



Diarienummer: 0003/17

Handläggare: Andreja Sarcevic
Tel: 031- 368 54 61
E-post: andreja.sarcevic@gshab.goteborg.se

Yttrande över Göteborgs Hamn AB:s hemställan till kommunfullmäktige avseende strategi för logistikfastigheter

Beslut i styrelsen för Göteborgs Stadshus AB

1. Göteborgs Hamn AB:s hemställan till kommunfullmäktige om principiellt ställningstagande avseende strategi för logistikfastigheter tillstyrks med beaktande av identifierade risker som framgår av föreliggande handling.
2. Ärendet överlämnas till kommunstyrelsen och kommunfullmäktige.

Sammanfattning

I rollen som moderbolag ska Göteborgs Stadshus AB [nedan Stadshus] yttra sig över ärenden som dess dotterbolag hemställer till fullmäktige innan hemställan överlämnas vidare till kommunstyrelsen/kommunfullmäktige. Föreliggande ärende behandlar hemställan från Göteborgs Hamn AB [nedan Hamnen] till fullmäktige om ett ställningstagande gällande bolagets planerade strategi att bygga och hyra ut logistikfastigheter.

I anslutning till Göteborgs Hamn växer nu fram en ny logistikpark på 1 miljon kvadratmeter – *Port of Gothenburg Logistics Park*. Det är flera aktörer som äger marken i området och som tillsammans kommer kunna erbjuda logistik- och lagermöjligheter till en kapacitet på totalt 500 000 kvadratmeter. Hamnen planerar att bygga och hyra ut moderna lagerbyggnader till logistikaktörer med hamnanknuten verksamhet. Hamnens strategi avhandlar den typ av anläggningar som företrädesvis lagerhåller importgods som anländer hamnen och lagerhålls, ompaketeras och/eller värdeförädlas innan det distribueras till butiker eller fabriker.

Totalt kan cirka 10 separata anläggningar uppföras på Hamnens egna fastigheter under en 10-års period. Då beståndet är tänkt att byggas baserat på tecknade hyresavtal bedömer Hamnen den kommersiella risken som låg. Den totala investeringsvolymen då hela området är utvecklat och klart, inklusive redan genomförda investeringar, uppgår till ca 1 800 mnkr. Enligt Hamnen bidrar föreslagen strategi till bolagets långsiktiga lönsamhet. Den ekonomiska kalkylen ger en avkastning på sysselsatt kapital överstigande 7 % i enlighet med bolagets egna avkastningskrav och soliditeten överstiger väl bolagets egna mål om 35 %. På kort sikt ökar dock Hamnens finansieringsbehov.



Hamnen har bitt juridiska avdelningen vid stadsledningskontoret att utreda de juridiska förutsättningarna för den föreslagna strategin. Stadsjuristernas bedömning är att strategin inte står i strid med kommunallagen eller konkurrenslagen.

Stadshus gör sammantaget bedömningen att hemställan från Hamnen bör tillstyrkas. Samtidigt vill Stadshus lyfta fram risker kopplade till kommunal kompetens och ekonomi. Sedan länge har konflikter uppmärksammats i samband med att offentliga aktörer bedriver konkurrensutsatt säljverksamhet. Det är därför viktigt att i det aktuella fallet vara observant på att Hamnens utveckling av logistikverksamheten inte snedvrider eller hämmar konkurrensen på marknaden. I sin affärsmodell måste Hamnen säkerställa att prissättning sker på affärsmässig och konkurrensneutral grund.

En osäkerhetsfaktor som inte ingår i Hamnens ekonomiska analys, men som kan komma att ha stor påverkan, är farledsfördjupningen. Till dags dato finns ännu inga beslut fattade på regeringsnivå om finansiering av farledsfördjupning i Göteborgs Hamn. Då investeringen i logistikverksamheten visar på negativa kassaflöden till och med år 2027 kommer en eventuell investering i farledsfördjupning under samma period att öka bolagets finansieringsbehov. Till följd av detta kan det under en kortare period uppstå behov av tillskott från ägaren samtidigt som bolagets möjlighet att lämna koncernbidrag minskar.

Parallellt med föreliggande ärende lämnar Stadshus förslag till fullmäktige om ett nytt ägardirektiv för Göteborgs Hamn AB. Förslaget innehåller en skrivning om logistikverksamheten, nämligen: *"Göteborgs Hamn AB ska ansvara för att bygga, äga och förvalta/hyra ut logistikfastigheter till hamnanknuten verksamhet."* Hamnens hemställan till fullmäktige gällande bolagets åtaganden inom logistikverksamheten bör således hanteras av kommunstyrelsen/kommunfullmäktige parallellt med förslaget på nytt ägardirektiv.

Ekonomiska konsekvenser och olika perspektiv

Hamnens analys av ekonomiska konsekvenser återges kortfattat längre ned i dokumentet under avsnittet Ärendet, sid. 7. Stadshus analys återfinns under avsnittet Stadshus bedömning, sid. 10.

Hamnen gör bedömningen att ärendet inte medför några särskilda konsekvenser för *barnperspektivet* eller för *jämställdhetsperspektivet*. När det gäller *mångfaldsperspektivet* uppger Hamnen att bolagets ambition är att påverka kommande operatörer av logistikbyggnader att rekrytera delar av personalen från grupper som står långt från arbetsmarknaden. I Hamnens ärende ägnas särskild uppmärksamhet åt *miljöperspektivet* och *omvärldsperspektivet* (se Bilaga 1). Stadshus gör ingen annan analys än Hamnen vad gäller konsekvenser för de olika perspektiven.



Bakgrund

Hamnens styrelse beslutade redan år 2014 att bygga och förvalta/hyra ut lagerbyggnader på egna fastigheter. Motivet var att stärka godsnavet Göteborg med lagerbyggnader genom att komplettera och skapa synergier med torrlastsegmenten (container, ro-ro och färja). Genom att äga fastigheter och inneha förvaltarskapet av byggnader och avtal bedömde bolaget att förutsättningar kunde skapas för inrådan över verksamheten, långsiktiga intäkter samt styrning av CSR-relaterade frågor. Hamnens strategi hemställdes inte till fullmäktige för ställningstagande.

Hamnbolagets ägande av logistikfastigheter/lagerbyggnader har därefter berörts i ägardialoger mellan Hamnen och Stadshus, både 2015 och 2016. Vid 2016 års ägardialog konstaterades att Hamnens planerade strategi att bygga och hyra ut moderna logistikfastigheter inte var reglerat i bolagets ägardirektiv. Därför beslutade Stadshus att ge Hamnen i uppdrag att utreda flera alternativa sätt för bolaget att tillhandahålla infrastruktur för logistikverksamhet, att belysa vilka risker som följer av olika alternativa förhållningssätt samt att göra en omvärldsanalys som innehåller jämförelse med hur andra hamnbolag agerar vad gäller logistikverksamheten.

Styrelsen i Hamnen beslutade att återrapportera uppdraget till Stadshus den 25 september 2017 och att samtidigt hemställa om tillägg i ägardirektivet. Vid behandlingen av ärendet den 27 november 2017 gjorde Stadshus bedömningen, med stöd i Riktlinjer och direktiv för Göteborgs Stads bolag, att Hamnens strategi för logistikverksamhet och planerade investeringar, är en fråga av principiell beskaffenhet för fullmäktige och att fullmäktige därför bör ges möjlighet att ta ställning till Hamnens strategi innan det görs ändringar i ägardirektivet. Dessutom bedömde Stadshus att Hamnen behövde göra vissa kompletteringar. Mot denna bakgrund beslutade Stadshus följande:

- föreslå styrelsen i Hamnen att göra en hemställan till fullmäktige
- komplettera omvärldsanalysen med andra hamnmyndigheters agerande inom logistikverksamheten.
- komplettera ärendet med att göra en analys av minst två alternativa modeller som speglar olika grader av kommersiellt risktagande. Respektive modell ska konsekvensbeskrivas utifrån risker och möjligheter samt värderas utifrån den kommunala kompetensen.
- komplettera ärendet med att visa hur investeringen i logistikverksamheten relaterar till bolagets totala finansiella situation och framtida utmaningar.

Ärendet

I rollen som moderbolag ska Stadshus yttra sig över ärenden som dess dotterbolag hemställer till fullmäktige innan hemställan överlämnas vidare till kommunstyrelsen/kommunfullmäktige. Föreliggande ärende behandlar hemställan från Hamnens styrelse till fullmäktige om ett ställningstagande gällande bolagets planerade strategi att bygga och hyra ut logistikfastigheter. Hamnen har kompletterat beslutsunderlaget i enlighet med uppdraget från Stadshus (se beslut från den 27 november 2017).



Parallellt med föreliggande ärende lämnar Stadshus förslag till fullmäktige om ett nytt ägardirektiv för Göteborgs Hamn AB. Förslaget innehåller en skrivning om logistikverksamheten, nämligen: *"Göteborgs Hamn AB ska ansvara för att bygga, äga och förvalta/hyra ut logistikfastigheter till hamnanknuten verksamhet."* Hamnens hemställan till fullmäktige gällande bolagets åtaganden inom logistikverksamheten bör således hanteras av kommunstyrelsen/kommunfullmäktige parallellt med förslaget på nytt ägardirektiv.

Nedan följer en beskrivning av Hamnens strategi för logistikverksamhet. För utförligare beskrivning hänvisas läsaren till Hamnens ärende, Bilaga 1.

Hamnen avser att uppföra och hyra ut moderna lagerbyggnader

Logistikbranschen knyter samman globala flöden genom transportnätverk som omfattar vägar, järnvägar, farleder, hamnar, flygplatser, terminaler. Marknadsutvecklingen är att transportköpare efterfrågar hamnnära logistiktjänster. Logistik och sjöfart har de senaste 30 åren genomgått en omvandling mot högre krav på tillförlitlighet, kostnader, miljöpåverkan och en anpassning efter de krav tillverkningsindustri och handel ställer. Uppförande av moderna lagerbyggnader är enligt Hamnen ett sätt att möta den efterfrågan.

I anslutning till Göteborgs Hamn växer nu fram en ny logistikpark på 1 miljon kvadratmeter – *Port of Gothenburg Logistics Park*. Det är flera aktörer som äger marken i området och som tillsammans kommer kunna erbjuda logistik- och lagermöjligheter till en kapacitet på totalt 500 000 kvadratmeter.

Med hänvisning till bolagets roll i utvecklingen av Göteborgsregionen som ett nationellt logistiskt centrum avser bolaget att bygga och hyra ut moderna lagerbyggnader för uthyrning till logistikaktörer med hamnanknuten verksamhet. Målsättningen är att med moderna logistikfastigheter stärka godsnavet Göteborg genom att komplettera och skapa synergier med den kajbundna hamnverksamheten och genom att säkerställa rådighet av logistiklager för hamnen och hamnens intressenter.

Hamnens strategi avhandlar den typ av moderna anläggningar som företrädesvis lagerhåller importgods som anländer hamnen och lagerhålls, ompaketeras och/eller värdeförädlas innan det distribueras till butiker eller fabriker. För lagerbyggnader av denna karaktär äger Göteborgs Hamn två fastigheter, Tankgatan och Halvorsäng. Inom Tankgateområdet (56 000 m²) har Hamnen redan byggt en lagerbyggnad om 24 000 m² som hyrs ut till och opereras av logistikbolaget DB Schenker. Inom området finns ytterligare en tomt som idag är oexploaterad som medger en lagerbyggnad om ca 8–9 000 m². Vid Halvorsäng (443 500 m²) pågår plansprängning samt kommunaltekniska investeringar för att möjliggöra uppförande av lagerbyggnader med möjlig start under 2018. Totalt kan cirka 10 separata anläggningar uppföras inom Halvorsäng.

Beslut om investering för respektive enskild byggnad är avhängigt ett underliggande långsiktigt kundavtal och styrelsebeslut i syfte att undvika spekulation. Då beståndet är tänkt att byggas



baserat på tecknade hyresavtal med kundföretag som har god kreditvärdering och verksamhet som gynnas av hamnnära verksamhet bedömer Hamnen den kommersiella risken som låg.

Logistikfastighetsaffären är en central del av hamnens totala kunderbjudande för att skapa ett attraktivt och konkurrenskraftigt erbjudande. Därför planerar Hamnen att bygga upp egen organisation så att kompetensen kan säkerställas inom bolaget. Organisationen är tänkt att bestå av två personer anställda inom Göteborgs Hamn, en affärsområdesansvarig som tillika är säljansvarig och en projektledare som ansvarar för byggprojekten i alla dess delar.

Enligt tidigare uppdrag från Stadshus har tjänstepersoner från Hamnen och systerbolaget Higab AB diskuterat frågan om vilket bolag inom Stadshuskoncernen som är bäst lämpad att hantera exploatering och ägande av logistikfastigheter. Vid diskussioner med aktörer inom logistikfastighetssegmentet har det enligt Hamnen framkommit att projektering och teknisk upphandling ligger mycket nära de kommersiella övervägandena. Den samlade bedömningen blev därför att logistikfastighetsaffären lämpligast bör ligga inom hamnbolagets verksamhet.

Sammantaget är Hamnens avsikt att med hjälp av tjänsteutbudet modernera lagerbyggnader åstadkomma följande:

- Stärka godsnavet
- Komplettera tjänsteutbudet
- Skapa volymtillväxt (direkt, indirekt)
- Bevara rådighet över inriktning på verksamheten
- Säkra långsiktig lönsamhet för utveckling av affärsområdet och hamnverksamheten som helhet
- Öka sysselsättning i Göteborgsregionen
- Skapa energieffektiva byggnader och transporter

Alternativa modeller

Stadshus har gett Hamnen i uppdrag att utöver den föreslagna strategin även analysera alternativa modeller som speglar olika grader av kommersiellt risktagande. Hamnen har utvärderat fyra alternativa projektmodeller:

1. Sälja marken
2. Bygga och sälja en byggnad i taget
3. Bygga, äga, hyra ut (Hamnens föreslagna strategi)
4. Arrendera ut marken

Som metod för att få jämförbarhet i de olika alternativen har kassaflödesbaserad nuvärdeskalkyl använts. I samtliga fall har en diskonteringsränta om 7 % antagits samt tillväxt om 2 %. Resultatet återfinns i tabellen nedan och visar att föreslagen strategi är mest fördelaktigt ur ett lönsamhetsperspektiv. Strategin medför även att Göteborgs Hamn kommer ha kontroll på



utvecklingen av området även på lång sikt. När området är färdigbyggt kommer fastigheterna att generera stabila positiva kassaflöden över tid, dock kapitalintensivt under uppbyggnadsfasen. Även i scenario 2 – att sälja byggnaderna – tar Hamnen del av de projektvinster som uppkommer vid en exploatering. Alternativet frigör kapitalet tidigare men Hamnen tappar kontrollen över hyresgästerna och utvecklingen av hamnanknuten verksamhet.

Scenario 1 och 4 försämrar bolagets kontroll över utvecklingen av området och val av hyresgäster som kan generera gods över kaj. Dessutom får Hamnen inte del av de projektvinster som uppkommer vid exploatering av tomterna.

Hamnen har gjort en SWOT-analys, det vill säga en analys av styrkor, svagheter, möjligheter och hot, av respektive alternativ (för närmare beskrivning se Bilaga 1).

Tabell 1: Jämförelse mellan alternativa modeller ur ett lönsamhetsperspektiv

Scenario	1. Sälja marken	2. Bygga och sälja	3. Bygga, äga, hyra ut	4. Arrendeavtal
Finansiellt	Frigör kapital till ett markvärde om 410 mnkr	Frigör ca 900 mnkr i kapital fram tom år 2029	Utvecklat och klart genererar fastigheterna hyresintäkter om 155 mnkr och ett fritt kassaflöde om 140 mnkr årligen	Arrendeavtal till extern exploatör ger ett uppskattat nominellt kassaflöde om 163 mnkr under åren 2018-2030
Bedömt nuvärde	410 Mnkr	472 Mnkr	647 Mnkr	286 Mnkr
Antaganden	Bedömning av markvärdet bygger på en analys av jämförbara markförsäljningar samt en teoretisk byggrättskalkyl	Yta: 200.000 kvm Produktionskostnad: 7 000 kr/kvm Försäljningsvärde baserat på marknadsvärde på antagande om genomsnittligt driftnetto om 595 kr/kvm samt en genomsnittlig avkastning på 5,40%.	Yta: 200.000 kvm Produktionskostnad: 7 000 kr/kvm Hyresintäkter: 610 kr/kvm Driftskostnad: 30 kr/kvm	Årlig arrendeavgift om 4 % av markvärdet, ca 1,64 mnkr per år.

Hamnen har bitt juridiska avdelningen vid stadsledningskontoret att utreda de juridiska förutsättningarna för/emot att utveckla logistikverksamheten. Utifrån den kommunala kompetensen är stadsjuristernas bedömning att den planerade verksamheten utgör en kringtjänst till hamnverksamheten. Mot denna bakgrund görs bedömningen att den föreslagna strategin och affärsidén inte står i strid med kommunallagen eller konkurrenslagen.



Hamnens analys av ekonomiska konsekvenser

Enligt Hamnen bidrar föreslagen strategi till bolagets långsiktiga lönsamhet. Den ekonomiska kalkylen ger en avkastning på sysselsatt kapital överstigande 7 % i enlighet med bolagets egna avkastningskrav. Investeringen genererar positiva kassaflöden fr.o.m. år 2028. Soliditeten överstiger väl bolagets egna mål om 35 %. På kort sikt ökar dock Hamnens finansieringsbehov.

Föreslagen strategi medger byggnation och uthyrning av ca 10 byggnader avsedda för lager. Beslut om investering för respektive enskild byggnad är avhängigt ett underliggande långsiktigt kundavtal och styrelsebeslut i syfte att undvika spekulation. Exploatering av hela området över en uppskattad 10-års period ger uppskattningsvis en investeringsvolym om ca 140 mnkr per år (2017 års penningvärde) beroende på de enskilda affärer som ligger till grund för respektive byggnad. Den totala investeringsvolymen för kommande 10-årsperiod då hela området är utvecklat och klart uppgår till ca 1 600 mnkr. Mark anskaffades år 2005 för ca 100 mnkr respektive år 2017 för ca 40 mnkr och kommunaltekniska investeringar uppgår till 90 mnkr. Den totala investeringskostnaden då föreslagen strategi är full utbyggd uppgår således till ca 1 800 mnkr. En enskild byggnad förväntas vara återbetald inom 10–12 år.

Fullt utbyggd beräknas föreslagen strategi generera ett positivt kassaflöde uppgående till cirka 140 mnkr årligen fr.o.m. 2028. Under investeringsperioden 2019–2028 uppvisar logistikverksamheten isolerat ett negativt kassaflöde innan finansiering till följd av de stora investeringarna under utvecklingsfasen. Kortsiktigt bidrar inte investeringen till finansiering av andra investeringar.

Hamnen bedömer risken som låg

I och med att byggnader uppförs mot avtal med kund och att avtalen bedöms tecknas över en 10-års period bedömer Hamnen att eventuella temporära nedgångar i efterfrågan kommer att ha en begränsad effekt på bolagets ekonomi. Risk finns att vakansgrader kan uppstå i någon omfattning om avtal löper ut i samband med sviktande efterfrågan. I ett längre perspektiv bedöms risken för investeringen som en helhet som låg givet efterfrågan på tjänsten kopplad till hamnens verksamhet.

Andra faktorer som Hamnen lyfter i sammanhanget är konflikten i containerterminalen och farledsfördjupningen. Den pågående konflikten påverkar Göteborgs Hamns attraktivitet. Konflikten är dock begränsad till containerhamnen och även med en drastisk minskning av containervolymer finns det enligt Hamnen en efterfrågan på logistikfastigheter. Av de drygt 700 000 containers som passerar containerterminalen är det en delmängd som efterfrågar tillgång till de aktuella logistikfastigheterna. Flöden över Ro-Ro terminalen som omfattar cirka 500 000 trailers är också aktuella för verksamheten. Bolagets bedömning är att konflikten kommer att få en lösning och ett sätt att möta marknadens efterfrågan och återvinna förtroende efter konflikten är att kunna erbjuda efterfrågade tjänster.

Hamnen menar att det oaktat regeringens beslut om farledsfördjupning kommer finnas en efterfrågan på den aktuella typen av logistikfastigheter. Med farledsfördjupning kommer dock



hamnens betydelse som godsnav över tid bevaras och förstärkas. Farledsfördjupning och logistikfastigheter kompletterar och förstärker varandra enligt Hamnen.

Jämförelse med andra hamnar

En jämförelse med med andra hamnar visar att erbjudandet med lageretablering som ett medel att stärka hamnen är generellt. Beroende på lokala förutsättningar väljer olika hamnar olika affärsmodeller. På uppdrag av Stadshus gjordes en jämförande studie med andra större hamnar; Malmö/Köpenhamn, Gdansk, Hamburg och LeHavre. Jämförelsen ger vid handen att Malmö/Köpenhamn har en tvådelad affärsmodell där hamnen antingen a) uppför och äger byggnader för uthyrning (vanligast förekommande) eller b) arrenderar ut mark till aktörer som uppför egna byggander. Gdansk, Hamburg och Le Havre arbetar med affärsmodeller där hamnbolaget arrenderar ut mark till aktörer som uppför byggander för eget bruk eller för vidare uthyrning.

Enligt Hamnen bedöms efterfrågan vara god för de aktuella fastigheterna som bolaget avser att exploatera.

Stadshus AB:s bedömning

Det är viktigt att framhålla att Stadshus inte har några synpunkter på att logistikverksamheten i anslutning till Göteborgs hamn kräver utveckling. Stadshus delar Hamnens bedömning avseende vikten att kunna erbjuda logistiklokaler i anslutning till hamnen och verksamhetens betydelse för hamnens konkurrenskraft. Stadshus yttrande avser Göteborgs Hamn AB:s *roll och åtagande* vad gäller logistikverksamheten.

Sammantaget gör Stadshus bedömningen att hemställan från Hamnen bör tillstyrkas. Samtidigt vill Stadshus lyfta fram risker kopplade till kommunal kompetens och ekonomi.

Resonemang om den kommunala kompetensen

Hamnen har bett juridiska avdelningen vid stadsledningskontoret att utreda de juridiska förutsättningarna för/emot att utveckla logistikverksamheten. I ett PM (se Bilaga 1) beskriver stadsjuristerna gällande rätt med avseende på kommunal kompetens (Kommunallagen och Konkurrenslagen) samt hur praxis ser ut inom området.

Stadsjuristerna skriver att en kommun som huvudregel endast får engagera sig i verksamhet som är av allmännyttig natur. Hamnverksamhet har ansetts vara en sådan allmännyttig verksamhet och har därför bedömts som kompetensenlig. Av praktiska skäl har det även ansetts rimligt att tillåta viss verksamhet av anknytande karaktär, även om verksamheten isolerat sett skulle falla utanför den



kommunala kompetensen. I sådana fall behöver dock den kommunala inblandningen vägas mot behovet sett utifrån det allmänna intresset.

Enligt stadsjuristerna är det ”inte helt givet” att Hamnens logistikstrategi rymms inom det som generellt anses vara godtagbar hamnanknuten verksamhet. Eftersom det saknas tydlig vägledning från lagstiftaren och domstolsprövningar hämtar stadsjuristerna stöd för sin slutliga bedömning utifrån två relevanta ärenden som prövats av Konkurrensverket. Utifrån Konkurrensverkets beslut gör stadsjuristerna bedömningen att det ”i dagsläget är sannolikt att en kommunal hamn har ett ganska långtgående utrymme att utöver ren hamnverksamhet, också utveckla kringtjänster – däri terminal- och lagerverksamhet – utan att överskrida sin befogenhet”. Stadsjuristernas slutsats är därmed att hamnens planerade logistikverksamhet inte står i strid med kommunallagen eller konkurrenslagen.

Stadshus kan konstatera att Hamnen har gjort en prövning av huruvida den föreslagna logistikstrategin är förenlig med den kommunala kompetensen, vilket är bra. Som moderbolag ska Stadshus vinlägga sig om att dotterbolagen efterlever den kommunala kompetensen och de kommunala befogenheterna. Stadshus gör ingen annan bedömning än stadens jurister när det gäller den kommunala kompetensen men vill ändå peka på möjliga risker med vald strategi.

I egenskap av *Landlord* äger Hamnen fastigheter, det vill säga marken som utgör hamnområdet och även anslutande vattenområden. Hamnen har i denna roll till uppgift att bevara och utveckla dessa mark- och vattenområden på ett sådant sätt att tillgångarna används optimalt ur såväl ett tillväxt- som ur ett lönsamhetsperspektiv. En av strategiska uppgifterna för Göteborgs Hamn är således att äga, underhålla och utveckla hamninfrastruktur i syfte att säka en långsiktig utveckling och tillväxt för optimal nytta för ägaren, industrin, handeln och samhället.

I anslutning till Göteborgs Hamn växer nu fram en ny logistikpark på 1 miljon kvadratmeter – *Port of Gothenburg Logistics Park*. Det är flera aktörer som äger marken i området och som tillsammans kommer kunna erbjuda logistik- och lagermöjligheter till en kapacitet på totalt 500 000 kvadratmeter. Hamnen äger två markområden inom logistikparken och kan totalt erbjuda 320 000 kvadratmeter lagringsyta. Andra aktörer förutom Hamnen är Castellum, Bockasjö, NCC och Prologis. Utvecklingen av logistikparken sker med andra ord i en kontext där privata och offentliga aktörer – Göteborgs Hamn – möts på en kommersiell marknad.

Sedan länge har konflikter uppmärksammats i samband med att offentliga aktörer bedriver konkurrensutsatt säljverksamhet. Det är därför viktigt att i Hamnens kontext ständigt vara observant på att Hamnens utveckling av logistikverksamheten inte snedvrider eller hämmar konkurrensen på marknaden. I sin affärsmodell måste Hamnen säkerställa att prissättning sker på affärsmässig och konkurrensneutral grund.



Ekonomiska konsekvenser

Enligt Hamnen bidrar föreslagen strategi till bolagets långsiktiga lönsamhet. Den ekonomiska kalkylen ger en avkastning på sysselsatt kapital överstigande 7 % i enlighet med bolagets egna avkastningskrav. Investeringen genererar positiva kassaflöden fr.o.m. år 2028, på kort sikt ökar dock bolagets finansieringsbehov.

Inom Stadshuskoncernen finns det ett antal bolag som går med underskott och som därför behöver kompenseras via koncernbidrag. Hamnen är ett av bolagen inom koncernen som är resultatgivande. Det innebär att bolaget långsiktigt behöver generera medel dels för egen utveckling, dels för att kunna lämna bidrag till koncernens underskottsverksamheter dels möjliggöra utdelning från Stadshuskoncernen till ägaren Göteborgs Stad. Utifrån Hamnens analys av ekonomiska konsekvenser är bedömningen att föreslagen strategi stödjer dessa behov.

En osäkerhetsfaktor som inte ingår i Hamnens ekonomiska analys, men som kan komma att ha stor påverkan, är farledsfördjupningen. Till dags dato finns ännu inga beslut fattade på regeringsnivå om finansiering av farledsfördjupning i Göteborgs Hamn. Då investeringen i logistikverksamheten visar på negativa kassaflöden till och med år 2027 kommer en eventuell investering i farledsfördjupning under samma period att öka bolagets finansieringsbehov. Till följd av detta kan det under en kortare period uppstå behov av tillskott från ägaren samtidigt som bolagets möjlighet att lämna koncernbidrag minskar.

I och med att byggnader uppförs mot avtal med kund och att avtalen bedöms tecknas över en 10-års period finns risk att vakansgrader kan uppstå i någon omfattning om avtal löper ut i samband med sviktande efterfrågan. Hamnen menar dock att risken för investeringen som helhet bedöms som låg i ett längre perspektiv.

Hamnens 10-åriga investeringsplan, inklusive investeringen i logistikfastigheter, bygger bland annat på antagandet om årlig volymtillväxt i containerhamnen. Mot bakgrund av de senaste årens volymtapp finns risk att bolagets totala intäkter inte når de nivåer som prognostiserats.

Bilagor

Bilaga 1 Göteborgs Hamn AB:s ärende: Återrapportering av uppdrag i handlingsplan för 2016 avseende ägande av logistikfastigheter (2018-04-20)

Expedieras

- Kommunstyrelsen
- Göteborgs Hamn AB



Utdrag ur protokoll fört vid styrelsesammanträde för Göteborgs Hamn AB 2018-04-20

Protokollförare


Johanna Nyström

Justeras:

Ordförande


Ulrica Messing

Justeringsman


Jan Hallberg

§ 14 Beslut - återrapportering till Stadshus AB avseende ägande och drift av logistikfastigheter (ägardialog)

Magnus Kårestedt redogjorde för ärendet i enlighet med till styrelsemötet utsänt material.

Styrelsen beslutade:

1. att fastställa föreslagen strategi för affärsområde logistikfastigheter;
2. att översända ärendet till Göteborgs Stadshus AB som återrapport av handlings-plan 2016 avseende logistikverksamheten samt förklara uppdraget fullgjort;
3. att hemställa till kommunfullmäktige om ställningstagande avseende strategi för affärsområde logistikfastigheter;
4. att översända ärendet till Göteborgs Stadshus AB för yttrande och vidare-transport till kommunstyrelsen och kommunfullmäktige; samt
5. att förklara paragrafen över besluten omedelbart justerad.

§15 Beslut - ny styrelse i Scandinavian Distripoint

Magnus Kårestedt redogjorde för ärendet i enlighet med till styrelsemötet utsänt material. Ärendet har tagits upp i styrelsen tidigare, och beslutet avser endast justering av beslutssatserna.

Styrelsen beslutade:

1. att hemställa till kommunfullmäktige att utse styrelsen i Göteborgs Hamn AB (ordinarie ledamöter och suppleanter) som styrelse i dotterbolaget Scandinavian Distripoint AB;
2. att föreslå kommunfullmäktige att justera bolagsordningen för Scandinavian Distripoint AB; samt
3. att förklara paragrafen över besluten omedelbart justerad.



Ärende: Återrapportering av uppdrag i handlingsplan för 2016 avseende ägande av logistikfastigheter

Beslut i styrelsen;

1. Att fastställa föreslagen strategi för affärsområde logistikfastigheter.
2. Att översända ärendet till Göteborgs Stadshus AB som återrapport av handlingsplan 2006 avseende logistikverksamheten samt förklara uppdraget fullgjort.
3. Att hemställa till kommunfullmäktige om ställningstagande avseende strategi för affärsområde logistikfastigheter
4. Att översända ärendet till Göteborgs Stadshus AB för yttrande och vidaretransport till kommunstyrelsen och kommunfullmäktige

Sammanfattning

I ägardialogen december 2016 lyftes frågan hur Göteborgs Hamn skall bedriva utvecklingen av moderna logistikfastigheter.

Ägardirektivet slår fast att Göteborgs Hamns skall ha en ledande roll i att utveckla Göteborgsregionen som ett nationellt logistiskt centrum. Sjöfarten utgör kärnan i hamnens verksamhet men det är en tydlig marknadsutveckling de senaste 15 åren att transportköpare och industriaktörer eftersträvar kompletta tjänsteutbud vid val av hamn att transportera över, eller region att etablera sig i.

Med Göteborgs hamns omstrukturering 2010-2012 blev hamnbolagets uppgift att skapa förutsättningar för ett effektivt godsnav förtydligat. Dessa förutsättningar innebär i praktiken anläggningar och infrastruktur som hyrs ut till operatörer som bedriver verksamheter inom ex terminaldrift eller kringliggande tjänster

Logistikbranschen knyter samman globala flöden genom transportnätverk som omfattar vägar, järnvägar, farleder, hamnar, flygplatser, terminaler. Marknadsutvecklingen är att transportköpare efterfrågar hamnnära logistiktjänster. Logistik och sjöfarten har de senaste 30 åren genomgått en omvandling mot högre krav på tillförlitlighet, kostnader, miljöpåverkan och en anpassning efter de krav tillverkningsindustri och handel ställer. Uppförande av moderna lagerbyggnader är ett sätt att möta den efterfrågan.

Mot bakgrund av ägardirektivets utpekande att Göteborgs Hamn skall ha en ledande roll i utvecklingen av Göteborgsregionen som ett nationellt logistiskt centrum avser bolaget att bygga lagerbyggnader på egna fastigheter för uthyrning till logistikaktörer som bedriver lagerverksamheter med, i huvudsak, hamnanknuten verksamhet.

Ekonomiska konsekvenser

Föreslagen strategi bidrar till Göteborgs Hamns långsiktiga lönsamhet. Den ekonomiska kalkylen ger en avkastning på sysselsatt kapital överstigande 7% (ROCE) i enlighet med bolagets egna avkastningskrav. Investeringen genererar positiva kassaflöden från och med 2028. Soliditeten överstiger väl bolagets egna mål om 35%. På kort sikt ökar Göteborgs Hamns finansieringsbehov.

Föreslagen strategi medger byggnation och uthyrning av 7-12 byggnader avsedda för lager. Beslut om investering för respektive enskild byggnad är avhängigt ett underliggande långsiktigt kundavtal och styrelsebeslut i syfte att undvika spekulering. En exploatering av hela området över en uppskattad 10-års period ger uppskattningsvis en investeringsvolym om ca 140 Mnkr per år (2017 års penningvärde) beroende på de enskilda affärer som ligger till grund för respektive byggnad. Den totala investeringsvolymen för kommande 10-årsperiod då hela området är utvecklat och klart uppgår till ca 1 600 MNKR. Mark anskaffades år 2005 för ca 100 Mnkr resp 2017 för ca 40 Mnkr och kommunaltekniska investeringar uppgår till 90 Mnkr. Den totala investeringskostnaden då föreslagen strategi är full utbyggd uppgår således till ca 1 800 Mnkr. En enskild byggnad förväntas vara återbetald inom 10-12 år.

Olika perspektiv

Barnperspektivet

Ärendet bedöms inte medföra konsekvenser med avseende på barnperspektivet.

Jämställdhetsperspektivet

Ärendet bedöms inte medföra konsekvenser med avseende på jämställdhetsperspektivet.

Mångfaldsperspektivet

Bolagets ambition är att påverka kommande operatörer av logistikbyggnader att rekrytera delar av personalen från grupper som står långt från arbetsmarknaden.

Miljöperspektivet

Befintliga lagerbyggnader i Göteborgsregionen är flertalet ålderstigna med dålig energieffektivitet. De nya som planeras att uppföras skall uppföras som energieffektiva byggnader.

Befintlig lagerstruktur i Göteborgsregionen ger ett transportarbete mellan hamn och lager. De aktuella lagerbyggnaderna planeras i hamnens omedelbara närhet med god anslutning till vägar/ringleder och järnväg. Det finns med andra ord, i likhet med flytt av järnvägsterminal från Gullbergsvass till hamnområdet, förutsättningar att minska belastning på vägar genom att logistikfastigheter byggs ut på Hisingen med närhet till Hisingsleden norrgående och Söder-västerleden samt järnväg. Trafikverkets pågående utbyggnad av väg och järnväg i området förstärker detta. Kopplat till detta finns en önskan hos Trafikverket och fordonsindustrin att implementera högkapacitiva vägtransportlösningar (fordonståg och/eller el-vägar) och logistikområdena på Hisingen med koppling till hamnen och fordonsindustrin är väl lämpade områden för att utveckla dessa lösningar.

Omvärldsperspektivet

Logistikbranschen knyter samman globala flöden genom transportnätverk som omfattar vägar, järnvägar, farleder, hamnar, flygplatser, terminaler. Marknadsutvecklingen är att transportköpare efterfrågar hamnnära logistiktjänster. Logistik och sjöfarten har de senaste 30 åren genomgått en omvandling mot högre krav på tillförlitlighet, kostnader, miljöpåverkan och en anpassning efter de krav tillverkningsindustri och handel ställer. Uppförande av moderna lagerbyggnader är ett sätt att möta den efterfrågan.

Magnus Kårestedt
VD

Arvid Guthed
Vice President Port Development

Bilagor

- Bilaga 1. Strategidokument avseende affärsområde Logistik
- Bilaga 2. PM gällande förvaltarskap av logistikfastigheter i Göteborgs hamns bakland, 2015-01-20
- Bilaga 3. PM gällande den kommunala kompetensen – 2017-våren
- Bilaga 4. PM gällande den kommunala kompetensen – 2017-vintern

Expedieras

- Göteborg Stadshus AB

Bakgrund

Göteborgs Hamns skall ha en ledande roll i att utveckla Göteborgsregionen som ett nationellt logistiskt centrum. Sjöfarten utgör kärnan i hamnens verksamhet men det är en tydlig marknadsutveckling de senaste 15 åren att transportköpare och industriaktörer eftersträvar kompletta tjänsteutbud vid val av hamn att transportera över, eller region att etablera sig i. Ett komplett tjänsteutbud omfattar farleder, vägar och järnväg till och från hamnanläggningar såväl som kompletterande tjänster i anslutning till hamnverksamheten. Exempel på tjänster är omlastningsterminaler, depåer, reparationsverkstäder för utrustning och fordon, samt moderna lagerbyggnader/logistikfastigheter.

Göteborg har under 15 år utpekats som Sveriges främsta logistikläge av branschtidningen ”intelligent logistik”. Avgörande för placeringen är att Göteborg har Nordens största import-/exporthamn med oceangående direktlinjer och ca 25 tågpendlar för järnvägs gods till Sverige och Norge. Vidare förtydligas motiveringen med korta avstånd från importhamn till lager vilket medför låga logistikkostnader. Miljöfokus, väl fungerande transportinfrastruktur, spetsutbildningar och forskning inom logistik vid Chalmers och Handelshögskolan, är andra styrkor. Göteborg får vidare toppbetyg inom infrastruktur, tillgång till logistikkompetens och samarbetsklimat. Stora tillkommande logistikytor har ökat Göteborgs försprång mot andra regioner.

Med Göteborgs hamns omstrukturering 2010-2012 blev hamnbolagets uppgift att skapa förutsättningar för ett effektivt godsnav förtydligat. Dessa förutsättningar innebär i praktiken anläggningar och infrastruktur som hyrs ut till operatörer som bedriver verksamheter inom ex terminaldrift eller kringliggande tjänster. Kombinationen av det totala erbjudandet av tjänster skapar möjlighet att erbjuda attraktiva logistiklösningar.

En betydande del i hamnbolagets uppgift att bygga godsnavet/logistiskt centrum är således att tillskapa anläggningar för andra aktörer att operera. Globalt och regionalt finns en ökad efterfrågan på tillgång till logistik/lagerverksamhet i anslutning till Hamnar. Det har sedan urminnestider funnits ett behov av lagerbyggnader i anslutning till hamnar. Den typ av lagerbyggnader som avhandlas i denna rapport skall ses som anläggningar anpassade efter moderna logistikflöden där sjöfarten utgör en viktig komponent.

1995 omstrukturerades bolaget Scandinavian Distripoint AB (ursprungligen bildat 1980) med syftet att äga, uppföra och förvalta fastigheter och byggnader för terminalverksamhet och godshantering i anslutning till Göteborgs Hamn. Bolaget ägdes 50% av Älvstranden Utveckling AB och 50% av Göteborgs hamn AB. Sedan 2008 är Scandinavian Distripoint AB ett helägt dotterbolag till Göteborgs hamn AB.

Den affärsplan som utarbetas tar fasta på en utveckling i Europa där större hamnar upprättar så kallade distributionscentra i omedelbar närhet till de större hamnarna, där transport- och speditörsföretagen etablerar sig som en väsentlig del av transportkedjan över hamnen.

Affärsidén för Scandinavian Distripoint AB är att vara en professionell partner i den svenska logistikkedjan och kunna erbjuda attraktiva lösningar avseende markupplåtelse, uppförande, ägande och förvaltning för distributionsanläggningar och andra verksamheter med höga krav på modern logistik.

Styrelsen för Göteborgs Hamn AB tog beslut 2014-09-29 att i egen regi bygga och förvalta lagerbyggnader på egna fastigheter. Innehållet i denna rapport bekräftar de finansiella och strategiska faktorerna bakom det beslutet.

I ägardialogen 2014 restes frågan vilket bolag inom Göteborgs stad som var bäst lämpat att driva den fortsatta utvecklingen av den aktuella typen av logistikanläggningar. Mot bakgrund av detta fördes en dialog mellan Göteborgs hamn AB samt HIGAB om vilket bolag som är bäst lämpat. Beslutet blev i samförstånd att Göteborgs hamn AB är det naturliga aktören att ansvara för utvecklingen. Se Bilaga 2.

Frågan gällande den kommunala kompetensen har förtydligats av den juridiska avdelningen på stadsledningskontoret, i bifogat PM se bilaga 3 och Bilaga 4.

Ärendet

Inledning

Bolaget har fått i uppdrag att, i dialog med Göteborgs Stadshus AB, utreda och i rapport beskriva olika sätt för bolaget att förhålla till uppdraget att tillhandahålla infrastruktur för hamn- och logistikverksamhet.

Rapporten ska bland annat beskriva omfattning av ägande av logistikfastigheter i dagsläget, en relevant omvärldsanalys över hur hamnbolag agerar vad gäller logistikverksamheten samt vilka risker som följer av olika förhållningssätt.

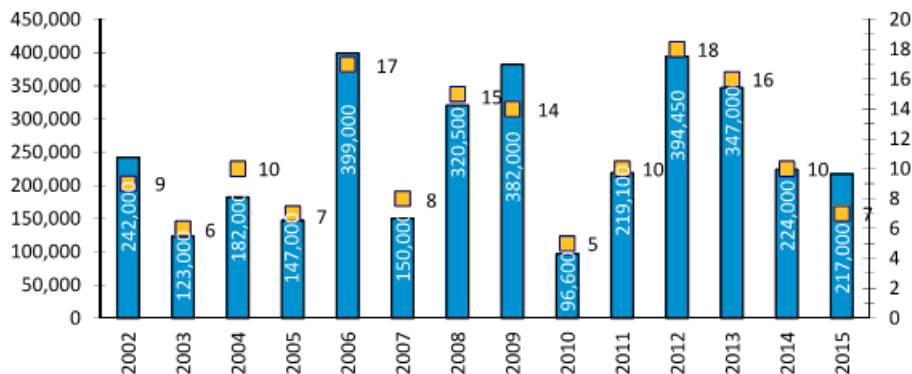
Rapporten ska innehålla styrelsens bedömning av vilken strategi som Göteborgs Hamn AB bör arbeta efter vad gäller logistikverksamhet och fastigheter för detta ändamål.

Omvärldsanalys

Logistikbranschen knyter samman globala flöden genom transportnätverk som omfattar vägar, järnvägar, farleder, hamnar, flygplatser, terminaler. Marknadsutvecklingen är att transportköpare efterfrågar hamnnära logistiktjänster. Logistik och sjöfarten har de senaste 30 åren genomgått en omvandling mot högre krav på tillförlitlighet, kostnader, miljöpåverkan och en anpassning efter de krav tillverkningsindustri och handel ställer. Uppförande av moderna lagerbyggnader är ett sätt att möta den efterfrågan.

Göteborgsregionen har de senaste 10 åren haft dåliga förutsättningar att erbjuda attraktiva lägen för etableringar av denna typ av anläggningar. Åren kring 2014 färdigställdes ett antal detaljplaner om totalt ca 110 hektar på Hisingen som medger uppförande av lagerbyggnader.

Under perioden 2002 t.o.m. 2015 har det i Sverige uppförts 152 högmoderna logistikbyggnader över 10 000 m² byggnadsyta. Den totala byggnadsytan av modern logistik är ca 3 600 000 m².

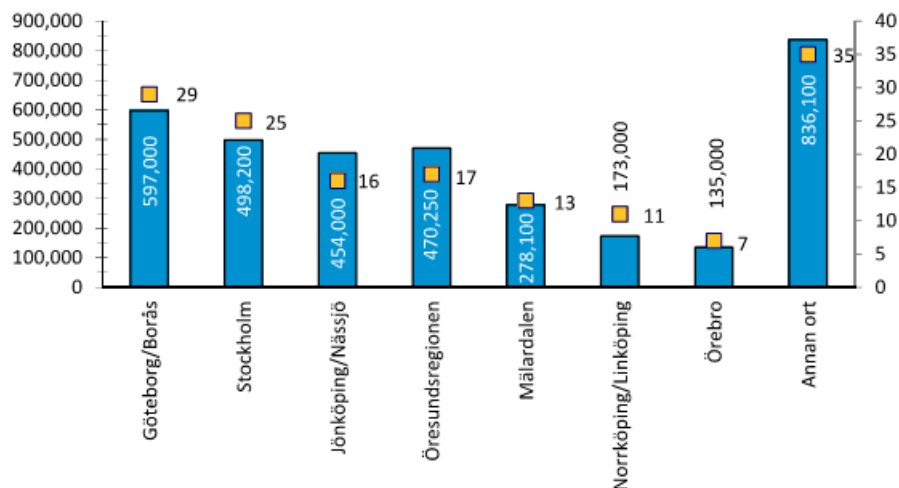


Antal m2 och projekt/år.

Under den senaste 14 årsperioden har det i genomsnitt byggts ca 250 000 m2/år, ca 11 projekt per år över 10 000 m2 byggnadsyta.

Geografiskt har Göteborg/Borås haft den största delen av nybyggnationen över denna period. Ca 43 000 m2/år vilket motsvarar ca 2 projekt/år. Med en total marktillgänglighet om ca 1 100 000 m2 (vilket ger 550 000 m2 lagerbyggnader), på Hisingen (där Göteborgs hamns markinnehav inryms) är det rimligt att anta att etableringstakten i nybyggnation blir ca 40-50 000 m2 logistikbyggnation per år. Således är det troligt att det tar +10 år att utveckla dagens tillgängliga mark.

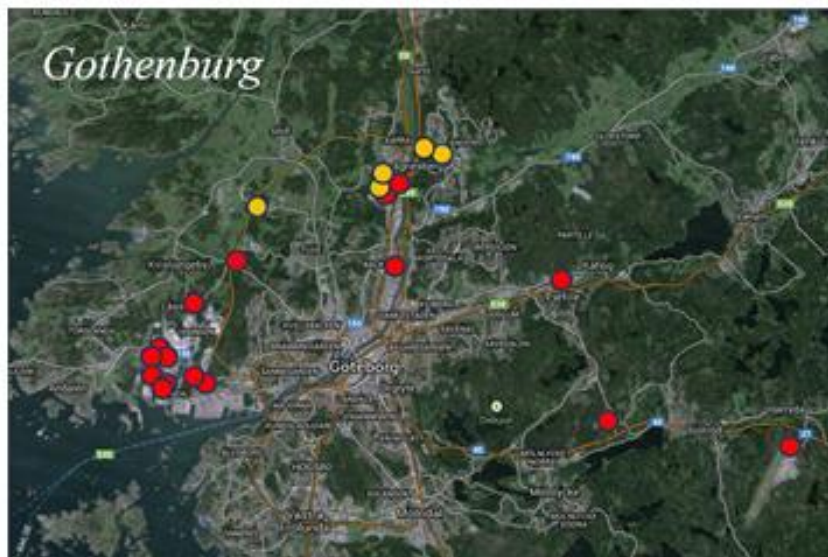
Efterfrågan bedöms vara god för de aktuella fastigheterna som Göteborgs hamn avser att exploatera. I väntan på fastslagen strategi för affärsområdet har Göteborgs hamn bitt intressenter att avvakta.



Antal m2 och projekt/region.

De senaste 10 årens etableringar av moderna lager i Göteborg, över 10 000 m2, har i huvudsak byggts nära hamnen. Se nedan karta.

Storgöteborg, logistikbyggnation över 10 år, +10,000 m²



- Fastighetsägare
- Egenanvändare

En jämförelse med med andra hamnar ger att erbjudandet med lageretableringar som ett medel att stärka hamnen är generellt. Beroende på lokala förutsättningar väljer olika hamnar olika affärsmodeller. Givet kommersiella frågeställningar finns det begränsade förutsättningar att få detaljerad information kring de olika affärsmodellerna. En jämförande studie med hamnarna i Malmö/Köpenhamn, Gdansk, Hamburg och LeHavre ger följande sammanställning. Malmö/Köpenhamn har en tvådelad affärsmodell där hamnen antingen 1/ uppför och äger byggnader för uthyrning eller 2/ arrenderar ut mark till aktörer som uppför egna byggnader. Alternativ 1 är det vanligast förekommande

Gdansk, Hamburg och Le Havre arbetar med affärsmodeller där hamnbolagen arrenderar ut mark till aktörer som uppför byggnader för eget bruk eller för vidare uthyrning.

Göteborgs hamns föreslagna strategi att bygga och hyra ut baserar sig på möjligheterna att 1/ säkra rådighet, 2/ säkra största möjliga avkastning på tillgången mot bakgrund av hög efterfrågan och en bedöms låg risk. Se vidare under stycken som avhandlar ekonomi och risk.

Nuläge och planerad utveckling

En av bolagets kärnverksamheter har sedan bildandet av Göteborgs hamn AB 1984 utgått från ägande av fastigheter (mark och byggnader) på vilka hamn- och logistikverksamhet bedrivs. Det förefaller tydligt utifrån rådande ägardirektiv att Göteborgs hamn fortsatt skall verka för utbyggnad av anläggningar och infrastruktur för hamnändamål på så sätt som verksamheten bedrivs idag.

Logistikfastigheter inom Göteborgs hamn

Göteborgs hamn äger, förvaltar och hyr ut olika typer av byggnader vid vilka det bedrivs lager/terminal/logistikverksamhet. En förutsättning för en fungerande hamnverksamhet är möjlighet att lagra gods i väntan på avhämtning eller utsklippning. En utveckling mot att gods i större utsträckning transporteras i container eller trailer som i sig själva utgör ett väderskydd har påverkat efterfrågebilden på klassiska hamnskjul så som dom såg ut fram till ca 1970-tal. Fortsatt finns det kopplat till dagens hamnverksamhet byggnader där gods tas emot och förvaras innan det lastas i exempelvis en container.

Denna rapport avhandlar den typ av moderna logistikanläggningar som företrädesvis lagerhåller importgods som anländer hamnen och lagerhålls, ompaketeras och/eller värdeförädlas innan det distribueras till butiker eller fabriker. För lagerbyggnader av denna karaktär äger Göteborgs hamn två fastigheter, Tankgatan och Halvorsäng.

Inom Tankgateområdet (56 000 m²) har Göteborgs Hamn byggt en lagerbyggnad om 24 000 m² som hyrs ut till och opereras av logistikbolaget DB Schenker. Inom området finns ytterligare en tomt som idag är oexploaterad som medger en lagerbyggnad om ca 8-9 000 m². Vid Halvorsäng (443 500 m²) pågår plansprängning samt kommunaltekniska investeringar för att möjliggöra uppförande av lagerbyggnader med möjlig start under 2018. Totalt kan ca 10 separata anläggningar uppföras inom Halvorsäng. Vid Halvorsäng kommer också tankstationer och serviceinrättningar uppföras för att möta lastbilstrafikens behov.

Utifrån den kommunala kompetensen är det förste stadsjurists bedömning att den planerade verksamhet eller dess omfattning utgör en kringtjänst till hamnverksamheten. Mot den bakgrund görs bedömningen att den föreslagna strategin och affärsidén inte står i strid mot kommunallagen eller konkurrenslagen. För ytterligare information hänvisas till bilaga 3 och 4.

Alternativa scenarion för att val av strategi att hantera logistikområdet

Fyra olika scenarion av alternativa projektmodeller har utvärderats att hantera marken jämfört med att bygga, äga och hyra ut. Föreslagen strategi är alternativ 3.

1. Sälja marken
2. Bygga och sälja en byggnad i taget
3. (Föreslagen strategi) Bygga, äga, hyra ut
4. Arrendera ut marken

Som metod för att få jämförbarhet i de olika alternativen har kassaflödesbaserad nuvärdeskalkyl använts. I samtliga fall har en diskonteringsränta om 7% antagits samt tillväxt om 2%. Resultatet återfinns i tabellen nedan och visar att föreslagen strategi är mest fördelaktigt ur ett lönsamhetsperspektiv. Strategin medför även att Göteborgs Hamn kommer ha full kontroll på utvecklingen av området även på lång sikt. När området är färdigbyggt kommer fastigheterna att generera stabila positiva kassaflöden över tid, dock kapitalintensivt under uppbyggnadsfasen. Även i scenario 2 att sälja fastigheterna tar hamnen del av de projektvinster som uppkommer vid en exploatering. Alternativet frigör kapitalet tidigare men hamnen tappar kontrollen över hyresgästerna och utvecklingen av hamnanknuten verksamhet.

Scenario 1 och 4 försämrar hamnens kontroll över utvecklingen av området och val av hyresgäster som kan generera gods över kaj. Dessutom får Göteborgs Hamn inte del av de projektvinster som uppkommer vid exploatering av tomterna.

Se vidare swot-analyser nedan.

Scenario	1. Sälja marken	2. Bygga och sälja	3. Bygga, äga, hyra ut	4. Arrendeavtal
Finansiellt	Frigör kapital till ett markvärde om 410 Mnkr	Frigör ca 900 Mnkr i kapital fram tom år 2029	Utvecklat och klart genererar fastigheterna hyresintäkter om 155 Mnkr och ett fritt kassaflöde om 140 Mnkr årligen	Arrendeavtal till extern exploatör ger ett uppskattat nominellt kassaflöde om 163 Mnkr under åren 2018-2030
Bedömt nuvärde	410 Mnkr	472 Mnkr	647 Mnkr	286 Mnkr
Antaganden	Bedömning av markvärdet bygger på en analys av jämförbara markförsäljningar samt en teoretisk byggrättskalkyl	Yta: 200.000 kvm Produktionskostnad: 7000 kr/kvm Försäljningsvärde baserat på marknadsvärde på antagande om genomsnittligt driftnetto om 595 kr/kvm samt en genomsnittlig yield på 5,40%.	Yta: 200.000 kvm Produktionskostnad: 7000 kr/kvm Hyresintäkter: 610 kr/kvm Driftskostnad: 30 kr/kvm	Årlig arrendeavgift om 4% av markvärdet, ca 1,64 Mnkr per år.

SWOT analyser alternativa scenarion

SWOT- analys alt 1. Sälja marken
<p>Styrkor</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Frigör kapital <input type="checkbox"/> Hamnen undviker all kommersiell risk kopplad till framtida utveckling av logistik <input type="checkbox"/> Hamnen behöver inte bygga upp en egen förvaltningsorganisation <p>Svagheter</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Minskad kontroll över utvecklingen av området, val av hyresgäster etc <input type="checkbox"/> Får ej ta del av projektvinst <input type="checkbox"/> Hamnens minskade rådighet över området kan leda till stora förseningar av utvecklingen av området då en potentiell köpare kan ha andra prioriteringar <p>Möjligheter</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Möjlighet att sälja fastigheterna i en stark marknad <p>Hot</p>

- Kan vara svårt att sälja så stora markytor vilket inte maximerar värdet

SWOT- analys 2. Bygg och sälj

Styrkor

- Hamnen får ta del av projektvinst
- Initial kontroll över val av hyresgäster
- Frigör kapital successivt över en 10-års period som kan finansiera vidare exploatering av Hamnen
- Hamnen behöver inte bygga upp en egen förvaltningsorganisation

Svagheter

- Hamnen tar all kommersiell risk kopplad till framtida utveckling av logistik under en 10-års period (risk med avseende på utveckling av yielder, hyresnivåer etc). Risken bedöms dock som låg.
- På lång sikt har Hamnen inte längre kontroll över val av hyresgäster om de ursprungliga hyresgästerna väljer att flytta

Möjligheter

- Möjlighet att successivt sälja fastigheterna i en stark marknad
- Möjlighet att styra utvecklingen mot hamnnära logistik i egen takt

Hot

- Finns risk att det tar längre tid än väntat att få fastigheterna uthyrda och därmed sålda

SWOT- analys 3. Bygga, äga, hyra ut (Föreslagen strategi)

Styrkor

- Hamnen får ta del av projektvinst
- Kontroll över långsiktig utveckling av området och val av hyresgäster
- Högst nuvärde

Svagheter

- Kapitalintensivt (binder kapital som annars hade kunnat frigöras, se Scenario 2)
- Negativt kassaflöde fram till 2026
- Hamnen tar all kommersiell risk kopplad till framtida utveckling av logistik (tex risk med avseende på utveckling av yielder, hyresnivåer etc). Risken bedöms dock som låg.
- Hamnen behöver bygga upp en egen förvaltningsorganisation

Möjligheter

- När området är utvecklat och klart kommer fastigheterna att generera stabila positiva kassaflöden över tid
- Det finns stora möjligheter att hyresmarknaden kommer att utvecklas positivt i området kring Hamnen, vilket kan leda till högre framtida hyresintäkter än i dagens marknad
- Det finns alltid möjlighet att avyttra fastigheterna vid ett senare tillfälle

Hot

- Finns risk att det tar längre tid än väntat att få uthyrt
- Kan vara svårt att hitta rätt kompetens till egen förvaltningsorganisation

SWOT- analys 4. Arrendera ut marken

Styrkor

- Ingen risk kopplad till kassaflödet under tiden för arrendet (givet att man hittar en arrendator)

- Hamnen behöver inte bygga upp en egen förvaltningsorganisation
- Hamnen har bibehållen rådighet över marken efter arrendeavtalets utgång
- Kräver inga investeringar

Svagheter

- Begränsat investerarintresse (det går ej att belåna arrende som investerare)
- Relativt låg avkastning
- Hamnen får ej ta del av projektvinst
- Minskad kontroll över utvecklingen av området, val av hyresgäster som kan generera gods över kaj etc
- Lågt nuvärde

Möjligheter

- Hamnen har möjlighet att anpassa utvecklingen av området beroende på hur marknaden utvecklas under arrendeperioden.

Hot

- Svårt för en arrendator att hitta en hyresgäst som är villig att teckna ett hyresavtal under dessa premisser
- Oäkert om man kan hitta en aktör som är villig att arrendera
- Finns risk att det inte utvecklas logistik på området då Hamnen tappar rådighet över marken

Alternativa modeller för att möjliggöra utveckling enligt föreslagen strategi

Två organisationsalternativ har studerats utifrån föreslagen strategi, antingen bygga upp en egen kompetens och organisation eller gå in i ett partnerskap med en välrenommerad fastighetsutvecklare.

Respektive alternativ har utretts och uppbyggnad av en egen organisation framstår som mest gynnsamt utifrån att man säkerställer fastighetskompetensen inom bolaget. Organisationen är tänkt att bestå av två personer anställda inom Göteborgs hamn, en affärsområdesansvarig som tillika är säljansvarig och en projektledare som ansvarar för byggprojekten i alla dess delar.

Föreslagen strategi skapar trovärdighet mot marknaden och man har full kontroll över utvecklingen av den egna markresursen samt har beredskap och möjlighet att ta sig an mer mark och eventuellt förvärva fastigheter för att ytterligare bygga upp affärsområdet logistikfastigheter. Man behåller rådigheten samt verksamhetens vinster och kassaflöden för Göteborgs hamn egen del.

Att gå in i ett partnerskap ställer stora krav samarbetsmodellen och att partnern är fullt dedikerad till att prioritera och utveckla det gemensamma partnerskapet. Göteborgs hamns reella möjligheter till att styra partnern är relativt begränsad om intressen kommer i konflikt, förutom att säga upp avtalet. Även om det är partnerns uppgift att skapa affärerna kommer det att krävas engagemang och resurser från Göteborgs hamn företagsledning för att bevaka och säkerställa de egna intressena.

Fastighetsbranschen inom logistik har låg personalintensitet och bygger på egen kärnkompetens med en hög grad av köpta tjänster såsom teknikkonsulter, arkitekter, jurister och fastighetsmäklare samt byggentreprenörernas arbete

Övervägande om vilket kommunalt bolag som bör bygga fastigheterna

Logistikfastighets affären är en central del av hamnens totala kunderbjudande för att skapa ett attraktivt och konkurrenskraftigt erbjudande. Exploatering och ägande av logistikområdet kan dock övervägas om det skall ligga i hamnbolagets eller annan kommunalt bolags verksamhet.

Bostadsbolagen har utslutits som en tänkbar aktör då det inte ingår i deras ägardirektiv. Kvar finns då HIGAB som vid en första anblick skulle kunna vara en aktör. Vid strategiska diskussioner med bolaget har det konstaterats att det inte heller ligger inom HIGABs ägardirektiv och kompetensområde att sköta denna typ av fastigheter. Det är i så fall en kompetens som måste införskaffas till bolaget för att denna verksamhet skall kunna inkorporeras.

Vid diskussioner med aktörer inom logistikfastighetssegmentet har det klart framkommit att projekteringen och teknisk upphandling ligger mycket nära det kommersiella övervägandena. Under exploateringsfasen är det ofta en löpande diskussion om anpassning av lokalerna för att anpassa lokalerna till nya affärsförutsättningar. Ett team på två personer har bedömts klara både projektering upphandling och affärerna.

Den samlade bedömningen är därför att logistikfastighetsaffären lämpligast ligger inom hamnbolagets verksamhet. Se även bilaga 3 och 4.

Risker

Då beståndet är tänkt att byggas baserat på tecknade hyresavtal med kundföretag som har god kreditvärdering och verksamhet som gynnas av hamnnära verksamhet bedöms den kommersiella risken som låg.

I och med att byggnader uppförs mot avtal med kund och att avtalen bedöms tecknas över en 10-års period kommer eventuella temporära nedgångar i efterfrågan ha en begränsad effekt på bolagets ekonomi. Risk finns att vakansgrader kan uppstå i någon omfattning om avtal löper ut i samband med sviktande efterfrågan. I ett längre perspektiv bedöms risken för investeringen som en helhet som låg givet efterfrågan på tjänsten kopplad till hamnens verksamhet.

Konflikten i containerterminalen samt det aktuella farledsärendet är två faktorer som lyfts fram i sammanhanget.

Den pågående konflikten påverkar Göteborgs hamns attraktivitet. Konflikten är dock begränsad till containerhamnen och även med en drastisk minskning av containervolymer finns en efterfrågan på logistikfastigheter. Av de drygt 700 000 containers som passerar containerterminalen är det en delmängd som efterfrågar tillgång till de aktuella logistikfastigheterna. Flöden över Ro-Ro terminalen som omfattar ca 500 000 trailers är också aktuella för verksamheten. Bolagets bedömning är att konflikten kommer att få en lösning och ett sätt att möta marknadens efterfrågan och återvinna förtroende efter konflikten är att kunna erbjuda efterfrågade tjänster.

Med eller utan farledsfördjupning kommer efterfrågan finnas på den aktuella typen av logistikfastigheter. Med farledsfördjupning kommer dock hamnens betydelse som godsnav över tid bevaras och förstärkas. Farledsfördjupningen och logistikfastigheter kompletterar och förstärker varandra.

Rekommenderad vision och strategi

Visionen är baserad på ägardirektivets innehåll att Göteborgs Hamns skall ha en ledande roll i att utveckla Göteborgsregionen som ett nationellt logistiskt centrum.

Mission, mål och strategi för Affärsområde Logistikfastigheter tar utgångspunkt i marknaden, konkurrensläget och hamnens markinnehav för lagerbyggnation med målsättningen att genom erbjudande av högeffektiva lagerlokaler medverka till ett starkt, effektivt och hållbart skandinaviskt godsnav.

Affärsområde Logistik skall teckna hyresavtal med verksamheter som har affärsfördelar med lokalisering i hamnnära läge för att därigenom generera gods över kaj.

Affärsområde Logistik skall låta uppföra och förvalta logistikfastigheter för uthyrning till logistikaktörer och varuägare med hamnanknuten verksamhet och därigenom säkerställa rådighet av logistiklager för hamnen och hamnens intressenter.

Målsättningen är att långsiktigt utveckla och bebygga mark avsedd för logistiketablering för att bidra positivt till hamnbolagets självfinansiering.

Ekonomi

Ekonomiska konsekvenser på Göteborgs Hamn koncern baserat på föreslagen strategi att bygga, äga och hyra ut

Grund för analys

Föreslagen strategi är sedan flera år tillbaka inkluderad i Göteborgs Hamns 10-åriga investeringsplaner som rapporterats till staden. Som grund för att analysera de ekonomiska konsekvenserna ligger inrapporterad plan av 2018-2028, dock något justerad för inflationsberäkning. Därtill har ytterligare prognos kommande 10 år tom år 2039 beräknats.

Föreslagen strategi medger byggnation om 7-12 byggnader avsedda för lager. Beslut om investering för resp byggnad är avhängigt ett underliggande långsiktigt kundavtal och styrelsebeslut i syfte att undvika spekulation. En exploatering över en uppskattad 10-års period ger uppskattningsvis en investeringsvolym om ca 140 Mnkr per år (2017 års penningvärde) beroende på de enskilda affärer som ligger till grund för respektive byggnad. För enkelhets skull i beräkningarna har antagits en jämn takt fördelat över investeringsperioden och ger således 1 byggnad per år/10 st byggnader. Totala investeringen för investeringsperioden om 10 år för uppförande av byggnader, exkl kostnader för organisationen, uppgår till ca 1 600 Mnkr. Större delen av marken anskaffades 2005 för ca 100 Mnkr och resterande del 2017 för ca 40 Mnkr. Under 2017 resp 2018 tillkommer kommunaltekniska investeringar och markanläggningar om ca 90 Mnkr för att göra marken byggklar. Den totala investeringskostnaden då föreslagen strategi är full utbyggd uppgår således till ca 1 800 Mnkr. Återbetalningstid vid lånefinansiering per byggnad uppskattas till 10-12 år med internt genererade kassamedel. För övriga antaganden, se nuvärdestabell ovan.

Nycketal

Investeringen har en positivt avkastning på sysselsatt kapital överstigande 7% vilket bidrar till bolagets interna avkastningskrav och därmed bidrar till Göteborgs Hamns långsiktiga lönsamhet.

Soliditeten inklusive investeringen uppgår år 2028 till 62,8% och exklusive investeringen till 85,9% och överstiger mycket väl bolagets interna målnivå på 35%.

Kassaflöden och finansiering

Fullt utbyggd beräknas föreslagen strategi generera ett positivt kassaflöde uppgående till cirka 140 Mnkr årligen from 2028. Under investeringsperioden 2019-2028 uppvisar logistikverksamheten isolerat ett negativt kassaflöde innan finansiering till följd av de stora investeringarna under utvecklingsfasen. Kortsiktigt bidrar inte investeringen till finansiering av andra investeringar.

Det totala finansieringsbehovet i Göteborgs Hamn per utgången av 2018 och baserat på 10-årsplanen samt inklusive investeringen i logistikområdet uppgår till ca 1 100 Mnkr. Exklusive investeringen och givet en antagen försäljningsintäkt på markavyttring uppgående till 400 Mnkr år 2018 enligt scenario 1 ovan, uppgår utgående skuld till ca 700 Mnkr per 2018.

Inklusive fullt utbyggd investeringsplan om ca 1 600 Mnkr under 10-årsperioden tom 2028, ökar finansieringsbehovet med ca 300 Mnkr till ca 1 400 Mnkr jämfört med utgången 2018. Investeringen genererar kassaflöde redan från start. Exklusive investeringen, givet en försäljningsintäkt på markavytting, minskar finansieringsbehovet och lånen kommer att vara amorterade.

Bolagets ställningstagande och sammanfattande bedömning

Mot bakgrund av ägardirektivets utpekande att Göteborgs Hamn skall ha en ledande roll i utvecklingen av Göteborgsregionen som ett nationellt logistiskt centrum avser bolaget att låta uppföra och förvalta logistikfastigheter för uthyrning till logistikaktörer och varuägare med hamnanknuten verksamhet och därigenom säkerställa rådighet av logistiklager för hamnen och hamnens intressenter.

Målsättningen är att med moderna logistikfastigheter stärka godsnavet Göteborg genom att komplettera och skapa synergier med den kajbundna hamnverksamheten.

Med hjälp av detta tjänsteutbud är avsikten att,

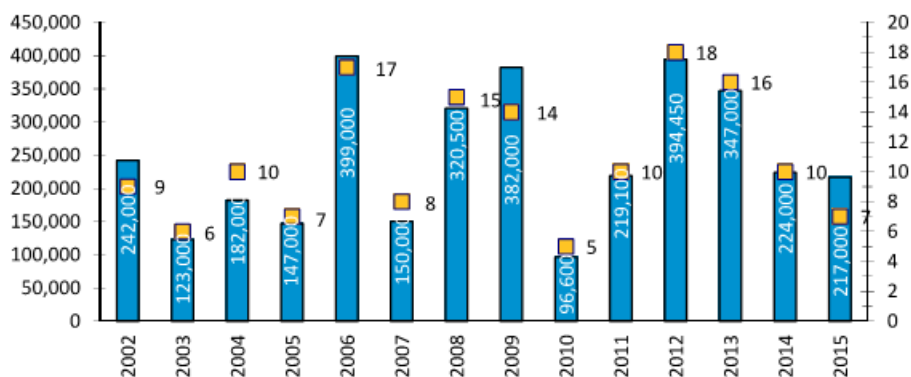
- Stärka godsnavet
- Komplettera tjänsteutbudet
- Skapa volymtillväxt (direkt, indirekt)
- Bevara rådighet över inriktning på verksamheten
- Säkra långsiktig lönsamhet för utveckling av affärsområdet och hamnverksamheten som helhet
- Öka sysselsättning i Göteborgsregionen
- Skapa energieffektiva byggnader och transporter

Rapport till Port of Gothenburg styrelsemöte 2017-02-06 avseende Affärsområde Logistikfastigheter

Port of Gothenburg har utrett de strategiska förutsättningarna för sin fastighetsutveckling, med hjälp av en extern konsult, under hösten 2016. Utredningen är baserad på logistikfastighetssegmentets specifika förutsättningar, branschrapporter, fastighetsseminarier, mäklarinformation, konkurrentanalyser och konsultens erfarenhet och kompetens inom området.

Marknadsförutsättningar

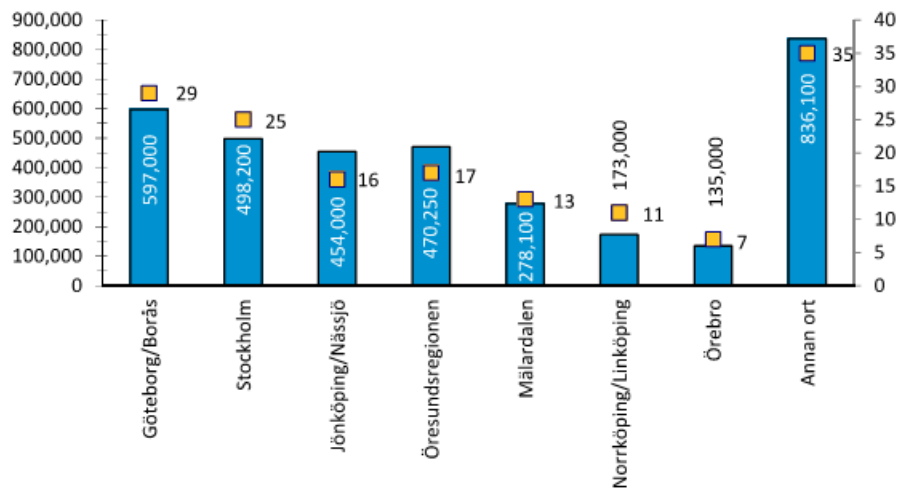
Under perioden 2002 t.o.m. 2015 har det i Sverige uppförts 152 högmoderna logistikbyggnader över 10 000 m² byggnadsyta. Den totala byggnadsytan av modern logistik är ca 3 600 000 m².



Antal m² och projekt/år.

Under den senaste 14 årsperioden har det i genomsnitt byggts ca 250 000 m²/år, ca 11 projekt per år över 10 000 m² byggnadsyta.

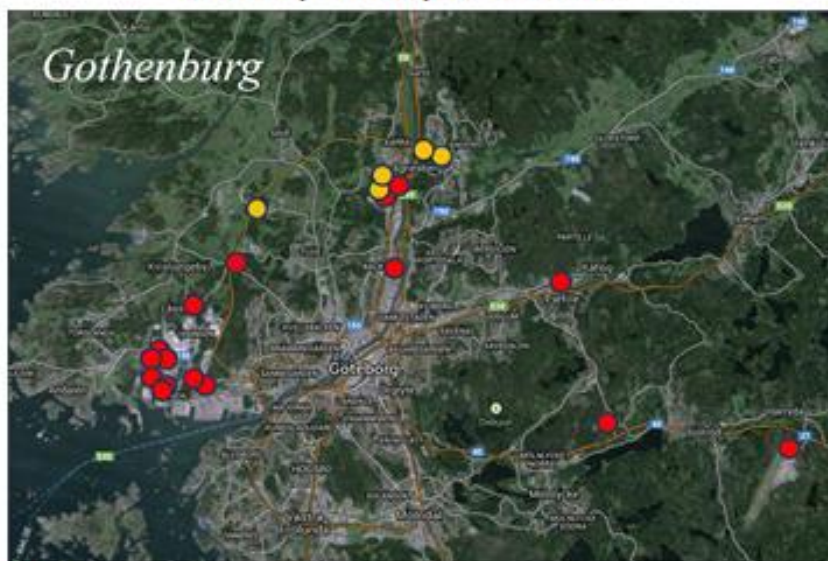
Geografiskt har Göteborg/Borås haft den största delen av nybyggnationen över denna period. Ca 43 000 m²/år vilket motsvarar ca 2 projekt/år. Med en total marktillgänglighet om ca 1 100 000 m² (vilket ger 550 000 m² lagerbyggnader), i det som benämns Port of Gothenburg Logistics Park (där Port of Gothenburgs markinnehav inryms) är det rimligt att anta att etableringstakten i nybyggnation blir ca 40-50 000 m² logistikbyggnation per år. Således är det troligt att det tar +10 år att utveckla dagens tillgängliga mark.



Antal m2 och projekt/region.

De senaste 10 årens etableringar av moderna lager i Göteborg, över 10 000 m2, har i huvudsak byggts nära hamnen. Se nedan karta.

Storgöteborg, logistikbyggnation över 10 år, +10,000 m2



- Fastighetsägare
- Egenanvändare

Marknadssegment och Målgrupper

Marknadssegmentet för moderna logistikfastigheter innehåller primärt sektorerna 3PL (Third Party Logistics Providers), Handel-, Grossistföretag och E-handelsföretag inom denna sektor samt företag med lättare produktion.

Inom dessa segment återfinns ett antal potentiella företag för bearbetning vilket exemplifieras nedan:

Nyckel sektorer	Potentiella kunder
3PL	DHL, Schenker, Aditro, Ceva, Agility, Foria, PostNord, Bring, Leman, Damco, Speed, Kuehne+Nagel, Collicare.....
E-handel	CDON, Zalando, Webhallen, Sportamore, Dustin, Netonnet, Ellos, Inwarehouse, Komplet, Dell, Misco.....
Handel/Grossist	Kjell & Co, Siba, Elgiganten, Mediamarkt, Rusta, Jula, ÖoB, Decathlon, Stadium, Intersport, Teknikmagasinet, Inet, Jollyroom, Black&Decker.....
Lättare tillverkning	IAC, Johnson Controls, Elanders, Getinge, Gunnebo, Grupo Antolin, Atlet, Assa Abloy, Bulten, Essve, B&B Tools, Finnveden.....

Konkurrenser

Fastighetsaktörer med logistikbyggnader som kärnverksamhet är relativt få. Nedan nämnda aktörer betraktas som de ledande i Sverige. Konkurrentlistan i Sverige totalt:

	Antal m ²	% Marknads andel	Under uppförande m ²	Andel
Sverige (uppskattad total)	3 590 000	100%	368 000	100%
Catena	930 000	26%	17 000	5%
Prologis	395 000	11%	37 000	10%
Kilenkryssset	330 000	9%	17 000	5%
4 Danska Pensions Fonder	530 000	15%		
Bockasjö	150 000	4%	28000	7%
Andra (Corem, Sagax,NREP Ekl. etc)	150 000	4%	59 000	16%
Egen användare	1 105 000	31%	210 000	57%

Inom Port of Gothenburg Logistics Park finns en, historiskt sett, mycket stor marktillgänglighet på ca 1 100 000m² mark vilket innebär 550 000m² logistikbyggnader i ca 30 byggnader för industri/logistikändamål.

Omedelbara konkurrenser till Hamnens Affärsområde Logistik är:

- Bockasjö
 - 350 000m² mark. (GBG City Airport ca 150 000m² mark för logistik)
- Eklandia
 - 150 000m² mark. Totalt innehav av modern logistik i Göteborg ca 90-100 000m² lager
- Prologis
 - 88 800m² under produktion i Fas 1. Fas 2, 41 400m² mark. Totalt innehav av modern logistik i Göteborg ca 110 000m² lager
- NCC
 - 100 000m² tillgängligt för byggnation av logistik
- Tuve Bygg
 - 117 000m² mark (Holmvägen 56)

- Platzer Fastigheter (efter förvärv av Volvo fastighetsportfölj med industrimark)
Potentiellt 300 000m² utvecklingsbart för logistik

Hamnens markinnehav för logistiketablering

Port of Gothenburg äger mark för logistikändamål i Halvorsäng om 443 500 m² och på Tankgatan om 17 800 m². Med 50% utnyttjandegrad för byggnation kan ca 228 000 m² logistikbyggnader uppföras i ca 10-12 separata logistikanläggningar. Logistikmarknaden visar på en stor potential att utveckla marken för byggnation över en tioårsperiod vilket förväntas generera en projektvinst om 477 000 000 kronor före skatt vilket motsvarar drygt 21% vinstmarginal.

Organisationsalternativ

Två organisationsalternativ framstår, antingen bygga upp en egen kompetens och organisation eller gå in i ett partnerskap med en välrenommerad fastighetsutvecklare. Respektive alternativ har utretts och uppbyggnad av en egen organisation i hamnens bolag Scandinavian Distripoint AB framstår som mest gynnsamt utifrån att man säkerställer fastighetskompetensen inom huset. Det skapar trovärdighet mot marknaden och man har full kontroll över utvecklingen av den egna markresursen samt har beredskap och möjlighet att ta sig an mer mark och eventuellt förvärva fastigheter för att ytterligare bygga upp affärsområdet logistikfastigheter. Man behåller verksamhetens vinster och kassaflöden för Port of Gothenburgs egen del.

Att gå in i ett partnerskap ställer stora krav samarbetsmodellen och att partnern är fullt dedikerad till att prioritera och utveckla det gemensamma partnerskapet. Port of Gothenburgs reella möjligheter till att styra partnern är relativt begränsad om intressen kommer i konflikt, förutom att säga upp avtalet. Även om det är partnerns uppgift att skapa affärerna kommer det att krävas engagemang och resurser från Port of Gothenburgs företagsledning för att bevaka och säkerställa de egna intressena.

Egen organisation

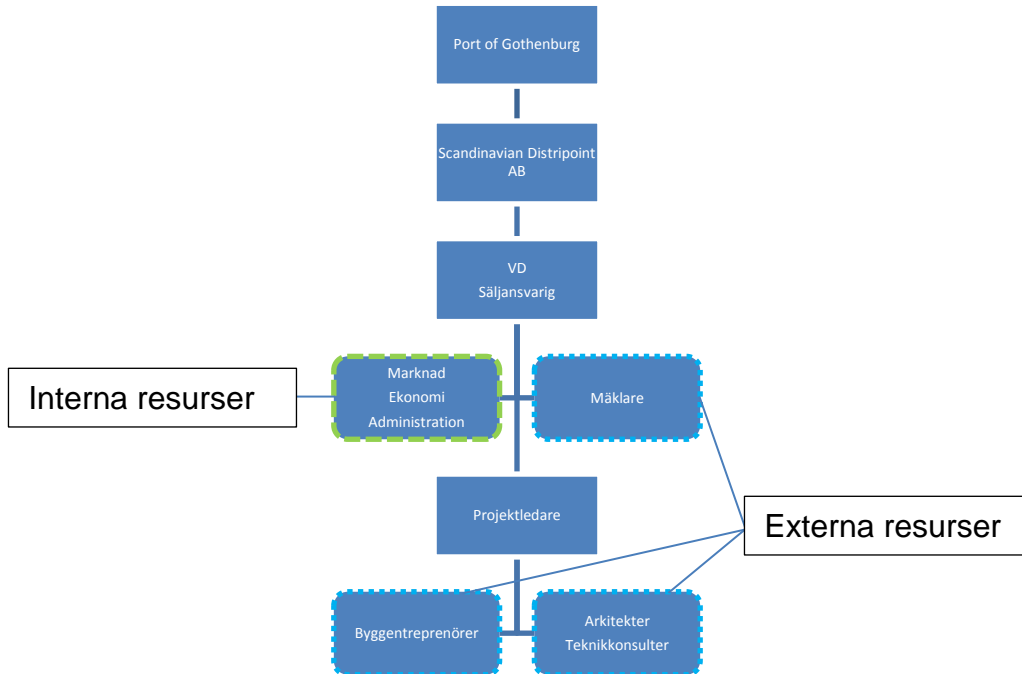
Fastighetsbranschen inom logistik har låg personalintensitet och bygger på egen kärnkompetens med en hög grad av köpta tjänster såsom teknikkonsulter, arkitekter, jurister och fastighetsmäklare samt byggentreprenörernas arbete.

Organisationen är tänkt att bestå av två personer, en VD som tillika är säljansvarig och en projektledare som ansvarar för byggprojekten i alla dess delar. Verksamheten stöds internt med ekonomi, administration och marknadsföring. Externa resurser tillförs genom arkitekter, teknikkonsulter och mäklare.

Affärsområde Logistik finns idag i bolaget Scandinavian Distripoint AB. Vid uppbyggnad av egen organisation bör denna läggas i detta bolag. Detta ger verksamheten en distinkt profil och plattform att agera ifrån. Det har stor betydelse för rekryteringen av spetskompetens att verksamheten finns i ett eget bolag. Skulle man välja att lägga

verksamheten som en avdelning inom Port of Gothenburg finns risk för otydlighet då marknaden inte skulle uppfatta verksamheten som en spetsorganisation för att utveckla högmoderna lager. Bolagsformen, som är allmänt förekommande i fastighetsbranschen, ger flexibilitet vid eventuellt framtida försäljningar eller förvärv. Ett dotterbolag inom Port of Gothenburg stärker uppfattningen att verksamheten är stödjande för hamnens verksamhet samt ger kommersiella fördelar i kundrelationer som har hamnanknuten verksamhet.

Organisationsschema för egen logistikfastighetsorganisation



Fördelen med egen organisation efter uppbyggnad är att man har och behåller kompetensen inom huset. Det skapar trovärdighet mot marknaden och man har full kontroll över utvecklingen av den egna markresursen samt har beredskap och möjlighet att ta sig an mer mark och eventuellt förvärva fastigheter för att ytterligare bygga upp affärsområdet logistikfastigheter. Man behåller verksamhetens vinster och kassaflöden för Port of Gothenburgs egen del.

Vision, Mission, Mål och Strategi

Visionen är baserad på ägardirektivens tillämpliga delar avseende logistikfastigheter. Mission, mål och strategi för Affärsområde Logistikfastigheter tar utgångspunkt i marknaden, konkurrensläget och hamnens markinnehav för lagerbyggnation med målsättningen att genom erbjudande av högeffektiva lagerlokaler medverka till ett starkt, effektivt och hållbart skandinaviskt godsnav. Affärsområde Logistik skall teckna hyresavtal med verksamheter som har affärsfördelar med lokalisering i hamnnära läge för att därigenom generera gods över kaj. Att i egen regi bygga och förvalta

logistikfastigheter för uthyrning till logistikaktörer och varuägare med hamnanknuten verksamhet och därigenom säkerställa rådighet av logistiklager för hamnen och hamnens intressenter.

Målsättningen är att långsiktigt utveckla och bebygga mark avsedd för logistiketablering för att bidra positivt till hamnbolagets självfinansiering.

Strategi för Affärsområde Logistik

Upprätta och implementera en kompetent organisation för logistikfastighetsegmentet under 2017.

Agera proaktivt på marknaden för att teckna hyresavtal i linje med övergripande mål och i enlighet med branschens förutsättningar.

Bedriva aktiv marknadsföring för att befästa och förstärka hamnen som Sveriges bästa logistikläge.

Exploatera hamnens logistikmark i takt med tillgänglighet och marknadens förutsättningar.

Följa och överträffa branschens nyckeltal avseende lönsamhet och hyresavtalsförutsättningar. Projektvinster +10%, avkastning på anläggningstillgångar +7%.

Under perioden 2017-2019 teckna hyresavtal för att etablera två logistikanläggningar.

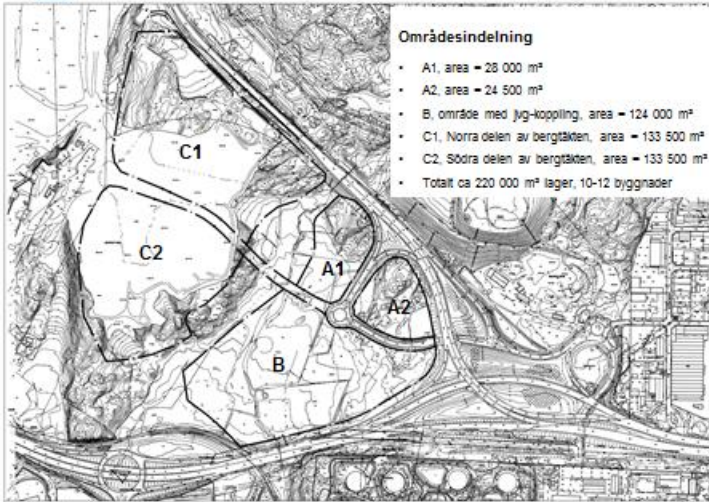
Etableringstakt och förutsättningar

Förutsatt gynnsam efterfrågan från marknaden kan marken teoretiskt exploateras i följande takt:

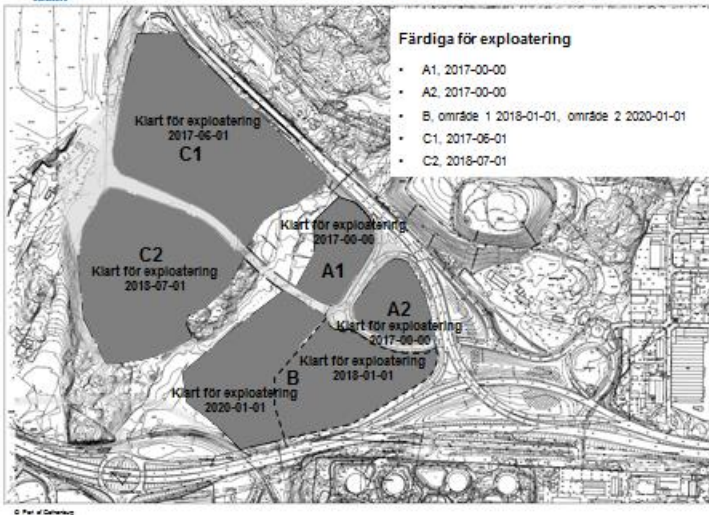
- Tankgatan, 7500-8000 m2 byggnad. Kan i princip påbörjas omedelbart
- Halvorsäng, område:
 - A1 + A2 ca 30 000 m2 i två byggnader. Under 2017
 - B område 1 ca 30 000 m2 byggnad under 2018
 - Område 2 ca 30 000 m2 byggnation under 2020
 - C1 ca 65 000 byggnation med start andra halvåret 2017
 - C2 ca 65 000 byggnation med start andra halvåret 2018

Projektgenomförande tar ca 8 månader tills lagerbyggnaderna kan tas i bruk.

Halvorsäng – 443500m²



Halvorsäng – utbyggnadsordning



Riskanalys

Då beståndet är tänkt att byggas baserat på tecknade hyresavtal med kundföretag som har god kreditvärdering och verksamhet som gynnas av hamnnära verksamhet bedöms den kommersiella risken som låg.

Med tanke på att bygga upp en egen organisation ligger risken i att marknaden klingar av med få projekt som följd. Detta skulle då innebära att man blir sittande med personalkostnader som inte genererar intäkter. Skulle detta mot förmodan inträffa kan resurserna omfördelas till annan verksamhet inom Port of Gothenburg alternativt kan man avveckla organisationen och köpa in konsulttjänster för att utveckla specifika och skarpa kundförfrågningar i avvaktan på att marknaden tar fart igen på längre sikt.

Investeringar

Totalinvesteringen, exklusive kostnader för organisationen, uppgår till ca 1 800 000 000. Investeringarna taktas i förhållande till startade projekt. Under 2017, som är ett uppbyggnadsår förväntas inga projektstarter, därefter 1 projekt om året under 10 år vilket ger in årlig investeringsvolym om 180 000 000.

Implementeringsplan

Rekrytering påbörjas under februari 2017 med förväntad ledtid om 3-4 månader till skrivna anställningsavtal. Med hänsyn tagen till uppsägningstider bör förväntningen vara att personerna är på plats efter semestrarna 2017.

Under första halvåret 2017 arbetas med att lägga grunden för marknadsaktiviteterna såsom profilmarknadsföringen, säljmaterial-broschyr, presentation, video 360 och deltagande i olika branschevent.

Under denna period initieras kontakter med mäklare för att sälja in Halvorsäng och Tankgatan.

Fastighetsredovisning kopplas till Port of Gothenburgs redovisningssystem och kalkylsystem införskaffas.

Under uppbyggnadsperioden inrättas en arbetsgrupp som kan hantera intressanta kundförfrågningar tills organisationen är på plats. Gruppen består dels av interna resurser och externa konsultresurser som kan avropas beroende på affärsmöjlighetens förutsättningar.

Lönsamhetsanalys

Lönsamhetsanalysen är framtagen i enlighet med fastighetsbranschens metodik för investeringsbedömningar.

Med antagande om en direktavkastning (yield) om 6% förväntas vid exploatering och uthyrning av Halvorsäng en projektvinst om 477 000 000 kronor före skatt vilket motsvarar drygt 21% vinstmarginal, baserat på följande kalkyl:

Hamnens markinnehav i Halvorsäng för logistik

Fastighetsvärde

Byggnadsyta	Driftnetto	Direktavkastning	Multipel driftnetto	Fastighetsvärde
220 000	135 700 000	6%	16,67	2 261 711 900

Projektvinst

Byggnadsyta	Kostnader/m2	Projektkostnad	Projektvinst	Vinstmarginal
220 000	8112	1 784 680 000	477 031 900	21,42%

**Ägande/förvaltare av
Logistikfastigheter/lagerbyggnader i Göteborgs Hamns bakland**

Möte mellan Higab och GHAB,
Tisdagen den 20 januari 2015 k 11530

Deltagare:

HIGAB Göran Sylvesten, VD (GS)
Stefan Lundkvist vVD (SL)

GHAB Magnus Kårestedt, VD (MK)
Arvid Guthed, Vice President Port Development (AG)
Hans Simonson, Senior manager Real Estate (HS)

Bakgrund

Frågan har rests av Göteborgs Stadshus AB VD Lars-Bertil Ekman vilken aktör inom Göteborgs stad som är bäst lämpad av äga och förvalta de logistikfastigheter som planeras att uppföras i Göteborgs Hamns bakland på fastighet som ägs av Göteborgs Hamn.

Fastigheter för logistik

AG ger en presentation av logistikfastigheternas roll i Göteborgs Hamns affärslogik.

Kommentarer

Logistikfastigheterna är att betrakta som integrerad del i Hamnens verksamhet. Logistikbyggnaden är en del av Göteborgs Hamns produktionsapparat där hyresgästen står för det mesta av underhållet. Andra byggnader kan vara intressanta för Higab tex Amerikaskjulet som är en kontorsfastighet med större förvaltningsansvar.


Slutsats

Logistikfastigheter hör till Hamnens kärnverksamhet och kräver mycket lite förvaltningsresurser varför samordningsfördelarna med Higab är små. Logistikfastigheternas förvaltning hör därför bäst hemma i Hamnen.

Andra byggnader som diskuterades var Amerikaskjulet som eventuellt skulle kunna föras över till Higab. Mötet beslutade att fortsätta denna diskussion vid senare tillfälle.



Magnus Kårestedt



Göran Sylvesten



PM angående juridiska förutsättningar för Göteborgs Hamn att utveckla infrastrukturen för hamn- och logistikverksamhet.

Bakgrund

Göteborgs Hamn har fått i uppdrag att utreda och beskriva olika sätt för bolaget att förhålla sig till uppdraget att tillhandahålla infrastruktur för hamn- och logistikverksamhet.

Rapporten ska bland annat beskriva omfattning av ägande av logistikfastigheter i dagsläget, en relevant omvärldsanalys över hur hamnbolag agerar vad gäller logistikverksamheten samt vilka risker som följer av olika förhållningssätt. Rapporten beskriver den typ av moderna logistikanläggningar som företrädesvis lagerhåller importgods som anländer hamnen och lagerhålls, ompaketeras och/eller värdeförädlas innan det distribueras till butiker eller fabriker. För lagerbyggnader av denna karaktär äger Göteborgs hamn två fastigheter, Tankgatan och Halvorsäng.

Juridiska avdelningen, Stadsledningskontoret har fått i uppdrag att utreda de juridiska förutsättningarna/hindren för/emot att utveckla logistikverksamheten.

Gällande rätt

Enligt 3 kap. 27 § konkurrenslagen (KkL) kan en kommun förbjudas att bedriva en viss verksamhet om denna snedvrider, eller riskerar att snedvrída, förutsättningarna för en effektiv konkurrens på marknaden, eller om det hämmar, eller är ägnat att hämma, förekomsten eller utvecklingen av sådan konkurrens. Förbud får dock inte meddelas verksamhet som är förenlig med lag, t.ex. kommunallagen.

Inskränkningen av den kommunala kompetensen avseende bedrivande av verksamhet på det egentliga näringslivets område återfinns i 2 kap. 7 § kommunallagen. Enligt bestämmelsen får en kommun som huvudregel endast engagera sig i verksamhet som är av allmännyttig natur. Hamnverksamhet har ansetts vara en sådan allmännyttig verksamhet som är kompetensenlig. Av praktiska skäl har det även ansetts rimligt att tillåta viss verksamhet av anknytande karaktär, trots att verksamheten isolerat sett faller utanför den kommunala kompetensen. Den kommunala inblandningen i en sådan verksamhet skall givetvis vägas mot behovet sett utifrån det allmänna intresset. Det allmänna intresset i det här fallet utgörs av en hälsosam konkurrens vid tillhandahållandet av hamntjänster och prissättningen av dessa. Tidigare uttalanden¹ från lagstiftaren har tydliggjort att stuveriverksamhet i kommunala hamnar är en sådan tillåten

¹ (prop. 2008/09:231)



verksamhet av anknytande karaktär. Vidare har tillhandahållande av mark till företag ansetts vara en sådan näringsfrämjande åtgärd som är förenlig med kommunallagen.

Praxis

De nu planerade verksamheterna för Göteborgs Hamn innefattar att teckna hyresavtal med verksamheter som har affärsfördelar med lokalisering i hamnnära läge för att därigenom generera gods över kaj samt bygga och förvalta logistikfastigheter för uthyrning till logistikaktörer och varuägare med hamnanknuten verksamhet. Det är inte helt givet att man kan inrymma detta i det som generellt anses vara godtagbar anknuten verksamhet (t.ex. stuveriverksamhet).

Det saknas ytterligare vägledning från lagstiftningens håll och inte heller från domstolsavgöranden finns mycket ledning att hämta. Däremot har Konkurrensverket inom ramen för konkurrenslagen prövat två ärenden där hamnarna i fråga, utöver renodlad hamnverksamhet, också har fungerat som logistikcentrum. Konkurrensverkets motivering i de båda avgörandena är dock väldigt kortfattade och någon närmare motivering till besluten får man inte.

I februari 2010 inkom ett klagomål från Unér Shipping Aktiebolag rörande det kommunala Norrköpings Hamn och Stuveri Aktiebolag ("NHS") och dess delägda bolag Europa Transport i Norrköping AB ("Europatransport"). Unér Shipping gjorde i huvudsak gällande att NHS och Europatransport hindrade eller försvårade konkurrensen i Norrköpings hamn och att NHS agerade på ett sätt som snedvred konkurrensen i hamnen. Klagomålet utreddes inom ramen för Konkurrensverkets ärende med dnr 154/2010 och frågan var om verksamheten utgjorde sådan konkurrensbegränsande offentlig säljverksamhet som kunde förbjudas med stöd av KkL.

Konkurrensverket noterade att NHS enligt egen uppgift är ett modernt logistik- och industriföretag och bolagets målsättning är att verka för en utveckling av Norrköpings hamn som ett regionalt gods-, transport- och logistikcentrum. NHS bedriver hamn-, stuveri- och terminalverksamhet, inklusive lagerhållning med och utan anknytning till sjöfart. NHS är ensamt om att tillhandahålla stuveritjänster i hamnen. NHS tillhandahåller också tjänster som är relaterade till kombiterminalsverksamhet.

Konkurrensverkets uttalande att en förutsättning för att en verksamhet ska kunna förbjudas enligt 3 kap. 27 § KkL. är att den inte är förenlig med lag (t.ex. kommunallagen). Enligt Konkurrensverkets bedömning är det flera faktorer som talar för att NHS hamn-, stuveri- och terminalverksamhet är förenlig med lag. Under sådana förutsättningar är det inte aktuellt att föra talan om förbud enligt 3 kap. 27 § KkL.

Konkurrensverket prövade senare under 2010 (Dnr 434/2010) ytterligare ett ärende om kommunal hamnverksamhet. Det rörde bl.a. huruvida Gävle Hamns planer på att uppföra ett nytt stufningsmagasin kunde anses konkurrensbegränsande. I Gävle Hamn fanns tre stufningsmagasin där stufning och strippning kan ske (lastning och lossning). Dessa magasin ägdes och drevs av två externa aktörer respektive kommunens eget stuveribolag. Prövningen hade initierats av Gävle Containerterminal AB som menade att driften av kombiterminal och stufningsmagasin står i strid med den kommunala kompetensen och är sådana verksamheter som kan förbjudas enligt regeln om konkurrensbegränsande offentlig säljverksamhet i KkL.




Konkurrensverket uttalade kort att enligt Konkurrensverkets bedömning är det flera faktorer som talar för att driften av det i ärendet aktuella stuffningsmagasinet är förenlig med den kommunala kompetensen. Under sådana förutsättningar utgör driften av stuffningsmagasinet inte en sådan verksamhet som kan förbjudas enligt 3 kap. 27 § KkL.

Det kan i detta sammanhang nämnas att Konkurrensverket under 2012 även påbörjade en utredning kring det kommunala bolaget Helsingborgs Hamns majoritetsägande i ett företag som levererar it-baserade logistiklösningar för hamnar, terminaler, rederier och agenter. Systemet samordnar logistiken kring hamnars fartygsanlöp, godshantering och kundfakturering. Ägandet var uppmärksammat och kritiserat av marknaden och Helsingborgs Hamn valde att under 2013 sälja sina andelar innan Konkurrensverket hade fattat sitt beslut. Därmed avskrevs också ärendet i Konkurrensverket då det inte längre fanns skäl att ifrågasätta om den tidigare kommunala säljverksamheten till externa kunder varit i strid med konkurrenslagens regler avseende konkurrensbegränsande offentlig säljverksamhet. Således gavs inget svar på huruvida denna utökning av verksamheten fortfarande kunde anses inrymmas i s.k. anknuten verksamhet.

Bedömning

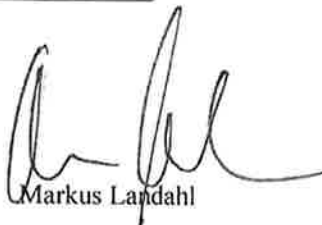
Ovanstående beslut av Konkurrensverket är som sagt föga detaljerade men ger dock stöd för att det i dagsläget är sannolikt att en kommunal hamn har ett ganska långtgående utrymme att utöver ren hamnverksamhet, också utveckla kringtjänster – däri terminal- och lagerverksamhet– utan att överskrida sin befogenhet. Vi ser inte att den planerade verksamheten i Göteborgs Hamn – mot bakgrund av rådande rättsläge – står i strid mot kommunallagen eller konkurrenslagen.

Göteborg 2017-09-01



Johanna Nyström

Stadsjurist



Markus Landahl

Förste stadsjurist



PM angående juridiska förutsättningar för Göteborgs Hamn att utveckla infrastrukturen för hamn- och logistikverksamhet.

Bakgrund

Göteborgs Hamn har fått i uppdrag att utreda och beskriva olika sätt för bolaget att förhålla sig till uppdraget att tillhandahålla infrastruktur för hamn- och logistikverksamhet.

Rapporten ska bland annat beskriva omfattning av ägande av logistikfastigheter i dagsläget, en relevant omvärldsanalys över hur hamnbolag agerar vad gäller logistikverksamheten samt vilka risker som följer av olika förhållningssätt. Rapporten beskriver den typ av moderna logistikanläggningar som företrädesvis lagerhåller importgods som anländer hamnen och lagerhålls, ompaketeras och/eller värdeförädlas innan det distribueras till butiker eller fabriker. För lagerbyggnader av denna karaktär äger Göteborgs hamn två fastigheter, Tankgatan och Halvorsäng.

Juridiska avdelningen, Stadsledningskontoret har fått i uppdrag att utreda de juridiska förutsättningarna/hindren för/emot att utveckla logistikverksamheten.

Gällande rätt

Enligt 3 kap. 27 § konkurrenslagen (KkL) kan en kommun förbjudas att bedriva en viss verksamhet om denna snedvrider, eller riskerar att snedvrída, förutsättningarna för en effektiv konkurrens på marknaden, eller om det hämmar, eller är ägnat att hämma, förekomsten eller utvecklingen av sådan konkurrens. Förbud får dock inte meddelas verksamhet som är förenlig med lag, t.ex. kommunallagen.

Inskränkningen av den kommunala kompetensen avseende bedrivande av verksamhet på det egentliga näringslivets område återfinns i 2 kap. 7 § kommunallagen. Enligt bestämmelsen får en kommun som huvudregel endast engagera sig i verksamhet som är av allmännyttig natur. Hamnverksamhet har ansetts vara en sådan allmännyttig verksamhet som är kompetensenlig. Av praktiska skäl har det även ansetts rimligt att tillåta viss verksamhet av anknytande karaktär, trots att verksamheten isolerat sett faller utanför den kommunala kompetensen. Den kommunala inblandningen i en sådan verksamhet skall givetvis vägas mot behovet sett utifrån det allmänna intresset. Det allmänna intresset i det här fallet utgörs av en hälsosam konkurrens vid tillhandahållandet av hamntjänster och prissättningen av dessa. Tidigare uttalanden¹ från lagstiftaren har tydliggjort att stuveriverksamhet i kommunala hamnar är en sådan tillåten

¹ (prop. 2008/09:231)



verksamhet av anknyttande karaktär. Vidare har tillhandahållande av mark till företag ansetts vara en sådan näringsfrämjande åtgärd som är förenlig med kommunallagen.

Praxis

De nu planerade verksamheterna för Göteborgs Hamn innefattar att teckna hyresavtal med verksamheter som har affärsfördelar med lokalisering i hamnnära läge för att därigenom generera gods över kaj samt bygga och förvalta logistikfastigheter för uthyrning till logistikaktörer och varuägare med hamnanknuten verksamhet. Det är inte helt givet att man kan inrymma detta i det som generellt anses vara godtagbar anknuten verksamhet (t.ex. stuveriverksamhet).

Det saknas ytterligare vägledning från lagstiftningens håll och inte heller från domstolsavgöranden finns mycket ledning att hämta. Däremot har Konkurrensverket inom ramen för konkurrenslagen prövat två ärenden där hamnarna i fråga, utöver renodlad hamnverksamhet, också har fungerat som logistikcentrum. Konkurrensverkets motivering i de båda avgörandena är dock väldigt kortfattade och någon närmare motivering till besluten får man inte.

I februari 2010 inkom ett klagomål från Unér Shipping Aktiebolag rörande det kommunala Norrköpings Hamn och Stuveri Aktiebolag ("NHS") och dess delägda bolag Europa Transport i Norrköping AB ("Europatransport"). Unér Shipping gjorde i huvudsak gällande att NHS och Europatransport hindrade eller försvårade konkurrensen i Norrköpings hamn och att NHS agerade på ett sätt som snedvred konkurrensen i hamnen. Klagomålet utreddes inom ramen för Konkurrensverkets ärende med dnr 154/2010 och frågan var om verksamheten utgjorde sådan konkurrensbegränsande offentlig säljverksamhet som kunde förbjudas med stöd av KkL.

Konkurrensverket noterade att NHS enligt egen uppgift är ett modernt logistik- och industriföretag och bolagets målsättning är att verka för en utveckling av Norrköpings hamn som ett regionalt gods-, transport- och logistikcentrum. NHS bedriver hamn-, stuveri- och terminalverksamhet, inklusive lagerhållning med och utan anknytning till sjöfart. NHS är ensamt om att tillhandahålla stuveritjänster i hamnen. NHS tillhandahåller också tjänster som är relaterade till kombiterminalsverksamhet.

Konkurrensverkets uttalande att en förutsättning för att en verksamhet ska kunna förbjudas enligt 3 kap. 27 § KkL. är att den inte är förenlig med lag (t.ex. kommunallagen). Enligt Konkurrensverkets bedömning är det flera faktorer som talar för att NHS hamn-, stuveri- och terminalverksamhet är förenlig med lag. Under sådana förutsättningar är det inte aktuellt att föra talan om förbud enligt 3 kap. 27 § KkL.

Konkurrensverket prövade senare under 2010 (Dnr 434/2010) ytterligare ett ärende om kommunal hamnverksamhet. Det rörde bl.a. huruvida Gävle Hamns planer på att uppföra ett nytt stuffningsmagasin kunde anses konkurrensbegränsande. I Gävle Hamn fanns tre stuffningsmagasin där stuffning och strippning kan ske (lastning och lossning). Dessa magasin ägdes och drevs av två externa aktörer respektive kommunens eget stuveribolag. Prövningen hade initierats av Gävle Containerterminal AB som menade att driften av kombiterminal och stuffningsmagasin står i strid med den kommunala kompetensen och är sådana verksamheter som kan förbjudas enligt regeln om konkurrensbegränsande offentlig säljverksamhet i KkL.



Konkurrensverket uttalade kort att enligt Konkurrensverkets bedömning är det flera faktorer som talar för att driften av det i ärendet aktuella stufningsmagasinet är förenlig med den kommunala kompetensen. Under sådana förutsättningar utgör driften av stufningsmagasinet inte en sådan verksamhet som kan förbjudas enligt 3 kap. 27 § KkL.

Det kan i detta sammanhang nämnas att Konkurrensverket under 2012 även påbörjade en utredning kring det kommunala bolaget Helsingborgs Hamns majoritetsägande i ett företag som levererar it-baserade logistiklösningar för hamnar, terminaler, rederier och agenter. Systemet samordnar logistiken kring hamnars fartygsanlöp, godshantering och kundfakturerings. Ägandet var uppmärksammat och kritiserat av marknaden och Helsingborgs Hamn valde att under 2013 sälja sina andelar innan Konkurrensverket hade fattat sitt beslut. Därmed avskrevs också ärendet i Konkurrensverket då det inte längre fanns skäl att ifrågasätta om den tidigare kommunala säljverksamheten till externa kunder varit i strid med konkurrenslagens regler avseende konkurrensbegränsande offentlig säljverksamhet. Således gavs inget svar på huruvida denna utökning av verksamheten fortfarande kunde anses inrymmas i s.k. anknuten verksamhet.

Bedömning

Ovanstående beslut av Konkurrensverket är som sagt föga detaljerade men ger dock stöd för att det i dagsläget är sannolikt att en kommunal hamn har ett ganska långtgående utrymme att utöver ren hamnverksamhet, också utveckla kringtjänster – däri terminal- och lagerverksamhet – utan att överskrida sin befogenhet. Vi ser inte att den planerade verksamheten i Göteborgs Hamn – mot bakgrund av rådande rättsläge – står i strid mot kommunallagen eller konkurrenslagen.

Göteborg 2017-09-01

Johanna Nyström

Markus Landahl

Stadsjurist

Förste stadsjurist