



Affärsplan

Byggebo i Oskarshamn AB

Utmaningar & entreprenörskap

Inledning	2
Boendets helhetsperspektiv	3
Affärsplanens element	4
Visionens två grundpelare	5
Affärsidén	6
Mål och operationella delmål	7
Våra delmål 1-2	8
Våra delmål 3-7	9
Ekonomiska grundförutsättningar	10
Strategier – vägval för att nå målen	11
Strategi: Produkten	12
Strategi: Organisation	13
Strategi: Kunderna	14
Strategi: Teknik	15

Byggebos Affärsplan

Inledning

Detta är Byggebos tredje affärsprogram sedan bolaget ombildades från stiftelse till aktiebolag. Tidshorizonten i denna affärsplan ligger på mellan sex till tio år beroende på vad som händer i vår omvärld. Affärsplanen är bolagets karta och sätt att driva en systematisk förnyelse. I och med att vi påverkar cirka 8.000 – 10.000 Oskarshamnsbor har vi ett stort ansvar att ständigt försöka utveckla och förnya verksamheten. Denna affärsplan är annorlunda än tidigare i och med att vi under perioden får ett ägartillskott som stärker bolagets ekonomi och att vi påbörjar ett tillitsfullt samarbete med ägaren, Oskarshamns kommun och dess olika verksamheter.



Boendets helhetsperspektiv

Modellens utgångspunkt är boendet som ett kommunalt intresse och hur boendet samspelar och påverkas av andra delar av samhället. Med ett ömsesidigt samarbete inom olika områden skapas trygghet och utveckling i Oskarshamn som kan stärka befolkningstillväxten.

Helhetsbilden vill alltså beskriva varför vi bevakar och engagerar oss utöver boendesektorn, då dessa delar påverkar vår efterfrågan och verksamhet. För oss är boendet det centrala. Andra aktörer har sitt fokus och betraktar boendet som stöd för deras verksamhet. Genom ett systematiskt samarbete och att vi drar åt samma håll skapas möjligheter för tillväxt och befolkningslyft.



Affärsplanens element

Ambitionen med affärsplanen är alltså att skapa tillväxt, utveckla ägardialogen och samverka för förnyelse genom ett systematiskt tillvägagångssätt.





Visionens två grundpelare

Byggebo är ett modernt bostadsbolag med entreprenörskultur. Vår vision är att tillhöra de främsta bolagen i Sverige genom att skapa värden för både våra kunder och ägaren Oskarshamns kommun.

Vi skall tillhöra de ledande bostadsbolagen i Sverige

Vår arbetsmetod stavas; ingenting är omöjligt. Allt vad vi gör har sin grund i våra kunders behov och önskemål. Vi försöker hela tiden se till det positiva istället för att fastna i ändlösa problem. Att göra rätt saker, och saker på rätt sätt är kärnan i vårt arbetssätt. Vi har en utpräglad entreprenörskultur som uppmuntrar nytänkande och ständiga förbättringar.

Vi skall fortsätta att utveckla hyresrätten till den främsta boendeformen i Oskarshamn.

Vår ambition är att erbjuda det goda boendet för alla människor med trygghet och trivsel. Där alla känner sig säkra och med stolthet kan säga – mitt hem är min borg.

Våra insatser är därför koncentrerade till att få folk att bo kvar och att hela tiden locka nya invånare till kommunen. Den dag då alla våra lägenheter är fullt uthyrda, går en dröm i uppfyllelse för oss. Nyckeln till detta är att vara en så skicklig värd att allt fler väljer att bo kvar hos oss. Visionen i sin helhet finns att läsa i boken Möjligheternas tid från år 2000.

Affärsidén



Affärsidén är kompassen som skall peka ut riktningen utifrån visionen. Vår affärsidé handlar om att skapa en bättre vardag för människorna.

”Bolaget har till föremål för sin verksamhet att förvärva, äga, bebygga, förvalta och försälja fastigheter eller tomträtter med bostäder, lokaler eller andra anläggningar samt därmed förenlig verksamhet.

Att skapa nöjda kunder som trivs och bor kvar hos oss tack vare trygghet, hög kvalitet, unika mervärden och service. Bolaget har till ändamål att främja bostadsförsörjningen, våra fastighetsvärden och har rätt att samverka med kommunala bostadsbolag i angränsande kommuner”.

Mål och operationella delmål

Övergripande mål

Vårt övergripande mål är att nå ekonomisk balans och ett positivt resultat 2008. Där soliditeten, vårt egna kapital har ökat till 10-15 procent.

För att uppnå det övergripande målet jobbar vi med sju stycken delmål och efterföljande fyra strategier.





Våra delmål

Delmål 1:

Minska skulderna med cirka 300 miljoner kronor

Detta sker genom ägartillskott med 150 miljoner kronor, i två etapper á 75 miljoner per tillfälle. Den andra delen utgörs av försäljning av fastigheter. När detta är strategiskt och ekonomiskt riktigt.

Delmål 2:

Likviditets mål

Målet är att enbart hålla sådan storlek på de likvida finansiella tillgångarna att kraven på likviditetsreserv tillgodoses. Överskottslikviditet ska i första hand användas för att finansiera nyinvesteringar samt lösa räntebärande lån. Vi skall därför ha tillgång till likvida medel i form av egen likviditet samt checkkredit om minst 25 Mkr.

Delmål 3:

Minska lediga lägenheter till 100-150 stycken
För att få ner vakanserna ökas insatserna för kvarboendet och nyförsäljningen mot äldre villaägare, bostadsrättsinnehavare, inpendlare, boende hos privata värdar och satsningar mot målgrupper som finns utanför vårt marknadsområde.

Delmål 4:

Minska av- och omflyttningar av våra hyresgäster från 28% till 25%.
Särskilda kvarboendeinsatser kommer att inledas och genomföras där stora delar av organisationen kommer att delta. Målet är att få en större andel av våra kunder att bo kvar genom att tidigt identifiera de som har flyttplaner för att hjälpa dessa att hitta ett annat boende hos oss.

Delmål 5:

Nöjd-Kund-Index-mätning:
90 procent nöjda kunder

I slutet av perioden skall 90 procent av alla våra kunder vara nöjda med oss som fastighetsvärd. När vi detta mål kommer vi att tillhöra de absolut bästa bostadsbolagen i Sverige.

Delmål 6:

Hyreshöjningarna skall genomsnittligt inte öka mer än den direkta påverkande inflationen.
Våra mål är att hålla hyreshöjningarna på en balanserad och rimlig nivå. Priselasticiteten pekar mot att det finns en pris-känslighet hos kunderna, vid större prissvängningar.

Delmål 7:

Byggebo avser att ge utdelning till både ägare och hyresgäster när bolagets resultat visar långsiktig uthållighet.
I slutet av perioden kommer det kanske att finnas möjligheter att ytterligare erbjuda våra hyresgäster och ägaren en utdelning, utöver de delar som presenteras i denna affärsplan. Formerna för detta kommer under perioden att diskuteras grundligt.



Ekonomiska grundförutsättningar

Analysen bygger på nuläget och en prognos som sträcker sig tio år framåt i tiden. Utifrån det bästa vetandet just nu. Prognosen är en redovisning av förutsättningarna och resultatutfall samt konsekvenser på balansräkningen.

Våra antaganden bygger på ett tillfört ägarkapital samt på ett överenskommet sätt att arbeta på, som totalt sett samspelar för att uppnå de prognostiserade värdena. Större förändringar i detta får konsekvenser på de ingående parametrarna och de ekonomiska värdena.

Aktiv och professionell skuldhantering inom ramen för finanspocyn och överenskommen finansiell samverkan med ägaren Oskarshamns kommun utgör en grundförutsättning för att kunna uppnå målsättningarna och de prognostiserade värdena.

Strategier – vägval för att nå målen

Våra fyra basstrategier

1. Produkten
2. Organisation
3. Kunder
4. Teknik





Strategi: Produkten

Vi äger drygt 3.000 lägenheter och 150 lokaler. Vi förvaltar sammantaget cirka 4.000 lägenheter genom våra externa förvaltningsuppdrag. 93 procent av alla våra lägenheter är uthyrda och cirka sjuttio procent av husen är ombyggda eller nya.

Exempel på insatser;

- Samordnad fastighetsförvaltning med kommunen.
- Regional samverkan med andra SABO-företagen i länet.
- Sträva efter att bibehålla den externa förvaltningen på dagens nivå.
- Stödja näringlivet med företagslägenheter anpassat efter efterfrågan.
- Utveckla ett studentcampus tillsammans med Nova Högskolecentrum.
- Minska fastighetsbeståndet med cirka 500 lägenheter.
- Dra igång ett brett miljö- och kvalitetsarbete med målet att uppnå certifiering.
- Vi skall bibehålla nuvarande underhållsstatus.



Strategi: Organisation

Idag är vi cirka 60 anställda som jobbar i en kundorienterad organisation. Organisation är platt med korta beslutsvägar. Vi tror på människan och hennes förmåga att skapa förnyelse i en trygg och positiv miljö.

- Projektorganisation som utgår från kundens och omvärldens behov.
- Ledarskapet präglas av servicemanagement och stark tilltro till individen.
- Bovärdarnas roll sätts i fokus med decentraliserat beslutsfattande närmare kunden.
- VD-stab med support som teknik, marknad, ekonomi, miljö, energi, ledning.
- Kontinuerlig översyn av vad som skall köpas eller göras i egen regi.
- Byggeboandan. En stark och levande verklighet som inspirerar till framgång.
- Tillhöra Oskarshamns mest attraktiva arbetsplatser för personalen.
- Utveckling av lednings- och styrelsearbetet.



Strategi: Kunderna

Vi har en hög målsättning och en filosofi som motiverar oss. För att betjäna våra kunder måste vi lära känna deras villkor, inte från åskådarplats utan genom självupplevelse och dialog i olika kundpaneler.

- Den nya marknadsföringsprofilen använder dagens kunder som referenser i vår marknadskommunikation.
- Fortsätta att utveckla nya samarbetsformer med kunderna.
- Utvecklingen av nya mervärden försätter som t ex Byggebospar och Provbo.
- Utveckling av ett bonus- och lojalitetsprogram efter vilken botid man haft.
- En ny kvarboendestrategi tas fram med handlingsplan för åtgärder.
- Vidareutveckla Bospartjänsten.
- Genomföra kvalitetsmätningar och Nöjd-Kund-Index-mätningar vartannat år.
- Vidareutveckling av introduktionsprogrammet.



Strategi: Teknik

Denna strategi innebär att vi använder teknik för att skapa ett rationellt arbetsätt, förbättrat och effektivt informationsflöde inom företaget, med kundkretsen och omvärlden. Ambitionen är fortsätta att med tekniken rationalisera verksamheten, skapa kostnadseffektivitet och förbättrad service.

- Vidareutveckling av vår IT-nät med att skapa nya tjänster och mervärden.
- Skapa samverkan inom IT-området med Oskarshamns kommun.
- Ny teknik införs i våra fastigheter för att öka tryggheten för våra kunder.
- Vidareutveckling av vår verksamhetsredovisning på huskropps nivå.
- Vidareutveckling av vår hemsida www.byggebo.se
- Ständigt hålla oss a jour för att skapa en rationell hantering och nya mervärden.



Byggebo i Oskarshamn AB
Postmästaregatan 18
Box 34 · 572 21 Oskarshamn
Tel: 0491-888 00 · Fax: 0491-888 99
www.byggebo.se