Tjänsteutlåtande
Utfärdat 2026-11-17
Ärendenummer PAR-2026-00385

Handläggare
Carl Engström
Telefon: 031-774 37 46
E-post: carl.engstrom@p-bolaget.goteborg.se

Affärsplan

Förslag till beslut

I styrelsen för Göteborgs Stads Parkeringsaktiebolag:

Styrelsen beslutar att

1. godkänna förslaget till affärsplan för Göteborgs Stads Parkering AB för perioden 2027–2029,
2. uppdra åt vd att genomföra affärsplanen och omsätta dess strategiska inriktning i verksamhetsplanering, prioriteringar och uppföljning,
3. affärsplanens genomförande ska följas upp löpande och att styrelsen ska informeras om väsentliga avvikelser, risker och behov av omprioriteringar.

Sammanfattning

Affärsplanen för 2027–2029 anger den strategiska inriktningen för Göteborgs Stads Parkering AB under de kommande tre åren. Planen ska säkerställa en långsiktig utveckling i linje med ägarens och styrelsens mål och inriktningar. Planens syftar också till att stärka bolagets roll i stadens utveckling och skapar förutsättningar för en utveckling av parkeringsverksamheten i ett Göteborg som förändras.

Bolaget verkar på en marknad där stadens utveckling, förändrade mobilitetsbehov och ökad konkurrens påverkar förutsättningarna för verksamheten. Förtätning och omvandling av stadsmiljöer förändrar tillgången till markparkering, samtidigt som behovet av strategiskt placerade parkeringsanläggningar och väl fungerande mobilitetslösningar blir allt viktigare. Även kundernas förväntningar förändras och det ställs allt högre krav på tillgänglighet, digitala tjänster och enkelhet.

Affärsplanen tar sin utgångspunkt i de förändringar som bolaget står inför. Det är tydligt att bolagets egna anläggningar kommer att bli allt viktigare. Vi behöver också bli duktigare på att nyttja befintliga tillgångar bättre och behöver ta en mer proaktiv roll i stadens utveckling. I en digital värld får vi tillgång till mer och mer data. Denna behöver i större utsträckning analyseras och nyttjas för att skapa värde. I en marknad med ökande konkurrens är kundupplevelsen och vårt varumärke Parkering Göteborg viktiga styrkor som vi behöver värna och vidareutveckla.

Affärsplanen bygger på fem strategiska målområden, som har bedömts vara de områden där bolaget behöver göra en strategisk förflyttning de kommande åren: Affären, Stadsutveckling, Parkering Göteborg, Data och insikter samt Kundnöjdhet. För varje målområde finns en målbild som beskriver var vi vill befinna oss år 2029.

STRATEGISKA MÅLOMRÅDEN	MÅLBILD 2029
Affären	Våra parkeringsaffärer är lönsamma, vi har vuxit vår affär i egna anläggningar och har ett tydligt och konkurrenskraftigt värdeerbjudande.
Stadsutveckling	Vi har en tydlig roll i stadens utveckling som expert inom parkering och vi driver proaktivt utvecklingen av nya och befintliga anläggningar.
Parkering Göteborg	Parkering Göteborg är den självklara leverantören av parkeringstjänster inom Göteborgs Stad
Data och insikter	Data och analys används systematiskt för att utveckla affären, förenkla för kunden och ge staden bättre beslutsunderlag.
Kundnöjdhet	Vi är en kundorienterad organisation som systematiskt omsätter kundinsikter till förbättringar med tydligt kundvärde.

För att nå målbilderna har åtta strategier tagits fram som beskriver hur vi ska gå till väga för att uppnå målbilderna

- **Marknadsstrategi**: Vilka affärer, kunder och geografiska områden vi ska prioritera.
- **Kommersiell strategi**: Hur vi ska utforma vårt erbjudande, skapa kundvärde och konkurrera på marknaden.
- **Portfölj- och investeringsstrategi**: Vad vi ska äga och investera i för att skapa långsiktigt värde för bolaget och staden.
- **Stadsutvecklingsstrategi**: Vilken roll vi ska ta i stadens utveckling och hur vi bidrar till att skapa ett välfungerande parkerings- och mobilitets-system.
- **Varumärkes- och positionsstrategi**: Hur vi vill att bolaget ska uppfattas av våra prioriterade målgrupper.
- **Kundupplevelsestrategi**: Hur vi utvecklar en enkel, sammanhållen och värdeskapande kundupplevelse.
- **Mobilitetsstrategi**: Vilken roll vi ska ta inom mobilitet, vilka tjänster vi ska erbjuda och prioritera.
- **Data- och insiktsstrategi**: Hur vi använder data och analys för att skapa insikter och fatta bättre beslut.

Strategierna samverkar och bidrar till flera av målbilderna. De ska därför ses som en sammanhängande helhet.

Målbilder och strategier kommer i verksamhetsplaneringen att omsättas till delmål och aktiviteter. Nytt för i år är att bolaget också kommer lansera fem prioriterade strategiska initiativ som löper över flera år. Samtliga initiativ har tydliga uppdragsbeskrivningar, ansvar och mål. Initiativen ska skapa en tydligare koppling mellan bolagets långsiktiga strategiska inriktning och det konkreta genomförandet under planperioden.

Bedömning ur ekonomisk dimension

Affärsplanen syftar till att stärka bolagets långsiktiga affär och ekonomiska hållbarhet genom effektivare nyttjande av befintliga anläggningar, förbättrad affärsuppföljning och väl avvägda investeringar. En mer proaktiv utveckling av den egna anläggningsportföljen ska skapa förutsättningar för framtida intäkter och stärkt konkurrenskraft.

Bedömning ur ekologisk dimension

Affärsplanen ska bidra till en hållbar stad genom att utveckla parkeringslösningar som stödjer stadens omställning och ett effektivare markutnyttjande. Genom att främja samordnade parkeringslösningar, laddinfrastruktur och relevanta mobilitetstjänster kan bolaget bidra till minskad klimatpåverkan och en mer hållbar stad.

Bedömning ur social dimension

Affärsplanen ska bidra till en mer tillgänglig, trygg och enkel parkeringsverksamhet. Genom att utveckla kundupplevelsen, förbättra information och digitala tjänster samt beakta olika kundgruppers behov kan bolaget öka kundnöjdheten och bidra till ett mer inkluderande Göteborg.

Bilagor som ingår i beslutsunderlaget

1. Affärsplan 2027–2029

2. Strategiska initiativ 2027–2029

Beskrivning av ärendet

Ärendet gäller beslut om affärsplan för bolaget för perioden 2027–2029. Planen har omarbetats jämfört med tidigare år i syfte att fokusera mindre på utveckling inom respektive avdelning och mer på strategisk förflyttning för bolaget som helhet. Affärsplanen utgår från bolagets viktigaste strategiska vägval och anger målbilder likväl som strategier för måluppfyllnad.



Bolagets affärer

Affärsplanen tar sin utgångspunkt i att bolaget behöver utveckla verksamheten för att möta förändrade marknadsförutsättningar samtidigt som vi ska säkerställa god ekonomisk utveckling och fortsatt nytta för Göteborgs Stad.

Bolagets kärnverksamhet är de tre parkeringsaffärerna:

EGNA ANLÄGGNINGAR

Vi säljer parkering i parkerings- och mobilitetshus som vi äger och förvaltar. Oftast erbjuder vi här också laddning och mobilitetstjänster. På några platser har vi även kommersiella lokaler som vi hyr ut.

- 11 000 p-platser i 26 anläggningar

ARRENDERADE YTOR

Vi säljer parkering på ytor vi arrenderar, bland annat markreserver för staden. Ibland erbjuder vi här laddning och mobilitetstjänster men i lägre utsträckning jämfört med bland egna anläggningar.

- 11 000 p-platser på ca 80 ytor

PARKERING SOM TJÄNST

Vi säljer parkeringstjänster genom varumärket Parkering Göteborg till kunder som äger parkeringsytor. Ibland hjälper dem också med att erbjuda laddning.

- Cirka 40 kunder och 95 000 platser

Affärerna skiljer sig åt vad gäller intäktsmodeller, risk, kapitalbindning och utvecklingsmöjligheter. För att kunna prioritera rätt behöver bolaget tydligare förstå lönsamheten i de olika affärerna och utveckla respektive affär utifrån dess förutsättningar.

Samtidigt påverkas bolagets verksamhet av stadens förtätning och omvandling. Markparkeringar försvinner när mark används för andra ändamål, medan nya

parkeringsanläggningar kräver lång framförhållning, tidig medverkan i stadsutvecklingen och väl underbyggda investeringsbeslut. Bolaget behöver därför arbeta mer proaktivt för att identifiera möjligheter, utveckla befintliga anläggningar och säkerställa förutsättningar för framtida parkeringskapacitet.

Det är tydligt att bolagets egna anläggningar kommer att bli allt viktigare. Vi behöver också bli duktigare på att nyttja befintliga tillgångar bättre och behöver ta en mer proaktiv roll i stadens utveckling. I en digital värld får vi tillgång till mer och mer data. Denna behöver i större utsträckning analyseras och nyttjas för att skapa värde. I en marknad med ökande konkurrens är kundupplevelsen och vårt varumärke Parkering Göteborg viktiga styrkor som vi behöver värna och vidareutveckla.

Strategisk inriktning

Affärsplanen utgår från fem strategiska målområden med tillhörande målbilder. De strategiska målområdena har bedömts vara de områden där bolaget behöver göra en strategisk förflyttning de kommande åren: Affären, Stadsutveckling, Parkering Göteborg, Data och insikter samt Kundnöjdhet. För varje målområde finns en målbild som beskriver var vi vill befinna oss år 2029.

STRATEGISKA MÅLOMRÅDEN	MÅLBILD 2029
Affären	Våra parkeringsaffärer är lönsamma, vi har vuxit vår affär i egna anläggningar och har ett tydligt och konkurrenskraftigt värdeerbjudande.
Stadsutveckling	Vi har en tydlig roll i stadens utveckling som expert inom parkering och vi driver proaktivt utvecklingen av nya och befintliga anläggningar.
Parkering Göteborg	Parkering Göteborg är den självklara leverantören av parkeringstjänster inom Göteborgs Stad
Data och insikter	Data och analys används systematiskt för att utveckla affären, förenkla för kunden och ge staden bättre beslutsunderlag.
Kundnöjdhet	Vi är en kundorienterad organisation som systematiskt omsätter kundinsikter till förbättringar med tydligt kundvärde.

Strategier för genomförandet

För att nå målbilden beskriver affärsplanen åtta strategier som tillsammans anger bolagets strategiska vägval. Strategierna samverkar och bidrar till flera av de strategiska målen. De ska därför ses som en sammanhängande helhet.



Koppling till verksamhetsplaneringen

Strategierna kommer i verksamhetsplaneringen att omsättas till delmål och aktiviteter. Nytt för i år är att bolaget också kommer lansera fem prioriterade strategiska initiativ som löper över flera år. Strategiska initiativ används för att skapa fokus, samordning och uppföljning inom utvecklingsområden som kräver ett långsiktigt eller tvärfunktionellt genomförande.

Samtliga initiativ har tydliga uppdragsbeskrivningar, ansvar och mål. Initiativen ska skapa en tydligare koppling mellan bolagets långsiktiga strategiska inriktning och det konkreta genomförandet under planperioden.

INITIATIV	BESKRIVNING	ÄGARE
1 Realisera potentialen i våra anläggningar	Öka nyttjandet, kundvärdet och lönsamheten i den befintliga anläggningsportföljen genom aktiv utveckling och optimering	MAU
2 Stadens självklara val för parkeringstjänster	Utveckla erbjudandet för Parkering som tjänst och stärk relationerna med stadens bolag och förvaltningar för att befästa Parkering Göteborgs position.	MAU
3 Proaktiv partner i stadsutvecklingen	Identifiera nya investeringsmöjligheter, stärk samarbeten och bidra aktivt till stadens utveckling för att skapa långsiktig tillväxt	I&TS
4 Förbättra affärsstyrningen	Skapa bättre transparens, uppföljning och beslutsstöd för att möjliggöra mer faktabaserad styrning av bolagets affärer	EK
5 Från data till handling	Utveckla högre datakvalitet och bättre tillgänglighet av data samt stärk organisationens analysförmåga	IT

Bolagets bedömning

Den föreslagna affärsplanen ger en samlad riktning för bolagets utveckling under 2027–2029. Den knyter samman bolagets affärsmässiga förutsättningar med dess roll i stadens utveckling och tydliggör de strategiska prioriteringar som bedöms vara viktigast för att säkra långsiktig lönsamhet, konkurrenskraft och relevans i stadsutvecklingen.

Planen är grunden för den strategiska styrningen och tydliggör vad som ska prioriteras i verksamhetsplaneringen. Planen ger också utrymme att hantera skillnaderna mellan bolagets affärsmodeller och att prioritera insatser utifrån deras förväntade affärsmässiga och strategiska effekter. Mot denna bakgrund bedöms affärsplanen utgöra en bra grund för bolagets verksamhetsplanering och prioriteringar under perioden 2027–2029.

Genom att kombinera åtta strategier med fem fleråriga strategiska initiativ skapas en struktur för att omsätta den långsiktiga inriktningen i konkreta satsningar med ansvar och uppföljning.

Carl Engström	Emir Slavotic
avdelningschef Investeringsprojekt och tidiga skeden	vd