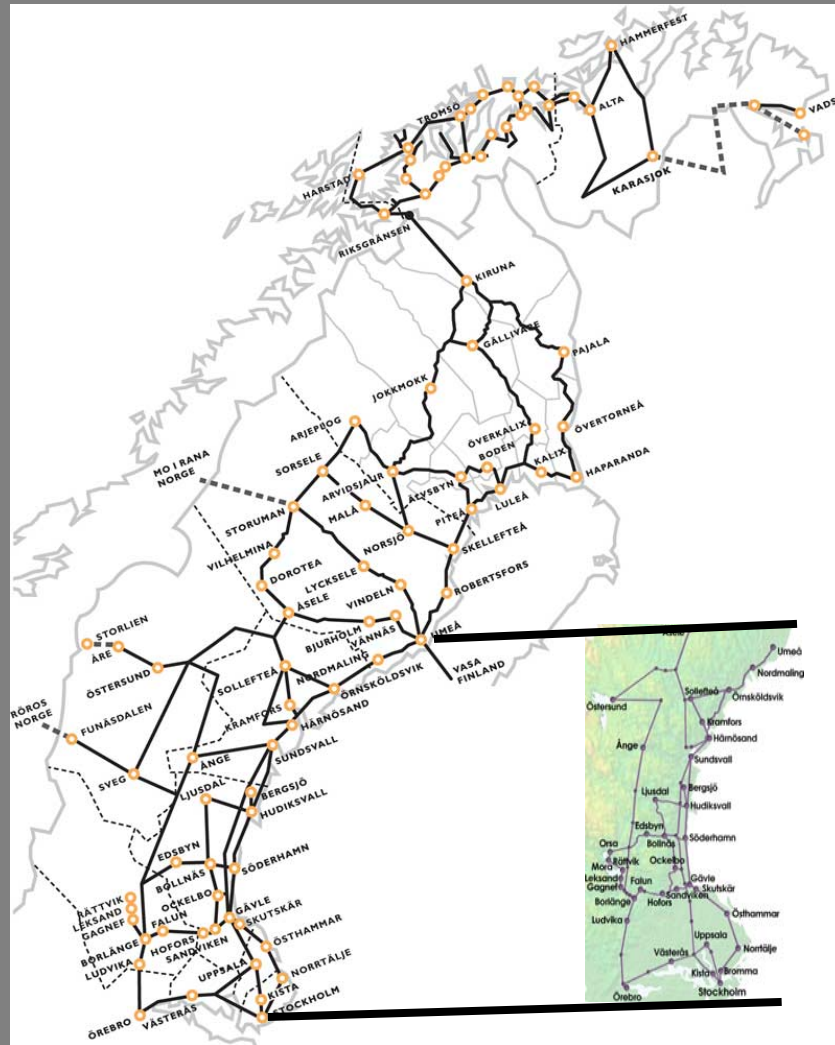
Målsättningar

- Fortsatt omsättningsökning > 30% per år
- Fördubblad omsättning på 3 år
- Bibehållen vinstmarginal (>7% på eget kapital)
- Innebär:
 - Förbättrad marknadsföring och försäljning
 - Företagsmarknad och offentlig sektor
 - Förstärkt organisation
 - Sälj, admin, teknik
 - Förstärkt samverkan
 - Process för regionaffär
 - Affärskoncept
 - "Nationellt nät"



Norrlands-samarbetet

- o Varumärket - "Team Norrland"
- o Partners – AC-Net (Västerbotten) och IT Norrbotten (Norrbotten)
- o Vi erbjuder förbindelser i egen infrastruktur från Riksgränsen i norr till Stockholm i söder.
- o Oavsett vilken samarbetspartner så erbjuds du en enda kontaktperson och ett avtal.
- o Genom våra partners kan vi sedan koppla ihop resten av landet, Norge och Finland.
- o



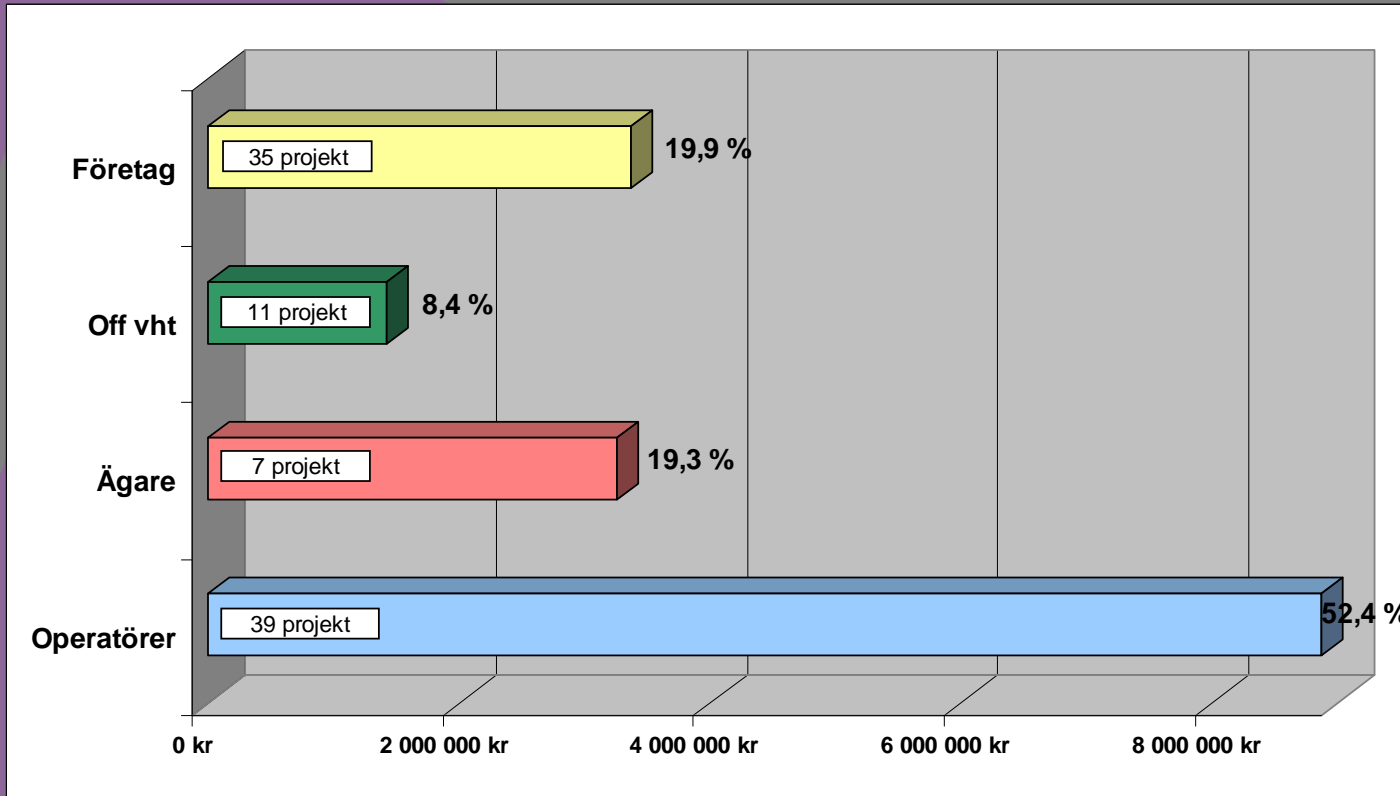
Kunder

- Operatörer/Tjänsteleverantörer:
 - Tele2, Telenor, TDC, Teracom, Bahnhof, IP Only, Skycom, Alltele, Dataphone, Colt, S3B, DGC, Dependit/OpenIP, Tyfon, LidenData/Lidero, OpenNet, ePhone, RIX Telecom/Phonera, ADAMO, Canal Digital, FastTV, RIKS Net, T3, Ventelo
- Andra kunder (exempel)
 - NCC, Winn Hotels, Kontorsvaruhuset, Lärarförbundet, 3M
- Offentlig sektor
 - Kommunerna i Gävleborg

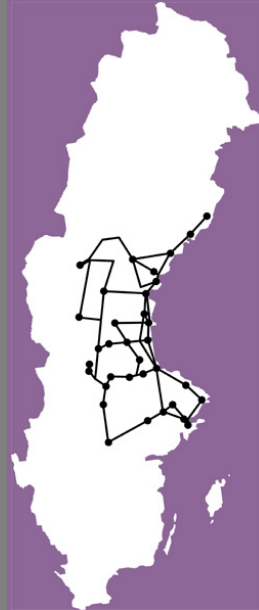


Kundsegment – intäkter

Hur ser Norrskens kundsegment ut?



Fördelningen på intäkter 2008



Tjänster

- Punkt – Punkt, Ethernet
 - Mellan 2 adresser, 1 – 1000 mbps
- Punkt – Multipunkt, Ethernet
 - Mellan 3 eller fler adresser, 1 – 1000 mbps
- Våglängd (Passiv kapacitet)
 - Mellan godtyckligt antal noder

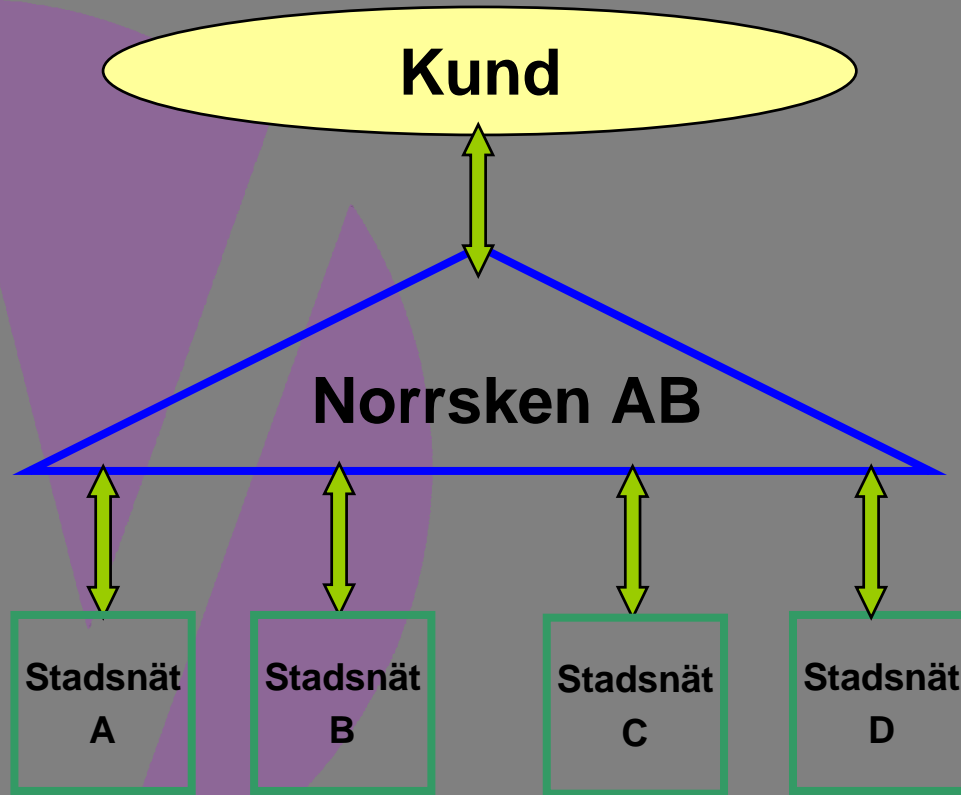


Vad ingår

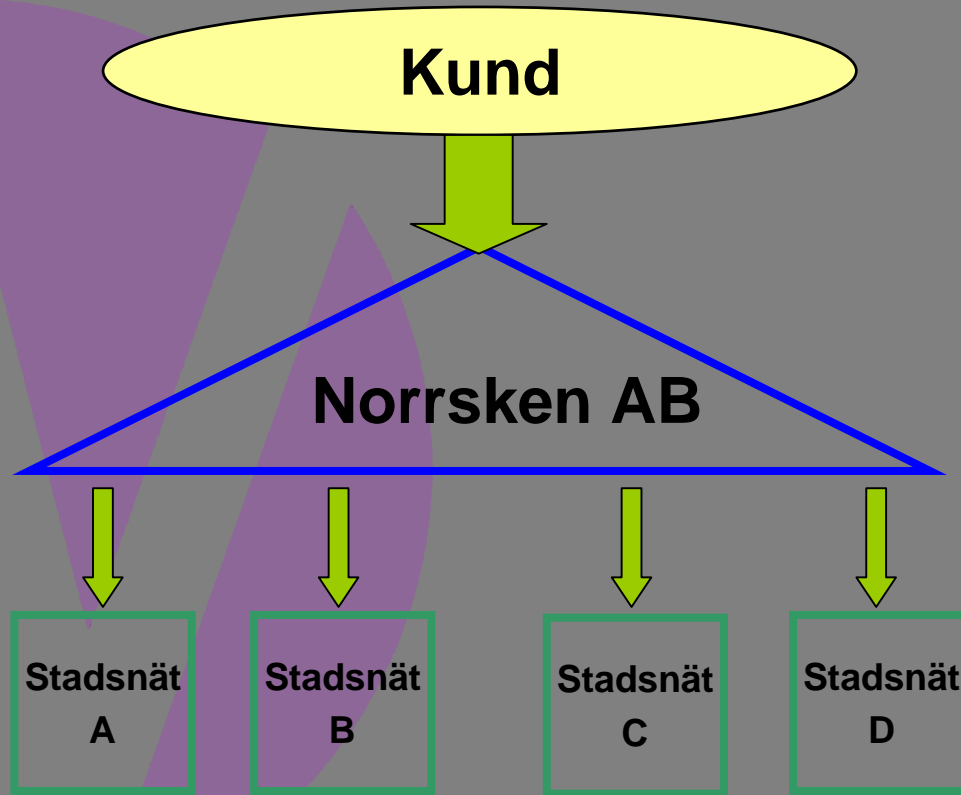
- SLA
 - En kontakt för felanmälan och driftsplanering
 - Övervakning 24/7/365
 - Inställelsetid för åtgärder 4 timmar, 24/7/365
 - Åtgärdstid, reparation av komponenter, 6 timmar från felanmälan, 24/7/365
 - Reservdelshållning, aktiva och passiva komponenter
 - Servicefönster, natt mot måndag 00 - 04
 - Tillgänglighet, enkelförbindelser 99,8%
 - Tillgänglighet, redundant förbindelse 99,95%
- QinQ (tillägg för lokalaccess)
- QoS (tillägg för lokalaccess)



Avtal P2P



Intäkter P2P



Tjänar stadsnäten nått då?

- Hyror för lokal- och regional access är vår största kostnadspost
 - Budget 2008 ca 6 mkr till stadsnäten
- Vi vinner flera affärer från Telia
 - Ex NCC
 - Total intäktsvolym ca 2,0 Mkr/år
 - Alla förbindelser från Telia
 - Vår intäkt: 350 tkr/år
 - Stadsnätens intäkt: 1.650 tkr/år
- Lägre risk - Säljkostnad mycket låg
- Samverkansprojekt - kostnadsbesparingar
- Upphandlingar - kostnadsbesparingar



Tjänster mot tjänsteleverantörer

- Idag
 - ISPer etc köper våglängder
 - Telefonleverantörer köper punkt till multipunkt
 - TV lierar sig med partners för att minska sin kostnad
- Ex Bahnhof
 - 1 gbps till ca 10 orter
 - 10 gbps i backbone
- Ex Alltele
 - Idag bara telefonidelen i vårt nät
 - 2 – 10 mbps till 11 orter
 - 100 mbps i Backbone
 - Fr o m 1/10 även ISP delen
- Kommentarer
 - TV transport öppen lösning – ca 20% av totala kundintäkten för basboxoperatören



Samverkansaktiviteter idag

- Tjänsteutbud inkl SLA och prismodell
- Marknadsfokusering/paketering
- "Ett nät" - ur tjänsteleverantörens synvinkel
- "Öppen TV"
- "Trådlös koppling till stadsnätsabonnemang"



Tankar om framtiden

- Ett "stort stadsnät" med lokala varumärken och lokala bredbandskunder.
 - Driftsfrågor, kompetens, försäljning/marknadsföring etc kan samordnas
 - Kostnadsbesparingar, kvalitet, effektivitet
- I framtiden finns tjänsterna på Internet – "vår" uppgift att se till att "vår del" av Internet har så hög kvalitet som möjligt
 - Volym och penetration kunder, intäkter
- Antalet operatörer kommer att vara få, 3 – 4 st kommer att ha en marknadsandel på >75% - vi måste säkerställa att de använder lokal/regional infrastruktur
 - Cesar, "ett nät", enkelhet i kontaktvägar och trovärdighet i driftsfrågor måste för att bibehålla eller öka intäktsvolym

