

VD-rapport 2026-02-09

Business Region Göteborg AB

Samlad information från VD sedan föregående styrelsemöte.
Styrelsen föreslås anteckna informationen.

AKTUELLA ÄRENDEN I STYRELSEN

Nedan följer kommentarer/noteringar utifrån mitt perspektiv:

Inlednings skall det konstateras att rapporten är lång beroende av att året sammanfattas och att VD rapport och årsrapport ligger och skall ligga helt i linje med varandra.

P 5/6: Givet omvärldsförutsättningarna ett bra år som vi lägger bakom oss med hög måluppfyllnad, såväl operativt som ekonomiskt. 2025 har också inneburit att vi i princip kommit i mål med olika större ägarförändringar i de delägda bolagen.

P 7: Årsredovisning ligger i linje med tidigare ekonomirapporter och de externa revisorna har gått igenom och ställt sig bakom.

P8: Ligger helt i linje med tidigare guidningar och beslut i styrelsen.

P 10: Här ges en fin möjlighet att tillsammans med flera bolag göra en satsning mot 2030 inom AI.

P 11: Styrelsen fattade beslut i december om ramarna för bidrag till Brewhouse nu föreligger detaljer och således inga "nya pengar".

P 13: **Se gärna vilka möjligheter ni har att vara ombud innan styrelsemötet.**

LÄGET I NÄRINGSLEVET

2025 inleddes med relativt god tillväxt på Göteborgsregionens viktiga marknader, med BNP-tillväxt något över trend. Tidigt under året ökade oron för handelstullar, vilket skapade stor osäkerhet, fallande börser och försämrade tillväxtförväntningar. Under andra halvan av 2025 var tillväxtförväntningarna fortsatt svaga, om än något bättre än årets första del. Vid årets slut låg tillväxtförväntningarna fortsatt under trend för våra viktiga marknader – särskilt till följd av svagare tillväxtförväntningar för viktiga marknaderna i Europa, framförallt inom Euroområdet.

Det sammanfattande konjunkturläget i Göteborgsregionen förbättrades under det första kvartalet 2025, men företagen upplevde läget som normalsvagt. Under andra kvartalet försämrades läget rejält – till följd av det pågående tullkaoset. Den sammanfattande konjunkturindikatorn för regionens företagssektor närmade sig nivåer som kännetecknar en lågkonjunktur. Allra mest försvagades läget inom regionens tjänstesektor men även inom handel och tillverkning dämpades lägesbilden dock ej lika kraftigt. Inför tredje kvartalet stärktes konjunkturläget rejält i Göteborgsregionen och lägesbilden uppfattas som normalt. Allra mest stärktes tjänstesektorn som återgick till normalkonjunktur. Även handeln stärktes och gick från normal till stark konjunktur. Regionens tillverknings- och byggindustri uppfattade fortsatt lägesbilden som svag. Jämfört med samma period året innan har dock konjunkturen förbättrats för alla fyra sektorer.

Företagens förväntningar inför årets sista kvartal var överlag mer optimistiska än vad vi sett tidigare under året.

Under 2025 har Göteborgsregionens företag varit *restriktiva med att anställa*. Under årets första månader minskade jobbtillväxten medan den från maj till oktober var positiv - men jobbtillförseln sker från en låg nivå. I oktober 2025 fanns drygt 3 200 fler sysselsatta jämfört med oktober 2024. Helårsbilden visar en tydlig försämring fram till september i termer av färre nya lediga jobb och ett ökat antal varslade personer, bland annat flera större varsel inom fordonsindustrin. Från oktober 2025 ses dock en viss förbättring med fler nya lediga jobb och en lägre nivå på antal varslade personer. Arbetslösheten i januari uppgick till 6,6% och ökade till en topp i augusti på 6,7%. Därefter Göteborgsregionens arbetslöshet minskat varje månad och uppgick i december till 6,3%.

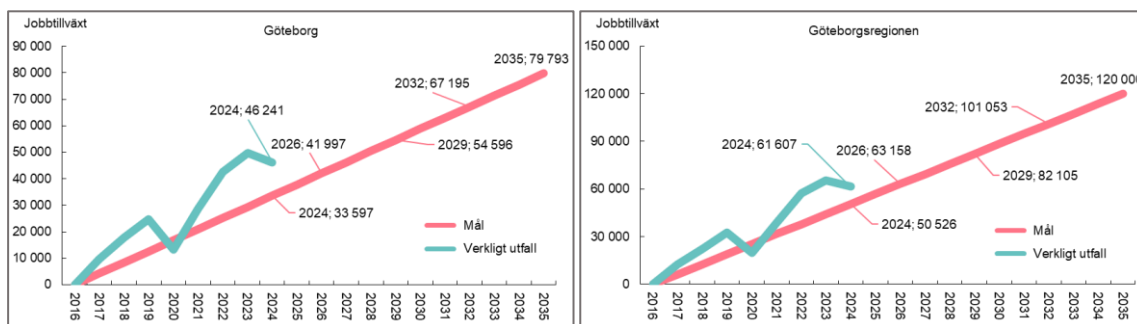
Både *konkurser och anställda drabbade av konkurs* har under 2025 visat på ett förbättrat läge jämfört med 2024, men nivåerna ligger fortsatt högre än trend för 2000-talet. Under året försattes 968 företag i Göteborgsregionen i konkurs, vilket kan jämföras mot 1 048 konkurser under 2024 och ett genomsnitt på 728 konkurser per år över perioden 2000–2025. Även anställda drabbade av konkurs följer samma mönster, med en förbättring jämfört med 2024 men en fortsatt högre nivå än genomsnittet per år för 2000-talet. Flest konkurser har skett inom företagstjänster där majoriteten av de konkursade företagen varit småföretag. Sett till drabbade anställda har flest personer berörts inom byggverksamhet.

Sammanfattningsvis pekar de flesta indikatorerna på att vi går mot ett *bättre konjunkturläge under 2026*. Volvos lansering av den nya elbilen EX60 den 21 januari är förstås mycket viktig för både Volvo och arbetstillfällen i Göteborgsregionen. Regionens personbilsindustri har haft ett par tuffa år med varsel och besparingar så en lyckad lansering är viktig för regionens arbetsmarknad. Samtidigt råder ett fortsatt utmanande geopolitiskt läge. Handelspolitiska spänningar och möjliga motåtgärder bidrar till ökad osäkerhet och kan påverka den ekonomiska utvecklingen.

NÄRINGS- OCH ARBETSLIVSSTRATEGISKA PROGRAMMET

Sammanfattande resultat

Det övergripande målet är att det skall skapas 120 000 nya jobb 2016–2035 i Göteborgsregionen. Fram till senaste mätningen (2024) har antal sysselsatta ökat med 61 600 personer, klart fler än vad målet anger för perioden (50 500). Göteborgs stad är drivande i utvecklingen där antalet sysselsatt dagbefolkning ökat med 46 400, vilket motsvarar 75% av regionens tillväxt.



Resultat HP 2024–2025

91% av aktiviteterna i handlingsplanen är genomförda. Två aktiviteter har röd status. Den ena avser kompetensförsörjning och beror på ett otillräckligt intresse från företagen. Den andra avser företagsklimat och är kopplad till avsaknaden av ett tydligt uppdrag för att ta fram och driva en digital tjänst för restauranger.

Några exempel på resultat ses bland annat inom *kompetensförsörjning*; med lansering av plattformen social hållbarhet. Inom *attraktion*; där Lindholmen/Götaverken är valt som pilotområde inom Tillåtande miljöer. *Infrastruktur och tillgänglighet*; där 100 företag har anmält sig till cykelutmaningen. *Markberedskap*; där forumet för dagligvaruhandel uppfattats som lyckat av och kunnat påverka kommunen och livsmedelsaktörerna. *Innovationskraft*; med utredning om vilka delar av stadens förvaltningar och bolag som har störst potential att utveckla innovationsupphandling kopplat till klimatpåverkan av inköp som är genomförda.

Strategiska näringslivsdialoger

Under året genomfördes tre strategiska näringslivsdialoger. Den första hade tema kompetensförsörjning, grön omställning och digitalisering. Den andra handlade om innovationskraft, och den tredje och sista handlade om markberedskap. Inga dialoger är inplanerade under 2026 eftersom det är valår.

FÖRETAGSKLIMAT

Satsningen “Staden och företagen” har lanserats. Först ut var en digital utbildningsinsats för medarbetare/chefer med 45 minuter om Göteborgs näringsliv som hittills 700 personer har gått. Mötesplats Företagsklimat har haft premiär – ett forum där medarbetare träffas för att fördjupa sig och utbyta erfarenheter om service och bemötande. Temat i november var effektiv kommunikation. Som en fördjupning av detta genomfördes en pilotworkshop med Stadsmiljöförvaltningens geografiska team. På Ledarforum i december, hade stadens exekutiva chefer ett pass om Företagens och näringslivets förutsättningar för att kunna växa, utvecklas och vara konkurrenskraftiga.

Slutgiltigt resultat för insiktsmätningen 2025 kommer i april. I december ligger Göteborg på NKI 65 vilket är samma som förra året och räknas som ett godkänt resultat (62–69 är godkänt). Vi förväntar oss ingen större förändring på helåret. Serveringstillstånd och bygglov har ökat sedan förra året medan miljötillsyn och livsmedel har tappat. Vi närmar oss Stockholm (69) och Malmö (71), men främst på grund av att de har tappat.

Vad gäller NöjdUpphandlingsIndex så har också Stadsmiljöförvaltningen och Göteborgs Hamn börjat mäta. Göteborg ligger i dagsläget på NUI 61 jämfört med förra årets NUI 63.

I Svenskt Näringslivs rankning av företagsklimat hamnar Göteborg på plats 200 (jfr plats 187 år 2024). Även här ligger vi fortsatt efter Stockholm (151) och Malmö (193).

REGIONALT SAMARBETE

Inför 2026–2027 har Näringslivschefsnätverket för första gången tagit fram en tvåårig handlingsplan. Uppföljningen av handlingsplan 2025 visar att av totalt 20 aktiviteter så är 15 gröna, tre gula och två röda. De två aktiviteter med röd status hänger samman genom flera nätverk inom GR och BRG för att få fram mer mark efter näringslivets behov i regionen. GR

avvaktar beslut i RUPS som kommer ligga till grund för arbetet fram till 2050. En gul aktivitet inom kompetensområdet är svår att följa upp och rör kontinuerligt lärande på arbetsplatser. En aktivitet under attraktion är gul och har skjutits till början av 2026 och rör att marknadsföra Göteborgsregionen genom att utveckla berättelsen om det utvecklingssprång vi befinner oss i. Den tredje gula är inom företagsklimat utifrån systematiskt arbete med att förenkla stadens processer ur ett näringslivsperspektiv och erfarenhetsutbyte med GR kommunerna. Behovet är större i Göteborg än i övriga kommuner. Arbetet görs först i Göteborg.

VGR/GR Västra Götalandsregionen har i år sett över Regional Utvecklingsstrategi (RUS). Vi har medverkat i arbetet via Västgruppen. Vårt remissvar behandlades av styrelsen i juni och ingick i Göteborgs Stads samlade svar. 2024 startade GR arbetet med att ta fram en ny Regional Utvecklingsplan (RUPS) genom rådslag bland Göteborgsregionens politiker. BRG har medverkat i arbetsgruppen för hela planen samt bidragit med analys, statistik och rapporter. BRG svarade också på remissen som även den blev en del i Göteborgs Stads svar.

Nationell påverkan tillsammans med VGR, Västsvenska Handelskammaren och Svenskt Näringsliv har skett i Stockholm två gånger under året. Vid första tillfället i april under temat kompetensförsörjning. Andra tillfället i november lyfte infrastruktur och påverkan inför beslut under 2026 om fördelning av nationella infrastruktursatsningar i Sverige där definitivt beslut väntas senast juni 2026. En utvärdering av arbetet görs i början av 2026.

Almedalen 2026, är en mötesplats som ligger inom arbetet med nationell påverkan. Strategin är att lyfta frågor av strategisk betydelse för vårt näringsliv och därmed tillväxten i regionen. Frågorna där det råder politisk samsyn regionalt och som är prioriterade av styrelsen. Viktiga beslut som ligger utanför Göteborgsregionens egen rådighet, och kräver förändring eller engagemang hos omgivande intressenter. Vi samarbetar bland annat med VGR och GR.

Företagande & Entreprenörskap

- 1 360 (980) företagsbesök inkl. starta-företagarrådgivning varav i Göteborg 912 (548), Mölndal 155 (79), Kungsbacka 109 (72), Kungälv 78 (47), Härryda 75 (42), Partille 64 (38), Lerum 55 (36), Stenungsund 51 (35), Ale 34 (29), Alingsås 22 (18), Tjörn 25 (17), Lilla Edet 17 (12), Öckerö 10 (6) För 2025 års värden är nyföretagarrådgivningen inkluderad, därav en kraftig ökning jmf med 2024 då de mötena inte var inkluderade
- 302 (308) medlemsföretag i Tillväxtprogrammet varav i Göteborg 166 (178), Mölndal 33 (32), Kungsbacka 19 (21), Partille 15 (17), Lerum 10 (11), Härryda 17 (12), Kungälv 10 (10), Ale 9 (9), Alingsås 3 (3), Stenungsund 9 (6), Tjörn 5 (5), Öckerö 3 (3) och Lilla Edet 3 (2)
- I workshopserien *Driva* som vänder sig till företag i tidiga faser har vi deltagare från 12 av 13 kommuner dock med en tyngdpunkt på företag från Göteborg. Totalt medverkade 44 företag under 2025.
- I vår workshop *Säkra Rätt Kompetens* är den regionala spridningen något lägre. De totalt 40 deltagande företagen representerar 7 av regionens 13 kommuner.

Inom Samverkan & Innovation drivs ett antal initiativ med tydligt regionalt fokus

- Mölndal – Life Science och klimatomställning i fastighet och byggbranschen
- Stenungsund, Öckerö, Lilla Edet, Kungälv och Tjörn - Industriella symbioser
- Härryda och Mölndal - Gothenburg Green City Zone

- Kungälv, Öckerö, Tjörn - GO Leif, elektrifiering av fritidsbåtar

Inom Etablering & Investering finns ett regionalt forum där inkomna etableringsförfrågningar diskuteras. Av årets 14 etableringar hamnade 11 i Göteborg och 3 i Mölndal.

BRG:s analytiker har vid 40 (42) tillfällen assisterat regionala näringslivscheferna med anpassade insatser, samt genomfört 17 föredrag i kranskommunerna. Samtliga publicerade rapporter inkluderar Göteborgsregionen (tex Fakta och Statistik, Göteborg borgar för tillväxt och Konjunkturen).

HÅLLBARHET

För andra året i rad erhöles Certifiering för Hållbarhet enligt SUS vilket är publicerat på deras hemsida. Vi har ett ledningssystem i enlighet med kraven i standard för systematiskt hållbarhetsarbete och blivit granskade och godkända av oberoende revisor. Systemet skapar förutsättningar för ständiga förbättringar och minskar negativ påverkan ur ett socialt, miljömässigt och ekonomiskt perspektiv.

Interna mål		Uppföljning
Ekologiskt	Transporter på inköp och tjänsteresor. Begränsa antalet flygresor med flyg (2023; 214)	Statistik kommer juni 2026
Socialt	Genomföra arbetet med Habitud. Behålla HME över 80	HME 86
Ekonomisk	Ställa krav vid inköp och optimera inköpsprocessen, öka elektrifierade och utsläppsfria transporter vid leverans. Där det är möjligt har vi ställt krav på utsläppsfria transporter via inköp och upphandling.	Inga upphandlingar gjorda under 2025 där vi kunnat ställa kraven

Externa mål		Uppföljning
Ekologiskt	Minst 40 företag skall genomföra Hållbarhetsanalysen	3 företag Erbjudandet kommer tas bort
	Minst 50 företag skall genomföra Hållbar affärsutveckling/Cirkulär Affärsutveckling.	23 företag, Svält intresse. Nytt koncept 2026
	5 etableringar som bidrar till grön omställning enligt kriterierna som följer taxonomin	4 etableringar bedöms gröna
Socialt	420 unika rådgivningar som resulterar i minst 120 startade företag	1 129 rådgivningar och 233 startade företag
	Minst 50 företag som deltagit i workshop "Säkra rätt kompetens".	35 företag
Ekonomisk	Minst 320 företag medverkar i Tillväxtprogrammet och genomför 5 200 aktivitetstimmar	302 deltagande företag 5 101 aktivitetstimmar
	30 företag deltar i Living Lab – klimatneutralt byggande fram till 2027. 10 av dessa under 2025	17 företag anslöt till projektet
	Göteborgs plattform för klimatneutralt byggande växer med 10 nya aktörer	18 nya företag tillkom. Totalt 172

OPERATIVA INSATSER

Sammanfattande insatser aktuell period, verksamhetsmål

Trots osäkra förutsättningar i omvärlden kan vi konstatera att måluppfyllelsen genom hela operationen på aggregerad nivå, visar bra resultat.

Förtroendet för BRG:s leveranser från våra kunder kvarstår på mycket hög nivå och har ökat ytterligare. Värden över 75 innebär en mycket hög nöjdhet. Det är fortsatt vårt bemötande, vår kompetens och rådgivningen som kunderna lyfter fram som styrkeområden. Det samlade värdet på NPS (kundlojalitet) är fortsatt mycket högt genom hela kärnverksamheten. Ett högre värde än +30 anses som bra och högre än +50 är utmärkt.

På en femgradig skala anger 83% (81%) antingen en 4:a eller 5:a, vilket är ett högt betyg på frågan om våra insatser ökat deras möjligheter till framgång och tillväxt. På samma vis anger 86% (86%) att det är attraktivt att verka i Göteborgsregionen.

Nöjda kunder	2025	2024	2023	2022	2021
NKI (NöjdKundIndex)	86	83	80	81	79
NPS (NetPromoterScore)	69	59	48	50	45

Även förtroendet från medarbetarna i den årliga mätningen över HME; Hållbart medarbetarengagemang kvarstår på mycket hög nivå. Det nära ledarskapet med tydlig styrning och ett starkt fokus på vårt uppdrag, bidrar till en välfungerande stabil organisation som kännetecknas av motiverade och engagerade medarbetare som upplever arbetsglädje och meningsfullhet i sina roller.

Nöjda medarbetare	2025	2024	2023	2022	2021
Totalt HME	86	83	83	84	81
HME – Motivation	84	83	81	83	80
HME – Ledarskap	88	86	83	84	81
HME – Styrning	85	82	86	84	83

1. Framgångsrika företag

Etablerings- och investeringsfrämjande

Trots ett utmanande globalt investeringsklimat, där flera europeiska regioner rapporterade tydliga nedgångar i utländska direktinvesteringar, höll intresset för Göteborgsregionen i sig. BRG tog emot 72 (85) nya etableringsförfrågningar och arbetade med 255 aktiva leads, vilket sammantaget speglar ett stabilt inflöde givet omvärldsläget. Förfrågningarna täckte både etablerade styrkeområden och framväxande nischer - från Life Science, mobilitet, batteriutveckling och IT till proptech, livsmedelsproduktion, rymd och försvar. Flera kontakter initierades eller fördjupades vid internationella mötesplatser och omsattes därefter i kvalificerade förfrågningar. Utöver det löpande etableringsarbetet har vi drivit flera strategiska initiativ och etableringsrelaterade förfrågningar som vi inte räknar som "vunna", men som vi ser är viktiga för regionens långsiktiga konkurrenskraft.

Nedan följer ett par exempel; Rådgivning till ett indiskt företag i samband med deras förvärv av företag där arbetet framför allt handlat om att stärka caset för att inkludera framtida FoU-verksamhet - vilket kan skapa förutsättningar för en ny tillväxtfas. Tillsammans med företaget IONQ, som etablerade sig i Göteborgsregionen förra året, har vi verkat för att skapa

långsiktiga förutsättningar för kvantindustrin att utvecklas i Sverige. Det har handlat om strategiska dialoger, högnivåmöten och har resulterat i följdinvesteringar i Sverige.

Vi har fortsatt att utforska möjligheterna att använda tekniskt vatten för att skapa en mer resurseffektiv industri. Vi har samtidigt stöttat ett nationellt initiativ för att etablera en Hydrogen Valley, som ska utveckla en storskalig förnybar vätgasekonomi och på sikt knyta ihop produktion och industriell efterfrågan. BRG har genomfört en analys av möjligheterna att etablera halvledarföretag i Göteborgsregionen. Därtill har vi utforskat möjligheterna kring etableringen av en avancerad cyklotron (partikelacceleratoranläggning) i Göteborg, i dialog med internationella investerare och nationella aktörer. Detta arbete befinner sig i ett tidigt skede men har potential att skapa betydande forsknings- och innovationsvärden för regionen.

Klara etableringar

Arbetet resulterade i 14 (17) nya etableringar från 12 länder, nära målet om 15 etableringar. Enligt företagens egen bedömning kommer dessa leda till 332 nya jobb inom en treårsperiod. Fyra etableringar bedöms bidra till grön omställning. De tre dominerande sektorerna var Life Science med fem etableringar, mobilitet med fem och IT med tre, vilket speglar BRG:s prioriteringar och regionens etablerade styrkeområden. Etableringarna var över lag små i sin initiala omfattning, men med tydlig potential att växa. Detta speglas i företagets motiv, där tillgång till rätt kompetens samt närhet till kunder och partners i relevanta ekosystem återkommer som avgörande faktorer.

Ett exempel är det indiska bolaget KPIT, som utvecklar avancerad och banbrytande mjukvara för fordonsindustrin – bland annat inom autonom körning, elfordon och intelligenta mobilitetslösningar – och som nu etablerat sitt första nordiska kontor på Lindholmen. Ett annat är en etablering med avancerade satellitbaserade IoT- och AI-lösningar. Samtidigt har de pågående processerna fördjupat relationerna med företag och bidragit till att bygga en stark pipeline inför kommande år.

Investeringsfrämjande och marknadsföring

Synligheten internationellt stärktes genom ett riktat närvaroarbete där BRG deltog i över 30 (30) internationella aktiviteter och mötesplatser inom prioriterade sektorer, bland annat InterBattery i Seoul, Mobile World Congress i Barcelona, Vitalis, EVS38, BioEurope och Nordic Life Science Days i Göteborg. Insatserna genererade nya kontakter, förfrågningar och uppföljningar kopplade till batteri, mobilitet, Life Science och IT och bidrog till inflödet av kvalificerade leads.

Delegationsarbetet fokuserade på affärsnytta och uppföljning; över 20 (39) internationella delegationer togs emot, däribland två Life Science delegationer från Nederländerna och Storbritannien, flera besök i samband med Vitalis från Indien, Nederländerna och Frankrike samt större kluster kring EVS38 från bland annat Indien, Sydkorea, USA, Frankrike och Nederländerna. Dessa möten har resulterat i kvalificerade leads och samarbeten som nu bearbetas i pipelinen.

Vi har slutfört styrelsens uppdrag att integrera den svenska modellen. Investerarguiden online har uppdaterats med en tydlig sektion där modellen lyfts in som ett unikt säljargument, och presentationsmaterial har tagits fram för att stödja rådgivare i både investeringsfrämjande arbete och aftercare. För att säkerställa en enhetlig tillämpning har en gemensam verktygslåda med guider, presentationer och FAQ utvecklats. Det kommer följas upp genom regelbundna

avstämningar i FDI-gruppen, intern utbildning samt erfarenhetsutbyte. Genom dessa insatser säkerställer vi att den svenska modellen förblir integrerad i vårt arbetssätt och stärker Göteborgsregionens konkurrenskraft.

Strategisk koordinering

Batterifabriken: Northvolt som under våren ansökte om konkurs skapade stora ekon i Europa och fick påverkan på framdriften i byggandet av batteriproduktion i Torslanda. Konkursen i Northvolt skapade ett vakuum i framdriften innan Volvo Cars fått klart med köpet som resulterade i att de blev 100% ägare till Novo Energy. Bolagets utmaning är bl.a. att en teknikpartner saknas som kan tillföra kompetens i tillräcklig omfattning för att utveckla ett produktionskoncept för framtida batterier som ska försörja Volvo Cars och Polestars bilar. Det tillsammans med möjligheten att få finansiering har påverkan på den ursprungliga tidplanen för produktionsstart. Göteborg Stads olika bolag som varit inblandade i leveranser av infrastruktur till batterifabriken, i form av bland annat energiförsörjning, tekniskt vatten, tillfartsvägar och utbildningar har alla levererat enligt överenskommen tidplan.

Andra faktorer som hindrar europeisk batteriproduktion att ta fart är dels att efterfrågan på elbilar är svagare än prognostiserat, dels att batterier producerade utanför EU fortfarande är billigare i inköp. På EU-nivå diskuteras en rad insatser för att komma till rätta med det som upplevs som osund konkurrens från Kina. EU har lanserat ett stödpaket men fler policyinsatser kommer sannolikt behövas för att skapa långsiktiga marknadsförutsättningar och trygghet hos investerarna. Volvo Cars har tydligt kommunicerat att man avser färdigställa batterifabriken när alla förutsättningar är på plats.

Life Science; Det samarbetsavtal som undertecknades 20 augusti 2024 med Astra Zeneca kommer under 2026 genomgå sin första översyn efter två års arbete i de fem arbetspaket som löper.

De arbetspaket som omfattas av avtalet handlar om;

- Näringslivsstrategi för bolag inom Life science sektorn. Arbetet har redovisat en omfattande undersökning och analys i form av en nulägesbild där olika utmaningar redovisas. Framåt skall ett förslag till strategi presenteras, diskuteras med relevanta parter och förankras för att sedan genomföras i de olika delar som identifierats i arbetet.
- FDI där vi gemensamt skall identifiera gap i leverans och innovationskedjor som skall ge input till att aktivt söka bolag och personer som skulle vilja etablera sig i regionen och stärka Life Science klustret.
- Kompetens och attraktivitet där vi genom nya och befintliga arbetsområden ska locka och göra det mer attraktivt att jobba inom området. Rekrytering av spetskompetens är ett angeläget område, likaså soft landing för familjer för att få långsiktiga effekter av de förstärkningar som efterfrågas och som väljer att etablera sig i regionen.
- Handslag för tryggare stad där gemensamma ansträngningar mellan stad och näringsliv gemensamt arbetar för att förflytta området från polisens lista över utsatt område. I december signerade AstraZeneca tillsammans med andra bolag och staden ett avtal för att jobba med handslaget i Hammarkullen.
- Kollektivtrafik till och från AstraZeneca är en väsentlig del i att göra området attraktivt för kompetenser och bolag att vilja etablera sig men även för att kunna behålla de kompetenser som valt att jobba i området.

Företagslotsen Göteborgs Stad

Företagslotsen ska underlätta för företag som inte hittat rätt kontakt inom staden på egen hand eller som har ett mer komplext ärende och behöver fördjupad vägledning. Lotsarna har hanterat 308 ärenden, där majoriteten av inkomna frågor klassas som enklare ärenden som besvaras omgående. Den vanligaste inkommande frågan handlar om upplåtelse och regler för streetfood och berör Stadsmiljöförvaltningens ansvarsområde. Vi noterar fortsatt att flera inkomna ärenden handlar om att företagen anser att kommunen inte haft dialog eller informerat i tid om kommunala byggnationer som påverkar företagen. Ett urval av de företag som är i kontakt med företagslotsen har svarat på en kundundersökning som även 2025 visar på mycket hög kundnöjdhet.

För ökad synlighet har lotsen bjudit in till frukostsoffor på kontorshotell, varit aktiv i industriföreningar och anordnat dialogmöten mellan kommun och företag. Företagslotsen har bl.a. samordnat tre småföretagarråd där Kommunstyrelsens ordförande och representant från BRG:s styrelse träffat företag i Tynnered, Biskopsgården och Angered. För att fortsatt nå ut till fler företag utanför innerstaden har vi i år haft fokus på aktiviteter i Hisings Backa och Högsbo. Lotsen har ett nära samarbete med företagarföreningar runt om i staden så som Högsbo-Sisjön, Majorna-Älvsborg, Södra Älvstranden, Nordost, Backa-Ringön (nu vilande), Innerstaden och Avenyföreningen. På våra återkommande besök i Högsbo och Sisjön har även medarbetare från Inköp och Upphandling representerat staden. Tillsammans med dom har vi genomfört två större upphandlingsevent med över 100 besökare varje tillfälle.

Kunskap, kvalificerad omvärldsanalys

Vi har tagit fram fyra konjunkturrapporter. Vid två av dessa tillfällen har vi arrangerat öppna konjunkturseminarium där vi presenterat rapporten samt fört samtal med en gäst från näringslivet. Årets gäster var Anna Borg, VD Vattenfall samt Erik Selin, VD Balder. Seminarierna har varit välbesökta (cirka 800 personer). Utöver konjunkturrapporterna har vi producerat tre mer djuplodande analyser inom olika områden. Rapporterna har i stor omfattning tagits upp av olika medier.

Under året släpptes rapporten "*Göteborg borgar för tillväxt*", framtagen av två ledande regionalekonomiska forskare. Rapporten belyser Göteborgsregionens starka utveckling under de sista 10 åren samt föreslår policyåtgärder för framtida tillväxt. Bland annat framhålls att Göteborgsregionen haft den starkaste utvecklingen av storstadsregionerna ekonomiskt och jobbmässigt sedan finanskrisen och att Göteborgsregionen har utvecklat en särställning som Sveriges centrum för naturvetenskap och teknik, med hög ingenjörstäthet och ledande FoU-verksamheter. Förklaringar som lyfts är både strukturella så som att pendlingsregionen har utökats, förtätning av kontorsjobb i centrala lägen och förekomsten av globala ankarföretag, synergier mellan industrin och tjänsteföretagen samt FoU intensiva verksamheter. Utmaningar framåt som lyfts är bl.a. att fortsätta utveckla pendlingsregionen, stärka konnektiviteten mellan nya noder så som GoCo, Näst och kärnan, strategiskt arbete med attraktivitet för både företag och invånare, kommunernas roll för företagande samt samspelet med nationella politikområden som är särskilt viktiga för Göteborgsregionen (tex energi, handel, infrastruktur, forskning). Rapporten har uppmärksammats i DN och P4. Med utgångspunkt från rapporten anordnades ett seminarium i Almedalen där bland annat Finansmarknadsministern

deltog under rubriken: "*Är Göteborg och Malmö lika viktiga som Stockholm för svensk ekonomi*". Rapporten har bl.a. även lyfts på den regionala Näringslivsdagen, vid Västsvensk samling i Stockholm då temat var infrastruktur, samt vid Ledarforum i Göteborgs Stad i december.

International House Gothenburg

Verksamhetens resultat visar en tydlig ökning och större genomslag. Totalt fick 1 138 (620) personer individuell rådgivning, en ökning med 84 procent. Eventverksamheten nådde 3 428 deltagare (1 281), motsvarande en ökning med 168 procent. Av dessa deltog 2 064 personer i karriärrelaterade aktiviteter och 1 364 i övriga arrangemang som bidrog till social etablering och nätverkande. Samtliga mål överträffades med god marginal.

Under året genomfördes ett brett utbud av karriärprogram, rådgivningsinsatser och rekryteringsaktiviteter. Samarbeten med företag som AstraZeneca, Coretura och Tata Technologies ledde till flera betydande matchningar, och minst 70 personer rapporterade att de erbjöds jobb. IHG har även stöttat företag som Heart Aerospace, Novo Energy och Volvo Cars genom att erbjuda vägledning till anställda som påverkats av neddragningar och omställningar. Arbetet tillsammans med Move to Gothenburg har säkerställt en nära samordning av kommunikation och aktiviteter riktade till internationella målgrupper, vilket skapat ett enhetligt regionalt erbjudande.

Ett viktigt steg under året var utvecklingen av International Partner Program, som etablerats för att stärka etableringen för medföljande partners. Programmet engagerade över 70 deltagare och omfattade nära 40 aktiviteter, inklusive workshops, rådgivning och studiebesök. Resultaten bekräftar att målgruppen har ett stort behov av strukturerat stöd, och programmet blir därför en integrerad del av verksamheten från och med 2026. Hög extern synlighet har också präglat året, bland annat genom midsommarfirande med direktsändning i P4 och medverkan i den första Work in Sweden-aktiviteten i Indien med över 190 deltagare.

Företagande och entreprenörskap

Verksamheten har sett till helheten haft ett starkt år med hög aktivitet, stabilt inflöde och tydlig utveckling. Nyföretagande och AI har varit de två mest expansiva områdena. Tech-satsningen, och särskilt etableringen av The Yard, gjort betydande framsteg. Samtidigt har våra hållbarhetserbjudanden uppvisat ett oväntat trendbrott med lägre deltagande, vilket vi aktivt har åtgärdat med ompaketeringar och nya format. AI har blivit ett av våra mest efterfrågade områden. Lanseringen av vårt nya koncept, AI Know om tillämpad AI för små och medelstora företag blev en stor framgång. Vi hade över 150 anmällda till första tillfället i november och över 160 anmällda till det efterföljande i december. Företagens behov av praktisk AI-kunskap bedöms som nästan omätligt, och AI-området kommer fortsatt att präglade stora delar av verksamheten under 2026. Företagen är överlag mycket nöjda med vår verksamhet. Under året har vi:

- Genomfört 137 olika arrangemang för företagen i regionen
- 801 (825) olika företag har tagit del av affärsutvecklande insatser
- 302 (308) deltagande företag i Tillväxtprogrammet vid årsskiftet
- 5 101 (5 306) genomförda aktivitetstimmar inom Tillväxtprogrammet

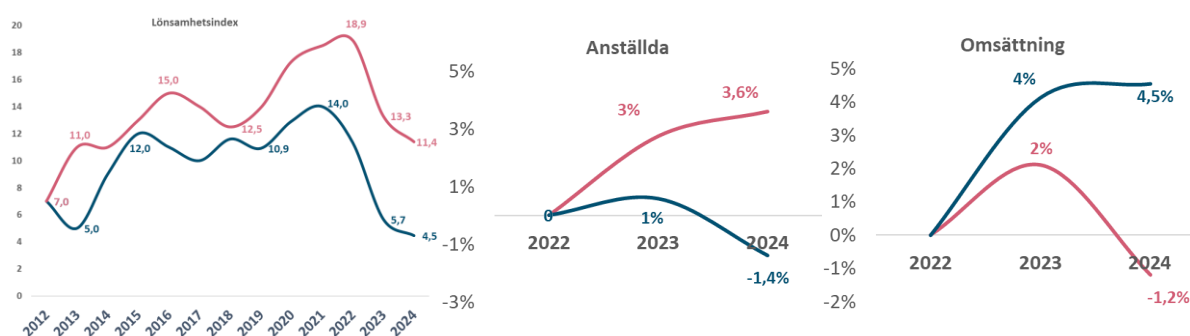
Nyföretagande - ett rekordår delen av verksamheten som syftar till att främja nyföretagande och praktiskt genomförs genom rådgivning och seminarier har vuxit kraftigt under hela året. Tidigt

på året märkte vi av ett högt intresse för våra erbjudanden och trenden höll i sig. Alla tillgängliga tider vi erbjuder blir inbokade och på helår har vi gett rådgivning till 528 unika kunder. En nivå vi aldrig tidigare varit nära. Genomsnittskunden återkommer gärna både en och två gånger på sin resa mot eget företag. Vi genomför rådgivningen fysiskt i Angered och på Yesbox i Gamlestan men en betydande del, över 30%, sker digitalt. Av de unika kunderna var det 396 som hade önskan/viljan att starta företag, övriga 132 var redan företagare i tidiga faser. Av de 396 så startade 164 företag under perioden vilket innebär att 41% av de som vänder sig till oss faktiskt startar företag under innevarande år - även det är ett rekordhøgt antal.

Tillväxtprogrammet har haft ett stabilt och utvecklingsstarkt år med ett jämnt inflöde av nya medlemsföretag och ett högt intresse för aktiviteterna, trots att målet för på antalet medlemmar för året inte nås fullt ut. Vi landar på 302 medlemsföretag vid årsskiftet vilket skall ställas på målsättningen om 320 företag. Medlemmarna återfinns i samtliga av regionens 13 kommuner med ca 60% av dem i Göteborg. Även om inte medlemsnivån når upp till mål så var deltagandet i aktiviteter fortsatt högt under hela året. Vår försäljning inom programmet överträffade förra årets resultat redan i oktober/november.

En viktig faktor har varit det fördjupade samarbetet med regionens näringslivsansvariga i kommunerna. Det här har bidragit till bättre lokalt inflöde, högre relevans och en mer förankrad verksamhet regionalt, vilket i sin tur stärker programmets legitimitet.

För att mäta effekten av Tillväxtprogrammet genomför vi varje år en mätning där vi jämför medlemmar i programmet med en kontrollgrupp. I den senaste mätningen blir det tydligt att företagen i programmet har en bättre lönsamhet och anställer fler jämfört med kontrollgruppen. Avseende omsättning landar medlemsföretag betydligt lägre än kontrollgruppen. Förklaring till det är att några få enskilda företag med mycket hög omsättning inom byggsektorn minskade sin omsättning rejält under 2023 och 2024.



Röd linje=Tillväxtprogrammet Blå Linje=Kontrollgrupp

Techområdet i Göteborg har haft ett starkt år med flera konkreta framsteg. Den största milstolpen var etableringen av **The Yard**, som färdigställdes, öppnade och snabbt blev en aktiv mötesplats med återkommande aktiviteter. BRG har samtidigt stärkt Göteborgs synlighet genom närvaro på ledande nationella och internationella techarenor som GoWest, Hello Tomorrow och TechBBQ, vilket genererat nya samarbeten och kontakter. Lokala techaktiviteter, som TechMeetups, har

fortsatt att locka stort intresse. Under hösten togs även viktiga steg för att integrera dataspelsbranschen. Sammantaget har satsningarna breddat och fördjupat Göteborgs position som en växande och relevant techstad inför 2026.

Yesbox har haft ett mycket starkt år med fortsatt tillväxt och ökat genomslag. Verksamheten har nått rekordnivåer med över 13 100 besökare, en ökning med nästan 2 000 jämfört med föregående år. Under året har Yesbox breddat sin målgrupp genom nya engelskspråkiga informationskvällar och introduktionsträffar på både svenska och engelska, vilket särskilt attraherat internationella och utrikes födda entreprenörer. Sammantaget har Yesbox stärkt sin roll som en central regional mötesplats för entreprenörskap.

- 14 olika aktörer är i dag aktiva på Yesbox
- Tillsammans levererat rådgivning till 1 129 unika individer kring att starta företag där ca 233 företag har startats (21%).
- Över 1 200 företag har varit involverade i affärsutvecklingsinsatser
- Totalt besökte över 13 100 (11 100) personer Yesbox.
- Förstärkt fokus på kvinnligt entreprenörskap, genomfört åtta olika aktiviteter som syftar till att stärka kvinnors entreprenörskap och ägande

Marknadsföring & Kommunikation

Grunden för förtroende byggs idag digitalt – långt innan man tar kontakt. Under året har vi därför vidareutvecklat vårt arbete med kunskapsmaterial. Vi ger företagare som föredrar egna studier en chans att fördjupa sig och hålla sig uppdaterade när det passar dem. Exempel är våra trendguider, Fakta & statistik och material i den nylanserade Kunskapsbanken, t.ex. Skriva affärsplan, Välja företagsform och CSRD – en guide för små och stora företag. Den här typen av innehåll driver också mycket trafik via generativa AI-verktyg som Copilot och ChatGPT – verktygen använder vårt material oftare när vi delar mer öppet. Google är fortsatt en viktig väg in och annonsering har en avgörande betydelse.

Våra event och nyheter skapar fortsatt stort engagemang och podden Business Göteborg har etablerat sig som en viktig kanal med många lyssnare. 2025 hade vi 71 000 lyssningar (23 000). I snitt har vi 4 500 lyssnare per avsnitt i cirka 20 minuter. Vårt kunskapsmaterial ligger på ungefär samma räckvidd lokalt, medan nyheter ligger betydligt lägre och har kortare livslängd. Vi fortsätter utveckla balansen i det vi publicerar för att lägga mer fokus på material som kan ligga över tid – och som driver trafik.

Under året genomförde vi flera kampanjer för att öka kännedomen om Business Region Göteborg och hur vi kan hjälpa regionens företagare: *Matchar vi*, *Din partner i näringslivet* och *Göteborg borgar för tillväxt* är några exempel. *Din partner i näringslivet* hade en räckvidd på 1 850 000 i sociala medier och gav direkt 537 leads.

Kampanjen på stortavlor i Göteborgs Stad gjordes för att skapa extra uppmärksamhet i staden. Under våren genomfördes även en kampanj för att lyfta hur företagare kan få hjälp av Göteborgs Stad. Den nådde hög räckvidd och resulterade i mer än 10 000 besök på sidan Göteborgs Stads näringslivskontor. I samband med företagsbesöksdagen skapades dessutom mycket surr i sociala medier när de uppskattade besöken delades av många.

Vårt politikerbrev, som introducerades i slutet av 2024 för att öka kunskapen om Göteborgsregionens näringsliv bland politiker och opinionsbildare regionalt, nationellt och i EU, har idag närmare 900 prenumeranter och en öppningsgrad på 45 %.

I december lanserade vi en bot på våra webbplatser för att bättre guida besökare och höja service och kundupplevelse. Genom att svara på frågor i boten minskar vi dessutom admintid på mejl och telefon – och genererar fler kvalificerade leads från webben. Bara under december hade boten 350 diskussioner och genererade tre leads.

Året avslutades med en uppskattad kampanj. Under rubriken "*Hur är läget*" lyfte vi fram näringslivet i Göteborgsregionens kommuner. Kampanjen fick 1 125 000 i räckvidd i sociala medier, 1 500 reaktioner och genererade 8 000 webbesök.

Lokalt var mediegenomslaget sämre än tidigare år. Det kan bland annat förklaras av att haft en utmanade konjunktur samt färre nyheter kring nyetableringar och projektstarter. Antalet artiklar summerade till 293 (408). Konjunkturrapporterna fick en del utrymme, Göteborg borgar för tillväxt fick några rubriker och även EVS38, i synnerhet i fackmedia.

Under 2025 fick vi cirka 6 000 nya prenumeranter på de nyhetsbrev som riktar sig till regionens företagare. Öppningsgraden ligger fortsatt över 40 %, vilket är mycket bra – 25 % är ofta det mål man talar om för nyhetsbrev. Den nya grafiska profilen har arbetats in i alla våra kanaler. Vi vill också lyfta att våra webbplatser får toppbetyg inom tillgänglighet, prestanda och SEO.

2. Hållbar omställning

Göteborgsregionens näringsliv genomgår en omfattande omställning, präglad av teknologiska skiften, nya regelverk, förändrade samhällsbehov, geopolitik, global konkurrens och ökade hållbarhetskrav. Under 2024–2025 har avdelningen Samverkan & Innovation genomfört ett utvecklingsarbete för att stärka förutsättningarna för långsiktig näringslivsutveckling, regional konkurrenskraft och näringslivets hållbara omställning. Arbetet har lett till en ny organisatorisk struktur med två huvudspår – branschutveckling samt plattformar och projekt – vilket stärker BRG:s roll som möjliggörare, facilitator och strategisk partner i Göteborgsregionens innovations- och näringslivsutveckling.

Det fördjupade samarbetet med näringslivet stärker regionens attraktionskraft och konkurrenskraft. Genom analyser, identifiering av framtida behov och utveckling av gemensamma strategier förs näringslivets perspektiv in i offentliga processer. BRG har samlat aktörer över sektorsgränserna och skapat förutsättningar för innovation, hållbar tillväxt och långsiktig konkurrenskraft – inom områden som ingen aktör kan lösa ensam

Under året har BRG genomfört fler dialoger och möten än tidigare, både enskilda kund- och intressentmöten samt större sammankomster, nätverk och partnerskap. Under året har 524 kundmöten (431) och 637 (406) intressentmöten genomförts tillsammans med en rad nätverksträffar och samverkansinitiativ. Det är särskilt betydelsefullt att vi får höga betyg för bemötande, medarbetarnas kompetens och förmågan att driva processer framåt. Arbete pågår med att ta fram kopplade mått och mätetal för att följa resultat i verksamheten.

Elektrifieringen av transportsystemet har varit ett av årets mest centrala områden. I samband med EVS38, samlade vi hela värdekedjan och världens ledande aktörer till en global mötesplats kring elektrifiering, där vi även lyckades mobilisera hela det lokala fordonsklustret och

transportbolagen. Arbetet har bidragit till att stärka Göteborgsregionens position och attraktivitet internationellt och nationellt. I samband med arrangemanget lanserade vi flera viktiga initiativ, bland annat Electric Freight Initiative, där nio transportörer frivilligt levererade elektriskt till och från Svenska Mässan före, under och efter konferensen. Genom EU-projektet go:LEIF arrangerades elbåtsmässan Enjoy the Silence, som lockade både allmänhet och internationella aktörer. Inom Gothenburg Green City Zone har vi fortsatt utvecklingen av trådlös laddning, inklusive nya induktiva laddstationer vid Gothia Towers.

Inom byggsektorn har Living Lab klimatneutralt byggande etablerats som en motor för hållbar omställning, med starkt intresse från små och medelstora företag och internationell exponering, bland annat vid Smart City World Expo i Barcelona. Plattformen för klimatneutralt byggande fortsätter att växa och genererar nya samarbeten, återbruksinitiativ och cirkulära lösningar.

Inom rymdområdet har vi bidragit till etableringen av Space West, en ny regional plattform för avancerad rymdteknologi och dual-use-innovation. BRG har även flyttat fram sitt arbete och samordning i frågor om civil och militär beredskap för näringslivet och som mötts av stort intresse.

Inom kulturella och kreativa näringar har Göteborgs Kulturnätverk vuxit kraftigt och lagt grunden för ett framtida "Handslag för kulturen". Mode- och textilsektorn har engagerats genom seminarieserien Fashion Facts & Fun, som samlat hundratals företag kring frågor om cirkulära affärsmodeller, EU-regleringar och hållbar omställning. Nätverket har vuxit till över 750 aktörer.

Inom livsmedelsförsörjning och gröna näringar har vi genom Göteborgsmat 2035 och andra initiativ stärkt arbetet med lokal produktion, beredskap och nya affärsmöjligheter och analyserat vad som behöver göras för att arbeta med jobbskapande och beredskap inom sektorn kopplat till vårt uppdrag på området. Uppdraget med industriell symbios har gått in i en fas med pågående dialog med marknaden om möjliga samarbeten och piloter.

Trygghetsarbetet har utvecklats genom nya och befintliga handslag, samlade under namnet Handslag för Göteborg, där näringslivet spelar en allt större roll i att skapa jobb, företagande och framtidstro i utsatta områden. Framtidshubbarna fortsätter att ge konkret stöd till unga entreprenörer.

3. Positionera Göteborg

Även på vår internationella webbplats Invest in Gothenburg driver vårt kunskapsmaterial mycket trafik. Här är målgruppen bredare och genomslaget stort. Det är viktigt att ha fördjupningsmaterial som knyter an till vårt erbjudande även här – det är så vi blir relevanta och hittade av dem som ännu inte upptäckt vår region men som söker brett på exempelvis *Life Science Nordics* eller *Tech trends*. Annonsering är avgörande och Google fortsätter driva trafik.

Våra trendguider har lästs över 320 000 gånger på Invest in Gothenburg, och Techguiden sticker ut: på två månader (lanserad i november) besöktes den 248 000 gånger. Nästan lika högt när sidan *Invest in the future – Invest in Gothenburg* med 238 000 besök efter en framgångsrik kampanj. *Investors Guide to Gothenburg* hade 72 000 besök under året. Höstens FDI-kampanj hade en räckvidd på 5,5 miljoner i sociala medier och genererade 23 sales qualified leads (SQL).

Vi ser sedan flera år att trafiken i huvudsak landar direkt in på våra landningssidor. Annonsering, AI-verktyg och SEO spelar stor roll i det. Den Key Sector som genererat mest trafik

är Urban Development (160 000), tätt följd av Life Science (130 000). Sammanlagt har trafiken till våra key sectors mångdubblats jämfört med 2024 (440 000 jämfört med 100 000).

EVS38 skapade stort intresse kring Göteborgsregionen kopplat till elektromobilitet. Filmen om Göteborg visades nära 300 000 gånger i sociala medier. EVS38 och Göteborg omnämndes cirka 700 gånger i media. Vi hade 650 besökare i montern och 13 internationella poddare använde vår poddstudio på Svenska Mässan. Genomslaget var stort och trafiken till våra fordons- och mobilitetssidor ökade avsevärt under perioden.

NLS Days var ett viktigt event kopplat till Life Science. Vi nådde ut väl i internationell media med flera positionsdrivande publiceringar och trafiken till våra LS-sidor ökade från 55 000 (2024) till 200 000 (2025).

I arbetet med att få fler företag att använda Budskapsplattformen Gothenburg har vi besökt ett tiotal företag i Göteborg (AstraZeneca, SKF, Geely, Getinge m.fl.). Vi har deltagit i framtagandet av Sveriges nya strategi för varumärkesarbete *Sverigespetsen* och hållit nätverksträffar där vi lyft vikten av att använda platsvarumärket Göteborg/Gothenburg. På nationell nivå har vi betonat vikten av att använda Göteborg i marknadsföringen av Sverige – rapporten *Göteborg borgar för tillväxt* har varit ett bra stöd. Vi har också lyft budskapsplattformen i nätverk som Göteborgs Marknadsförare och Sveriges Kommunikatörer. Mot slutet av året inleddes en uppdatering av plattformen med en fördjupning inom Life Science och ett förtydligande av nyttan med att använda Göteborg i sin marknadsföring/kommunikation.

Under 2025 tog vi emot cirka 250 personer i omkring 35 delegationer från ett 15-tal länder och utvecklade process och struktur för arbetet. Besöken kategoriseras efter möjlig impact för regionen; 12 av årets 35 var i den högsta kategorin.

Antalet prenumeranter på vårt internationella nyhetsbrev ökade från 1 671 (2024) till 3 000 (2025). Öppningsgrad: 38 %.

Genom hela året har trafiken till våra webbplatser ökat kraftigt. Antalet konverteringar ligger väl över målet – 22 747, 2025 (jämfört med 14 413, 2024). Inför 2026 är utmaningen att höja konverteringsgraden (andel konverteringar av besökare). Samtidigt är många av våra processer långa; målet är inte att konvertera varje besök utan att hjälpa fler att fördjupa sig, bygga förtroende och hitta argument.

Ekonomi

Utfallet i den löpande verksamheten har i allt väsentligt följt fastställd plan för året. De avvikelser som kan noteras är huvudsakligen hänförliga till fleråriga projekt och uppdrag med riktad finansiering som löper över flera år. Detta framgår tydligast av avvikelserna avseende upparbetade kostnader om -1 800 tkr, där motsvarande avvikelse finns på medfinansieringssidan. Dessa kända avvikelser har beaktats och inkluderats i budget 2026.

Årets nedskrivningar inkluderar utökad ägarfinansiering till Lindholmen Science Park där BRG i samband med kompletterande budgetbeslut (KF) erhållit ett extra aktieägartillskott om 400 tkr. I samband med upplösningen av Johanneberg Science Park har BRG erhållit en slutlikvid om 1 356 tkr. Det bokförda värdet på aktierna uppgick till 600 tkr, vilket innebär att en realisationsvinst har redovisats under året. Realisationsvinsten bedöms vara skattemässigt skattefri och har därför justerats bort vid beräkning av det skattemässiga resultatet.

I budgeten påverkas det skattemässiga resultatet av den samlade förlusten i verksamheten efter mottaget koncernbidrag samt av ej skattemässigt avdragsgilla kostnader. Även detta år kommer Stadshuset nyttja BRG:s ränteintäkter. Koncernbidrag om 1 711 tkr lämnas till Göteborgs Stadshuset enligt anvisningar från koncernmodern. I retur erhålls ett extra aktieägartillskott om 1 358 tkr. BRG redovisar därmed ingen aktuell skatt för året. BRG:s egna kapital stärks, främst till följd av realisationsvinsten kopplat likvidationen av JSP.

RAPPORTERING FRÅN DELÄGDA BOLAG

Delägda bolag rapporterar i enlighet med modell för ägarstyrning, i samband med uppföljningsrapporter (mars, augusti, december), om inget annat väsentligt inträffat.

Lindholmen Science Park AB

Preliminärt resultat visar inga stora avvikelser jämfört med tidigare prognos. Verksamhetens volym har jämfört med 2024 ökat med 24% och ligger nu på ca 340 mkr (budget 287 mkr) där ökningen avser nya och större projekt. I december registrerades ägarförändringarna som medfört att Chalmers inte längre är delägare. Efter förändringen ökade BRG:s kapitalandel till 29,56% (tidigare 23,95%), medan vår röstandel om 49,24% fortfarande ligger under 50% efter att ett antal A-aktier omvandlats till B-aktier.

Styrelsens strategiworkshop följdes av upprättande av verksamhetsplan 2026. Planen omfattar LSP:s road map samt målbild mot att bedriva ännu mer positiv påverkan avseende samhällsnytta och konkurrenskraft, vilken godkändes av styrelsen i november. Arbete pågår med översyn av ny bolagsstruktur för ökat värdeskapande och i december registrerades två dotterbolag. Styrelsen avser att presentera slutrapport med förslag om beslut på styrelsemötet i mars.

Inom området civil-militär innovation ses framdrift i två satsningar. Efter en väl genomförd förstudie, finansierad av VGR, är LSP nu i full gång med att starta upp en regional plattform med nationell fokus i Västsverige. Parallellt med detta fortsätter aktiviteter med Försvarsmakten där LSP både är engagerade i en pilot som skall förevisas i februari samt i arbetet med att etablera en nationell civil-militär öppen innovationsarena med bas i Göteborg och med Armén som förste intresseägare.

Under hösten har Lindholmen Innovation District fortsatt utvecklas med välbesökta events som Lindholmen Open Day. Det är glädjande att se hur fler partners ansluter sig och hittar värde i samverkan. Etableringen av det geografiska omställningslabbet och uppstarten av GoReal är rejäla exempel på hur vi bidrar med konkreta innovationsprojekt i distriktet.

Sahlgrenska Science Park AB

Preliminärt resultat visar inga stora avvikelser mot budget. Verksamheten omsluter ca 27 mkr.

VGR har tagit beslut om att påbörja upphandlingen av hyresvärd för Sahlgrenska Life. VGR kommer att med fullmakt att agera på SSP:s vägnar i samband med upphandling av hyresvärd, vilket godkändes av styrelse och ägare.

Nuvarande projektportfölj innehåller en stark utveckling inom Precisionsmedicin och ATMP. I september skickade vi tillsammans med flera partners bl.a. Chalmers och BRG in en ansökan om att etablera ett Vinnova "Excellenskluster" inom bioteknik-AI-kvant teknologier - vilket fick positivt besked i slutet av oktober.

I Health Innovation Labs har under slutet av året två nya Chalmersbolag flyttat in i labb & kontorsmiljön. Totalt har 13 (av 34) bolag ursprung från Chalmers. Under januari 2026 kommer även fd Chalmers bolaget Atlantic Quantum, numera ägt av Google att flytta in.

Flera portföljbolag inom CO-AX har uppnått ett antal viktiga framsteg och konkreta genomslag under året. Konvoj har exempelvis utsetts till en av *Briljanterna 2025* för sitt initiativ inom specialanpassad schemaläggning för vården. Polarity vann den nationella finalen i *Venture Cup Impact Makers* och tilldelades även *B3 Award*, medan Glimmer Health (numera OMAIA) placerades på *SLUSH 100-listan* och fick pitcha på Nordens största investerarevent. Tillsammans visar detta hur vårt ekosystem genererar lösningar och bolag med både nationell och internationell genomslagskraft. Under 2025 inkuberades 32 bolag varav 5 där affärsidén är baserad på forskning på Chalmers.

Sammantaget bidrar olika mötesplatser och events till att positionera Göteborg och Västsverige som ett internationellt nav för innovation inom hälsa och life science, med syfte att attrahera både talang och resurser. Ett tydligt exempel är *Sahlgrenska Global Health Hackathon*. Hackathonet har arrangerats på åtta platser globalt och engagerat totalt 1 040 deltagare, vilket resulterat i 75 nya idéer och lösningar – främst inom precisionsmedicin.

Göteborgs Tekniska College AB

Preliminärt resultat visar inga stora avvikelser mot budget. Verksamheten omsluter ca 133 mkr.

Likt förra åren en trög start på företagsutbildningar med förbättrat läge under hösten till följd av en del kurser som avbokades av ägarbolagen. Battery Center Gothenburg har fortsatt stort intresse och tagit emot många besökare. De globala händelserna i världen är bekymmersamma och vi följer noga vilka följder det kan få för vår region och ägare.

Vi ser fortfarande inte riktigt önskad söktryck på teknik, även om läget är bättre än 2024. Vi ser en regional minskning av elever som vill läsa teknik som oroväckande. Industriprogrammet har fortfarande bra söktryck, men skulle vilja utöka detta då vi ser ett ökat behov hos exvis volvobolagen och batterisatsningen i regionen. Nytt hyreskontrakt signerat, för nytt LärC ute i Sörred som medför större lokaler och öppnar upp för mer utbildning efter 2027. Styrelsen var enig i att gå vidare med detta. Enligt plan ska inflyttning ske i slutet av 2026.

Almi Företagspartner Väst

Preliminärt resultat visar inga stora avvikelser mot budget. Verksamheten omsluter ca 65 mkr.

Separat ärende avseende avtalsförslag och hemställan om beslut. Utifrån det pågående strukturprojektet har VD samt Kreditchef omfördelat sin tid med 30% till Almi Företagspartner Halland. För övrigt rapporteras hög grad av proaktivitet och verksamheten väntas nå eller överträffa prioriterade mål. Under andra halvåret noteras ökad efterfrågan av finansieringslösningar för investering/ expansion. Detta samtidigt som många bolag fortsatt har stora utmaningar i rådande konjunktur.

Johanneberg Science Park AB

Bolaget har upplösts vid den sista bolagsstämman den 18 december. Sep informationsärende.

Grön	Väntas följa plan eller mindre avvikelser som inte bedöms påverka resultat/mål, år
Gul	Mindre avvikelser i ex. tid/kostnad/kvalitet för perioden, som åtgärdas på helår
Röd	Väsentliga avvikelser som bedömts påverka uppdraget och/eller förväntat resultat

KPI (2025-12-31)

Volymindikatorer, löpande verksamhet	Utfall	Mål-25	Utfall -24	Utfall -23
NKI BRG (löpande)	86	80	83	80
Antal kundmöten	2 491	2 000	1 887	1 783
Antal klara etableringar	14	15	17	16
Antal nya leads (FDI)	72	100	85	96
Antal lotsärenden	308	300	315	302
Antal företag i affärsutvecklande insatser	801	850	825	834
Antal aktivitetstimmar i tillväxtprogrammet	5 101	5 200	5 306	5 008
Antal vägledning Business Center	528	450	442	410
Totalt antal besökare webb	1 700 000	700 000	660 000	310 000
Totalt antal konverteringar	22 747	14 000	11 000	-
Antal intressentmöten samverkan	637	-	406	-
**Räckvidd samverkan (nytt 2025)	-	-	-	-
**Engagemang samverkan (nytt 2025)	-	-	-	-
**Antal delegationer (nytt 2025)	-	-	-	-

** fortsatt utveckling av mätetal/KPI:er kommer ske 2026

KF/KS pågående långsiktiga och nya uppdrag

- Långsiktiga uppdrag kvarstår.
- Se Årsrapport för status, där några uppdrag förklaras fullgjorda.

NÄRINGSLIVSSTRATEGISKA PROGRAMMET (2035)	
	i samverkan med berörda nämnder och styrelser utarbeta handlingsplaner med konkreta åtgärder hur de strategiska målen som anges i Gbg Stads näringslivsstrategiska program 2018 - 2035 ska nås (KF180322)
	redovisa Gbg Stads näringslivsstrategiska programs måluppfyllelse till KF i samband med programmets revidering 2023 och därefter vart fjärde år (KF180322)
	implementera det näringslivsstrategiska programmet (KFBU20)
ELEKTRIFIERINGSUPPDRAGET (2030)	
	samordna stadens samlade insatser för omställning till ett elektrifierat transportsystem i samverkan med berörda nämnder och styrelser samt i nära samverkan med näringsliv och regionala aktörer (KFBU20)
	revidera elektrifieringsplanen med skärpta mål för egna tunga fordon och anläggningsmaskiner samt inhyrda tunga fordon och anläggningsmaskiner (KF221006)
	i samverkan med andra aktörer kraftfullt bygga ut laddinfrastrukturen för att underlätta omställningen av fordonsflottan, för både tunga och lätta fordon (KFBU23)
ÖVRIGA	
	utveckla arbetet med industriell symbios i syfte att skapa arbetstillfällen och gynna ett hållbart näringsliv (KFBU25) <i>Åtterrapportering till egna styrelsen</i>
	i samverkan med exploateringsnämnden skapa fler jobb inom gröna näringar och öka självförsörjningsgraden av livsmedel <i>inom ramen för Göteborgs Stads näringslivsstrategiska program</i>
	i samverkan med Göteborgsregionen och andra relevanta aktörer, att utreda möjligheterna till att skapa en plattform på nätet för praktikplatser, examensjobb och uppsatser för studenter i Göteborgsregionen inom staden och Göteborgs näringsliv. (KF250618)
	BRG, Göteborg & Co AB och socialnämnderna Hisingen, Nordost och Sydvest får i uppdrag att bidra i arbetet med Krogar mot knark (KF250618)
	i samarbete med Västra Götalandsregionen, Göteborg & Co AB och relevanta aktörer undersöka möjligheterna för att etablera och utveckla nya nattågslinjer till och från Göteborg. (KF250911)

Uppdrag egna styrelsen

- Dessa har redovisats löpande och implementerats i verksamheten. Uppdragen avslutas.

	Fortsatt arbeta för en positiv utveckling för små och medelstora företag med särskilt fokus på att stärka deras förmåga att klara den gröna omställningen
	Att i samverkan med näringslivet starta igång ett handslag i Angered enligt tidigare beprövad modell som finns i andra stadsdelar
	När det är möjligt och tillämpligt, förklara värdet av den svenska modellen och de fördelar som en arbetsmarknad med ordning och reda, schyssta villkor och kollektivavtal innebär. Exempelvis när det kommer till introduktioner och liknande, i internationella sammanhang

Projekt, större pågående

- EU-projektet Go:Leif är avslutat per 31 december 2025.
- International House Gothenburg övergår i en ny projektperiod 2026–2028.

	<i>Go:Leif (230301 – 251231 EU Regionalfond ÖKS)</i>
	Fast forward Green City Zone, Pilot City Programme (240901 – 260831 Cities Mission)
	VEGO västsvenska etableringar för grön omställning (230901 – 261231 EU Regionalfond)
	Living Lab, klimatneutralt byggande (240801–271231 EU Regionalfond "HUG")
	Enterprise Europe Network (250701 - 281231 Cosme)
	PreciseEU (240701 – 290630 EU Horizon)
	International House Gothenburg (260101 –281231 VGR, ArbVux)

Årsrapport 2025-12-31

(tkr)	Utfall	BU25	Avvik	Fg år/per	BU24
Koncernintäkter Gbg KFBU	47 660	47 660	0	38 580	38 580
Göteborgsregionen	20 000	20 000	0	20 000	20 000
Västra Götalandsregionen (DRUM)	15 000	15 000	0	15 000	15 000
Övrig offentlig medfinansiering*	17 600	19 714	-2 114	15 084	14 887
Övriga intäkter näringsliv	7 475	7 150	325	7 595	6 450
Summa intäkter	107 735	109 524	-1 789	96 259	94 917
Delägarskap, bidrag	10 030	10 030	0	10 030	10 030
Personalkostnader	88 759	88 000	759	84 066	84 000
Köpta tjänster	15 848	16 400	-552	12 827	11 820
Kundaktiviteter, marknadsföring	15 293	15 000	293	14 070	13 710
Övriga kostnader, finansiella	19 019	19 410	-391	17 627	18 780
Utvecklings-, samverkansinitiativ*	2 400	4 200	-1 800	-	-
Nedskrivningar	5 646	5 260	386	8 203	7 260
Reavinst likvidation	-756	-	-756	-	-
Beräknad bu-skatt	0	600	-600	425	600
Summa kostnader (-)	156 239	158 900	-2 661	147 248	146 200
* rullande överskott					
Rörelseresultat	-48 504	-49 376	872	-50 989	-51 283
Koncernbidrag, erhållna	46 376	46 376	0	46 283	46 283
Koncernbidrag, lämnade	-1 711	-	-1 711	-	-
Redovisat resultat	-3 839	-3 000	-839	-4 706	5 000
Aktieägartillskott (EK)	4 758	3 000	1 758	5 000	5 000

Patrik Andersson
Vd, Business Region Göteborg AB