

**Beslutsunderlag**  
Styrelsen 2024-02-05  
Diarienummer 0120/22

Handläggare: Marita Kärnstrand, Chef Ekonomi & VS  
Telefon: 031 – 368 44 30  
E-post: marita.karnstrand@gotevent.se

## Rapport, verksamhet och ekonomi.

### Förslag till beslut

i styrelsen för Got Event AB

1. Styrelsen för Got Event AB föreslås besluta att godkänna förslag till rapport avseende verksamhet och ekonomi samt översända rapporten till Göteborg & Co och Stadshus AB.

### Ärendet

Stadshus AB har gett bolagen i uppdrag att årligen ta fram uppdaterad analys av sin bransch, den egna verksamheten samt lönsamhetsanalyser på kort och lång sikt. Syftet med rapporten är att öka Stadshus AB:s styrelses kunskap om bolagets förutsättningar och den kontext bolaget verkar inom samt förbättrar Stadshus möjligheter att främja kommunfullmäktiges ägarstyrning. Rapporten utgör även en viktig del i den löpande dialogen mellan Stadshus och bolagen på tjänstepersonsnivå. De resultat som lämnas av bolagen ligger även till grund för ägardialogen och värderas i Stadshus bidrag till stadsledningskontorets leverans ”Förutsättningar för kommunfullmäktiges budget”.

### Bedömning ur ekonomisk dimension

Målet för bolaget är att nå en så hög egenfinansieringsgrad som möjligt genom att maximera externa intäkter. Med en hög egenfinansieringsgrad skapas förutsättningar för att i högre grad återinvestera i arenorna och därmed skapa mer attraktiva arenor som attraherar arrangörer och besökare, vilket gynnar besöksnäringen i Göteborg.

### Bedömning ur ekologisk dimension

Utvecklingen går mot ett ökat fokus på hållbarhet som påverkar konsumenters beteenden och efterfrågan i besöksnäringen. Medvetenheten leder till konsumenters ökade förväntningar på hållbara alternativ gällande exempelvis utbud på arenor samt arrangörers och arenaoperatörers hållbarhetsarbete. Då konsumenters efterfrågan förändras, ökar även behovet av hållbara investeringar för att möta efterfrågan.

### Bedömning ur social dimension

Evenemang kan vara ett värdefullt ”mjukt verktyg” för exempelvis omställning av konsumtion mot klimatneutralitet, utveckling av tillit och integration, utvecklad folkhälsa och skapande invånares stolthet över sin stad. Det sociala, kulturella och humankapital som evenemang ger upphov till är större än de finansiella (turistekonomiska) värden.

## **Bilagor**

1. Rapport, verksamhet och ekonomi.
2. Instruktion från Stadshus AB som underlag för rapporten.

## **Bolagets bedömning**

Bolagets bedömning är att rapporten ger en bra bild av nuläget samt en omvärldsanalys i den bransch som bolaget verkar i.

Marita Kärnstrand

Lotta Nibell

Chef Ekonomi & Verksamhetsstyrning    VD Got Event AB



# **Uppföljning av verksamhet och ekonomi i Stadshuskoncernen 2023**

**Got Event AB**

# Innehållsförteckning

<b>1</b>	<b>Turism, kultur och evenemang exklusive Liseberg AB .....</b>	<b>3</b>
1.1	Nulägesbeskrivning relaterat till den verksamhet som bolaget bedriver .....	3
1.2	Omvärldsanalys relaterad till den verksamhet som bolaget bedriver och bolagets hantering av omvärldsförändringar ....	4
1.2.1	Analys av omvärldsfaktorer/förändrade förutsättningar på marknaden som har stor betydelse för bolaget.....	4
1.2.2	Effekter av omvärldsförändringar/förändrade förutsättningar .....	5
1.3	Bolagets förutsättningar att bedriva sin verksamhet relativt andra jämförbara aktörer på marknaden .....	6
1.4	Ekonomisk/finansiell analys .....	7
1.4.1	Ekonomisk/finansiell analys för jämförbara verksamheter	7
1.4.2	De egna verksamheternas förmåga att generera marknadsmässig avkastning utifrån nuvarande ägardirektiv och uppdrag.....	8
1.5	Analys av verksamhetens produktivitet och effektivitet .....	9
1.6	Flerårsöversikter .....	10

# 1 Turism, kultur och evenemang exklusive Liseberg AB

## 1.1 Nulägesbeskrivning relaterat till den verksamhet som bolaget bedriver

2023 har varit ett rekordår vad gäller antal evenemang, antal besökare samt omsättning på arenorna. Totalt har 502 evenemang genomförts med 2,2 miljoner besökare. Publikrekord har satts på Scandinavium, Gamla Ullevi och Bravida Arena. Det breda utbudet av evenemang har också medfört att loger på Scandinavium varit slutsålda för sjätte året i rad. Ullevi har haft mer än 725 000 besökare med bland annat elva mega-konserter med artister som Metallica, Bruce Springsteen, Gyllene tider, Coldplay och Laleh. Coldplay sålde fler biljetter i Göteborg än någon annan stans på hela Europaturnén. Att Göteborg och Ullevi står sig i den internationella konkurrensen kan bland annat förklaras av att arenan har stor publikkapacitet samt det centrala läget av arenan med närhet till hotell och kommunikationer. Evenemangen bidrar också till ökad sysselsättning, inte bara vid evenemangen utan även inom restaurang- och hotellnäringen.

Got Event med sin organisationsform som kommunalt bolag ger såväl elitidrott som breddidrott förutsättningar att bedriva verksamhet. De segment som erhåller den högsta hyressubventionen är breddidrotten samt elitfotboll där subventionen fördelar sig på fem lag. Den enskilt största subventionen går till elithockeyn där subventionen går till ett lag.

Osäkerhetsfaktorer inför framtiden är ökad inflation och säkerhetsläget. Vi befinner oss i ett ekonomiskt läge med ökad inflation som väntas få effekt på konsumtionen och därmed även kan få konsekvenser för efterfrågan på upplevelser som konserter, resor, nöjen och restaurangbesök. 2024 blir ett mellanår på Ullevi, utan större konserter men med fler sportevenemang.

Det allmänt försämrade säkerhetsläget har medfört att säkerhetsfrågorna fått ökat fokus. I augusti 2023 höjde Säkerhetspolisen terrorhotnivån från nivå 3 till nivå 4. För att stärka säkerhetsarbetet har en bolaget inrättat en ny Säkerhetsavdelning. Bolaget har också investerat i och utvecklat processer för att tillsammans med arrangörer säkerställa trygga och säkra evenemang.

## 1.2 Omvärldsanalys relaterad till den verksamhet som bolaget bedriver och bolagets hantering av omvärldsförändringar

### 1.2.1 Analys av omvärldsfaktorer/förändrade förutsättningar på marknaden som har stor betydelse för bolaget

#### På kort sikt (< 5 år)

Förutom konkurrens mellan städer och regioner om de attraktiva upplevelserna ser evenemangsindustrin några andra trender som påverkar framtidens upplevelser.

#### *Arenaupplevelsen integreras i stadsrummet*

Såväl inom idrott som kultur och musik går trenden mot att upplevelsen börjar utanför arenan, via så kallade fanzones eller festivalområden.

#### *Hållbarhet*

Synen på evenemang som verktyg för omställning är på frammarsch där allt fler ser potential i evenemangs- och arenaverksamheten som ett strategiskt verktyg i utvecklingen av hållbara städer och regioner.

#### *Säkerhet*

Stora publika sammankomster är möjliga mål för terrorism och aktivism. I augusti beslutade Säkerhetspolisen om en höjning av terrorhotnivån.

#### *Kommersiell utveckling*

Konsumenter ställer idag högre – och andra krav – på utbud. Ett allt större utbud av upplevelser, varor, mat och dryck förväntas både utanför och på arenan.

#### På lång sikt (5-10 år)

Förutom ovanstående trender som kommer att påverka verksamhet även på längre sikt, finns två långsiktiga megatrender; hållbarhet och digitalisering.

#### *Hållbarhet*

På senare år har kraven på näringslivet och offentliga aktörers hållbarhetsengagemang ökat. Många privata företag, myndigheter och kommuner tar idag hänsyn till de globala målen i Agenda 2030 i sin verksamhet och den nationella strategin för besöksnäringen har stort fokus på hållbarhet. Fokus har även skiftat från att bolag och verksamheter tidigare nästan enbart fokuserade på ekonomiska vinster till att numera beakta alla tre hållbarhetsdimensioner - ekologisk, social och ekonomisk. Ett ökat fokus på hållbarhet påverkar konsumenters beteenden och efterfrågan i besöksnäringen. Människors ökade medvetenhet kring den egna konsumtionens klimatavtryck kan komma att öppna för ökad konsumtion av upplevelser på nära håll. Medvetenheten leder också till konsumenters ökade förväntningar på hållbara alternativ gällande exempelvis utbud på arenor samt arrangörers och arenaoperatörers hållbarhetsarbete. Då konsumenters efterfrågan förändras, ökar även behovet av hållbara investeringar för att möta efterfrågan.

## *Digitalisering*

Den digitala omställningen har bara börjat inom evenemangsbranschen. Digitaliseringen kommer att innebära såväl behov av investeringar som nya potentiella intäkter för arenor. Omställningen bedöms få stor framtida påverkan, exempelvis inom paketerings- och kommunikationsmöjligheter, service och kundbemötande, säkerhet mm. Detta i sin tur kan medföra att nya rättigheter utvecklas, av vilka en arenaoperatör kan öka sin intjäning. Det är i dagsläget svårt att bedöma vad den kommer att leda till och hur fort det kan gå. Konsumenternas ökade förväntningar ställer högre krav på arrangörers och arenaoperatörers förmåga att tillgodose servicebehovet med hjälp av digitala verktyg. Detta förutsätter i många fall nya samarbetspartners med kunskap och erfarenhet av digitala tjänster, vilket i sin tur innebär ökade kostnader i utvecklande eller inköp av system. Men det kan även leda till minskat behov av servicepersonal, vilket kan innebära kostnadsbesparingar som kan påverka lönsamheten för aktörer positivt. Utvecklingen av hybridevenemang kan komma att påverka konsumentbeteenden och öppnar för nya former av "evenemangsbesök". Digitala besökare ställer andra krav än fysiska. För arenor och arrangörer kan det därför bli viktigt att erbjuda digitala upplevelser som komplement till de fysiska, vilket kräver förändrade allianser för samverkan och att organisationer kompetensutvecklar internt.

### **1.2.2 Effekter av omvärldsförändringar/förändrade förutsättningar**

#### *Arenaupplevelsen integreras i stadsrummet*

Såväl inom idrott som kultur och musik går trenden mot att upplevelsen börjar utanför arenan, via så kallade fanzones eller festivalområden. Förutom att utvecklingen skapar förutsättningar för den lokala besöksnäringen, bidrar den också till ökad inkludering av lokalbefolkning. Denna utveckling kräver utrymmen och ytor, i synnerhet i närheten av arenan eller i stråken som leder till den.

#### *Hållbarhet*

Synen på evenemang som verktyg för omställning är på frammarsch, vilket inte minst syns i Göteborgs Stads program för Destinationsutveckling. Genom kommunikation kan evenemang vara effektiva kanaler för budskap som påverkar beteenden, exempel finns inom konsumtion, resvanor eller återvinning. Evenemang har en utmaning gällande besökares resor. Allt fler arrangörer, i samverkan med arena och offentliga instanser, söker påverka besökares beteenden. Göteborg är idag ledande i denna fråga, med direkt samverkan med brittiska bandet Coldplay under sommaren 2023 som färskt exempel.

#### *Säkerhet*

Stora publika sammankomster är ett möjligt mål för terrorism och aktivism. I augusti beslutade Säkerhetspolisen om en höjning av terrorhotnivån, vilket har bidragit till ett mer långsiktigt förhållningssätt till samverkan och planering av förhindrande åtgärder. Konkreta exempel är att inkörningsskydd och metalldetektorer behöver installeras. Säkerhetsåtgärderna kräver allt större utrymmen i anslutning till arenan. Lärdomar efter Covid-pandemin 2020–2022 visar på vikten av flexibla stora ytor för publikflöden.

#### *Kommersiell utveckling*

Konsumenter ställer idag högre – och andra krav – på utbud. Ett allt större utbud av upplevelser, varor, mat och dryck förväntas både utanför och på arenan.

Konkurrensen om evenemang leder till en snabb utveckling av de kommersiella rättigheterna. Det innebär i korthet att såväl arena som arrangör och andra partners vill skapa förutsättningar för besökarna att trivas, komma tidigare till arenan och stanna längre. Utvecklingen ställer allt större krav på ytor för exponering, restauranger och bekvämligheter eller vad det nu kan tänkas vara som i framtiden blir viktigt för besökaren. Samarbeten med sponsorer blir en allt viktigare del av evenemangen, dels ur ett finansieringshänseende, dels som ett sätt att skapa upplevelseinnehåll för besökaren.

#### *Sammanfattning*

Evenemangsbranschen växer och konkurrensen inom branschen är fortfarande hög. Göteborg och bolaget har stora möjligheter att möta nämnda omvärldsförändringar samt att använda evenemangen som verktyg i denna omställning. En stor fördel är tillgängligheten och de centralt placerade arenorna.

Merparten av arenorna som driftas av Got Event är av äldre karaktär och i behov av upprustning. För att arenorna ännu mer ska kunna bidra till en attraktiv evenemangsstad och leva upp till målbilden i Programmet för Destinationsutveckling, finns ett behov av att investeringar och underhållsåtgärder görs i arenorna.

### **1.3 Bolagets förutsättningar att bedriva sin verksamhet relativt andra jämförbara aktörer på marknaden**

Följande direktiv finns angivna för Got Event i bolagsordning och ägardirektiv;

*Bolagsordning § 3; Det kommunala ändamålet är att verka för Göteborg som en ledande evenemangsstad.*

*Ägardirektiv § 12; Bolagets verksamhet ska i huvudsak finansieras genom biljettintäkter, uppdrag och uthyrning. Kvarstående underskott finansieras via kapitaltillskott/koncernbidrag efter beslut i Kommunfullmäktige.*

Got Event driver nio arenor (Ullevi, Scandinavium, Gamla Ullevi, Bravida Arena, Frölundaborg, Valhalla IP, Valhalla Sporthallar, Valhallarinken samt Valhallabadet) med olika förutsättningar när det gäller evenemangstyper, målgrupper, säsong, storlek, faciliteter samt ekonomi. Genom att arenaparken består av nio arenor uppnås synergieffekter, t e x genom att personalstyrkan arbetar på flera arenor. Arenorna nyttjas för såväl konsertverksamhet som idrottsverksamhet. Uthyrning till idrottsverksamheten sker till både elitidrott och breddidrott. Målgrupper för bolagets verksamhet är arrangörer (t e x musik, show, konserter, elitidrott), besökare (t e x biljett, loger, restaurang) och deltagare i breddidrott (skolor och idrottsföreningar). Evenemangsverksamheten med biljetterade evenemang är av kommersiell karaktär medan uthyrning av arenorna till breddidrott, skolor och föreningsliv är av icke kommersiell karaktär.

I Sveriges större städer finns aktörer som bedriver likande verksamhet som Got Event. Dessa verkar i olika kontexter och med olika ägarförhållanden, varför direkta jämförelser är svåra att göra.

Jämfört med andra aktörer har Göteborg stad en organisering av evenemangs- och arenafrågor i kommunala bolag. Verksamheten fokuserar på såväl samhälls- som



affärsnytta och styr mot samverkan med stadens verksamheter. Denna struktur främjar integrering och ger långsiktiga effekter för staden. Till skillnad från aktörer med liknande verksamhet nyttjas arenorna i Göteborg i hög grad av breddidrotten där hyresnivåer inte ger full kostnadstäckning. Fördelning av ansvar mellan driftoperatör och fastighetsägare när det gäller investering och underhåll av arenorna ser också olika ut. Till exempel har fastighetsägaren till Globenområdet, Stockholm Globe Arenas Fastigheter AB, det totala ansvaret för underhållet av arenorna, medan Got Event har ett långtgående underhållsansvar för arenorna i Göteborg, vilket regleras i avtal med fastighetsägaren Higab.

I dagsläget begränsar ägardirektivet bolagets verksamhet när det kommer till de kommersiella delarna som försäljning. I nuvarande ägardirektiv § 12 anges inte försäljning av t e x mat och dryck som en huvudsaklig intäktskälla kopplat till arena- och evenemangsverksamheten. Ett förändrat ägardirektiv i detta avseende skulle öka bolagets möjlighet att öka egenfinansieringsgraden.

## 1.4 Ekonomisk/finansiell analys

### 1.4.1 Ekonomisk/finansiell analys för jämförbara verksamheter

Got Events verksamhet genererar bidrag till Staden och näringslivet genom att evenemangsbesökare bor på hotell, shoppar och gör restaurangbesök i samband med evenemangsbesöket. Under 2023 har evenemangen på arenorna genererat 2,1 miljarder i turistekonomisk effekt. Got Events verksamhet bidrar även till ökad sysselsättning inom besöksnäringen.

Syftet med bolaget är inte att bereda vinst åt aktieägaren, vilket är ett syfte som andra aktörer på marknaden har. En jämförelse av bolagets lönsamhet med andra aktörer är därför svår att göra då aktörer verkar i olika kontexter och med olika ägarförhållanden. Jämförbara verksamheter saknas därmed då förutsättningarna ser olika ut. Den jämförelse som ligger närmast är Stockholm Live som är en privat operatör som driver arenorna i Globen-området i Stockholm (Annexet, Hovet, Tele2 och Avicii Arena). Bolaget ägs till hälften av AEG, Anschultz Entertainment Group, som är ett globalt företag inom idrotts- och underhållningsevenemang med huvudkontor i Los Angeles, USA. Resterande 50 procent ägs sedan 2019 av ett annat amerikanskt bolag och tillsammans bildar de operatörsbolaget ASM Global. I skrivandets stund har en ny aktör, Legends, köpt upp ASM Global och det är oklart hur det kommer att påverka driften av arenorna i Stockholm. Ca 2 miljoner besökare tar årligen del av ca 300 idrotts- och underhållningsevenemang på arenorna.

Malmö Arena (ägs av Parkfast Arena AB) är en annan privat aktör som bedriver evenemangsverksamhet och som även bedriver verksamhet inom både hotell och restaurang.

Eftersom verksamheterna inte är jämförbara blir inte en jämförelse av finansiella nyckeltal jämförbart.

Soliditet	År	2019	2020	2021	2022
Got Event AB		7,6	13,5	12,1	24,8
Stockholm Live		12,9	8,4	8,5	19,71
Malmö Arena		14,1	16	8,1	9,93

## 1.4.2 De egna verksamheternas förmåga att generera marknadsmässig avkastning utifrån nuvarande ägardirektiv och uppdrag.

*Ägardirektiv §12; Bolagets verksamhet ska i huvudsak finansieras genom biljettintäkter, uppdrag och uthyrning. Kvarstående underskott finansieras via kapitaltillskott/koncernbidrag efter beslut i Kommunfullmäktige.*

Tolkningen är att bolaget minst ska ha en egenfinansieringsgrad på 50%.

Under pandemin initierade bolaget ett utvecklingsarbete ”Framtidssäkra Magiska Ögonblick” i syfte att anpassa verksamheten efter omvärldsförändringar. Arbetet tog avstamp i trender och med fokus på digitalisering, hållbarhet, nya affärer och arenan i staden. Sedan dess har utvecklingsarbetet fortsatt med att ”Framtidssäkra verksamheten” där processer och organisation ses över för att på bästa sätt anpassas till omvärldsförändringar och för att verksamheten ska bidra till ökad måluppfyllelse på bästa sätt. Detta arbete har påbörjats under 2023 och kommer att fortsätta under 2024. Sju åtgärder har identifierats där tydliggörande av ägardirektivet för att ge ökad styrning är en del. En annan del är att investera i kompetens som utvecklar verksamheten. Utvecklingsarbetet kommer att påverka bolagets framtida förmåga till marknadsmässig avkastning.

Förutom omvärldsfaktorer som inflation och säkerhetsläge påverkas branschen och bolagets verksamhet av artisters turnéplaner och idrottslagens sportsliga framgångar. En stor påverkansfaktor för bolagets förmåga att öka egenfinansieringsgraden är god beläggning på arenorna liksom möjlighet till försäljning, t e x i restaurangen. Detta i sin tur är avhängigt artisters turnéplaner och sportsliga framgångar hos idrottslagen.

*Bolagets finansiella utveckling på 5-10 års sikt*

Att öka arenornas attraktivitet i förhållande till konkurrensen från omvärlden är en viktig faktor för ökad lönsamhet på 5 - 10 års sikt, vilket kräver investeringar i arenorna. Bolaget har med bibehållen nivå på koncernbidraget, kapacitet att upprätthålla re-investeringsnivån i arenorna.

Bolaget erhåller koncernbidrag för drift av arenorna och för att skapa förutsättningar för bredd- och elitidrott att bedriva verksamhet. Bolaget strävar efter en så hög egenfinansieringsgrad, vilket ger möjlighet att återinvestera i verksamheten. Evenemang av kommersiell karaktär är då centrala. Intäkter från breddidrotten består av hyra som tas ut via Idrott- och föreningsförvaltningen och ger endast marginell kostnadstäckning, vilket innebär att denna verksamhet subventioneras. Även elitidrotten subventioneras då intäkterna inte ger full kostnadstäckning.

Framtida affärsmodeller kommer sannolikt att öka arenaoperatörens möjligheter till fler och andra typer av rättigheter, vilket kommer generera ökade intäkter. Den digitala utvecklingen kommer sannolikt att ge nya paketeringsmöjligheter som t e x hybridevenemang. Utvecklingen i dessa frågor är i dagsläget svårbedömd, men bedöms ge ökade förutsättningar för ökad lönsamhet på sikt inom den kommersiella verksamheten. De kommersiella evenemangen bidrar också till ökad sysselsättning och till ökade turistekonomiska effekter inom näringslivet. Att öka lönsamheten inom den icke kommersiella verksamheten är svårare eftersom intäkter styrs av taxa från Idrott- och föreningsnämnden. Denna verksamhet är viktig ur ett samhällsperspektiv då verksamheten bidrar till att Göteborg är en

levande idrottsstad och bidrar till ökad hälsa och livskvalité för många unga.

Den pågående arenautredningen kommer att påverka bolagets verksamhet när det kommer till verksamheten i Sporthallarna som idag hyrs ut till breddidrotten. Även verksamheten i Valhallabadet kommer att påverka bolaget då driften av badet övergår till Idrott- och föreningsförvaltningen i samband med att nytt bad färdigställts.

## 1.5 Analys av verksamhetens produktivitet och effektivitet

Antal evenemang och antal besökare varierar över åren. År 2023 är ett rekordår både vad gäller antal besökare och antal evenemang. 502 evenemang har genomförts med 2,2 miljoner besökare.

Antal besökare 2014-2023:

Antal besökare	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Ullevi	210 583	291 192	594 307	576 119	460 717	336 511	0	65 285	786 910	725 090
Scandinavium	660 250	601 484	669 541	660 232	553 115	682 644	293 073	185 803	537 069	781 485
Frölundaborg	19 396	19 908	42 581	40 158	20 166	33 681	14 614	9 351	24 196	38 488
Lisebergshallen	27 372	20 642	21 317	25 212	22 544	-	-	-	-	-
sporthallar	46 000	44 550	39 080	29 820	57 550	127 800	27 171	4 900	35 059	56 600
Valhallabadet	22 650	31 205	25 740	24 300	27 150	34 000	150	14 050	8 900	11 755
Valhalla IP	46 585	25 031	16 546	10 407	7 219	24 040	8 015	6 128	21 014	28 500
Gamla Ullevi	303 176	406 790	347 406	272 834	287 594	250 987	0	111 142	323 697	408 602
Bravida Arena		33 084	61 342	55 580	66 623	76 037	9 519	36 509	106 040	165 666
<b>Totalt</b>	<b>1 336 012</b>	<b>1 473 886</b>	<b>1 817 860</b>	<b>1 694 662</b>	<b>1 502 678</b>	<b>1 565 700</b>	<b>352 542</b>	<b>433 168</b>	<b>1 842 885</b>	<b>2 216 186</b>

Antal evenemang 2014-2023:

Antal evenemang	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Ullevi	14	18	19	34	21	22	26	24	18	24
Scandinavium	118	91	87	110	80	115	55	73	83	132
Frölundaborg	10	13	48	14	14	15	11	33	59	77
Lisebergshallen	45	28	34	27	25	0	0	0		
Valhalla sporthallar	91	51	60	38	49	60	16	12	34	33
Valhallabadet	27	24	23	24	28	37	1	12	7	10
Valhalla IP	70	50	52	27	21	65	59	57	81	92
Gamla Ullevi	55	63	54	48	51	42	54	32	47	49
Bravida Arena		10	30	25	31	32	29	65	64	85
<b>Totalt</b>	<b>430</b>	<b>348</b>	<b>407</b>	<b>347</b>	<b>320</b>	<b>388</b>	<b>251</b>	<b>308</b>	<b>393</b>	<b>502</b>

## 1.6 Flerårsöversikter

### Resultaträkning

Resultaträkning i mnkr	2024	2025	2026	2027
Rörelseintäkter	194	213	219	225
Rörelseresultat före avskrivningar och nedskrivningar	-201	-195	-204	-210
Rörelseresultat efter avskrivningar och nedskrivningar	-225	-219	-226	-232
Finansnetto	-2	-2	-2	-2
Resultat efter finans	-225	-213	-219	-225

### Balansräkning

Balansräkning i mnkr	2024	2025	2026	2027
Anläggningstillgångar	145	199	210	222
- nyinvesteringar	25	10	10	11
- reinvesteringar	53	25	26	27
Omsättningstillgångar	85	85	85	85
Summa totala tillgångar	308	319	331	345
Eget kapital	67	67	67	67
Långfristiga skulder	76	87	99	113
Kortfristiga skulder	165	165	165	165
Summa skulder och eget kapital	308	319	331	345

### Nyckeltal

Nyckeltal (%)	2024	2025	2026	2027
Soliditet (synlig)	21,7 %	21 %	20,2 %	19,4 %
EBITDA-marginal	-1,04 %	-0,93	-0,93	-0,93
Rörelsemarginal (EBIT-marginal)	-1,16 %	-1,03 %	-1,03 %	-1,03 %
Egenfinansieringsgrad investeringar	100 %	100 %	100 %	100 %
Självfinansieringsgrad	50 %	50 %	50 %	50 %

## **Kommentarer/antaganden**

Utgångspunkten för framtagandet av nyckeltal i tabell, är att bolagets egenfinansieringsgrad uppgår till 50%. 2024 är ett år med ett minskat evenemangsutbud (mega-konserterna på Ullevi), varför bedömda rörelseintäkter väntas minska 2024 för att från år 2025 återigen återgå till en mer normal nivå. Koncernbidragsbehovet bedöms ligga i nivå med dagens nivå med viss indexuppräknig (3%). Investeringsnivån ökar temporärt under 2024 för att sedan återgå till en nivå som kan hanteras inom bolagets ekonomi, dvs till en nivå där investeringar finansieras indirekt genom de avskrivningar som gjorts på tidigare gjorda investeringar. Övervägande delen av investeringarna avser re-investeringar. Eget kapital bedöms ligga kvar på nuvarande nivå. I balansomslutningen har ej avslutade evenemang exkluderats enligt anvisning.



# Instruktion – Rapport Verksamhet och ekonomi

## Inledning

Merparten av de rörelsedrivande bolagen i Stadshuskoncernen åläggs i sina ägardirektiv att löpande, i enlighet med av Stadshus anvisad process, bidra med analys om hur förutsättningar och förhållanden avseende avkastningskrav skiljer sig åt mellan branschnorm och de egna verksamheterna. I enlighet med vad som framgår av ägardirektiven ska bolagens ekonomiska avkastningskrav återkommande värderas och följas samt kraven stå i paritet med branschens lönsamhet. För att förstå avvikelser och hur omvärldsförändringar påverkar avkastningskrav och bolagens förutsättningar att nå dessa behöver analysen även innehålla en nulägesbeskrivning och omvärldsanalys.

Göteborgs Stad har ett antal bolag som av olika skäl i princip ska gå mot ett nollresultat eller mot ett resultat som skapar utrymme för utveckling och (re)investeringar. Det är således inte möjligt eller lämpligt att tillämpa gängse avkastningskrav på dessa utan bolagen ska i stället söka olika mått på produktivitet och effektivitet samt jämförelser med liknande verksamheter.

Stadshus ser ett stort värde i att årligen kunna ta del av respektive bolags uppdaterade analys av sin bransch, den egna verksamheten samt lönsamhetsanalyser respektive produktivitets- och effektivitetsanalyser på kort och lång sikt. Rapporternas innehåll ökar Stadshus styrelses kunskap om bolagens förutsättningar och den kontext de verkar inom samt förbättrar Stadshus möjligheter att främja kommunfullmäktiges ägarstyrning. Rapporterna utgör även en viktig del i den löpande dialogen mellan Stadshus och bolagen på tjänstepersonsnivå. De resultat som lämnas av bolagen ligger även till grund för ägardialogen och värderas i Stadshus bidrag till stadsledningskontorets leverans ”Förutsättningar för kommunfullmäktiges budget”.

Rapportens struktur och innehåll är generell men kan anpassas till respektive kluster/bolags verksamhetsförutsättningar efter dialog med bolagsansvarig på Stadshus. För de bolag/koncerner som driver flera olika verksamheter/verkar inom flera olika verksamhetsområden emotser Stadshus att en beskrivning lämnas per relevant verksamhet/ verksamhetsområde enligt överenskommelse med bolagsansvarig på Stadshus. Då denna redovisning nu lämnats ett antal år och redovisningen utvecklats över tid kan Stadshus konstatera att för de flesta bolag kan föregående års rapport tjäna som utgångspunkt även för årets redovisning.

För att underlätta för bolaget att ta sig an uppgiften används från och med detta år en rapportmall i Stratsys som rapporteringsväg. En bolagsspecifik rapportmall kommer att aktiveras i Stratsys i början av december.

Rapporten ska styrelsebehandlas och vara **Stadshus tillhanda senast 11 mars 2024**.

## Rapportens struktur och innehåll

Bolag/koncerner ombeds att redovisa följande:

### 1. Nulägesbeskrivning relaterad till den verksamhet som bolaget bedriver

En nulägesbeskrivning av den bransch som bolaget/respektive verksamhetsområde verkar inom, en redogörelse för bolagets/respektive verksamhetsområdes konkurrenssituation, marknadsposition, kundstruktur etc.

### 2. Omvärldsanalys relaterad till den verksamhet som bolaget bedriver och bolagets hantering av omvärldsförändringar

En analys av omvärldsfaktorer/förändrade förutsättningar på marknaden som har stor betydelse för bolaget/respektive verksamhetsområde på kort och lång sikt (5–10 år), såsom exempelvis konjunkturella förändringar, ränteförändringar, förändrad konkurrenssituation, förändrade kundkrav, förändringar i lagstiftning, teknologisk utveckling etc.

En beskrivning av på vilket sätt identifierade omvärldsförändringar/ förändrade förutsättningar (positiva och negativa) på marknaden kan komma att påverka bolagets/respektive verksamhetsområdes framtida organisering, kompetensbehov, investeringsbehov etc.

En beskrivning av vilken beredskap som bolaget har för att möta dessa omvärldsförändringar/förändrade förutsättningar på marknaden.

### 3. Bolagets förutsättningar att bedriva sin verksamhet relativt andra aktörer på marknaden

En beskrivning av om och i så fall på vilket sätt, positivt eller negativt, som bolagets uppdrag enligt ägardirektivet/det kommunala ändamålet påverkar bolagets förutsättningar att verka på marknaden relativt andra aktörer på marknaden.

### 4. Ekonomisk/finansiell analys

En ekonomisk/finansiell analys för branschen, bolaget och för bolaget relevanta jämförbara verksamheter med utgångspunkt i en jämförelse av självfinansieringsgraden i ägardirektivet och resultatprognos för 2024–2027. Analysen ska ha sin utgångspunkt i branschen och relevanta jämförbara aktörer där den egna verksamheten relateras till externa aktörer.

En bedömning av, och resonemang kring de egna verksamheternas förmåga att generera intäkter utifrån nuvarande ägardirektiv och uppdrag. Verksamheternas självfinansieringsgrad ska sättas i relation till att ökad lönsamhet inte får ske på bekostnad av det samhällsnyttiga uppdrag som respektive bolag har i sitt ägardirektiv.

- Hur ser självfinansieringsgraden ut idag relativt jämförbara konkurrenter?
  - ✓ Vad förklarar eventuella avvikelser jämfört med konkurrenter?
- Hur bedöms självfinansieringsgraden utvecklas på 5 – 10 års sikt?
  - ✓ Vad förklarar eventuella avvikelser jämfört med konkurrenter?

Analysen ska innehålla en analys avseende på vilket sätt beslutade och planerade investeringar påverkar bolagets lönsamhet, soliditet och möjlighet att uppnå angiven självfinansieringsgrad i enlighet med ägardirektivet samt vilken effekt de får på de angivna nyckeltalen nedan.

I de fall där bolaget anser att de ekonomiska nyckeltal som återfinns i ägardirektivet inte till fullo är det mest ändamålsenliga för att mäta bolaget ur ett ekonomiskt och finansiellt perspektiv kan bolaget redovisa kompletterande/alternativa nyckeltal för att mäta lönsamhet och effektivitet.

## 5. Analys av verksamhetens produktivitet och effektivitet

Bolaget ombeds föra ett resonemang och redovisa lämpliga verksamhetsnära (icke-finansiella) nyckeltal så att verksamhetens produktivitet och effektivitet samt utveckling kan följas och värderas. Analysen ska ha sin utgångspunkt i branschen och relevanta jämförbara aktörer där den egna verksamheten relateras till externa aktörer och branschspecifika nyckeltalsjämförelser.

## 6. Flerårsöversikter

Utöver ovanstående analyser ombeds bolagen att rapportera in ekonomisk information enligt nedanstående tabeller, vilka också kommer att vara en del av rapporten i Stratsys.

### Prognos (mnkr)

Resultaträkning	2024	2025	2026	2027
Rörelseintäkter				
Rörelseresultat före avskrivningar o nedskrivningar				
Rörelseresultat efter avskrivningar o nedskrivningar				
Finansnetto				
Resultat efter finans				

Balansräkning	2024	2025	2026	2027
Anläggningstillgångar				
- nyinvesteringar				
- reinvesteringar				
Omsättningstillgångar				
Summa tillgångar totalt*				
Eget kapital				
Långfristiga skulder				
Kortfristiga skulder				
Summa skulder och eget kapital*				

Nyckeltal	2024	2025	2026	2027
Soliditet (synlig) (%)				



Egenfinansieringsgrad investeringar (%)
---

Självfinansieringsgrad (%)
----------------------------

*\*Got Event - definition: i balansslutningen ska ej avslutade evenemang (i enlighet med not 14 i bolagets publika årsredovisning för 2022) exkluderas ur balansslutningen.*