



Uppföljning av verksamhet och ekonomi i Stadshuskoncernen 2024

Göteborgs Stads Leasing AB

Innehållsförteckning

1	Göteborgs Stads Leasing AB	3
1.1	Nulägesbeskrivning relaterat till den verksamhet som bolaget bedriver samt bolagets hantering av omvärldsförändringar	3
1.2	Omvärldsanalys relaterad till den verksamhet som bolaget bedriver samt bolagets hantering av omvärldsförändringar	6
1.2.1	Analys av omvärldsfaktorer/förändrade förutsättningar på marknaden som har stor betydelse för bolaget.....	6
1.2.2	Effekter av omvärldsförändringar/förändrade förutsättningar	10
1.3	Bolagets förutsättningar att bedriva sin verksamhet relativt andra jämförbara aktörer på marknaden.....	12
1.4	Ekonomisk/finansiell analys	13
1.4.1	Ekonomisk/finansiell analys för jämförbara verksamheter	13
1.4.2	De egna verksamheternas förmåga att generera marknadsmässig avkastning utifrån nuvarande ägardirektiv och uppdrag	17
1.5	Analys av verksamhetens produktivitet och effektivitet	18
1.6	Flerårsöversikter	18

1 Göteborgs Stads Leasing AB

1.1 Nulägesbeskrivning relaterat till den verksamhet som bolaget bedriver samt bolagets hantering av omvärldsförändringar

Anvisning

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

Omvärldsanalys relaterat till bolagets verksamhet

Göteborgs Stads Leasing AB (GSL) ingår i koncernen Göteborgs Stadshus AB som ägs av Göteborgs Stad. Bolagets verksamhet styrs av dess bolagsordning och ägardirektiv, vilka är fastställda av Göteborgs Stads kommunfullmäktige.

Enligt de direktiv som fastställts av kommunfullmäktige har GSL det övergripande ansvaret att tillgodose Göteborgs Stads behov av leasing av lös egendom. Bolaget erbjuder operationell och finansiell leasing till stadens hel- och delägda bolag samt till andra juridiska personer där Göteborgs stad har ett betydande inflytande.

I enlighet med ägardirektivet är GSL särskilt ålagt att möta stadens sammantagna behov av miljömarta fordon, maskiner och varutransporter. Bolaget har också ansvaret för att främja innovativa lösningar inom området och vara en drivkraft för hållbara alternativ.

Inom **operationell leasing** samordnar GSL miljö- och säkerhetsaspekter för stadens transportbehov och arbetar preventivt mot fordonsrelaterade skador. Inom **finansiell leasing** erbjuder bolaget kostnadseffektiva finansieringslösningar för lös egendom, fungerar som stadens leasingexpert, och stödjer förvaltningar och bolag vid anskaffning och avyttring av tillgångar. Enligt ägardirektivet syftar verksamheten inte till att skapa en ekonomisk vinst för ägaren, men ett ekonomiskt utrymme ska skapas för att möjliggöra ett långsiktigt och utvecklande agerande.

Verksamhetsbeskrivning

Göteborgs Stads Leasing AB (GSL) riktar sig uteslutande till verksamheter inom Göteborgs Stad. Eftersom stadens förvaltningar endast får vända sig till GSL för leasing av lös egendom, har GSL ett *de jure* monopol på denna avgränsade marknad. Samtidigt får GSL inte konkurrera med andra leverantörer på den öppna marknaden. GSL:s leasingflotta består av cirka 2 000 fordon och cirka 250 egna hyrbilar.

För att förbli relevant och erbjuda konkurrenskraftiga leasingtjänster är det viktigt att GSL benchmarkar mot den privata marknaden, med särskilt fokus på behoven hos stadens förvaltningar och bolag. GSL arbetar också aktivt för att ställa om stadens fordonsflotta för att uppnå miljömålen och utveckla en mer cirkulär affärsmodell. Bolaget har flera politiska uppdrag kopplade till samhällsnytta, fordon och beredskap, inklusive att fungera som en resurs för logistik, transport

och ordonans.

Syftet med GSL är att erbjuda samordnad och kostnadseffektiv service så att stadens verksamheter kan fokusera på sina kärnuppgifter.

Operationell Leasing: Affärsområdet består av tre enheter: Fleet Management, Servicemarknad och Hyrbilscenter. Tillsammans levererar dessa enheter en komplett helhetslösning för fordon genom operationell leasing samt tillhörande tjänster till Göteborgs Stads förvaltningar och bolag. Bolaget hanterar cirka 96% av stadens lätta fordonsflotta och leasar även ut arbetsmaskiner, såsom park- och grönytemaskiner, samt cyklar med serviceavtal via externa leverantörer.

Tjänsterna inkluderar rådgivning till stadens verksamheter kring val av fordon, arbetsmaskiner och cyklar baserat på verksamhetsbehov, stadens miljömål och bästa ekonomiska nytta. Affärsområdet erbjuder även stöd till mobilitets- och fordonsansvariga i fordonsrelaterade frågor och skadeförebyggande arbete. All eftermarknadshantering, såsom service och underhåll, sker i bolagets serviceverkstad. Dessutom hanteras ersättningsfordon, skadeärenden och skadereparationer som koordineras med externa verkstäder. Affärsområdet erbjuder även hyrbilar för tillfälliga behov samt bilvårdstjänster.

Varje år byts cirka 350 fordon ut, och bolagets nybilsavdelning, som ingår i Servicemarknad, utför installationer av ISA/digital körjournal och alkoholås samt olika typer av påbyggnader, från skåp och blytljus till mer avancerade påbyggnader för specialfordon.

Bolaget arbetar aktivt med målen i Stadens Elektrifieringsplan och har idag 900 elfordon i fordonsflottan. Inköpsvärdet för fordon, maskiner och cyklar uppgår till cirka 150 miljoner kronor årligen.

Enheten sysselsätter 50 personer, inklusive kundansvariga, försäljningsansvariga, administratörer, fordonstekniker, bilvårdare, servicerådgivare, biluthyrare, inredningsmekaniker och reservdelsplanerare.

Affärsområdets fokus är att tillhandahålla tjänster inom fordon, mobilitet och maskiner, som syftar till att underlätta för stadens verksamheter så att de kan koncentrera sig på sina centrala kärnuppgifter. GSLs leasingerbjudande omfattar inte bara fordon utan även arbetsmaskiner och cyklar, vilket är unikt jämfört med leasingbolag som ALD och Autolease, som endast leasar ut fordon. GSL erbjuder en mer omfattande tjänst, inklusive egen nybils- och inredningsverkstad, serviceverkstad för underhåll och däckhotell och säsongskiften. Privata leasingaktörer köper dessa tjänster av olika leverantörer. Beroende på vilka bilmärken en Fleet-kund har, kan de få åka till olika aktörer för service och underhåll.

GSL hanterar och koordinerar även skadeärenden och skadereparationer hos externa verkstäder, vilket innebär att stadens verksamheter har en enda kontaktpunkt för alla fordonsrelaterade ärenden.

Finansiell leasing: Affärsområdet Finansiell leasing finansierar lös egendom genom leasing till stadsförvaltningar och bolag. Enheten ansvarar också för korrekt bokföring av leasade tillgångar och stödjer vid avyttring. En riktlinje för avyttring omarbetades 2023, och en anvisning för finansiell leasing skapades 2021 för enhetliga processer och tydliga roller.

Enheten har 102 177 kontrakt till ett värde av 2 398 161 581 kr. Affärstyper inkluderar IT-produkter, kopieringsmaskiner, spårvagnar, tunga fordon, återbrukade möbler och generell leasing. Cirkulär affärsmodell implementeras genom livscykelhantering och ökad återanvändning.

GSL deltar i kategoriarbetet för "IT arbetsplats" för bättre inköps- och beställarkompetens. Årliga inventeringar genomförs, och ett pilotprojekt märker inventarier för att underlätta inventering och annonsering. Riktlinjen för anskaffning och avyttring har blivit antagen och ökar GSLs ansvar för att främja cirkulär ekonomi och minska miljöbelastningen.

Utöver detta driver affärsenheten också Tage, ett särskilt uppdrag från staden som syftar till att främja cirkuleringen av begagnade möbler.

Tage främjar cirkulär ekonomi genom att cirkulera begagnad lös egendom och utföra renoveringar och reparationer. Sedan GSL tog över Tage 2021 har Tage växt och erbjuder stadens kunder en marknadsplats för att annonsera och boka produkter. Under 2024 genererade Tage 4 400 annonser varav 3 000 blev bokade vilket ger en bokningsgrad på cirka 68%. Detta minskade nyinköp med cirka 29,3 miljoner kr och CO2-utsläpp med cirka 748 ton.

Tage underlättar inventering och annonsering vid nedläggningar och flyttar. För att minska behovet av att kasta utrustning i container behövs ökad medvetenhet och samarbete från kundernas sida. Trots hyreshöjningar vid kommande flytt förväntas Tage växa och utvecklas som affärsmodell mot ett mer cirkulärt Göteborg fram till 2030.

Stadens Bud: Affärsenheten utgör stadens tjänst för interna varutransporter. Stadens Bud kör till drygt 1 500 adresser varje dag och kör också matleveranser 365 dagar om året. Dessutom distribuerar enheten stora mängder postförsändelser och paket en normalvecka. I turbilsnätet transporteras även möbeltransporter (TAGE). Stadens Bud bedriver ett ständigt pågående utvecklingsarbete med fokus på miljöförbättrande och digitaliserande åtgärder. Enheten har sedan starten följt strikta krav på att miljöanpassa verksamheten och har enbart miljöklassade fordon. Stadens Bud är också med som testpilot och utvärderar nya alternativt drivna fordon och enhetens mål är att på sikt kunna elektrifiera alla Stadens Buds varutransportbilar.

Verksamhetsstöd: Avdelningen består av flera team som stöttar kärnverksamheten, säkerställer att vi följer lagar och riktlinjer och utvecklar bolaget inom sina specialismråden. Teamen är IKU (IT, kommunikation, hållbarhet och lednings- och projektstöd), Inköp och upphandling, Ekonomi, HR och FAS (Fastighet, Arkiv, Säkerhet)

Förutom stödfunktionerna för bolaget så har vi ett team som jobbar mot hela staden med strategin för cirkulär ekonomi.

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

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

Anvisning

Här beskriver bolaget omvärldsfaktorer/förändrade förutsättningar på marknaden som har stor betydelse för bolaget/respektive verksamhetsområde på kort (< 5 år) respektive lång sikt (5–10 år), såsom exempelvis konjunkturella förändringar, ränteförändringar, förändrad konkurrenssituation, förändrade kundkrav, förändringar i lagstiftning samt teknikutveckling etc.

På kort sikt (< 5 år)

Vår verksamhet påverkas av omvärldsförändringar. Allt från teknologiska förändringar till ekonomiska och globala händelser. Några omvärldsfaktorer och förändrade förutsättningar på marknaden som har stor betydelse för GSLs verksamhetsområde på både kort (5år) och lång sikt (5–10 år) är följande:

Inom Operationell Leasing ser vi flera trender som påverkar vår verksamhet. Elektrifiering, digitalisering, prisutveckling och politiska styrmedel för att nämna några.

Kort sikt (- 5 år)

Prisutveckling på fordon och biltullar

De senaste årens händelser i världen, pandemin och kriget i Ukraina har haft en starkt negativ påverkan på hela fordonsmarknaden. Komponentbrist och störningar i transportkedjor och kraftigt höjda omkostnader på råvaror och energi har resulterat i kraftigt ökade priser på nya fordon. Utöver detta har inflation påverkat priserna ytterligare. Under 2024 har nya säkerhetskrav i form av olika säkerhetssystem i fordon införts i EU, vilket ytterligare ökat priserna.

EU har infört tullar på elbilar importerade från Kina för att motverka de subventioner som EU anser att kinesiska biltillverkare gynnas av. Tullarna varierar beroende på tillverkare och kan uppgå till maximalt 35,5%. Europeiska biltillverkare har uttryckt kritik mot detta beslut, eftersom 50% av elbilarna som importeras från Kina är av europeiska varumärken. Samtidigt överväger USA att införa tullar på olika varor, inklusive bilar från EU. Hur dessa tullar utvecklas förväntas påverka bilpriserna framöver.

Priserna på elbilar är fortfarande betydligt dyrare än motsvarande fossildrivna alternativ. Optimismen om när elbilar kan nå prisparitet med konventionella bilar har minskat. KPMGs *24th Annual Global Automotive Executive Survey* visar att 66% av bilcheferna tror på en prisparitet till 2030 (jmf med 70 % året innan).

Elektrifiering

Fordonsbranschen genomgår en betydande transformation med fokus på elektrifiering, driven av behovet att minska koldioxidutsläpp och uppfylla globala klimatmål. Fordonstillverkare investerar kraftigt i forskning och utveckling av

elbilar och tillverkarna lägger stora resurser på utveckling inom batteriteknologi för ökad räckvidd, minskade batterikostnader och ökad livslängd.

En förutsättning för övergången till elfordon är tillgång till laddinfrastruktur. Fordonsindustrin samarbetar med energibolag, teknikföretag och regeringar för att skapa en hållbar och effektiv övergång till elektrifiering. Dessa samarbeten syftar till att säkerställa att elnätet kan hantera den ökade efterfrågan på elektricitet och att laddningsinfrastrukturen är tillgänglig, pålitlig och kraftfull, för korta laddningstider.

Regeringar runt om i världen inför både regleringar och erbjuder incitament för att främja användningen av elfordon. Detta inkluderar strängare utsläppsstandarder, subventioner och skatteförmåner för att driva på övergången från fossila bränslen till elektriska drivlinor.

EU har sedan tidigare kommit överens om att det inte får säljas några fossildrivna fordon inom EU efter 2035. Kritik har höjts över att stoppet är satt för nära i tiden och att omställningen och teknikutvecklingen inte kommer att hinna med. Även om elbilsförsäljningen har ökat stadigt under de senaste åren har tillväxttakten avtagit på grund av ekonomiska utmaningar och minskade incitament. I Sverige ser vi tydligt resultat av det politiska beslut som regeringen tog i november 2022, där klimatbonusen på elfordon togs bort. Resultatet blev att elbilsförsäljningen bromsade in kraftigt och försäljningen på privatmarknaden och privatmarknadsleasingen blev iskall. För leasingkunder innebar borttaget av klimatbonusen en markant ökad leasinghyra om närmare 2 000 kr i månaden vid ett 36 månaders avtal.

Färsk statistik från Mobility Sweden* ger att andelen nyregistreringar av elfordon minskade med 15,9% jämfört 2023/2024. Antalet totala nyregistreringar 2024 (alla drivlinor) är det lägsta på tio år. Detta är till stor del drivet av lågkonjunktur, höga räntor och brist på styrmedel. På grund av inbromsningen i försäljningen av elbilar har trenden med minskade utsläpp brutits. Under 2024 ökade koldioxidutsläppen i Sverige. Mobility Sweden efterfrågar stimulanser för elfordon för att gå i positiv riktning. De menar också att lågkonjunkturen har påverkat hushåll och företag under 2024 bedömer att lågkonjunkturen kommer att prägla även utfallet för 2025. Det ekonomiska läget och avsaknaden av styrmedel har en negativ påverkan på privatmarknaden.

** Mobility Sweden är en branschorganisation för tillverkare och importörer av personbilar, lastbilar och bussar.*

EUs styrmedel Utsläpp/ CO2 böter för fordonstillverkare

2020 infördes böter för fordonstillverkarna, om deras snittutsläpp av producerade fordon överskrider ett snitt på 95 gram per kilometer. Böterna är kännbara där fordonstillverkarna måste betala 95 euro per gram koldioxid per kilometer som deras fordon överskrider de fastställda gränsvärdena. Från 2025 sänks gränsen från 95 g/km till 93,6 g/km. Bötesbeloppen kan bli mycket höga för fordonstillverkarna, Volkswagen har uppskattat att de kan tvingas betala cirka 1,5 miljarder euro i böter enligt de skärpa reglerna. Fordonsindustrin är starkt kritisk till de sänkta utsläppsreglerna då det innebär stora utmaningar och kostnader. Försäljningen av elfordon har inte ökat i den takt som förväntats, bland annat beroende på det ekonomiska läget och en otillräckligt utbyggd laddinfrastruktur. Med de dryga böterna riskerar fordonstillverkarna att förlora investeringskapacitet på upp till 150 miljarder svenska kronor.

Effekten av detta kan innebära två potentiella scenarier; att fordonstillverkarna ökar sin elbilsproduktion vilket kan leda till att utbudet blir större än efterfrågan och därmed tvingas sänka priserna, alternativt sälja fordon med förlust för att undvika

dessa böter. Alternativt att fordonstillverkarna i stället höjer priserna på elbilarna för att kompensera för de dryga böterna.

Fordonsbranschen har ett minskat förtroende för en lönsam tillväxt. Runt om i världen är bilchefer mindre övertygade om att branschen kommer att uppnå en mer lönsam tillväxt under de kommande fem åren. Främst på grund av oro över den globala ekonomin och stigande kostnader.

EUs ändringsdirektiv för främjande av rena och energieffektiva vägtransportfordon för myndigheter och kommuner

Baserat på EUs ändringsdirektiv för främjande av rena och energieffektiva vägtransportfordon har Sverige infört ändringar i lagen om Miljökrav vid upphandling av *bilar och vissa kollektivtrafiktjänster*. Alla svenska kommuner och myndigheter har krav på sig att en viss mängd av de fordon de köper in eller hyr ska vara rena bilar, vilket definieras som elbilar eller vätgas fordon. För Sverige gäller att minst 38,5 % av de fordon som köps/hyrs in ska vara elfordon. Detta ska också rapporteras in och följs upp av Transportstyrelsen. Direktivet togs fram för att EU anser att den gröna omställningen inom offentlig sektor går för långsamt inom EU.

Lagförslag – höjd totalvikt på prov för att främja elfordon

Regeringen har beslutat att under en testperiod fram till 2029 tillåta en ökning av totalvikten upp till 4 250 kg för körkortskategori B för eldrivna lätta lastbilar. Detta har länge efterfrågats och syftar till att främja användningen av elfordon genom att möjliggöra större batterier och därmed längre räckvidd utan att kompromissa med lastkapaciteten. Den höjda gränsen anses möjliggöra en större användning och övergång till lätta lastbilar.

Beredskap

Efter Rysslands invasion av Ukraina och med det förändrade säkerhetsläget är beredskapsfrågan mycket viktig för kommuner att hantera. Kommunens verksamheter måste kontinuitetssäkra sin verksamhet. Fordon är ett viktigt verktyg för de flesta förvaltningar och bolag i det dagliga uppdraget. Elektrifieringen går snabbt och det är viktigt att kommuner har en strategi och plan för att säkra tillgång till laddning även i höjd beredskap eller krig. Vid krig kan det finnas större risk att elnätet går ned, eller att man tvingas ta till ö-drift, dvs. att elnätet drivs som en ”ö” utan uppkoppling till det övriga elnätet, för att säkra samhällsviktiga funktioner. Detta kan innebära att det inte finns el vid ordinarie laddpunkter.

Digitalisering

Digitaliseringen av nya verktyg, system och AI-teknik sker i en rasande takt. Investeringar i digitalisering är avgörande för att öka både effektivitet, produktivitet och för att vara konkurrenskraftiga.

Lång sikt 5+ (-10 år)

Effekter på servicemarknadsaffären vid övergång till elfordon

Övergången från fossildrivna fordon till elfordon kommer påverka intäkter och lönsamhet på fordonsverkstäder markant på flera sätt. Elfordon kommer kräva mindre service och underhåll än traditionella fordon med förbränningsmotorer. Rapporter från olika konsultbolag, exempelvis Deloitte, som har undersökt vilka effekter övergången till elfordon kommer ha inom eftermarknadsaffären. Övergången till elfordon kommer vara utmanande för både auktoriserade och fristående verkstäder, där man beräknar en minskning med 30-45% i service- och reparationsintäkter och 20-30% för reservdelsförsäljning. Dessa siffror gäller för en sammanvägning av intäkter från service, underhåll och olycksreparationer. Tittar

man på enbart service och underhåll är siffran högre.

Elbilar har färre rörliga delar och därmed mindre slitage vilket minskar behovet av reservdelar och reparationer. Efterfrågan på traditionella reservdelar som oljefilter, luftfilter och tändstift försvinner. Elbilar har enklare drivlinor och använder regenerativ bromsteknik, vilket minskar behovet av bromsbyten. Cirka 150 komponenter försvinner vid övergången till elfordon, medan ca 40 nya elfordonsspecifika komponenter tillkommer.

Samtidigt skapas nya möjligheter och ökad efterfrågan på nya reservdelar vad gäller chassi- och bromskomponenter samt batteripaket. Med elbilar flyttas fokus mer mot chassi och bromsar. Däck är generellt mycket dyrare för elbilar, då dimensionerna ofta är större och på grund av bilens vikt och accelerationskraft är däckslitaget markant högre, vilket kostar bilägaren. De nya möjligheterna kräver att verkstäder investerar i utbildning och utrustning för att kunna hantera och serva elfordon effektivt, vilket inkluderar arbete på högvoltsbatteriet.

Sammanfattningsvis innebär övergången till elfordon en stor förändring där fordonstillverkarna behöver anpassa sig till förändringarna och konsolidera sina auktoriserade verkstäder, minska antalet verkstäder, investera i kompetensutveckling och ny utrustning och utföra fler arbeten per verkstad för att nå lönsamhet i eftermarknadsaffären.

Uppkopplade fordon

Integrationen av digital teknik i fordon möjliggör nya funktioner som uppkoppling, infotainment och fjärrövervakning. Detta skapar nya affärsmöjligheter och förändrar hur konsumenter interagerar med sina fordon. Det ger affärsmöjligheter inom diagnostisering via OTA, trådlös uppdatering och förebyggande underhåll. I detta avseende väntas auktoriserade verkstäder ha en fördel över fristående verkstäder då tillverkarna har direkt tillgång till fordonens data.

Automatiserade fordon och utvecklingen av självkörande bilar fortsätter att accelerera, moderna fordon använder avancerade sensorer och AI för att navigera och fatta beslut utan mänsklig inblandning. För några år sedan var tilltron stark till att helt självkörande fordon skulle trafikera vägarna inom en snar framtid, men med tiden har det blivit tydligt att tekniken och de legala frågorna är mer komplexa än vad som först antogs.

Utvecklingen av självkörande fordon har mött både tekniska och legala utmaningar som förändrat tidslinjen för införandet av denna avancerade teknik. Komplexiteten består både i teknisk komplexitet, legala och etiska frågor och kräver avancerade tester. Dessa frågor är fundamentalt viktiga att identifiera och lösa innan självkörande fordon kan lanseras på marknaden i stor skala.

Kompetensförsörjning

Kompetensförsörjning är en mycket viktig framtidsfråga, där konkurrensen om kvalificerad arbetskraft kommer öka. Yrkesgruppen fordonsmekaniker/tekniker är grundläggande för att GSL ska kunna leverera fordonstjänster till Göteborgs Stad. Hela fordonsbranschen har en stor utmaning i efterfrågan på ny kompetens i takt med teknikutveckling, elektrifiering och digitalisering. Branschen har redan i dag svårt att rekrytera. En konsekvens är att det blir ökad konkurrens om kvalificerad arbetskraft. Antalet elever på fordonsprogrammet på gymnasiet har ökat de senaste åren, men det är en fortsatt utmaning att matcha branschens behov. Fortsatt samverkan mellan skolor och näringsliv krävs och anpassning av utbildningen i linje med marknadens behov.

Inom Finansiell Leasing påverkar ränteförändring hela leasingbranschen. För

GSL innebär dock stigande räntor positivt inverkan på enhetens resultat.

Stigande räntor är en påtaglig korttidsinverkan på GSL, och företaget lånar till kontolösningränta hos Koncernbanken. Kontolösningräntan baseras på bankens upplåningskostnad och justeras kvartalsvis. GSL har en rörlig ränta på finansiell leasing som faktureras till kunder i takt med förändringar. Trots ökande räntor påverkar detta GSL positivt, då den rörliga räntan motsvarar den inlånade räntan. Med betydande obeskattade reserver finansierar GSL inte fullt ut med lån, vilket resulterar i en sammantagen positiv effekt och högre resultat.

Stadens Bud

Flera omvärldsfaktorer påverkar vår verksamhet. Först och främst är drivmedelspriserna en påverkande faktor, och förändringar i omvärldssituationen, såsom flyktingströmmar samt pandemier, kräver vår flexibilitet för att bistå med transporter av förnödenheter och mat. Under pandemin har vårt fokus varit att transportera skyddsmaterial till vård- och äldreboenden.

För att bemöta dessa påverkande faktorer har vi implementerat strategier såsom indexreglering. Dessutom har vi en snabb omställningsförmåga för att vara behjälpliga för staden vid olika utmaningar. Vår befintliga turbilsstruktur, bestående av 22 turer, möjliggör effektiv distribution av resurser. Vår uppbyggda struktur gör oss kapabla att hantera frågor och situationer som uppstår snabbt, vilket gör att vi kan anpassa vår verksamhet för att möta de varierande behoven och utmaningarna som kan uppstå.

På lång sikt (5-10 år)

Så väl på kort sikt som lång sikt är det nödvändigt att vi kontinuerligt utvecklar och effektiviserar våra processer för att bibehålla en central roll i staden. Säkerställandet av hög kvalitet i alla delar av vår verksamhet är grundläggande för framgång på så väl kort som lång sikt.

Framåt ser GSL ett ökat behov av att anpassa sina tjänster och produkter till den digitala eran och har pågående projekt för att införa moderna plattformar för fordonshantering, vilket kommer ge bättre kontroll och hantering av stadens fordonsflotta.

Inom Stadens Bud för att bemöta förändrade omvärldsfaktorer som påverkar verksamheten strävar vi ständigt efter att effektivisera våra processer samtidigt som vi har möjlighet att indexuppräknar våra priser.

1.2.2 Effekter av omvärldsförändringar/förändrade förutsättningar

Anvisning

Här gör bolaget en analys av och beskriver på vilket sätt ovan identifierade omvärldsförändringar/ förändrade förutsättningar (positiva och negativa) på marknaden kan komma att påverka bolagets/respektive verksamhetsområdes lönsamhet, framtida organisering, kompetensbehov samt investeringsbehov etc.

Bolaget beskriver vidare vilken beredskap bolaget har för att möta dessa omvärldsförändringar/förändrade förutsättningar på marknaden.

Operationell Leasing

Den snabba teknikutvecklingen inom fordonsindustrin med övergång till elfordon

och med alltmer avancerad teknik har i grunden förändrat prisbilden. De senaste årens globala händelser med pandemi och krig har dessutom lett till ytterligare prisökningar på både fordon och reservdelar och långa leveranstider har lett till störningar i GSLs leveransflöde. Leveranstiderna har nu återgått till det normala.

Som en följd av ökade kostnader har GSL höjt priserna på nya leasingavtal för att spegla de högre kostnaderna för avskrivningar, service och underhåll, tjänster samt försäkringspremier med mera.

GSL har en stabil kundbas i stadens förvaltningar och bolag som fortsatt har ett stort behov av fordon. Därför ser vi för närvarande ingen negativ ekonomisk påverkan, och bolaget upprätthåller samma nivå av leasingavtal och ökar omsättningen till följd av investeringen i nya fordon med högre prisbild.

Effekten av dyrare leasingavtal för våra kunder kommer att ta lite tid att märkas, eftersom vi byter ut cirka 350 fordon per år, fördelat på stadens förvaltningar och bolag. Kunder med stora fordonsflottor, där fler fordon byts ut årligen, kommer att påverkas mest. Fram till 2030 förväntas över 2 000 fordon bytas ut. Staden har ambitiösa mål för elektrifiering, och vi förväntar oss att fordonsflottan kommer att vara 90% elektrifierad år 2030. Detta innebär att många äldre och billigare fordon kommer att ersättas med betydligt dyrare elfordon. GSLs omsättning kommer att öka (förutsatt att antalet leasingkontrakt förblir oförändrat), medan stadens förvaltningar och bolag kommer att möta ökade kostnader, inte bara för fordonen utan även för laddinfrastrukturen.

Hur väl staden hanterar elektrifieringsmålet* i förhållande till Stadens budget kan ge både positiva och negativa effekter på GSL. Om budgetförutsättningarna inte är rätt kan förvaltningarna behöva se över sitt fordonsinnehav, vilket kan leda till färre leasingkontrakt och färre fordonsrelaterade tjänster.

**Elektrifieringsplanen med föreslagna 90% elbilsflotta 2030*

Övergången från fossildrivna fordon till elfordon kommer att påverka intäkterna och lönsamheten för GSLs fordonsverkstad på flera sätt, eftersom elfordon kräver mindre service och underhåll än traditionella fordon med förbränningsmotorer. Enligt omvärldsbevakningen förväntas intäkterna minska avsevärt, och Deloitte uppskattar att verkstäders intäkter och vinster generellt kan minska med 30-45%.

Eftersom övergången till elfordon kommer att ske snabbare i Göteborgs Stad och för GSL än på marknaden i stort, är det viktigt att GSL noggrant analyserar förutsättningarna för att anpassa och utveckla verksamheten på rätt sätt. Detta inkluderar rätt dimensionering, investering i kompetensutveckling och utrustning, samt analys och affärsutveckling av nya tjänster, exempelvis glasreparationer.

GSLs kundbas skiljer sig från marknaden i stort. Fleet-kunder tar generellt sett sämre hand om sina fordon, vilket är särskilt tydligt för stadens fordon. Detta ger GSL möjlighet att delvis balansera den förväntade nedgången i intäkter, eftersom bolaget kallar in alla fordon till service och underhåll årligen i stället för de intervaller som är vanliga på marknaden. Dessutom erbjuder GSL andra tjänster, såsom alkoholås, däckhotell och säsongskiften.

Kompetensutveckling och kompetensförsörjning är mycket viktiga, särskilt i fordonsverkstaden där den nya tekniken i fordonen kräver nya, kompletterande kunskaper. Arbetsmomenten på en elbil skiljer sig från konventionella bilar, och GSL behöver analysera vilka arbetsmoment som är lämpliga att utföra i egen verkstad och vilka som bör skickas till märkesleverantören. Utifrån denna analys kan vi fastställa vilken typ av kompetens våra mekaniker behöver ha.

GSL står inför ett stort behov av digitalisering på grund av många äldre systemlösningar. Genom att implementera moderna digitala verktyg kan vi

effektivisera processer och eliminera manuella moment. Digitalisering förbättrar tillgången till data och dataanalys, vilket leder till bättre beslutsunderlag och möjliggör nya affärsmodeller.

Under 2024 implementerades ett nytt uthyrningssystem för hyrbilsverksamheten.

Under 2025 gör bolaget flera investeringar, bland annat ett nytt körjournalssystem, bokningssystem för däckbyten och servicebokningar (verkstadsbesök) samt däcklagarsystem.

Bolaget planerar därefter för ett Fleet Managementsystem som kopplas till fordonsdata samt ett modernt verkstadssystem för en mer effektiv hantering av verkstadsuppgifter. Målet är kundvänliga bokningssystem och användarvänliga system för att effektivisera processer.

Med digitaliseringen har GSL identifierat att bolaget har ett stort behov av att stärka IT-resurserna och IT-kompetensen på bolaget för att möjliggöra digitaliseringsresan.

Förändrade omvärldsförändringar och hur vi bemöter dessa

Vår verksamhet påverkas ständigt av omvärldsförändringar, (se 1.2.1) och vår förmåga att adekvat bemöta dessa är avgörande. Det är nödvändigt att kontinuerligt utveckla och effektivisera våra processer för att bibehålla en central roll i staden. Säkerställandet av hög kvalitet i alla delar av vår verksamhet är grundläggande för framgång och är därför en central aspekt i revideringen av vår affärsplan. Vårt fokus på hållbarhet och miljö är tydligt, där kärnverksamheten fungerar som en grund och möjliggörare för dessa insatser.

För att upprätthålla kontinuitet är nöjda kunder och kollegor i staden avgörande. Som ett internbolag är det av yttersta vikt att vi skapar de rätta förutsättningarna för våra kunder och samarbetar för att nå gemensamma miljömål samt minska stadens kostnader. Genom att utveckla vår verksamhet i samarbete med våra kunder strävar vi efter att säkerställa en hög servicenivå och bidrar därigenom till en positiv och hållbar utveckling både för bolaget och staden.

Ett verktyg som vi kommer lägga mer fokus på är flerårsplaner där vi succesivt kommer lägga till fler år. Detta då prisförändringar i våra leasingaffärer är trögrörliga och först ger effekt flera år framåt i tiden. Ju bättre vi blir på att prognosticera framtiden ju bättre beslut kan vi ta idag för en trygg och stabil verksamhet över tid.

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

Anvisning

Här lämnar bolaget en beskrivning av om och i så fall på vilket sätt, positivt eller negativt, som bolagets uppdrag enligt ägardirektivet eller det kommunala ändamålet påverkar bolagets förutsättningar att bedriva verksamheten relativt andra jämförbara aktörer på marknaden.

verksamheter och innehar ett de jure monopol. GSL benchmarkar mot den privata marknaden för att fortsatt vara relevant och erbjuda konkurrenskraftiga tjänster med fokus på stadens behov och mål. GSL har politiska uppdrag kopplade till samhällsnytta, fordon och beredskap.

En central skillnad mellan GSL och privata leasingbolag är att GSL inte drivs med vinstsyfte; dess vinster återinvesteras i staden.

Jämfört med andra så är förutsättningarna begränsade då bolaget inte kan vända sig ut mot marknaden och utöka sin verksamhet men då bolaget innehar ett de jure monopol så är riskerna också begränsade.

Möjliga utmaningar i framtiden kopplat till bolaget är att erbjuda priser mot kunderna för de tjänster som erbjuds som är i linje med övriga marknaden. Detta samtidigt som kostnader för utökade uppdrag/samhällsnytta behöver absorberas. Exempel på detta är kostnaderna för Tage och cirkulär ekonomi, ökat fokus och uppdrag inom beredskap och civilt försvar. Men också den kultur vi innehar där vi aktivt försöker minska vår orderstock för att bidra till att nå stadens miljömål.

1.4 Ekonomisk/finansiell analys

1.4.1 Ekonomisk/finansiell analys för jämförbara verksamheter

Anvisning

Här lämnar bolaget en ekonomisk/finansiell analys för branschen, bolaget och för bolaget relevanta jämförbara verksamheter med utgångspunkt i en jämförelse av avkastningskraven i bolagets/koncernens ägardirektiv. Analysen innebär att den egna verksamheten relateras till jämförbara externa aktörer.

I det fall bolagets ägardirektiv inte innehåller specifika avkastningskrav förutsätts den ekonomiska analysen ta sin utgångspunkt i de nyckeltal som efterfrågas i tabellen nedan.

Övergripande

Bolaget har inget avkastningskrav utan resultatet går i sin helhet till Stadshus AB. Vi har analyserat de nyckeltal som efterfrågas men tycker inte att den analysen skapar en bra bild att jämföra mot andra aktörer. Vi har kommit fram till att det bästa sättet att analysera vår produktivitet och effektivitet är att jämföra priset som kund får betala.

Analys hela bolaget

Det är en utmaning att jämföra bolaget mot andra aktörer eftersom vi inte hittat andra aktörer som har både operationell leasing, finansiell leasing och budfirma samlat. För jämförelsen så har vi valt bolagen i tabellen nedan. Mest lik oss är Malmö leasing som i huvudsak har operationell leasing för bilar men som också har startat upp en verksamhet för finansiell leasing. Fleetmanager, Leaseplan och Unifleet är alla bolag som erbjuder operationell leasing för bilar.

Vi har en betydligt större soliditet än LeasePlan och Unifleet. Vi har stora obeskattade reserver i form av överavskrivningar vilket troligen förklarar skillnaden. När det gäller avkastning på totalt kapital och vinstmarginal så utgår man från resultat efter skatt. Då skatten betalas i Stadshus AB och vårt resultat regleras genom koncernbidrag så blir både detta mått och måttet Vinstmarginal inte

relevanta att jämföra.

	Göteborg Stads Leasing AB	Fleetmanager Leasing AB	LeasePlan Sverige	Unifleet AB
Mått/Nyckeltal				
Soliditet i %	34,4	66,6	7,1	11,8
Avkastning eget kapital i %	14	42,7	71,1	-23,3
Vinstmarginal i %	5,1	8,1	23	-2,3
Nettoomsättning	869 332	209 156	1 055 000	129 958
Antal Anställda	125	7	154	10

Avser Bosklut 2023

Analys Finansiell Leasing

Hyra	Inköpspris GSL	Malmö Leasing AB	Leasingtid månader	GSL månadshyra	Malmö Leasing AB månadshyra
Patientsäng	30 000 kr	30 766 kr	36	912 kr	1 274 kr
iPad	3 751 kr	3 917 kr	36	110 kr	107 kr
Skrivare	36 380 kr	32 021 kr	60	657 kr	664 kr
				1 679 kr	2 045 kr

Som en kommunal verksamhet som samtidigt driver och förvaltar leasingverksamhet parallellt med privata aktörer, står vi inför en unik situation där direkt jämförelse blir utmanande. Vår verksamhet skiljer sig avsevärt från den privata sektorn, och traditionella jämförelser kan därför vara komplexa på grund av vårt unika samhällsuppdrag. Vår inriktning är specifikt anpassad för att möta de särskilda behoven och kraven inom den kommunala sektorn (Göteborg Stad). Vi strävar ständigt efter att leverera högkvalitativa leasingsprodukter och uppfylla vårt samhällsuppdrag på ett effektivt och kostnadseffektivt sätt, med full hänsyn till de mål och krav som vår kommunala verksamhet ställer på oss.

Finansiell Leasing vill därmed jämföra sig med Malmö Leasing AB, som delvis liknar vår verksamhet då det är kommunal verksamhet. Skillnaden är dock stor då produkter vi erbjuder till våra kunder skiljer sig både i form och i omfattning.

Här har vi ett urval av produkter som både GSL och Malmö erbjuder sina kunder och jämfört en korg med tre produkter.

Patientsängar, Kopieringsmaskin, Ipad. Vi tog vidare hänsyn till leasingtiden som ska vara lika för både bolagen. Resultatet visar att Malmö Leasing ABs korgen kostar 2 045 kr/månaden, medan Göteborg Stads Leasing ABs korg kostar 1 679 kr/månaden.

En av anledningarna till att vi kan erbjuda lägre priser jämfört med Malmö Leasing beror på att vi har en lägre inlåningsränta än dem.

Analys Operationell Leasing

Fordon KIA NIRO

Extern aktör och avtalstid/måltal per år	Pris hos annan aktör	Motsvarande pris GSL 36/2000 Kia Niro EV Advance Special edition 380643kr	Motsvarande pris GSL 48/2000 Kia Niro EV Advance Special edition 380643kr	Prisskillnad, GSL är i samtliga fall dyrare
Fleetmanager				
Kia Niro EV action Special edition				
36/2000	7 816 kr	8 818 kr		- 1 002 kr
Leaseplan ALD				
Kia Niro EV action Special edition				
36/2000	8 020 kr	8 818 kr		- 798 kr
Unifleet				
Kia Niro EV action Special edition				
36/2000	7 263 kr	7 421 kr		- 158 kr

Fordon VW ID4

Extern aktör och avtalstid/måltal per år	Pris hos annan aktör	Motsvarande pris GSL 36/1500 ID.4 Pro Performance Edition 77kWh	Motsvarande pris GSL 36/2000 ID.4 Pro Performance Edition 77kWh	Prisskillnad, GSL är i samtliga fall dyrare
Leaseplan ALD				
ID.4 Pro Edition 77 kWh				
36/2000	8 295 kr	8 818 kr	9 709 kr	- 1 414 kr

I jämförelse med andra aktörer så är vårt erbjudande av operationell leasing för bilar det område som är mest jämförbart med andra aktörer. Den största skillnaden är att vi erbjuder ett fullständigt paket som är större än övriga aktörer. Exempel på tjänster som ingår hos oss jämfört med andra är drop-in service, besiktning, alkolås, körjournal, reparationer orsakade av slitage och fri lånebil. De flesta bilmodeller vi har erbjuds inte hos övriga aktörer men vi har hittat två exempel som vi gjort benchmark för. Vi har gjort det genom att se vad kostnaden blir på den andra aktörens hemsida.

Vi har räknat av kostnaden för de extra tjänster som ingår i vårt erbjudande. I de externa aktörernas erbjudande ingår det olika produkter och tjänster och vi har därför fått räkna fram olika priser från oss för att matcha de externa aktörerna. Notera att vi har den dyrare Kia Niro EV Advance special edition upphandlad och ej den billigare Action som vissa aktörer erbjuder. Advancepaketet är cirka 30 000 kr dyrare än Action före rabatter enligt Kias hemsida. Det gör Advance 625 - 830 kr dyrare i månaden. Något som är pålagt för att göra jämförelsen lite jämnare. Det varierar en del i pris beroende på vad som ingår i priset och på vilken avtalstid vi tittar på. Märk att detta endast är gjort på två bilar och att vidare analyser kommer krävas för att dra större slutsatser.

Förutom ett fullständigt paket som underlättar för stadens verksamheter så finns det andra uppsidor med att ha operationell leasing för bilar inhouse i staden. Vi arbetar aktivt mot stadens miljömål för att uppnå dessa. Det kan exempelvis vara rådgivning som leder till färre bilar i staden men också en lista med bilar som i första hand alltid är elbilar. Beredskapsperspektivet blir större och större och här är det också en fördel att ha både bilar inhouse och en verkstad. Vi servar också bilarna 1 gång per år/1500 mil vilket är oftare än tillverkarens rekommendation. Detta på grund av att få bättre koll på fordonen på grund av ett högre slitage på fordonen i staden. Vi tar också risken och inkluderar reparation av slitagedelar och andra delar som kan gå sönder och som inte orsakats av kund. Vi håller också koll på omvärld och fordon och hittar bäst fordon för kundernas behov så att de kan fokusera på sitt kärnuppdrag. GSL har också möjlighet att prioritera fordon som är

viktiga för verksamheten och som inte går att ersätta med ersättningsbil.

Vi har också allt samlat under ett tak och snart kommer även däckerna finns hos oss. GSL får inga kickbacks från generalagenter, tjänsteleverantörer eller andra vilket bidrar till att vi har dyrare priser än de externa aktörerna. Vi sprider också ut kostnaderna på stadens 2 300 fordon medan externa parter kan ha betydligt större vagnparker än så att sprida kostnaderna på.

Gällande VW ID4 så är det få andra aktörer som erbjuder denna med 48 månadersavtal. 48 månader har vi satt som lägsta avtalslängd. Kör man bilen på 36 månader så är restvärdet högt, man slipper en högre försäkringspremie på grund av vagnskadeförsäkring. I övrigt gäller samma analys som för Kia Niro. Alltså att företagen på olika sätt kan få kickback på olika delar av fleetpaketet. Slå ut kostnaden på en större fordonsflottan och har inga större incitament för att jobba mer cirkulärt utan bilarna säljs. GSL har också andra uppdrag i staden där kostnaden för detta helt eller delvis tas ut på fordonen. GSL har också totalt cirka 2 300 fordon där vi kan kostnadsfördela de delar som ingår i vårt fleetpaket plus eventuellt andra antaganden vi har i staden.

Analys Stadens Bud

Stadens Buds huvudgodsslag är post, paket och mattransporter som direkt tilldelats oss genom förfrågningar från Inköp och Upphandling. Inom mattransporter har vi blivit tilldelade tre delområden, medan övriga sju områden är föremål för externa aktörers upphandlingar.

Var fjärde år inleds en dialog med Inköp och Upphandling för att utvärdera våra resurser och överväga eventuell ökad mängd mattransporter i egen regi, kopplat till våra organisatoriska och lokala resurser.

GSL och Stadens Bud fungerar som garant för mattransporterna i staden. Vid flera tillfällen de senaste åren har vi framgångsrikt fått rycka in när den upphandlade parten har misslyckats eller inte svarat för de tilldelade delområdena, särskilt på Västra Hisingen.

Prissättningen baseras på de priser vi vann tre delområden med år 2018, när vi konkurrerade mot marknaden innan vi tilldelades områdena. Sedan dess har vi justerat priserna enligt Konsumentprisindex (KPI) för transporter varje år. Vid vissa tillfällen har vi valt att inte öka priserna i samma omfattning som KPI (exempelvis 2022 med KPI på 11,5%, vi justerade endast med 5,5%).

Upphandlingskriterierna bygger på det totala priset för en given tur, beräknat genom det bedömda antalet timmar multiplicerat med timpriset. Med vinsten av upphandlingen 2018 och våra anpassningar enligt KPI bedömer vi att vi har konkurrenskraftiga priser och därmed en effektiv verksamhet.

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

Anvisning

Här redovisar bolaget en bedömning av och för ett resonemang kring de egna verksamheternas förmåga att generera marknads-mässig avkastning utifrån nuvarande ägardirektiv och uppdrag på kort (5 år) och lång (5-10 år) sikt. Verksamheternas avkastning ska sättas i relation till att ökad lönsamhet inte får ske på bekostnad av det samhällsnyttiga uppdrag som respektive bolag har i sitt ägardirektiv.

För såväl de bolag vars ägardirektiv inte innehåller specifika avkastningskrav som övriga förutsätts den ekonomiska analysen inbegripa de i avsnitt 5 angivna nyckeltalen.

Analysen ska även besvara följande frågor:

- Hur ser bolagets lönsamhet ut idag relativt de jämförbara aktörer som redovisats ovan? Vad förklarar eventuella skillnader?
- Hur ser bolagets lönsamhet ut på 5-10 års sikt? Gör bolaget bedömningen att skillnader i långsiktig lönsamhet föreligger i förhållande till de jämförbara aktörer som redovisats ovan och vad förklarar i så fall denna?

Lönsamhetsanalysen ska även innehålla en analys avseende på vilket sätt beslutade och planerade investeringar påverkar bolagets lönsamhet, soliditet och möjlighet att uppnå avkastningskrav i enlighet med bolagets ägardirektiv.

I de fall där bolaget anser att de lönsamhetsmått/ekonomiska nyckeltal som återfinns i ägardirektivet och i tabellen i avsnitt 5 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.

Bolag som i sina räkenskaper redovisar både bokföringsmässiga värden och marknadsvärden för sitt fastighetsbestånd ska i sin ekonomiska analys belysa båda värderingsprinciperna.

Bolaget har inget avkastningskrav utan resultatet går i sin helhet till Stadshus AB. Vi har analyserat de nyckeltal som efterfrågas men tycker inte att den analysen skapar en bra bild att jämföra mot andra aktörer. Vi har kommit fram till att det bästa sättet att analysera vår produktivitet och effektivitet är att jämföra priset som kund får betala.

1.5 Analys av verksamhetens produktivitet och effektivitet

Anvisning

Här redovisar bolaget lämpliga verksamhetsnära (icke-finansiella) nyckeltal så att verksamhetens produktivitet och effektivitet samt utveckling kan följas och utvärderas. Analysen innebär att den egna verksamheten relateras till jämförbara externa aktörer.

1.6 Flerårsöversikter

Anvisning

Här redovisar bolaget ekonomisk information enligt tabellerna nedan.

I tabellen Balansräkning redovisas prognos för utgående balans för respektive år. Nyinvesteringar och reinvesteringar avser balansgilla investeringar som upparbetas under respektive år.

Vid behov kan den ekonomiska utvecklingen eller redovisade nyckeltal kommenteras. Till exempel kan förklaring till större förändringar mellan olika år lämnas.

Resultaträkning

Resultaträkning i mnkr	2025	2026	2027	2028
Rörelseintäkter	1 031,6	1 318,9	1 416,7	1 426,3
Rörelseresultat före avskrivningar och nedskrivningar	802,3	1 002,1	1 092,3	1 090,7
Rörelseresultat efter avskrivningar och nedskrivningar	56,8	89,4	99,0	93,0
Finansnetto	-45,6	-54,6	-60,3	-61,8
Resultat efter finans	11,2	34,8	38,8	31,3

Balansräkning

Anvisning

I tabellen nedan redovisar bolaget prognos för utgående balans för respektive år.

Nyinvesteringar och reinvesteringar avser balansgilla investeringar som upparbetas under respektive år.

Balansräkning i mnkr	2025	2026	2027	2028
Anläggningstillgångar	3 297	3 631	3 920	4 194
- nyinvesteringar	980	1 133	1 145	1 157
- reinvesteringar	-	-	-	-
Omsättningstillgångar	99	109	120	132
Summa totala tillgångar	3 396	3 740	4 040	4 326
Eget kapital	-1 355	-1 379	-1 383	-1 370
Långfristiga skulder	-1 918	-2 211	-2 507	-2 806
Kortfristiga skulder	-123	-150	-150	-150
Summa skulder och eget kapital	-3 396	-3 740	-4 040	-4 326

Nyckeltal

Nyckeltal (%)	2025	2026	2027	2028
Soliditet (synlig)	40 %	37 %	34 %	32 %
Räntabilitet totalt kapital	1,7 %	2,4 %	2,6 %	2,1 %
EBITDA-marginal	70 %	76 %	77 %	76 %
Rörelsemarginal (EBIT-marginal)	5 %	7 %	7 %	6 %
Egenfinansieringsgrad investeringar				

Kommentarer/antaganden

RESULTATRÄKNING

Bolagets resultat efter finansiella poster förväntas öka från 11,2 miljoner kronor år 2025 till 31,3 miljoner kronor år 2028.

Finansiell Leasing (FL): Resultatet efter finansiella poster för Finansiell Leasing förväntas öka från 29,3 miljoner kronor år 2025 till 49,6 miljoner kronor år 2028. Denna ökning förklaras främst av de ökade investeringarna under perioden, där spårvagnsinvesteringar utgör en betydande del. Dessa investeringar förväntas bidra till högre leasingintäkter, vilket i sin tur stärker affärsområdets resultat.

Affärsområdet Operationell Leasing (OL): förväntas ha ett lågt resultat 2025, med en budget på 36,4 miljoner kronor, till följd av en engångssatsning på byte av körjournalen. Från och med 2026 förväntas resultatet överstiga 40 miljoner kronor under de kommande åren. Detta på grund av högre intäkter från fordon och maskiner, vilket beror på ökade inköpspriser på nya fordon. Samtidigt förväntas kostnaderna att öka i och med att lokalhyresnivåerna justeras uppåt från och med 2026

Stadens Bud (SB): Den ekonomiska situationen i staden fortsätta vara utmanande. sparåtgärder och uppsagda uppdrag från kunder är inte ovanliga, men det finns möjlighet att verksamheten får nya uppdrag eller att befintliga uppdrag utökas. En eventuell utökning av Tage samt mattransporter antas i prognosen, vilket i sin tur skulle kräva ytterligare personal och leda till ökade kostnader för fordon och

drivmedel.

Gemensamma Kostnader: Den historiska pensionsskulden förväntas, enligt prognosen från KPA, minska från och med 2026 på grund av en ändrad diskonteringsränta. Vi bedömer att flytten till 2026 medför extra kostnader, bland annat för konsult hjälp, vilket är inräknat i prognosen. Övriga kostnader för varor och tjänster har prognosticerats att öka med cirka 3 % årligen, baserat på KPI.

Dessa antaganden och prognoser ger en sammanfattning av den förväntade utvecklingen och de möjliga utmaningarna för bolaget från och med 2025 och framåt.

BALANSRÄKNINGEN: Prognosen tyder på att vi kommer ha högre nyinvesteringar än utrangeringar. Nyinvesteringarna ökar succesivt varje år enligt prognosen. Omsättningstillgångarna ökar enligt prognosen med 10 % . Kortfristiga skulder bedöms inte ändras nämnvärt under perioden. Eget kapital ökar med resultat efter skatt varje år . Stadshus ränteavdrag framåt påverkar storleken på vårt resultat efter skatt då vi kan ta emot ränteunderskott. Långfristiga skulder bedöms öka med ca 300 Mnr per i form av ökat lån till Koncernbanken. Beroende på investeringstakten i staden gällande lös egendom och därmed även förändringen av överavskrivningar så kan detta ändras. Kortfristiga skulder bedöms inte ändras nämnvärt under perioden.

Nyckeltal

Bolaget har en god soliditet som till största del beror på stora obeskattade reserver i form av överavskrivningar på inventarier. Räntabiliteten beräknas minska något. Rörelsemarginalen förväntas dock ligga stabilt över tid.