



BUSINESS REGION GÖTEBORG

KALLELSE

Strategidiskussioner samt ordinarie styrelsemöte i Business Region Göteborg AB

Måndagen den 24 april 2017, kl.09.00-18,00 med efterföljande aktivitet och middag

Plats: Gothia Towers, Korsvägen

Strategidiskussioner 09,00-15,00

- Näringslivsstrategiskt program (*Pia Areblad/Kajsa Dahlsten/Lars Ekberg*), 09,00-10,45.
- Riskhanteringsprocess (*Annelie Wignell*), 10,45-12,00
Lunch 12,00-13,00
- Kompetensförsörjningsplan (*Anna-Lena Johansson*) 13,00-14,30.
- GR/BRG relation (*Roland Adrell*), 14,30-15,00

Ordinarie styrelsemöte 15,00-18,00

1. Sammanträdet öppnas
2. Val av protokolljusterare
3. Föregående mötesprotokoll samt protokoll från 170213
4. Stefan Söderlund, VD Stadshus AB (30 min)
5. Fastställande av Delårsbokslut mars 2017 samt uppföljningsrapport 1 (*Patrik 15 min*).
6. Remisser (60 min)
 - o Beslut Miljöprogrammet
 - o Beslut Göteborgs Stads innovationsprogram
 - o Beslut Göteborgs Stads program för besöksnäringens utveckling fram till 2030.
 - o Beslut Utländska byggaktörer.
 - o Diskussion Celsius
7. Beslut omfördelning av filmlotsarbetet (*Patrik 5 min*)
8. Beslut delegationsordning (*Patrik 5 min*)
9. Beslut om styrelsens arbetsordning (*David 10 min*)
10. Stadsrevisionen – granskning verksamhetsåren 2015 och 2016 (*Patrik, 10 min*)
 - o Beslut arkivförteckning enligt 7§ arkivreglementet
 - o Systematiskt arbetsmiljöarbete
11. Beslut och information - Handlingsplan från Stadshus (*Patrik, 15 min*)
 - o Utveckla företagsklimatet
 - o Öka nyföretagandet
12. Fastställa försäkringsprogram 2017 (*Patrik 5 min*)
13. Information medarbetarundersökning (*Patrik 10 min*)
14. Näringslivsklustret (*Patrik, 20 min*)
 - o Inriktning ägardialog ALMI Företagspartner Väst AB
 - o Information övriga delägda bolag
15. Övriga frågor

18,30 -19,30 Gemensam aktivitet

19,45 - Gemensam middag Gothia Towers/ Heaven 23

Kallade:

Styrelseledamöter:

David Ljung (s)

Hans Rothenberg (m)

Stefan Svensson (m)

Eva Ternegren (mp)

Axel Josefson (m)

Marie Östh Karlsson (s)

Miguel Odhner (s)

Peter Lindh (s)

Lennart Olsson (l)

Verkställande direktör Patrik Andersson

Vice VD Eva-Lena Albiñ

Sekreterare Roland Adrell

Välkomna!



Patrik Andersson

VD



**BUSINESS REGION
GÖTEBORG**

2017-04-12

Till
Styrelsen i
Business Region Göteborg AB

Ärende:

Beslut om Uppföljningsrapport och delårsbokslut

I enlighet med stadens anvisningar lämnas här förslag på Uppföljningsrapport 1 samt delårsbokslut per 2017-03-31.

Styrelsen föreslås besluta att:

1. Fastställa Uppföljningsrapport 1 samt delårsbokslut per 2017-03-31.

Business Region Göteborg AB

.....
Patrik Andersson
VD

Uppföljningsrapport 1 2017 Bolag

Business Region Göteborg AB

Innehållsförteckning

1 Sammanfattning	3
2 Resultatredovisning och verksamhetsanalys	4
2.1 Väsentliga händelser och verksamhetens utveckling.....	4
2.1.1 Affärsområden/dotterbolag eller motsvarande	12
2.2 Resultatanalys till och med perioden och helår	13
2.2.1 Utfall till och med perioden.....	13
2.2.2 Prognos	13
2.3 Investeringar	14
2.3.1 Investeringar i materiella, imateriella samt finansiella anläggningstillgångar	14
2.4 Utveckling inom personalområdet.....	14
2.5 Uppföljning av särskilda beslut och uppdrag	15
2.6 Uppföljning till Stadshus AB av bolagsstyrelsens utvärdering av eget arbete 2016	16

Bilagor

Bilaga 1: BRG Protokollsutdrag 170213 Styrelseutvärdering 2016

1 Sammanfattning

I allt väsentligt löper verksamheten i enlighet med budget och fastställd verksamhetsplan såväl utvecklingen hittills, som våra förväntningar under resten av året. Temporära avvikelser för perioden ses inom projektverksamheten men påverkar inte resultatet på helår.

Göteborgsregionens utveckling går fortsatt starkt under inledningen av 2017. Miljonregionen har ett starkt symbolvärde och en indikation på att det är en stark region med en stark motor och en marknad som växer. Det är fortsatt påtaglig brist på bostäder och kontorslokaler, tillgång till kompetens och internationella skolor för näringslivets behov.

- 7 klara etableringar t.ex. inom Life Science-området, Kinesiska Fosun Pharma som blivit majoritetsägare i BREAS Medical från Mölnlycke. Affären är värd närmare 800 miljoner kronor.
- Förenkla Helt enkelt genomfördes för tredje gången, cirka 260 tjänstemän och politiker deltog från 10 förvaltningar/bolag. Det är svårt att få med politiker i utbildningen.
- Hyreskontrakt är påtecknat på lokalytor i Gamlestadens fabriker för etablering av entreprenörskvarteret och invigning planeras till september/oktober.
- Green Gothenburg och Internationella relationer har involverats i flera av de högnivåbesök som kommit till Göteborg t.ex. Kinas energiminister, Kroatiens president, statsbesök från Kanada.
- Varumärket Business Region Göteborg har förekommit 188 gånger i olika medieinslag (+8%). I stora nationella medier förekom Business Region Göteborg 16 gånger (+16%). Delar av medieuppmärksamheten var i form av ifrågasättande rapportering om Stadslandet, där BRG är projektägare. Merparten av mediernas rapportering handlade dock om rapporter och expertis från BRG i olika frågor.
- Arbete med stor förfrågan, Northvolt som planerar att öppna en batterifabrik i Sverige. Totalt sett planeras batterifabriken bli ett av Sveriges största industriprojekt genom tiderna. En fullt utbyggd fabrik kan komma att sysselsätta upp till 3000 personer och kräva investeringar på upp till 40 MRD SEK. Den typen av etablering kan möjligen innebära att vi behöver planera för mer industrimark, utöver dagens planering för främst kontorsverksamheter.
- Arbetet med Geely och dess ev. europeiska huvudkontor, går framåt. Vi kan i dag se vissa positiva effekter av vårt arbete, inte minst inom migrationsområdet där vårt arbete har haft en direkt påverkan på politiska beslut i frågan.

Strategiskt avstamp

- Kompetensförsörjningsstrategi byter namn till Kompetensförsörjningsplan, arbetet har förlängts till 30 juni 2017.
- Strategisk näringslivdialog har genomförts med ämnet Göteborgs innovationsutveckling och konkurrenskraft.

DELÄGDA BOLAG

Verksamheten i delägda bolagen utvecklas i enlighet med lagd budget och plan för året. Inga väsentliga avvikelser rapporteras för såväl perioden som förväntningar för resten av året. Ägardialog har förts med styrelserepresentanter i de delägda bolagen inför årets stämmor. Process för ändring av styrdokument/ägardirektiv som ska fastställas på respektive bolagsstämma. I dialogen lyftes även frågor kring att hitta andra för långsiktig association med en science park som inte är baserad på ägande samt samarbetet mellan parkerna.

2 Resultatredovisning och verksamhetsanalys

2.1 Väsentliga händelser och verksamhetens utveckling

UTVECKLINGEN HITTILLS 2017

Göteborgsregionens utveckling har fortsatt positivt under inledningen av 2017. I mars 2017 blev vi en miljon invånare i Göteborgsregionen. Siffran har ett starkt symbolvärde. Att vi blir en miljon är en indikation på att det är en stark region med en stark motor och en marknad som växer. Genom att vi blir en större region ökar mångfalden av olika spetskompetenser i regionen och det är den mångfalden som driver på dagens kunskapssamhälle. Miljonstaden är resultatet av en medveten strategi Göteborgsregionens 13 kommuner jobbat med under 2000-talet. Sedan år 2000 har vi växt med 150 000 invånare i regionen genom inflyttning och fler nyfödda. All köpkraft, alla jobb och all kunskap detta innebär betyder mycket för regionen i form av ökad tillväxt.

- **Lönesumma Q4 2016; +5,3%** (Sverige 4,7%)
Lönesumman i Göteborgsregionen fortsätter att växa och den starka tillväxten kan framförallt härledas till en stark konjunktur i näringslivet, vilken skapat sysselsättning. Samtidigt har de befintliga jobben i regionen blivit mer välbetalda. Tillväxten motsvarar i kronor 2,4 miljarder där 70% skapas av Göteborgsregionens företag.
- **Sysselsättningstillväxt Q4 2016; +2,3%** (Sverige 1,5%, Stockholm 1,8%, Malmö 1,3%). Generellt ser vi att många jobb i Göteborgsregionen har skapats och fortsätter att skapas i och kring bygg- och fordonsindustrin.
- **Arbetslöshet februari 2017; 5,8% (- 0,4% på årsbasis)**
Näringslivets starka läge har gett utslag på arbetsmarknaden och regionens arbetslöshet är lägst bland storstadsregionerna. Det råder dock fortsatt hög arbetslöshet för grupper med svagare ställning på arbetsmarknaden, framförallt gäller det regionens utrikes födda. I februari 2017 var arbetslösheten bland utrikes födda 16,3% (för Sverige var motsvarande andel 22%). För utrikes födda ungdomar i Göteborgsregionen är situationen sämre där nästan var fjärde är arbetslös (var tredje i Sverige som helhet).

STRATEGISKT AVSTAMP

Under perioden har arbetet fortsatt inom de uppdrag som pågår inom bolaget i samverkan med flertal parter inom staden och regionen.

Kompetensförsörjningsstrategi byter namn till Kompetensförsörjningsplan

Arbetet med kompetensförsörjningsplanen tillsammans med Arbetsmarknad- och Vuxenutbildningen löper på och har, pga. av dess komplexitet och omfång, förlängts till 30 juni 2017. Vi upplever fortsatt stort fokus på den rådande kompetensbristen när man möter enskilda företag, bransch-och utbildningsaktörer.

Regional samordning

Det regionala nätverket med näringslivschefer har kommit igång i sina arbetsgrupper "Företagsklimat", Planera för tillväxt, Kompetensförsörjning, Nyföretagande". Syftet är att förstärka insatserna och förbättra resultatet på regional nivå genom bland annat idé- och erfarenhetsutbyte och ökad samverkan.

Näringslivsstrategisk plan

Arbetet med att ta fram ett näringslivsstrategiskt program har startats med full kraft under första kvartalet. Två personer på BRG jobbar med frågan tillsammans med Stadsledningskontoret. Projekt- och kommunikationsplan är framtagen och godkänd av styrgruppen.

Strategisk näringslivsdialog

1 mars genomfördes den andra i raden av strategiska näringslivsdialoger. Ämnet var Göteborgs innovationsutveckling och konkurrenskraft. Huvudvikten i samtalet låg på hur vi tillsammans kan ta tillvara på innovationsmöjligheterna och sikta mot att bli världsledande på samverkan. Nästa möte är planerat till 1 september och beredningen har påbörjats.

ATTRAHERA INVESTERINGAR, KOMPETENS OCH STÄRKA FÖRETAGSKLIMATET

- *Fler investeringar i Göteborgsregionen*
- *Ökad kännedom om Göteborgsregionen*
- *Ökad samverkan och ökad effektivitet i egna och andras verksamheter*

Vårt mål är att i år aktivt bidra till 35 kvalificerade etableringar och ett stärkt företagsklimat. För perioden uppgår resultatet till 7 klara etableringar (UR1 2016; 2). Merparten av klara etableringar under perioden är inom Life Science-området, likaså den enskilt största, Kinesiska Fosun Pharma som köper in sig som majoritetsägare i BREAS Medical från Mölnlycke. Affären är värd närmare 800 miljoner kronor.

I all väsentlighet fortlöper arbetet under det första kvartalet enligt plan. Våra indikatorer för kundmöten, lotsärenden och nya leads ligger alla på en rimlig nivå. Antalet klara etableringar ligger väl i linje med förväntningarna efter första kvartalet och prognosen för helåret ser god ut.

Investeringsfrämjande

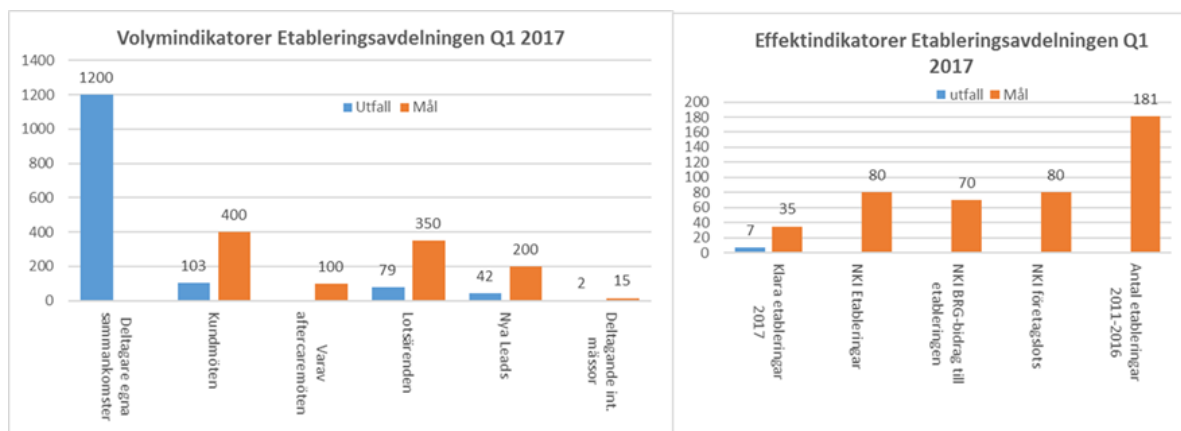
Under perioden har vi jobbat intensivt med några riktigt stora förfrågningar, däribland Northvolt som planerar att öppna en batterifabrik i Sverige. Vi har tillsammans med andra delar av staden, regionen och privata aktörer arbetat fram ett konkurrenskraftigt förslag för en etablering i Göteborgsregionen. Totalt sett planeras batterifabriken bli ett av Sveriges största industriprojekt genom tiderna. En fullt utbyggd fabrik kan komma att sysselsätta upp till 3000 personer och kräva investeringar på upp till 40 MRD SEK.

Vi upplever ett stort intresse för Göteborgsregionen och de affärsmöjligheter som finns här. Vi har under det senaste året jobbat med budskapet om att 1000 miljarder skall investeras i regionen. Det börjar ge resultat och företag inom bygg-/fastighetsutveckling står bokstavligen på kö för att få komma hit och se vilka möjligheter som finns. I slutet av april anordnar vi med anledning av det en internationell matchmakingdag för företag inom byggsektorn. I nuläget har vi ca 15 internationella organisationer anmällda som alla under en dag kommer att få en djupgående presentation av vilka möjligheter som finns.

Många av de intresserade bolagen är även resultat från vår medverkan på MIPIM, en satsning som totalt sätt sammanfattas som mycket lyckad. Vi håller i nuläget på att bearbeta alla våra skapade kontakter. Inför MIPIM hade vi i år samlat det största partnerskapet vi någonsin haft. 27 företag, varav endast två offentliga, medverkade som partners. Utvärdering pågår i skrivande stund men vi ser tydligt att såväl företag som politiker och tjänstemän som medverkade överlag är mycket nöjda med vår insats.

Arbetet med Geely och dess ev. europeiska huvudkontor, som vi jobbat med sedan ett år tillbaka, går framåt. Vi kan i dag se vissa positiva effekter av vårt arbete, inte minst inom migrationsområdet där vårt arbete har haft en direkt påverkan på politiska beslut i frågan.

Nedan redovisas några indikatorer som ger en fingervisning över omfattning och resultat av vår verksamhet kvartal 1.



Internationella Relationer

Inom Internationella Relationer har perioden innehållit hög aktivitetsnivå inför det kanadensiska statsbesöket. Besöksprogrammet utvecklades i samarbete med Göteborgs Stad, VGR och Länsstyrelsen under BRGs projektledning. Under perioden har vi även bidragit till att arrangera ett besök av Kroatiens president som tillsammans med en näringslivsdelegation besökte Göteborg samt varit delaktiga i mottagandet av Kinas energiminister som besökte Göteborg.

Företagsklimat

Antalet ärende hos företagslotsen har minskat jämfört första kvartalet 2016 (ca – 40%). Minskningen är i linje med årets verksamhetsplan där lotsarnas arbete i högre grad skall koncentreras till mer komplexa ärenden samt att driva interna utvecklingsprocesser.

Den 24 mars månad genomförde vi den tredje upplagan av Förenkla Helt enkelt. Syftet var att öka kännedomen om stadens arbete med att ”göra det enklare att driva företag i Göteborg”. Cirka 260 tjänstemän och politiker deltog från 10 förvaltningar/bolag. Preliminära resultat från utvärderingen visar på ett mycket positivt mottagande hos målgruppen. En svaghet är att vi har svårt att få med politiker i utbildningen.

Den 25 april offentliggörs årets Insiktsmätning. I samband med detta ordnar BRG seminarium och workshop för regionens tjänstemän och politiker.

Analys

Analysarbetet har under första kvartalet resulterat i tre färdiga rapporter och två pågående. Rapporterna har legat till grund för vår kunskapsuppbyggnad om regionens näringsliv och har kommunicerats framgångsrikt i media. Mest uppmärksamhet fick budskapet om ”miljonregionen” som uppmärksammats i över 40 artiklar, men även vår rapport om arbetslöshet uppmärksammades av flera lokala medier.

Förutom vår konjunkturrapport som ges ut fyra gånger per år tar vi även fram andra rapporter. För 2016 finns nu rapporter tillgängliga som omfattar; Fakta & Statistik, Arbetslösheten, Utrikeshandel, Största företagen, Nystartade företag, Befolkningen, Detaljhandel, Investeringskartläggning, Utlandsägda företag, Insikt, Forskning och Utveckling.

Stadsutveckling

Vi har svarat på två remisser som har koppling till stadsutveckling. Dessa är styrelsebehandlade och BRGs främsta synpunkt har handlat om att näringslivet inte involveras i framtagandet av förslagen samt att den föreslagna parkerings- och mobilitetsstrategin riskerar att försvåra för näringslivet.

För att göra det enklare för företag som vill etablera i regionen har BRG i samarbete med GR en gemensam internetbaserad databas över tillgänglig mark i regionen. Under det sista året har vi märkt en ökning av industriföretag som vill etablera sig i Göteborgsregionen. Det främsta exemplet är den batterifabrik vi nämnt ovan. Den typen av etableringar har Göteborg inte haft med i sin planering. Möjligtvis är det så att den snabba teknikomvandlingen innebär att vi behöver planera för mer industrimark, utöver dagens planering för främst kontorsverksamheter.

TYDLIG ENTREPRENÖRSKAPSREGION SAMT FLER NYA OCH VÄXANDE FÖRETAG

- *Ökad tillväxt, export och investeringar i företag som vill växa*
- *Mer framgångsrika företagsstarter*
- *Ökad utvecklings- och innovationsförmåga hos individer och företag*
- *Ökad samverkan och ökad effektivitet i egna och andras verksamheter*

Nyföretagande och Entreprenörskap

För att öka nyföretagandet och främja entreprenörskap samverkar vi på olika sätt med aktörer som arbetar inom främjandesystemet. Vi var tävlingsvärd för "Bästa vara" vid Ung Företagsamhets regionala mässa. På mässan deltog 1300 UF-företagare och man räknade in nästan 5000 besökare. Ung Företagsamhet är en viktig aktör för att nå ett ökat intresse för entreprenörskap bland unga, en målgrupp som vi speciellt fokuserar på i vår jubileumssatsning Det Entreprenöriella Göteborg.

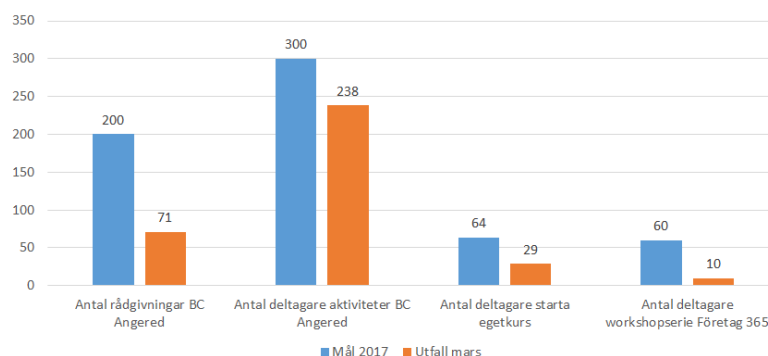
I jubileumssatsningen ingår även att göra det enklare att starta och driva företag i Göteborgsregionen. Där är det framförallt etablering av ett entreprenörskvarter som ska underlätta för den blivande och befintliga entreprenören. I februari fick vi ett styrelsebeslut att gå vidare och teckna hyreskontrakt på lokalytor i Gamlestadens fabriker för etablering av entreprenörskvarteret. Kontrakt är tecknat och nu kommer lokalerna anpassas för verksamheten och invigning planeras till september/oktober.

I våra två Business Center har vi fortsatt stor efterfrågan på rådgivning och seminarier. Vi försöker hitta nya teman för att attrahera nya grupper och exempelvis har vi i Angered haft seminarier för somaliska ungdomar som är intresserade av att starta eget. På Hisingen i projektet One Stop Future Shop fortsätter satsningar riktade mot unga, kvinnor och utrikes födda. Projektet går bra men målgrupperna unga och kvinnor är lite svårare att nå.

Vi har hittills i år påbörjat tre starta eget-kurser och ytterligare tillfällen är inplanerade.

Vi har fått ett fortsatt uppdrag att affärsutveckla organisationer inom socialt företagande och vi kommer under våren öppna upp ansökan till ett affärsutvecklingsprogram med namnet Var så goda- accelerator. Vi planerar att genomföra fyra acceleratorer där de första två startar direkt efter sommaren.

Uppföljning av hur många som startar företag kommer göras under året och redovisas i kommande uppföljningsrapport. Sammanfattning Nyföretagande & entreprenörskap tom mars 2017:



Driva och utveckla företag

Inledningen av året för tillväxtprogrammet Expedition Framåt fortsätter på samma sätt som förra året med en positiv konjunktur vilket medför att företagen har mycket att göra. De har inte tid och/eller kompetens att planera för utmaningarna med brist på yrkesutbildad arbetskraft samt bristen på kompetens för framtida behov. Vår målsättning är att hitta olika sätt att stödja företagen med det sistnämnda, fler och fler företag inser att de måste utveckla sig själva och sina medarbetare.

- 212 kundbesök, 10% fler än motsvarande period föregående år.
- 1560 timmar i kompetenshöjande insatser, ca 5% mer än jämfört med föregående år.
- 324 företag deltar i programmet vilket är ett tiotal färre än vid årets ingång.
- 17% av företagen drivs av kvinnor.

Effekterna av våra insatser är att fler ägare och ledare får en ökad kompetens kring affärsutveckling och tillväxt och därmed ökar sin förmåga att skapa en sund och hållbar tillväxt. Tidigare studier på deltagande företag indikerar att företag som deltar i våra program under en längre tid och med hög aktivitetsnivå når bättre resultat, tillväxt och anställer fler, än en jämförande kontrollgrupp.

Trots den pågående högkonjunkturen så är det företag som har ekonomiska bekymmer. Den avvikelser som kan ses är att färre uppdrag har genomförts än planerat i Företagsakuten, 14 inkomna ärenden mot budgeterade 26. Budgeten reviderades i januari 2017 från 90 till 80 uppdrag då det åskade beloppet ej beviljades från VGR. Under perioden har nio informationsträffar genomförts hos kommuner och ekonomiska nätverk i Göteborgsregionen.

KLUSTERUTVECKLING OCH SAMVERKAN FÖR INNOVATION OCH JOBBTILLVÄXT

- *Ökad tillväxt, export och investeringar i företag som vill växa*
- *Ökad kännedom om Göteborgsregionen*
- *Ökad utvecklings- och innovationsförmåga hos individer och företag*
- *Ökade resurser till innovationsinsatser*
- *Ökad samverkan och ökad effektivitet i egna och andras verksamheter*

Verksamheten har kommit igång väl under Q1 och i enlighet med verksamhetsplan. Två nya stora internationella projekt (Northern Connections och BioREG) startade precis innan årsskiftet 16/17. Exempel på aktivitet som drog många besökare från näringslivet: ett lunchseminarium kring Göteborg stads öppna data och hur den tillgängliggörs samt företagens behov av öppen

data. Genomfördes i samverkan med flera förvaltningar.

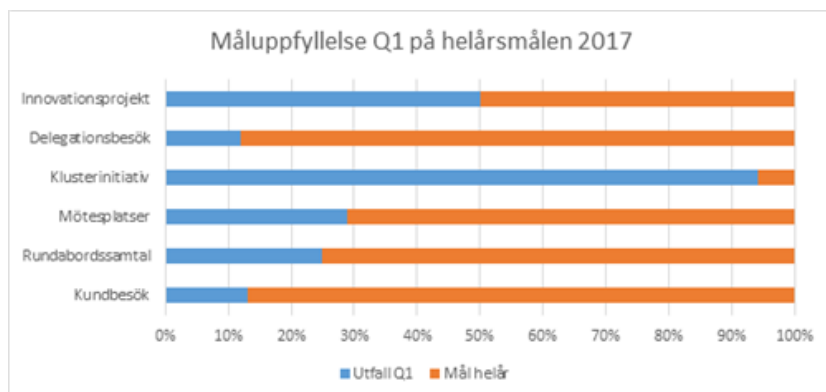
Antalet kundbesök är färre än förväntat vilket främst beror på att kundkontakt i huvudsak skett inom ramen för projekten eller inför genomförande av aktivitet. Kundkontakten under perioden har varit hög, men kundbesöken låga i antal. EEN upplever lägre efterfrågan på tjänster under perioden, vilket är svårt att veta orsaken till.

Vissa delar av verksamheten har haft högre nivå på aktivitet än planerat, gäller framför allt Green Gothenburg och vissa insatsområden som involverats i flera av de högnivåbesök som kommit till Göteborg. Såväl de internationella delegationerna som de internationella samarbetsprojekten möjliggör högre synlighet och attraktionskraft för Göteborgsregionen och dess näringsliv, vilket leder till ökad kunskap om Göteborgsregionen, högre grad av samverkan, konkurrenskraft och affärsmöjligheter för näringslivet.

Med anledning av omallokering av personal från pågående projekt till nytt uppdrag ”Samverkansplattform för jämlikt Göteborg” påverkas BRGs möjligheter att uppfylla sitt åtagande i projektet Catalyser i samverkan med Sahlgrenska Science Park (SSP). Förhandling pågår med SSP och Tillväxtverket om att lyfta över del av BRGs ansvar till SSP för att säkra måluppfyllelsen i projektet. Utfallet av denna förhandling kommer att påverka BRGs budget men bedöms kunna hanteras inom befintlig ram.

Indikationer och utfall 2017 q1 (jmf 2016 q1)

- Antal innovationsprojekt 6 (fanns ej som KPI 2016)
- Antal delegationsbesök 6 (5)
- Antal klusterinitiativ 16 (14)
- Antal mötesplatser 13 (9)
- Antal rundabordssamtal 4 (0)
- Antal kundbesök 46 (80)



KOMMUNIKATION

- *Ökad kännedom om Göteborgsregionen*

BRGs ledningsgrupp har prioriterat fyra profilerande kommunikationsfrågor under 2017. Det är kompetensförsörjningen, företagsklimatet, konjunkturen och berättelsen om Göteborg.

De övergripande kommunikationsmålen, som svarar mot företagets strategiska mål, är att öka kännedomen om Business Region Göteborg och bolagets tjänster, samt att marknadsföra Göteborgsregionen som näringslivsdestination nationellt och internationellt. Måluppfyllnad mäts huvudsakligen genom en varumärkes-/kännedomsundersökning som planeras till tredje kvartalet och genom månatlig uppföljning av mediegenomslag och spridning i digitala kanaler. Målen är att överträffa resultaten för 2016.

Spridningen av vårt innehåll i sociala medier har ökat kraftigt jämfört med samma period föregående år. På Facebook mer än fyrfaldigades vår räckvidd (användare som exponerats för budskapet) och antalet inläggsklick mer än trefaldigades. I absoluta tal innebär det 355 000 räckvidd och 10 200 inläggsklick (samma period 2016: 76 000/3 200). På LinkedIn noterades motsvarande resultatökning. Vi noterat också en stor ökning av antalet följare i de olika sociala medier-kanalerna. En betydande del av den ökade räckvidden nåddes genom spridning på utvalda internationella marknader.

Första kvartalet 2017 förekom varumärket Business Region Göteborg 188 gånger i olika medieinslag. Det är en ökning med 8 procent jämfört med samma period föregående år. I stora nationella medier förekom Business Region Göteborg 16 gånger, vilket är en ökning med 60 procent.

Delar av medieuppmärksamheten var i form av ifrågasättande rapportering om Stadslandet, där BRG är projektägare. Merparten av mediernas rapportering handlade dock om rapporter och expertis från BRG i olika frågor.

I målen för första halvåret har Kommunikationsavdelningen även leverans av två nya viktiga verktyg, för att arbeta med de övergripande kommunikationsmålen och de fyra profilerande kommunikationsfrågorna.

Det ena är en webbplats för internationell marknadsföring av Göteborgsregionen/Gothenburgs affärsmöjligheter samt samarbetserbjudanden på innovationsområdet. Det andra verktyget är ett nytt upplägg för redaktionell kommunikation i syfte att stärka BRGs varumärke som expertorganisation och erbjuda bolagets olika målgrupper relevant informationen om regionens utveckling ur ett näringslivsperspektiv.

I slutet av kvartalet blev Göteborgsregionens 13 kommuner för första gången en miljon invånare. BRG tog detta kommunikationstillfälle i akt för att sätta ljuset på Göteborgsregionens utvecklingssprång och tillväxtutmaningar. Det gjordes genom ett långt genomarbetat reportage i text, bild och video där utvecklingen belystes av BRGs experter från olika perspektiv, samt genom mediekontakter.

Paketet ”miljonregionen” stöttade deltagandet på fastighetsmässan Mipim, där BRGs etablerings- och investeringsavdelning ytterligare höjde kommunikationsnivån från en redan hög nivå 2016. Inför Mipim lanserades också Instagramkontot Mypieceofgothenburg där allmänheten bidrar med sina bilder till marknadsföringen av Göteborgsregionen. Bilderna kan styras till ett flöde på BRGs webbplatser.

Under perioden inleddes också ett omfattande redaktionell arbete i syfte att konkretisera berättelsen om Göteborg. Ett tiotal ledande personer inom näringslivet och akademien intervjuas och skildras i bild, med syfte att skapa en bred förankring av berättelsen. Publicering är planerad att ske under våren.

STATUS PÅGÅENDE PROJEKT

Grön färg / Följer plan eller mindre avvikelser som inte bedöms påverka resultat/mål

Gul färg / Mindre avvikelser i t.ex. tid/kvalitet/kostnad för perioden som kan åtgärdas

Röd färg / Väsentliga avvikelser som påverkar uppdraget och/eller förväntat resultat

PROJEKT	GRÖN = Följer plan eller mindre avvikelser som inte bedöms påverka resultat/mål GUL = Mindre avvikelser i t.ex. tid/kvalitet/kostnad för perioden som kan åtgärdas RÖD = Väsentliga avvikelser som påverkar uppdraget och/eller förväntat resultat
One Stop Future Shop	
Tillväxt Turism	Viss avvikelse kvarstår på insatser (tid) från såväl BRG som Gbg&Co.
Northern Connections	
Catalyser (FOI)	Påverkas av förändringar i personalsammansättningen då BRG ej kan bemanna sin del av projektet med rätt kompetenser. Arbete pågår med att göra justeringar i projektets ansvarsfördelning som är förenliga med Tillväxtverkets regler. SSP är projektägare.
BioREG	Löper i stort i enlighet med plan men med förändrad delaktighet av de third parties till BRG som engagerats i projektet (Göteborg Energi och Renova).
Västsvensk Subsea	
Tech Nordic	Arbetet löper på bra men vi släpar efter med tillsättningen av en resurs vilket också påverkar budgeten för perioden.
Lärandets Torg	
Fossil Free Energy District (FED)	
Logistic Hub Scandinavia	
Ada Reg	Ansökan inlämnad och besked inväntas innan projektet kan starta. Vid sen start påverkas budget med utebliven finansiering.
GTGWS (Talent Attraction)	
ElectriCity	
Stadslandet	Projektet har startat upp och upprättat goda strukturer med deltagande förvaltningar och uppstartssamtal om projektets olika delaktiviteter. Ett medialt fokus innebar en kraftsamling för att nå ut med korrekt fakta och bemöta de frågor och den oro som följde i dess spår. Strategin framåt är att ytterligare förtydliga projektets mål och förväntade resultat för ökad mätbarhet samt att kommunicera projektets olika aktiviteter och resultat proaktivt efterhand.

2.1.1 Affärsområden/dotterbolag eller motsvarande

DELÄGDA BOLAG

I februari hölls en ägardialog med styrelserepresentanter i de delägda bolagen inför årets stämmor. Vi har tillsammans med Chalmers arbetat fram en process för ändring av styrdokument/ägardirektiv som ska fastställas på respektive bolagsstämma. I dialogen lyftes även frågor kring att hitta andra för långsiktig association med en science park som inte är baserad på ägande samt samarbetet mellan parkerna.

Verksamheterna rapporteras följa lagd plan och helårsbudget. Inga väsentliga avvikelser noteras. LSP, JSP och SSP har ett beräknat negativt årsresultat då bolagen erhåller aktieägartillskott för att möta resultatet.

Jan-Mars (Tkr)	LSP	JSP	SSP	GTC	Almi FPV
Intäkter	13 496	3 790	4 999	30 358	14 357
Rörelsekostnader	-15 329	-5 748	-5 320	-30 077	-12 853
Res.f.skatt	-1 833	-1 958	-321	281	1 504

Lindholmen Science Park

Verksamheten har fortsatt huvudfokus på morgondagens mobilitet för människor och gods. LSP har initierat nationellt center för elektromobilitet tillsammans med näringslivet, Chalmers och RISE. De har även initierat en ansats med näringslivet i syfte att skapa en arena för samverkan med SME och start-ups inom mobilitetsområdet.

Bolaget upplever en besvärlig situation att få till stånd rätt utgångsläge för den framtida planeringen av utvecklingen av Lindholmen som område med stadens förvaltningar och bolag.

Sahlgrenska Science Park

Startat en VD- klubb för bolag inom Sahlgrenska SP och kvinnligt entreprenörsnätverk för Life Science i Väst. SSP är Lead Partner och ansvarig för Life Science blocket på Connect2Capital-attraherade flera av världens mest aktiva investerare inom Life-science till Göteborg. Mycket goda resultat för verifieringsmodellen som är ny- vi stöttar västsvenska bolag till verifieringsbidrag från Vinnova och resultatet är bättre än tidigare år.

Healthtech nordic, ÖKS Interreg projekt startat 20170101 skall skapa 100 nya arbetstillfällen inom Digital Hälsa i Västsverige inom 3 år.

Mölnåls Stad, KS samt KF har röstat igenom förslaget att gå in som huvudägare i Sahlgrenska SP. Delägarskap planeras bli verkställt under Q2 2017. Stadsdirektör Håkan Ahlström väljs in i styrelsen (7 april).

Ann-Marie Wennberg, Sjukhusdirektör Sahlgrenska Universitetssjukhuset går in i styrelsen som adjungerad från 7 april 2017.

Johanneberg Science Park

Under första kvartalet har JSP varit projektledare för FED, Fossil Free Energy District, ett EU-projekt som pågår under perioden 161101-191031 där även BRG deltar.

Göteborgs Tekniska College

Ingen väsentlig styrinformation rapporteras.

Almi Företagspartner Väst

Ingen väsentlig styrinformation rapporteras.

2.2 Resultatanalys till och med perioden och helår

Resultaträkning i sammandrag

	Period				Helår			
	Utfall	Budget	Avvikelse	Utfall fg år	Prognos	Fg Prognos	Budget	Bokslut fg år
Intäkter	14 798	17 609	-2 811	16 405	92 429	90 200	90 200	77 486
Kostnader	-31 489	-34 658	3 169	-28 642	-133 258	-130 900	-130 900	-113 849
Rörelseresultat	-16 691	-17 049	358	-12 237	-40 829	-40 700	-40 700	-36 363
Finansiella intäkter	9	0	9	10	10		0	21
Finansiella kostnader	-5	-249	244	-3	-7 681	-7 800	-7 800	-7 417
Resultat efter fin. poster	-16 687	-17 298	611	-12 230	-48 500	-48 500	-48 500	-43 759
Koncernbidrag	10 175	10 175	0	10 175	40 700	40 700	40 700	40 700
Resultat före skatt	-6 512	-7 123	611	-2 055	-7 800	-7 800	-7 800	-3 059
Skatt								692
RESULTAT					-7 800	-7 800	-7 800	-2 367
Aktieägartillskott					5 000	5 000	5 000	5 000
Påverkan EK					-2 800	-2 800	-2 800	2 633

2.2.1 Utfall till och med perioden

Verksamheten i BRG löper utifrån lagd plan och budgeterat helårsresultat.

- För perioden ses temporära avvikelser för projektkostnader och tillhörande finansiering som vid budgeteringstillfället är svåra att förutspå när de inkommer. Justering görs vid prognos och bedöms inte påverka helårsresultatet.
- Vid en jämförelse med budget så har bidrag till SOIC betalats ut med 309 tkr.
- Avskrivningar (finansiella kostnader) för perioden avser huvudsakligen E-kvarteret som ligger jämnt periodiserat 12-mån men har inte verkställts ännu. Påverkar inte resultatet då det finns avsatta medel för ändamålet.

2.2.2 Prognos

Helårsresultatet i prognos bedöms inte avvika från budgeterat resultat.

Vi har en något högre intäktsvolym med tillhörande kostnader för nya projekt (Stadslandet, Northern Connections) som inte låg med i budget då dessa beviljades senare. Endast en ökning i volym, ingen resultatpåverkan. I prognos görs bedömningen att bidraget till SOIC ska kunna rymmas in ordinarie ram.

2.3 Investeringar

2.3.1 Investeringar i materiella, immateriella samt finansiella anläggningstillgångar

Investeringar i materiella och immateriella anläggningstillgångar

Nettoutgifter i mkr	Utfall t o m mars	Prognos helår	Budget helår
Nyinvesteringar	0	3 600	3 600
Reinvesteringar	0		
SUMMA INVESTERINGAR	0	3 600	3 600

Investeringar avser huvudsakligen Entreprenörskvarteret.

Investeringar i finansiella anläggningstillgångar

Aktier och andelar, i mkr	Prognos 2017
	0
Summa investeringar	0

2.4 Utveckling inom personalområdet

För perioden finns inte något inom området att lyfta fram som särskild styrinformation. Personalområdet är i balans.

2.5 Uppföljning av särskilda beslut och uppdrag

Filmlots

BRG har fått i uppdrag att inom lotsfunktionen driva en filmlots som en del av stadens filmsatsning. Efter utvärdering och överläggning med filmkoordinatör och kulturnämnden kommer vi föreslå till KF att delar av det uppdraget överförs från BRG till Kulturförvaltningen med start från årsskiftet 2018.

SÄRSKILDA BESLUT ELLER UPPDRAG KS/KF	GRÖN = Följer plan eller mindre avvikelser som inte bedöms påverka resultat/mål GUL= Mindre avvikelser i t.ex. tid/kvalitet/kostnad för perioden som kan åtgärdas RÖD = Väsentliga avvikelser som påverkar uppdraget och/eller förväntat resultat
Processägarskap "Göteborg skall vara en hållbar innovationsstad med ökande jobbtillväxt"	Arbete pågår med att utveckla indikatorerna för att målet ska kunna mätas och följas upp. Nationella samtal pågår för att få samma indikatorer som blir jämförbara mellan städer. Att mäta och följa upp medför kostnader i genomförandet som idag inte finns inom befintlig budget. Förslag till Innovationsprogram är ute på remiss och en handlingsplan under framtagande. Dessa delar behöver komma på plats för att skapa struktur för hela stadens organisation kring att arbeta med innovation, även dem som inte redan är på frågan.
Företagslots	
Företagsklimat	Arbetet fortlöper enligt projektplan men vi har fortfarande en bit kvar till att nå målet "bästa företagsklimatet bland storstadsregionerna"
Företagsutveckling och jobb i hela staden "Entreprenörskapskvarter"	
Företagsutveckling och jobb i hela staden "Business Center/Kompetensnav"	
Företagsutveckling och jobb i hela staden "Saltet Ringön"	
Socialt företagande	Ny projektledare som även ska gå på föräldraledighet. Skapar viss osäkerhet om aktivitetsnivå.
AZ BioVentureHub	
Green Gothenburg	Antalet förfrågningar från delegationer har varit lågt under perioden. Dock har nivån på dem som genomförts varit högre än tidigare.
Strategisk näringslivsdialog	
Samverkansplattform för jämlikt Göteborg	
Kompetensförsörjningsstrategi	Uppdragets färdigställande framskjutet från 31 mars till 30 juni. Ändrat namn till Kompetensförsörjningsplan.
Klimatprotokoll	Ny tjänst är tillsatt med start i augusti. Det är något senare än planerat och kan komma att senarelägga den operativa uppstarten med ett kvartal under 2018.
Näringslivstrategisk plan	
Utvecklingsområde Nordost	

2.6 Uppföljning till Stadshus AB av bolagsstyrelsens utvärdering av eget arbete 2016

Datum för styrelsemöte

Datum för beslut	2017-02-13
-------------------------	-------------------

I övrigt inget att rapportera.

JANUARI
FEBRUARI
MARS
APRIL
MAJ
JUNI
JULI
AUGUSTI
SEPTEMBER
OKTOBER
NOVEMBER
DECEMBER

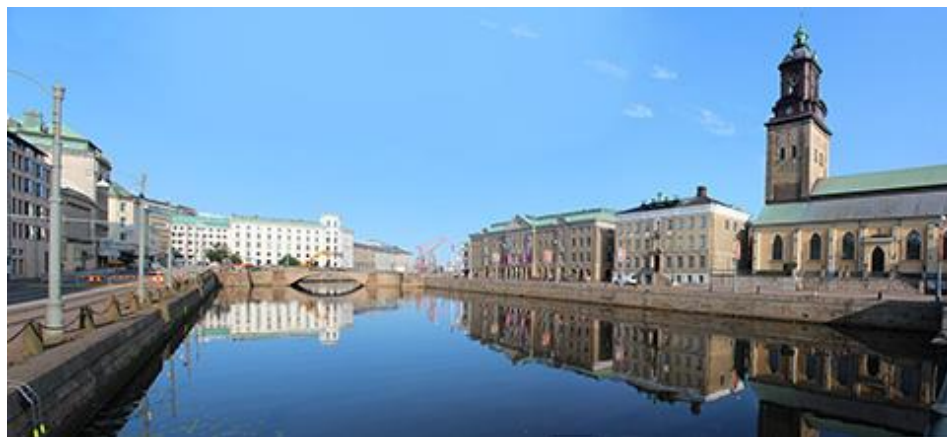


Foto: Michael Åkerström

Delårsbokslut per 31 mars 2017

Business Region Göteborg AB
556439-5878



**BUSINESS REGION
GÖTEBORG**

Resultaträkning (tkr)	Not	2017-01-01 2017-03-31	2016-01-01 2016-03-31
Rörelsens intäkter			
Nettoomsättning		14 798	16 405
		14 798	16 405
Rörelsens kostnader			
Övriga externa kostnader		-13 125	-11 963
Personalkostnader		-18 225	-16 609
Av- och nedskrivningar av materiella anläggningstillgångar	1	-139	-70
		-31 489	-28 642
Rörelseresultat		-16 691	-12 237
Resultat från finansiella investeringar:			
Ränteintäkter och liknande intäkter		9	10
Räntekostnader och liknande kostnader		-5	-3
Nedskrivningar av finansiella anläggningstillgångar		0	0
		4	7
Resultat efter finansiella poster		-16 687	-12 230
Bokslutsdispositioner			
Erhållet koncernbidrag		10 175	10 175
Resultat före skatt		-6 512	-2 055
Skatt på årets resultat			
ÅRETS RESULTAT			

Balansräkning (tkr)	Not	2017-03-31	2016-12-31
TILLGÅNGAR			
Anläggningstillgångar			
Materiella anläggningstillgångar			
Inventarier	1	1 154	1 293
		1 154	1 293
Finansiella anläggningstillgångar			
Andelar i intressebolag	2	12 057	9 057
Andra långfristiga fordringar		6 380	6 380
		18 437	15 437
Summa anläggningstillgångar		19 591	16 730
Omsättningstillgångar			
Kortfristiga fordringar			
Kundfordringar		4 996	2 429
Fordringar hos koncernföretag		230	1 676
Skattefordran		2 091	1 643
Övriga fordringar		0	4
Förutbetalda kostnader och upplupna intäkter		3 288	8 959
		10 605	14 711
Kassa och bank		48 010	54 166
Summa omsättningstillgångar		58 615	68 877
SUMMA TILLGÅNGAR		78 206	85 607

Balansräkning (tkr)	Not	2017-03-31	2016-12-31
EGET KAPITAL OCH SKULDER			
Eget kapital	3		
Bundet eget kapital			
Aktiekapital		10 000	10 000
Reservfond		93	93
		10 093	10 093
Fritt eget kapital			
Balanserat resultat		48 580	50 947
Årets resultat		-6 512	-2 367
		42 068	48 580
Summa eget kapital		52 161	58 673
Kortfristiga skulder			
Leverantörsskulder		3 147	5 790
Skulder till koncernföretag		106	132
Övriga skulder		3 045	2 293
Upplupna kostnader och förutbetalda intäkter		19 747	18 719
		26 045	26 934
SUMMA EGET KAPITAL OCH SKULDER		78 206	85 607
POSTER INOM LINJEN			
Ställda säkerheter		inga	Inga
Ansvarsförbindelser		inga	Inga

Noter

Redovisnings- och värderingsprinciper

Business Region Göteborg AB tillämpar Årsredovisningslagen (1995:1554) och Bokföringsnämndens allmänna råd BFAR 2012:1 Årsredovisning och koncernredovisning ("K3").

Koncernbidrag och aktieägartillskott redovisas enligt Bokföringsnämndens vägledning.

Bolagets tillgångar och skulder har upptagits till anskaffningsvärde respektive nominellt värde om ej annat framgår av not nedan.

Fordringar

Fordringar upptas till de belopp, som efter individuell bedömning beräknas bli betalade.

Likvida medel

Med likvida medel menas koncernkonto och handkassa.

Avskrivningar

I resultaträkningen belastas rörelseresultatet med avskrivningar enligt plan, vilka beräknas på ursprungliga anskaffningsvärden och baseras på tillgångarnas bedömda ekonomiska livslängd, varvid följande procentsatser används.

Inventarier	10%
Datorer	33%

Andelar i koncernföretag

Andelar i dotterföretag redovisas till anskaffningsvärde. Utdelning från dotterföretag redovisas som intäkt när rätten att få utdelning bedöms som säker och kan beräknas på ett tillförlitligt sätt.

Andelar i intresseföretag

Andelar i intresseföretag redovisas till anskaffningsvärde efter avdrag för eventuella nedskrivningar. Utdelning från andelar i intresseföretag redovisas som intäkt i resultaträkningen. Vid varje balansdag analyserar företaget de redovisade värdena för finansiella tillgångar för att fastställa om det finns någon indikation på att dessa tillgångar har minskat i värde. Om så är fallet, beräknas tillgångens återvinningsvärde för att kunna fastställa värdet av en eventuell nedskrivning.

Not 1 Inventarier (tkr)

Materiella anläggningstillgångar	2017-03-31	2016-12-31
Ingående anskaffningsvärde	8 184	10 637
Inköp	0	1 068
Utrangering	0	-3 521
Utgående ackumulerade anskaffningsvärden	8 184	8 184
Ingående avskrivningar	-6 891	-10 101
Årets av- och nedskrivningar enligt plan	-139	-311
Utrangering	0	3 521
Utgående ackumulerade avskrivningar	-7 030	-6 891
Utgående planenligt restvärde	1 154	1 293

Not 2 Andelar i intresseföretag (tkr)

Andel i intresseföretag	Org.nr	Säte	Kap.andel	Röstandel	Bokfört värde (mkr)
Göteborgs Tekniska College AB	556570-6768	Göteborg	49,00%	49,00%	5 441
Lindholmen Science Park AB	556568-6366	Göteborg	23,95%	42,95%	1 523
Johanneberg Science Park AB	556790-3108	Göteborg	37,45%	48,38%	3 299
Sahlgrenska Science Park AB	556547-7832	Göteborg	25,00%	25,00%	1 794
Almi Företagspartner Väst AB	556488-1307	Göteborg	12,25%	12,25%	___0
					12 057

Lämnade aktieägartillskott

Aktieägartillskott har lämnats till Johanneberg Science Park AB om 2 000 tkr samt Sahlgrenska Science Park AB om 1 000 tkr. Värdering och ev. nedskrivning sker tidigast 170831.

Andelar (Tkr)	2017-03-31
Ingående anskaffningsvärde 170101	9 057
Försäljning	0
Lämnade aktieägartillskott	3 000
Utgående ackumulerade anskaffningsvärden	12 057

Not 3 Förändring i eget kapital (tkr)

	<i>Bundet eget kapital</i>		<i>Fritt eget kapital</i>		Summa eget kapital
	Aktie-kapital	Reserv-fond	Balanserad vinst eller förlust	Årets resultat	
Ingående balans per 1 januari 2017	10 000	93	50 947	-2 367	58 673
Disposition av föregående års resultat			-2 367	2 367	0
Årets resultat				-6 512	-6 512
Transaktioner med ägare: Erhållna aktieägartillskott					
Summa transaktioner med ägare	0	0	0	0	0
Utgående balans per 31 mars 2017	10 000	93	48 580	-6 512	52 161
<i>Aktiekapital 100 aktier å kvotvärde 100 000 kr</i>					

Styrelsens sammansättning 2017

Styrelse	David Ljung Eva Ternegren Axel Josefson Hans Rothenberg Stefan Svensson Miguel Odhner Peter Lindh Marie Östh Karlsson Lennart Olsson	Ordförande Förste vice ordförande Andra vice ordförande
Revisorer	Ernst & Young AB Lekmannarevisor Lekmannarevisor	Auktoriserad revisor Hans Gavin Annbrith Svensson Mai-Britt Wilhelmson
Revisors-suppleanter	Ernst & Young AB Lekmannarevisor Lekmannarevisor	Sven Andersson Carina Henriksson Johansson

Ledamöter, revisorer och revisorssuppleanter är utsedda av årsstämman.

Verkställande direktör: Patrik Andersson
Styrelsens sekreterare: Roland Adrell



**BUSINESS REGION
GÖTEBORG**

Göteborg 2017-04-16

Till
Styrelsen i
Business Region Göteborg AB

Tjänsteutlåtande från **Business Region Göteborg AB (BRG)** (Dnr 0264/16) gällande föreslagen handlingsplan för Göteborg Stads Miljöprogram

Förslag till beslut:

Styrelsen föreslås besluta

Att: Godkänna tjänsteutlåtandet och anse angivna frågeställningar besvarade.

Ärendet är styrelsebehandlat den 24 april 2017 – se bifogat protokoll.

Business Region Göteborg AB

.....
Patrik Andersson
VD

Tjänsteutlåtande 2017-03-28

Ärende Remiss miljöprogrammets handlingsplan Dnr. 0264 / 16

(MF Dnr. 00802/16 2016-01-25)

Sammanfattning Tjänsteutlåtande

BRGs verksamhet utgår från visionen Hållbar Tillväxt och arbetet med att minska miljö- och klimatpåverkan går som en röd tråd genom hela verksamheten och bidrar till miljömålen på en övergripande nivå. Arbetsmodellen affärsdriven miljöutveckling ligger t.ex. till grund för vilka test- och demonstrationsprojekt vi går in i tillsammans med näringsliv och akademi, då BRG vill bidra till att fler spjutspetslösningar utvecklas i regionen som är kommersiellt gångbara lösningar och som skapar lyskraft för Göteborgsregionen och dess näringsliv internationellt. Utifrån detta perspektiv bidrar BRG till minskad miljö- och klimatpåverkan inte enbart lokalt utan även globalt.

BRGs tjänsteutlåtande avgränsas till att omfatta de åtgärder där BRG förslår ett huvudansvar samt där BRG anges som föreslagen samarbetspart. I tillägg kommenteras de åtgärder som är av större betydelse för näringslivet.

I tre av de åtgärder där BRG förslår ett huvudansvar, pågår redan insatser inom ramen för ett staden övergripande projekt, "Göteborg Stadslandet". BRG deltar som samverkande part i ett flertal föreslagna åtgärder inom ramen för befintlig verksamhet. Därmed föreligger inga anspråk på ytterligare resurser. Enskilda kommentarer på åtgärder beskrivs under varje berörd åtgärd.

Bakgrund

I december 2013 antog kommunfullmäktige Göteborgs Stads första miljöprogram. Miljöprogrammet innehåller dels stadens miljömål och dels en handlingsplan med åtgärder för att miljömålen ska kunna nås. I Göteborg Stads budget 2017 framgår att miljöarbetet ska inriktas på att nå stadens tolv lokala miljömål.

Miljöprogrammets handlingsplan har nu reviderats och förslaget till ny handlingsplan är på remiss. Syftet är att komplettera, förtydliga och granska åtgärderna inför den slutliga handlingsplan som miljö- och klimatanmänden ska besluta om. Ny föreslagen handlingsplan innehåller 216st åtgärder på förslag som vi inom Göteborg Stad anses ha rådighet över, samt är konkreta, genomförbara och som kan leda till måluppfyllnad av antagna miljömål. I handlingsplanen framgår vilken nämnd/styrelse som är huvudansvarig för att genomföra respektive åtgärd, liksom vilken nämnd/styrelse som är viktiga samarbetspartners. Det finns dessutom åtta åtgärder som alla nämnder och styrelser ska genomföra.

Miljö- och klimatnämnden vill särskilt betona att föreliggande åtgärder är otillräckliga för att staden ska nå beslutade miljömål.

Miljö- och klimatnämnden vill därför särskilt uppfordra nämnder och styrelser att föreslå ytterligare åtgärder som ni ska genomföra under den aktuella perioden.

I remissvaret ombedes BRG svara på följande:

- *Om de föreslagna åtgärderna är de viktigaste åtgärderna som er organisation bör genomföra för att miljömålen ska kunna nås? Möjliga kompletterande åtgärder som vi anser behövs?*
- *Är någon åtgärd bristfälligt eller felaktigt beskrivet i handlingsplanen eller i bilagan? Konkreta förbättringsförslag?*
- *Finns det fler av de föreslagna åtgärderna där BRG bör ha en roll, antingen som ansvariga eller som samarbetspart?*
- *I bilagan till handlingsplanen finns även en rubrik som heter Resurser. Här ska det framgå vad som behövs för att genomföra åtgärden.*

BRG föreslås huvudansvar för 4st åtgärder (s. 86 i remissunderlaget), som samarbetspart till ytterligare 10st åtgärder samt omfattas av 7st åtgärder som berör samtliga bolag och förvaltningar inom Göteborg Stads organisation.

Tjänsteutlåtande

BRGs tjänsteutlåtande avgränsas till att omfatta de åtgärder där BRG förslås ett huvudansvar samt där BRG anges som föreslagen samarbetspart. I tillägg kommenteras de åtgärder som bedöms är av större betydelse för näringslivet alternativt omfattas av BRGs kärnverksamhet.

Stödjande åtgärder 163, 164, 165, 168, 172, 174, 180 – berörs samtliga bolag och förvaltningar

163 Inför miljöledningssystem eller miljöcertifiering i alla kommunens verksamheter (s.69 i remissunderlaget)

164 Utse miljösamordnare på alla förvaltningar och bolag (s.69 i remissunderlaget)

165 Miljöutbilda kommunens personal (s.69 i remissunderlaget)

168 Ta fram avfallsplaner (s.70 i remissunderlaget)

172 Kvalitetssäkra insamling av farligt avfall (s.71 i remissunderlaget)

174 Inför rutiner vid införskaffande av möbler och inredning (s.72 i remissunderlaget)

180 Dokumentera och redovisa användningen av utfasningsämnen i märkningspliktiga kemiska produkter (s.74 i remissunderlaget)

Kommentar:

Åtgärd 163, 164 och 165. BRG har sedan 2002 en miljöpolicy som utvecklats över tid och som medfört ett flertal implementeringar i verksamheten. Internationellt vedertagen GRI-redovisning planeras

inom staden för samtliga bolag under ledning av Stadshus AB. Åtgärden samordnas därför lämpligen med detta arbete vad gäller struktur och tidplan.

Åtgärd 168. och 172. BRG genererar i sin verksamhet ingen avsevärd mängd avfall eller farligt avfall. Det avfall som genereras sorteras och samlas in av Renova i enlighet med Miljöpolicy.

174. Varudeklarationer utifrån miljöaspekter är inte helt vanliga och det bör i så fall finnas en modell att använda som gäller för hela staden. Nyinköpta möbler och inredning kan lättare följas upp.

För samtliga ovan åtgärder krävs att en resurs avsätts internt till att leda, utveckla, implementera och dokumentera dessa åtgärder i verksamheten. Kostnaden för en sådan resurs bör sättas i relation till BRGs bidrag och påverkan på t.ex. genererad mängd avfall och kemiska produkter.

Åtgärderna 16, 17, 47 och 48 – där BRG föreslås huvudansvaret

16 Samordning och metodutveckling inom Stadslandet (s.15 i remissunderlaget, s. 24-25 i bilaga 2)

Åtgärden genomförs inom ramen för redan beviljat projekt "Stadslandet Göteborg" med medfinansiering från Regionala Utvecklingsfonden – ERUF. Den är därför redan prioriterad som viktig för att nå miljömålen och hållbar stadsutveckling och behöver inte omfattas av denna handlingsplan.

Rubriken och texten behöver formuleras i remissunderlaget. Istället bör den heta "Stadslandet Göteborg" och att det står:

"Stadslandet Göteborg är ett regionalfondsprojekt 2017-2019 med målet är att skapa förutsättningar för grön innovation och grön affärsutveckling mellan stad och land. Tre lokala nav i Angered och ett på Norra Hisingen utgör basen för samverkan mellan stad, näringsliv, invånare, föreningsliv och akademi. I fem testbäddar prövas nya angreppssätt för att stärka förmågan att ställa om till en mer koldioxidsnål stad kopplat till livsmedel, logistik, destination och affärsmodeller. Forskningsforum Stadslandet utvecklas i samarbete med Mistra Urban Futures för att aktörerna i nav och testbäddar ska få tillgång till befintlig forskning och vara med och utveckla ny." Som samverkanspart bör också Stadsledningskontoret stå med.

17 Utveckla och testa Agroforestry i Göteborg (s.15 i remissunderlaget, s. 26-27 i bilaga 2)

BRG saknar resurser att genomföra detta, då den inte ingår i det ERUF finansierade projektet för Stadslandet eller kan anses vara inom ramen för befintligt uppdrag och kärnverksamhet. BRG bör därför inte ha huvudansvaret och föreslår att den tas bort alternativt att Fastighetsnämnden eller Miljönämnden och Klimatnämnden tar huvudansvaret.

47 Utveckla nya affärsmodeller för hotell, handel och restaurang (s.26 i remissunderlaget)

Åtgärden genomförs inom ramen för beviljat projekt "Stadslandet Göteborg 2017-2019" med medfinansiering från Regionala Utvecklingsfonden – ERUF. Den är därför redan prioriterad som viktig för att nå miljömålen och hållbar stadsutveckling och behöver inte omfattas av denna handlingsplan.

48 Utveckla och testa ekosystembaserad destinationsutveckling (s.26 i remissunderlaget)

Åtgärden är omformulerad och genomförs inom ramen för redan beviljat projekt "Stadslandet Göteborg 2017-2019" med medfinansiering från Regionala Utvecklingsfonden – ERUF. Den behöver därför inte inkluderas i denna handlingsplan.

Kommentar: Samtliga fyra åtgärder ovan förväntas på ett positivt sätt medverka till att minska klimatpåverkan, närliggande miljö samt i viss mån vara sysselsättningsskapande. Åtgärderna är i sig inte tillräckliga för att minska miljö- och klimatpåverkan i den omfattning som anses vara nödvändig. Tre av åtgärderna omhändertas i ett projekt och bör inte omfattas av denna handlingsplan och den fjärde föreslås utgå alternativt omhändertas under annan aktörs huvudansvar.

I tillägg till föreslagna åtgärder har BRG bl.a. ett uppdrag att starta upp "Gothenburg Climate Partnership" (steg 1 med uppstart sker under åren 2017 med planerad uppväxling under 2018) och driver sedan många år ett flertal test- och demonstrationsprojekt tillsammans med näringsliv och akademi utifrån en modell som utgår från en affärsdriven miljöutveckling. Dessa projekt och initiativ har över tid bidragit till att minska miljö- och klimatpåverkan i större omfattning än vad ovan föreslagna åtgärder bedöms att göra.

Åtgärderna 9, 14, 27, 28, 29, 40, 43, 44, 45, 50 – där BRG föreslås vara en av flera samarbetspartners

9 Utveckla det kollaborativa Göteborg (s.12 i remissunderlaget, s. 15 i bilaga 2)

Åtgärden kopplas till projektet "Stadslandet" och bör därför inte vara en del av handlingsplanen.

14 Utveckla stödstrukturer för en hållbarare livsmedelsbransch (s.14 i remissunderlaget, s. 22 i bilaga 2)

BRGs roll är endast att vara stödjande med kunskap och kontakter genom befintlig verksamhet. Samordnas med åtgärd 47. och sker främst genom projektet Stadslandet.

27 Samordna Göteborg Stads energitjänster till företag (s.20 i remissunderlaget)

28 Informera företag om energieffektiviseringsstöd (s.20 i remissunderlaget)

29 Satsa på energi- och klimatrådgivning till företag och organisationer (s.20 i remissunderlaget)

Åtgärd nr 27, 28 och 29. är samma åtgärd och bedrivs redan i samverkan med flera parter som en del av antagen klimatstrategin. Vår erfarenhet av insatserna är goda även att företagen är svåra att nå ut till. BRGs ansvar är urval av företag och samordning av information till företag. BRG planerar att vara delaktiga på samma nivå även framöver med befintliga resurser och ser inget behov av att utöka BRGs roll och ansvar i frågan.

40 Autonoma fordon i hållbar stadsutveckling (s. 24 i remissunderlaget)

Drive Me samarbetet/projektet pågår sedan några år i Göteborg. Det pågår ett arbete med att utveckla samarbetet att inkludera andra fordon än personbilar. BRGs roll och ansvar i det pågående arbetet och förväntade insatser framöver behöver förtydligas. Om BRG skall ta en aktiv roll kommer det att krävas resurser som idag inte är finansierade. Det BRG skulle kunna ta sig an på en övergripande nivå är, liksom i ElectriCity samarbetet, ansvar för erfarenhetsspridning av projektets resultat samt att utveckla möjligheterna kopplat till investering och etablering inom autonoma fordon.

43 Verka för att etablera en kombiterminal (s.25 i remissunderlaget)

BRG är idag inte aktiva i frågan men följer processen och bör agera remissinstans vid behov.

44 Utveckla och testa klimatsmart närlogistik (s.25 i remissunderlaget)

Ett pilotprojekt är en del av Stadslandet och BRG är aktiva. Denna pilot behöver först genomföras och utvärderas innan ytterligare steg tas.

45 Samverkan för en hållbar destination (s.25 i remissunderlaget)

Genom verksamheten Green Gothenburg som finns inom BRG marknadsförs Göteborgsregionen med miljöprofil och till det besökshanteringen för delegationer till hållbara lösningar/anläggningar. Tillsammans med Göteborg & Co samt Svenska Mässan arbetar vi med att erbjuda studiebesök i samband med relevanta kongresser och mässor. BRGs ser ingen utökad roll i åtgärden.

50 Utökad samverkan kring cykelfrågor i Göteborg (s.28 i remissunderlaget)

BRGs roll och ansvar är minimal då det inte finns någon större cykelbransch i regionen. BRGs engagemang sker inom ordinarie verksamhet med fokus på hållbara transporter för person- och godstrafik.

Kommentar: Insatser inom åtgärderna pågår redan inom ramen för projekt, ordinarie verksamhet och initierade samarbeten. BRG ser inget behov av att utöka dessa insatser. Inom åtgärd 40. finns möjligen ett behov av att tydliggöra eventuella förväntningar på BRG gentemot redan involverade aktörer.

Åtgärderna 22, 23, 33, 37, 67, 93, 97, 98, 206, 207 – där BRG bör vara en samverkande part eller där påverkan på näringslivet är betydande.

22 Ta fram ett förslag till klimatråd (s.18 i remissunderlaget)

Åtgärden i sig har inte någon direkt påverkan på näringslivet, men däremot kan det komma att påverka investeringsbeslut som berör näringslivets möjligheter. I ett klimatråd är det viktigt att även inkludera det ekonomiskt hållbara perspektivet och att det finns en balans i målsättningen med hållbar tillväxt. Möjligen bör BRG så som stadens näringslivskontor ingå i klimatrådet.

23 Vidareutveckla grön upplåning

Åtgärden i sig har inte någon direkt påverkan på näringslivet. Däremot kan åtgärden ha betydelse för Gothenburg Climate Partnerships verksamhet. Åtgärden blir aktuell för näringslivet först då man riktar investeringar eller delar av investering till publika-privata initiativ. Näringslivet efterfrågar gröna direktinvesteringar, men som modellen ser ut idag så är inte placering och projekt direktkopplade. BRG skulle kunna bidra i att designa och bedöma en del av de gröna investeringarna som kunde kanaliseras till demoprojekt/testarenor i samverkan.

33 Ökad användning och utveckling av fjärrkyla i staden

Utbyggnadsplanerna skulle kunna användas som test- och demonstrationsprojekt med företag inom området. På sikt främjar projekt av den karaktären den svenska exporten av fjärrvärmekompetens och systemlösningar. BRG arbetar redan med att just främja denna export i samverkan med en rad nationella och internationella aktörer och dockar an till Celsius projektet.

37 Skapa ett samverkansforum för ökad användning av biogas i transportsektorn (s.23 i remissunderlaget)

BRG har en pågående dialog med Göteborg Stads leasing och Västra Götalandsregionen kring denna fråga och deltar i samtal om och när frågorna rör näringslivet kring biogas. I samråd med berörda aktörer är ett projekt under utveckling för att finansiera möjliga insatser.

67 Verka för ökad elektrifiering av kollektivtrafiken (s.33 i remissunderlaget)

Sker inom ramen för ElectriCity samarbetet där BRG är en utav 15 samverkande parter. BRG deltar med såväl egna resurser som med medfinansiering av samarbetets koordinering samt är avtalande part gentemot leverantör. Ingen utökad insats för BRG är planerad.

93 Skapa förutsättningar för fartyg att få tillgång till alternativa bränslen (s.44 i remissunderlaget)

Åtgärden bedöms ha en positiv inverkan på såväl klimatet som för näringslivet. Vid en sådan utveckling kommer det att ytterligare bidra till att synliggöra Göteborg som en hållbar stad med innovativa lösningar som kan demonstreras för omvärlden och generera affärsmöjligheter för näringslivet. BRG har ingen roll i detta förrän det finns på plats och kan demonstreras.

98 Verka för differentierad trängselskatt för tunga fordon (s.46 i remissunderlaget)

Direkt påverkan på näringslivets förutsättningar och bör remisshanteras separat.

206 Vidareutveckla stadens klimatkompensation (s.81 i remissunderlaget)

BRG har ingen synpunkt på åtgärden i sig. Dock är BRG en av de reseintensiva verksamheterna i staden, men har i dagsläget inget problem med att göra investeringar kopplade till resorna. BRG har valt att subventionera kollektivtrafik för att möjliggöra fler tjänsteresor med kollektivtrafik samt att våra medarbetare reser kollektivt till och från arbetet. BRG har även investerat i teknik för fler resfria möten. Formuleringen "Klimatkostnaden återförs till förvaltningarna och bolagen genom investeringar i klimatåtgärder i den egna verksamheten" bör möjligen omformuleras då alla är skyldiga att utifrån budgetram avsätta medel för åtgärder eller investeringar som påverkar den egna organisationens hållbara resande. Annars blir känslan av att man tillförs resurser. BRG kommer ha svårt att sätta effektmått på t.ex. klimatkompensation för flygresor och att det ska minskas årligen. I BRGs uppdrag kan det i perioder medföra ökat resande, även långresor. Däremot kan BRG sätta mått på minskad nyttjade av bilpool, även det hänger ihop med uppdraget, med extra kundbesök etc. BRG kan sätta mått på att inte nyttja privat bil i tjänst, vilket i praktiken redan är infört.

207 Samordna fordonspooler inom Göteborgs Stad (s.82 i remissunderlaget)

BRG nyttjar stadens gemensamma bilpool för tjänsteresor som inte kan göras med kollektivtrafik. Om Göteborgs Stad skulle ha en fordonspool med liknande upplägg, ser BRG inget hinder att använda den i stället för den upphandlade bilpoolen. Det finns fördelar om en sådan fordonspool även skulle inkludera cyklar, elcyklar, bokningsbara kollektivtrafikkort m.m.

Kommentar: Flera av dessa åtgärder föreslår hanteras separat remisshantering innan ett genomförande.

Bilaga 1: Remissunderlag

Bilaga 2: Fördjupade beskrivningar av vissa föreslagna åtgärder

Bilaga 3: Protokollsutdrag från BRGs styrelsemöte



BUSINESS REGION
GÖTEBORG

Göteborg 2017-04-16

Till
Styrelsen i
Business Region Göteborg AB

Ärendet: Business Region Göteborg AB (BRG) har fått möjlighet att yttra sig över Innovationsprogram för Göteborgs Stad 2017-2022 (Dnr 1244/15 bilaga 1).

BRG anser att det är av största vikt för den framtida utvecklingen i och för staden, för medborgare, besökare och inte minst näringsliv att ett program för innovationsarbetet tas fram och implementeras. BRG har dels generella synpunkter på programmets innehålla och dels specifika som framgår av tjänsteutlåtandet som bör beaktas.

Förslag till beslut:

Styrelsen föreslås besluta

Att: Tillstyrka förslag på Innovationsprogram för Göteborgs Stad 2017-2022 (Dnr 1244/15) samt att beakta de synpunkter som framgår av bifogat tjänsteutlåtande.

Business Region Göteborg AB

Patrik Andersson
VD

Tjänsteskrivelse

Till Stadsledningskontoret/GBGStad

Datum: 2017-03-27

Remiss Dnr 1244/15

Ansvarig tjänsteman för tjänsteutlåtande

- Iris Öhrn, Investment Advisor, Etablering och Investering

Telefon: 0705260828, iris.ohrn@businessregion.se

- Per Österström, Gruppchef transporter och fordon, Kluster och Innovation

Telefon: 031-367 61 28, per.osterstrom@businessregion.se

Tjänsteutlåtande från **Business Region Göteborg AB (BRG)** (Dnr 1244/15) gällande Göteborgs stads innovationsprogram 2017-2022.

Ärendet

BRG har fått möjlighet att inkomma med ett yttrande gällande "Uppdrag från kommunstyrelsen att ta fram en strategi för innovationsarbetet innefattande en modell för hur staden ska jobba med innovationsprojekt".

BAKGRUND

Målen:

Målarbetet koncentrerar sig till

- 1) Ett strukturerat arbetssätt
- 2) Skapa goda förutsättningar för innovation
- 3) Innovationsledarskap

De två förstnämnda tar upp i huvudsak interna mål inom staden medan det sistnämnda kräver internationellt samarbete med andra regioner, näringsliv och forskning, med möjlighet att kunna attrahera och mäta sig med de bästa. Skall innovationsledarskap uppnås krävs omnämnande av strategiska insatser med internationell koppling och samverkan inom alla fem huvudstrategier.

De fem huvudstrategierna koncentrerar sig kring

- 1) Fokus (Identifiera och Prioritera)
- 2) Bedriva innovationsarbete (samverkansutveckling och att skapa tydliga vägar in)
- 3) Processer, verktyg och metoder (kommunikation och tillgång till ramverk och processer för innovationsarbete)
- 4) Kultur (ledarskap, struktur och belöning), attraktion, forum och mötesplatser
- 5) Organisation (finansiella medel, nätverk, gemensamma mål och indikatorer)

BUSINESS REGION GÖTEBORGS GENERELLA SYNPUNKTER

1. Innovationsarbete måste också ses i kontexten mot andra strategier som utvecklas just nu inom staden, exempelvis kompetensförsörjning, integration, näringslivsdialog mm. Vi ser gärna att innovationsstrategin ger uttryck av att koppla an till och nyttja övriga strategiska insatser.

Tjänsteskrivelse

Till Stadsledningskontoret/GBGStad

Datum: 2017-03-27

Remiss Dnr 1244/15

Ansvarig tjänsteman för tjänsteutlåtande

- Iris Öhrn, Investment Advisor, Etablering och Investering

Telefon: 0705260828, iris.ohrn@businessregion.se

- Per Österström, Gruppchef transporter och fordon, Kluster och Innovation

Telefon: 031-367 61 28, per.osterstrom@businessregion.se

2. Flertalet huvudstrategier kräver kopplingar sinsemellan och en helhetssyn för att stärka varandra.

Exempelvis:

(1) Fokus och (2) Bedriva innovationsarbete behöver kopplas ihop för att säkerställa kvalitet och mål.

Likaså (4) Kultur och (5) Organisation där organisation och ledarskap är en förutsättning för att skapa en innovationskultur inom stadens bolag och förvaltningar.

3. För att bli innovationsledande krävs kontinuerlig benchmarking mot andra ledande städer. Vi saknar en tydlighet kring hur vi arbetar med den frågan i innovationsstrategin.
4. Vi ser gärna att man inkluderar i strategin beskrivningar eller metoder kring stöd till implementering.
5. Kan man skapa innovationsmål? Hur följer vi ut resultat, framförallt i relation till andra städer? Vi vill att Göteborg ska vara erkänd som innovationsledande stad.

BUSINESS REGION GÖTEBORGS SYNPUNKTER TILL DE FEM HUVUDSTRATEGIERNA

Inom område (1) Fokus: Det kan mycket väl vara så att det dyker upp idéer om nya innovationer som inte ryms inom våra fokusområden. Hur skapar vi inom ramen för våra Processer (3) möjlighet att knoppa av de idéer och förslag som inte är inom våra prioriterade fokusområden, men so mycket väl kan vara till nytta för andra.

Inom område (1) Fokus: Det krävs ett omnämnande om att bedriva strategiskt arbete för att attrahera och arbeta med, eller vara delaktiga i, innovationsprojekt/arbete som är världsledande inom de fokusområden som valts ut. Rent organisatoriskt i punkt (5) måste medel även kopplas till detta arbete.

Inom (2) Bedriva innovationsarbete: Vi föreslår strategierna skall ta upp möjligheten att bedriva arbete över organisationsgränser och ge utrymme till rörlighet mellan stadens bolag som ett led att främja innovation.

Inom område (2) Bedriva innovationsarbete: Hur adresserar vi rent strategiskt att vi blir sedda och inbjudna som en partner till de innovationsarenor och samverkansplattformar som redan pågår eller är under utveckling, inom våra fokusområden.

Inom område (2) Bedriva innovationsarbete: Vi föreslår insatser för att utveckla vårt innovationssystem genom att, exempelvis skapa flera mötesplatser för mångfald och diversitet som möjliggör nytänkande. Staden lägger redan resurser och arbete på kompetens inom integrationsfrågan,

Tjänsteskrivelse

Till Stadsledningskontoret/GBGStad

Datum: 2017-03-27

Remiss Dnr 1244/15

Ansvarig tjänsteman för tjänsteutlåtande

- Iris Öhrn, Investment Advisor, Etablering och Investering

Telefon: 0705260828, iris.ohrn@businessregion.se

- Per Österström, Gruppchef transporter och fordon, Kluster och Innovation

Telefon: 031-367 61 28, per.osterstrom@businessregion.se

men hur kan den gruppen nyttjas som källa för innovativa idéer. Vi måste öppna upp för en stor outnyttjad samhällsresurs och en potentiell tillväxtmotor.

Gällande område (3) Processer: Medarbetaren i Göteborgs stad behöver inhämta kunskap och inspiration för att stärka sin innovationsförmåga. I beskrivningen saknas fokus på individen och dess kompetensutveckling för att höja sin innovationsförmåga. Det behövs insatser och processer (3) för att utveckla individens *förmåga* att vara innovativ.

Gällande område (3) processer: Vi anser att metod och processramverk för stöd och förenkling, saknas i beskrivningen. Det handlar inte bara om att lotsa in, utan även om att ha strukturer för enkel samverkan, lärande och återutnyttjande av metoder, projekt och dokument.

Inom område (4) Kultur; Det behövs mer fokus på arbetsmiljöer som främjar innovation. Vi ser gärna att man omnämner möjligheten att använda digitalisering som verktyg för att skapa en innovationskultur, digitala mötesplatser och forums. Vi måste i ännu högre grad än vad som sker idag, öka medarbetarens delaktighet i innovationsarbetet.

Inom område 4) Kultur: Vi är överens om vikten att tänka internationellt – att vara öppna mot världen.

Område 5) Organisation: Vi skulle vilja tillägga till nätverksbaserat arbetssätt, att skapa digitala verktyg som underlättar samarbete mellan bolag och förvaltningar. Det kan handla om transparens mellan bolag, gemensamma satsningar och dokumentation, gemensamma projektytor, kalenderfunktioner och digitala forum, samt lärande över organisationer mm. för att förenkla och effektivisera.

Yttrandet har beretts av Iris Öhrn och Per Österström.

Det är ett tjänstemannautlåtande och det har inte styrelsebehandlats.

Göteborg 2017-03-27



Göteborgs Stad

Tjänsteutlåtande

Utfärdat 2017-01-25
Diarienummer 1244/15

Ledningsstaben

Ann-Louise Hohlfält / Gunilla Åkerström
Telefon 031-368 06 45 / 031-368 01 56
E-post: ann-louise.hohlfält@stadshuset.goteborg.se /
E-post: gunilla.akerstrom@stadshuset.goteborg.se

Remittering av Göteborgs Stads innovationsprogram 2017-2022

Förslag till beslut

I Kommunstyrelsen:

Förslag till Göteborgs Stads innovationsprogram 2017-2022 enligt bilaga, till stadsledningskontorets tjänsteutlåtande, remitteras till Göteborgs Stads nämnder och styrelser för yttrande senast 2017-04-28.

Sammanfattning

Stadsledningskontoret har i enlighet med budget 2016 uppdraget att ta fram en strategi för innovationsarbetet innefattande en modell för hur staden ska jobba med innovationsprojekt, se yrkandet från MP, S, V daterat 2015-05-20. Arbetet har skett i enlighet med "Handlingsplan för framtagande av strategi för stadens innovationsarbete" som beslutades av kommunstyrelsen 2016-09-07 § 459, Dnr 1244/15. Utifrån Göteborgs Stads riktlinjer för styrande dokument benämns nu arbetet "*Göteborgs Stads innovationsprogram för 2017-2022*".

Programmet innehåller målbild och mål för Göteborgs Stads innovationsarbete. I Göteborgs Stads innovationsprogram föreslås fem stycken huvudstrategier för att arbeta mot målbilden.

Stadsledningskontoret föreslår att förslag till Göteborgs Stads innovationsprogram 2017-2022 remitteras till Stadens nämnder och styrelser för yttrande senast 2017-04-28.

Ekonomiska konsekvenser

Beslutet om att skicka förslag på Göteborgs Stads innovationsprogram 2017-2022 på remiss innebär inga ekonomiska konsekvenser. När beslut fattas om att anta Göteborgs Stads innovationsprogram kommer genomförandet belysas i handlingsplaner. Handlingsplanerna redogör för eventuella ekonomiska konsekvenser.

Barnperspektivet

Stadsledningskontoret har inte funnit några särskilda aspekter på frågan utifrån detta perspektiv.

Jämställdhetsperspektivet

Förslaget till Göteborgs Stads innovationsprogram har arbetats fram i bred samverkan med en jämn fördelning mellan kvinnor och män. Uppdraget har genomförts med dubbelt projektledarskap av en kvinna och en man.

Mångfaldsperspektivet

I den organisation som bildats för att ta fram förslag till Göteborgs Stads innovationsprogram har det i huvudsak ingått personer med etnisk svensk bakgrund.

I arbetet med att utveckla ett program för Göteborgs Stads innovationsarbete finns en hög medvetenhet om att innovation sker i skärningspunkterna mellan olika bakgrunder och kompetenser. Mångfald ses som en nyckelfaktor för att driva innovation inom Göteborgs Stads organisation och i samverkan med andra samhällsaktörer. I programmets genomförande behöver också kompetens om hur normkritisk innovation arbetas in.

Miljöperspektivet

Stadsledningskontoret har inte funnit några särskilda aspekter på frågan utifrån detta perspektiv.

Omvärldsperspektivet

Städers roll som innovationsarenor diskuteras både i Sverige och internationellt. Få offentliga aktörer på kommunal nivå har dock systematiska arbetssätt och strukturer för att främja innovation i samverkan och i den egna organisationen. Ofta verkar det finnas ett gap mellan viljan och medvetenheten hos den högsta styrande ledningen i en organisation och hur man upplever mandat och möjlighet att prioritera innovation och utveckling ute i verksamheterna. I svenska kommuner dominerar en förvaltningskultur starkt över en innovationskultur och innovationsarbetet drivs ofta av enskilda individer/eldsjälar. Kommunerna har ofta professionella och väldigt slutna processer som försvårar medskapande från externa innovationsaktörer.¹

Göteborg Stads ambition att arbeta fram ett Innovationsprogram för beslut i Kommunfullmäktige är ett strategiskt grepp som få städer gjort tidigare. Stockholm har en beslutad innovationsstrategi där man nu jobbar med genomförande och Borås har liknande ambitioner. Utkastet har tagit sin utgångspunkt i den nationella innovationsstrategin och hur kommunernas roll beskrivs. Projektledning och arbetsgrupper har tagit inspiration från andra organisationers Innovationsprogram (ofta benämnda innovationsstrategier). Främst kan nämnas Stockholmsregionens innovationsstrategi (Stockholm 2025) och Skåneregionens innovationsstrategi.

Bilaga

Förslag till Göteborgs Stads innovationsprogram 2017-2022

¹ Sandoff, A., Algehed, J., Bladini, F., Jensen, C., Palm, K., Williamsson, J. Innovationsplattformar för hållbara attraktiva städer. Slutrapport följeforskningen.

Ärendet

Stadsledningskontoret har i enlighet med budget 2016 uppdraget att ta fram en strategi för innovationsarbetet innefattande en modell för hur staden ska jobba med innovationsprojekt, se yrkandet från MP, S, V daterat 2015-05-20. Arbetet har skett i enlighet med ”Handlingsplan för framtagande av strategi för stadens innovationsarbete” som beslutades av kommunstyrelsen 2016-09-07 § 459, Dnr 1244/15.

I enlighet med Göteborgs Stads riktlinjer för styrande dokument benämns nu innovationsarbetet ”Göteborgs Stads innovationsprogram för 2017-2022”.

Bakgrund

För ett framgångsrikt utveckla innovationsprojekt krävs ett strukturerat och systematiskt arbetssätt. De viktigaste lokala hinder för innovation som (genom två nulägesanalyser identifierats) är brist på organisering och strategisk samverkan rörande innovation mellan stadens förvaltningar och bolag, bristande kunskap och förmåga i de sena skedena av innovationsprocessen (lärande och uppskalning) samt en organisationskultur som inte främjar innovation.

I budget 2016 finns uppdrag och mål kopplat till hur staden ytterligare ska stärka sitt innovationsarbete. Göteborg ska vara en hållbar innovationsstad som i samverkan med näringsliv och akademi präglas av ett starkt företagsklimat och ökad sysselsättning. Samverkan för fler hållbara innovationer och jobbtillväxt ska öka. Business Region Göteborg är processägare och har för att säkerställa kopplingen mellan budgetmålet och innovationsprogrammets mål och varit en del av projektledningen. Innovationsprogrammets målbild och mål har ett mer långsiktigt perspektiv än budgetmålet.

Ärendets beredning

Under 2016 har ett förslag till innovationsprogram för Göteborgs Stads nämnder och styrelser arbetats fram i bred samverkan med Stadens förvaltningar och bolag och i enlighet med beslutad handlingsplan 2016-09-07 § 459, Dnr 1244/15.

Följeforskning har kopplats till processen med att utarbeta och vidare implementera Göteborgs Stads innovationsprogram 2017-2022. Följeforskningen sker i samverkan med Handelshögskolan, Kommunforskning i Väst och Mistra Urban Futures.

2 Innovation i stadsutveckling – En intervjustudie bland tjänstemän i Göteborgs Stad, Algehed J, Lundgren L (2015)

Innovation inom Velfärd och Utbildning – En intervjustudie bland tjänstemän i Göteborgs Stad, Granlund S, Söderberg K (2016)

Förslag till Innovationsprogram och stadsledningskontorets överväganden

Programmet innehåller målbild och mål för Göteborgs Stads innovationsarbete. I Göteborgs Stads innovationsprogram föreslås **fem stycken huvudstrategier** för att arbeta mot målbilden.

- 1. Vi ska fokusera innovationskraften för att uppnå stadens olika mål utifrån gemensamma prioriteringar.*
- 2. Vi ska bidra till ett starkt innovationsklimat i Göteborgs Stad genom att driva innovationsarbetet i samverkan med näringsliv, akademi, civilsamhälle och andra offentliga organisationer.*
- 3. Vi ska utveckla och förvalta processer, metoder och verktyg som stärker innovationsförmågan i Göteborgs Stad som helhet samt i alla förvaltningar och bolag.*
- 4. Vi ska odla en innovationsfrämjande organisationskultur som bygger på tillit och förtroende.*
- 5. Vi ska organisera Göteborgs Stads gemensamma innovationsarbete för att stärka innovationsförmågan för kommunen som helhet och inom alla förvaltningar och bolag.*

Strategierna beskrivs mer utförligt i innovationsprogrammet enligt bilaga 1 Förslag till Göteborgs Stads innovationsprogram 2017-2022.

Stadsledningskontoret föreslår att förslag till Göteborgs Stads innovationsprogram 2017-2022 remitteras till Stadens nämnder och styrelser för yttrande senast 2017-04-28.

Implementering och efterlevnad

Stadsledningskontoret bedömer att vikten av att implementera och kommunicera programmet är avgörande för att få ett genomslag och efterlevnad. I samband med ärendets beredning för beslut i kommunstyrelsen kommer stadsledningskontoret att arbeta fram en handlingsplan för hur implementeringen ska ske. Handlingsplanerna redogör även för eventuella ekonomiska konsekvenser.

Stadsledningskontoret

Ann-Louise Hohlfält
Planeringsledare

Jonas Kinnander
Direktör Ledningsstaben



Göteborgs
Stad

Göteborgs Stads innovationsprogram 2017-2022

PLANERANDE
styrande dokument

Vision

Program

Planer inkl
budget/affärsplan

Beslutad av: Kommunfullmäktige	Gäller för: Göteborgs Stads samtliga nämnder och styrelser	Diarienummer: 1244/15	Datum och paragraf för beslutet: xxxxx-xx-xx, § xx
Dokumentsort: Program	Giltighetstid: 2017-2022	Senast reviderad: 2017-01-23	Dokumentansvarig: Jonas Kinnander

Göteborgs Stads styrsystem

Utgångspunkterna för styrningen av Göteborgs Stad är lagar och författningar, den politiska viljan och stadens invånare, brukare och kunder. För att förverkliga utgångspunkterna behövs förutsättningar av olika slag. Stadens politiker har möjlighet att genom styrande dokument beskriva hur de vill realisera den politiska viljan. Inom Göteborgs Stad gäller de styrande dokument som antas av kommunfullmäktige och kommunstyrelsen. Därutöver fastställer nämnder och bolagsstyrelser egna styrande dokument för sin egen verksamhet.

Kommunfullmäktiges budget är det övergripande och överordnade styrande dokumentet för Göteborgs Stads nämnder och bolagsstyrelser.



Om Göteborgs Stads styrande dokument

Göteborgs Stads styrande dokument ger organisationen förutsättningar för att göra rätt saker på rätt sätt. De anger vad nämnder/styrelser och förvaltningar/bolag ska göra, vem som ska göra det och hur det ska göras. Styrande dokument är samlingsbegreppet för dessa dokument.

Stadens grundläggande principer såsom demokratisk grundsyn, principer om mänskliga rättigheter och icke-diskriminering omsätts i praktisk verksamhet genom att de integreras i stadens ordinarie beslutsprocesser. Beredning av och beslut om styrande dokument har en stor betydelse för förverkligandet av dessa principer i stadens verksamheter.

De styrande dokumenten ska göra det tydligt både för organisationen och för invånare, brukare, kunder, leverantörer, samarbetspartners och andra intressenter vad som förväntas av förvaltningar och bolag. De styrande dokumenten ligger till grund för att utkräva ansvar när organisationen inte arbetar i enlighet med vad som är beslutat.

Styrande dokument

Kommunala föreskrifter

Planerande och reglerande styrande dokument

Normgivning mot enskild

Riktade styrande dokument

Planerande styrande dokument

Reglerande styrande dokument

Innehåll

Sammanfattning.....	4
1. Inledning.....	5
1.1 Syfte.....	5
1.2 Bakgrund.....	5
1.3 Omfattning.....	6
1.4 Läsanvisning.....	6
2. Innovation.....	6
2.1 Något nytt som skapar värde	6
2.2 Innovation utgår från människan	7
3. Målbild och mål för innovationsarbetet	9
3.2 Mål och indikatorer.....	9
4. Fem strategier för innovation	11
4.1 Fokusera innovationskraften.....	11
4.2 Driva innovationsarbetet i samverkan	12
4.3 Utveckla och förvalta processer, metoder och verktyg som stärker innovationsförmågan	13
4.4 Odla en innovationsfrämjande organisationskultur	14
4.5 Organisera Göteborgs Stads gemensamma innovationsarbete	15

Sammanfattning

Göteborgs Stads innovationsprogram beskriver hur staden ska skapa ett strukturerat arbete med innovation i Göteborgs Stads verksamheter och öka Göteborgs Stads kapacitet att vara innovativ inom Göteborgs Stads organisation och i samverkan med andra samhällssektorer.

Den definition som Göteborgs Stad arbetar utifrån är att **innovation är något nytt som skapar värde och får spridning**. En idé blir alltså inte en innovation förrän den omsätts i verkligheten och gör nytta.

Målbilden för Göteborgs Stads innovationsprogram är att: **Innovation skapar nytta för boende, besökare och näringsliv och bidrar till ett jämlikt och hållbart Göteborg**. Innovationsprogrammet ska stärka Göteborgs stads innovationsförmåga utifrån **tre mål**: 1) Göteborgs Stad har ett strukturerat arbetssätt som säkerställer effekt och nytta i gemensamma prioriteringar där innovation är ett verktyg. 2) Medarbetare i Göteborgs Stads förvaltningar och bolag har goda förutsättningar att vara innovativa och utveckla verksamheten. 3) Göteborg ska vara erkänd som innovationsledande stad.

För att driva mot målbilden och nå målen har Göteborgs Stads innovationsprogram fem huvudstrategier:

1. Vi ska fokusera innovationskraften för att uppnå stadens olika mål utifrån gemensamma prioriteringar.
2. Vi ska bidra till ett starkt innovationsklimat i Göteborgs Stad genom att driva innovationsarbetet i samverkan med näringsliv, akademi, civilsamhälle och andra offentliga organisationer.
3. Vi ska utveckla och förvalta processer, metoder och verktyg som stärker innovationsförmågan i Göteborgs Stad som helhet samt i alla förvaltningar och bolag.
4. Vi ska odla en innovationsfrämjande organisationskultur som bygger på tillit och förtroende.
5. Vi ska organisera Göteborgs Stads gemensamma innovationsarbete för att stärka innovationsförmågan för kommunen som helhet och inom alla förvaltningar och bolag.

1. Inledning

1.1 Syfte

Göteborgs Stads innovationsprogram beskriver hur staden ska skapa ett strukturerat arbete med innovation i Göteborgs Stads verksamheter och öka Göteborgs Stads kapacitet att vara innovativ inom Göteborgs Stads organisation och i samverkan med andra samhällssektorer. Programmet pekar ut långsiktiga mål och handlingsriktningar för Stadens innovationsarbete.

1.2 Bakgrund

Göteborg sjuder av innovativa initiativ hos företag, i akademien och bland civilsamhällets aktörer. Även invånarna är aktiva i debatten och bidrar till hur staden ska utvecklas. Göteborgs Stad tar en aktiv roll i många av dessa initiativ och processer och bidrar med kunskap och ekonomiska resurser och driver många utvecklingsprojekt. Erfarenheter visar dock att mer kan göras för att stärka Göteborgs Stads, och det västsvenska, innovationssystemet. Öppna upp staden som arena för att utveckla, testa och sprida innovativa produkter, tjänster och arbetsformer.

Göteborgs Stad spelar även en viktig roll i att utveckla hållbara innovationer och därmed proaktivt möta stora och komplexa utmaningar.

Ett strategiskt och systematiskt innovationsarbete är viktigt för att utvecklingen av Göteborgs Stads kärnverksamhet ska bli framgångsrik. Genom nya och bättre produkter, tjänster, processer och arbetsmetoder kan Staden ge ökad kvalitet och nytta för boende, besökare och näringsliv. Innovation är ett verktyg för att nå Göteborgs Stads olika mål och Kommunfullmäktiges vision.

Ingen enskild aktör har kunskap och resurser att på egen hand leverera de lösningar som behövs. Göteborgs Stads förmåga till samverkan med andra samhällssektorer blir allt viktigare för att klara av kärnuppdraget, möta de stora samhällsutmaningarna och stärka jobbtillväxten genom hållbara innovationer.

Två delmål i den nationella innovationsstrategin pekar tydligt mot offentliga verksamheters innovationsförmåga och det dubbla uppdrag som Sveriges kommuner har:

- 1) Offentliga verksamheter arbetar systematiskt med innovation för att öka effektivitet och kvalitet¹

¹ Den Nationella innovationsstrategin, Näringsdepartementet,
<http://www.regeringen.se/49bbc1/contentassets/f4877afdcc2b44a290853b2788e7d003/den-nationella-innovationsstrategin>

- 2) Offentliga verksamheter bidrar till att utveckla innovativa lösningar för att möta samhällsutmaningar.

Göteborgs Stads innovationsprogram beskriver hur arbetet med att stärka innovationsförmågan, och därmed bidra till ökad måluppfyllelse i Göteborgs Stads förvaltningar och bolag, ska genomföras. Innovation är ett verktyg för att nå mål i kommunens andra strategiska program och planer.

Programmet är Göteborgs Stads första innovationsprogram.

1.3 Omfattning

Programmet gäller från dess antagande och fem år framåt. Därefter ska behov av revideringar utredas och eventuella ändringar föreslås.

1.4 Läsanvisning

- Kapitel 2 Beskriver hur Göteborgs Stad definierar innovation och vad som driver innovation och innovativt arbete.
- Kapitel 3 Beskriver Målbild och mål för Göteborgs Stads innovationsprogram.
- Kapitel 4 Beskriver Göteborgs Stads strategier för stark innovationsförmåga.

2. Innovation

2.1 Något nytt som skapar värde

Innovation är ett mångfacetterat begrepp som det finns olika definitioner och tolkningar av. Ordet innovation är väl etablerat i den vetenskapliga litteraturen och definierades första gången redan på 1930-talet. Gemensamt för de flesta definitioner av innovation är att de utgår från två kriterier:

- 1) att innovationen innehåller en tydlig verks- och effekthöjd samt någon form av nyhetsselement
- 2) att detta ”nya” blir till innovation först när den får ett brett genomslag

”Förlopp genom vilket nya idéer, beteenden och tillvägagångssätt vinner insteg i ett samhälle och sedan sprids där” (Nationalencyklopedin)

”Införandet eller genomförandet av en ny eller väsentligt förbättrad vara, tjänst eller process, nya marknadsföringsmetoder eller nya sätt att organisera affärsverksamhet, arbetsorganisation eller externa relationer.”

(OECD, Oslomanualen för mätning och jämförelser av innovation i företag)

Innovationer kan vara helt nya idéer eller bygga på befintliga idéer och tillämpas på nytt sätt eller i ett nytt sammanhang. De kan vara både små och stora och av olika natur: affärsmodeller, tjänster, arbetsformer och tekniska lösningar.

Den definition som Göteborgs Stad arbetar utifrån är att **innovation är något nytt som skapar värde och får spridning**. En idé blir alltså inte en innovation förrän den omsätts i verkligheten och gör nytta.

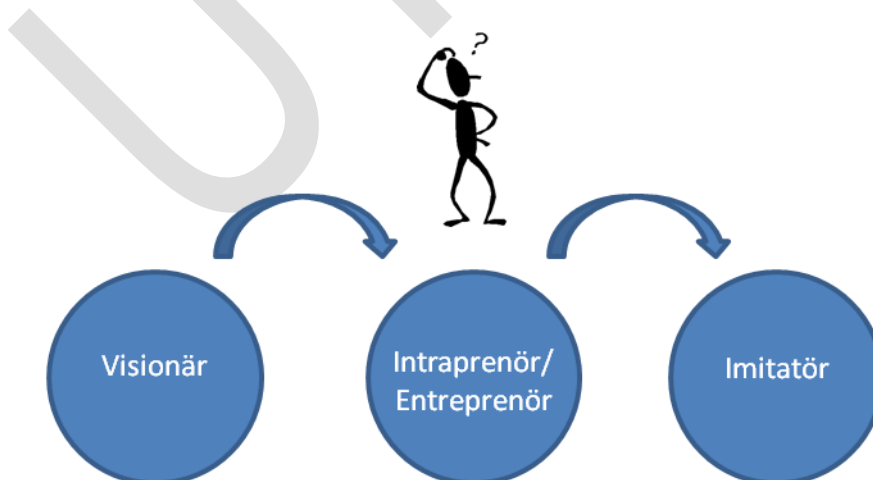
Innovation skiljer sig från kvalitetsarbete och det kontinuerliga förbättringsarbetet. Begreppet innovation innehåller en grad av radikalitet, det vill säga att innovation är något helt nytt eller en betydande förbättring. Innovationer kan dock även uppstå ur det praktiska förbättringsarbetet.



Figur 1: Definition av innovation

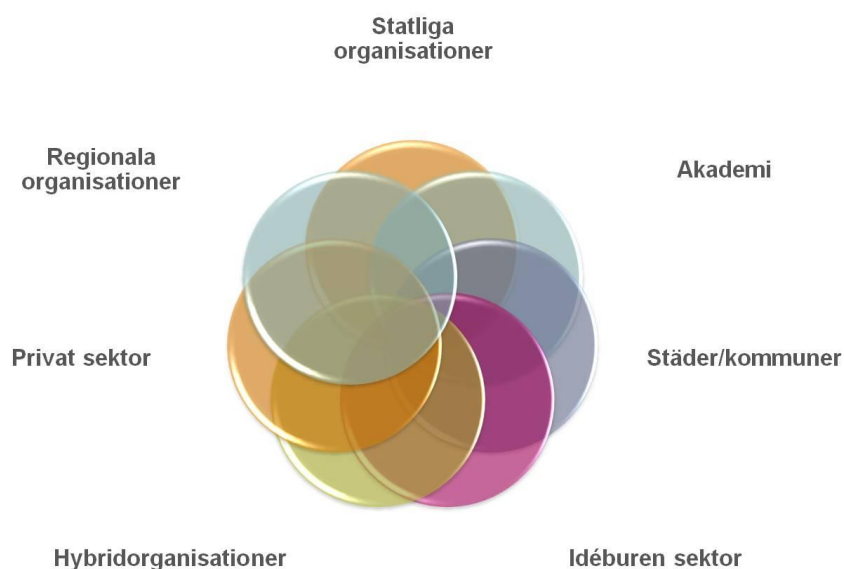
2.2 Innovation utgår från människan

Individer är den drivande kraften i innovationsprocessen. För att skapa innovationer behövs visionärer med idéer och entreprenörer/intraprenörer som omsätter idéerna till praktisk nytta, så som i affärsmodeller eller organisations- och processperspektiv. För att en idé ska få storskalig spridning, och därmed uppnå potentiell effekt, behövs också genomförare/imitatörer som nyttjar den nya kunskapen i sina verksamheter.



Figur 2: Alla behövs för att driva innovation

Idéer kan komma såväl internt från Göteborgs Stads egen organisation, som från externa aktörer, men skapas framförallt i bred samverkan i skärningspunkten mellan olika bakgrunder och discipliner. För att stärka Göteborgs Stads innovationsförmåga måste möten mellan olika kunskapsområden, kulturer och erfarenheter tillåtas och stimuleras. Krockarna utmanar, ger tillfälle att tänka i nya banor och möjliggör förändring i arbetssätt. Finns det, mellan aktörerna, en uppfattning om ömsesidig nytta och tillit till varandra, skapas ett kreativt klimat och ett förhållningssätt som gynnar innovationer och tillväxt.



Figur 3: Innovation kräver samverkan

Framgång när det gäller innovation handlar om organisationens kultur, lärande, risktagande, organisering, resurser och vilka arbetsprocesser och metoder för innovation som organisationen tillämpar. Det finns många olika synsätt kring hur en organisation lyckas med innovation. Under de senaste åren har begrepp som öppen-, iterativ- och kund-/användar-/brukardriven innovation haft stor framgång inom metodutvecklingen. För att öka innovationsförmågan krävs också – paradoxalt nog – formalisering, systematik och rutiner.

3. Målbild och mål för innovationsarbetet

Med ett strategiskt och fokuserat innovationsarbete kan Göteborgs Stad samordna och prioritera sina resurser så att organisationen gör rätt saker, engagerar rätt aktörer och snabbare når önskad effekt.

För att innovationsarbetet i Göteborgs Stad ska utvecklas behövs en gemensam målbild och gemensamma mål för innovationsarbetet som alla förvaltningar och bolag arbetar mot. Innovation ska ses som ett verktyg för att skapa nytta för boende, besökare och näringsliv. Se figur 4.



Figur 4: Målbild och mål för Göteborgs Stads innovationsprogram 2017-2022

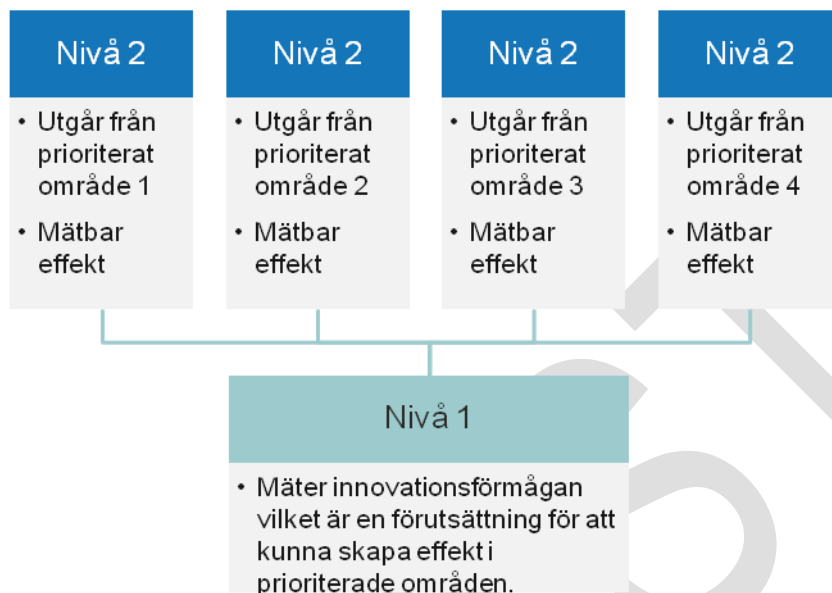
3.2 Mål och indikatorer

För att nå målbilden för innovationsprogrammet ska mål och indikatorer kontinuerligt följas upp på ett strukturerat sätt. Utifrån programmets målbild finns två nivåer av mål och indikatorer.

En nivå ett där Göteborgs Stads innovationsförmåga mäts och följs upp. Målen på nivå ett är konstanta över tid, och mäter hur organisationen lyckas i sin förmåga att använda innovation som ett verktyg. Målen på denna nivå läggs in i det ordinarie uppföljningssystemet.

- **Göteborgs Stad har ett strukturerat arbetssätt som säkerställer effekt och nytta i gemensamma prioriteringar där innovation är ett verktyg**
- **Medarbetare i Göteborgs Stads förvaltningar och bolag har goda förutsättningar att vara innovativa och utveckla verksamheten.**
- **Göteborg ska vara erkänd som innovationsledande stad.**

På den andra nivån skapas innovationsmål som har mätbar effekt kopplat till de utmaningar som Göteborgs Stad gemensamt prioriterat och där innovation skapar nytta. Dessa mål är föränderliga över tid. För vart och ett av de gemensamt prioriterade områdena skapas specifika mål och indikatorer som mäter uppnådd effekt av innovationsarbetet inom området. Se figur 5



Figur 5: Målnivåer

Uppföljningsmått för att följa upp effekten av strategin ska vara integrerat med Göteborgs Stads styrsystem. Det innebär att kommunen genom målen stegvis kan mäta utvecklingen och genom resultaten se om organisationen är på väg i rätt riktning eller om åtgärder krävs.

4. Fem strategier för innovation

4.1 Fokusera innovationskraften

Göteborgs Stad behöver prioritera innovationsområden som hela staden samlas kring och arbetar med på övergripande nivå. Förvaltningar och bolag behöver även prioritera sitt innovationsarbete utifrån sina respektive uppdrag. Strategisk samverkan mellan förvaltningar och bolag gör att Göteborgs Stad kan bygga en långsiktig kompetensbas som främjar innovation. Gemensamt risktagande och lärande blir möjligt genom att fokusera innovationsarbetet till prioriterade områden.

Vi ska fokusera innovationskraften för att uppnå stadens olika mål utifrån gemensamma prioriteringar.

Genom att:

- kontinuerligt identifiera och fastslå gemensamma prioriteringar där innovation gör skillnad.
- säkerställa att dessa prioriteringar är kända och tydliga, internt i staden och för våra samverkanspartners.
- driva gemensamma prioriterade program och projekt.

4.2 Driva innovationsarbetet i samverkan

För att driva innovation i Göteborgs Stad måste många agera tillsammans i en gemensam riktning, det räcker inte att enskilda aktörer är innovativa. Att bygga och verka i starka innovationsekosystem är därför avgörande för stadens innovationsförmåga, både för att få tillgång till andra aktörers kraft men också för att dela risker. Ett innovationsekosystem består av en uppsättning aktörer som verkar ömsesidigt förstärkande. Dessa kan bestå av stora och små företag, kunskapsorganisationer som universitetet och forskningsinstitut, offentliga aktörer och myndigheter, nätverk samt ideella organisationer.

Vi ska bidra till ett starkt innovationsklimat i Göteborgs Stad genom att driva innovationsarbetet i samverkan med näringsliv, akademi, civilsamhälle och andra offentliga organisationer.

Genom att:

- aktivt bidra till att stärka och utveckla innovationsekosystemet och innovationsarenor lokalt, regionalt, nationellt och internationellt.
- stärka och utveckla samverkansstrukturer, med målet att säkerställa ett samlat fokus och påverkansarbete lokalt, regionalt, nationellt och internationellt.
- skapa tydliga vägar in i Göteborgs Stad för externa och interna aktörer med innovationsfrågor.

4.3 Utveckla och förvalta processer, metoder och verktyg som stärker innovationsförmågan

Göteborgs Stad behöver medarbetare som har förmågan att tänka och göra nytt. Uppmuntran och system som stödjer och stärker dessa beteenden behövs för att medarbetarna ska orka och vilja driva innovationsarbete.

Det behövs gemensamma processer, metoder som är gemensamma för alla stadens verksamheter. Dessa behöver kopplas till vår omvärld och förmedlas via god intern och extern kommunikation.

Vi ska utveckla och förvalta processer, metoder och verktyg som stärker innovationsförmågan i Göteborgs Stad som helhet samt i alla förvaltningar och bolag.

Genom att:

- arbeta i prioriterade program och projekt i enlighet med gemensam processmodell från behovsanalys och idégenerering till storskalig spridning
- driva ett kontinuerligt kommunikationsarbete som förtydligar riktning och nytta med stadens innovationsarbete och som förenklar kontaktskapande för interna och externa aktörer i innovationsfrågor.
- säkerställa att processer, metoder och verktyg som rör innovation är tillgängliga, kända och digitaliserade för stadens förvaltningar och bolag.

4.4 Odla en innovationsfrämjande organisationskultur

Grunden för ett starkt innovationsarbete är att odla en aktiv och öppen kultur som främjar innovation. Även nyfikenhet, mod och riskvilja att möta och pröva det nya och okända är viktigt. För att lyckas med detta krävs att kunskapen om innovation breddas samt ett förhållningssätt och ledarskap som stärker en innovativ kultur hos alla medarbetare inom Göteborgs Stad.

En stor del av innovationsarbetet sker utanför staden, därför krävs även en öppenhet mot världen, med öppna linjestrukturer och en förmåga att se bortom det invanda.

Vi ska odla en innovationsfrämjande organisationskultur som bygger på tillit och förtroende.

Genom att:

- öka ledarskapets förståelse för, och förmåga att leda, en innovationsfrämjande kultur.
- utveckla strukturer och ge utrymme för belöningssystem som stimulerar en innovationsfrämjande kultur.
- attrahera, behålla och utveckla engagerade, utvecklings- och samverkansbenägna medarbetare med många perspektiv.
- erbjuda forum och mötesplatser för kompetensutveckling och erfarenhetsutbyte om innovation mellan stadens verksamheter och i innovationsekosystemet.

4.5 Organisera Göteborgs Stads gemensamma innovationsarbete

Göteborgs Stad behöver en lednings- och samordningsfunktion med ett antal specialistkompetenser. Funktionen leder, stärker, katalyserar, koordinerar och följer upp innovationsarbetet.

En strategisk samverkan mellan olika förvaltningar och bolag rörande innovation skapar effektivisering och tillvaratagande av kompetens som främjar innovationsarbetet i Staden.

För att stimulera innovation behöver Göteborgs Stad även söka finansiering samt prioritera egna resurser för att få innovationer att växa, utvecklas och spridas. Utan finansiella instrument och stöd till projektansökningar avstannar många goda idéer redan på idéstadiet.

Vi ska organisera Göteborgs Stads gemensamma innovationsarbete för att stärka innovationsförmågan för kommunen som helhet och inom alla förvaltningar och bolag.

Genom att:

- samskapa ett nätverksbaserat arbetssätt över förvaltnings- och bolagsgränserna.
- utveckla kunskap, instrument och förmåga att säkerställa finansiella resurser för innovation.
- leda och följa upp gemensamma mål och indikatorer samt prioriterade projekt och program.
- initiera och samla funktioner som driver, samordnar, utvecklar och kommunicerar stadens övergripande innovationsarbete



**BUSINESS REGION
GÖTEBORG**

Göteborg 2017-04-16

Till
Styrelsen i
Business Region Göteborg AB

Ärendet: Remiss svar Göteborgs Stads program för besöksnäringens utveckling fram till 2030, Dnr 0113/17.

Förslag till beslut:

Styrelsen föreslås besluta

Att: Avge yttrande på Göteborgs Stads program för besöksnäringens utveckling fram till 2030 i enlighet med bifogat tjänsteutlåtande.

Business Region Göteborg AB

Patrik Andersson
VD

Remissvar

Till Göteborg & Co

Datum: 2017-04-13

GCO Dnr: 0113/17

BRG Dnr:

Företagsutvecklingsavdelningen

Namn: Eva Källrot

Telefon: 031-367 62 14

E-post: eva.kallrot@businessregion.se

Remissvar från Business Region Göteborg AB (BRG) angående – Göteborgs Stads program för besöksnäringens utveckling fram till 2030.

Ärendet

BRG har fått möjlighet att inkomma med synpunkter på en remiss från Göteborg & Co avseende Göteborgs Stads program för besöksnäringens utveckling fram till 2030.

Målbilden för Destinationen Göteborg är: **2030 har turismen till Göteborg fördubblats**. Det kvantitativa mål som är uppsatta för perioden 2015-2030 är följande:

- Antalet kommersiella gästnätter totalt ökar från 4,5 miljoner till 9 miljoner.
- Tillväxten i gästnätter per år är ca. 4,5 %.
- De internationella gästnätterna ökar från 1,35 miljoner till 3,6 miljoner.
- 12 500 nya jobb på hel- eller deltid skapas (8 500 årsarbeten).

Programmet beskriver ett antal övergripande ambitioner som staden behöver ställa sig bakom för att nå målbilden. Dessa är:

- (1) Besöksnäringen utgör en basnäring och kommer att ha stor betydelse för det framtida samhällsbygget med att utveckla ett jämlikt Göteborg.
- (2) Staden ska verka på nationell nivå för att skapa bästa förutsättningar för besöksnäringens utveckling.
- (3) Staden har ambitionen att stå värd för världsevenemang med jämna mellanrum.

För att nå målsättningarna har 5 strategiska områden identifierats som avgörande. De är beroende av varandra och bygger gemensamt mot den övergripande målbilden;

- (1) Göteborgs Stad ska verka för att säkerställa investeringar i de verksamheter som utgör motorer för besöksnäringens utveckling.
- (2) Göteborgs stad ska utarbeta långsiktigt hållbara finansieringslösningar för åtgärder som syftar till att utveckla destinationen och staden.
- (3) Göteborgs stad ska utveckla samverkansformerna för hållbar destinationsutveckling mellan såväl stadens olika delar som med näringsliv och akademi.
- (4) Göteborgs stad ska i stadsplaneringen beakta besöksnäringens behov.
- (5) Göteborgs stad ska aktivt verka för ett gynnsamt näringslivsklimat och en tryggad kompetensförsörjning.

Remissvar

Till Göteborg & Co

Datum: 2017-04-13

GCO Dnr: 0113/17

BRG Dnr:

Företagsutvecklingsavdelningen

Namn: Eva Källrot

Telefon: 031-367 62 14

E-post: eva.kallrot@businessregion.se

BRG:s svar innefattar synpunkter kring programskrivningen och de mål, ambitioner, insatser som beskrivs samt två av de strategier som identifierats, strategi (4) och (5).

Remissvaret är styrelsebehandlat i BRGs styrelse den 2017-04-24, se bifogat protokollsutdrag.

Yttrande från BRGs styrelse

Business Region Göteborgs synpunkter

BRG ser det önskvärt att bidra till att skapa gynnsamma förutsättningar för att besöksnäringen ska kunna växa och utvecklas. Vi ser en stor tillväxtpotential inom besöksnäringen och det är en bransch som bidrar starkt till att göra staden till en attraktiv plats att besöka, arbeta i och att bo i.

Avseende de övergripande kvantitativa målen för perioden 2015-2030 kan BRG inte se några målkonflikter. Det är som poängterat i remisshandlingarna en hög tillväxttakt och en hög men inspirerande ambitionsnivå där BRG kan bidra till att skapa förutsättningar för denna utveckling av besöksnäringen genom att bl.a. erbjuda vår kunskap och våra kontakter inom näringslivet och akademien. BRG ser heller inga målkonflikter avseende de tre ambitioner som formulerats för att nå de uppsatta målen.

BRG:s svar innefattar synpunkter kring strategi (4) och (5) då de strategierna innefattar de frågor som vår verksamhet direkt arbetar med och har ett antal uppdrag inom.

Strategi (4): Göteborgs stad ska i stadsplaneringen beakta besöksnäringens behov.

BRGs arbete med att ta fram ett näringslivsstrategiskt program för Göteborgs stad har påbörjats. En av utmaningarna som identifierats är behovet av att stärka attraktionskraften.

Stärka attraktionskraften

När Göteborgs stadsbild planeras för framtiden är det viktigt att hänsyn tas till besöksnäringen i ett tidigt skede men även de som bor och arbetar i staden, med målbilden att göra staden attraktiv ur flera aspekter. En viktig del i det näringslivsstrategiska programmet för Göteborgs stad som framarbetas är vikten av att stärka attraktionskraften i staden. Det innefattar att attrahera: Talang, Företag och Besökare till regionen. Då är det av största vikt att man beaktar perspektivet om vad det är som gör en stad attraktiv. Behov av mark för nya hotell, attraktioner och evenemang behöver skapas parallellt med en förståelse och hänsyn till subkulturerna, det personliga, mänskliga och sociala som utmärkt Göteborg i många år. Tillåtande oaser så som t.ex. saltet på Ringön, Andra långgatan m.fl. Det är en mycket betydelsefull del av stadens unicitet,

Remissvar

Till Göteborg & Co

Datum: 2017-04-13

GCO Dnr: 0113/17

BRG Dnr:

Företagsutvecklingsavdelningen

Namn: Eva Källrot

Telefon: 031-367 62 14

E-post: eva.kallrot@businessregion.se

identitet och är mycket svårt att kopiera. Betydelsen av dessa rum och mötesplatser nämns i remisshandlingarna men BRG vill bara understryka ytterligare vikten av dessa områden i stadsplanen för att bibehålla attraktionskraften.

Strategi (5): Göteborgs stad ska aktivt verka för ett gynnsamt näringslivsklimat och en tryggad kompetensförsörjning.

Förbättra företagsklimatet och skapa ett tillåtande näringslivsklimat

BRG har fått uppdraget att utarbeta en plan för hur stadens företagsklimat skall förbättras enligt Insiktsundersökningen. Företagsklimatfrågan är en prioriterad fråga i vår verksamhet tillsammans med näringslivscheferna inom GR.

Några insatser för att bidra till ett förbättrat företagsklimat är bl.a. forumet strategisk näringslivsdialog som har inrättats. Det är ett återkommande forum där stadens politiker träffar ledande företag för dialog. Det är av största vikt att arbeta kontinuerligt och medvetet med attityder till företag och företagarens vardag hos politiker och tjänstemän. BRG bidrar i flera sammanhang till plattformar för detta och vill tillsammans med Göteborg & Co kraftsamla för att skapa ytterligare dialoger och bidra till att minska det upplevda avståndet mellan näringslivet och politiken och tjänstemän.

Arbetet med att ta fram ett näringslivsstrategiskt program för Göteborgs stad har påbörjats. Stadens arbete med företagsklimatet kommer vara en central del i programmet. Programmet innefattar bl.a. följande 5 utmaningar: Säkra kompetensförsörjningen, Stärka attraktionskraften, Planera för tillväxt, Förbättra företagsklimatet och Utveckla innovationsförmågan.

I slutet av 2012 inrättades stadens företagslots med huvuduppgift att ge service och vägledning till företag i främst tillståndrelaterade frågor. En av nyckelfrågorna som lyfts i remisshandlingarna avseende strategi (5) är att de tillståndsgivande myndigheterna samverkar för att effektivt hantera den tilltänkta expansionen. Vi ser gärna ytterligare insatser och ett starkare samverkan för att förbättra kunskapsutbytet mellan förvaltningarna i staden med ambitionen att förenkla och förkorta processer ur ett kundperspektiv. Fler ärenden som löses av första instans inom staden är att sträva efter. Företagslotsarna på BRG har det i sitt uppdrag och kommer att ta ansvar för att driva frågan framåt.

Det krävs att vi även arbetar kontinuerligt för att påverka attityder till företag och företagare hos politiker och tjänstemän, skapa förståelse för näringslivets villkor, företagarnas vardag och tydliggöra målbilden.

Remissvar

Till Göteborg & Co

Datum: 2017-04-13

GCO Dnr: 0113/17

BRG Dnr:

Företagsutvecklingsavdelningen

Namn: Eva Källrot

Telefon: 031-367 62 14

E-post: eva.kallrot@businessregion.se

Säkra Kompetensförsörjning

BRG kan konstatera, utifrån alla sina företagskontakter, att det finns ett stort kompetensbehov inom besöksnäringen och att behovet kommer öka i takt med att näringen växer.

Enligt Göteborgs Stads budget för 2017 ska Nämnden för arbetsmarknad och vuxenutbildning (NAV) och Business Region Göteborg AB (BRG) ta fram en kompetensförsörjningsplan för att stärka matchningen på arbetsmarknaden. Utgångspunkten i de föreslagna insatserna är en modell som NAV arbetat fram "Det stegvisa jobb- och kunskapslyftet" som syftar till att underlätta att få det första viktiga riktiga jobbet. Besöksnäringen och handeln är i denna modell utvalda branscher just därför att de bl.a. skapar många möjligheter för unga och nyanlända att få ett arbete och kunna utvecklas vidare.

För att kraftsamla, kommer NAV och BRG i kompetensförsörjningsplanen föreslå att inrätta ett "bransch-kompetensråd" på regional nivå där vi tillsammans med GR Utbildning och andra berörda aktörer identifierar näringens behov, insatser och åtaganden. Ett embryo har startats upp där representanter från Föreningen Storhotellgruppen, Föreningen Göteborgshotellen, Göteborgs Restaurangförening, Visita, GR Utbildning, Utbildningsförvaltningen och NAV från Göteborgs Stad. Motsvarande "branschråd-kompetensråd" planeras också för handeln.

BRG ser gärna ett närmare samarbete med Göteborg & Co i dessa frågor. Förslagsvis skulle kompetensfrågorna kunna synliggöras och integreras i den samverkansmodell som ska skapas i det gemensamma EU-projektet "Tillväxt Turism" där också Turistrådet Västsverige medverkar.

Ekonomiska perspektivet

Besöksnäringen är en basnäring i svensk ekonomi sedan ett antal år tillbaka och utgör en viktig del av Göteborgsregionens strategier för hållbar tillväxt och attraktivitet. Avseende sysselsättning är besöksnäringen en speciellt viktig bransch när det gäller så kallade instegsjobb, det vill säga det är första riktiga och viktiga jobbet man får när man ska träda in på arbetsmarknaden. Ökat antal personer i sysselsättning bidrar till ökad självförsörjning och ger positiva effekter bl.a. i form av högre skatteintäkter.

Barnperspektivet (FN:s barnkonvention)

Vid utvecklingen av besöksnäringen är det viktigt att planera stadsbilden, skapa infrastruktur och ett utbud som är attraktivt och tillgängligt för barn och barnfamiljer.

Jämställdhetsperspektivet

En stor del kvinnor och unga personer har sin sysselsättning inom besöksnäringen. Utvecklingen av besöksnäringen som arbetsplats är viktig att beakta. Besöksnäringen skapar även många möjligheter för

Remissvar

Till Göteborg & Co

Datum: 2017-04-13

GCO Dnr: 0113/17

BRG Dnr:

Företagsutvecklingsavdelningen

Namn: Eva Källrot

Telefon: 031-367 62 14

E-post: eva.kallrot@businessregion.se

unga och nyanlända att få ett arbete och kunna utvecklas vidare. Ett steg in för att få det första riktiga, viktiga jobbet.

Mångfaldsperspektivet

En del i att skapa en attraktiv stad att besöka, leva och arbeta i är att skapa en miljö som tillåter mångfald. Besöksnäringen har en möjlighet att kunna ligga i framkant då t.ex. stor del av de arbetstillfällen som skapas kan fyllas av grupper som annars riskerar att hamna utanför. Skapandet av instegsjobb är extra viktigt i socioekonomiskt svaga områden.

Miljöperspektivet

Det finns, som beskrivet i remisshandlingarna, vissa motsättningar kring fördubbling av turismen och de miljömål som utformats. Främst med tanke på den ökade mängden flygresor som ökade turismen innebär. Det är viktigt att näringen arbetar aktivt för hitta andra områden att kunna kompensera inom men även manar på, i den mån som är möjligt, att nyttja teknik och utvecklingar på miljöområdet för att utveckla och effektivisera näringen.

Omvärldsperspektivet

Göteborg har historiskt sett varit starka inom destinationsutveckling och de senaste 15 åren har turismen varit en näringsgren i stark tillväxt. För att uppnå målet att fördubbla turismen till Göteborg till 2030 och positionera som en föregångare så krävs en omfattande och skarp omvärldsbevakning avseende trender och tendenser i branschen. Övergripande trender som alla näringar behöver ta i beaktande är bl.a. delningsekonomi och affärsmodeller kring det, digitaliseringen och mobiltekniken som underlättar och möjliggör samt sociala medier och dess inverkan på bl.a. konsumentbeteenden.

Bilaga:

– Göteborgs Stads program för besöksnäringens utveckling fram till 2030.

Diarienummer: 0113/17
Handläggare: Camilla Nyman
Tel: 031-368 40 11
E-post: camilla.nyman@goteborg.com

Göteborgs Stads program för besöksnäringens utveckling fram till 2030.

Förslag till beslut i styrelsen för Göteborg & Co Kommunintressent AB

Styrelsen föreslås besluta

- 1) [formuleras efter remissbehandling och inför beslut att hemställa till Kommunfullmäktige för antagande]

Sammanfattning.

Göteborg & Co har i sitt ägardirektiv i uppdrag att formulera Stadens mål för besöksnäringen inom turism, kultur och evenemang, samt möte/kongresser/konferenser. Detta arbete har under 2016 genomförts i bred dialog med berörda intressenter där cirka 150 av besöksnäringens intressenter deltagit i olika dialogmöten. Resultatet av dessa dialoger blev den gemensamma målbilden: *2030 har turismen till Göteborg fördubblats.* (Med Göteborg avses i sammanhanget destinationen Göteborg som geografiskt omfattar Göteborgsregionen)

Den övergripande målbilden har brutits ned i kvantitativa mål.

- Fördubbling av antalet kommersiella gästnätter till 9 miljoner 2030.
- 12 500 nya jobb på hel- eller deltid, motsvarande 8 500 nya årsverken, vilket innebär en ökning med 50 %.

Målbilden kompletteras med ett antal kvantitativa mål gällande attraktivitet ur olika perspektiv.

En framgångsrik besöksnäring skapar flera positiva effekter. Besöksnäringen skapar jobb, bidrar till attraktivitet för både boende och besökare och bidrar positivt till den ekonomiska utvecklingen. Men näringen står också inför utmaningar som behöver hanteras. Några av dessa är den ökade globala konkurrensen om turismen, vilket i sin tur kan påverka jobben, en ökad konkurrens om evenemang och möten, förmåga till innovation, förmåga att er hålla investeringar osv. Det finns också utmaningar att hantera inom social och ekologisk hållbarhet, även om det till största delen är områden där besöksnäringen inom destinationen arbetar på ett framgångsrikt och målmedvetet sätt.

För att nå målbilden och verka för en framgångsrik besöksnäring, behöver destinationen även fortsättningsvis vara attraktiv att besöka, leva och bo i. Det innebär att det finns ett attraktivt innehåll såsom kultur, sport, natur, skärgård, stadsliv osv. Det kräver också långsiktiga och hållbara lösningar för finansiering och löpande investeringar i turistisk infrastruktur såsom boendekapacitet, infrastruktur och anläggningar. Samverkan mellan olika kommunala aktörer, näringsliv, akademi och andra intressenter är en grundförutsättning.

Stadens ambitioner, insatser och strategier som bedöms som nödvändiga för att bidra till föreslagen målbild beskrivs i det underlag som benämns **Stadens program för besöksnäringens utveckling fram till 2030**.

Programmet ska ligga till grund för arbetet med att utveckla destinationen som besöksmål men också för att nå fullmäktiges mål om att öka göteborgarnas möjligheter att turista i sin egen stad.

Programmet beskriver ett antal övergripande ambitioner som staden behöver ställa sig bakom för att nå målbilden. Dessa är:

1. Besöksnäringen utgör en basnäring och kommer att ha stor betydelse för det framtida samhällsbygget med att utveckla ett jämlikt Göteborg.
2. Staden ska verka på nationell nivå för att ska bästa förutsättningar för besöksnäringens utveckling.
3. Staden har ambitionen att stå värd för världsevenemang med jämna mellanrum.

Fem strategier bedöms vara särskilt viktiga för att nå målsättningen. Strategierna innefattar områden som staden har rådighet över och där staden i vissa fall har ett avgörande eller stort inflytande. Strategierna utan inbördes ordning är

1. Göteborgs Stad ska verka för att säkerställa investeringar i de verksamheter som utgör motorer för besöksnäringens utveckling.
2. Göteborgs Stad ska utarbeta långsiktigt hållbara finansieringslösningar för åtgärder som syftar till att utveckla destinationen och staden.
3. Göteborgs Stad ska utveckla samverkansformerna för hållbar destinationsutveckling mellan såväl stadens olika delar som med näringsliv och akademi.
4. Göteborgs Stad ska i stadsplaneringen beakta besöksnäringens behov.
5. Göteborgs Stad ska aktivt verka för ett gynnsamt näringslivsklimat och en tryggad kompetensförsörjning.

I arbetet med programmet har en analys gjorts av eventuella målkonflikter med andra av stadens program och målsättningar. Det finns en målkonflikt inom klimatområdet då målbildens besökstillväxt bygger på en god tillgänglighet vilket under planeringsperioden är beroende av flygtransporter

Stadens program för besöksnäringen syftar till att uppnå stadens övergripande mål om hållbar tillväxt och en ökad livskvalitet för alla invånare. För att det ska vara möjligt att nå målet om en

fördubbling av turismen så krävs att många faktorer samverkar. Både sådana som staden kontrollerar och sådana som ligger utanför stadens kontroll.

Strategierna som beskrivs i programmet är tvärfunktionella, det vill säga de berör flera av stadens verksamheter i förvaltningar och bolag som en del i deras ordinarie uppdrag. Var och en av dem har ett ansvar att föra in programmets strategier i sina respektive planer och strategier.

Destinationens övergripande affärsplan löper på en period om tre år och är central för arbetet för att nå målbilden. I den redovisas konkreta strategier, övergripande mål och detaljerade mål för besöksnäringens intressenter, Göteborg & Co samt bolagen i klustret. Affärsplanen är ett av de viktigaste dokumenten som styr mot den övergripande målbilden i programmet. Göteborg & Co ansvarar för att initiera att handlingsplaner tas fram i samverkan med besöksnäringens intressenter genom den regelbundna uppdateringen av Destinationens affärsplan. Uppföljning sker löpande och rapporteras till styrelsen för Göteborg & Co.

Ekonomiska konsekvenser

På samhällsekonomisk nivå innebär Destination Göteborgs målbild att den turismomsättningen under perioden 2015-2030 beräknas öka från 24 miljarder till 40 miljarder och innebära ca 12 500 nya arbetstillfällen (8 500 helårsanställda).

Målbilden kräver investeringar från staden och från andra aktörer. Stadens långsiktiga investeringsåtagande bestäms av former för finansiering och driftsformer.

Det som ur ett destinationsutvecklingsperspektiv förväntas innebära kostnadsökningar jämfört dagens nivåer är två områden; digitalisering samt rättighetskostnader för möten och evenemang. Kostnaden för ökad digitalisering kan delvis mötas av nuvarande kostnader för trycksaksproduktion, traditionell annonsering m.m. Potentiella investeringar i evenemang och möten ska noggrant värderas utifrån stadens övergripande mål och särskild strävan ska vara att leverera långsiktiga effekter.

Staden har en lång tradition av samfinansiering. Nämnder och styrelser har aktiverats och inom sitt ordinarie uppdrag bidragit till en bättre totalupplevelse genom sitt ansvar, engagemang och finansiella åtagande. Denna samverkans- och finansieringsmodell har bidragit till den positiva utvecklingen av besöksnäringen. Väljer staden en annan finansieringsmodell bör staden samlat säkerställa ambitionen om minst samma finansieringsnivå för staden som helhet.

Olika Perspektiv

Barnperspektivet

En stor del av infrastrukturen och utbudet inom besöksnäringen är riktat mot barn. Några exempel är Liseberg, som genom årtionden varit ett uppskattat besöksmål för barn och unga och flera idrottsanläggningar, vilka nyttjas för barn- och ungdomsevenemang som anordnas i Stadens regi, i samverkan med andra aktörer. Mycket av de investeringar som görs idag inom besöksnäringen, kommer dessutom att komma framtida generationer till del, både i form av

möjligheten till egna upplevelser och i form av ökad attraktivitet för besökare, både barn och vuxna.

Jämställdhetsperspektivet

Besöksnäringen innefattar många olika delar och hur jämställdhetsperspektivet beaktas och tillämpas ser olika ut inom olika områden. I en internationell kontext har Sverige kommit långt avseende jämställdhet. I denna kontext kan staden och övriga aktörer inom besöksnäringen, i de fall man äger frågan, utveckla metoder och fatta beslut som främjar jämställdhet liksom att föregå med goda exempel utifrån normer och värderingar inom jämställdhetsområdet. Inom flera verksamhetsområden finns det en hög medvetenhet, vilket också speglas i utbudet. Målsättningen bör vara att de upplevelser och aktiviteter som näringen ansvarar för, upplevs som tillgängliga för alla, oavsett kön.

Mångfaldsperspektivet

Mångfald handlar om att det finns utrymme för, och tillåtelse till, olikheter t.ex. avseende etnicitet, kultur, sexuell läggning, utbildning, familjeförhållande, intressen, erfarenheter och så vidare. En destination som tillåter mångfald, blir också en attraktiv destination. Mångfald bidrar till en kreativ och tillåtande miljö, och som verkar välkomnande för alla individer, såväl besökare som kommuninvånare. Men mångfald kan också innebära utmaningar som, om de inte hanteras, kan skapa motsättningar och klyftor i ett samhälle. Besöksnäringen kan här spela en viktig roll t.ex. genom dess möjlighet att tillhandahålla arbetstillfällen för grupper som riskerar att hamna utanför samhället men också genom att överbrygga hinder, skapa möten och gemensamma upplevelser.

Miljöperspektivet

Det uppsatta målet för besöksnäringen är ambitiöst och kommer generellt att innebära en positiv utveckling för regionen. Men målsättningen bidrar också ökade påfrestningar på både miljö och på klimat. Det finns utmaningar i relationen mellan stadens övergripande miljömål och målet om ökad tillväxt inom besöksnäringen. För att nå det satta målet är tillgänglighet till destinationen en förutsättning. En del av denna tillgänglighet innebär att antalet flyglinjer behöver breddas. Trots att flygbranschen arbetar kontinuerligt för att ta fram teknik för miljövänligare flyg, sker denna utveckling i något långsammare takt än efterfrågan på flygresor. Samtidigt görs det stora insatser för ökad hållbarhet inom flera andra områden inom besöksnäringen.

Omvärldsperspektivet

Göteborg har varit en föregångare inom destinationsutveckling och har en bättre marknadsposition än vad man kan förvänta av en andra-stad i norra Europa. Programmet syftar till att utveckla den positionen ytterligare. Stadens mål för besöksnäringen innebär en kvantitativ ökning av antalet gästnätter; en fördubbling de kommande 15 åren och en ökning av sysselsättningen med 50%.

En viktig del under arbetet med formuleringen av målbild och programmet har handlat om att identifiera vilka trender och tendenser i omvärlden som påverkar utvecklingen av besöksnäringen kommande år. Omvärldsperspektivet löper därför som en röd tråd genom programmet, men beskrivs också mer ingående i både förslag till strategier och i beskrivningen av omvärldstrender.

Bakgrund

Göteborg & Co Träffpunkt AB är sedan 1991 stadens bolag för att samordna och strukturera arbetet med att utveckla besöksnäringen i Göteborgsregionen. Uppdraget är att marknadsföra och medverka i utvecklingen av Göteborg som turist-, mötes- och evenemangsstad. Fram till 2015 var bolaget till 50 % ägt av besöksnäringens intressenter (35% näringslivs-intressenter och 15% Göteborgsregionens kommunalförbund) vilket var grunden för den samverkan som varit en av framgångsfaktorerna för utvecklingen i Göteborgsregionen. Efter kommunfullmäktiges beslut i december 2015 att, på grund av stärkt upphandlingslagstiftning, förvärva näringslivets och Göteborgs Kommunalförbunds aktier har i stort sett samtliga aktier förvärvats. Bolaget förväntas vara 100%-igt ägt under första kvartalet 2017.

En grundläggande del i samverkan har varit den gemensamma treåriga affärsplan för destinationen Göteborg som i olika form tagits fram sedan början av 1990-talet där samtliga besöksnäringens intressenter – såväl offentliga, privata och akademi – varit delaktiga. De mål och strategier som beskrivs i affärsplanerna har i regel ett destinationsperspektiv och pekar inte ut mål och strategier för enskilda aktörer. Övergripande mål i destinationens affärsplan har, i den styr- och ledningskontext den historiskt verkat i, även uppfattats som stadens mål för besöksnäringen.

I Stadsledningskontorets bolagsutredning från 2013 sammanfattar utredaren följande efter att ha intervjuat ett flertal samverkansparter. *”Stadsledningskontorets bedömning är att det ur ett övergripande politiskt perspektiv finns ett stort behov av att formulera mål och strategier för besöksnäringen som ger en samlad bild av stadens ambitionsnivå och förutsättningar”*. I efterhand går det att se att Stadsledningskontorets bild till del är färgad av en turbulent tid för bolaget. I det affärsplanearbete som mynnade ut i destinationens affärsplan för 2015-2017 skapades en trygghet för alla parter genom målbilder och strategier som mötte samtliga intressenters behov av tydlighet i ett medellångt perspektiv med sikte på 2021.

Bolagsutredningen ledde bland annat fram till att klustret Turism, Kultur och Evenemang bildades i januari 2015. Ett nytt ägardirektiv togs fram för det nya moderbolaget Göteborg & Co Kommunintressent AB. I beslutsunderlaget för ägardirektivet skriver Göteborgs Stadshus AB bland annat att *”Ägardirektivets huvudbudskap är att tydliggöra och renodla den politiska plattformen med målet att stärka besöksnäringen och att detta ska se i nära samverkan med destinationsnäringens intressenter och berörda kommunala bolag och nämnder.”*

Av ägardirektivet framgår bland annat att *”Moderbolaget ska utarbeta förslag om stadens mål för besöksnäringen inom turism, kultur och evenemang samt möte/kongresser/konferenser. Målet ska fastställas av Kommunfullmäktige”*.

I kommunfullmäktiges budget 2016 och 2017 är ett av de prioriterade målen att öka göteborgarnas möjlighet att turista i sin egen stad.

Kommunfullmäktige beslutade i december 2015 att genom en omvänd fusion sammanlägga Göteborg & Co Kommunintressent AB och Göteborg & Co Träffpunkt AB där det senare blir moderbolag i klustret Turism, Kultur & Evenemang. Göteborgs Stadshus fick vid samma beslutstillfälle bland annat i uppdrag att ta fram ett nytt ägardirektiv för det sammanslagna bolaget. Göteborg & Co förutsätter att det sammanslagna bolaget kommer att tilldelas ett motsvarande uppdrag i det nya ägardirektivet.

Under 2016 har Göteborg & Co drivit ett arbete med att ta fram Göteborgs Stads program för besöksnäringens utveckling. I processen att utveckla stadens mål har 150 av besöksnäringens intressenter deltagit i dialogmöten med syfte att skapa en gemensam målbild. Hela processen beskrivs översiktligt i ett senare avsnitt.

Läsanvisning

Inledning	Programmet (bilaga 1) är uppbyggt enligt bilden till vänster.
Programbakgrund	I inledningen beskrivs kort programmets syfte, målgrupper, relationer till andra styrande dokument m.m.
Destinationens Målbild	Därefter följer en programbakgrund som kort beskriver besöksnäringens roll och varför besöksnäringen är viktig för göteborgaren. Vidare beskrivs begreppet destination Göteborg och visionen.
Stadens mål & ambitioner	Avsnittet <i>Destinationens målbild</i> skapar ramverket för det efterföljande avsnittet stadens mål och ambitioner vilka i sin tur leder fram till en beskrivning av stadens strategier för att bidra till besöksnäringens utveckling.
Strategier	Avslutningsvis beskrivs fortsatt arbete med handlingsplaner samt ansvar och roller.
Fortsatt arbete, roller	

Detta tjänsteutlåtande tillsammans med bilagor syftar till att fördjupa programinnehållet genom att i ärendet beskriva besöksnäringen och dess roll samt besöksnäringens utmaningar. Vidare ges en fördjupande bakgrund till målbild och mål. Utifrån målbilden och stadens mål redovisas en konsekvensanalys och rimlighetsbedömning utifrån olika perspektiv. Konsekvensanalysen innehåller också ett avsnitt som beskriver hållbarhetsperspektiven och ekonomiska konsekvenser. Därefter följer en beskrivning av de ambitioner som kortfattat listas i programmet och ett kort avsnitt som ger en inledning till programmets strategier. Avslutningsvis redovisas en sammanfattande analys av kopplingar till andra styrande dokument och Göteborg & Co roll.

Ärendet

Besöksnäringen för Göteborg och göteborgarnas bästa

Göteborgs Stads engagemang är viktigt för Destination Göteborg

Göteborgs Stad har en betydelsefull roll genom att i stor utsträckning skapa förutsättningar för utvecklingen av hela besöksnäringen. Staden kan också genom att upplåta stadsrummet och genom ägande och drift av anläggningar vara en möjliggörare och arrangör. Men besöksnäringen består till stor del av det privata näringslivet. Det är näringslivets ambitioner, innovationskraft och investeringsvilja som tillsammans med det offentliga och akademien skapar reseanledningar och förutsättningar för vistelse i staden.

Destinationen Göteborg är ett samlande begrepp för resmålet Göteborg som förutom staden geografiskt består av kranskommunerna inom Göteborgsregionen. Intressenterna inom destinationen är samtliga kommuner, akademien främst genom Göteborgs Universitet och Chalmers, Swedavia, samt framförallt alla de stora och små näringsidkare som verkar inom besöksnäringen; exempelvis hotell, restauranger, persontransportörer, arrangörer, attraktioner och shopping.

Destinationen Göteborg utvecklas och marknadsförs genom de tre kompletterande segmenten turiststaden, mötesstaden och evenemangsstaden. Se bilaga 2 för en beskrivning. Att Göteborg utifrån sina förutsättningar och i en hårdnande konkurrens på såväl evenemangs- och anläggningsinvesteringssidan stått sig relativt väl är ingen slump utan frukten av en övergripande gemensam, långsiktig och målmedveten strategi.

Strategin har lyft förmågan att ta vara på det som är unikt i vår del av världen och kombinera det med attraktioner, evenemang och möten som utmanar och skapar nyfikenhet.

I strategin har samverkan mellan det offentliga, det privata näringslivet och akademien varit en av hörnstenarna. Samverkan har präglats av en gemensam tro på att kraftsamling tillsammans, en tillit till att gemensamt kunna skapa nytta för alla och resultat som skapat en positiv spiral och vilja till ytterligare samverkan.

Strategin har innefattat offentliga och privata investeringar som både skapat reseanledningar och turistisk infrastruktur som möjliggjort tillväxten.

Göteborgs Stads engagemang för besöksnäringen får sin näring utifrån potentialen för tillväxt, sysselsättningseffekter och utifrån förmåga att skapa attraktivitet för både besökare och för de som bor och verkar i staden.

Besöksnäringen är jobbskapande i Göteborgsregionen

Besöksnäringen betraktas sedan ett antal år som en basnäring i svensk ekonomi och den har sedan 25 år tillbaka varit en framgångsrik del av Göteborgsregionens strategier för fortsatt tillväxt och attraktivitet. Se bilaga 2 för en beskrivning av besöksnäringens utveckling nationellt och i Göteborg 2000-2015.

Besöksnäringen skapar jobb och tillväxt där den produceras och konsumeras. Det exemplifieras tydligast genom att definitionen av besöksnäringens export inte innebär att svenskarna åker utomlands utan att besökare från utlandet kommer till Sverige och konsumerar på vår hemmaplan.

Inom näringen finns kvalificerade jobb men också många jobb som kräver en kortare utbildning och som erbjuder möjligheter till en yrkeskarriär.

Besöksnäringen är sysselsättningsintensiv och har ett högt förädlingsvärde vilket innebär att den bidrar till sysselsättning, skattekraft och konsumtion samtidigt som den genom att kunna anställa människor med kortare utbildningsbakgrund bidrar till ett minskat beroende av det allmänna.

Besöksnäringen skapar attraktivitet för boende och besökare

Det är reseanledningar som genererar besökare men skapar också genom kommunikation till göteborgaren möjligheter att turista i sin egen stad. Samma reseanledningar och den besöksnäring de skapar bidrar till attraktivitet för oss som bor i Göteborgsregionen. Besöksnäringen bidrar till livskvalitet genom att erbjuda ett brett utbud av kultur- och idrottsevenemang, restauranger, attraktioner samt tillgängliggör naturupplevelser.

På samma sätt bidrar besöksnäringen till attraktivitet för dem som står i valet att studera i området eller att bosätta sig i regionen. Den bidrar också till investeringar utanför besöksnäringen och till att attrahera arbetskraft. De multinationella företagen beskriver att stadens utbud av kultur, idrottsevenemang, restauranger med mera ofta står ofta högt upp på listan över viktiga aspekter inför valet av bosättningsort för internationell arbetskraft.

En fortsatt utveckling av destinationen ska ha göteborgarnas stöd och de ska känna stolthet över utvecklingen som ytterst i alla avseenden ska syfta till att Göteborg ska vara en bra stad leva i.

Besöksnäringens utmaningar

Globaliseringen leder till ökad konkurrens mellan destinationer

Den internationella konkurrensen om turister är mycket hård. Fler och fler regioner och städer över hela världen ser den växande turismen som en möjlighet – en form av förflyttad konsumtionskraft. Ända sedan början av 1990-talet har destinationen Göteborg uppmärksammat betydelsen av att ha, och ständigt utveckla, ett starkt varumärke. Detta har varit det främsta argumentet för att stå värd för stora evenemang och internationella möten i världsklass.

Stadens verksamheter ska fokusera på det övergripande målet för göteborgarnas bästa – att Göteborg skall vara en bra stad att leva i. Turismen och besöksnäringen kan bidra genom ökad sysselsättning, breddad skattebas, större utbud, nya företag/verksamheter och ökad ekonomisk lönsamhet. Verktygen för att uppnå dessa önskade effekter är ökad attraktivitet och tillgänglighet. Utvalda strategier i programmet syftar ytterst mot att skapa effekterna. Hög attraktivitet speglas i ett starkt varumärke som kan användas såväl nationellt som

internationellt för att marknadsföra staden som en destination för ökad turism. Ett starkt varumärke för staden anses också leda till bättre möjligheter att erhålla globalt privat investeringskapital, för skapandet av nya jobb och välfärd generellt.

Den främsta målsättningen är skapandet av nya jobb

Den grundläggande anledningen till satsningen mot ökad internationell turism är global konkurrens om arbetstillfällen mellan städer och regioner. Den statligt finansierade Stiftelsen för Strategisk Forskning gav 2014 nationalekonomen Stefan Fölster i uppdrag att beskriva konsekvenserna på den svenska arbetsmarknaden med bakgrund av den pågående automatiseringen i dagens globaliserade värld¹. Rapporten prognosticerar att mellan 30 – 60 % av alla nuvarande jobb i den svenska ekonomin kommer att försvinna fram till 2035. Rapporten visar också att det är främst de jobb som återfinns i den nedre delen av lönefördelningen som minskar mest, samtidigt som flest nya jobb tillkommer i den högsta. Slutsatsen blir att så kallade enkla jobb minskar snabbast. Rapporten pekar på att den kategori jobb som, trots allt, förväntas öka är sådana som ökar därför att totala inkomster (för hushållen i Sverige) stiger. Det främsta exemplet på sådana "riktiga och enkla jobb" är turismrelaterade jobb. Få andra, om några, näringar har samma potential att leverera denna typ av enkla jobb i framtiden. Enligt Svensk Turism (2015) är andelen sysselsatta under 25 år inom hotell, camping, stugor, vandrarhem och restauranger 33 % mot 11 % inom samtliga svenska företag. Andelen utlandsfödda i samma grupp företag är 37 % mot 15 %. Detta är inte minst viktigt inför de migrations och integrationsutmaningar som många städer står inför.

Utmaningen om sysselsättning handlar inte enbart om arbetstillfällen inom turism. Det handlar också om förmågan att skapa attraktivitet för företagsetableringar som skapar sysselsättning och för de personer som överväger att flytta till Göteborg för att studera eller arbeta. En expansiv region måste ha ett mångfacetterat utbud av kultur och nöjen. Människor som bor i regionen eller funderar på att flytta hit vill ha en rolig och meningsfull fritid.

Utifrån ovanstående beskrivning av den grundläggande orsaken till den globala konkurrensen och näringens potential identifieras följande utmaningar:

Global konkurrens om evenemang och möten

Evenemang har direkta effekter som reseanledning och indirekta effekter som bygger stadens varumärke, stolthet bland göteborgarna och ofta också ett investeringsmässigt och socialt arv som kommer staden till gagn långt efter att evenemanget avslutats.

Konkurrensen om evenemang är global och mycket hård. Rättighetsägare och arrangörer har kunnat dra nytta av efterfrågan vilket skapat en situation där länder och städer betalar stora belopp för att bli utsedda till värdland eller värdstad. Samma tendenser ses inom delar av mötesindustrin.

¹ <http://stratresearch.se/wp-content/uploads/varannat-jobb-automatiseras.pdf>

Utöver att kostnader för evenemang stigit finns misstankar om korruption i tilldelningen av vissa arrangemang.

I takt med att intresset för evenemang ökat har investeringar i anläggningar fokuserats på många platser i världen vilket i sin tur leder till ytterligare ökad konkurrens.

Göteborg har stora utmaningar att tilldelas stora evenemang och locka de största artisterna både på grund av kostnadsbild och befintliga anläggningars möjligheter.

Förmågan att öka attraktiviteten och konkurrenskraften genom innovation

Under det senaste decenniet har den internationella rese- och turistindustrin upplevt omvälvande förändringar. Sätten att marknadsföra och sälja resor har förändrats dramatiskt i takt med utvecklingen av digitala säljkanaler, mobil kommunikation och digitala resetjänster.

En väsentlig nyckel till att vara mer framgångsrik än konkurrerande destinationsalternativ är förmågan till skapandet av ökad attraktionskraft genom innovation, det vill säga att göra saker på ett effektivare sätt, eller att vara först med att göra nya saker. Helt enkelt skapa olika typer av "game changers" som skapar ett, i alla fall temporärt, försprång i förhållande till konkurrensen.

Det är avgörande för en framtida positiv utveckling och ekonomisk tillväxt att staden och besöksnäringen har/skapar den innovationsförmåga som krävs.

Förmågan att erhålla investeringar

En ökad attraktivitet skapar det försprång som utgör en god jordmån för ökade investeringar och större vilja inom privata näringslivet att acceptera ökad riskexponering. Utöver utmaningen att erhålla investeringar finns en utmaning i att balansera mellan de investeringar som skapar eller möjliggör reseanledningar och de investeringar i turistisk infrastruktur som behövs för att en besökare ska komma fram, ha någonstans att bo och någonstans att äta.

Förmåga till samverkan

Det är den helhet som karaktäriserar platsen det vill säga natur-och kulturmiljö, evenemang, värdskap, fysisk miljö, infrastruktur med mera, som skapar attraktion och upplevelser. För att skapa konkurrenskraft på destinationsnivå krävs därför en utvecklad samverkan mellan många olika aktörer som innefattar tid, engagemang, kunskap och resurser.

Tillräcklig tillgänglighet

Turism förutsätter tillgänglighet. Turtäthet, direktlinjer och restid är viktiga faktorer för alla transportslag för att en destination ska vara attraktiv. Göteborgs geografiska läge kräver flygförbindelser eller höghastighetståg för att kunna konkurrera med destinationer med ett mer centralt läge i Europa.

För närvarande förbereds ett förslag om en nationell flygskatt vars syfte är att minska koldioxidutsläppen. Förslaget har kritiserats från flera håll och även miljöministern ser framför sig att en internationell reglering av flygtrafiken skulle göra mest nytta. Det återstår att se om

förslaget införs och om effekterna på resandeströmmarna blir så omfattande som kritikerna förutspår.

Tillgänglighet handlar också om digital tillgänglighet och förmågan att nå ut i digitala kanaler till befintliga och nya målgrupper. I en allt hårdare konkurrens om människors intresse och tid är det en utmaning att stärka bilden av Göteborg och tydliggöra staden som en attraktiv och valbar destination.

Hållbarhet

Ett fördjupande avsnitt om hållbarhet återfinns under rubriken *Hållbarhet* i avsnittet konsekvensbeskrivning.

Turismträngsel och tillgång till stadsrummet

Flera större städer i Europa har under senare år upplevt spänningar bland lokalbefolkningen på grund av den ökande turismen och de boendes upplevelse av alltför många besökare. Företeelser som nedskräpning, köer, ohållbar trafiksituation och oönskat buller/hög ljudnivå i stadsbilden har på flera håll lett till krav på att minska turismen. Göteborg är ännu långt ifrån denna situation. Men, det existerar en potentiell intressekonflikt kring förtätning. För att kunna använda evenemangen som hävstång, till såväl tillväxt som livskvalitet och attraktivitet för göteborgarna, måste besöksnäringens potentiella utveckling tas med i all stadsplanering. Om alla öppna ytor, som staden historiskt varit toleranta och tillåtit nyttjande av, byggs bort genom förtätning förloras en av de få nuvarande konkurrensfördelarna i en global kontext.

Göteborgs utvecklingssprång

Göteborg står inför en enorm utveckling fram till 2030 och långt därefter. Det kommer att skapas nya bostäder, arbetsplatser och offentliga rum i en sällan skådad omfattning. Detta är något positivt som kommer prägla staden under lång tid framåt. I göteborgsdebatten har det mycket kommit att handla om svårigheter att komma fram under byggtiden och att Göteborg riskerar uppfattas som en byggarbetsplats.

Byggarbeten kommer att påverka stadsbilden och framkomligheten och det är en utmaning för staden att så långt det är möjligt bibehålla tillgänglighet till stadens centrala handel, restauranger och caféer samt övrigt utbud för göteborgare och besökare. Göteborg & Co står fast vid tidigare bedömning att rätt hanterat så har byggarbetet inte har någon större effekt för besöksnäringen som helhet, men att enskilda aktörer inom näringen kan komma att påverkas. För en enskild näringsidkare kan försämrad tillgänglighet mycket snabbt försämma förutsättningarna för verksamhetens överlevnad. Det är väsentligt att staden och besöksnäringens intressenter hjälps åt med att sprida att bilden av Göteborg som en stad i utveckling. Det är en framåtsyftande bild som ska inge hopp och framtidstro inte bara för dem som bor och verkar här, utan också för presumtiva besökare och inflyttare.

Destinationens målbild och Stadens mål

Göteborgs Stad äger inte besöksnäringen och kan inte ensidigt sätta mål för besöksnäringens utveckling. Samtidigt har staden ett stort inflytande över vilka mål som är realistiska för den samlade besöksnäringen genom sin roll som stor aktör och anläggningsägare men också genom sin tillståndsgivning, markupplåtelse m.m.

Besöksnäringen känner inga kommungränser. Destinationen Göteborg består av hela Göteborgsregionen både vad gäller reseanledningar, sysselsatta och besöksnäring. När en besökare "reser till Göteborg" avses i regel ett besök någonstans i Göteborgsregionen.

Stadens mål och destinationens mål är således inbördes beroende av varandra och för att vara relevanta behöver stadens mål ansluta till den samlade besöksnäringens ambitioner och långsiktiga målbilder. Därför har arbetet med stadens mål föregåtts av strategiska samtal mellan ca 150 representanter för besöksnäringen i Göteborgsregionen i syfte att samlas kring en målbild för destinationen Göteborg de kommande 15 åren. Samtalen visade en samfällad bild av framtidstro, vilja att bidra och högt satta ambitioner.

I samtalen enades besöksnäringen om en målbild som uttrycktes:

Målbilden för Destinationen Göteborg: 2030 har turismen till Göteborg fördubblats.

Detta innebär följande kvantitativa mål för perioden 2015 - 2030:

Gästnattsutveckling Fördubbling av antalet kommersiella gästnätter från 4,5 miljoner 2015 till 9 miljoner 2030. Tillväxten i gästnätter per år blir då cirka 4,5 %

Gästnätter (kommersiella övernattningar) mäts i Sverige av SCB och är den mest pålitliga och internationellt mest använda parametern för att mäta en destinations attraktivitet. För Göteborgs Stad är antalet gästnätter inget självändamål, men en bra indikator som följs upp löpande och kan jämföras med andra destinationer både i Sverige och utomlands.

Målet är högt satt och innebär en stor utmaning där många faktorer behöver samverka för att det ska bli verklighet. Ökningstakten indikerar aktivitetsnivån inom besöksnäringen och destinationens attraktivitet i stort.

**Utveckling
internationella
gästnätter**

Andelen internationella kommersiella gästnätter ska öka från 1,35 miljoner till 3,6 miljoner

För att lyckas nå målet om fördubbling behöver andelen

internationella gästnätter öka från 30 % (2015) till 40 %. Detta ställer krav på bättre tillgänglighet men också på att de utländska besökarna ska stanna längre tid. De internationella gästnätterna utgörs av näringslivets ordinarie affärsresande, kongress- och mässdeltagare och utländska turister.

Sysselsättnings- utveckling

12 500 nya jobb på hel- eller deltid, motsvarande 8 500 nya årsverken 2030. Vilket innebär en ökning med 50 %

Målet är en indikator på utvecklingen av besöksnäringen i stort och ger möjlighet att direkt återkoppla de sysselsättningseffekter som besöksnäringen innebär.

Sysselsättningen bedöms inte kunna öka i samma omfattning som antalet gästnätter på grund av en förväntad produktivitetsutveckling i branschen med ca 3 % årligen vilket motsvarar nuvarande utveckling 2000-2015.

Målbildens kvantitativa indikatorer som är direkt kopplade till målbildens fördubblingsmål har kompletterats med kvalitativa konkreta indikatorer för faktorer viktiga för destinationens konkurrenskraft.

Attraktivitet

I en skandinavisk jämförelse ska Destination Göteborg uppfattas som mer attraktiv än övriga storstäder att bo i och att besöka.

Indikatorn **Staden som en stad att besöka** (Bas = boende och besökare) ska vara högre än 70% och samtidigt vara lika eller högre än övriga storstäder. Dessutom ska andelen negativa vara mindre än 15 %. 2014 var andelen 92% respektive 2 %

Indikatorn **Staden som en stad att bo och leva i** (Bas = boende och besökare) ska vara högre än 70% och samtidigt vara lika eller högre än övriga storstäder. Dessutom ska andelen negativa vara mindre än 15 %. 2014 var andelen 72% respektive 9 %

70 % av boende och besökare anger att det mycket eller väldigt mycket förknippar Göteborg med värdeordet **Attraktivitet**. Dessutom ska andelen negativa vara mindre än 15 %

70 % av boende och besökare anger att det mycket eller väldigt mycket förknippar Göteborg med värdeordet **Mänsklig**. Dessutom ska andelen negativa vara mindre än 15 %

Färre än 30 % av boende och besökare anger att de mycket eller väldigt mycket förknippar Göteborg med värdeordet **Tuff och hård**.

Konsekvensanalys destinationens målbild och stadens mål

För att målbilden om en fördubbling ska vara möjlig är ett attraktivt innehåll den yttersta förutsättningen. Kultur, sport, natur, skärgården, stadslivet, attraktioner är exempel på det innehåll som skapar ett intresse att besöka Göteborg. Vidare krävs investeringar i boendekapacitet, infrastruktur och anläggningar. Investeringar i fler rum och fler restaurangplatser krävs för att praktiskt kunna ta emot fler gäster. Investeringar i infrastruktur krävs dels för att man ska kunna komma hit och dels för att man ska kunna nå besöksmålen inom destinationen på ett enkelt och säkert och pålitligt sätt. Investeringar i anläggningar, i allt från arenor och kulturinstitutioner till gångstigar för att tillgängliggöra naturen, krävs för att skapa reseanledningar – attraktion, förväntningar, upplevelser och minnen. Utöver detta krävs också en fortsatt innovationsförmåga och en väl fungerande samverkan mellan samtliga besöksnäringens intressenter.

Hotellinvesteringar

En fördubbling av antalet gästnätter kräver en kontinuerlig kapacitetsökning som innebär minst 4000 fler hotellrum 2030. Det är en kraftfull ökning från dagens ca 12 000 rum och motsvarar ett hotell om ca 300-400 rum per år under planeringsperioden. Under 2016 är två sådana hotell planeras för 2019 resp. 2021 men inget av dem är ännu beslutade. Utifrån hotellinvesteringsperspektiv är fördubblingsmålet således offensivt och det kommer krävas insatser för att locka investeringarna till Göteborg. Förändrade resmönster innebär att boendeformer med andra affärsmodeller (Airbnb m.fl.) sannolikt kommer växa ytterligare och fylla ett eventuellt efterfrågegap.

Tillgänglighet

Göteborg Landvetter Airport har i sin ansökan om utökade tillstånd räknat med en ökning av passagerare på 33 %, från 6 miljoner (2015) till 8 miljoner (2030). Utrikestrafiken (reguljärflyg) stod 2015 för ca 60 %. Sannolikt är det utrikestrafiken och en ökad andel internationella resenärer som kommer att stå för ökningen, men bara med samma relationstal innebär en ökning till 8 miljoner passagerare att antalet utrikesresenärer ökar från 3,6 miljoner till 4,8 miljoner (2015-2030).

Tågtrafiken på Västkustbanan till Malmö/Köpenhamn och på Västra stambanan till Stockholm är högt trafikerade och har en standard som klarar snabbtåg (x2000-klass). Övriga banor in mot Göteborg har en betydligt lägre standard. Den planerade höghastighetsbanan mot Göteborg Landvetter flygplats och vidare mot Jönköping är viktig för att flytta över persontransporterna till järnväg.

Frågan om höghastighetsbanor mellan nordens storstäder har diskuterats under en tid. Samtidigt som förhandling mellan stat och berörda kommuner pågår så har samhällsnyttan och kostnaderna på riksnivå debatterats på ett sådant sätt att en framtida satsning ifrågasatts. Den

för Göteborg lika än viktigare axeln Oslo-Göteborg-Köpenhamn har på senare tid inte varit med i den nationella planen.

Resandetrender och besöksvolym

Att prognosticera resandeströmmar 15 år framåt är mycket osäkert och än mer osäkert när de delas upp i olika segment. Nedanstående antaganden bygger på en samlad omvärldsanalys och analys av de resandetrender som är internationellt vedertagna.

Målbildens antagande om tillväxt bygger i grunden på en fortsatt genomsnittlig årlig BNP-tillväxt i den svenska ekonomin med ca 2,5 % och att resandet även fortsättningsvis ökar med ca 1-2%-enheter utöver BNP.

I antagandet om tillväxt har andelen boende från det traditionella affärsresandet bedömts behålla befintlig andel gästnätter, 30 %, år 2030 (en ökning med från 1,35 miljoner till 2,7 miljoner gästnätter). Bakom den bedömningen ligger dels BRG's bedömning att antalet kontorsanställda i regionen kommer att öka med ca 100 % och dels ett antagande om en fortsatt internationalisering av regionens näringsliv vilket leder till ett ökat affärsresande och längre vistelsetider. Det bedöms kompensera för ett ökat nyttjande av digitala mötesformer.

2015 stod de internationella gästnätterna för 30 % och 2030 bedöms andelen, genom fortsatt strategiskt arbete, kunna öka till 40 %. Då affärsresandet bedöms behålla sin andel behöver den internationella privatturismen öka mer än 40 %. Det är ett rimligt antagande givet en globalt sett större resande medelklass framförallt genom utvecklingen i Asien (Indien, Kina) och en ökande åldrande, frisk och relativt välbeställd befolkning i västvärlden. Förutom ett stegrat inresande krävs att vistelsetiden ökar. I beräkningarna som ligger bakom fördubblingsmålet antas vistelsetiden för internationella besökare öka från dagens europeiska genomsnitt 1,8 nätter per besökare till 2,8 nätter per besökare. Bedömningen innebär en årlig tillväxt med 7 % vilket ligger i linje med de senaste årens utveckling. Bedömningen innebär att det internationella resandet ska öka från 1,35 miljoner gästnätter till 3,6 miljoner gästnätter.

Det privata nationella resandet bedöms öka med ca 4 % årligen under planeringsperioden vilket innebär en ökning med ca 900 000 gästnätter från 1,8 miljoner gästnätter 2015 till 2,7 år 2030.

Attraktiviteten

Långväga internationella besökare stannar i regel längre än de med kort resväg. Men för att kunna locka internationella besökare, och i större omfattning få dem att stanna en natt längre än idag, är det avgörande att destinationen kan öka sin attraktivitet samt att innovationskraft och ambitioner fortsatt kan utvecklas så att nödvändiga investeringar kommer till stånd.

Dialogsamtal med besöksnäringens intressenter visar att det finns en stark framtidstro vilket borgar för fortsatt affärsutveckling och etablering. Dialogsamtal visar också på medvetenhet om viljan till och vikten av samverkan. Att en blocköverskridande majoritet i kommunstyrelsen sagt ja till att utreda förutsättningarna för en ny arena är ett annat tecken på att Göteborg skapar förutsättningar för en ökad attraktionskraft. Skulle beslut fattas om att genomföra

Lisebergs jubileumssatsning på ett upplevelsehotell och en vattenpark så skulle det också var ett tecken på framtidstro, öka konkurrenskraften och medverka till ökade besöksvolym. Utöver det vittnar möten med arrangörer av såväl kongresser och evenemang om ett stort förtroende för Göteborgs förmåga att genomföra stora kongresser och stora evenemang, vilket också skapar goda förutsättningar för att kunna attrahera arrangörer vars möten och evenemang lockar besökare till Göteborg.

Hållbarhet

Det globala klimatavtalet och FNs 17 hållbarhetsmål (Sustainable Development Goals) är utmanande för länder och städer. Ökad turism ger en ökad påverkan på miljö, klimat och samhälle. Samtidigt är det en tydlig trend att fler evenemangsarrangörer och mötesarrangörer väljer destinationer med höga ambitioner inom hållbarhetsområdet. Göteborg har sedan många år ett långsiktigt ambitiöst hållbarhetsarbete vilket också fått avtryck inom destinationen och uppmärksammats internationellt. Det har bl.a. inneburit att Göteborg idag rankas som världens mest hållbara destination enligt kongressorganisationen ICCA Global Destination Sustainable Index.

Ekologisk hållbarhet

Tjänstekonsumtion är ur klimatsynpunkt mindre dålig än andra typer av konsumtion. Turister konsumerar i hög grad upplevelser och tjänster.

Den globala utmaningen gällande turistisk konsumtion ligger i transporterna där flyget utgör den största utmaningen. Göteborgs geografiska läge innebär krav på bra kommunikationer för att inte avståndet till andra marknader skall utgöra ett hinder för fortsatt tillväxt. Det gäller inte bara för besöksnäringen utan även för det övriga näringslivet, och för privatpersoner, som har utbyte med andra delar av landet och världen. Flygets klimatutsläpp är en global utmaning och Göteborg kan inte ensamt ändra på förutsättningarna. På nationell och global nivå görs insatser för att minska flygets negativa miljöpåverkan. Swedavia redovisar att *"Flyget har som första världsomspännande industri enats om långsiktiga globala miljömål: Flygets utsläpp av fossil koldioxid ska minska med 1,5 procent per passagerarkilometer till 2020. Därefter ska utsläppen inte tillåtas öka även om trafiken ökar. De faktiska utsläppen av fossil koldioxid ska 2050 vara nere på hälften av 2005 års nivå."*

Förnyelsebara bränslen provas om än i begränsad skala. Andra exempel för att minska CO²-utsläppen är utvecklingen av lättare flygplan, bränslesnålare inflygningar och effektivare motorer. Men även om teknikutvecklingen för miljövänligare flyg går framåt, går den inte i samma takt som den prognostiserade utvecklingen av flygresor. Det innebär att även om flyget belastar mindre per resa, ökar det totala utsläppet från flyget.

2015 var ca 70 % av destinationens besökare från Sverige och bland de internationella besökarna den största andelen norrmän. Bil bedöms vara det dominerade transportsättet för dessa besökare. En ökning av inresandet kommer sannolikt att öka biltrafiken. Elbilsmarknaden i Sverige är ännu liten men i stark tillväxt. På sikt kommer sannolikt elbilskorridorer med

laddmöjligheter längs de stora vägarna vara ett faktum. Att göra tåget till ett attraktivt alternativ behöver bli en viktig del i destinationens fortsatta hållbarhetsarbete.

Aktörerna inom besöksnäringen behöver arbeta med hållbarhet inom fler områden än transporter. Besöksnäringens arbetsgivarorganisation Visita har som ett led i sina medlemsföretags arbete beslutat att sätta ett branschmål om 20 procents minskad energiförbrukning inom besöksnäringen till år 2020. Göteborg Landvetter flygplats är ett annat exempel. Flygplatsen är certifierad med högsta nivån enligt en internationell standard för sitt arbete med att reducera utsläpp av koldioxid och arbetar mot en 0-vision år 2020. Även staden kan vara en viktig aktör genom att stödja och stimulera kunskapsuppbyggnad t.ex. inom energifrågor, miljödiplomering av verksamheter samt kunskaps- och kommunikationsinsatser.

Hur turisten väljer att konsumera varierar stort och påverkar klimatet i olika omfattning och Staden kan bland annat arbeta för att:

- Öka besökarens vistelselängd då längre vistelsetid per turist minskar transportpåverkan.
- Visa på de hållbara alternativen inom destinationen.
- Uppmuntra fler att åka kollektivt samt att tåg och buss blir konkurrenskraftiga alternativ.
- Förverkliga tågtrafik till Göteborg Landvetter Airport.
- Stödja och stimulera insatser som görs för att få ett mer hållbart transportsystem, d.v.s. inriktning på att minska utsläppen av växthusgaser.

Biologisk mångfald och ekosystemtjänster kopplat till besöksnäringen handlar bland annat om rekreationsvärden och livsmedelsförsörjning. Naturen och vad naturen ger samt kombinationen stad och natur är betydelsefulla delar att utveckla för destinationens attraktivitet. Intresset för upplevelser i naturen ökar som reseanledning. Skärgården är ett exempel på ett besöksmål under utveckling. Utbyggnad av grundläggande service-infrastruktur i form av toaletter och avfallshantering, är viktigt inte bara ur perspektivet trevnad för de boende och deras acceptans och förståelse för besöksnäringen utan också i perspektivet biologisk mångfald och miljö. Att besöksnäringens perspektiv inkluderats i stadens naturvårdsstrategiska program och i friluftsprogrammet ger goda förutsättningar för att utveckla naturturismen utan att naturen tar skada

Intresset för mat och måltidturism ökar och är en växande reseanledning där destinationens unicitet främst är fisk och skaldjur samt Göteborgs flerfaldigt belönade kokkonst. Insatser för att öka kunskap och engagemang för råvaror och mat ur ett biologiskt mångfaldsperspektiv samt att skapa förutsättningar för lokal och småskalig produktion kan bidra till en hållbar restaurangnäring.

Social hållbarhet

Att vara och uppfattas som en trygg och säker destination är av yttersta vikt både för göteborgaren och för den som står inför att välja Göteborg som resmål. Arbetet med en jämlik

stad och att skapa trygga miljöer är därför viktigt utifrån besöksnäringens perspektiv. Besöksnäringens sysselsättningspotential är ett viktigt verktyg i arbetet för en jämlik stad.

För att fördubblingsmålet och visionen om en mänsklig och attraktiv stad och region att leva, bo och verka i, samt att besöka, ska gå hand i hand så behöver besöksnäringen vara accepterad av göteborgarna. Göteborgarna är viktiga för hur besökare upplever destinationen.

I stads- och en destinationsveckling är tillgängligheten ur ett funktionsperspektiv viktig dels ur ett demokrati- och mänskliga rättigheter perspektiv och dels ur perspektivet att demografiska mönster förändras och för besöksnäringen innebär det att allt fler äldre reser mer. Målgruppen över 60 år är en köpstark grupp okänslig för säsonger men också en grupp som kan ha fysiska begränsningar som staden behöver ta hänsyn till i utveckling av stadsrummet, mötesplatser, kollektivtrafik och angöringspunkter.

Besöksnäringen skapar mötesplatser och möjligheter till möten mellan människor. I kölvattnet visar erfarenheten att även företeelser som trafficking, prostitution och sexuella ofredanden kan förekomma. Inom besöksnäringen kan staden agera en neutral och sammanhållande aktör i arbetet för mänskliga rättigheter. På så vis behöver inte en enskild verksamhet ta ansvar för ett problem och en samhällsutmaning som flera aktörer i branschen är berörda av, men som också kräver samverkan mellan det privata och offentliga.

Ekonomi

Turisters konsumtion brukar benämnas turistekonomiska effekter. 2015 bedömdes effekterna till ca 24 miljarder kronor i Göteborgsregionen. Målbildens ambitioner bedöms innebära en omsättning om ca 40 miljarder kronor. Förädlingsvärdet (löner, avskrivningar och vinst) är hög på delar av turismomsättningen (tjänsteproduktion) jämfört exempelvis industriproduktion. Det innebär att stor del av omsättningen på kort tid förvandlas till lön som används till konsumtion. Ett högt förädlingsvärde innebär också att en högre andel av omsättningen omsätts till skatteintäkter i form av arbetsgivaravgifter och skatter jämfört industriproduktion. Genom skattesystemets uppbyggnad innebär detta inte självklart högre skatteintäkter för den kommun där konsumtionen sker. Däremot bidrar sysselsättningen till ökad självförsörjning hos fler personer vilket ger effekter på den lokala ekonomin och i den kommunala ekonomin.

Många verksamheter inom Göteborgs stad bidrar i olika omfattning direkt till ökad attraktivitet för besökare genom att skapa och vidareutveckla attraktiva stadsmiljöer, parker och naturområden, kultur i alla former, sport- och friluftsanläggningar, kollektivtrafik, pålitlig infrastruktur m.m.

För en uppfyllelse av målbilden förväntas programmet kunna ge en tydlig riktning till stadens förvaltningar och bolag att engagemanget för besöksnäringen behöver bestå och utvecklas vidare inom ramen för befintliga verksamheter. Det kan innebära att besöksnäringens behov tillgodoses i samband med investeringar i stadsrummet eller i naturområden. Det åtagandet behöver inte innebära drastiskt ökade kostnader i det fall det kan arbetas in i ett tidigt skede i verksamhetsplaneringen.

Staden står under 2017 inför beslut om stora investeringar i arenor och andra anläggningar. Lisebergs investering i hotell och äventyrsbad är en viktig motor för att förverkliga målbilden. Eventuellt nya arenor som ersättning för Lisebergshallen och Scandinavium är stora investeringar som utreds under 2016-2017. Även kontinuerlig vidareutveckling av befintliga anläggningar är en del av att behålla och förstärka stadens konkurrenskraft. Arenorna är viktiga för besöksnäringen men de är minst lika viktiga för att vara en attraktiv stad för göteborgarna. Arenainvesteringens storlek, finansiering och driftsformer ingår i den pågående utredningens uppdrag och resultat bestämmer vilket långsiktigt finansiellt åtagande som staden behöver göra.

Det som ur ett destinationsutvecklingsperspektiv förväntas innebära kostnadsökningar jämfört dagens nivåer är två områden; digitalisering samt rättighetskostnader för möten och evenemang. Kostnaden för ökad digitalisering kan delvis mötas av nuvarande kostnader för trycksaksproduktion, traditionell annonsering m.m.

Rättighetsavgifter och genomförandekostnader för evenemang som värdstaden förväntas bekosta, har ökat under den senaste 10-årsperioden och förväntas fortsatt öka i takt med konkurrensen mellan destinationer ökar. Enstaka stora evenemang är enskilda händelser som alltid hanteras och beslutas i särskild ordning. Beslut om att kandidera bereds i en tydlig process med förstudier, investeringsbedömningar, värdekalkyler m.m. Potentiella investeringar i evenemang ska noggrant värderas utifrån stadens övergripande mål och särskild strävan ska vara att leverera långsiktiga effekter.

I marknaden för segmentet möten har under senare tid i allt högre omfattning exempel på motsvarande utveckling där värdstaden förväntas erlägga rättighetsavgifter och stå för delar av genomförandekostnaden. Marknadsinvesteringarna är mindre men ska värderas utifrån relevanta kriterier.

Staden har en lång tradition av samfinansiering. Nämnder och styrelser har aktiverats och inom sitt ordinarie uppdrag bidragit till en bättre totalupplevelse genom sitt ansvar, engagemang och finansiella åtagande. Denna samverkans- och finansieringsmodell har bidragit till den positiva utvecklingen av besöksnäringen. Om denna samverkans- och finansieringsmodell fortsatt ska vara gällande behöver den utvecklas och harmonieras med exempelvis ekonomistyrmodellen och sponsringspolicy.

Väljer staden en annan finansieringsmodell bör staden samlat säkerställa ambitionen om minst samma finansieringsnivå för staden som helhet.

Stadens ambitioner

Göteborgs stad har ett avgörande inflytande över planer och andra verktyg som påverkar målbilden för destinationens utveckling. För att besöksnäringen ska vara en basnäring i tillväxt behövs att stadens bolag och förvaltningar beaktar näringens behov och inkluderar dem i sina respektive planer och styrdokument där det är relevant. Det är också viktigt att staden uttrycker vilka ambitioner staden har för besöksnäringen och vilka övergripande ställningstagande staden gör om besöksnäringen. Programmet innehåller ett antal övergripande ambitioner och ställningstagande som kortfattat redogörs innebörden av nedan

1. **Besöksnäringen utgör en basnäring och kommer att ha stor betydelse för det framtida samhällsbygget med att utveckla ett jämlikt Göteborg.**
Ställningstagandet innebär att staden erkänner besöksnäringens roll såväl nationellt som lokalt och att näringen genom sin struktur och sina affärsmodeller kan bidra till ökad sysselsättning inom näringen men också att den kan bidra till attraktivitet som gör att fler väljer att etablera verksamhet i regionen vilket leder till en ökad sysselsättning i andra delar av näringslivet. Vidare har besöksnäringen möjlighet att genom ett brett utbud av idrott och kultur bidra till en bättre livskvalitet och hälsa.
2. **Staden ska verka på nationell nivå för att skapa bästa förutsättningar för besöksnäringens utveckling.**
Ambitionen innebär att det finns ett ansvar och vilja att ta upp näringens frågor på nationell nivå så att viktiga frågor för näringen aktualiseras på alla politiska nivåer.
3. **Staden har ambitionen att stå värd för världsevenemang med jämna mellanrum.**
Ambitionen innebär en förståelse för att världsevenemang stärker varumärket Göteborg internationellt på ett sätt som är svårt att uppnå på annat sätt. Det innebär också att det finns en förståelse för att den insats som staden i regel behöver göra ska ses som en långsiktig investering. Med världsevenemang avses de 30 största internationella evenemang som kan vara aktuella för Europa (exklusive sommar- och vinter OS samt fotbolls-VM och fotbolls EM för herrar) Med jämna mellanrum avses tidsperioden 5-15 år.

Stadens strategier

Staden har möjlighet att bidra till målbildens uppfyllelse genom att ge förutsättningar för att besöksnäringen ska kunna växa. En destination behöver, för att kunna skapa hållbar tillväxt, att staden tar en aktiv och offensiv roll i processerna.

I programmet lyfts fem strategier som staden har rådighet över och där staden i vissa fall har ett avgörande eller stort inflytande. Strategierna är beroende av varandra och bygger gemensamt mot den övergripande målbilden. Samtliga bygger på slutsatser av redovisad konsekvensanalys.

I programmet beskrivs strategins betydelse och för varje strategi listas ett antal konkreta nyckelfrågor som är särskilt viktiga för att nå målbilden.

De fem strategierna är (utan rangordning):

1. Göteborgs Stad ska verka för att säkerställa investeringar i de verksamheter som utgör motorer för besöksnäringens utveckling.
2. Göteborgs Stad ska utarbeta långsiktigt hållbara finansieringslösningar för åtgärder som syftar till att utveckla destinationen och staden.
3. Göteborgs Stad ska utveckla samverkansformerna för hållbar destinationsutveckling mellan såväl stadens olika delar som med näringsliv och akademi.
4. Göteborgs Stad ska i stadsplaneringen beakta besöksnäringens behov.
5. Göteborgs Stad ska aktivt verka för ett gynnsamt näringslivsklimat och en tryggad kompetensförsörjning.

Programmets koppling till andra styrdokument

Den övergripande styrningen av Göteborg tar sin utgångspunkt i Stadens budget. Den långsiktiga stadsutvecklingen beskrivs i Översiktsplanen (2008). Dessa två styrdokument ligger sen till grund för ett stort antal andra styrdokument. Grönstrategin, Strategi för utbyggnadsplanering och Trafikstrategi för en nära storstad pekar tillsammans ut en riktning för stadsutvecklingen i Göteborg. Klimatstrategiskt program pekar ut riktningen för arbetet med miljö och klimat, kulturprogrammet inriktningen för kulturens utveckling osv. Andra viktiga strategiska dokument är Göteborgsregionens ”Hållbar tillväxt”, ”Det goda livet” – vision Västra Götaland samt Regionalt utvecklingsprogram(RUP) för Västra Götaland.

En framgångsrik utveckling av besöksnäringen i Göteborgsregionen är beroende av samverkan och samarbete med andra kommunala, regionala och privata aktörer inom olika områden. Programmet för Stadens mål för besöksnäringen har därför att ta hänsyn till hur andra aktörer beskriver utvecklingen inom olika områden. I programarbetet har avstämning gjorts mot en rad olika styrdokument på kommunal och regional nivå. Generellt sett stärker innehållet i programmet ömsesidigt innehållet i andra program och planer. Exempel på områden är utveckling av stadens attraktivitet (ex. ÖP, Hållbar tillväxt), att skapa arbetstillfällen (ex. Stadens mål- och budget), att skapa ytor för rekreation och möten (ex. Grönstrategi), att främja besök och evenemang (ex. RUP) med flera – vilka samtliga har bäring på utvecklingen av besöksnäringen.

De stora områden som kommer att kräva avvägningar är förtätningen i Staden där det kan finnas en konflikt mellan att behålla ett öppet stadsrum och att förtäta staden. Det finns också en målkonflikt mellan tillväxtmålet och staden klimatmål där minskning av antalet flygresor är ett delmål. Dessa utmaningar är det fler utvecklingsområden som har att hantera. Det ställer också krav på samverkan och samarbete för att gemensamt utveckla Göteborgsregionen ur både ett ekonomiskt, socialt och ekologiskt perspektiv.

Göteborg & Cos roll för samverkan, kunskapsutveckling och innovation

Besöksnäringen är en fragmenterad näring med några stora aktörer men de flesta företagen är små eller mycket små. För att samla kraft i att utveckla och skapa nya reseanledningar och

kommunicera destinationen behövs en plattform. Stadens bolag Göteborg & Co har rollen att vara denna plattform för destinationen. Bolaget har också ett ansvar för att samla och sprida kunskap till besöksnäringens aktörer i syfte att utveckla näringen.

Göteborg & Co har uppdraget, vilken man delar med övriga klusterbolag, att skapa nya reseanledningar till destinationen. Göteborg & Co behöver ha hög innovationsförmåga och en verktygslåda som möjliggör att i samverkan med besöksnäringen i övrigt utveckla, testa och etablera storskaliga exportmogna reseanledningar.

Bilagor

Bilaga 1 Göteborgs Stads program för besöksnäringens utveckling fram till 2030.

Bilaga 2 Bakgrundsfakta & Fördjupningsmaterial besöksnäringen.

Expedieras

Göteborgs Stadshus AB

Remiss - Göteborgs Stads program för besöksnäringens utveckling fram till 2030

Göteborg & Co har i sitt ägardirektiv i uppdrag att formulera Stadens mål för besöksnäringen inom turism, kultur och evenemang, samt möten/kongresser/konferenser. Detta arbete har under 2016 genomförts i bred dialog med berörda intressenter.

Utifrån ambitioner i föreslagen målbild beskrivs Göteborgs Stads insatser och strategier för att bidra till föreslagen målbild i det underlag som benämns **Göteborgs Stads program för besöksnäringens utveckling fram till 2030**.

Remisshandlingarnas disposition utgår från beslutad riktlinje för styrande dokument. Remisshandlingen består av tre delar: tjänsteutlåtande (TU), program samt en fördjupningsbilaga till TU. I TU ges en sammanfattande beskrivning av bakgrunden till programmet, en beskrivning av besöksnäringen och dess utmaningar, en kort beskrivning av mål och strategier samt en avslutande konsekvensanalys. I programmet ligger fokus på målbild för besöksnäringen, vilka ambitioner som krävs för att nå målet, en fördjupad beskrivning av Göteborgs Stads strategier samt en beskrivning av fortsatt arbete. I bilagan ges bakgrundsfakta och en fördjupning av vad besöksnäringen är och i vilken kontext den verkar samt trender och utmaningar för näringen.

En tjänstemannaremiss av underlaget inom Göteborgs Stad har genomförts under januari 2017. Styrelsen för Göteborg & Co fattade den 10 mars 2017 beslut om att skicka programmet på remiss till berörda styrelser, nämnder och övriga intressenter. Programmet ska efter denna remissrunda och bearbetning av synpunkter, skickas till kommunfullmäktige för ställningstagande.

Vi önskar svar på remissen senast den **29 maj 2017**. Svaren skickas i wordformat via mejl till diariet@goteborg.com märkt med diarienummer **0113/17**. Vid frågor, kontakta Anders Söderberg, anders.soderberg@goteborg.com, 031- 368 40 14.

I ert svar önskar vi att fokus ligger på själva programskrivningen och i förekommande fall en beskrivning av följande:

- Eventuella målkonflikter.
- Konsekvenser för berörd organisation/intressentgrupp
- Ekonomiska konsekvenser.
- Vad organisationen/intressentgruppen kan bidra med för att uppfylla målen.

Vi ser fram emot att ta del av era remissvar!

Med vänlig hälsning

Camilla Nyman
VD Göteborg & Co

Sändlista

Byggnadsnämnden
Trafiknämnden
Fastighetsnämnden
Kulturnämnden
Idrott & Föreningsnämnden
Park och Naturnämnden
Arbetsmarknads &
Vuxenutbildningsnämnden
Utbildningsnämnden
Miljönämnden
Social Resursnämnden
SDN Centrum
SDN Majorna Linne
SDN Nordost

Förvaltnings AB Framtiden
Göteborg Energi AB
Göteborgs Hamn AB
Higab AB
Göteborgs Spårvägar AB
Business Region Göteborg AB
Renova AB

Göteborgsregionens Kommunalförbund
Regionala utvecklingsnämnden, VGR
Länsstyrelsen
Turistrådet Västsverige
Visit Sweden
Visita Västra

Swedavia
SJ

Göteborgssymfonikerna
Göteborgsoperan
Universeum

Västsvenska Handelskammaren
Svensk Handel Göteborg
Göteborgs Fastighetsägarförening

Chalmers Tekniska Högskola
Göteborgs Universitet

Styrelsen Näringslivsgruppen
Svenska Mässans Stiftelse
Föreningen Göteborgshotellen
Storhotellgruppen i Göteborg
Göteborgs Restaurangförening
Göteborgs Köpmannaförbund
Stena Line Scandinavia
Strömma Turism & Sjöfart
Nordstans Marknadsledning HB
MCI Nordic
Gothia Cup
Pustervik

Stadens program för besöksnäringens utveckling fram till 2030

Inledning

Stadens program för besöksnäringens utveckling till 2030 beskriver hur Göteborgs Stad inom sin verksamhet kan bidra till att besöksnäringen i regionen fortsätter växa.

Besöksnäringen betraktas sedan flera år som en basnäring i svensk ekonomi och har under decennier varit en framgångsrik del av Göteborgsregionens strategier för tillväxt och attraktivitet.

Utvecklingen av besöksnäringen ska alltid ske med göteborgarnas bästa för ögonen. Turismen skapar sysselsättning för tiotusentals människor inom servicesektorn i regionen. Den bidrar till att göra staden attraktiv med ett levande utbud av kultur, nöjen och fritidsaktiviteter som höjer livskvaliteten både för besökare, dem som funderar på att flytta hit och för alla göteborgare.

Göteborg & Co är stadens bolag och samverkansplattform med näringslivet och akademien för destinationsutveckling och destinationsmarknadsföring. Av ägardirektivet framgår bland annat att bolaget ska: *"utarbeta förslag om stadens mål för besöksnäringen inom turism, kultur och evenemang samt möten/kongresser/konferenser. Målet ska fastställas av kommunfullmäktige."*

Göteborgs Stad har genom förvaltningar och bolag en viktig roll som möjliggörare, som tar tillvara och uppmuntrar ambitioner och kreativitet bland de många små och stora aktörer som vill utvecklas. Detta program är ett uttryck för en ambition från stadens sida att driva utvecklingen vidare. Att i samverkan med besöksnäringens olika aktörer bidra till innovation och nytänkande för att skapa en ännu bättre stad att leva och verka i, samt att besöka.

Programmet tar sin utgångspunkt i Destination Göteborgs vision och målbild. Målbilden är i sin tur nedbruten i kvalitativa och kvantitativa mål. Därefter följer ett antal övergripande ambitioner och ställningstagande från stadens sida som tillsammans med målbilden lägger grunden för de fem strategier som utgör stadens åtgärder för att bidra till besöksnäringens långsiktiga utveckling.

Inom Göteborgs Stad finns planer och verktyg som berörs av strategierna. Det gäller exempelvis stadsutvecklingsplaner, kulturprogram, miljöprogram och andra program som påverkar näringslivets utveckling.

Strategierna i programmet kan brytas ner i konkreta förslag och handlingsplaner. Göteborg & Co har huvudansvaret för detta arbete i de fall inte frågan tydligt ligger inom någon annan förvaltnings/bolags ansvarsområde.

Betydelsen av en utvecklad besöksnäring för Göteborgs bästa

En stor del av det som gör Göteborg till en attraktiv stad skapas av besöksnäringen. Som näringsgren är den unik på så sätt att produktion och konsumtion är direkt knutet till samma

plats. Attraktioner som exempelvis skärgården, Göteborgs konstmuseum eller Liseberg går inte att kopiera eller flytta på utan vidare. De kan bara upplevas på ort och ställe. Men de måste hela tiden utvecklas för att stå sig i konkurrensen med naturupplevelser, konstmuseer och nöjesparker på många andra ställen.

Att utveckla besöksnäringen innebär i hög grad att skapa attraktivitet genom reseanledningar och tillgänglighet. Det sker genom att kreativa och innovativa lösningar och idéer tillåts få stort spelrum samt att underlätta för företag att växa.

Sysselsättningen inom besöksnäringen i Göteborgsregionen växer snabbare än andra näringar. Många nya arbetstillfällen av typen instegs- eller förstagångsjobb skapas i serviceyrken där turismen är en betydande del av underlaget.

Det växande utbudet av kultur- och nöjesliv, handel och restaurang höjer livskvaliteten för alla invånare och ökar regionens attraktivitet; Exempelvis när övrigt näringsliv konkurrerar om kvalificerad arbetskraft eller för att studenter ska stanna kvar efter avslutad utbildning.

Göteborgs arbete med hållbarhets- och miljöfrågor är framstående och ses som en förebild internationellt. Tillväxten måste vara hållbar i alla dimensioner. Besöksnäringens utveckling ska ske med beaktande av stadens långsiktiga mål och ambitioner vad gäller hållbarhet.

Destinationen Göteborg känner inga kommungränser. Den består av hela regionen och dess utbud av reseanledningar. När en besökare utifrån "reser till Göteborg" avses i regel ett besök inom Göteborgsregionen, men kan också omfatta ett större område.

Destinationens utveckling är ett resultat av en målmedveten samverkan mellan det offentliga, det privata näringslivet och akademien. Det är också frukterna av såväl offentliga som privata investeringar och det är resultatet av en förmåga att ta vara på det som är unikt i vår del av världen och kombinera det med attraktioner, kulturupplevelser, evenemang och möten som utmanar och skapar nyfikenhet.

De tre delar som utgör destinationen Göteborg brukar kallas Turiststaden, Mötesstaden och Evenemangsstaden. Det är inom dessa tre segment som reseanledningarna skapas.

Destinationens vision, som Göteborg & Co:s styrelse fastställt tillsammans med besöksnäringen i affärsplanen 2015 - 2017, är att gemensamt sträva mot att:

Göteborg ska vara ett förstahandsval bland storstäderna i Europa genom att vara: En av Europas mänskligaste och mest attraktiva storstadsregioner att leva, bo och verka i, samt att besöka.

Visionen pekar på att en attraktiv stad att besöka skapar värde för göteborgarna samtidigt som de i högsta grad bidrar till att skapa den eftersträlvade attraktiviteten.

Målbild för Destinationen Göteborg 2030

Turismen har potential att fungera som en hävstång för att uppnå stadens ambitioner och mål inom flera områden. Det kan gälla stadens internationella relationer, men också flera viktiga verksamheter såsom utbildning, näringslivets utveckling, kulturliv, hållbarhet i alla tre dimensioner, integration och jämlikhet. Med detta synsätt så handlar turism i stor utsträckning om samhällsutveckling i vid mening.

Stadens mål behöver ansluta till den samlade besöksnäringens ambitioner och långsiktiga målbilder. Därför har arbetet med stadens mål föregåtts av strategiska samtal mellan representanter för besöksnäringen i Göteborgsregionen, under ledning av Göteborg & Co, i syfte att samlas kring en målbild för destinationen Göteborg fram till 2030. Resultatet av dessa samtal blev en samlad ambition för hur besöksnäringen kan utvecklas.

Målbild för Destinationen Göteborg: 2030 har turismen till Göteborg fördubblats.

Detta innebär bland annat följande kvantitativa mål för perioden 2015 - 2030:

- Antalet kommersiella gästnätter¹ totalt ökar från 4,5 miljoner till 9 miljoner
- Tillväxten i gästnätter per år är ca 4,5 %
- De internationella gästnätterna ökar från 1,35 miljoner till 3,6 miljoner.
- 12 500 nya jobb på hel- eller deltid skapas (= 8 500 årsarbeten)

Detta är en hög tillväxttakt och innebär en stor utmaning. Göteborgs Stad har en betydelsefull roll genom att dels utveckla de delar av besöksnäringen som staden själv råder över och att dels skapa förutsättningar för utvecklingen av hela besöksnäringen. För att besöksnäringen ska vara en basnäring i tillväxt behövs att stadens bolag och förvaltningar beaktar besöksnäringens behov och inkluderar dem i sina respektive planer och styrdokument där det är relevant.

Staden kan genom att upplåta stadsrummet och genom ägande och drift av anläggningar vara en möjliggörare och arrangör, eller genom satsningar på kulturutbud själv skapa attraktivt innehåll. Men besöksnäringen består till stor del av det privata näringslivet. Det är näringslivets ambitioner, innovationskraft och investeringsvilja som i samklang med det offentliga och akademien skapar besöksanledningar och förutsättningar för vistelse i staden vilket leder till attraktivitet, sysselsättningseffekter och hållbar tillväxt.

Den övergripande målsättningen är utmanande även ur ett hållbarhetsperspektiv. Ökad turism ger en ökad påverkan på miljön och klimatet, men också stora positiva sociala värden för ett mer jämlikt Göteborg. Den teknologiska utvecklingen och ett ökat politiskt tryck kommer se en

¹ Gästnätter (kommersiella övernattningsnätter) mäts i Sverige månatligen av SCB och är den mest pålitliga, tillgängliga och internationellt mest använda parametern för att mäta en destinations attraktivitet. Den förklarar inte allt, men ger en god uppskattning av en destinations turistiska utveckling. För Göteborgs Stad är antalet gästnätter inget självändamål, men en bra indikator som följs upp löpande och kan jämföras med andra destinationer både i Sverige och utomlands.

utveckling mot mer effektiva transporter och fossilfria bränslen vilket kommer att reducera denna målkonflikt.

Hållbarhetsperspektivet ska inbegripas i handlingsplaner inom samtliga föreslagna strategier. För att nå fördubblingsmålet såväl som destinationens vision förutsätts en långsiktigt hållbar destinationsutveckling med hänsyn till miljö, människor och ekonomi.

Stadens ambitioner och mål

Göteborg ska vara en hållbar stad som är öppen för världen. Turismen är en naturlig och självklar del av detta. Att skapa en attraktiv destination för besökare är ett av de starkaste bidragen till en mer öppen och hållbar samhällsutveckling.

För att nå målbilden för besöksnäringens utveckling är det viktigt att stadens långsiktiga ambitionsnivå fastslås. Att Göteborgs Stad har formulerat sina ambitioner på en övergripande nivå borgar för att fler aktörer, både offentliga och privata, vill och vågar ta det avgörande beslutet att investera och satsa resurser just i Göteborg.

Nedanstående tre grundläggande ställningstaganden speglar de ambitioner som Göteborgs Stad har när det gäller att utveckla besöksnäringen:

1. Besöksnäringen utgör en basnäring och kommer att ha stor betydelse för det framtida samhällsbygget med att utveckla ett jämlikt Göteborg.
2. Staden ska verka på nationell nivå för att skapa bästa förutsättningar för besöksnäringens utveckling.
3. Staden har ambitionen att stå värd för världsevenemang med jämna mellanrum.

Stadens ambitioner konkretiseras i kvantitativa mål kopplade till målbilden och i nedanstående kvalitativa mål. För att nå målet om en fördubbling av turismen är attraktiviteten en avgörande framgångsfaktor. Göteborg måste uppfattas som attraktivt för besökare, för studenter, för näringslivet, för talanger inom olika områden och av göteborgarna. Om attraktiviteten är tillräckligt stark så kommer detta att leda till ökat tryck i hela näringslivet, inklusive besöksnäringen, vilket i sin tur leder till investeringar.

Begreppet attraktivitet är subjektivt och kan relateras till andra städer och destinationer. Programmets kvalitativa mål formuleras så här:

I en skandinavisk jämförelse ska Destination Göteborg uppfattas som mer attraktiv än övriga storstäder att bo i och att besöka.

Detta mål följs upp med att regelbundet följa en rad indikatorer som är kopplade till de skandinaviska storstädernas respektive varumärke.

Stadens strategier för att bidra till besöksnäringens utveckling

Staden kan bidra till målbildens uppfyllelse genom att skapa gynnsamma förutsättningar för innovation och kreativitet, så att besöksnäringen ska kunna växa. En destination behöver, för att kunna skapa hållbar tillväxt, att staden tar en aktiv och offensiv roll i processerna och så långt det är möjligt beaktar besöksnäringens behov.

Fem strategiska områden har identifierats som avgörande för att nå målen. De är beroende av varandra och bygger gemensamt mot den övergripande målbilden.

- **Investeringar i besöksnäringens motorer**
- **Hållbara finansieringslösningar med stadens engagemang**
- **Dynamisk samverkan mellan offentligt och privat**
- **Stadsplanering med hänsyn till besöksnäringen**
- **Positivt utvecklingsklimat för regionens näringsliv**

Varje område påverkar destinationens attraktivitet och därmed besöksnäringens tillväxt. Genom att Göteborgs Stad har en strategi för vart och ett av de fem områdena så tar staden på sig rollen som katalysator och plattform för samverkan. Här nedan beskrivs respektive strategi med exempel på vad de kan innebära.

Strategi 1: Göteborgs Stad ska verka för att säkerställa investeringar i de verksamheter som utgör motorer för besöksnäringens utveckling.

Det offentliga roll och handlingsförmåga har stor betydelse för utvecklingen av besöksnäringen på en destination. Detta beror på att det offentliga ofta både äger och driver den turistiska infrastruktur – det vill säga museer, arenor, teatrar, kulturinstitutioner, kollektivtrafik, parker etc. – som behövs för att öka både attraktivitet och tillgänglighet till en destination.

Göteborgs Stad råder över viktiga delar av besöksnäringen antingen genom att staden själv är ägare eller genom att staden styr över processer som har väsentlig betydelse när andra aktörer ska fatta beslut om investeringar i exempelvis ny kommersiell boendekapacitet.

Stadens roll är dels att vara en katalysator och möjliggörare för de nyinvesteringar som är nödvändiga för att öka attraktiviteten och därmed kunna utvecklas och växa och dels att göra investeringar i tillgångar som staden äger för att säkerställa deras långsiktiga brukbarhet och konkurrenskraft.

Ett stort tillskott av nya hotellrum i centrala lägen är nödvändigt för att kunna fortsätta växa. De ökande turistströmmarna måste mötas av ett större utbud av boende i olika former. Andra nödvändiga investeringar handlar om arenor och anläggningar, infrastruktur och transporter, kulturutbud och kommersiella ytor, naturupplevelser och parker. Alla är viktiga för destinationens attraktivitet på olika sätt och de kompletterar ofta varandra.

Till exempel är en arena mycket sällan en reseanledning i sig själv. Men utan denna är det omöjligt att skapa ett innehåll som attraherar besökaren. Och utan tillräcklig boendekapacitet att växa i så är det omöjligt att nå målet om att dubblera turismen.

Infrastruktur och bra tillgänglighet är andra förutsättningar för att kunna växa. Men det är inte vägarna, järnvägen eller flygplatsen i sig som attraherar besökaren, utan destinationens utbud av attraktiva upplevelser.

Alla delar hänger samman och utgör en helhet. Investeringarna är en grundläggande förutsättning för all tillväxt. Stadens möjlighet att påverka investeringsbesluten kan delas upp i tre kategorier:

1. Investeringar i stadens egna verksamheter och infrastruktur.
Detta gäller exempelvis arenor och anläggningar, kulturinstitutioner och museer, attraktioner och parker. Genom att Göteborgs Stad visar handlingskraft och framtidstro i att utveckla de egna verksamheterna som är motorer i att öka attraktiviteten sänder det positiva signaler till andra aktörer inom besöksnäringen.
2. Investeringar i infrastruktur där besluten tas på regional/nationell nivå.
Göteborgs Stad kan agera på regional och nationell nivå för att förbättra tillgängligheten via väg, järnväg, hav och flyg. Bra tillgänglighet är avgörande för all slags resande. Samhällets investeringar i infrastruktur blir därför en viktig pusselbit i det som skapar en attraktiv destination. Med Göteborgs geografiska läge är bra flygförbindelser nödvändigt för att kunna attrahera internationella besökare, evenemang och möten. Göteborg-Landvetter Airport har enorm betydelse för näringsliv, samhälle och besöksnäring i hela västra Sverige.
3. Besöksnäringens behov beaktas i de utvecklingsplaner som finns för staden.
Behovet av kommersiell boendekapacitet i centrala lägen behöver tillgodoses och vägas in vid planeringen av nya områden. Det offentliga äger ofta mark som kan exploateras samt är givare av viktiga tillstånd som t.ex. bygglov. Utöver detta finns en stor potential i hotelletableringar när det gäller att skapa attraktivitet i ett område och göra det levande under alla tider på dygnet. Det är en möjlighet som kan och bör utnyttjas i planeringsprocesser. När nya affärsmodeller för boende utvecklas så kommer detta öka lokalturismen i olika stadsdelar vilket i sin tur skapar underlag för nya småföretag inom besöksnäringen.

Nyckelfrågor som blir framgångsfaktorer till 2030:

- Staden bidrar till att en betydande ökning av kommersiellt boende i centrala lägen kommer till stånd.
- Investeringar säkerställs i ny arena, Liseberg, kulturinstitutioner och andra av staden ägda motorer i besöksnäringen.

- Tillgängligheten förbättras till hela regionen.
- Förbättrade tågförbindelser med de tre huvudstäderna.
- Fortsatt utveckling av flyglinjer.

Strategi 2: Göteborgs Stad ska utarbeta långsiktigt hållbara finansieringslösningar för åtgärder som syftar till att utveckla destinationen och staden.

Göteborg har ambitionen att vara en ledande hållbar turist-, mötes- och evenemangsstad i norra Europa. Detta uppnås genom olika åtgärder, som exempelvis att aktivt värva och utveckla evenemang samt att värva större möten och utveckla nya exportmogna reseanledningar. Värvningen sker i hård internationell konkurrens då allt fler destinationer har insett värdet av evenemang och möten för såväl näringslivet som akademien.

För staden fungerar evenemang och möten även som kommunikativa plattformar för stadsutveckling, samhällsutveckling och kompetensutveckling.

Den offentliga finansieringen av arbetet med evenemang och möten utgör vanligtvis en grundläggande förutsättning vid alla typer av åtgärder och i alla led från värvning till genomförande. Rättighetsinnehavare av internationella möten och evenemang kräver allt oftare en färdig finansieringslösning för att en destination över huvud taget ska vara aktuell som kandidat.

I Göteborg finns en lång tradition av samfinansiering där olika delar av staden aktiverats och på så sätt skapat en bättre totalupplevelse och ett delat ansvar, vad gäller såväl finansiering som engagemang.

Om staden ska hålla fast vid den modellen och fortsätta den positiva utveckling för besöksnäringen som den bidragit till krävs att samverkan kring finansiering utvecklas. Om så ej sker, det vill säga att en gemensam finansiering sker från bolag och övriga förvaltningar som en del i det ordinarie uppdraget, bör staden säkerställa en ambition där finansieringsnivån fortsätter vara minst densamma för staden som helhet.

Enstaka händelser som inte kunnat identifieras eller beslutas i förväg behöver hanteras i särskild ordning. Alla sådana potentiella framtida investeringar ska noggrant värderas utifrån stadens övergripande mål och långsiktiga effekter ska särskilt eftersträvas.

Vid genomförandet av evenemang så krävs ofta insatser av flera av stadens egna förvaltningar; exempelvis med ansvar för gatumark, trafik och parker. I största möjliga mån så har dessa ett ansvar att delta i arbetet som en del av sitt ordinarie uppdrag. För Göteborgs Stads bolag bör de tillåtas arbeta i kommersiella evenemang exempelvis med sponsoråtaganden.

Nyckelfrågor som blir framgångsfaktorer till 2030:

- En inarbetad finansieringsmodell för att staden ska kunna vara med och konkurrera om stora internationella evenemang och möten.

- Stadens förvaltningar och bolag ges ansvar för arbetet med genomförandet av evenemang som en del i sitt uppdrag och, för bolagen, möjlighet att göra sponsoråtaganden.

Strategi 3: Göteborgs stad ska utveckla samverkansformerna för hållbar destinationsutveckling mellan såväl stadens olika delar som med näringsliv och akademi.

Nära samverkan är en nyckelfaktor för att kunna bygga en attraktiv och framgångsrik destination. De olika delarna som tillsammans utgör destinationen är många och har ofta olika ägare. Men precis som med instrumenten i en orkester så gäller det att samverka för att helheten ska fungera.

Göteborg är internationellt erkänt som föregångare gällande samverkan mellan såväl det privata, det offentliga och akademin som mellan de olika offentliga aktörerna inom besöksnäringen.

Det betyder till exempel att staden uppträder som en samlad part i kontakten med externa aktörer. Det är en styrka och en fördel i konkurrensen med andra städer.

För att detta ska vara möjligt krävs ett nära samspel mellan stadens alla förvaltningar och bolag samt en förståelse för hur besöksnäringen fungerar. Staden har en viktig roll i att initiera, samla nätverket, leda och ständigt tillföra ny kunskap tillsammans med andra aktörer. Detta bygger förtroende samt skapar effektivitet i beslutsvägarna.

Nyckelfrågor som blir framgångsfaktorer till 2030:

- Stadens förvaltningar och bolag tar in besöksnäringsspektivet i alla relevanta planer i syfte att fördjupa samverkan mellan alla stadens delar.
- Göteborg & Co ansvarar för en väl fungerande samverkan - såväl inom staden som med näringsliv, akademi och region - som bygger på tillit och förtroende.
- Göteborg & Co ska ta ansvar för att sprida information om pågående stadsutveckling och relevant kunskap om besöksnäringsspörsmål till besöksnäringens intressenter.

Strategi 4: Göteborgs Stad ska i stadsplaneringen beakta besöksnäringens behov.

När Göteborgs stadsbild planeras för framtiden är det väsentligt att hänsyn tas till besöksnäringen i ett tidigt skede samt att besökarens perspektiv beaktas.

Det framtida Göteborg som ska byggas betyder att fler människor kommer att bo och arbeta i stadens centrala delar. Det innebär ett större underlag för och utbud av shopping, hotell, restauranger, kulturopplevelser och nöjen.

De nya stadsdelar som planeras kommer att skapa attraktiva miljöer för både göteborgare och besökare och bidrar på så sätt till destinationens utveckling. I spänningsfältet mellan det gamla och det nya skapas spännande kreativa miljöer som behöver behandlas med varsamhet.

I planeringen av den framtida staden är det av stor betydelse att hänsyn tas till behovet av mark för nya hotell, attraktioner och mötesplatser. En av Göteborgs starka sidor är att det centralt i staden finns öppna platser som kan utnyttjas som mötesplatser eller för rekreation och aktiviteter. I de fall som Göteborg står värd för ett större evenemang, så utgör ibland dessa platser en del av arenan vilket gör evenemanget tillgängligt för fler och skapar en unik upplevelse. Denna tillåtande atmosfär utgör en konkurrensfördel.

De mötesplatser som finns i stadsrummet ska vara flexibla på så sätt att de är utformade så att de enkelt kan anpassas till olika behov. Det innebär att staden i ordinarie planering och investering beaktar besöksnäringens behov, exempelvis genom att presumtiva evenemangsplatser förses med fasta installationer av el och vatten när andra planerade arbeten genomförs. Om Göteborg lyckas behålla och utveckla utrymmen i stadsrummet för evenemang är det ett effektivt medel i konkurrensen med andra städer och i vissa fall en överlevnadsfråga för de årligen återkommande evenemangen.

I dag finns det flertalet ytor i stadsrummet som antingen kan, eller med små medel skulle kunna användas till evenemang, som ger ett unikt uttryck för evenemanget. Detta måste ske med omsorg om de boende så att inte onödiga störningar uppstår.

Nyckelfrågor som blir framgångsfaktorer till 2030:

- Mötesplatser i stadsrummet planeras för att vara flexibla så att de kan anpassas till olika behov under både "vardag och fest".
- Stadsutvecklingen bedrivs med hänsyn till behovet av öppna ytor för evenemang samt besöksnäringens möjligheter att växa.
- Miljöer i staden förstärks som reseanledningar.
- Medvetenhet om att evenemangsverksamhet i boendeytområden kan innebära en intressekonflikt.

Strategi 5: Göteborgs Stad ska aktivt verka för ett gynnsamt näringslivsklimat och en tryggad kompetensförsörjning.

Företagen inom besöksnäringen utgör en viktig del av näringslivet i Göteborg. Ett expanderande näringsliv med växande företag genererar mer affärsresande och fler människor flyttar in vilket ökar efterfrågan på hotellboende, krogar, kultur- och nöjesupplevelser.

Ett tillåtande näringslivsklimat som uppmuntrar innovationer och frigör kreativitet skapar framgång för hela näringslivet i regionen. För besöksnäringen är ett generellt gott näringslivsklimat extra gynnsamt och det finns all anledning att samverka med övrigt näringsliv för att åstadkomma en positiv utveckling. Destinationens attraktivitet och stadens livskvalitet är viktiga argument i konkurrensen om arbetskraft för både offentliga och privata arbetsgivare.

Kompetensförsörjning är ett nyckelområde för besöksnäringen och där staden har möjlighet att göra insatser i samverkan med statliga myndigheter. Det kan handla om matchning av arbetssökandes kvalifikationer med marknadens behov, eller om att anordna utbildningar i nära dialog med besöksnäringen. Detta är en viktig del i en bättre integration av nya medborgare i samhället och gör att fler klarar sig utan försörjningsstöd.

I en stark expansion ökar kraven på myndigheternas enheter för tillstånd, bygglov, etableringar och så vidare. Hantering och bemötande från stadens sida ska vara professionellt och effektivt.

Nyckelfrågor som blir framgångsfaktorer till 2030:

- Staden verkar, genom Business Region Göteborg, för ett tillåtande näringslivsklimat vilket bidrar till hela näringslivets utveckling.
- En kompetensförsörjning tillgodoser en växande besöksnäringens behov av arbetskraft.
- Tillståndsgivande myndigheter samverkar för att effektivt hantera den tilltänkta expansionen.
- Tydlig samverkan mellan besöksnäringen och övriga näringslivet i de insatser staden gör.

Handlingsplaner och uppföljning

Stadens program för besöksnäringen syftar till att uppnå stadens övergripande mål om hållbar tillväxt och en ökad livskvalitet för alla invånare. För att det ska vara möjligt att nå målet om en fördubbling av turismen så krävs att många faktorer samverkar. Både sådana som staden kontrollerar och sådana som ligger utanför stadens kontroll.

Strategierna som beskrivs i programmet är tvärfunktionella, det vill säga de berör flera av stadens verksamheter i förvaltningar och bolag som en del i deras ordinarie uppdrag. Var och en av dem har ett ansvar att föra in programmets strategier i sina respektive planer och strategier. Arbetet stäms regelbundet av och följs upp av Göteborg & Co med berörda nämnder och styrelser.

Destinationens övergripande affärsplan löper på en period om tre år och är central för arbetet för att nå målbilden. I den redovisas konkreta strategier, övergripande mål och detaljerade mål för besöksnäringens intressenter, Göteborg & Co samt bolagen i klustret. Affärsplanen är ett av de viktigaste dokumenten som styr mot den övergripande målbilden i programmet. Göteborg & Co ansvarar för att initiera att handlingsplaner tas fram i samverkan med besöksnäringens intressenter genom den regelbundna uppdateringen av Destinationens affärsplan. Uppföljning sker löpande och rapporteras till styrelsen för Göteborg & Co.

Bilaga 2

Bakgrundsfakta & Fördjupningsmaterial besöksnäringen

Innehåll

Resumé: Turismen är en strategisk tillväxtnäring.....	2
Vad är besöksnäringen? Turismens effekter på ekonomi, export och sysselsättning	3
Beskrivning av Destinationen Göteborg.....	3
Turiststaden	4
Mötesstaden	5
Evenemangsstaden.....	5
Historisk utveckling 2000–2015.....	6
Fördubbling av antalet gästnätter 2000–2015.....	6
Analys historisk utveckling	6
Internanalys inför 2015–2030.....	8
Tillväxt och förändring i den internationella reseindustrin	9
Processbeskrivning.....	14

RESUMÉ:

Turismen är en strategisk tillväxtnäring för Göteborg

I den nya globala ekonomin har turismutvecklingen blivit ett strategiskt insatsområde för städer, regioner och nationer världen över. Synen på turism som en del av serviceindustrin riktad mot besökande konsumenter har ersatts med ett mycket bredare perspektiv där ökad turismkonsumtion inte bara är ett mål i sig. Turismnäringen har fått en större strategisk roll i stadsutvecklingen och i ansträngningarna att visa upp städernas kompetenser och kvaliteter på den globala marknaden. Exempelvis är internationella konferenser avgörande när det gäller att stärka universitetens internationella forskningsrelationer. Stora kultur- och sportevenemang har blivit globala kommunikationsplattformar för städernas näringsliv och invånarnas livskvalitet. Destinationssamarbetet handlar därför inte bara om att locka turister och öka deras konsumtion utan i hög grad även om att stödja städernas ansträngningar att vinna kampen om forskare, talanger, flygrutter, evenemang och investeringar och att säkerställa en mångsidig stadsutveckling och inkluderande arbetsmarknad.

Denna bilaga redogör för turismens utsikter och utveckling i Göteborg samt aktuella trender och krafter i vår omvärld som kan förväntas påverka destinationsarbetet framöver.

Vad är besöksnäringen?

Internationellt finns det en mängd olika definitioner av begrepp som turism, turist och besöksnäring. FN:s organisation för turism, UNWTO definierar turism så här som samhällsfenomen:

"Tourism is a social, cultural and economic phenomenon which entails the movement of people to countries or places outside their usual environment for personal or business/professional purposes. These people are called visitors (which may be either tourists or excursionists; residents or nonresidents) and tourism has to do with their activities, some of which involve tourism expenditure."¹

I företagsekonomisk statistik presenteras besöksnäringen i olika delbranscher (NACE-koder), till exempel hotell, restaurang, transport och nöjen, som säljer tjänster till besökande konsumenter.

Enligt svensk praxis/definition är kommunen den geografiskt minsta fiskala/skattemässiga enheten. Geografi och avstånd är också väsentliga parametrar när turism ska definieras, och värderas ekonomiskt. Detta innebär att när en person lämnar sin hemkommun och reser till en annan kommun kan detta ekonomiskt ses som förflyttad konsumtionskraft, d.v.s. definieras som turism. Det innebär alltså att den aktivitet/konsumtion som en person ägnar sig åt utanför

¹ UNWTO, Glossary of Tourism Terms, februari 2014.

sitt "lokala bo och hemvist" (d.v.s. sin hemkommun där personen är skattskrivnen) blir då att definiera som turism.

Ur ett politiskt perspektiv ses turismen i allt högre grad som en strategisk tillväxtnäring som bidrar till att visa upp städernas relationer och kompetenser i den globala ekonomin. I detta hänseende är turismen – med alla dess olika motiv och mönster som kulturresenärer, konferensgäster, affärsresenärer, konsertgäster, studieresenärer, kryssningspassagerare, hälsoreesenärer och storstadsturister representerar – både ett resultat och ett medel i utvecklingen av städernas attraktivitet och attraktionskraft som till exempel en "kunskapsstad" eller en "kulturstad".

Turismens effekter på ekonomi, export och sysselsättning

Turismens totala omsättning i Sverige 2015 var 281,7 miljarder kronor, enligt Tillväxtverket. Av detta var turismexporten, det vill säga utländska turisternas konsumtion i Sverige, hela 112,6 miljarder. Den var därmed högre än den svenska och järn- och stålexporten (50,9 miljarder kronor) och läkemedel (71,2 miljarder kronor), men lägre än exporten av vägfordon (138,1 miljarder kronor).

De senaste 15 åren har turismen varit en näringsgren i stark tillväxt. Både exportvärde och sysselsättning har ökat mer än dubbelt så mycket som genomsnittet för alla branscher:

Turismen i Sverige	2015	Förändr. sedan 2000
Omsättning	281,7 mdr	+ 87,7 %
Exportvärde	112,6 mdr	+ 177 %
Sysselsättning	165 400 personer	+ 26,5 %

(Källa: Tillväxtverket)

Göteborg som destination (Göteborgsregionen) omsätter drygt 25,6 miljarder (utfall 2015), varav 11 miljarder i exportvärde, sysselsätter 17 600 personer samt har ett förädlingsvärde på 10 miljarder.

Beskrivning av Destinationen Göteborg

Destinationen Göteborg är ett samlingsbegrepp för resmålet Göteborg, som förutom staden består av kranskommunerna inom Göteborgsregionen (GR). Intressenterna inom Destinationen Göteborg är kommunerna, GR, akademien genom Göteborgs universitet och Chalmers, Swedavia, persontransportföretagen samt alla stora och små privata näringsidkare som verkar inom besöksnäringen. De största homogena grupperna av företag, hotell och restauranger företräds av Föreningen Storhotellgruppen Göteborg, som företräder hotell med över 100 rum,

Föreningen Göteborgshotellen, som företräder övriga hotell och pensionat, Göteborgs Restaurangförening, som företräder restaurangnäringen, samt Göteborgs Köpmannaförbund, som företräder handeln.

Utifrån ett innehållsperspektiv är det de tre segmenten turiststaden, mötesstaden och evenemangsstaden som bygger Destinationen Göteborg och som tillsammans bildar basen för besöksnäringen.

Besökaren reser av en anledning. Oavsett om besökaren är här på sin fritid eller om hen reser i tjänsten så finns oftast ett skäl som ligger i erbjudandet från turist-, mötes- och evenemangsstaden. De tre segmenten kompletterar och överlappar varandra på så sätt att en besökare mycket väl kan röra sig inom alla tre områdena, men det är så gott som alltid ett av dem som anger huvudsyftet med resan.

Destinationen Göteborgs varumärke utgörs av den uppfattning eller mentala bild som en presumtiv besökare har. Den genereras alltmer av besökarens egna upplevelser. Som för alla varumärken så strävar man efter att hitta en position som tilltalar den målgrupp som man vill nå. Det finns ett stort värde i att ha ett starkt och välskött varumärke. Styrkan hos varumärket är följderna av ett långt ihärdigt arbete men kan skadas snabbt av exempelvis kriminalitet och våld.

Destinationen utgörs av en mängd olika produkter som ofta ägs av både stora och små privata aktörer eller av staden själv. Även om ingen kan sägas äga hela produkten destinationen Göteborg så är stadens inflytande stort, dels när det gäller att skapa innehåll genom ett utbud av exempelvis kultur- och naturupplevelser och dels genom att skapa förutsättningar att växa eller skapa investeringar i turistisk infrastruktur som arenor eller hotell. En destination är ett system, ett komplicerat nätverk av aktörer med olika roller. Därför är det viktigt att alla aktörer i Göteborg tillsammans levererar det som besökarna förväntar sig, och mer därtill.

Turiststaden

För den traditionella turisten, som reser privat på sin fritid och betalar ur egen ficka är destinationens attraktivitet beroende av turiststadens tillgångar; kombinationen stad och natur, maten med unika råvaror från havet, musiklivet och kulturupplevelserna, shoppingen och sevärdheterna, de små och stora arenorna. Den framtida utvecklingen av allt detta är av stor betydelse.

Som Sveriges största turistattraktion har Liseberg förmågan att fungera som katalysator för ekonomiska och andra positiva effekter för destinationens utveckling och är därför en avgörande faktor för att optimera utveckling och tillväxt i besöksnäringen. Att Liseberg ges de bästa förutsättningar för att kunna utvecklas gynnar näringen i hela staden.

De stora investeringar i infrastruktur som ska göras i en nära framtid kommer att öka det interregionala resandet, vilket gynnar närturismen. Den omfattande stadsutveckling som planeras i Göteborgs centrala delar kommer att ge kraftigt ökat underlag för handel, nöjes- och kulturupplevelser.

Göteborg har ett stort antal kulturinstitutioner av hög klass som är viktiga reseanledningar för staden. Såväl stadens teatrar som museer är kunskaps- och upplevelseinstitutioner som har en samtida och framtida roll och som genom stor synlighet i rikstäckande media bidrar till bilden av Göteborg.

Stad och natur är en oslagbar kombination som erbjuder möjligheter till äventyr och avkoppling. I dessa dagar letar turister efter upplevelser som de inte kan hitta någon annanstans. Ur ett globalt perspektiv är Göteborgs skärgård och dess stadsnära läge unikt. Men som besöksmål behöver skärgården utvecklas. Förutsättningarna är i detta fall investeringar i boendekapacitet, mötesplatser, kringaktiviteter och snabba, frekventa transporter.

Mötesstaden

Mötesindustrin med stora kongresser, mässor och företagsmöten skapar tillväxt och utvecklar stadens forskning, innovationer och näringsliv. Detta i sin tur stärker Göteborg som en attraktiv plats att studera, verka och investera i. Mötesindustrin stimulerar genom kongresser och mässor tillväxten i det övriga näringslivet och utvecklingen inom akademien.

Med de senaste årens investeringar i mötesanläggningar och hotell är Göteborg intressant för allt fler arrangörer av möten. Det förutsätter också i många fall forskning i världsklass. Samtidigt ökar konkurrensen med andra internationella destinationer.

Att värva primärt vetenskapliga internationella möten är ett långsiktigt arbete som ger resultat först efter flera år. Samarbetet med näringsliv och akademi är av avgörande betydelse när det gäller att bedriva framgångsrika kandidaturer som leder till att Göteborg får stå värd och se till att strålkastarljuset sätts på den forskning som bedrivs i regionen med kopplat näringsliv.

Med Göteborgs fördelar av att ha en stor integrerad mäss- och mötesanläggning, i kombination med flera andra nya anläggningar, i centrala staden finns stor potential att växa som mötesstad. Detta förutsätter möjligheter för expansion både för Svenska Mässan, men också för andra hotell och aktörer i närområdet.

Tillgänglighet är en avgörande faktor för mötesstaden, både vad gäller internationellt med flyg och nationellt/regionalt med tåg.

Evenemangsstaden

Göteborg är vida omtalad som en evenemangsstad av rang. Det gäller såväl stora publika arenaevenemang och konserter som deltagarevenemang och ungdomsturneringar som ofta är årligen återkommande.

Under många år har Göteborg varit ett naturligt val för arrangörer av idrotts-, kultur- och musikevenemang. För evenemangsstaden Göteborg gäller både att attrahera nya evenemang, och att i stor utsträckning värna om och utveckla de redan befintliga återkommande händelserna som alla är stora reseanledningar.

Stadens rum fungerar ofta som arena och det finns en tradition av öppenhet för innovativa lösningar, vilket är en stor konkurrensfördel. Närheten med de stora arenornas placering i

centrum och intilliggande öppna ytor ger stora möjligheter att använda staden som förlängning av arenan. Många andra städer har byggt bort dessa fördelar.

Staden äger i de flesta fall sina stora arenor och kan därför styra över investeringar och utveckling. Bygget av en ny och modern multiarena är en unik möjlighet för evenemangsstaden att stärka konkurrenskraften. En möjlighet som kanske bara återkommer en gång på 50 år.

Aspekter som placering, storlek och arkitektonisk utformning kommer att få stor betydelse för destinationens konkurrenskraft under kommande år och även påverka viljan till ytterligare investeringar. En ny multiarena som kan konkurrera med internationella arenor kan skapa positiva synergier för såväl göteborgaren som destinationen i sin helhet. Detta innefattar både offentliga och privata aktörer såsom hotell, restauranger och andra entreprenörer.

Historisk utveckling 2000–2015

Göteborgs turism växer anmärkningsvärt kraftigt under de här åren. Med en tillväxt på 10 procent under 2015 ligger Göteborg bland de snabbast växande storstadsdestinationerna i Europa, där tillväxten i genomsnitt var 5,7 procent samma år. Faktiskt har Göteborg som destination (Göteborgsregionen) sedan 1991 uppvisat positiv tillväxt avseende besöksnäringen varje enskilt år. 1991 bildades dessutom Göteborg & Co som samverkansplattform för besöksnäringens alla aktörer, och samma år genomfördes också det allra första Göteborgskalaset.

När vi tittar ca femton år framåt mot 2030 bör man också titta femton år bakåt och analysera hur och varför destinationen utvecklats under perioden 2000–2015, även i relation till andra destinationer/konkurrenter, och försöka förklara vad som varit framgångsfaktorer under denna period. Det är också viktigt att beskriva sådana aktiviteter som specifikt särskiljer Göteborg från övriga konkurrenter under samma tidsperiod och som gjort att Göteborg som destination har utvecklats bättre/snabbare än sitt eget index (d.v.s. allt annat lika givet stadens storlek och geografiska läge).

Fördubbling av antalet gästnätter 2000–2015

Den parameter som är den mest pålitliga, tillgängliga och därmed använda inom såväl svensk som nordisk och europeisk destinationsutveckling är "gästnätter". Denna parameter förklarar inte allt men ger ändå en god uppskattning av en destinations totala turistiska utveckling, attraktivitet och kapacitet. Den mäts och definieras i princip på samma sätt över hela Europa. Göteborgsregionen dubblade nästan antalet gästnätter på kommersiella boenden under perioden 2000–2015: från ca 2,3 miljoner till ca 4,5 miljoner.

Analys historisk utveckling

Under perioden 2000–2015 är det framförallt två delperioder där Göteborg som destination lyckats skapa extra stark tillväxt, även i ett europeiskt perspektiv. Dessa perioder är mellan 2002–2005 och mellan 2011–2015. Vid bägge perioderna var grundförutsättningen ett relativt

sett stort tillskott i hotellkapacitet, d.v.s. investeringar i nya hotellrum (bl.a. Gothia Towers torn 2 respektive 3, Hotell Clarion Post, Radisson Blue Riverside m.fl.). Att investeringar av denna karaktär driver tillväxt är ett vedertaget faktum. Det finns många exempel på detta fenomen internationellt: det går att "bygga tillväxt i turismen" med ny hotellkapacitet, vilket bland annat förklaras som en effekt av ökad konkurrens. Ökad boendekapacitet är också en infrastruktur som är en förutsättning för att besöksnäringen ska växa.

2002–2005 var det ytterligare ett antal faktorer som gav tillväxten en extra skjuts. 2001 tillkom det första s.k. lågpris-flyget (Ryan Air till London) till Destinationen Göteborg. Fram till 2005 växte och etablerades lågprisflyget på bred front till Destinationen Göteborg. Samtidigt förändrades, i hela Europa, den mentala bilden av vad en flygresä inom Europa ska kosta. Göteborg var dessutom extra framgångsrikt vad gäller evenemang under denna period. Det första Volvo Ocean Race vid Eriksberg 2002 var en stor publiksuccé, men än viktigare var tillkomsten och etableringen av det sedan dess årligen återkommande evenemanget Julstaden år 2004. Julstaden blev en förlängning och förstoring av "Jul på Liseberg". Julstaden förvandlade perioden från mitten av november fram till jul från lågsäsong till högsäsong. Under perioden 2002–2005 hade Göteborg starkare tillväxt än Stockholm och Malmö och placerade sig på 4:e plats avseende tillväxt i gästnätter i hela Europa.

Under den senare perioden 2011–2015 förklaras tillväxten i Göteborg i första hand av rejäla investeringar i ny boendekapacitet. Den underliggande ekonomiska tillväxten i svensk ekonomi var god, samtidigt som realräntan var historiskt mycket låg i princip i hela Europa. Detta gynnade turismens tillväxt i hela Europa. Göteborg som destination var också under denna period mycket framgångsrik vad gäller tillväxten inom segmentet med internationella möten och kongresser. Turism är en vara/tjänst med hög priselasticitet. Under hela denna period ökade hushållens disponibla inkomster, samtidigt som priset på "turism" i princip sjunkit på grund av ökat utbud, ökad priskonkurrens och i vissa fall sänkta skatter. Tillgängligheten, främst via flyg, har också ökat markant.

Under denna period tillkom dessutom en rad nya utländska marknader och visade stark tillväxt. Globalt har Asien tagit över alltmer, och Kina gick med marginal om USA som världens största s.k. "sourcemarket". Göteborg som destination har via bl.a. kinesiska direktinvesteringar (Volvo-Geely m.fl.) lyckats särskilt väl med att attrahera kinesiska affärsresenärer. Om utvecklingen fortsätter går snart kineserna om amerikanerna och blir den 5:e största utlandsmarknaden.

Med en tillväxt på nästan 10 procent placerade sig Göteborg som sagt inledningsvis återigen som den 4:e snabbast växande storstadsdestinationen i Europa 2015 – ett mycket starkt resultat (av de 121 storstadsdestinationer som redovisas i ECM:s statistiska rapporter; ECM – European Cities Marketing – de europeiska storstädernas samarbetsorganisation inom destinations- och turismutveckling).

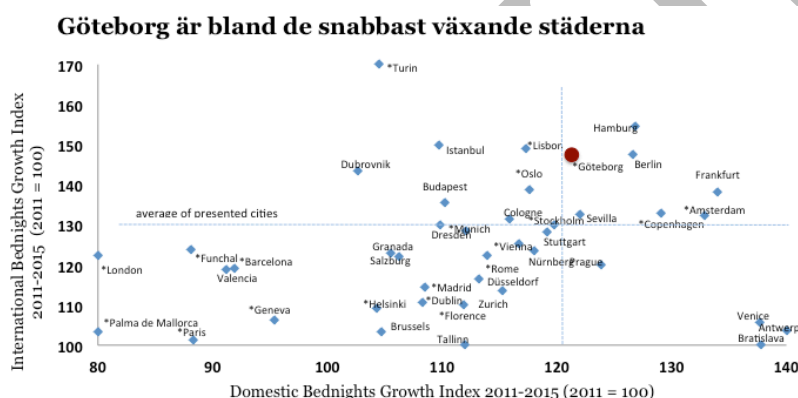
Under hela perioden 2000–2015 uppvisar Göteborg i princip samma tillväxt i gästnätter som Stockholm och Malmö. Detta innebär att Göteborg överträffat sitt index. Med allt annat lika ska

såväl Stockholm som Malmö, i kraft av närheten till Köpenhamn, normalt växa snabbare än Göteborg. Det är en effekt av globaliseringen och den kraftfulla urbaniseringen/centraliseringen som gäller över hela världen. Men Göteborg har lyckats hålla jämna steg i tillväxt under åren 2000–2015, d.v.s. destinationen har överträffat sitt index avseende tillväxt inom besöksnäringen.

Internanalys inför 2015–2030

Destinationen Göteborg har nu upplevt 25 år av oavbruten tillväxt efter den tidiga 1990-talskrisen, som också markerade starten på övergången från den gamla industristaden mot den nya kunskaps- och evenemangsstaden. Turismen och besöksnäringen har under denna tid blivit allt viktigare för Göteborg. I oktober 2016 pekade siffrorna på att det internationella resandet kommer att öka med ca 7 %, och det inhemska/svenska resandet med ca 5 %, d.v.s. i linje med det som krävs för att uppnå en fördubbling av antalet gästnätter fram till 2030.

Under perioden 2011–2015 har Göteborg placerat sig bland de städer i Europa som uppvisar både en hög tillväxt i antalet internationella gäster och hög tillväxt i antalet gäster från hemmamarknaden (x-axeln i figuren nedan).



Source: European City Tourism Benchmark Report 2016

Göteborgs turistiska attraktivitet har nått en ny, högre nivå. Destinationen är välkänd för en nordisk marknad och har en positiv image och ett relativt starkt varumärke. Säsongsvariationen blir alltmer utjämnad, vilket leder till att möjligheten att uppnå ökad lönsamhet för besöksnäringens olika aktörer ökar. Destinationen har under de sista åren tillförts ny kapacitet i form av hotellrum utan att lönsamheten påverkats. De stora aktörerna Liseberg, Svenska Mässan samt Kulturen fungerar väl. Möten och Evenemang har trots mycket hård konkurrens, såväl internationellt som nationellt, även de utvecklats väl. I princip kan sägas att destinationen Göteborg aldrig tidigare fungerat bättre och varit mer attraktiv eller mer lönsam.

Tillväxt och förändring i den internationella reseindustrin

Under de här åren sker det snabba och betydande förändringar, såväl konkurrensmässigt som teknologiskt, inom den internationella turismen och reseindustrin. Samtidigt ses en mycket stark global tillväxttrend som avspeglar de bakomliggande strukturella förändringarna i världsekonomin, såsom ökad urbanisering, ökat välstånd, ökad befolkningstillväxt och äldre befolkning.

De kommande 20 åren kommer tillväxten på den globala resemarknaden att drivas av en ny global medelklass, som enligt FN kommer att öka från ca 2 miljarder människor 2014 till ca 5 miljarder år 2030 – på endast 14 år. Studier visar ett mycket starkt samband mellan hushållens inkomst och resbenägenhet. Ser man enbart till tillväxtmarknaderna i öster innebär det till exempel att andelen invånare som tar en flygresor kommer att öka från 25 procent 2014 till hela 75 procent på 20 år.²

1950 gjordes 25 miljoner internationella resor över en nationsgräns (motsvarande 1 person på 1 000). 2012 gjordes fler än 1 miljard (motsvarande 1 person av 7) och 2040 förväntas cirka 5 miljarder internationella resor genomföras (motsvarande ca 1 av 2 personer).

En stor del av dessa nya resor kommer att ske med flyg som främsta transportmedel. Priserna på flygresor kommer av allt att döma att fortsätta falla de kommande åren, vilket inte minst kan förklaras av introduktionen av helt nya flygplanstyper som Boeing 787 och Airbus 350, som betecknas som "game changers" inom flygindustrin. De nya flygplanen är bränsleeffektiva, flexibla och relativt små långdistansplan, vilket gör det kommersiellt intressant att etablera interkontinentala rutten även från mindre destinationer som Göteborg till exempelvis New York eller Bangkok. 2016 fanns det ca 12 000 nya flygplan i pipeline till produktionen hos Airbus och Boeing.

Marknadstillväxten har i kombination med den flygteknologiska utvecklingen gjort världen till en mindre plats. Sedan flygindustrins tidiga dagar under 1950-talet har allt fler resmål utvecklats. 1950 var 97 % av alla internationella ankomster koncentrerade till endast 15 resmål. 2009 hade dessas andel sjunkit till 56 %. I nuläget (2015) är det över 100 länder som tar emot över 1 miljon ankomster per år.

För Göteborg som destination medför utvecklingen att vi under kommande decennier får betydligt bättre tillgänglighet till avlägsna marknader i Nordamerika, Mellanöstern och Asien. Tillsammans med välståndsutvecklingen betyder det att vi också kommer att se en förändrad mix av nationaliteter bland våra besökare.

Exempelvis blir 2017 av allt att döma året då Göteborg för första gången kommer ha fler kinesiska än amerikanska (USA) gästnätter (ca 55 000)

² Airbus Global Market Forecast 2016.

Sedan millennieskiftet har den internationella reseindustrin och storstadsturismen, konkurrensmässigt och teknologiskt, genomgått betydande förändringar. Förändringarna har varit mer omvälvande och snabbare än i flera andra branscher:

- **Resemarknaden har förflyttats till globala bokningsplattformar:** Inom loppet av endast 10 år har framväxten av globala transaktionsplattformar skapat bestående strukturförändringar på resemarknaden. Megastora varumärken som Expedia, Bookings.com, Hotels.com, Tripadvisor.com, Kayak, Ctrip och Qunar – bara för att nämna några få – dominerar hotellmarknaden, medan Flightfinder, Momondo och Skyscanner visar väg till flygresorna. Över dem allihop ligger Google med databaserade annonser, som är den mest målinriktade och effektivaste reklam- och säljplattformen världen hittills skådat. I och med de globala plattformarna har konkurrensen ökat kraftigt och direkta förbindelser har upprättats mellan konsumenter och det globala marknadsutbudet av hotell, flyg, upplevelser och tjänster. De nya plattformarna har ett globalt utbud och en mycket hög konvertering till försäljning. De är svåra att klara sig utan om man som aktör vill distribuera sina produkter och tjänster på resemarknaden. Detta innebär att i synnerhet hotell lägger störst andel av sin marknadsföringsbudget på just kommersiella portaler.

Konsekvensen för destinationer som Göteborg är att turistnäringens gemensamma destinationsmarknadsföring ställs inför stora utmaningar. Destinationerna måste bygga upp kompetens inom digital distribution och marknadskommunikation som i långt högre grad är databaserad och anpassad till plattformarnas roll och funktion. Vissa destinationer väljer att satsa på andra aktiviteter än just destinationsmarknadsföring och satsar istället på innovation och destinationsutveckling.

- **Mobiltekniken förser resenärer med helt nya möjligheter:** 2017 fyller iPhone 10 år. Smartphones har vänt upp och ned på en lång rad branscher och revolutionerat vårt sätt att resa – nu med ständig tillgång till GPS, kamera, guider, kunskaper, resurser, service och till och med en översättare direkt i handen. Mobiltelefonen har blivit vår bästa och oundgängliga reskamrat, från det att vi bestämmer oss för att resa, bokar via mobilen och reser med appar som Google Trips tills vi återvänder hem med massor av nytt innehåll på våra profiler i sociala medier. För reseindustrin har mobiltekniken skapat en helt ny innovationsväg genom turistnäringens värdekedja, från transport, övernattning, detaljhandel till upplevelser och så vidare.

Konsekvensen för destinationer som Göteborg är att mobiltekniken innebär en helt ny möjlighet till kommunikation och service för de enskilda besökarna medan de befinner sig på destinationen. Mobiltrafiken är dessutom ett centralt element inom så kallad *smart tourism*, där mobildata används för att inhämta ny kunskap om turisternas mobilitet och mönster på destinationen. Som evenemangsstad har Göteborg stora utsikter att etablera innovationsprojekt baserade på ny mobilteknik och samarbeten med IT-företagen, universitetet och turistnäringen i staden. I USA ligger man redan långt framme när det gäller användningen av *iBeacons*, vilket är en teknik som finns i

vissa smarta mobiler, och som använder telefonens Bluetooth för att skicka och ta emot signaler. *iBeacons* gör det möjligt för människor att interagera på en mängd olika sätt under stora evenemang men även för att analysera publikflöden etc.³ Med mobiltekniken har *smart tourism* blivit en hörnsten i destinationsarbetet.

- **Sociala medier är en del av resan:** Sociala medier som Facebook, Instagram, WeChat, LinkedIn med flera har i hög grad blivit resandets och resenärernas medier. De fungerar som distributionskanaler för tjänsteleverantörer och som kommunikationskanaler för destinationer och upplevelseproducenter. Med sociala medier får vi som individer rekommendationer från vänner, via sociala medier kollar vi upp resmålet i förväg och med sociala medier visar vi upp våra semesterbilder för alla vi känner. De sociala medierna ramar in och framställer oss som resande individer och sociala varelser.

Konsekvensen för destinationer som Göteborg framgår inte minst av destinationsmarknadsföringen, där nuvarande trend är så kallat innehållsmarknadsföring eller *content marketing*. Destinationernas utmaning är att bli en del av konsumenternas samtalsämnen på de sociala plattformarna med kampanjdesign och -idéer som bygger på konsumenternas personliga intressen och egenproducerade innehåll.⁴ Med rätt upplägg kan destinationerna kommunicera en mycket mer differentierad bild av destinationen än tidigare, eftersom de sociala medierna lämpar sig särskilt bra för kommunikation riktad till bestämda intresse-baserade grupper – exempelvis hockeyfans eller berg-och-dalbane-entusiaster.

- **Delningsekonomin revolutionerar vårt sätt att resa:** När Airbnb introducerades 2008, med den efterföljande explosiva utvecklingen, har delningsekonomin på allvar fått sitt globala genombrott. Över 60 miljoner människor har rest med Airbnb i över 34 000 städer runtom i världen.⁵ Airbnb bidrar till att storstadsturismen växer, eftersom det gör det billigare för exempelvis en svensk familj att övernatta i Amsterdam. Airbnb har dessutom blivit en mycket stark transaktionsplattform för storstadsupplevelser i och med introduktionen av Airbnb Trips hösten 2016. Delningsekonomin är dock mycket mer än bara Airbnb. Det är kultur, upplevelser, service och urban infrastruktur med allt från inbjudningar till middagssällskap och stadsvandringar till samåkning med elbil som DriveNow. Delningsekonomin har blivit en viktig del av turismindustrin och av städernas upplevelselandskap och förändrar själva sättet vi reser på med utmaningen "Meet real people, living real lifes" (mer nedan).

Konsekvensen för Göteborg: Delningsekonomin som reseform passar bra för Göteborgs värdegrund och politiska målsättning att turismen ska bidra till en hållbar och

³ Se bl.a. Venturebeat.com – "Five Industries that iBeacons will Disrupt", 27. Maj 2014.

⁴ Se "How Smart Destinations Create Content Marketing Campaigns", Samantha Shankman, Skift – 17 oktober, 2014.

⁵ Se www.airbnb.com/about

inkluderande stadsutveckling. Rapporter från Danmark visar exempelvis att 2 av 3 Airbnb-värdar tillhör grupper med låg inkomst (t.ex. ensamstående föräldrar och studerande). Vidare är Airbnbs närvaro i Göteborg en stor tillgång i samband med evenemang som ställer större kapacitetskrav än vad staden själv klarar av. Göteborg kan – liksom andra storstadsdestinationer – arbeta aktivt med delningsekonomis aktörer för att främja urbant entreprenörskap, produktutveckling, lokalt engagemang och inkluderande inom turismen.

- **Evenemangsmarknaden har blivit mer kommersiell:** Global Sport Impact Report 2016 uppskattar att 83 internationella idrottsmästerskap tillsammans skapade en turismomsättning på över 3 miljarder USD under 2015.⁶ Allt fler av dessa evenemang äger rum i andra världsdelar än Europa. Tittar man på evenemangsmarknaden har det skett en generell kommersialisering och globalisering på senare år. Att vinna värdskapet för stora internationella sportevenemang har blivit "big business" i takt med att många nya storstadsdestinationer och nationer har anmält sig till uttagningen och de internationella idrottsförbunden blivit mer professionella och vinstorienterade. I dag är det svårt för mindre städer att konkurrera om de stora evenemangen som VM, OS och World Expo om man inte betraktar evenemangen som ett stadsutvecklingsprojekt eller internationellt samlingsprojekt (till exempel Euro 2020, som anordnas i 13 städer).

Konsekvensen för evenemangstaden Göteborg är att det finns större ekonomiska och säkerhetsrelaterade risker kopplade till internationellt värdskap. Utvecklingen gör att städerna i högre grad behöver *diversifiera* och *utveckla* evenemangsscenen genom att satsa på nya idrottsgrenar, ungdomsturneringar, aktiviteter med stor folklig och kulturell attraktionskraft, street events med mera. På detta område har Göteborg alla möjligheter att bygga upp en stark position i konkurrensen. Slutligen har Göteborg, som tidigare nämnts, en given möjlighet att bygga upp unika kompetenser inom evenemangsförvaltning genom ökad användning av mobilteknik – *Smart (event) tourism*.

- **Konkurrensen om kongresser och konferenser har hårdnat:** Konkurrensen om att vinna värdskapet för internationella konferenser har hårdnat generellt sedan millennieskiftet. En lång rad nya destinationer har uppgraderats med nya kongress- och mötescenter och genom att ha inrättat professionella konferensbyråer (CVB:er). Det har blivit allt vanligare att de internationella organisationerna som arrangerar konferenserna tar kontant betalning eller begär en lång rad gratistjänster av värdstaden. Ny teknik förutses, enligt branschexperter, få långt större betydelse för konferensernas

⁶ Global Sport Impact Report 2016, SportCal, sid. 20+121.

affärsmodeller i framtiden – det gäller exempelvis utbredningen av Virtual Reality-möten och sociala medier samt plattformar för nätverkande vid mötena.⁷

Kongresser och konferenser ska vara unika upplevelser och värdstäderna behöver överraska med starka kompetenser genom att utveckla mötena med ny teknik, sidoevents, plattformar till socialt nätverkande, marknadsföringsstöd och hållbara möteskoncept. I event- och mötesbranschen kallas utvecklingen för ”festivalisering” av möten och evenemang.⁸ Bland de ledande mötesdestinationerna i Europa ses också en ny trend mot ett mer strategiskt och kvalitativt förhållningssätt till kongresserna. Här är målet inte bara att vinna hotellövernattningar utan även att stärka och visa upp städernas unika kompetens på vissa områden (t.ex. medicinteknik, design eller hållbar stadsutveckling). Exempelvis har Köpenhamn sedan klimattoppmötet 2009 (COP15) följt en framgångsrik strategi där klimattoppmötet använts som hävstångseffekt för att få en rad specifika energitekniska och klimatrelaterade konferenser förlagda till staden.

Konsekvensen för destinationer som Göteborg är att det blir allt viktigare att kunna visa upp modern infrastruktur i form av attraktiva mötes- och konferensplatser. Göteborg ligger långt fram som hållbar mötesdestination och har en stark universitets- och kunskapsmiljö att bygga på i sitt konferensarbete. I framtiden kommer det att bli ännu viktigare att konferensarbetet sker i samverkan med Göteborgs kunskapskluster, entreprenörer, kulturliv och stadsutveckling.

- **Nya resemönster och preferenser:** Förändringarna i inkomstförhållanden och demografi i världens ekonomier påverkar också reseindustrin och turismen. År 1950 utgjorde personer över 60 år 8 % av jordens totala befolkning, 2013 var siffran 12 % och 2050 beräknas den vara 21 %. Den åldrande befolkningen är det snabbast växande segmentet inom turismnäringen. Andra snabbt ökande målgrupper inom turismen är de yngre generationerna – de så kallade *millennials* – som är födda kring millennieskiftet. De utforskar, interagerar och söker känslomässiga upplevelser. Tekniken spelar en central roll för dem och de kommer att vara helt digitaliserade när de söker förhandsinformation i många olika kanaler.

I synnerhet bland unga resenärer finns en tydlig trend mot ”deeper travel”; man nöjer sig inte längre med ett standardpaket med några topp-10-attraktioner och en pizza. Detta visar sig bland annat i sökandet efter unika och genuina upplevelser långt bort från turismens allfarvägar. Resemotiven har blivit mycket mer personliga och intressebaserade. I stället för att vara ”turister” söker många av oss rollen som ”tillfälliga invånare” – *temporary locals* – med ett nyfiket och emotionellt förhållningssätt till de

⁷ Se McMillin ”6 Bold Predictions For The Future Of Meetings And Conventions”, PCMA.org, 12 januari, 2016.

⁸ Megatrends Defining Travel 2017, Skift.com.

människor och platser som vi möter och snabbt delar med alla vi känner. Airbnbs tagline, eller slogan, *"Live Like a Local"* är tidens anda.

Konsekvensen för destinationer som Göteborg är att den officiella – och ibland något stereotypa – marknadsföringen och varumärkesprofileringen av destinationen delvis har förlorat sin attraktion. För destinationerna handlar det inte längre så mycket om att guida besökarna utan snarare om att följa i deras fotspår för att sedan se till att andra får höra talas om det. Och det handlar dessutom om att se till att kulturscenen och stadsutvecklingen är spännande, varierande och attraktiv.

Processbeskrivning

Arbetet med programmet för Stadens mål för besöksnäringen inleddes under våren 2016 med att Göteborg & Co arbetade fram en översiktlig nuläges- och omvärldsanalys som låg till grund för en hypotes om målbild för besöksnäringens utveckling fram till 2030.

Parallellt med hypotesarbetet genomfördes en enkätundersökning bland besöksnäringens intressenter med syfte att få en bild av näringens framtidstro.

Under perioden juni–augusti genomfördes strategiska dialogmöten, där både offentliga och privata intressenter inom besöksnäringen deltog. Ca 150 representanter på exekutiv nivå fick reflektera över målbildshypotesen och samtala om vad som skapar attraktivitet för en destination och vad som krävs av olika intressenter. I arbetet skapades en förankring för målbildshypotesen och viktiga inspel om vad som krävs framåt samlades in.

Motsvarande samtal genomfördes också internt med alla medarbetare på Göteborg & Co i augusti.

I augusti 2016 fattade styrelsen för Göteborg & Co ett inriktningsbeslut om att låta målbilden ligga till grund för det fortsatta arbetet med att utveckla ett program. Programmets syfte är att sätta målbilden i ett sammanhang och beskriva de strategier som är förutsättningen för att målbilden ska kunna nås.

Under hösten 2016 har det interna programarbetet slutförts. Styrelsen för Göteborg & Co har löpande tagit ställning till strategier, utkast och slutligen i december 2016 en handling för remiss till berörda bolag och förvaltningar.

Efter remisstiden kommer Göteborg & Co fatta beslut om programmet för att därefter hemställa till kommunfullmäktige om att fastställa det.



BUSINESS REGION GÖTEBORG

Göteborg 2017-04-16

Till
Styrelsen i
Business Region Göteborg AB

Ärendet: BRG har fått möjlighet att inkomma med yttrande på en motion av Axel Josefsson (M) och Hampus Magnusson (M), handling 2017 nr 21. Utländska byggaktörer i enlighet med bilaga.

Det skall speciellt noteras att motionärerna pekar på en betydande kapacitetsbrist i byggmarknaden som till delar kan lösas med nya aktörer in i marknaden. BRGs etableringsavdelning arbetar idag intensivt i ett proaktivt arbete i enlighet med motionens inriktning. Med en fördjupad strategi och ökade resurser är vår bedömning att resultatet (fler aktörer i marknaden) ökar. Vi kan också se att BRG i sådana fall leder arbetet men det behövs fler aktörer i staden som tar del av det arbetet.

Förslag till beslut:

Styrelsen föreslås besluta

Att: godkänna yttrandet i enlighet med bifogat tjänsteutlåtande.

Business Region Göteborg AB

Patrik Andersson
VD

Yttrande/Tjänsteskrivelse

Till Business Region Göteborgs styrelse

Datum: 2017-04-18

SLK Dnr: 0433/17

BRG Dnr: 0038/17

Etablering- och Investeringsavdelningen

Namn: Andreas Göthberg

Telefon: 031- 367 6132

E-post: Andreas.gothberg@businessregion.se

Yttrande från Business Region Göteborg AB (BRG) angående – Motion av Axel Josefson (M) och Hampus Magnusson (M) om att få fler utländska byggaktörer att etablera sig i Göteborg

Ärendet

BRG har fått möjlighet att inkomma med ett yttrande på en motion av Axel Josefson (M) och Hampus Magnusson (M) om att få fler utländska byggaktörer att etablera sig i Göteborg. Motionen föreslår i huvudsak;

- Att ta fram en strategi och åtgärder för att få fler utländska byggaktörer att etablera sig i Göteborg i syfte att öka produktionskapaciteten
- Att ge BRG i uppdrag att aktivt arbeta med att rekrytera utländska byggaktörer till Göteborg för att öka produktionskapaciteten i byggprocessen i Göteborg.

Business Region Göteborgs synpunkter

BRG ser positivt på motionen från Axel Josefsson och Hampus Magnusson. Vi är gärna delaktiga i framtagandet av en övergripande strategi för att få fler utländska byggaktörer att etablera sig här. BRG kan ta en ledande roll i det arbetet men även Framtiden och Älvstranden bör kopplas in.

BRG jobbar redan i dag med att aktivt attrahera utländska byggaktörer till Göteborg. Via vår internationella marknadsföring som sker via flera olika kanaler såsom mässor, web, sociala medier samt seminarier/konferenser, så har vi under senaste året kommit igenom väl med vårt budskap om att det skall investeras upp mot 1000 miljarder i Göteborgsregionen fram till 2035. Vi märker ett kraftigt ökat intresse för Göteborgsregionen och vi hanterar olika typer av förfrågningar varje vecka. Från att företagen är intresserade till att de faktiskt etablerar sig här kan dock processen vara lång. Under senaste året har ca 15 olika aktörer varit här i Göteborg för att få fördjupad information om vad som planeras och vilka affärsmöjligheter som finns kopplat till den utvecklingen.

Vi ställer oss positiva till att öka vår verksamhet mot att attrahera fler byggaktörer till Göteborg. En sådan satsning bör dock följas av ökade resurser. Vi bedömer inte att det är rimligt att finansiera satsningen genom att omprioritera ytterligare inom etableringsavdelningen. Vi behöver arbeta med att attrahera företag inom andra branscher så som fordon, IT och Life Science även framöver.

Ekonomiska perspektivet

Nya etableringar och investeringar i Göteborgsregionen är mycket viktiga då det skapar både sysselsättning och skatteintäkter. Förutom de direkta arbetstillfällena som en nyetablering skapar så skapas även jobb i

Yttrande/Tjänsteskrivelse

Till Business Region Göteborgs styrelse

Datum: 2017-04-18

SLK Dnr: 0433/17

BRG Dnr: 0038/17

Etablering- och Investeringsavdelningen

Namn: Andreas Göthberg

Telefon: 031- 367 6132

E-post: Andreas.gothberg@businessregion.se

andra led. Kostnaden för arbetet överträffas mångfalt genom de regionalekonomiska effekter som uppstår. En eventuell utökning av arbetet med att attrahera fler utländska aktörer inom byggbranschen skulle medföra en ökad kostnad för arbetet.

Barnperspektivet (FN:s barnkonvention)

BRG ser ingen direkt koppling mellan förslaget och barnperspektivet.

Jämställdhetsperspektivet

Rena byggföretag attraherar i större utsträckning män än kvinnor. Men området och branschen som helhet attraherar såväl män som kvinnor. Ökat antal etableringar som skapar nya jobb, även i andra led, skulle således ha en positiv effekt på arbetsmarknaden för såväl kvinnor som män.

Mångfaldsperspektivet

Det finns omfattande byggplaner för hela Göteborg och skall de förverkligas i den takt som planerat så krävs det att nya aktörer etablerar sig i Göteborg. Det finns goda möjligheter att det skapar jobb även i socioekonomiskt svaga områden då nya etableringar skapar nya jobb, även i andra led.

Miljöperspektivet

Det föreligger i dag mycket hårda miljöregler vi byggnation. Dels så regleras slutprodukten i form av energikrav, materialval etc. Men även byggprocessen är välreglerad avseende miljöperspektivet. Vi ser ingen koppling att ett ökat antal aktörer inom byggbranschen skulle få en påverkan på miljöperspektivet.

Omvärldsperspektivet

Det är inte bara Göteborg som har svårt att hitta kompetens inom byggsektorn utan det gäller hela Sverige, vilket innebär att konkurrensen om arbetskraft kommer vara hård.

Göteborg 2017-04-13

Patrik Andersson

VD

Business Region Göteborg AB



Motion av Axel Josefson (M) och Hampus Magnusson (M) om att få fler utländska byggaktörer att etablera sig i Göteborg

Göteborg den 26 januari 2017

Göteborg är en växande stad och står inför betydande investeringar i ny infrastruktur, bostäder och verksamhetslokaler. BRG har beräknat att det kommer att investeras 1000 miljarder kronor i Göteborg fram till 2035. Detta är något som är bra för Göteborg och som kommer att skapa nya möjligheter för dess invånare.

Vi ser redan i dag att denna kraftiga expansion leder till kapacitetsbrist och bristande konkurrens bland de byggare som ska realisera dessa planer. Det finns ett antal exempel där Göteborgs stad inte har fått in anbud eller där priserna kraftigt har gått upp.

För att möjliggöra de ambitiösa utbyggnadsplanerna till en rimlig kostnad kommer det att krävas att fler intressenter vill vara med att bygga. Ett första viktigt steg är att analysera och utreda vilka flaskhalsar som finns i byggprocessen för att bättre förstå vilka områden som måste förstärkas. En viktig del i att åtgärda bristerna är att få fler utländska aktörer och personal att vilja etablera sig i Göteborg och att vara med att bygga Göteborg.

Etablering av utländska aktörer bidrar till ökad produktionskapacitet och kan skapa nya effektiva byggprocesser och innovativa lösningar baserade på egenutvecklade internationella värdekedjor. Detta leder till förbättrad konkurrens i samtliga byggled och bidrar till att dämpa prisökningarna på inhemska insatsvaror vid högt kapacitetsutnyttjande.

Detta är redan en etablerad praxis hos Trafikverket där de aktivt har marknadsfört stora upphandlingarna av anläggningsprojekt till utländska aktörer. Detta har bland annat lett till att ett antal stora utländska företagen har etablerat sig i Sverige med egna resurser i form av anställda, utrustning och material men också genom förvärv av svenska företag.

Göteborgs stad behöver ta fram en strategi för att få fler utländska aktörer att vilja etablera sig i Göteborg för att hjälpa till att bygga Göteborg. Att gå in på en ny marknad är förknippat med stora risker och kostnader för nya aktörer och Göteborgs stad behöver därför ta fram riktlinjer och åtgärder för att underlätta detta. Det kan handla om marknadsföring, hur bygghandlingar är framtagna, tillgång till byggbar mark för nya aktörer och dedikerade kontaktpersoner i förvaltningarna.

FÖRSLAG TILL BESLUT

Göteborgs Stads kommunfullmäktige föreslås besluta

- Att ta fram en strategi och åtgärder för att få fler utländska byggaktörer att etablera sig i Göteborg i syfte att öka produktionskapaciteten
- Att ge BRG i uppdrag att aktivt arbeta med att rekrytera utländska byggaktörer till Göteborg för att öka produktionskapaciteten i byggprocessen i Göteborg.

Axel Josefson (M)

Hampus Magnusson (M)



BUSINESS REGION GÖTEBORG

Göteborg 2017-04-18

Till
Styrelsen i
Business Region Göteborg AB

Ärendet: BRG har fått möjlighet att yttra sig i ärendet CELSIUS Beyond 2017, som är en tänkt utveckling av projektet CELSIUS (Projekt tid 2013-2017).

I bifogat preliminära tjänsteutlåtande framgår hur BRGs ser på ett antal frågeställningar som skall styrelse behandlas.

Yttrandet skall vara inne innan Maj månadsutgång för att kunna behandlas av kommunstyrelsen i Göteborg under Juni.

Den s k "konsult rapporten" har ännu inte kommit BRG tillhanda varför undertecknad föreslår följande behandling av ärendet.

- Styrelsen för en inriktningsdiskussion på mötet 2017-04-24.
- På ett extra styrelsemöte innan Majs utgång fattar BRGs styrelse ett beslut gällande yttrandet. Såvitt jag kan bedöma skulle det kunna fungera genom mail.

Bilaga 1: Preliminärt tjänsteutlåtande Bilaga 2: Tjänsteutlåtande stadsledningskontoret (1907/16)
Bilaga 3: CELSIUS Beyond 2017

Business Region Göteborg AB

.....
Patrik Andersson
VD

Tjänsteskrivelse

Till Stadsledningskontoret

Datum: 2017-04-10

SLK Dnr: 1907/16

BRG Dnr: 0056/17

Kluster & Innovation

Namn: Lars Bern, Bernt Svensén

Telefon: 031-3676124

E-post: lars.bern@businessregion.se

Yttrande från Business Region Göteborg AB (BRG) angående – Utredning kring förutsättningar för ett "CELSIUS Beyond 2017"

Ärendet

BRG har fått möjlighet att inkomma med ett yttrande på SLKs information och förslag på fortsatt inriktning av CELSIUS-projektet. Vi har i förberedelserna för remissen inte hunnit få konsultrapporten från den förstudie som genomförts under jan-april 2017, endast en preliminär muntlig redogörelse i CELSIUS-projektets referensgrupp.

Utredning kring förutsättningar för ett "CELSIUS Beyond 2017"

Syfte

CELSIUS- projektet startade 2013 som en följd av en godkänd EU-ansökan i initiativet Smart Cities inom EU:s sjunde ramprogram för forskning. Projektet kommer att avslutas 31 december 2017. Göteborg är lead partner i ett konsortium där övriga städer är London, Rotterdam, Genua och Köln.

Partnerorganisationerna i projektet har byggt demonstrationsanläggningar, genomfört och deltagit i ett stort antal aktiviteter för att påverka policies, lagstiftning och kunskapsnivån inom området samt byggt upp ett nätverk av över 60 städer i vilka resultat och erfarenheter ska spridas och implementeras. Projektresultaten är, enligt EU och relaterat till uppsatta mål, mycket positiva.

Ett koncept för att utveckla en fortsättning, CELSIUS BEYOND 2017, har utarbetats inom projektet. Syftet är att fortsätta stödja europeiska städer i sin uppbyggnad av fjärrvärme/-kyla. Det visar sig finnas en stor potential i ett fortsatt engagemang.

Ett fortsatt arbete röner ett stort intresse från EU-kommissionen, näringsliv, andra städer, intressenter samt övriga partners och det vore för många naturligt att Göteborg, baserat på kunskap och befintlig roll, tar ansvaret även för att utveckla nästa steg.

CELSIUS BEYOND 2017 har möjlighet att leverera stor nytta till Göteborg ur ett antal olika perspektiv, bland annat *marknadsföring, näringslivsutveckling, klimatnytta, policypåverkan och kompetensutveckling*.

Utgångsläget är att ett CELSIUS BEYOND 2017 ska vara självfinansierat och inte belasta stadens finanser.

Tjänsteskrivelse

Till Stadsledningskontoret

Datum: 2017-04-10

SLK Dnr: 1907/16

BRG Dnr: 0056/17

Kluster & Innovation

Namn: Lars Bern, Bernt Svensén

Telefon: 031-3676124

E-post: lars.bern@businessregion.se

SLK efterfrågar specifikt svar på följande frågor:

- 1) Vilka är styrelsens synpunkter på utredningens konsultrapport? (Rapporten kommer att vara klar den 15 april och översänds omedelbart, samtliga remissinstanser deltar i utredningsarbetet.)
- 2) Under vilka förutsättningar skulle ni vilja ta en roll i en sådan plattform och hur skulle rollen vara utformad?
- 3) Vilka andra roller skulle behövas för att uppnå full potential ur ett hela-staden-perspektiv?
- 4) Har styrelsen några övriga synpunkter av relevans inför KS behandling av ärendet 14 juni 2017?

Business Region Göteborgs synpunkter

- 1) Konsultrapporten så som det preliminärt föredrogs för Celsius referensgrupp 7 april 2017 visar på ett antal viktiga insikter:
 - a. Det är oklart och inte tillräckligt utrett hur aktivt nätverket av de 65 städerna i Celsius är. Det vore önskvärt med en marknadsundersökning och segmentering av städernas olika behov och mognadsgrad i perspektivet fjärrvärme/-kyla.
 - b. Rapportens föreslagna aktiviteter känns mer viktad åt kompetensutveckling och forskning än näringslivsutveckling.
 - c. Den klargör tydliga nyttor för Göteborgs Stad och BRG:s specifika uppdrag att marknadsföra regionen, verka för en hållbar tillväxt med miljömässig hänsyn och erbjuda vårt näringsliv exportstödjande insatser.
- 2) BRG har i nuläget rollen att via Green Gothenburg marknadsföra Göteborgsregionen och hanterar 900 besökare årligen till besöksobjekt som bl.a. innefattar stadens och regionens fjärrvärme/-kyla. Green Gothenburg genomför också exportstödjande insatser i samverkan med såväl regionala som nationella aktörer och via det EEN-kontor som BRG har idag finns en självklar koppling till de regionala exportcentra som upprättas. Vidare jobbar BRG aktivt med att tydliggöra erbjudandet av testbäddar från olika aktörer där vi ska kunna involvera eller peka på företagets möjligheter att medverka. BRG anser att befintliga uppdrag och insatser bidrar till 2-3 av nyttorna med Celsius Beyond och att det endast behöver tydliggöras och inkluderas i beskrivningen av aktiviteter.
- 3) BRG ser att Göteborg Energis delaktighet är av stor vikt, inte minst för att de är infrastrukturägaren, men också för hantering av delegationer och studiebesök samt att de ger en trovärdighet som kund i de sammanhang där näringslivet i regionen bidragit med lösningar till stadens behov. Göteborg Energi tillför också en expertis i såväl tekniska, marknadsmässiga som finansiella sammanhang. Göteborg Energi skulle även kunna medverka till någon form av testbädd för fjärrvärme/-kyla förutsatt att det är i linje med bolagets utvecklingsplaner och dess kunders efterfrågan. Renova

Tjänsteskrivelse

Till Stadsledningskontoret

Datum: 2017-04-10

SLK Dnr: 1907/16

BRG Dnr: 0056/17

Kluster & Innovation

Namn: Lars Bern, Bernt Svensén

Telefon: 031-3676124

E-post: lars.bern@businessregion.se

spelar en central roll i fjärrvärmesystemet och i det större perspektivet avfall-till-energi. De bidrar med mycket kunskap och kompetens i möten med internationella besökare.

Andra delar av staden som är viktiga för ett helhetsperspektiv är Stadsledningskontoret som har det övergripande samordnings- och planeringsansvaret, Science Parks som knyter an till forskning och utbildning samt Miljöförvaltningen som ansvarar för Miljö- och Klimatprogram där stadens ambitioner gemensamt formuleras och målsätts. Stadsledningskontoret har dessutom två andra viktiga styrmedel som har stark koppling till målet hållbar innovations stad; Gröna Obligationer och det kommande Innovationsprogrammet. Vid sidan av stadens verksamheter, hel- och delägda bolag så är näringslivet, akademien och institut viktiga samarbetspartners för att uppnå full potential för hela staden, regionen och ett Celsius Beyond. Akademi och institut borgar för kompetenssäkring, forskning och utbildning. Därför är aktörer som Chalmers, GU, IVL och RISE viktiga att inkludera för att få en helhet i klusterinitiativet. RISE sitter dessutom på en del specifika testbäddar som är relevanta för fjärrvärme/-kyla.

- 4) Vid ansökningstillfället för Celsius-projektet blev BRG inte inskrivna som projektpartner vilket i efterhand har varit en nackdel då budgetar inte har kunnat fördelas om i staden. Bolag i Göteborgs Stads organisation har egna organisationsnummer och behöver uttryckligen inkluderas i större ansökningar till t.ex. EU för att kunna lyfta kostnader i sin egen verksamhet. BRG har ändå under projekttiden för Celsius omhändertagit arbetsinsatser relevanta för sitt uppdrag, dock utan ersättning från projektbudget.

Styrelsen föreslås besluta att godkänna tjänsteutlåtande och anse frågorna i remissen besvarade.

Ärendet har beretts av:

Lars Bern & Bernt Svensén, Kluster & Innovation

Göteborg 2017-04-24

Patrik Andersson

**Tjänsteskrivelse**

Till Stadsledningskontoret

Datum: 2017-04-10

SLK Dnr: 1907/16

BRG Dnr: 0056/17

Kluster & Innovation

Namn: Lars Bern, Bernt Svensén

Telefon: 031-3676124

E-post: lars.bern@businessregion.se

VD Business Region Göteborg AB

**Tjänsteutlåtande**

Utfärdat 2017-01-09
Diarienummer 1907/16

Stadsutveckling

Katrina Folland
Telefon 031-368 02 40
E-post: katrina.folland@stadshuset.goteborg.se

Information om CELSIUS-projektet och förslag på fortsatt inriktning

Förslag till beslut

I kommunstyrelsen:

1. Information om CELSIUS-projektet antecknas.
2. Stadsledningskontoret får i uppdrag, att i samverkan med Göteborg Energi AB, Business Region Göteborg AB samt Göteborgs Stadshus AB/Brysselkontoret, utreda förutsättningar för att utveckla CELSIUS BEYOND 2017 samt återsrapportera slutsatser och rekommendationer till kommunstyrelsen inom ett halvår.

Sammanfattning

CELSIUS- projektet startade 2013 som en följd av en godkänd EU-ansökan i initiativet Smart Cities inom EU:s sjunde ramprogram för forskning. Projektet kommer att avslutas 31 december 2017. Göteborg är lead partner i ett konsortium där övriga städer är London, Rotterdam, Genua och Köln.

Partnerorganisationerna i projektet har byggt demonstrationsanläggningar, genomfört och deltagit i ett stort antal aktiviteter för att påverka policies, lagstiftning och kunskapsnivån inom området samt byggt upp ett nätverk av över 60 städer i vilka resultat och erfarenheter ska spridas och implementeras. Projektresultaten är, enligt EU och relaterat till uppsatta mål, mycket positiva.

Ett koncept för att utveckla en fortsättning, CELSIUS BEYOND 2017, har utarbetats inom projektet. Syftet är att fortsätta stödja europeiska städer i sin uppbyggnad av fjärrvärme/-kyla. Det visar sig finnas en stor potential i ett fortsatt engagemang.

Ett fortsatt arbete röner ett stort intresse från EU-kommissionen, näringsliv, andra städer, intressenter samt övriga partners och det vore för många naturligt att Göteborg, baserat på kunskap och befintlig roll, tar ansvaret även för att utveckla nästa steg.

CELSIUS BEYOND 2017 har möjlighet att leverera stor nytta till Göteborg ur ett antal olika perspektiv, bland annat marknadsföring, näringslivsutveckling, klimatnytta, policypåverkan och kompetensutveckling. Utgångsläget är att ett CELSIUS BEYOND 2017 ska vara självfinansierat och inte belasta stadens finanser.

Finansiella resurser för en förstudie finns inom CELSIUS -projektet. En nära samverkan med Göteborg Energi AB, Business Region Göteborg AB och övriga relevanta aktörer inom staden kommer att vara nödvändig. Ambitionen är att en förstudie ska genomföras före sommaren 2017 och återsrapporteras för ställningstagande i kommunstyrelsen inom ett halvår.

Ekonomiska konsekvenser

En utredning beräknas, förutom personella resurser från såväl stadsledningskontoret som andra berörda aktörer inom staden, kosta ca 200 000 kr. Den summan ryms inom ramen för CELSIUS budget.

Barn-, jämställdhets- och mångfaldsperspektivet

Göteborgs invånare har, genom Göteborg Energi AB, tillgång till en prisvärd och leveranssäker energi. Detta är inte fallet i många andra länder utan där skulle en ökad andel av fjärrvärme bidra till högre leveranssäkerhet och bidra positivt i problemet med ”fuel poverty” (människor har inte råd att betala sina energiräkningar och värmen stängs av).

Att fortsätta fokusera på fjärrenergilösningar och utveckla dess marknad säkerställer en långsiktigt prisvärd och leveranssäker energi där alla invånares intressen beaktas.

Miljöperspektivet

CELSIUS BEYOND 2017 innebär att en ökad andel städer i Europa kommer att kunna ta till vara på sina idag outnyttjade spillvärmetillgångar, vilket ger en stor klimatnytta som gagnar även Göteborg. Förutom detta kommer lokala luftkvalitetsvinster att göras i de städer som omfattas.

Omvärldsperspektivet

CELSIUS har bidragit starkt till att andra städer och EU:s institutioner ser Göteborg som en stad i framkant när det gäller energi- och klimatområdet.

CELSIUS har också bidragit till att lyfta in fjärrvärme och fjärrkyla på EU:s energi-agenda vilket ger en positiv utveckling inom hela EU. Det finns ett starkt intresse från EU-kommissionen att CELSIUS -projektets erfarenheter och resultat fortsätter att spridas och leder till ökade satsningar på fjärrvärme/-kyla, som i sin tur minskar användningen av fossila bränslen.

Under projekttiden har EU inom Energiunionen för första gången beslutat om en ramstrategi för värme och kyla, i vilken Göteborg nämns som ett gott exempel. Nyligen har EU-kommissionen också lanserat sitt energipaket ”Ren energi för alla i Europa”.

Bilaga 1 Information CELSIUS-projektet

Bilaga 2 CELSIUS BEYOND 2017 och innehåll i en utredning

Ärendet

Stadsledningskontoret (SLK) informerar om CELSIUS -projektets status och resultat samt efterfrågar uppdrag att, i nära samverkan med Göteborg Energi AB (GE), Business Region Göteborg AB (BRG) samt Stadshus AB/Brysselbolaget, utreda förutsättningarna för att utveckla CELSIUS BEYOND 2017.

Om kommunstyrelsen fattat beslut i ärendet så är det ett CELSIUS styrgruppsmöte 9 februari 2016 där Göteborgs inriktning i frågan så långt kan kommuniceras.

Bakgrund

Kommunstyrelsens arbetsutskott beslutade 2011-09-21 (dnr 1200/11) om en EU-ansökan inom EU:s sjunde ramprogram för forskning. Det var en föregångare till Horisont 2020 och en del av EU:s innovationspartnerskap för smarta städer. Huvudtemat för ansökan var fjärrvärme och resultatet blev CELSIUS -projektet.

Den här typen av projekt ska ägas av städer, varför SLK blev projektägare och lead partner. Koordineringen av projektet görs gemensamt med GE, men där SLK har ett övergripande ansvar och GE ett projektledningsansvar. En referensgrupp bestående av SLK, GE och BRG är knuten till projektet för att underlätta implementering.

Syftet med Göteborgs Smart Cities-initiativ som helhet var att stärka Göteborg som innovationsarena och att engagera Göteborg inom EU:s initiativ. Göteborgs Smart Cities-initiativ och en utveckling av det ligger nu som en del under Handlingsplan för framtagande av strategi för stadens innovationsarbete (KS 2016-08-24dnr 1244/15).

CELSIUS -projektet är framgångsrikt och uppmärksammat, såväl nationellt som på EU-nivå. Timingen är god, EU har under projektiden beslutat om Energiunionen och inom den för första gången en ramstrategi på EU-nivå för värme och kyla.

CELSIUS -projektet

CELSIUS -projektet startade 2013 och kommer att avslutas 31 december 2017. Göteborg är lead partner i ett konsortium där övriga städer är London, Rotterdam, Genua och Köln. Den sammanlagda budgeten är €26M med 30 mkr som Göteborgs del.

Huvudfokus inom projektet är fjärrvärme/-kyla. Projektet koordineras av SLK, projektleds av GE och en samverkan med BRG sker.

Partnerorganisationerna i projektet har byggt demonstrationsanläggningar, genomfört och deltagit i ett stort antal aktiviteter för att påverka policy, lagstiftning och kunskapsnivån inom området samt byggt upp ett nätverk av över 60 städer i vilka resultat och erfarenheter ska spridas och implementeras. Projektresultaten är, enligt EU och relaterat till uppsatta mål, mycket positiva. Se bilaga 1.

CELSIUS BEYOND 2017

En av CELSIUS projektets rapporteringsuppgifter som ska redovisas till EU-kommisionen, är att utarbeta ett koncept för en fortsättning av projektet. Syftet är att fortsätta stödja europeiska städer i sin uppbyggnad av fjärrvärme/-kyla. Utgångsläget är att ett CELSIUS BEYOND 2017 ska vara självfinansierat och använda de verktyg som projektet har tagit fram för att sprida resultat och utveckla fjärrvärme i nya städer. Se bil 2.

Koppling till Innovationsprogrammet

CELSIUS är ett projekt inom ramen för Göteborg Smart Cities initiativ, Smart Cities var ett pilotprojekt för att stärka Göteborg som innovationsarena och ligger idag under Innovationsstrategin.

Innovationen för CELSIUS BEYOND 2017 ligger inom två områden. För det första att skapa en struktur som genererar såväl näringslivsutveckling, som stärkt forsknings- och innovationssamarbete samt en starkare röst i EU för påverkan inom hela klimat och energiområdet. För det andra att kunna visa hur ett projekt inom forskningsprogrammen går från projekt till långsiktig verksamhet. CELSIUS BEYOND 2017 kan ge lärdomar till andra EU-projekt som är lämpliga att kommersialisera.

CELSIUS var en medveten satsning för att utnyttja ett styrkeområde för staden. Göteborg Energi är en nyckelaktör som står för kunskapen och kunnandet men vinsterna ligger också i stor utsträckning utanför bolagets ansvarsområde.

Nu är det slutfas och det finns snart på plats en struktur för ett innovationsarbete där CELSIUS -projektet, i detta avseende, är att betrakta som ett pilotprojekt. Göteborgs stad håller i dagsläget på att utarbeta lednings- och stödfunktioner som stärker, katalyserar och koordinerar innovationsarbetet samt där implementering och nyttiggörande av strategiska projekt på ett tydligare sätt kommer att kunna kopplas till verksamhetsnytta.

Verksamhetsnytta

CELSIUS BEYOND 2017 skulle kunna leverera verksamhetsnytta ur ett antal olika perspektiv.

Marknadsföring

CELSIUS har blivit en röst i EU som gett Göteborgs Stad synlighet, möjlighet till fördjupat nätverksbyggande och bidragit till marknadsföringen av Göteborg. Genom CELSIUS -projektet har Göteborg fått mycket positiv uppmärksamhet från EU-institutioner men också från UNEP (FN:s miljöprogram) i samband med t.ex. FN:s klimatomöte COP 21. Det finns stora möjligheter att bygga vidare på detta i stadens marknadsföring som en stark miljöstad.

Företagsutveckling

I september 2015 lanserades Sveriges exportstrategi. Som ett led i detta arbete görs en särskild satsning på energiområdet. Ett av tre tematiska områden är hållbar värme och kyla. Energimyndigheten har regeringens uppdrag att verkställa strategin inom denna del (<http://www.heatnetworks.se>). Branschorganisationen Sweheat&Cooling beskriver nyttan av ett samarbete med CELSIUS:

”Målet är att skapa affärsmöjligheter för svenska företag, speciellt ett 40-tal små och medelstora företag, totalt 50 svenska företag. Bedömningen är att ett samarbete som leder till nära kontakt med 20-30 städer och deras energibolag och ett fördjupat samarbete med ett tiotal energibolag kan generera export för mer än 100 Mkr under en tre-årsperiod.

Det är en stor tillgång och möjlighet att de stora svenska, finska, tyska och danska företagen kan agera draglok till svenska SMF och även nystartade företag. Enligt bedömningar från Sveriges ledande exportföretag är ett samarbete med CELSIUS av allra högsta prioritet och den enskilda satsning som kan ge störst ökning av exporten.”

Fortsatt hantering av delegations- och studiebesök ligger inom BRG:s uppdrag. CELSIUS specifikt har starka kopplingar till Green Gothenburg och studiebesöksobjekten inom avfall och energi.

Klimatnytta

Det finns tillräckligt mycket outnyttjad värme i Europa för att värma hela byggnadsbeståndet men idag utnyttjas bara en liten del. Potentialen är lika stor utanför Europa. Göteborg med nordiska kollegor skulle kunna bidra med erfarenheter för att ta hand om spillvärme, genom fjärrvärme, och därmed minska de totala koldioxidutsläppen.

Påverkansplattform

Det är tydligt att EU-kommissionen har lyssnat på Göteborg i kraft av CELSIUS -projektets goda namn, nätverket med 60+ städer m.fl. aktörer samt det kunnande och system Göteborg kan visa upp. Det här kan utvecklas till en påverkansplattform för stadens målsättningar inom energi- och klimatområdet och ligger helt i linje med Inriktning för internationell omvärlds- och intressebevakning (KS 2014-12-03 dnr 1142/14).

Kompetensuppbyggnad

Göteborg kommer att ha lättare att komma med i nya demonstrationsprojekt samt befinna sig i en miljö som tillsammans driver världsledande forskning och innovation inom fjärrvärme/-kyla. Det här innebär att nya idéer och grepp snabbare kan implementeras i stadens eget system för att uppnå målsättningar i Klimatstrategiska programmet.

Projektutveckling – strategiska projekt

CELSIUS -projektet är ett pilotprojekt där staden utnyttjar ett styrkeområde för att leda ett europeiskt forskningsprojekt. Erfarenhet och kompetens av det här slaget är något som är viktigt att ta vara på inom ramen för Innovationsstrategin och för att kunna skapa ett effektivt och proaktivt Grants Office samt strategier för implementering av projektresultat långsiktigt inom stadens organisation. Staden som testarena är en viktig del i detta.

Stadsledningskontorets övervägande och förslag

SLK:s överväganden utgår å ena sidan från att projektet leverat mycket väl och att Göteborg nu har en möjlighet att vara med och forma en fortsättning utifrån egna målsättningar, å andra sidan utifrån överväganden om stadens genomförandekapacitet som för närvarande är ansträngd.

SLK har en löpande dialog med bolagen inom den referensgrupp för nyttiggörande som kopplats till CELSIUS -projektet. Göteborg Energi har på ett mycket bra sätt svarat för CELSIUS -projektets framdrift samt tagit vara på lärdomar och nätverk för egen del. BRG har stärkt sin fjärrvärmeverksamhet inom Green Gothenburg genom att nyttja projektets nätverk och forum. Bolagen är i princip positiva till en fortsättning men ingen av bolagen anser dock att en kompetensöverförings- och exportinsats som CELSIUS BEYOND 2017 ligger inom deras nuvarande verksamhetsområde.

Det blir därför viktigt att hitta samverkanspartners och en ändamålsenlig organisationsstruktur för CELSIUS BEYOND 2017 i Göteborg samt säkerställa nyckelaktörers medverkan. Statens satsning inom hållbar värme och kyla Heat Networks som leds av Energimyndigheten bör särskilt uppmärksammas.

Stadsledningskontorets bedömning är, av i tjänsteutlåtandet redovisade skäl, att staden bör utreda förutsättningarna för ett deltagande eftersom det just nu föreligger ett tillfälle som kommer att vara mycket resurskrävande att återigen bygga upp.

Stadsledningskontoret föreslår att kommunstyrelsen ger kontoret i uppdrag att tillsätta en utredning för att konkretisera stadens deltagande, föreslå en hemvist och alternativa modeller för hur CELSIUS BEYOND 2017 skulle kunna utvecklas. Det är angeläget att GE, BRG samt Stadshus AB/Brysselbolaget aktivt bidrar i en sådan utredning.

Stadsledningskontoret föreslår att utredningen därefter sänds på remiss till GE, BRG m.fl. relevanta bolag för att därefter tas upp i kommunstyrelsen igenom inom ett halvår med förslag till fortsatt hantering.

Stadsledningskontoret

Katrina Folland
Planeringsledare

Jessica Granath
Avdelningschef

CELSIUS -projektet i korthet

CELSIUS -projektet startade 1 april 2013 och håller på till 31 december 2017. Göteborg är lead partner i ett konsortium där övriga städer är London, Rotterdam, Genua och Köln. Totalt deltar 20 partners med representation från varje stad, akademien och näringslivet. Från Göteborg/Sverige deltar Göteborgs Stad, Göteborg Energi AB, SP tekniska forskningsinstitut, IMCG samt Interaktiva Institutet. (Se <http://www.celsiuscity.eu>.)

Stadsledningskontoret är övergripande koordinator med hela staden-perspektivet, stads-perspektivet och nyttoperspektivet. Göteborg Energi är projektledare med framdrift och teknisk kunnsande m.m.

Projektet syftar till att stödjä och hjälpa europeiska städer med fjärrvärme/-kyla-utbyggnad. Ett viktigt mål var att inom projektiden ansluta 50 städer, med vilja till fjärrvärme-utveckling. Redan idag är fler än 60 städer anslutna. Projektet arbetar förutom med kunskapsspridning också med demonstration och policypåverkan som viktiga delar.

Budgeten är totalt 26 miljoner Euro, d.v.s. ca 250 miljoner kr med en bidragsdel på ca 14 miljoner Euro. Ungefär 30 miljoner kr har tillkommit Göteborg och Göteborg Energi med i det närmaste 100 % finansiering förutom för de delar som inräknar demonstration.

CELSIUS -projektet resultat***CELSIUS nätverk av städer***

Målsättningen inom projektet var att vid dess slut ha 50 städer anslutna. Det är dessa städer som får support och det är viktigt att det är städer som redan har planer på att bygga eller utveckla fjärrvärme/-kyla-anläggningar. Idag ingår 64 städer i nätverket och fler förmodas tillkomma. Var och en av dessa städer har en kontaktperson i CELSIUS. Städerna servas genom den digitala verktygslådan, månatliga webinar, workshops och i viss utsträckning individuell guidning.

Demonstrationsanläggningar varav 4 nya i Göteborg

En viktig anledning till att CELSIUS -projektet vann utlysningen var den stora del demonstration som projektet innehöll och den tydliga ambitionen att sprida resultat. Inom projektet byggs 12 demonstrationsanläggningar varav fyra i Göteborg. Dessa är;

Fjärrvärme till Stena Danica

När Stena Danica ligger vid kaj kopplas den till fjärrvärmenätet för att slippa använda olja för uppvärmning ombord och av motorerna. Det här är den första färjan i världen som när den ligger vid kaj kopplas till fjärrvärme för uppvärmning. Reduktionen av koldioxidutsläpp är 172 ton årligen, vilket är 62 %. Dessutom bidrar anslutningen till en förbättrad luftkvalitet i området.

Fjärrvärme till vitvaror

För att minska elbehovet värms torktumlare och vattnet i tvättmaskiner med fjärrvärme istället för med el. Demonstratorn finns i Gårdsten m.fl. platser och är fortfarande på försöksstadiet. I länder med mycket sol skulle man kunna tänka sig att med samma teknik värma vatten till vitvaror med solvärme istället för med fjärrvärme.

Korttidslager i byggnader

I Kvillebäcken används idag 12 byggnader som korttidslager. Det betyder att de ska kunna lagra värme i byggnadsstommen när efterfrågan är låg för att sedan använda den när efterfrågan är hög. Den stora besparingen är att man kan kapa energitopparna. Det är vid energitoppar som man riskerar att behöva använda fossila bränslen i systemet. Om man, efter test och framtagande av affärsmodeller, använde 900 av de största byggnaderna i Göteborg, skulle det minska värmeproduktionen med 10% och innebära radikalt minskad fossilbränsleanvändning.

Korttidslager i byggnader har väckt stort intresse i bl.a. Oslo och Köpenhamn, som också är anslutna till projektet.

Fjärrkyla

Absorption är en process som sommartid utnyttjar t.ex. industriell spillvärme för att omvandla den till kyla. Den här metoden är driftsäker och miljövänlig eftersom den sparar elektricitet och dessutom minimerar buller som ofta är ett problem vid användning av kylanläggningar. Fjärrkyla distribueras i centrala Göteborg i ett från fjärrvärmens separat nätverk. I demonstratorn kombineras absorptionskyla och frikyla och en extra värmeväxlare är inkluderad som gör systemet mer energieffektivt.

Fem positionpapper

- CELSIUS -projektet har i samverkan med samtliga projektpartners publicerat följande positionspapper.
- EU's Heating and Cooling Strategy, 2015
- Energy Performance of Buildings Directive, 2015
- Letter to the European Commission on the Heating and Cooling Strategy, 2016
- Energy Efficiency Directive, 2016
- Renewable Energy Directive, 2016

Digital wikibaserad verktygslåda

CELSIUS har utvecklat ett system för att överföra kunskap till medlemsstäderna med en wikibaserad verktygslåda som bas, det finns idag ingen annan stans så mycket relevant information om fjärrvärme/-kyla utifrån alla väsentliga delar; politik, investeringar, slutanvändare, teknik, affärsmodeller, organisation, samverkan mellan parter m.m. som i denna wiki. Andra H2020- projekt har med Kommissionens goda minne börjat använda wikin för att spara och synliggöra sina väsentliga projektnätverk.

Nätverk

En rad europeiska direktiv och förordningar inom energiområdet är viktiga för Göteborg. Projektet CELSIUS med över 60 städer har gett en plattform som ger kraft i påverkansarbetet. Exempelvis översände partnerstäderna ett brev på borgmästarnivå till Kommissionen inför arbetet med strategin för värme och kyla. Göteborg nämns som ett föredöme i strategitexten. Göteborgs nämns numera ofta i dessa sammanhang av Kommissionens tjänstemän och politiker.

Kompetens

CELSIUS -projektet har fått stor uppmärksamhet tack vare att Kommissionen börjar förstå och värdesätta fjärrvärmens potential samt tack vare sitt upplägg och genomförande. Göteborg har visat både kompetens och kunnande inom energisystem med fjärrvärme i centrum samt i att driva stora komplexa EU-projekt. Det har också visat sig

vara en lyckosam organisation där projektet leds gemensamt av SLK och GE. Stadens helhetssyn och nätverk tillsammans med GE:s verksamhet, kunnande och nätverk har bidragit till goda resultat.

När projektet är slut kommer projektdeltagarna på SLK och GE att sammantaget ha arbetat 40 år i projektet, som till allra största delen är finansierat av EU. Det här har inneburit ett stort kompetenstillskott till Göteborg i angelägna frågor. CELSIUS ligger inom sjunde ramprogrammet för forskning och är därmed föregångaren till Horisont 2020, SLK och GE har varit lead partner. Inom ramen för Innovationsstrategin görs stora satsningar på att Göteborg ska rustas för att kunna delta i och leda den här typen av projekt, bl.a. genom skapandet av ett s.k. Grants Office.

Näringsliv

CELSIUS har samverkat med Green Gothenburg, Sweheat&Cooling (nationell branschorganisation), Euro Heat and Power (europeisk branschorganisation) samt ett flertal andra privata företag, EU-projekt och akademien. Samverkan har hittills främst skett genom att skapa en kontaktyta mellan städer och samverkansparterna som deltagit som experter i webinar, workshops osv.

Green Gothenburg har tillsammans med CELSIUS genomfört 11 projektaktiviteter. Detta har lett till 6 avtal mellan parter och lika många kontaktskapande möten med efterföljande dialog.

CELSIUS BEYOND 2017

En av CELSIUS -projektets rapporteringsuppgifter, att redovisa till EU-kommissionen, har varit att utarbeta ett koncept för en fortsättning av projektet. Syftet är att fortsätta stödja europeiska städer i sin uppbyggnad av fjärrvärme/-kyla. Utgångsläget är att ett CELSIUS BEYOND 2017 ska vara självfinansierat och använda de verktyg för att sprida resultat och utveckla fjärrvärme i nya städer som projektet har tagit fram.

CELSIUS - projektet har arbetat i fyra år med att bygga upp ett namn, nätverk, strukturer och system för kunskapsöverföring. Att finna formerna för en fortsättning medan projektet ännu är aktivt skulle innebära en smidig övergång.

Organisation

En långsiktig fortsättning skulle kunna vara en organisation som fortsätter att stödja städer med de arbetsmodeller, verktyg och nätverk som är utarbetade inom CELSIUS, men nu utan projektmedel. Finansieringen kan ske genom avgifter och sponsring samt under de första åren bidrag från intressenter, t ex Kommissionens GD Energi som vidtalats. CELSIUS för dialog med intressenter för att medverka i detta på olika nivåer och har i dagsläget, förutom med projektpartners, dialog med ett flertal intressenter såsom Energimyndigheten, ICLEI, Euroheat&Power, UNEP m.fl.

Göteborgs roll

Det finns ett stort intresse för att CELSIUS -projektet lever vidare, såväl bland partners, som på EU-nivå och lokala aktörer. Det vore för många naturligt att Göteborg, baserat på kunskap och befintlig roll i projektet, tar en aktiv del i att utveckla nästa steg.

Det behöver utredas mer i detalj hur en fortsättning skulle kunna organiseras och finansieras. Grundtanken är att det ska vara en självfinansierande struktur. Ett tydligt engagemang i tidigt skede ger ett större inflytande över hur CELSIUS BEYOND 2017 utvecklas både inom EU och på lokal nivå.

Utifrån ett deltagande i CELSIUS BEYOND 2017 finns möjlighet att längre fram länka eller lägga till aktiviteter steg för steg såsom; Green Gothenburgs studiebesöks- och utbildningsverksamhet, forskningssamarbeten med Chalmers, Svensk Energi m.fl., svensk samverkan inom ramen för exportstrategins (Heat Networks), synliggöra Göteborg inom Europa och internationellt, nyttja fjärrvärme som hävstång för bredare energi/klimatsatsningar eller skapa en plats för kommersialisering av projektresultat från fler och kommande projekt etc.

I november 2017 ska CELSIUS -projektet ha sin slutkonferens. Göteborg, inom ramen för t.ex. Green Gothenburg, skulle kunna göra något större av det, såsom en internationell fjärrvärmekonferens, som en start på fortsättningen av CELSIUS -projektet.

Innehåll i en utredning

Utredningen kräver ett brett angreppssätt och att man intervjuar ett antal personer. Samverkan med Energimyndigheten och Business Sweden samt kommunala energibolag ska vara viktiga ingångar och också bidra till att minska riskerna för Göteborg. Vidare bör VINNOVA, Västra Götalandsregionen, Chalmers, JSP och ev. andra som identifieras höras om sitt intresse att medverka. Det är också viktigt med en nära koppling till Green Gothenburg och stadens ambitioner inom fjärrvärme.

En utredning behöver konkretisera marknad, affär, organisationsform och kunna göra en finansiell bedömning. Vidare nyckelaktörer, samverkanspartners samt en idéskiss till hur Göteborg på bästa sätt skulle kunna dra nytt av satsningen på kort och lång sikt.

Slutsatser och rekommendationer tas fram i en referensgrupp bestående av i första hand SLK, Göteborg Energi AB, Business Region Göteborg AB och Stadshus AB/Brysselbolaget.

CELSIUS Beyond 2017

*Information to the Steering
Committee for the Consortium
meeting 8-9 February, 2017*

*CELSIUS BEYOND
GROUP*

celsius
● ● ● ● ●
smart cities

This project has received funding from the European Union's
Seventh Framework Programme for research, technological
development and demonstration under grant agreement no 314441.



Table of contents

WHY

WHAT

HOW

WHO

WHEN

QUESTIONS

The CELSIUS Vision:

*“Imagine a competitive, liveable
and resource-efficient city. Imagine
a smart energy city with intelligent
heating and cooling solutions.
This is your city – a CELSIUS city.”*



WHY



An Invaluable Player in the Sector

Development and promotion of DHC

We believe that CELSIUS has played an important and active role in the development and promotion of the district heating and cooling sector since it started in 2013. The continuation of a number of the activities undertaken in the project will help to develop the sector and support the accelerated roll-out of district heating and cooling networks across Europe.

The CELSIUS Legacy

The momentum and relationships that we have built up during the project can play an important part in developing the sector at a time when heating and cooling is starting to get recognition within the energy space and the role of district heating and cooling in that.

THE CELSIUS Network

The member cities that we have provides a fantastic sounding board for the Commission to better understand the specific needs and requirements of cities and gain positive and constructive suggestions as to how they can be empowered to become one of the primary deliverers of low carbon heating and cooling solutions. Partners and stakeholders want us to continue and are keen to support CELSIUS Beyond

CELSIUS as an opportunity

The time is now - There is a clear niche for an active, knowledgeable KTN that brings players from across the DHC sector together to support the innovative integration, development and promotion of the sector so that it is able to play a pro-active part in the EU energy transition.



CELSIUS values and tangibles

Project values

The project values are how we operate and how others perceive us. The values for the CELSIUS organisation are trustworthy, knowledgeable, constructive, innovative, recognised and respected.

Project tangibles

The project tangibles are products and services that we have established and could continue offering through a CELSIUS Beyond. The project tangibles are

1. CELSIUS Member Cities: 65 and counting
2. CELSIUS City Supporters: 25 and counting
3. Wiki-style Toolbox: Invaluable information repository on all things DHC: technical, financial, social, political, CELSIUS network. It is also starting to become a place to host other EU project information and knowledge.
4. The Celsius demonstrators: well monitored and documented “state-of-art” projects supporting wider roll-out
5. Established Knowledge Transfer Network: delivering discussion forums, workshops and webinars
6. Expert team: People with expertise that are helping address challenges and support activities across the whole value chain of R&D, demonstration, innovation, rapid deployment
7. Communication channels – Established lines and channels of communication for engaging, supporting and informing policy makers at EU, national, regional and local level supporting policies



CELSIUS Member Cities tangible

To exemplify one of the benefits with the CELSIUS tangibles: the CELSIUS Member Cities reach close to 40 000 000 EU citizens.



WHAT



CELSIUS Beyond 2017

Objectives

The objectives with CELSIUS Beyond 2017 are to build on the CELSIUS Legacy, accelerate the deployment of DHC in Europe, and for DHC to play a full and active role in the EU Energy Union.

Opportunities

This is an opportunity to exploit and support the valuable products, services and activities established and now being delivered and undertaken by CELSIUS project.

It is also an opportunity to exploit and build on the existing relationships and partnerships that have been developed to support and enable the delivery of the CELSIUS project

Building the future

With CELSIUS Beyond 2017, we can create a membership structure that secures support for the fundamental products of the CELSIUS project and allows the flexibility to develop and evolve an offering and range of activities that will continue to fill an important niche in the district heating and cooling sector and support its development.



Three scenarios

Each CELSIUS Beyond 2017 scenario builds on the previous one with activities and offers believed to be useful and interesting to potential members and needed to develop and evolve the sector and maximise its role and opportunity in the EU's transition to the energy union.

Whilst there are three identified Scenarios there could equally be more if a combination for example was considered appropriate between Scenario A and B where some but not all activities in Scenario B were identified as being important to offer from the beginning and others in subsequent years or as resources allow.

The progression from Scenario A to Scenario C is deliberately phased and cumulative with activities

requiring increasing levels of resource being introduced as you progress from one Scenario to the next. This could create a natural evolutionary path for CELSIUS Beyond where over the course of 5 or so years the range of offerings is developed and expanded as the organisation matures, has greater access to finance and better understands the needs of its membership and the sector as a whole

Scenario A

Scenario A is the base case and the minimum level of activity that is required post-project to ensure that CELSIUS is able to leave some form of legacy - it finds a home and support team for the wiki Toolbox and maintains the network of member cities and provides some additional value for them.



Three scenarios cont.

Scenario B and C

The activities identified in Scenarios B and C are not carved in stone but are informed by the existing roles played by CELSIUS and the needs of the sector that CELSIUS is well placed to support. Other important areas of activity could also be identified and pursued if it was considered important by the members of CELSIUS Beyond that these activities were undertaken to support the district heating and cooling sector

Flexibility between scenarios

It is realistic to start off with a scenario that establishes CELSIUS Beyond as an influential, knowledgeable and trusted player that is active in the district heating and cooling landscape and over time the role and scope of its activities can evolve and grow if there is demand and opportunity for them to do so.



The three scenarios

Scenario A – Wiki and basic KTN

- Host, up-date and maintain all elements of the Wiki, its toolboxes and its content
- Develop its role as a repository of DHC work from members
- Provide a basic level of knowledge transfer activity for members (CELSIUS + "trip-advisor")

Scenario B – Extensive KTN, Evolution of Energy Systems, the role of DH/DC and regulatory and policy requirements

- Wiki as a knowledge repository for other EU projects
- Identifying and promoting the evolution and integration of energy systems and the role of DHC in the context of thought leadership and policy and regulatory development
- Active knowledge transfer including webinars, workshops, match-making and conferences
- Basic levels of guidance and support
- Use the 65+ Celsius Cities as a sounding board and consultation group for regulatory, legislative, policy and funding programme development in the energy systems arena

Scenario C – extensive support and guidance to projects

- Further evolution and development of knowledge transfer activities
- Develop the guidance and support offer and establish 'Expert' support



Activities in the three scenarios

Activities	Scenario A	Scenario B	Scenario C
Access to CELSIUS Toolbox (Wiki)			
Demonstrators (access & knowledge sharing			
Influencing EU policy development + Relevance of DH/DC in energy systems			
Influencing directions of funding streams around energy innovations, H2020, etc			
Active networking with DH/DC actors			
Guidance			
Expert support			
DH DC Access to Market players			
DH DC Access to Cities			

FUNDING REQUIREMENTS

Assets for CELSIUS partnership

Activities	Cities	Utilities	R&I LSE, IMP, SP, IMCG, DAPP, TU Delft, etc
Access to CELSIUS Toolbox (Wiki)			
Demonstrators (access & knowledge sharing			
Influencing EU policy development + Relevance of DH/DC in energy systems			
Influencing directions of funding streams around energy innovations, H2020, etc			
Active networking with DH/DC actors			
Guidance			
Expert support			
DH DC Access to Market players			
DH DC Access to Cities			



An example of what CELSIUS Beyond 2017 could deliver annually

Wiki

Host, up-date, evolve, grow, and maintain all elements of the Wiki, its toolboxes and its content, and use Wiki as a repository for the products and knowledge created through other EU funded projects on district heating and cooling.

20 delegation visits

Host delegation visits to provide access to and information on the demonstrator projects and integrate new demonstrators from member cities as they are developed.

12 knowledge transfer activities

Provide extensive levels of knowledge transfer capabilities, akin to CELSIUS project: such as webinars, workshops, brokerage events, etc.

6 supportive actions

Use +65 Celsius Cities as a sounding board and consultation group for regulatory, legislative, policy

and funding programme development in the energy systems arena, with a focus on the role and benefits of district heating and cooling.

6 research and innovation activities

Play a leading role in evolving integrated energy systems thinking and how that relates to and is delivered at a city, regional, national and EU level; specifically maximising the role of and benefit realised from district heating and cooling networks within energy systems.

50 guidance support activities

Provide guidance to cities in support of development and delivery of their district heating and cooling projects. E.g Link EIB instruments (EFSI)

30 expert support activities

Provide extensive expert support and guidance to cities in support of development and delivery of their district heating and cooling projects.



HOW



Basics for the organisation structure

Key partners

The Key partners in CELSIUS Beyond 2017 come from the public, private and third sector.

Objectives

The objectives with CELSIUS Beyond 2017 are to build on the CELSIUS Legacy, accelerate the deployment of DHC in Europe, and for DHC to play a full and active role in the EU Energy Union.

Values

The project values are how we operate and qualities others perceive us to have. The values for the CELSIUS organisation are trustworthy, knowledgeable, constructive, innovative, recognised and respected.

Benefits

CELSIUS Beyond 2017 would be beneficial for stakeholders in different ways. Some of the benefits they all share are:

- Secure, affordable and sustainable energy supply
- Jobs and growth
- Improved AQ
- Integrated energy system
- Effective use of energy



Basic organisation structure

Structure

CELSIUS Beyond is going to be a membership organisation that provides value and benefit for its cross section of members through a range of activities as set out in the earlier Scenarios. Importantly it is very much a network of like-minded organisations from across the public sector all with at least one common goal that being promoting the role of DHC in the EU's Energy Union.

The structure has been developed by the CELSIUS Beyond project group to create a starting position with an aim to allow it to do this in the most efficient way. The structure will naturally evolve and likely change as well as it responds to the business' needs as well as ideas and suggested directions of its influential members.

Steering Group

The Steering Group will reflect the make-up of its membership and will oversee the strategic

direction of CELSIUS Beyond 2017 by ensuring that it is able to both meet its Objectives and represent the interests and needs of its membership. A Public/ Private Partnership, the Steering Group will set the strategic direction. The group will be made up of 5 – 6 rotating partners that are leaders of the workstreams.

Host

The Host will undertake the day-to-day running and operation of CELSIUS Beyond 2017, including knowledge transfer, member guidance and support, host and update the CELSIUS wiki, and administer membership fees and activities. Represented in the Steering Group, the Host will also co-ordinate the workstreams and feed information to the Steering Group.



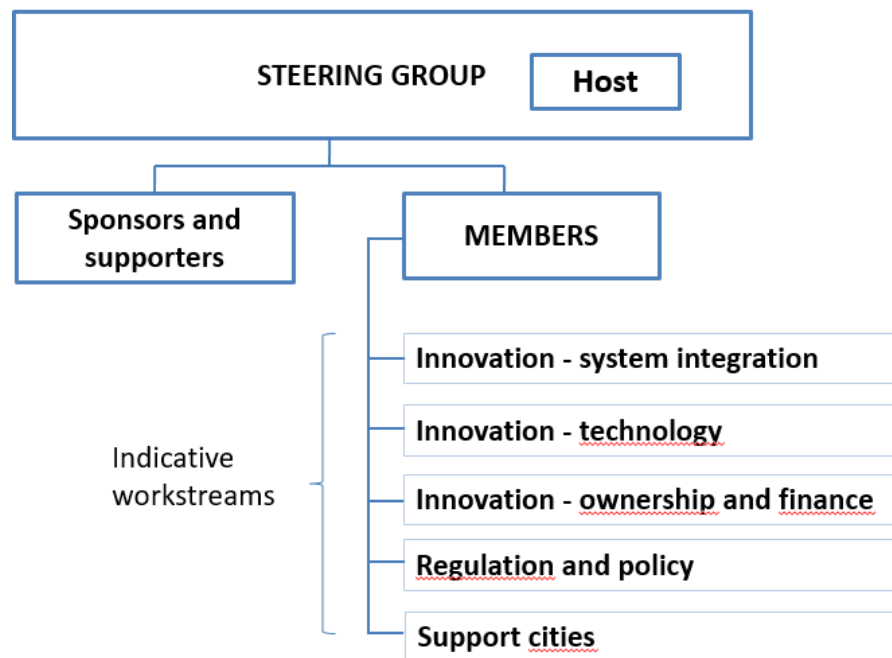
Basic organisation structure, cont.

Members

There will be the opportunity for members to take an active part in the activities of the organisation if they want through the various workstreams. The more active the membership the greater the level of activity that will be possible. The Members can function as experts/ knowledge providers, learn/ exchange experiences and information, benefit/ contribute to workstreams.

Sponsors and Supporters

The opportunity for organisations to provide resources , financial and/or non-financial, into CELSIUS Beyond 2017 or profile and exposure for CELSIUS Beyond 2017 to help achieve the Objectives by being able to more effectively undertake the workstreams identified by the membership and agreed by the Steering Group. The group can be made up of private companies, the EU, national and regional public bodies.



WHO



Steering Group

The Steering group will set the strategic direction for the work. It will consist probably of 5-6 rotating partners, one of which will be the host.

The aim is to have both public and private sector partners in the Group to give it a wide scope of knowledge, experience, interest and influence.

It is proposed that, at least in the early years, the Chair would be a City to ensure that the strategic direction of CELSIUS Beyond was ultimately driven by the needs of cities and their citizens. It is important that CELSIUS Beyond remains an independent and trustworthy organisation if it is to continue to attract CELSIUS Cities and influence policy makers, the DHC sector and the wider energy sector.

To be a Steering Group member you will have to commit to participating actively in the workstreams and probably utilising your expertise to lead one also.

Possible Steering Group Members

Cities; possible Hosts; Academia; Utilities and private sector players.



The Host

The main role of the Host will be to undertake the day-to-day running and co-ordination of CELSIUS Beyond. This will include a whole range of activities relevant for a membership organisation including: host, update and maintain the wiki-Toolbox and LinkedIn group, facilitate knowledge transfer, and co-ordinate guidance/support.

It will undertake all the administrative activities required of a membership organisation such as: maintaining member relations; co-ordinating collection of membership fees and/or contributions in-kind, recruiting new members and raising funds for its operation.

The host's role is fundamental to the operation and success of CELSIUS Beyond and it could be symbolic if it is a public or private sector organisation, but importantly it needs to have the skills, experience and infrastructure to play such a role.

The Host will have an important role in evolving, growing and developing CELSIUS Beyond so that it continues to be relevant and innovative by responding to market opportunities as they arise and the changing requirements of the sector and the wider energy world.

When the host is in place it will work with CELSIUS to develop a business model, a draft work programme and support in selecting the first tranche of Steering Group Members.

Possible Hosts

Cities; National Energy/DHC Organisations; National or EU-level Membership organisations; public or private; Research Institutes; Academia.



The Members

This is a membership organisation and so members can be any entity /organisation/individual interested or active in the district heating and cooling sector/market.

Automatic Members will be the former CELSIUS partners, CELSIUS Cities and the CELSIUS City Supporters.

New members can, and hopefully will, join the partnership. A member can be either an expert, a knowledge provider or an organisation wanting to learn and/or exchange knowledge and experience. A member could either be benefitting from and/or contributing to the workstreams.

There may well be active and passive members.

- Active members being ones that are participating in the workstreams and activities undertaken in Celsius Beyond and it will be from these members that the Steering Group will, ultimately, be chosen.

- Passive members will be wanting to predominantly learn from other members and benefit from the activities of CELSIUS Beyond as with any membership organisation.

Possible Members

Cities; Utilities; Academia; SME:s; Companies; Other projects; Local, regional, national, EU or international membership organisations (public and/or private); public sector or private sector organisations



Supporters and Sponsors

Public or private sector organisations providing financial and/or in-kind support to CELSIUS Beyond to support the delivery and/or expansion of already identified workstreams.

It could be funding for marketing or promotional campaigns or money to support research into a specific workstreams to achieve our Goals, for example:

- Funding a post within CELSIUS Beyond
- Contributing to research into financing mechanisms or the performance of various technologies
- Market research into consumer perceptions or requirements of DHC

Possible Supporters and Sponsors

Local, regional, national, EU or international public or private organisations/bodies or Membership organisations.



Stakeholders the CELSIUS Beyond Group has spoken with and/or considered

CELSIUS

- Partner cities
- Partners
- CELSIUS Cities Member
- CELSIUS City supporters

Private Sector Organisation

- DEPA
- VÄRMEK
- VEOLIA
- Danfoss
- Nordic heat
- Sweheat and Cooling

Public /Third Sector Organisations

- DG Energy
- UNEP
- ICLEI
- Eurocities
- Covenant of Mayors
- Energy Cities
- Euroheat & Power
- C40
- Smart Cities Information System
- Swedish Energy Agency
- BEIS
- European Energy Agency



WHEN



Timeplan

WHAT	WHEN
Question 1 (Do you think that the suggested structure and timeplan for Celsius Beyond 2017 look sensible and will help it achieve its goals?)	SC meeting 9th February 2017
Question 2 (The host is a critical role, do you think your organisation would be well placed to play this role or do you know of any other organisations that would? If so who?)	3rd March 2017 to the PMO
Question 3 (Are you interested in being involved in Celsius Beyond 2017 and if so what roles – Steering Group Member, Sponsor, Active Member, Passive Member – do you think you would be interested in?)	31 March 2017 to the PMO
Question 4 (Do you think the indicative workstreams identified – Systems Integration, Technology, Ownership and Finance, Policy and Regulation, and Supporting Cities – cover the main areas of interest? What other workstreams do you think would be popular/useful?)	31 March 2017 to the PMO
Select Host	SC Meeting in June 2017
Agree Steering Group	SC Meeting in November 2017



QUESTIONS



Questions

These are the questions we will discuss during the Consortium Meeting in Delft on February 9, 2017.

1. Do you think that the suggested structure and timeplan for Celsius Beyond 2017 look sensible and will help it achieve its goals?
2. The host is a critical role, do you think your organisation would be well placed to play this role or do you know of any other organisations that would? If so who?
3. Are you interested in being involved in Celsius Beyond 2017 and if so what roles – Steering Group Member, Sponsor, Active Member, Passive Member – do you think you would be interested in?
4. Do you think the indicative workstreams identified – Systems Integration, Technology, Ownership and Finance, Policy and Regulation, and Supporting Cities – cover the main areas of interest? What other workstreams do you think would be popular/useful?



Uttredning CELCIUS Beyond

Referensgruppsmöte 20170407

Agenda

- Genomfört arbete
- Kvarstående arbete
- Preliminära resultat

Genomfört arbete

- ➔ Genomgång av vad CELSIUS projektet gör
- ➔ Intressentanalys
- ➔ Marknadsanalys
- ➔ Intervjuer (10 formella; 3 informella)
- ➔ Möjligt erbjudande för CELSIUS Beyond
- ➔ Möjlig affärsmodell för CELSIUS Beyond
- ➔ Organisationsförslag
 - Synergibaserat
 - Utgår från målgruppens behov
 - Organisationsförslagets styrkor och möjligheter (SWOT)
- ➔ Göteborgs Stads möjliga nyttor genom att delta i CELSIUS Beyond

Kvarstående arbete

- Intern granskning (IVL: pågår)- revidering efter denna
- Möte med styrgruppsmöte –revidering efter detta
- Slutsatser
- Sammanfattningar
- Referenslista

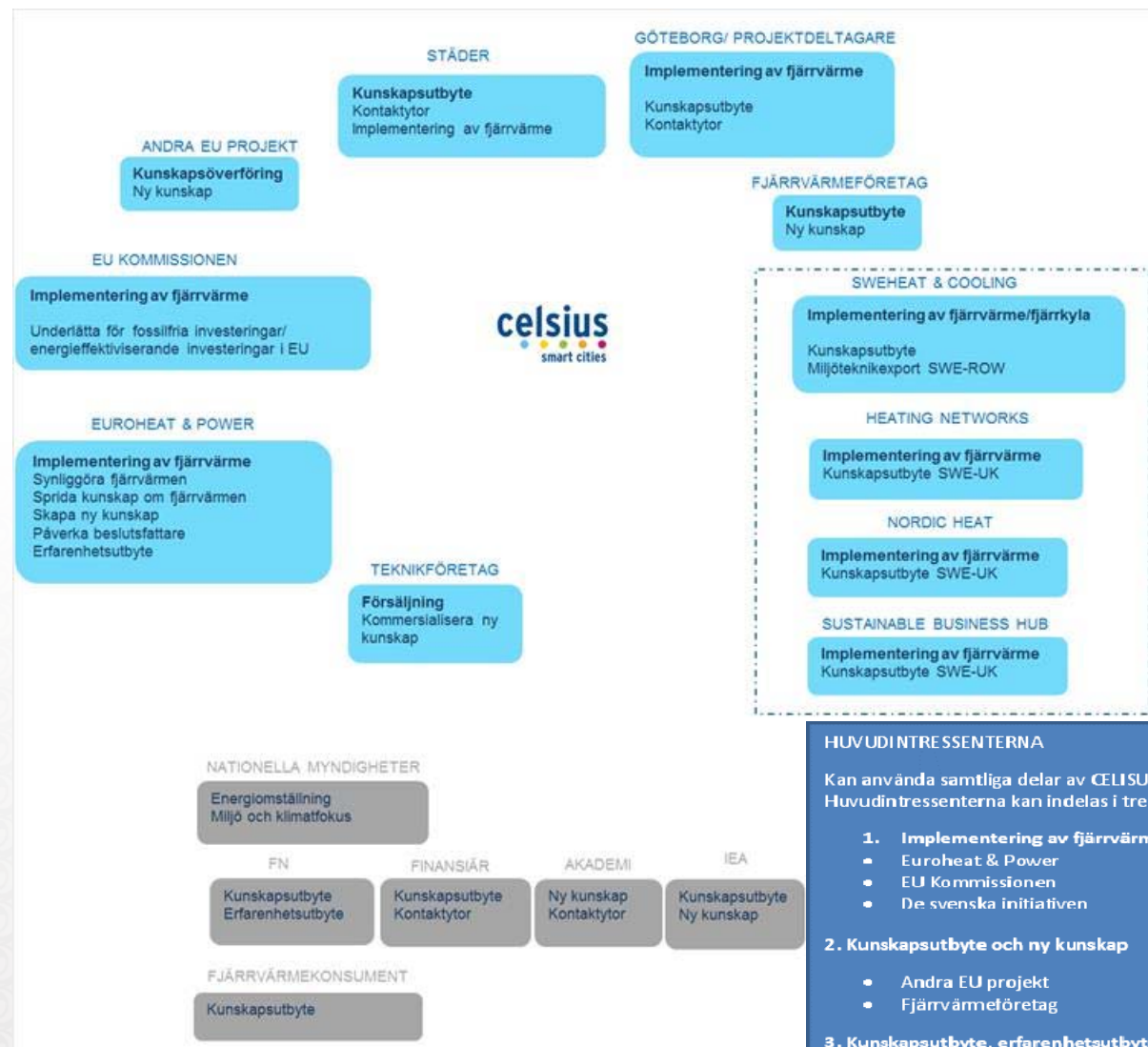
Preliminära resultat

→ CELSIUS projektets värden-sammanfattade



Preliminära resultat

➔ Intressentanalys



HUVUDINTRESSENTERNA

Kan använda samtliga delar av CELSIUS projektets erbjudande men vissa värden är viktigare än andra. Huvudintressenterna kan indelas i tre grupper efter sina huvudsakliga intressen. Dessa är:

1. Implementering av fjärrvärme

- Euroheat & Power
- EU Kommissionen
- De svenska initiativen

2. Kunskapsutbyte och ny kunskap

- Andra EU projekt
- Fjärrvärmeföretag

3. Kunskapsutbyte, erfarenhetsutbyte, kontaktytor, implementering av fjärrvärme

- Städer
- Projektdeltagare
- Teknikföretag

Preliminära resultat

➔ Marknadsanalys

MARKNADSANALYS

1. Det finns aktörer som bedriver liknande verksamhet som CELSIUS projektet

- Andra EU projekt kring fjärrvärme
- Nätverk med städer i fokus
- De svenska initiativen

2. Hur stark är målgruppen städer?

- Engagemang?

3. Projektorganisationen behöver utvecklas till en kontinuerlig organisation

Preliminära resultat

➔ Möjligt erbjudande

Medverkan i nya EU projekt
-demonstrationsanläggningar

Information från framtida EU projekt på fjärrvärme

Interaktion med forskare på fjärrvärme

CELSIUS nätverket

Fjärrvärme Wikipedia
(uppdateras löpande)

Webinarverksamhet

Workshops

Nätverksträffar

Facilitera implementering av fjärrvärme
-kvalitetssäkra investeringsprojekt
-kontaktyta till finansiärer

Kommersialisera ny kunskap
- kvalitetssäkra teknisk innovation
-kontaktyta till teknikföretag

Ny kunskap

Kunskapsöverföring

Synliggörande av fjärrvärme och fjärrkyla, erfarenhetsutbyte och kontaktytor

Accelererad implementering av fjärrvärme

Näringslivsutveckling

Preliminära resultat

➔ Affärsmodell för möjligt erbjudande

Nyckel partners (7)	Nyckel aktiviteter (5)	Kund värde (4)	Kund relation (2)	Kund segment (1)
* EU Kommissionen * Euroheat & Power * Akademi * Finansiärer * Andra EU projekt * Teknikföretag * Ägare av ny teknik	* Uppdatering <i>Wikipedia</i> * Webinar * Workshops * Nätverksträffar * Utvärdering av fjärrvärme-projekt (finansiellt) * Matchning projektägare och finansiärer * Bevakning av fjärrvärmeprojekt och forskning * Matchning ägare av ny kunskap och teknikföretag	Kunskapsöverföring, ny kunskap, erfarenhetsutbyte, kontaktytor, synliggörande av fjärrvärme Faciliterad implementering av fjärrvärme- projekt Kunskap att kommersialisera Avsättning för ny kunskap	Personlig relation	Städer och övriga huvud-intressenter
	Nyckel tillgångar (6) * Nätverk med städer * Ny kunskap * Kompetenser som kan leverera de olika erbjudandena * Nätverk av finansiärer		Kanal (3) * Wikipedia * Webinars * Nätverks-träffar * Telefonsamtal * Mail * Möten	Ägare av investeringsprojekt och finansiärer Teknikföretag och ägare av ny fjärrvärmeteknik
Kostnads struktur (8) * Personal * Stöd till forskning		Intäkts struktur (9) * Medlemsavgift? * Deltagaravgift? * Sponsring av forskning? * Matchningsavgift (projektägare & finansiär)? * Matchningsavgift (ägare av ny kunskap & teknikföretag)? * Procentuell andel på investeringsbelopp? * Procentuell andel på kommersialisering?		

Preliminära resultat

- ➔ Organisationsförslag (ett synergibaserat och ett målgruppsbaserat)

TVÅ ALTERNATIVA FÖRSLAG PÅ ORGANISATION AV CELSIUS BEYOND

1. Byggs en organisation på befintliga synergier kan hela det möjliga erbjudandet realiseras

Det finns synergier med:

- Euroheat & Power
- EU Kommissionen
- Andra EU projekt
- De svenska initiativen
- Projektmedlemmar
- Fjärrvärmeföretag
- Teknikföretag
- Finansiärer
- Akademi

2. Byggs en organisation utefter medlemmarnas behov bör kommersialisering av teknik inte omfattas

3. Oberoende av organisationsform verkar det finnas möjlighet för CELSIUS Beyond att vara självförsörjande

4. Oberoende av organisationsform verkar det finnas möjlighet för Göteborgs Stad att uppnå de mål som satts för medverkan i CELSIUS Beyond (marknadsföring, klimatnytta, påverkansmöjlighet, kompetensutveckling och näringslivsutveckling)

5. Beroende på om organisationen skall byggas kring synergier eller kring målgruppens behov så får Göteborgs Stad olika roll (säkrare av kunskap jämfört med större andel arbete)

Preliminära resultat

➔ Organisationsförslag 1: Synergibaserat



Flera aktörer samarbetar: kärnan är Euroheat & Power, Göteborgs Stad och EU Kommissionen (mfl)

Styrgruppen omfattar ett flertal kompetenser

EHP arbetar med att upprätthålla nätverket

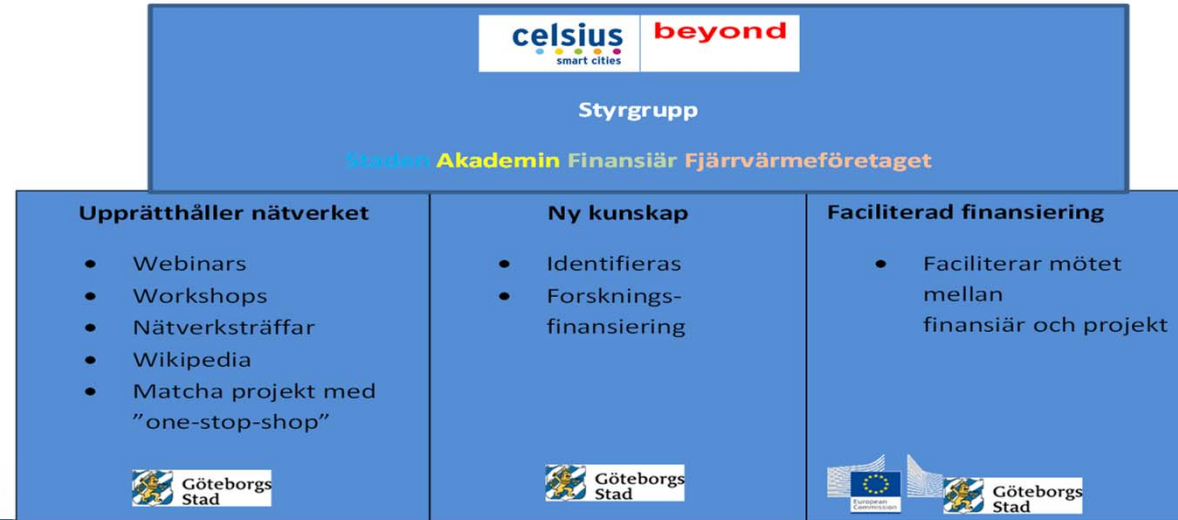
Göteborgs Stad arbetar med säkring av ny kunskap

För kommersialisering krävs samarbete (FVU AB, RISE -??) och en tydlig koppling till Svensk miljöteknikexport

För finansiering krävs tydligt samarbete med EIB

Preliminära resultat

➔ Organisationsförslag 2: Målgruppsbaserat



Två aktörer i fokus: Göteborgs Stad och EU Kommissionen

Styrgruppen omfattar ett flertal kompetenser

Göteborg Stad arbetar med att upprätthålla nätverket- med tillägget nära samarbete med de svenska initiativen

Göteborgs Stad arbetar med säkring av ny kunskap

För finansiering krävs tydligt samarbete med EIB

Preliminära resultat

→ Grov uppskattning av de alternativa organisationernas ekonomi

Synergibaserad organisation

Aktivitet	Aktör	Uppskattad årlig kostnad/intäkt
1. Upprätthålla nätverket	Euroheat & Power	2 MSEK
2. Uppdatering av kunskap (inklusive Wikipedia)	Ny resurs (2 personer) i Göteborgs Stad	2 MSEK varav wikipedian kan finansieras genom EU kommissionen
3. Kvalitetssäkring av ny teknik	FVU eller RISE	1 MSEK
4. Faciliterade investeringar	Ny resurs (0.5 person) på Göteborgs Stads Brysselkontor	0.5 MSEK vilken kan finansieras genom EU kommissionen
5. Medlemsavgift		6.5 MSEK
6. Deltagaravgifter		Okänt
		+ = 1.0 MSEK

Målgruppsbaserad organisation

Aktivitet	Aktör	Uppskattad årlig kostnad/intäkt
1. Upprätthålla nätverket	Sekretariat	2 MSEK
2. Uppdatering av kunskap (inklusive Wikipedia)	Ny resurs (2 personer) i Göteborgs Stad	2 MSEK varav wikipedian kan finansieras genom EU kommissionen
3. Faciliterade investeringar	Ny resurs (0.5 person) på Göteborgs Stads Brysselkontor	0.5 MSEK vilken kan finansieras genom EU kommissionen
4. Medlemsavgift		6.5MSEK
5. Deltagaravgifter		Okänt
		+ = 2.0 MSEK



Preliminära resultat

➔ Göteborgs Stads nyttor med deltagande i CELSIUS Beyond

1. Marknadsföring av GBG	JA- oavsett medverkansform
2. Kompetensutveckling	JA – beroende på medverkansform utvecklas kompetens bredare eller smalare i staden
3. Påverkansmöjlighet	Indirekt
4. Klimatnytta	JA- dock ej lokalt
5. Näringslivsutveckling	JA-besöksnäring, events (Miljöteknikexport)

Preliminära resultat

➔ Möjlig hemvist i Göteborgs Stad

Kompetenssäkrade funktion bör placeras i miljö där forskningsfronten finns

(GU, Chalmers, Johanneberg Science park)

Sekretariat kan placeras på valfri plats t.ex. hos Green Gothenburg

Wikipedian kan uppdateras av RISE

Göteborg Energi har en viktig roll som testarena i staden

Oklart

- ➔ Det är oklart hur aktivt nätverket är
- ➔ Dess styrka och engagemang kring CELSIUS är avgörande för CELIUS Beyond
- ➔ UNDERSÖK DETTA INNAN BESLUT FATTAS!



BUSINESS REGION GÖTEBORG

Göteborg 2017-04-18

Till
Styrelsen i
Business Region Göteborg AB

Ärendet: Kulturnämnden i Göteborgs Stad har hemställt till kommunstyrelsen om en omorganisering av arbetet och medel av filmlotsarbetet emellan Kulturförvaltningen och Business Region Göteborg AB i enlighet med tjänsteutlåtande från Kulturförvaltningen Dnr 0346/16 (bilaga 1)

Bakgrund: På Kulturnämndens sammanträde 2016-04-16 fick Kulturförvaltningen i uppdrag att bl. a ta fram förslag på en högre måluppfyllelse och resursutnyttjande av "filmlots arbetet" inom Göteborgs Stad.

Under perioden 2016-04-16 fram till nu har representanter från BRG träffat representanter från Kulturförvaltningen och har i korthet kommit gemensamt fram till att:

- Filmlotsarbetet övergår till Kulturförvaltningen från BRG.
- Omfördelning av kommunbidraget för filmlotsarbetet om 400 kkr/år från BRG till Kulturförvaltningen.
- BRG kommer att ansvara för strategiska samtal med tillståndsenheter, myndigheter, näringsliv och andra aktörer i samråd med Kulturförvaltningen.
- Förändringen föreslås gälla från 2018-01-01.
- Överföring av kommunbidraget leder inte till en resultatförsämring för BRG, för kommunen är det en omfördelning av befintliga medel.

Förslag till beslut:

Styrelsen föreslås besluta

Att: ställa sig bakom Kulturnämndens hemställan till kommunstyrelsen (Dnr 0346/16) i de delar som berör BRG och som sammanfattas ovan.

Patrik Andersson

VD



Göteborgs Stad

Kultur

Tjänsteutlåtande

Utfärdat 2017-03-08
Diarienummer 0346/16

Fri konst och kultur

Martina Eriksdotter/Kultur/GBGStad
Telefon: 031-368 34 83
E-post: martina.eriksdotter@kultur.goteborg.se

Redovisning av uppdrag - förslag till organisering av Filmlotsen

Förslag till beslut

1. Kulturnämnden godkänner förvaltningens förslag till omorganisering av Filmlotsen.
2. Kulturnämnden hemställer till kommunstyrelsen att vid årsskiftet 2017/ 2018 överföra ansvar och medel för filmlotsuppdraget från Business Region Göteborg till kulturnämnden i enlighet med upprättat förslag.
3. Förvaltningsdirektörens uppdrag att i samverkan med Business Region Göteborg presentera ett konkret förslag om hur Filmlotsen framöver ska organiseras förklaras fullgjort.
4. Förvaltningsdirektörens uppdrag att i samverkan med Business Region Göteborg utreda hur organiseringen av Filmlotsen skulle behöva förändras – vad gäller såväl ansvarsfördelningen mellan förvaltningen och bolaget som det operativa samarbetet dem emellan – för att filmlotsuppdraget ska ge större effekt och genomslag förklaras fullgjort.

Sammanfattning

På kulturnämndens sammanträde 2016-04-16 § 71 redovisades rapporten Göteborgs Stads filmsatsning 2015. Rapporten är en uppföljning av genomförda insatser och ger förslag på åtgärder inom ett antal utvecklingsområden. Förvaltningen fick i uppdrag att skyndsamt utreda alternativ 1 i rapporten, det vill säga förslaget om att; *”Resurserna som avsatts för filmlotsuppdraget hanteras inom ramen för Filmkontorets övriga administrativa medel och avtal tecknas årligen med en eller flera organisationer som kan åta sig att utföra uppdrag utifrån tydligt specificerade riktlinjer och med på förhand beskrivna mål.”* Utredningen betonar vikten av att i det fortsatta arbetet utgå från utövarnas behov och upplevelse.

En sammanställning av förvaltningens utredning angående omorganisering av filmlotsuppdraget framgår i detta tjänsteutlåtande.

Förvaltningen ser en utvecklingsmöjlighet i att Business Region Göteborgs samt kulturförvaltningens kunskap och kompetens kan brukas på ett ännu effektivare sätt och föreslår därför att delar av ansvar och medel för uppdraget Filmlotsen överförs från Business Region Göteborg till kulturnämnden. Kompetenserna branschfarenhet, praktisk erfarenhet av filminspelning samt kommunikativ förmåga i flera kanaler säkerställs inom tjänsten som föreslås organiseras inom kulturförvaltningen. Business Region Göteborg (BRG) föreslås ansvara för de strategiska samtalen med tillståndsenheter, myndigheter, näringsliv och andra viktiga aktörer i samråd med

filmutvecklaren och Filmlotsen. Omorganiseringen bedöms medföra bättre resursutnyttjande inom ramen för uppdraget samt effektivare och tydligare kommunikation gentemot branschen.

Förvaltningen har inte gått vidare med att utreda förslaget att teckna avtal med någon extern organisation för att utföra filmlotsuppdraget, eftersom det bedöms öka splittringen i uppdraget ytterligare.

Ekonomiska konsekvenser

Förslaget innebär inga ekonomiska konsekvenser för Göteborgs Stad. Kommunbidraget är årligen på 500 000 kronor. Såvida kulturnämnden och kommunstyrelsen godkänner föreslagen omorganisation, innebär det en minskning av kommunbidraget till Business Region Göteborg (BRG) med 400 000 kronor och en ökning av kommunbidraget för kulturnämnden med motsvarande summa.

Barnperspektivet

Förvaltningen har inte funnit några särskilda aspekter på frågan utifrån detta perspektiv.

Jämställdhets och mångfaldsperspektivet

Filmbranschen är en mansdominerad bransch. Ledande poster tillsätts ofta av män, trots omfattande diskussioner och olika insatser. Genom att tillsätta en branschkunig Filmlots kan Göteborgs Stads filmsatsning bidra på ett positivt sätt genom att ge fler utövare tillgång till Göteborg och Västsverige som inspelningsplats.

Miljöperspektivet

Förslaget syftar till att stärka Göteborg och regionen som attraktiv inspelningsplats. Göteborgsregionen har attraktiva miljöer och logistiska fördelar för filmbranschen som förutom en fantastisk skärgård även har en del epokinriktade och nutidsaktuella miljöer som intressanta inspelningsplatser.

En större exponering av miljön i filmproduktioner kan även stärka stadens och regionens attraktionskraft som besöksmål.

Omvärldsperspektivet

Göteborgs Stads filmsatsning innebär en större transparens i branschen lokalt och regionalt. Det finns dock fortfarande stora förbättringsmöjligheter inom området kommunikation och tillgänglighet till staden. Ett viktigt steg är att fortsätta arbeta utåtriktat och att säkerställa branschens tillgång till relevant information och service på ett effektivt sätt både proaktivt samt i realtid.

Förvaltningens förslag syftar till att stärka staden som inspelningsplats och effektivisera avsatta resurser samt öka möjligheten att marknadsföra Göteborg för fler filminspelningar.

Bilagor:

Utdrag ur protokoll Kulturnämnden Sammanträdesdatum 2016-10-25 § 190.

Expedieras till:

kommunstyrelsen
henrik.einarsson@businessregion.se

Ärendet

I samband med att kulturnämnden 2016-04-26 § 71 behandlade en rapport om Göteborgs Stads filmsatsning 2015 fick förvaltningen i uppdrag att skyndsamt utreda en omorganisering av Filmlotsen. Förvaltningen presenterade ett förslag för kulturnämnden 2016-10-25 § 190 där beslut fattades att förvaltningsdirektören i samverkan med Business Region Göteborg (BRG) ska utreda hur organiseringen av Filmlotsen kan förändras. Förslaget avser såväl ansvarsfördelningen mellan förvaltningen och bolaget som det operativa arbetet dem emellan för att filmlotsuppdraget ska ge större effekt och genomslag.

Bakgrund

Filmkontoret inom kulturförvaltningen bildades efter att kommunstyrelsen enhälligt beslutat att genomföra en utökad satsning på film och rörlig bild 2013. Målet med satsningen är att *Västsverige och Göteborg år 2021 ska vara både ett filmens kreativa centrum och den självklara inspelningsplatsen för intressanta, viktiga och framgångsrika filmer med publik världen över.*

Den handlingsplan för film och rörlig bild som Göteborgs Stad antagit, vilar på följande konkreta satsningar:

- Ökat stöd till Film i Väst.
- Stöd till branschutveckling och innovation via Lindholmen Science Park (LSP).
- Ökat stöd till fri film och nya talanger via kulturnämnden, som också har ansvaret för koordineringen av satsningen i sin helhet.
- Praktiskt stöd till aktiva filmare via en filmlots placerad hos Business Region Göteborg (BRG).

Filmsatsningens ekonomiska fördelning:

Business Region Göteborg (BRG)	0,5 Mkr	Filmlots.
Film i Väst	4,5 Mkr	Stöd till filmproduktion samt branschstärkande åtgärder.
Kulturnämnden	1,5 Mkr	Filmkontor: drift av filmkoordinering.
Kulturnämnden	2,0 Mkr	Bidrag till projektstöd film och rörlig bild.
Kulturnämnden	0,5 Mkr	Beredningsarbete av projektmedel.
Kulturnämnden	2,0 Mkr	Bidrag till innovativa projekt (bereds av Lindholmen Science Park).
Lindholmen Science Park (LSP)	1,0 Mkr	Klusterarbete och branschstärkande åtgärder.
Summa:	12 Mkr	

Uppdraget att koordinera filmutvecklingen delegerades till kulturnämnden. Detta är i linje med nämndens reglemente att samordna stadens arbete med kulturpolitik, konstopolitik och kulturplanering, samt att verka för ett regionalt, nationellt och internationellt samarbete inom kulturområdet.

För att möjliggöra en expansion av kulturnämndens uppdrag avsattes medel för en lokal basorganisation inom kulturförvaltningen, med uppdrag att koordinera filmutvecklingen – ett så kallat Filmkontor. I detta ansvar ingår följande uppgifter:

- Bereda ansökningar om projektmedel.
- Samverka med regionens filmaktörer.

- Koordinera och bevaka filmtillgängligheten i staden.
- Koordinera bidragsgivningen till Film i Väst.
- Koordinera bidragsgivningen till innovation, forskning och utveckling.
- Koordinera bidragsgivningen till fri film och talangutveckling.
- Ansvara för uppföljning och rapportering till kommunstyrelsen i ordinarie uppföljningsrapporter.

Filmkontoret arbetar idag inom ramen för filmsatsningen med sex strategiska utvecklingsområden:

- Sociala mötesplatser och nätverk.
- Geografiska utvecklingszoner.
- Kompletterande kapital.
- Talangutveckling och kompetensförsörjning.
- Staden som inspelningsplats.
- Mätbar utveckling, transparens och kommunikation.

Tillvägagångssätt och inhämtning av information

Förvaltningen har under arbetet med att ta fram förslag till fördelning av uppdraget varit i kontakt med och intervjuat andra storstäder i Sverige samt liknande städer i Europa. Ett flertal intervjuer och andra former av avstämningssamtal har genomförts med bland andra Anja Metzger - Bayern Film Commission, Alexandra Luetkens - Hamburg Film Commission, Christiane Dopp - Hamburg Film Commission, Bas van der Ree - Netherlands Film Commission, Tate Aráez A-Film - Spanien, Peter Engelmann - Endurance Entertainment Berlin, Mikael Svensson - Southern Sweden Film Commission, Ingrid Rudefors Vipner - Sweden Film Commission samt Mia Uddgren - Stockholm Film Commission.

Samtliga hänvisar till att man har organisationer med filmkommissionärer/filmlotsar som har praktisk erfarenhet av filminspelningar, innehar branschfarenhet och kontaktytor inom verksam bransch, kompetens och kunskap för att kunna arbeta proaktivt inför och under filminspelningar samt en kommunikativ förmåga i flera kanaler. Samtliga kontaktade organisationer har på olika sätt ett tätt samarbete med andra aktörer inom respektive stad för att förenkla kommunikationen till olika tillståndsenheter, näringsliv och andra viktiga aktörer. Ovan nämnda intervjuer/samtal ligger till grund för förslaget till fördelning av filmlotsuppdraget.

Förvaltningen och Business Region Göteborg (BRG) har under utredningsarbetet haft avstämningsmöten för att samtala kring hur arbetet fortskrider samt diskuterat hur man utifrån respektive organisations kompetens och kunskaper kan effektivisera avsatta medel för att nå ett ännu högre brukarvärde gentemot verksam bransch. Från Business Region Göteborg har Torbjörn Kvarefelt, nuvarande Filmlots, Henrik Einarsson, etableringschef, samt Rasmus Heyman, ansvarig ADA samt Kreativa & Kulturella Näringar deltagit i samtal tillsammans med Martina Eriksdotter, filmutvecklare och Kerste Broberg, enhetschef kulturstöd från förvaltningen.

Båda organisationerna ser potentialen i att ytterligare effektivisera avsatta resurser utifrån respektive organisations kompetenser och kunskaper för att ytterligare stärka filmsatsningen som helhet.

Förvaltningens synpunkter

För att Göteborg ska bli en än mer attraktiv inspelningsplats krävs en hög servicenivå i hanteringen av pågående och potentiella produktioner. Förvaltningens bedömning är att det finns stor potential att ytterligare förbättra och effektivisera uppdraget för filmlotsuppdraget för att nå bättre samordning och ett högre brukarvärde inom ramen för filmsatsningen.

Förvaltningen har inte gått vidare med att utreda förslaget att teckna avtal med någon extern organisation för att utföra filmlotsuppdraget, eftersom det bedöms öka splittringen i uppdraget ytterligare.

Idag arbetar Filmlotsen bland annat med att försöka förbättra olika frågor inom staden som rör filminspelningar i form av parkeringstillstånd, skyltningar och andra frågor.

Tanken med att tillsätta en person som har kunskap och kompetens inom praktisk filminspelning är att kunna arbeta mer proaktivt och förekomma innan det uppstår problem genom att vägleda och föreslå lösningar före inspelningsstart.

Branschens behov av en Filmlots innebär primärt kommunikation inför och under filminspelningar. För att möta detta behov krävs branschkunskap och praktisk erfarenhet av filminspelningar samt tydliga och lättillgängliga kontaktvägar och effektiv kommunikation.

En Filmlots har också behov av att ha tillgång till etablerade strukturer inom näringsliv, tillståndsenheter, myndigheter och andra relevanta aktörer. Business Region Göteborg är därför en självklar samarbetspart i filmsatsningen, både nu och i framtiden.

Svagheten med nuvarande organisering av Filmlotsen är främst att det uppstår en splittring av funktionen då Filmlotsen och filmutvecklaren är placerade i olika organisationer. Det medför förlorade möjligheter till samordningsfördelar, att gemensam kommunikation försvåras och ytterst att resurserna utnyttjas mindre effektivt. Omorganiseringen bedöms medföra bättre resursutnyttjande inom ramen för uppdraget samt effektivare och tydligare kommunikation gentemot branschen.

Förvaltningens förslag

Förvaltningen föreslår att kulturnämnden hemställer till kommunstyrelsen att filmlotsuppdraget ses över och att delar av ansvar och medel överförs från Business Region Göteborg till kulturnämnden vid årsskiftet 2017/2018. Vidare föreslås att personen som tillsätts hos kulturförvaltningen innehar bransch erfarenhet och kontaktytor inom verksam bransch. Även kompetens och kunskap för att kunna arbeta proaktivt inför filminspelningar är viktigt att säkerställa genom att ha praktisk erfarenhet av filminspelning. Kommunikativ förmåga i flera kanaler behöver också säkerställas inom tjänsten som då skulle organiseras inom kulturförvaltningen.

I förslaget till omorganisering av Filmlotsen behöver en tydlig ansvarsfördelning identifieras.

Förvaltningen föreslår med den nya fördelningen att kulturförvaltningen ansvarar för:

- Att ha kontakt med verksam bransch och arbeta proaktivt innan och under filminspelningar för att underlätta för produktionsbolagen inom alla genrer inom film.
- Att informera löpande aktuella tillståndsenheter och andra viktiga aktörer om pågående och kommande produktioner.

- Att kunna hjälpa tillresta produktionsbolag och hänvisa till olika förslag på inspelningsplatser vid behov.
- Att bygga upp en digital struktur som gör staden lättillgänglig för produktionsbolag, där man kan hitta inspelningsplatser och annan relevant information (Youtube-kanal, googlemaps-funktioner med mera).
- Att löpande utvärdera filmlotsens arbete gentemot verksam bransch.
- Att kategorisera olika typer av filminspelningar för att enklare kunna hänvisa vidare.
- Att tillsammans med filmkommissionärer i de andra storstäderna i Sverige erbjuda en nationell liknande struktur i den mån det låter sig göras beroende på respektive organisations uppbyggnad.
- Att informera och samråda med Business Region Göteborg om eventuella problem som uppstår vid inspelningstillfällen och sedan förmedla detta till tillståndsenheter, näringsliv och andra berörda aktörer.
- Att Filmutvecklaren ansvarar för att årliga möten hålls mellan Business Region Göteborg och förvaltningen där arbetet för året fördelas utifrån denna handling i den mån det låter sig göras i förväg.
- Att samråda kring och fördela eventuella kostnader för produktion av marknadsföringsmaterial i syfte att öka Tillgängligheten till staden med Business Region Göteborg.
- Att tillsammans med filmutvecklaren och Business Region Göteborg påbörja byggandet av strukturer för ett sammanhang vars syfte är att stärka filmen i staden genom att bygga lojalitet, förankra filmen via olika samverkansformer samt förenkla dialog med verksam bransch och tillståndsenheter, näringsliv och andra berörda aktörer.

Business Region Göteborg ansvarar ytterst för de strategiska samtalen med näringsliv, tillståndsenheter, myndigheter och andra relevanta aktörer i samråd och dialog med Filmlotsen och vid behov filmutvecklaren. Business Region Göteborg ansvarar också för att man fortlöpande hanterar de generella mätningar som görs gentemot tillståndsenheter och stämmer av dessa med Filmlotsen.

Förvaltningen föreslår med den nya fördelningen att Business Region Göteborg ansvarar för:

- Att efter avstämning och i samråd med Filmlotsen ansvara för den strategiska dialogen med stadens tillståndsenheter.
- Att efter avstämning och i samråd med Filmlotsen ansvara för den strategiska dialogen med stadens näringslivskluster och andra viktiga aktörer.
- Att fortsätta genomföra de generella mätningar som visar på servicegraden hos de olika tillståndsenheterna inom staden.
- Att fortsätta genomföra den specifika after care undersökningen som syftar till att utvärdera trafikkontorets arbete med tillståndshantering.
- Att samråda kring och fördela eventuella kostnader för produktion av marknadsföringsmaterial i syfte att öka tillgängligheten till staden med förvaltningen.
- Att tillsammans med filmutvecklaren och Filmlotsen påbörja byggandet av strukturer för ett sammanhang vars syfte är att stärka filmen i staden genom att

bygga lojalitet, förankra filmen via olika samverkansformer samt förenkla dialog med verksam bransch och tillståndsenheter, näringsliv och andra berörda aktörer.

Föreslaget till omorganisering bedöms ge bättre resursutnyttjande inom ramen för uppdraget samt effektivare och tydligare kommunikation gentemot branschen.

Samtliga samarbetsparter och dess uppdrag inom ramen för filmsatsningen presenteras och kommenteras djupare i den årliga verksamhetsrapporten som presenteras för kulturnämnden i april.

GÖTEBORGS STADS KULTURFÖRVALTNING

Anna Rosengren
Förvaltningsdirektör

Jonna Ulin
Sektorschef Fri konst och kultur



BUSINESS REGION
GÖTEBORG

2017-03-3017

Till
Styrelsen i
Business Region Göteborg AB

Ärende:

Beslut om Delegationsordning

Bolagets delegationsordning ingår som bilaga i styrelsens arbetsordning och fastställs en gång om året.

För att förtydliga reglerna för attest är nuvarande delegationsordning kompletterad avseende bokföringsorder (sid 3, gulmarkerad text).

I övrigt inga andra förändringar jämfört med föregående år.

Styrelsen föreslås besluta att:

1. Fastställa förslag till Delegationsordning.

Business Region Göteborg AB

Patrik Andersson
VD

Delegationsordning för

BRG, Business Region Göteborg AB

org.nr 556439-5878

Handlingen innehåller bolagets samlade delegationsordning, det vill säga såväl av styrelsen beslutad delegation som VD:s beslut om delegation till befattningshavare i bolaget.

Generellt gäller att delegats beslutsrätt ligger inom av styrelsen eller VD fastställda anvisningar och ekonomiska ramar.

Delegats ansvar

VD/vice VD eller den som VD/vice VD vidaredelegerat beslutanderätten till ansvarar för att utövandet av beslutanderätten utövas inom ramen för gällande lagstiftning, policies, riktlinjer och rutiner samt avtal för detta ärende eller grupp av ärenden.

VD/vice VD eller den som VD/vice VD vidaredelegerat beslutanderätten till har en skyldighet att hålla sig väl informerad om gällande lagstiftning, policies, riktlinjer, lokala anvisningar, rutiner och avtal som gäller den grupp av ärenden som delegaten har rätt att fatta beslut i.

Erhållande av delegation

Tillsvidareanställd personal som har befattningar med beslutanderätt enligt delegationsförteckningen skall erhålla beslutanderätt efter individuell bedömning av närmast överordnad chef och efter beslut av VD.

Närmast överordnad chef ansvarar för att delegat erhåller utbildning avseende lagstiftning, policies, riktlinjer, lokala anvisningar och rutiner samt gällande avtal inom den grupp av ärenden delegat erhåller beslutanderätt. I den individuella prövningen ingår att delegaten skriftligen bekräftar att han/hon har tagit del av och accepterat de lagar, policies, riktlinjer, lokala anvisningar, rutiner och lagar som gäller för den delegerade beslutanderätten.

Firmateckning

Firman tecknas av styrelsen eller av de personer inom eller utom styrelsen som styrelsen därtill utser.

Bolagets VD har enligt 8 kap 12 § aktiebolagslagen rätt att teckna firman beträffande löpande förvaltningsåtgärder samt att delegera firmateckning genom att upprätta fullmakter enligt nedan.

Firmatecknare: VD

Vid verkställande direktörens förfall träder vice verkställande direktören in i dennes ställe.

Beställningsrätt

Beställning skall ske i enlighet med policies, riktlinjer och lokala anvisningar för inköp och upphandling.

Varje beställningsberättigad ansvarar för att samråd med överordnad chef sker i erforderlig utsträckning för att säkerställa att beställning faller inom angivna ramar.

Beställningsrätt inom ramen för fastställd resultatbudget, projektbudget, investeringsbudget eller godkänd projektanmälan;

< 200 000 kronor

Chef

Belopp därutöver skall beslutas av VD, vice VD eller styrelse enligt instruktion för arbetsfördelning mellan bolagets styrelse och VD. Begränsning av belopp för beställnings- och inköpsrätt för visst områdesansvar eller projekt kan förekomma.

Attesträtt

Övergripande principer

Attest sker i enlighet med de regler för attest som gäller för Göteborgs Stad.

Attest sker inom ramen för fastställd budget och verksamhetsinriktning.

Kostnader utöver budget skall alltid föreläggas VD eller Vice VD.

Betydelse och innebörd av attestens olika steg är angivna i stadens regler.

I vårt ekonomisystem har dessa andra benämningar men betydelsen är densamma.

I stadens regler benämns:

Kontrollattest

Beslutsattest

Betalningsattest

I vårt ekonomisystem benämns de olika momenten:

= Sakgranskning

= Attest

= Utanordning

Attestant kan uppdra åt annan person inom organisationen att utföra kontroller i avseende på allegatets/fakturans formella innehåll och sakliga innehåll. Det fråntar dock ej attestanten det fulla ansvaret för attesten.

Attestant

VD utser attestanter samt eventuella ersättare för dessa. Om attestberättigad person ej är anträffbar, och utbetalning på grund därav ej kan ske inom föreskriven tid, kan utbetalning ske efter muntligt godkännande av VD, Vice VD eller Ekonomichef. I detta fall införskaffas attest i efterhand.

VD och Vice VD

Beslutsattesträtt för bolagets samtliga löpande utgifter och investeringar.

Tidrapporter, milersättning och reseräkningar för bolaget.

Ekonomichef

Beslutsattesträtt för bolagets samtliga löpande utgifter och investeringar.

Chefer

Beslutsattesträtt för projektets/avdelningens löpande utgifter.

Vice vd, Ekonomichef och Redovisningsansvarig

Betalningsattest för bolaget samtliga ärenden av ekonomisk art dock ej egenattesterade fakturor, tidkort eller dylikt.

Styrelsens ordförande

Beslutsattesträtt för VD:s reseräkningar och representation samt övriga kostnader enligt överenskommelse.

Ordförande attesterar utlägg för övriga i styrelsen.

1:a/2:a vice ordförande

Beslutsattesträtt för ordförandes utlägg.

Beloppsbegränsningar

Följande beloppsgränser gäller för beslutsattesträtten:

< 200 000 kronor

Belopp därutöver attesteras av VD, Vice VD eller Ekonomichef.

Begränsning av belopp för attesträtt för visst områdesansvar eller projekt kan förekomma.

Bokföringsorder

Underlag för bokföringsorder och interimsverifikation attesteras av ekonomiavdelningen, två i förening.

Kundförluster

Konstaterade kundförluster understigande 50 000 kronor attesteras av avdelningschef. Belopp därutöver attesteras av Ekonomichef, Vice VD eller VD.

Lön

Tidrapporter och reseräkningar attesteras av överordnad chef.
Slutligt godkännande av löneberedning sker av Vice VD eller VD.

VD:s reseräkning attesteras av Styrelsens ordförande. Saknas praktiska förutsättningar för att uppfylla detta innan utbetalning måste ske får attest ske i efterhand.

Utanordning

Med utanordning avses här utbetalning från företagets konton.
Om utanordnaren inte anser sig kunna godkänna underlag för utbetalning skall ärendet hänskjutas till VD, Vice VD eller Ekonomichef.

Utbetalning via leverantörsreskontran

Betalningsförslag tas fram. Endast attesterade fakturor betalas. En av tre handläggare genererar första steget av betalning. Signering och sändning av betalning sker i förening med ytterligare en av tre utanordnare. Fullmakten är upprättad för två i förening.

Löneutbetalning

En av två handläggare genererar underlaget för löneutbetalning, två i förening godkänner löneutbetalning.

Övriga utbetalningar

Ärende genereras av en av tre handläggare. Endast attesterade underlag får generera en utbetalning. Utbetalningen sker i förening med ytterligare en av tre utanordnare. Fullmakten är upprättad för två i förening.

Intressegemenskap

Attest- och utanordningsrätt gäller ej gentemot person eller företag med vilken den attest- eller utanordningsberättigade är i intressegemenskap.

Utanordningsrätt för bolagets samtliga ärenden av ekonomisk art:

- ✓ Vice vd
- ✓ Ekonomichef
- ✓ Redovisningsansvarig
- ✓ Controller
- ✓ Ekonomiassistent

Arkivorganisation

Av 6 § arkivreglementet för Göteborgs Stad framgår det att varje myndighet skall ha en eller flera arkivansvariga samt en eller flera arkivredogörare. Det behövs en tydlig ansvarsfördelning och en organisation som svarar för och förvaltar arkivfrågorna på den egna myndigheten för att uppfylla kraven i arkiv- och offentlighetslagstiftningen, och för att arkivvården ska fungera i praktiken.

Arkivansvarig är HR-chef

Arkivredogörare är receptionisterna



BUSINESS REGION
GÖTEBORG

2017-03-3017

Till
Styrelsen i
Business Region Göteborg AB

Ärende:

Beslut om styrelsens arbetsordning för 2017 med tillhörande bilagor

Styrelsens arbetsordning skall fastställas av styrelsen en gång om året.

Nuvarande arbetsordning är kompletterad med tillägg utifrån modell för ägarstyrning i minoritetsägda bolag.

Tilläggen är gulmarkerade i bifogat förslag.

Modellen för ägarstyrning har lagts till som bilaga 3.

I övrigt inga förändringar.

Under förutsättning att styrelsen först fastställt Delegationsordning föreslås styrelsen att fastställa bifogat förslag till styrelsens arbetsordning.

Styrelsen föreslås besluta att:

1. Fastställa förslag till Styrelsens arbetsordning 2017 inkl. bilagor.

<i>Bilaga 1</i>	Delegationsordning (<i>se föregående punkt på dagordning</i>)
<i>Bilaga 2</i>	Finanspolicy och finansiella riktlinjer för Göteborgs Stad
<i>Bilaga 3</i>	Modell för ägarstyrning i minoritetsägda bolag

Business Region Göteborg AB

.....
Patrik Andersson
VD

STYRELSENS ARBETSORDNING

jämte

instruktion avseende arbetsfördelning mellan styrelsen och verkställande direktören

samt

instruktion avseende ekonomisk rapportering till styrelsen

för

BRG, Business Region Göteborg AB

org.nr 556439-5878

Detta dokument har fastställts av bolagets styrelse den 24 april 2017 och skall omprövas och fastställas på nytt senast den 31 maj 2018.

INLEDNING

Styrelsen i BRG, Business Region Göteborg AB, nedan kallat Bolaget, har upprättat detta dokument för att det skall utgöra ett komplement till aktiebolagslagens bestämmelser, kommunallagen och annan relevant lagstiftning samt bolagets bolagsordning och vid var tid utfärdade direktiv från ägaren.

Till denna arbetsordning med instruktioner bifogas

- | | | |
|---|--|----------|
| - | Delegation- och attestordning | Bilaga 1 |
| - | Finanspolicy och finansiella riktlinjer för Göteborgs Stad | Bilaga 2 |
| - | Modell för ägarstyrning i minoritetsägda bolag | Bilaga 3 |

Detta dokument har antagits av Bolagets styrelse och skall årligen ses över och antas på nytt vid styrelsens första ordinarie sammanträde efter ordinarie årsstämma eller när så erfordras.

Ett exemplar av detta dokument skall tillställas varje styrelseledamot samt styrelsens sekreterare, verkställande direktören, revisorerna och i förekommande fall deras suppleanter, lekmannarevisorerna och deras suppleanter samt stadsledningskontoret.

A. STYRELSENS ARBETSORDNING

1. STYRELSENS SAMMANKOMSTER

Styrelsens sammanträden skall anpassas efter stadens tidplan för styrnings- och uppföljningsprocessen.

1.1 Konstituerande styrelsemöte

Omedelbart efter ordinarie årsstämma skall styrelsen hålla konstituerande sammanträde, varvid bl.a. följande ärenden skall behandlas:

- Val av styrelsens ordförande
- Val av styrelsens vice ordförande
- Val av styrelsens andra vice ordförande
- Utseende av firmatecknare
- Fastställande av datum för styrelsemöten för tiden fram till nästa ordinarie årsstämma

1.2 Ordinarie styrelsemöten

1.2.1 Antal och föredragningspunkter

Utöver det konstituerande mötet bör styrelsen hålla minst 4 möten per kalenderår.

Vid vart och ett av dessa möten skall följande ärenden behandlas:

- Genomgång och godkännande av protokollet från föregående styrelsemöte
- Verkställande direktörens rapport beträffande:
 - i. Lägesrapport avseende verksamheten i Bolaget
 - ii. Ekonomisk rapport avseende Bolaget
 - iii. Information om utvecklingen i minoritetsägda bolag
- Övriga frågor av väsentlig betydelse för Bolaget

Vid något av nedanstående styrelsesammanträden ska styrelsen besluta om att upprätta internkontrollplan samt genomföra en utvärdering av det egna respektive verkställande direktörs arbete.

Härutöver skall vid fyra av de ordinarie styrelsemötena särskilda ärenden behandlas enligt följande:

Årsbokslutsmöte

- Avlämnande av årsrapport och årsredovisning
- Förslag till vinstdisposition
- Genomgång av revisorernas och lekmannarevisorernas iakttagelser
- Fattande av eventuella övriga erforderliga beslut i anledning av den förestående ordinarie årsstämman.

Delårsbokslutsmöte

- Fastställande av det första delårsbokslutet
- Fastställande av styrelsens arbetsordning med instruktioner jämte tillhörande bilagor

Strategimöte

- Strategifrågor
- Fastställande av det andra delårsbokslutet

Budgetmöte

- Antagande av budget för kommande år
- Fastställande av verksamhetsplan och erforderliga policys

- Fastställande av tid för ordinarie årsstämma skall ske senast vid årsskiftet

1.3 Extra möten

För överläggning och beslut i ärenden som inte kan hänskjutas till ordinarie styrelsemöte kan styrelsemöte hållas vid andra tillfällen. Tid och plats för dessa möten fastställs av styrelsens presidium (se nedan under punkten 2.2) och verkställande direktören i samråd.

Styrelsemöte kan hållas per telefon. Beslut fattade i sådan ordning skall protokollföras på vanligt sätt enligt vad som anges nedan.

Styrelsemöte kan även avhållas *per capsulam*, varvid protokoll innefattande förslag till beslut upprättas och därefter cirkuleras eller utsändes till var och en av styrelseledamöterna. Protokollet undertecknas av samtliga styrelseledamöter. En förutsättning för avhållande av möte i denna ordning är att samtliga styrelseledamöter biträder de beslut som fattas.

1.4 Kallelse och underlag

Till styrelsemötena skall samtliga styrelseledamöter kallas. Kallelse, förslag till dagordning, rapporter samt skriftligt underlag för beslut skall utsändas av verkställande direktören senast en vecka före styrelsemötet.

Om ärende måste avgöras på extra möte, skall verkställande direktören, om möjligt, tillställa styrelsens ledamöter skriftligt underlag med förslag till beslut två dagar innan före det extra styrelsemötet.

1.5 Förberedelse

Verkställande direktören skall förbereda styrelsemöte genom att utarbeta förslag till dagordning samt framtida rapporter och erforderligt beslutsunderlag. Samråd skall därvid ske med styrelsens presidium.

1.6 Protokoll

Ordföranden ansvarar för att det vid varje styrelsemöte förs protokoll. I protokollet skall de beslut som styrelsen har fattat antecknas.

Protokollet skall undertecknas av sekreteraren och justeras senast vid nästkommande styrelsemöte av den som varit ordförande vid mötet samt av den som utses till justerande.

Det åligger den verkställande direktören att tillse att kopior av protokollen med bilagor tillställs samtliga styrelseledamöter, revisorer samt lekmannarevisorer och deras suppleanter, samt stadsledningskontoret och Göteborgs Stadshus AB, samt arkivera dem.

1.7 Ordförande för styrelsemöten

Ordförande vid styrelsemöte är styrelsens ordförande, eller vid förfall för denne, styrelsens första eller andra vice ordförande. Skulle både styrelsens ordförande och första och andra vice ordförande ha förfall, skall mötet ledas av den ledamot, som styrelsen utser.

1.8 Revisorerna och lekmannarevisorerna

Bolagets revisorer skall vara närvarande vid styrelsemöten när det behövs för bedömning av bolagets ställning och resultat; dock minst en gång om året i samband med styrelsens behandling av årsredovisningen. Vid nämnda styrelsemöte skall även Bolagets lekmannarevisorer delta och kallas på samma sätt som enligt punkten 1.4 ovan.

2. ARBETSFÖRDELNING INOM STYRELSEN

2.1 Ordföranden

2.1.1 Allmänt

Det åligger styrelsens ordförande att:

- Genom kontakter med verkställande direktören följa Bolagets utveckling mellan styrelsemötena.
- Tillse att styrelsens ledamöter genom verkställande direktörens försorg fortlöpande får den information som behövs för att kunna följa Bolagets resultat, ställning, likviditet och utveckling i övrigt.
- Vara ordförande på styrelsemötena och tillse att styrelsearbetet sker i enlighet med gällande regler och gott mötesskick, innefattande bl.a. att jävsregler iakttas.
- Bestämma vem som skall vara styrelsens sekreterare
- Utvärdera och reflektera över styrelsens arbete årligen
- Ha informell kontakt med bolagets revisorer
- Företräda BRG i ägarråden tillsammans med VD.

2.2 Styrelsens presidium

Styrelsens presidium utgörs av styrelsens ordförande, första vice ordförande och andra vice ordförande. Styrelsens presidium bör ha som uppgift att i samråd med verkställande direktören förbereda styrelsesammanträden och att samråda med verkställande direktören i tillämpliga frågor.

B. INSTRUKTION FÖR ARBETSFÖRDELNING MELLAN STYRELSEN OCH VERKSTÄLLANDE DIREKTÖREN

3. STYRELSEN

3.1 Allmänt

- 3.1.1 Styrelsen svarar för Bolagets organisation och förvaltningen av Bolagets angelägenheter. Verkställande direktören skall sköta den löpande förvaltningen enligt styrelsens riktlinjer och anvisningar. Styrelsen skall utöva tillsyn över att den verkställande direktören fullgör sina åligganden.
- 3.1.2 Styrelsen skall tillse att Bolagets organisation är ändamålsenlig och att bokföringen, medelsförvaltningen och Bolagets övriga ekonomiska förhållanden kontrolleras på ett betryggande sätt. En attestordning skall fastställas av styrelsen och uppdateras vid behov.
- 3.1.3 Styrelsen skall fastställa verksamhetsplan och erforderliga policies för Bolaget. Styrelsen skall fortlöpande övervaka såväl efterlevnaden av dessa som att de, efter rapport från verkställande direktören, blir föremål för översyn och uppdatering.
- 3.1.4 Bolagsstyrelsen skall årligen upprätta en plan för internkontrollen i bolaget.
- 3.1.5 Bolagsstyrelsen skall årligen utvärdera sitt eget arbete. Utvärderingen ska minst omfatta om bolagsstyrelsen saknar någon kompetens för att kunna utföra sina uppgifter, om dess arbetsformer fungerar och om den är organiserad på lämpligt sätt när det gäller eventuell arbetsfördelning. Vidare skall bolagsstyrelsen årligen utvärdera verkställande direktörens insatser, varvid endast styrelseledamöterna ska närvara.
- 3.1.6 Styrelsen skall årligen föra en dialog med styrelseledamöter som företräder Göteborgs Stads ägande i minoritetsägda bolag.
- 3.1.7 Styrelsen skall årligen behandla agenda för ägarråden innan mötena äger rum.

3.2 Frågor underställda styrelsen

Verkställande direktören skall förelägga styrelsen följande ärenden för beslut:

- 3.2.1 Förvärv och avyttring av bolag eller rörelsedelar.
- 3.2.2 Bildande av dotterbolag och kapitalökning i dotterbolag.
- 3.2.3 Teckning, köp eller försäljning av aktier.

- 3.2.4 Upptagande av lån och ställande av säkerhet utöver den ram som fastlagts genom antagen policy.
- 3.2.5 Ställande av säkerhet eller utfärdande av garanti för annan.
- 3.2.6 Förvärv eller avyttring av fast egendom eller tomträtt.
- 3.2.7 Inledande av rättegång eller annat motsvarande förfarande av väsentlig betydelse för Bolaget och ingående av förlikning i tvist av väsentlig betydelse för Bolaget.
- 3.2.8 Andra frågor av väsentlig ekonomisk eller annan betydelse för Bolaget.
- 3.2.9 Andra frågor av väsentlig ekonomisk eller annan betydelse för att följa utvecklingen i minoritetsägda bolag.

4. VERKSTÄLLANDE DIREKTÖREN

4.1 Styrelsearbete

- 4.1.1 Verkställande direktören skall ta fram erforderligt informations- och beslutsunderlag inför styrelsemöten samt i övrigt uppfylla sina åligganden sådana de anges i detta dokument.
- 4.1.2 Verkställande direktören skall fullgöra uppgift som föredragande vid styrelsemöte och skall därvid avge motiverade förslag till beslut. Verkställande direktören äger, där han eller hon finner det lämpligt, delegera uppgiften som föredragande i enskilt ärende till annan person underställd verkställande direktören.

4.2 Rapportering

Verkställande direktören skall tillse att styrelsens ledamöter löpande erhåller all den information som behövs för att följa Bolagets resultat, ställning, likviditet och utveckling i övrigt, varvid skall iakttas bl.a. vad som föreskrivs nedan i avsnitt C.

4.3 Övrigt

- 4.3.1 Verkställande direktören skall - utöver tillämpliga föreskrifter i lag och annan författning - iakttä föreskrifterna i Bolagets bolagsordning samt vid var tid utfärdade direktiv från styrelsen.
- 4.3.2 Verkställande direktören skall tillse att riktlinjer för den interna kontrollen upprättas i enlighet med för kommunen gällande riktlinjer och föreskrifter.

- 4.3.3 Verkställande direktören skall tillse att styrelsens verksamhetsplan, policies och övriga instruktioner följs och skall fortlöpande överväga och ta initiativ till erforderliga ändringar i dessa. Verkställande direktören skall vidare tillse att den av styrelsen godkända attestordningen efterlevs. Verkställande direktören äger inte rätt att attestera egna räkningar och utlägg gällande representation och resor. Dessa skall attesteras av styrelsens ordförande. Verkställande direktören skall noggrant iaktta aktiebolagslagens jävsregler.
- 4.3.4 Verkställande direktören skall upprätta och underställa styrelsen förslag till övergripande organisation och förelägga styrelsen förslag till erforderliga ändringar. Verkställande direktören anställer personal i enlighet med av styrelsen fastställd organisationsplan och förekommande personalpolicy.
- 4.3.5 Beslut om avslag på begäran om att utfå handling från bolaget fattas av verkställande direktören.

5. VICE VERKSTÄLLANDE DIREKTÖR

- 5.1 Vid verkställande direktörens förfall skall vice verkställande direktören inträda i dennes ställe.

C. EKONOMISK RAPPORTERING

6. VERKSTÄLLANDE DIREKTÖREN

6.1 Allmänt

Verkställande direktören skall tillse att styrelsen löpande erhåller rapportering om utvecklingen av Bolagets verksamhet, däribland utvecklingen av Bolagets resultat, likviditet och ställning jämte prognoser i angivna hänseenden samt information om viktiga händelser, såsom exempelvis uppkomna tvister av betydelse, uppsägning av viktigare avtal, inställelse av betalningar eller uppkomst av annan obeståndssituation hos viktigare avtalspart.

Rapporteringen skall vara av sådan beskaffenhet att styrelsen har möjlighet att göra en välgrundad bedömning av Bolagets ekonomiska situation och övriga väsentliga förhållanden i verksamheten. Vid behov av rapportering mellan styrelsens möten, skall rapporteringen ske direkt till styrelsens presidium.

Verkställande direktören skall upprätthålla kontakter med minoritetsägda bolag och tillse att styrelsen löpande erhåller information som behövs för att följa utvecklingen.



Göteborgs Stad
Stadsledningskontoret

Dokumentansvarig: Danijel Afolter, portföljförvaltare

Upprättad av: Finansavdelningen

Beslutad av: Kommunstyrelse och kommunfullmäktige

Gäller för: Stadens nämnder och styrelser

Senast uppdaterad: 2014-12-11

Giltighetstid: Fr o m 2016-01-01

Finanspolicy och finansiella riktlinjer för Göteborgs Stad

1. FINANSPOLICY FÖR GÖTEBORGS STAD

- Kommunfullmäktige ska enligt kommunallagen, 8 kap. § 3, meddela närmare föreskrifter om medelsförvaltningen.
- Staden och dess helägda bolag ska ha en god ekonomisk hushållning i sin verksamhet innebärande att verksamheten ska bedrivas på ett ändamålsenligt och ekonomiskt tillfredsställande sätt. Vidare ska staden och dess helägda bolag förvalta sina medel på ett sådant sätt att krav på god avkastning och betryggande säkerhet kan tillgodoses.
- Denna policy gäller för staden och dess direkt och indirekt helägda bolag.
- Stadens delägda bolag och kommunalförbund där staden ingår rekommenderas att tillämpa samma finansiella riktlinjer som de helägda bolagen.
- Stadens (Göteborgs Stads totala koncerns) samlade medelsförvaltning samordnas i stadens centrala finansfunktion vid Stadsledningskontoret.
- Policyn ska revideras vid behov.

2. FINANSIELLA RIKTLINJER FÖR GÖTEBORGS STAD

Dessa riktlinjer syftar till att:

- Klargöra organisation och ansvarsfördelningen inom staden och dess helägda bolag för den finansiella verksamheten.
- Fastlägga riktlinjer och riskramar för staden och dess helägda bolags finansiella verksamhet.
- Fastställa rutiner för finansiell styrning, kontroll och rapportering.

2. 1. Organisation och ansvarsfördelning

2.1.1 Kommunfullmäktige

- Fastställer policy och finansiella riktlinjer för Göteborgs Stads medelsförvaltning.
- Fastställer ramar och beslut om stadens borgensåtagande, låneramar och liknande.
- Fastställer delegation till kommunstyrelsen avseende finansiella frågor.

2.1.2 Kommunstyrelsen

- Fastställer delegationsordning.
- Beslutar i frågor enligt gällande delegationsordning.

2.1.3 Stadsledningskontoret

Stadsledningskontoret ska ha en central finansfunktion, finansavdelningen, som ansvarar för stadens medelsförvaltning och tillgodoser stadens och dess helägda bolags behov av finansiella tjänster.

Kommunkoncernens kassaflöden ska samlas i ett koncernkontosystem så att likvidflöden kan kvittas mot varandra.

Kommunstyrelsen får, genom finansavdelningen, ta ut ett administrativt- och ett bolagsspecifikt påslag av bolagen i samband med medelsförvaltning.

2.1.4 Helägda kommunala bolag

Bolagen ska ha, av respektive bolagsstyrelse beslutade, finansiella anvisningar baserade på denna policy och riktlinjer. Bolagen får inte utsätta staden för finansiella risker som ligger utanför de riktlinjer som kommunfullmäktige och kommunstyrelsen fastställer. Bolagens finansiella anvisningar ska årligen beslutas i bolagsstyrelsen och skickas till finans. Beslut om finansiella anvisningar får inte delegeras vidare. Alla avvikelser skall rapporteras till finansavdelningen.

Finansavdelningen skall användas för bolagens finansiella tjänster och utför ingen kreditprövning av bolagen.

2.1.5 Stadens delägda bolag och kommunalförbund där staden ingår

Delägda bolag och kommunalförbund kan använda sig av finansavdelningen för finansiella tjänster, men finansieringsbehov kan tillgodoses även på den ordinarie kreditmarknaden. Kommunal borgen beviljas i förekommande fall i enlighet med gällande delegationsordning och aktieägaravtal/konsortialavtal.

Även finansiering via Kommunleasing i Göteborg AB ska omfattas av denna policy.

2.1.6 Undantag

2.1.6.1 Göteborg Energi AB

I kommunkoncernen bedrivs el- och energihandel inom Göteborg Energikoncernen. Göteborg Energi AB har att, inom ramen för sin riskpolicy, upprätta regler för hur hanteringen av elprisrisk och andra risker förknippade med el- och energihandeln ska ske. Dessutom ska Göteborg Energi AB och dess dotterbolag, i sina finansiella riktlinjer inkludera limiter för elprisrisk.

Göteborg Energikoncernen tillåts, på grund av verksamhetsspecifika krav, ha konton utanför koncernkontosystemet¹. Göteborg Energikoncernen har som en del av den operativa verksamheten riskmandat för exponering i valuta- och råvaruderivat angivna i ”Finansiella anvisningar för koncernen Göteborg Energi”.

¹ Idag krav på pantsatta konton hos Nord Pool och Nasdaq. Handel med valutaderivat med flera banker vilket kräver konton i dessa banker.

Motpartshanteringen av råvaruderivat fastställs i Finansiella anvisningar för koncernen Göteborg Energi.

Göteborg Energi skall, till finansavdelningen, redovisa exponering fördelat på valuta- och råvaruderivat.

Göteborg Energi skall ha en förteckning över, i förväg godkända, motparter som bolaget och dess dotterbolag får ingå finansiella transaktioner med.

Göteborg Energi skall ha dokumenterade rutiner och processer för hantering av säkringsåtaganden inom elhandel i koncernen Göteborg Energi samt anpassning till regelverket EMIR (EU648/2012). Eventuella värdepapper som används i säkringsåtaganden skall följa riktlinjer om ansvarsfulla investeringar i denna policy.

2.1.7 Pensionsförpliktelser

Avseende förvaltning av medel avsatta för pensionsförpliktelser har kommunfullmäktige beslutat om särskilda föreskrifter.

2.2 Riktlinjer och riskramar

2.2.1 Finansieringsrisk

- Likviditetsförsörjningen ska tryggas genom bindande avtal med banker och kreditinstitut. Bindande lånelöfte skall täcka kommande 12 månaders förfall.
- Bindande lånelöfte och likviditetsreserv skall täcka kommande 12 månaders förfall plus kommande 12 månaders prognostiserad nettoutflöde.
- Den genomsnittliga förfallotiden på långa lån ska inte understiga 2 år och bör inte överstiga 6 år.
- Högst 25 % av den externa långa (>1 år) låneskulden får förfalla under ett kalenderår.
- Högst 35 % av den totala externa låneskulden får förfalla inom kommande 12 månader.

2.2.2 Ränterisk

- Den genomsnittliga räntebindningstiden på den totala externa skulden ska inte understiga 2 år och bör inte överstiga 6 år.
- Lägst 70 % av den totala externa skuldens volym skall vara räntesäkrat.

2.2.3 Derivatinstrument

- Får inte användas i spekulativt syfte utan endast för ränte- och valutasäkring.

2.2.4 Motpartsrisk

Vid nya avtal om checkkrediter, bindande lånelöften och derivatinstrument ska motpartens långa kreditvärdighet vara lägst A3 hos kreditvärderingsinstitutet Moody's eller lägst A- hos Standard & Poor's.

- Högst 30 % av den samlade motpartsrisken per kategori i derivatavtal får finnas hos en enskild motpart.
- Högst 30 % av den sammanlagda volymen kreditlöften får finnas hos en enskild motpart.

Risken hos en enskild motpart uttrycks i procent av den totala avtalsvolymen. Risken beräknas som en funktion av motpartens kreditvärdighet, återstående löptid, typ av derivat samt beloppets storlek.

För Förvaltnings AB Framtiden gäller att under implementeringen av finansiell samordning skall bolagets motpartsrisker hanteras enligt nedanstående:

- Samtliga finansiella motparter skall ha kreditbetyget A3 hos Moodys och/eller lägst A- hos Standard & Poor's avseende lång kreditvärdighet.
- Vid ingående av derivatavtal är nedanstående motparter godkända med iakttagande av nedan angivna begränsningar:

Motpart	Limit
Bank/försäkringsbolag/bostadslåneinstitut eller annan svensk finansiell institution med lägst rating A3 hos Moodys eller lägst A- hos Standard & Poor's avseende lång kreditvärdighet	500 Mkr
För svenskt *)"clearinghouse" avseende ränteinstrument	100 Mkr**)

*) Med clearinghouse avses finansiell institution vars uppgift är positionsavstämning och säkerhetshantering.

**) Beloppet avser maximalt tillåten fordran på clearinghouse till följd av förändrade marknadsvärden för öppna derivattransaktioner.

- Vid beräkning av limitanspråktagande vid derivattransaktioner skall det högsta av följande alternativa beräkningssätt gälla:

A. 10 % av underliggande volym vid en 5-årig löptid. Vid kortare eller längre löptider ska motsvarande justering ske.

B. Mark-to-marketvärdering av samtliga positioner.

Finns ISDA-avtal eller annan överenskommelse om "netting" skall sådan tillämpas.

Den beräknade motpartsrisken avseende derivattransaktioner kan kvittas mot lån hos motparten.

2.2.5 Valutarisk

Valutarisk får inte förekomma när det gäller stadens och bolagens:

- Finansiella tillgångar och skulder.
- Försäljningar och köp av varor eller tjänster av väsentligt belopp.

Osäkrade valutapositioner i bolagssektorn skall rapporteras till finans.

2.2.6 Operativa risker

Syftet med hanteringen av operativa risker är att se till att finansverksamheten bedrivs på ett kontrollerat sätt och att finans vid varje tidpunkt har korrekt information om positioner och risker så att beslut kan fattas på korrekta grunder.

Det ska finnas en process för löpande identifiering, värdering och hantering av operativa risker inom finansverksamheten.

2.2.7 Ansvarsfulla placeringar

Tillfällig likvid får placeras enligt nedanstående uppställning.

I det fall kommunkoncernen får ett externt placeringsbehov, ska placeringen i möjligaste mån matcha kommunkoncernens skuldportfölj och framtida prognostiserade likvidflöden.

Placering begränsas till den längsta löptiden av den, vid varje tillfälle, befintliga skulden. Vid placeringar ska det etiska perspektivet beaktas samt hänsyn tas till FN:s principer för ansvarsfulla investeringar, PRI².

Vid placeringar ska det ekologiska perspektivet beaktas samt hänsyn tas till den miljöpolicy och de antagna strategier för klimat och miljö som är nu gällande i staden.

² Principles for responsible investments

Motpartskategori	Högsta belopp per kategori (Mkr)	Högsta belopp per motpart (Mkr)
Svenska Staten	Obegränsat	Obegränsat
Svenskt kreditinstitut eller kommun med samma kreditvärdighet som svenska staten	3 000	1 000
Skuldförbindelse med statlig garanti med AAA rating hos Standars & Poor's respektive Aaa hos Moody's	3 000	1 000
Svenskt kreditinstitut med bästa svenska korta kreditvärdighet samt lägst A- (Standard & Poor's) eller lägst A3 (Moody's) avseende den långa kreditvärdigheten	1 500	700
Bolag ägda till minst 51 % av den svenska staten	2 000	500
Certifikat med kreditvärdighet K1	1 000	500
Certifikat med kreditvärdighet K2	400	100

2.2.8 Kommunal borgen

Stadens totala borgensåtagande ska begränsas och riskbedömning göras vid beredning av samtliga externa borgensärenden. Borgen får endast lämnas i svensk valuta alternativt i utländsk valuta under förutsättning att valutasäkring skett.

Borgensavgift ska utgå i enlighet med Europeiska kommissionens vid var tid gällande riktlinjer avseende statligt stöd.

Om borgensåtagandet kan utgöra ett stöd som kan bli föremål för prövning av Europeiska kommissionen ska upplysningar om borgensåtagandet lämnas till regeringen eller den myndighet som regeringen bestämmer i enlighet med lag (1994:1845) om tillämpningen av Europeiska unionens statsstödsregler.

2.2.8.1 Tillämpningsföreskrifter för beredning av ärenden avseende kommunal borgen

Finansavdelningen svarar³ för beredning av borgensärenden enligt nedanstående kompletterande riktlinjer.

- Villkoren för lån med kommunal borgen ska alltid delges stadsledningskontoret för utvärdering.
- Det skall finnas ett officiellt styrelsebeslut om borgensansökan till kommunen.
- Finansavdelningen ska svara för registrering av enskilda borgensärenden.
- Lån med kommunal borgen ska vara slutamorterade när borgen upphör om inte andra beslut upphäver detta.
- I borgensbeslutet ska anges högsta borgensbelopp och lånets löptid.
- Borgen som inte tagits i anspråk senast 24 månader efter beslut om borgen upphör att gälla.
- Finansavdelningen skall vara Idrott & förening behjälpliga vid uppföljning av borgensärenden.
- Stadens totala borgensåtagande ska rapporteras i samband med årsbokslut.

För beslut om utlåning och borgen till extern part ska finansavdelningen vara Idrott & förening behjälpliga med ett skriftligt utlåtande innehållande en kreditbedömning. I bedömningen ska framgå syftet med finansieringen, återbetalningsförmågan samt i förekommande fall säkerheternas värde.

2.3 Rutiner för finansiell styrning, kontroll och rapportering

- Staden och dess direkt och indirekt helägda bolag ska upprätta rutiner som säkerställer god intern kontroll, rapportering och uppföljning samt riskutvärdering.
- Stadens delägda bolag och kommunalförbund där staden ingår rekommenderas att upprätta rutiner som säkerställer god intern kontroll, rapportering och uppföljning samt riskutvärdering.

2.3.1 Finansiell styrning

Kommunfullmäktige skall i budgetprocessen årligen fastställa:

- Stadens lånetak.

³ Med undantag av den delegation som Idrott & föreningsnämnden har avseende föreningsborgen.

- Borgensramar för bolagen.

2.3.2 Rapporteringsskyldighet

Finansavdelningen skall:

- Till kommunstyrelsen återrapportera gällande finanspolicy.
- Till kommunstyrelsen rapportera avvikelser från bolagens finansiella anvisningar.

Bolagen skall till finansavdelningen lämna in:

- Av respektive bolagsstyrelse beslutade, finansiella anvisningar baserade på denna policy och riktlinjer. Beslut om finansiella anvisningar får inte delegeras vidare. Alla avvikelser skall rapporteras till finansavdelningen.
- Den löpande likviditetsprognosen för kommande fyra veckor rapporteras veckovis på fredagar.
- Den långsiktiga likviditetsprognosen för kommande 12 månader lämnas i november varje år och uppdateras löpande i mars och augusti.
- Göteborg Energi AB skall, enligt punkt "undantag" redovisa exponering fördelat på valuta- och råvaruderivat.

Bilaga 1

Definitionsbilaga till finanspolicyn och finansiella riktlinjer

Kreditrisk

Kreditrisk är risken att motparten i en transaktion inte fullgör sina förpliktelser.

Kapitalrisk, motpartsrisk och systemrisk ingår i kreditrisker.

Motpartsrisk

Placeringar och/eller derivatexponeringar är koncentrerade till ett begränsat antal motparter, till en viss bransch och/eller geografiskt område etc, vilket kan innebära ökad kreditrisk. Risken hanteras inom ramen för hanteringen av kreditrisker.

Ränteomsättningsrisk

Ränteomsättningsrisk är risken att stadsskulden omsätts till ofördelaktiga räntor.

Marknadsrisk

Marknadsrisk är risken att priserna på marknaden rör sig på ett ofördelaktigt sätt.

Ränterisk och valutarisk är olika former av marknadsrisk.

Ränterisk

Ränterisk är risken att värdet på tillgångar och skulder förändras på ett ofördelaktigt vis då räntenivåer ändras.

Valutarisk

Valutarisk är risken att värdet på tillgångar och skulder i utländsk valuta, omräknat till svenska kronor, förändras på ett ofördelaktigt vis.

Finansieringsrisk

Finansieringsrisk är risken att staden inte lyckas låna för att täcka förfallande lån, alternativt betalar mycket höga räntor för att kunna låna överhuvudtaget.

Operativ risk

Operativ risk är risken för förluster till följd av icke ändamålsenliga eller misslyckade interna processer, mänskliga fel, felaktiga system eller externa händelser.

Elprisrisk

Med elprisrisk menas det belopp varmed kommunkoncernens resultat förändras vid en viss given förändring av marknadspriset på el.

Modell för ägarstyrning, minoritetsägda bolag

Bakgrund

Den av Göteborgs Stad genomförda bolagsöversynen har för Business Region Göteborg AB (BRG) inneburit följande:

BRG har, som helägt dotterbolag till Stadshus AB, blivit ansvarigt för näringslivsklustret.

I detta ansvar ligger att äga och förvalta aktierna i följande delägda bolag:

- Sahlgrenska Science Park AB (SSP) 25 %, (en styrelseplats)
- Johannebergs Science Park AB (JSP) 40,65 %, (två styrelseplatser)
- Lindholmen Science Park AB (LSP) 26,3 %, (två styrelseplatser)
- Göteborgs Tekniska College AB (GTC) 49 %, (tre styrelseplatser)
- Almi företagspartner i Västsverige AB (Almi-bolagen) 12,25 %, (en styrelseplats)
- Almi äger i sin tur Almi Invest Västsverige AB till 32,1 %, (en styrelseplats)

Detta dokument, som bygger på ett uppdrag från kommunfullmäktige, syftar till att ta fram en struktur för hur ägarfrågor ska skötas avseende de ovan nämnda bolagen.

Dokumentet ska först behandlas i BRGs styrelse. Därefter ska det behandlas i Stadshus ABs styrelse för att slutligen fastställas av kommunfullmäktige.

Detta dokument ska ses som ett komplement till dels de regler som följer direkt av lag, främst aktiebolagslagen och kommunallagen, dels de styrande dokument som antagits av kommunfullmäktige för Göteborgs Stads förvaltningar och bolag samt ägardirektiv och andra styrande dokument för BRG.

Detta dokument bygger vidare på att Göteborgs Stad vid olika tillfällen valt att gå in i de nu aktuella samarbetena för att i olika avseenden utveckla staden och dess näringsliv. BRG ser sålunda sin ägarroll som en del i det övergripande uppdraget att utveckla förutsättningarna för ett bra näringsliv i Göteborgsregionen.

En viktig utgångspunkt för ägarstyrning är de faktiska ägarandelarna i respektive bolag. Det är nödvändigt att ha målet för samverkan i förgrunden och att respektera andra samarbetspartners (aktieägars) ståndpunkter. Det är vår fasta övertygelse att de nu aktuella delägda bolagen till sin karaktär bygger på samverkan och inte är möjliga att bedriva som ensam ägare.

Beskrivning av bolagen

De aktuella bolagen har skapats av olika anledningar.

De tre parkerna har alla det gemensamt att de bygger på nära samverkan mellan staden, akademien och näringslivet (så kallat "triple helix"-koncept). De har också, inom sina respektive prioriterade områden, ett uppdrag som omedelbart knyter an till BRGs grunduppdrag.

Göteborgs Tekniska College AB är ursprungligen skapat för att bidra till kompetensförsörjning inom industrin.

Almi-företagen har som främsta syfte att förse företag i ett tidigt skede med råd och kapital.

Trots bolagens olika inriktning och ägarstruktur menar vi att det är möjligt att utgå från en gemensam modell för ägarstyrning.

Göteborgs Stad utser samtliga stadens styrelseledamöter, i de bolag man direkt eller indirekt äger aktier i och även om det är fråga om minoritetsposter, med beslut i kommunfullmäktige.

Övergripande strategi (uppdrag)

För att säkerställa att Göteborgs Stad uppnår sina ambitioner och mål med ägandet i dessa bolag, samt att på bästa sätt kunna bidra till övriga ägare, är det väsentligt en individuell ägarambition och -strategi för respektive bolag utarbetas.

Parkernas ägarstrategi ska ta sin utgångspunkt i en övergripande gemensam idé, samt kompletteras med specifika uppdrag per park.

BRG ska samordna detta arbete och ansvara för att stadens intressen, baserat på relevanta policies/strategier och inriktningar, tas tillvara i denna process.

Respektive ägarambition och -strategi skall beslutas årligen i BRGs styrelse, och ligga till grund för dialogen med övriga delägare i respektive ägarråd.

Ägarråd

För varje delägt bolag skall ett ägarråd inrättas. Deltagande skall med utgångspunkt från respektive aktieägaravtal.

I ägarrådet skall en diskussion föras om bolagets framtida inriktning utifrån ägarnas samlade kravbild och intresse.

Ägarrådet kan, om behov ses, adjungera specifikt väsentliga aktörer även om dessa inte äger aktier. Västra Götalandregionen är till exempel huvudfinansiär i SSP, utan deläggande, och är väsentliga att delta i strategiska diskussioner.

I ägarrådet kan frågor om behov av ändring av bolagsordning, aktieägaravtal och ägardirektiv initieras – för att därefter beslutas enligt enskild ägares processer.

Löpande frågor inför stämmor ska också samordnas av ägarrådet, dock sker formella beslut enligt varje enskilt bolags aktieägaravtal. Exempel på sådana frågor kan vara val av styrelseordförande samt arvodesfrågor.

Tanken är att ägarrådet normalt sammanträder en gång per år, företrädesvis i februari månad.



För BRGs del ska ägarrådets agenda behandlas av styrelsen innan möte äger rum. BRG ska innan detta styrelsemöte inhämta Stadshus ABs och därigenom även stadens eventuella synpunkter.

Vid ägarrådet ska BRG företräddas av styrelsens ordförande och VD.

Det är lämpligt att BRG tar initiativet så att ägarråden kommer igång redan under 2016.

Intern ägardialog

Inför varje ägarråd ska samtliga styrelserepresentanter, som företräder Göteborgs Stads ägande, föra en dialog med BRGs styrelse kring respektive bolag.

Rapportering och uppföljning

Formell rapportering från de minoritetsägda bolagen skall ske i enlighet med aktiebolagslagen och andra relevanta lagar och regler, samt respektive bolags aktieägaravtal, styrelses och VDs arbetsordning.

Det rekommenderas att enskild styrelseledamot, som företräder Göteborgs Stads ägande i de minoritetsägda bolagen, löpande för en dialog med BRG om utvecklingen i respektive bolag.

Göteborg Stadshus AB kommer årligen, som del av löpande ägardialog, följa upp BRGs ägarstyrning av minoritetsägda bolag.



BUSINESS REGION
GÖTEBORG

2017-04-10

Till
Styrelsen i
Business Region Göteborg AB

Ärende: Beslut om Arkivförteckning

Bakgrund

Lekmannarevisorerna rekommenderar styrelsen att upprätta och besluta om en arkivförteckning (rekommendation lämnades 2014).

Arkivnämnden för Västra Götalandsregionen och Göteborgs Stad beslutade den 27 maj 2015 om "Riktlinjer till arkivreglemente för Göteborgs Stads avseende redovisning och gallring av allmänna handlingar".

De nya riktlinjerna innefattar:

- Informationsredovisningen i enlighet med Klassificeringsbeslut
- Arkivbeskrivning
- Arkivförteckning
- Dokumenthanteringsplan

I enlighet med beslutet bör samtliga myndigheter gått över till att redovisa sina handlingar i enlighet med riktlinjerna senast 2018 års utgång.

I enlighet med riktlinjerna har BRG upprättat en Arkivförteckning, bilaga 1.

Styrelsen föreslås besluta att:

1. Fastställa upprättad Arkivförteckning.

Business Region Göteborg AB

Patrik Andersson
VD

Innehållsförteckning

SIGNUM	SERIER	ÅRTAL	ANTAL VOLYMER
A	PROTOKOLL		
A 1	Protokoll och handlingar från styrelse och bolagsstämma	2000-2014	14
B	UTGÅENDE HANDLINGAR		
B 1	Periodiska publikationer		
B 1 A	Business	2003-2012	2
B 1 B	Lokalhyresmarknaden Göteborg	2002-2012	2
B 1 C	Fakta och statistik - Facts and Figures	2000-2014	1
B 1 D	Konjunkturrapporter och konjunkturstatistik	2003-2016	1
B 1 E	Publikationer, övriga	2000-2013	2
B 2	Rapporter		
B 2 A	Utredningar och kartläggningar över näringslivsutvecklingen - omvärldsbevakning	2005-2016	2
B 3	Trycksaker	2003-2013	2
E	INKOMNA HANDLINGAR		
E 1	Diarieförda handlingar - förvaras hos Regionarkivet	2003-2014	94
F	ÄMNESORDNADE HANDLINGAR		
F 1	Personal		
F 1 A	Avslutade personalakter	2000-2013	8
F 1 B	Personalhandlingar, övriga	2000-2014	1
F 1 C	Medarbetarenkät	2001-2009	1
F 2	Konsultverksamhet och värdskap - stödfunktioner för andra organisationer		
F 2 A	Stiftelsen för kooperativt nyföretagande	1984-2015	4
G	RÄKENSKAPER		
G 1	Budget och verksamhetsplan	2000-2007	2
G 2	Bokslut	2000-2009	18
G 3	Årsredovisningar, tryckta	2001-2012	2
G 4	Löner		
G 4 A	Lönelistor och lönespecifikationer	2000-2014	26
G 4 B	Kontrolluppgifter	2004-2014	2

[illegible]

[illegible]

[illegible]

[illegible]

[illegible]

[illegible]

[illegible]

Serierubrik: Diarieförda handlingar			Seriesignum: E 1
Placering	Volymnummer	Tid	Anmärkning: Serien i arkivbox. Serien förvaras hos Regionarkivet.
OH 1:125:16	1	2003	Dnr 1/03 - 7/03, 1(6)
OH 1:125:16	2	2003	Dnr 7/03, 2(6)
OH 1:125:16	3	2003	Dnr 7/03, 3(6)
OH 1:125:16	4	2003	Dnr 7/03, 4(6)
OH 1:125:16	5	2003	Dnr 7/03, 5(6)
OH 1:125:16	6	2003	Dnr 7/03, 6(6) - 111/03
OH 1:125:16	7	2003-2004	Dnr 112/03 - 620/03, 1/04 - 40/04
OH 1:125:16	8	2004	Dnr 41/04 - 82/04
OH 1:125:16	9	2004	Dnr 83/04 - 86/04, 1(2)
OH 1:125:16	10	2004	Dnr 86/04, 2(2)
OH 1:125:16	11	2004-2005	Dnr 87/04 - 97/04, 1/05 - 19/05, 1(2)
OH 1:125:16	12	2005	Dnr 19/05, 2(2) - 47/05
OH 1:125:16	13	2005	Dnr 48/05, 1(4)
OH 1:125:16	14	2005	Dnr 48/05, 2(4)
OH 1:125:16	15	2005	Dnr 48/05, 3(4)
OH 1:125:16	16	2005	Dnr 48/05, 4(4) - 66/05
OH 1:125:16	17	2005	Dnr 67/05 - 100/05
OH 1:125:16	18	2005	Dnr 101/05 - 106/05, 1(2)
OH 1:125:16	19	2005	Dnr 106/05, 2(2)
OH 1:125:16	20	2005-2006	Dnr 107/05 - 109/05, 1/06 - 44/06
OH 1:125:16	21	2006	Dnr 45/06 - 87/06
OH 1:125:16	22	2006-2007	Dnr 88/06 - 102/06, 1/07 - 23/07
OH 1:125:16	23	2007	Dnr 24/07 - 74/07
OH 1:125:16	24	2007	Dnr 75/07 - 81/07
OH 1:125:16	25	2007	Dnr 82/07, 1(2)
OH 1:125:16	26	2007	Dnr 82/07, 2(2)
OH 1:125:16	27	2007	Dnr 83/07 - 126/07
OH 1:125:16	28	2007-2008	Dnr 127/07 - 417/07, 1/08 - 54/08
OH 1:125:16	29	2008	Dnr 55/08 - 110/08
OH 1:125:16	30	2008	Dnr 111/08 - 144/08
OH 1:125:16	31	2008	Dnr 145/08 - 238/08
OH 1:125:16	32	2008	Dnr 239/08 - 274/08
OH 1:125:16	33	2008	Dnr 275/08 - 318/08
OH 1:125:16	34	2008-2009	Dnr 319/08 - 450/08, 1/09 - 9/09
OH 1:125:16	35	2009	Dnr 10/09 - 72/09
OH 1:125:16	36	2009	Dnr 73/09 - 138/09

Serierubrik: Diarieförda handlingar			Seriesignum: E 1
Placering	Volymnummer	Tid	Anmärkning: Serien i arkivbox.
OH 1:125:16	37	2009	Dnr 139/09 - 153/09
OH 1:125:16	38	2009-2010	Dnr 154/09 - 190/09, 1/10 - 41/10
OH 1:125:16	39	2010	Dnr 42/10 - 103/10
OH 1:125:16	40	2010	Dnr 104/10 - 140/10
OH 1:125:16	41	2010	Dnr 141/10 - 240/10
OH 1:125:16	42	2010	Dnr 241/10 - 300/10
OH 1:125:16	43	2010	Dnr 301/10 - 423/10
OH 1:125:16	44	2010	Dnr 424/10 - 574/10
OH 1:125:16	45	2010	Dnr 575/10 - 641/10
OH 1:125:16	46	2010	Dnr 642/10 - 694/10
OH 1:125:16	47	2010	Dnr 695/10 - 754/10
OH 1:125:16	48	2011	Dnr 1/11 - 42/11
OH 1:125:16	49	2011	Dnr 43/11 - 88/11
OH 1:125:16	50	2011	Dnr 89/11 - 150/11
OH 1:125:16	51	2011	Dnr 151/11 - 201/11
OH 1:125:16	52	2011	Dnr 202/11 - 245/11
OH 1:125:16	53	2011	Dnr 246/11 - 296/11
OH 1:125:16	54	2011	Dnr 297/11, 1(2)
OH 1:125:16	55	2011	Dnr 297/11, 2(2) - 305/11
OH 1:125:16	56	2011	Dnr 306/11 - 350/11
OH 1:125:16	57	2011	Dnr 351/11 - 393/11
OH 1:125:16	58	2011	Dnr 394/11 - 439/11
OH 1:125:16	59	2011	Dnr 440/11 - 497/11
OH 1:125:16	60	2011-2012	Dnr 498/11 - 505/11, 1/12 - 27/12
OH 1:125:16	61	2012	Dnr 28/12 - 61/12
OH 1:125:16	62	2012	Dnr 62/12 - 129/12
OH 1:125:16	63	2012	Dnr 130/12 - 178/12
OH 1:125:16	64	2012	Dnr 179/12 - 209/12
OH 1:125:16	65	2012	Dnr 210/12 - 241/12
OH 1:125:16	66	2012	Dnr 242/12 - 266/12
OH 1:125:16	67	2012	Dnr 267/12 - 297/12
OH 1:125:16	68	2012	Dnr 298/12 - 302/12
OH 1:125:16	69	2012	Dnr 303/12 - 328/12, 1(2)
OH 1:125:16	70	2012	Dnr 328/12, 2(2) - 375/12
OH 1:125:16	71	2012	Dnr 376/12 - 420/12
OH 1:125:16	72	2013	Dnr 1/13 - 66/13
OH 1:125:16	73	2013	Dnr 67/13 - 114/13

[illegible]

[illegible]

[illegible]

[illegible]

[illegible]

[illegible]

[illegible]

[illegible]

[illegible]

2017-04-07

Till
Styrelsen i
Business Region Göteborg AB

Ärende: Yttrande – Granskning av verksamhetsåret 2016

Bakgrund

Lekmannarevisionerna granskar om Business Region Göteborg AB verksamhet sköts på ett ändamålsenligt och från ekonomisk synpunkt tillfredsställande sätt samt om bolagets interna kontroll är tillräcklig.

Granskningen resulterar i en granskningsredogörelse som presenterades för styrelsen 2017-02-13. Styrelsen skall lämna sitt yttrande om vilka åtgärder som BRG gjort eller planerar att göra med anledning av de rekommendationer som lämnats.

Systematiskt arbetsmiljöarbete

Lekmannarevisorerna rekommenderar styrelsen att utveckla bolagets systematiska arbetsmiljöarbete i enlighet med beskrivna förbättringsområden.

Åtgärder som gjorts:

Vad gäller bolagets likabehandlings- och arbetsmiljöarbete och dess mål, så har detta arbetet slagits ihop. Många av de frågor som hanteras i de respektive områdena har tydliga synergier och kommer därför kunna ge mer effekter i BRG:s verksamhet. BRG:s ledning har ytterst ansvar för frågorna, och bereds i ledningsgrupp samt Företagskulturgrupp/Skyddskommitté. Rutinerna och strukturen för uppföljningsarbete beskrivs i Lokal anvisning – systematiskt arbetsmiljöarbete. Målen anpassas och/eller revideras årligen, utifrån BRG:s verksamhetsbehov.

BRG har utrett frågan om Företagskulturgruppen kan ersätta samverkansgrupp. Samverkansavtalet för Göteborgs Stad bygger på att man har lokala fackliga parter, för att uppnå arbetet med samverkan. BRG har inga lokala fackliga parter.

Enligt Arbetsmiljölagen (AML) 6 kap 1-9 §§ står att "Vid ett arbetsställe, där minst femtio arbetstagare regelbundet sysselsätts, ska det finnas en skyddskommitté, sammansatt av företrädare för arbetsgivaren och arbetstagarna. En skyddskommitté ska tillsättas även vid arbetsställen med mindre antal arbetstagare, om det begärs av arbetstagarna. Företrädare för de anställda utses bland arbetstagarna av en lokal arbetstagarorganisation som är eller brukar vara bunden av kollektivavtal i förhållande till arbetsgivaren. *Finns det ingen sådan organisation utses företrädare av arbetstagarna.*"

Företagskulturgruppens arbete har stark förankring i arbetsmiljöfrågor och där sammansättningen av gruppen består av VD, VVD, HR-chef, HR-adm., skyddsombud, medarbetarrepresentanter från kärnområdena.

För att säkerställa lagstiftningens krav kring arbetsmiljö, har BRG likställt Företagskulturgruppen som skyddskommitté.

Lekmannarevisorernas bedömning är att öka följsamheten mot gällande regelverk, att öka antalet skyddsronder från en till två per år. BRG har ökat skyddsronder från en gång till två, för att arbeta utifrån Göteborgs Stads samverkansavtal. BRG har tidigare arbetat i enlighet med arbetsmiljölagens krav.

Lekmannarevisorernas bedömning är att bolaget bör säkerställa att skyddsombudet bereds den roll i riskanalysarbetet och företagskulturgruppen som funktionen tillskrivits.

Skyddsombudet ingår i Företagskulturgruppen/Skyddskommitté som ordinarie ledamot samt ingår i arbetet att genomföra skydds rond. I Företagskulturgruppen/Skyddskommitté görs varje år en riskbedömning av arbetsmiljön och där det tas fram åtgärder/aktiviteter samt följa upp desamma – beslut sker i Ledningsgruppen.

Med ovan beskrivna åtgärder anser BRG att vi uppfyller lekmannarevisorernas rekommendationer.

Uppföljning av föregående års rekommendationer

Lekmannarevisorerna rekommenderar styrelsen att upprätta och besluta om en arkivförteckning (rekommendation lämnades 2014).

BRG har upprättat en arkivförteckning i enlighet med lekmannarevisorernas rekommendation. Förslag till beslut av arkivförteckning i BRG:s styrelse, hanteras 2017-04-24.

Business Region Göteborg AB



Patrik Andersson
VD



BUSINESS REGION
GÖTEBORG

Göteborg 2017-04-16

Till
Styrelsen i
Business Region Göteborg AB

Ärendet: "Handlingsplan från ägardialog med Göteborgs Stadshus AB 2016-10-24" – BRG skall i nära samverkan med berörda förvaltningar och bolag i Göteborgs Stad samt med GR, utarbeta en plan för hur företagsklimatet skall utvecklas och beslutade mål som mäts i insikt nås.

Bakgrund: BRG har i flera år arbetat i enlighet med flera handlingsplaner och en given strategi med att förbättra företagsklimatet. Bifogat tjänsteutlåtande är ingen ny strategi eller ny plan utan visar på hur vi tillsammans med andra utvecklar insatser, och nya insatser som ligger i linjen med strategin.

Förslag till beslut:

Styrelsen föreslås besluta

Att: Tillstyrka bifogat tjänsteutlåtande och överlämna ärendet till Göteborgs Stadshus AB för beslut

Business Region Göteborg AB

Patrik Andersson
VD

Rapportering

Till Stadshus AB

Datum: 2016-10-25

Etablering- och Investeringsavdelningen

Namn: Henrik Einarsson

Telefon: 031- 367 62 17

Återrapportering på det uppdrag BRG fick att utarbete en plan för att förbättra företagsklimatet vid ägardialogen den 24 okt 2016

Sammanfattning

Vid ägardialogen mellan Stadshus AB och Business Region Göteborg AB den 24 okt 2016 fick Business Region Göteborg AB i uppdrag att utarbete en plan för hur stadens företagsklimat skall förbättras enligt Insikts-undersökningen. BRGs huvudsakliga åtgärder som bidrar till ett förbättrat företagsklimat är:

- Stadens gemensamma förbättringsarbete leds av en styrgrupp som BRG sammankallar. Styrgruppen har beslutat att förlänga finansieringen av projektet till 2019.
- Styrgruppen har antagit en gemensam projektplan som bla innebär att:
 - Företagslotsarnas arbete skall bli mer strategiskt och proaktivt än tidigare
 - Företagslotsarna har fått i uppdrag att ansvara för uppföljningen av stadens gemensamma handlingsplan Förenkla helt enkelt. (I mars genomfördes en utbildningsinsats där 320 tjänstemän och politiker deltog.)
 - Kunskapsutbytet mellan förvaltningarna skall förbättras. Företagslotsarna har fått i uppdrag att ansvara för erfarenhetsutbytet. En sådan process har påbörjats med stöd av extern konsult.
 - Styrgruppen har antagit och resurssatt en kommunikationsplan som bla syftar till att stärka den interna kännedomen om arbetet med företagsklimatet. (Konsument och medborgarserivce bemannar uppdraget). BRG har ansvar för extern kommunikation.
- Företagsklimatfrågan är en prioriterad fråga i vårt regionala arbete med näringslivscheferna inom GR under 2017. Den 25 april genomförs en workshop med ledande politiker och tjänstemän om hur företagsklimatet kan förbättras i regionen.
- Hela BRGs ordinarie verksamhet har påverkan på företagsklimatet, men några aktuella insatser bör lyftas fram särskilt är följande:
 - Forumet strategisk näringslivsdialog har inrättats, vilket är ett återkommande forum där stadens politiker träffar ledande företag för dialog.
 - Arbetet med att ta fram ett näringslivsstrategiskt program för Göteborgs stad har påbörjats. Stadens arbete med företagsklimatet kommer vara en central del i programmet.
 - I januari lanserade BRG en större redaktionell satsning under vinjetten "vad är fel på företagsklimatet i Göteborg?". En rad intervjuer och filmer med både företagare och politiker lanserades på BRGs hemsida och sociala medier. Våra utvärderingar visar på gott resultat.

Ärendet

Vid ägardialogen mellan Stadshus AB och Business Region Göteborg AB den 24 okt 2016 fick Business Region Göteborg AB i uppdrag att utarbete en plan för hur stadens företagsklimat skall förbättras enligt Insikts-undersökningen. Stadens företagsklimat har förbättrats under senare år. Nöjd Kund Index har enligt SKLs Insiktsmätning förbättrats från 62 till 67

Rapportering

Till Stadshus AB

Datum: 2016-10-25

Etablering- och Investeringsavdelningen

Namn: Henrik Einarsson

Telefon: 031- 367 62 17

under perioden 2008 till 2015. Men det har inte räckt för att nå målet om att ha det bästa företagsklimatet av storstadskommunerna i Insikt. Även svenskt näringslivs undersökning pekar på låga resultat för Göteborg. Nedan följer en bakgrundsbeskrivning som sammanfattar förbättringsarbetet fram till 2015 och därefter en plan för arbetet framöver.

Bakgrund

När BRG fick i uppdrag att ansvara för målet om att näringslivsklimatet skall förbättras tillsattes en förvaltningsövergripande styrgrupp, (SGF¹). I styrgruppen ingår direktörerna de för företagen mest centrala förvaltningarna: Fastighetskontoret, Stadsbyggnadskontoret, Konsument- och Medborgarservice, Trafikkontoret, Miljöförvaltningen, Räddningstjänsten Storgöteborg, stadskansliet och BRG (ordf). Vidare deltar även Upphandlingsbolaget sedan 2013. Bildandet av styrgruppen har enligt vår uppfattning varit avgörande för att säkerställa att kommunens service till företagen förbättras. Styrgruppen har lett arbetet och tillsatt arbetsgrupper som arbetat aktivt med insatser inom de fyra insatsområdena. Nedan följer några exempel på insatser som gjorts och nytta med insatserna

Inrättat en Företagslots – I dec 2012 inrättades stadens företagslots med huvuduppgift att ge service och vägledning till företag i främst tillståndsrelaterade frågor. Sedan dess har företagslotsen haft drygt 1600 ärenden. Företagen som varit kontakt med lotsen ger den mycket höga kundbetyg (i genomsnitt NKI 88 mellan 2013-2015). Lotsfunktionen har aktivt medverkat i att utveckla stadens erbjudande till företagen, tex genom införandet av tillståndsguider, och ökat dialogen med företagen genom ett stort antal dialogmöten. Ett tydligt exempel där lotsfunktionens arbete varit avgörande är införandet av Food Trucks.

Kommunikation - Vi har enats om en ledstjärna vid företagskontakter: "Det ska vara enkelt att driva företag i Göteborg". Innebörden i ledstjärnan skall kommuniceras proaktivt vid alla företagskontakter och användas i stadens kommunikation på hemsidor etc. Budskapet är inarbetat i stadens kommunikationsstrategi. Våra uppföljningar visar att 90 procent av medarbetarna som medverkat i utbildningsinsatserna känner till kommunikationsbudskapet. Projektet har genom kommunikationskonceptet medverkat i en rad företagsforum där stadens budskap om företagsklimatet har framförts samt till viss del via kommersiell marknadsföring. Projektet har arbetat aktivt med att lyfta stadens förbättringsarbete via media i syfte att nå hela målgruppen företagare. Det har bl.a. lett till 66 artiklar om företagslotsen, ca 120 artiklar om stadens införande av Food-trucks samt ytterligare ett antal artiklar samt några TV-inslag lokalt och nationellt.

Infört kundmätningar – vi har inrättat en kvalitetsmätning där kommunens service till företagen mäts i fem viktiga tillståndsprocesser. Från att undersökningen bara genomfördes i Göteborg och Stockholmsregionen har arbetet medverkat till att den idag genomförs i ca 200 kommuner, vilket innebär att vi fått bättre benchmark. Undersökningen har hjälpt oss att identifiera förbättringsområden. Genom att arbeta fokuserat med dessa har stadens samlade NKI ökat från 62 år 2009 till 67 år 2015. Från och med 2016 mäts kundnöjdheten kvartalsvis vilket ger oss än bättre möjlighet att

¹ Samverkan Göteborgs Företagsklimat (SGF)

Rapportering

Till Stadshus AB

Datum: 2016-10-25

Etablering- och Investeringsavdelningen

Namn: Henrik Einarsson

Telefon: 031- 367 62 17

styra insatserna rätt. I undersökningarna ser vi tex att kommunen behöver få effektivare processer, bli bättre på att motivera beslut, hantera klagomål, men också tryggare i att ge vägledning och visa förståelse för företagens behov.

Utbildning i bemötande – projektet har vid två tillfällen ordnat utbildningsinsatser inom bemötande genom konceptet förenkla helt enkelt. Första tillfället 2013 deltog 450 tjänstemän och politiker i en tre-stegs utbildning som bl.a. resulterade i en gemensam handlingsplan. Insatserna följdes upp med en ny konferens med ca 300 deltagare 2015. Utvärderingarna visar på att utbildningsinsatserna varit uppskattade och påverkat medarbetarens beteende.

Sammantaget är det vår bedömning att insatserna som gjorts inom ramen för projektet till största delen varit lyckade och starkt bidragit till att förbättringsarbetet gått framåt, vilket också syns i Insiktsmätningen. Samtidigt är det så att vi ännu inte nått vårt mål gällande företagsklimatet. Det finns alltså en hel del kvar att göra. T.ex. så visar våra uppföljningar på att 25 % av medarbetarna inte känner till handlingsplanen och att endast 50 procent lever upp till målet som svarstid som satts i handlingsplanen. Även Svenskt näringsliv undersökning om företagsklimatet visar att företagen anser att klimatet kan förbättras väsentligt. Utvärderingen av lotsen visar också att arbetet bör bli mer strategiskt orienterat och pådrivande i stadens processer kring effektivitet och bemötande framöver.

Plan för stadens gemensamma arbete under perioden 2017 till 2019

BRG har tillsammans med de förvaltningar som ingår i stadens styrgrupp för företagsklimatet beslutat att förlänga projektet med ytterligare tre år (2017-2019) samt lagt en ny plan för arbetet. Planen baseras på de erfarenheter som byggts upp inom samarbetet och genomför utvärdering av projektet.

Projektets övergripande mål är att bidra till att företagsklimatet i Göteborg förbättras och rankas högst av landets tre storstadsregioner enligt den så kallade insiktsundersökningen. Två delmål för 2017 är att NKI betyget på bemötande skall uppgå till 76 och NKI betyget på effektivitet skall uppgå till 72.

Organisationsstrukturen för projektet består av en styrgrupp och en arbetsgrupp. Styrgruppen leds av BRG och består av förvaltningsdirektörerna från ingående förvaltningen. Arbetsgruppen är en taktisk och operativ grupp som består av avdelnings- och enhetschefer utifrån de förvaltningar och bolag som ingår i SGF-gruppen.

Förlängningen av Projektet Företagslots syftar till att bidra till hur stadens företagsklimat ska uppfattas mer positivt av företagen. Projektet kommer fortsatt att arbeta med insatser inom följande områden:

- Företagslots – Lotsfunktionen ska fortsatt ge konkret service till företag som har svåra och komplexa ärenden och hjälpa dem hitta rätt kontakt/er eller förstå kommunens processer. Den utvärdering som gjordes av lotsarna 2015 visade att lotsen hittills haft en övervikt i att leverera service och bör balansera med att framåt även arbeta mer strategiskt och proaktivt för att utveckla stadens processer gentemot företagen. Därför styr nu verksamheten åt att bli mer strategisk och jobba mer förebyggande inom staden.
- Företagslotsarna skall även jobba för att öka dialogen mellan näringsliv och kommun genom att ordna och delta på relevanta mötesplatser (dialog med näringslivet förs även löpande inom hela BRGs ordinarie verksamhet).

Rapportering

Till Stadshus AB

Datum: 2016-10-25

Etablering- och Investeringsavdelningen

Namn: Henrik Einarsson

Telefon: 031- 367 62 17

- **Insikt** – BRG har fått i uppgift att samordna och löpande följa upp kommunens deltagande i kvalitetsmätningen Insikt. I detta ingår uppföljning av handlingsplanen "det skall vara enkelt att driva företag i Göteborg" som antogs i dec 2015 (se bilaga 1). Under 2016 har vi därför startat en process där de förvaltningar som ingår i arbetsgruppen utbyter erfarenheter med varandra i syfte att hitta "best practice" i förbättringsarbetet. Arbetet inleddes med en fördjupad workshop om hur Insiktsmätningen rent operativt kan användas i förbättringsarbetet. Därefter har en extern konsult anlitats för själva erfarenhetsutbytet. Erfarenhetsutbytet pågår under våren och en slutrapport skall vara klar efter sommaren. Årets mätning insiktsmätning visar att servicen fortsatt förbättrats under 2016 och ligger nu på NKI 69.
- **Förenkla 3.0** – I syfte att öka kunskapen om handlingsplan "Förenkla helt enkelt Göteborg" genomfördes 0 i mars 2017 konferensen Förenkla 3.0. 320 politiker och tjänstemän deltog på konferensen och utvärderingen visar på ett gott genomslag i målgruppen.
- **Kommunikation** – vi kommer fortsätta att jobba aktivt med kommunikation på temat "Det skall vara enkelt att driva företag i Göteborg". I kommunikationsdelen ligger att lyfta positiva exempel på förbättringar i stadens arbete med företagsklimatet. BRG ansvarar för den externa kommunikationen av företagsklimatet. För det interna kommunikationsarbetet har styrgruppen utökat projektet under 2017. Detta arbete bemannas av konsument och medborgarservice och sker i nära samarbete med arbetsgruppen. Målgruppen är främst internt i staden och målet är att öka kännedomen om handlingsplanen och prioriterade förbättringar.

Regional koppling

Ovan har vi beskrivit arbetet inom Göteborgs stad. I uppdraget som BRG fick vid ägardialogen ingick även att arbeta med företagsklimatfrågan inom GR-kommunerna. BRG sammankallar regelbundet näringslivscheferna i de 13 GR kommunerna för att samordna näringslivsarbetet. I årets verksamhetsplan har vi valt företagsklimatet som ett tema för arbetet. Det innebär att vi har lagt en gemensam plan för vårt arbete med företagsklimatet. I det arbetet har näringslivscheferna haft fördjupad workshop om Insiktsverktyget i syfte att öka kännedomen om verktyget. Den 25 april i år kommer vi även ordna ett regionalt seminarium där vi dels presenterar Insiktsresultaten och dels har en workshop om hur vi kan förbättra företagsklimatet ytterligare. På workshopen deltar näringslivschefer, kommunchefer, BRGs styrelse samt presidiepolitiker från GR kommunerna.

Andra insatser inom BRGs verksamheter med aktuell bäring på företagsklimatet

Hela BRGs ordinarie verksamhet har påverkan på företagsklimatet, men några aktuella insatser bör lyftas fram särskilt är följande:

- Forumet strategisk näringslivsdialog har inrättats under 2016. Det är ett återkommande forum där stadens politiker träffar ledande företag och akademi för dialog för att diskutera aktuella frågor. Företagsklimatet i staden har varit uppe i dialogen. Dialogen är en viktig del i stadens arbete med att skapa ett gott företagsklimat.
- Arbetet med att ta fram ett näringslivsstrategiskt program för Göteborgs stad har påbörjats. Arbetet projektleds av BRG och inom ramen för arbetet har man redan genomfört över 32 dialoger med näringslivet samt bildat en referensgrupp inom staden. Det står redan nu klart att stadens arbete med företagsklimatet kommer vara en central del i programmet.

Rapportering

Till Stadshus AB

Datum: 2016-10-25

Etablering- och Investeringsavdelningen

Namn: Henrik Einarsson

Telefon: 031- 367 62 17

- I januari lanserade BRG en större redaktionell satsning under vinjetten "vad är fel på företagsklimatet i Göteborg?". En rad intervjuer och filmer med både företagare och politiker lanserades på BRGs hemsida och sociala medier. Våra utvärderingar visar på gott resultat.

Rapportering

Till Stadshus AB

Datum: 2016-10-25

Etablering- och Investeringsavdelningen

Namn: Henrik Einarsson

Telefon: 031- 367 62 17

Bilaga - Handlingsplan: Förenkla helt enkelt Göteborg

I syfte att förbättra företagsklimatet och kommunens service till företag har vi som genomgått Förenkla Helt Enkelt enats om följande övergripande handlingsplan. Handlingsplanen bygger på stadens gemensamma förhållningssätt: Vi vet vårt uppdrag, vi bryr oss, vi arbetar tillsammans och vi tänker nytt.

Målet är att servicen till företagen skall rankas bäst bland storstadskommunerna, mätt enligt Insiktundersökningen.

Vår ledstjärna vid företagskontakter:

"Det ska vara enkelt att driva företag i Göteborg"

Våra gemensamma insatser fokuserar på tre områden:

1. Positivt bemötande

- a. I varje enskilt möte strävar vi efter att kunden skall känna att det var ett bra möte.
- b. I våra kundmöten förmedlar vi att företagsklimatet är en prioriterad fråga i Göteborg. I största möjliga mån gör vi det genom att förmedla innebörden i vår ledstjärna "det ska vara enkelt att driva företag i Göteborg".
- c. Vi arbetar tillsammans och pratar gott om staden. Vi förmedlar att vi är stolta att arbeta i Göteborgs stad. Vi lyssnar på kritik och tar den i konstruktiv anda vidare till berörd instans.

Delmål: NKI betyget på bemötande skall 2017 uppgå till ett NKI på 76 enligt Insikt

2. Kunden i fokus

- a. Kunden har alltid kommit rätt. Den som först får en kundfråga ansvarar för att kunden blir lotsad till rätt instans i staden. I första hand ser vi till att kunden får återkoppling av rätt instans. I andra hand lotsar vi vidare.
- b. Serviceåtagande – Vår huvudprincip är att vi återkopplar till vår kund senast följande arbetsdag. Alla förvaltningar sätter upp egna mål för ledtider för de vanligaste ärendena.
- c. Alla har ett systematiskt arbete med att förenkla sina processer ur ett kundperspektiv. Om möjligt involverar vi kunderna i arbetet.

Delmål: NKI betyget på effektivitet skall 2017 uppgå till NKI på 72 enligt Insikt

3. Vi kan och utvecklar kommunens erbjudande till företagen

- a. Varje organisation säkerställer att nya och befintliga medarbetare introduceras och får rätt kunskap om våra organisationers verksamhet mot företag.
- b. Vi utvecklar våra digitala verktyg som tex hemsidor och e-tjänster så att det blir enklare för kunden att hitta rätt bland kommunens tjänster och förstå processerna.

Rapportering

Till Stadshus AB

Datum: 2016-10-25

Etablering- och Investeringsavdelningen

Namn: Henrik Einarsson

Telefon: 031- 367 62 17

Ansvar

Varje organisation ansvarar för att ta fram en egen handlingsplan som en integrerad del i ordinarie verksamhetsplan. Den skall återspegla de gemensamma åtgärderna och med åtgärder utifrån förvaltningens egen nulägesanalys.

Uppföljning

Måluppfyllelse mäts genom SKLs Insiktundersökning. Arbetsgruppen får i uppdrag att genomföra kundmätningen Insikt löpande istället för vartannat år. Resultatet följs kvartalsvis upp i de styr- och arbetsgrupper som finns kopplade till arbetet.

Uppföljning av respektive organisations förbättringsarbete kommer att ske genom ett erfarenhets-utbyte där vi granskar varandras förbättringsarbete. Uppföljningen planeras av arbetsgruppen. Stadsledningskontoret kommer även att följa upp arbetet via sina uppföljningsrapporter.



BUSINESS REGION GÖTEBORG

Göteborg 2017-04-16

Till
Styrelsen i
Business Region Göteborg AB

Ärendet: "Handlingsplan från ägardialog med Göteborgs Stadshus AB 2016-10-24" – BRG ska visa hur man arbetar med att utveckla nyföretagandet i Göteborgsregionen, och över tid därmed nå en starkare position i Sverige. Speciellt fokus i informationen skall ges på utvecklingsarbetet att stötta unga entreprenörer.

Förutom vad som framgår av bilagda tjänsteutlåtande skall följande speciellt noteras. Nyföretagandet har i Göteborgsregionen tydligt ökat och gått en i en ny fas sedan 2009 med en ökning av nyföretagandet om ca 20%. Detta ligger under ökningstakten i Stockholmsregionen men betydligt över Malmöregionen och för första gången på länge har Göteborgsregionen en högre etableringsfrekvens än Malmöregionen. Flera av kommunerna i Göteborgsregionen ligger högt bland landets kommuner (T ex Göteborg och Kungälv). Flera nya och privata initiativ har tillkommit under de sista åren bl. a "G21 Lab".

Det skall också noteras att BRG under de sista åren öppnat Business Center i Biskopsgården och nu startar upp "Entreprenörskaps kvarteret".

Förslag till beslut:

Styrelsen föreslås besluta

Att: godkänna bifogat tjänsteutlåtande och därefter skicka över ärendet såsom information till Göteborgs Stadshus AB och därmed är den del av handlingsplanen såsom fullföljd och avslutad.

Business Region Göteborg AB

Patrik Andersson
VD

Rapportering till
Stadshus AB
2017-04-12

Företagsutveckling/Nyföretagande & entreprenörskap
Susanne Robertsson
Telefon 031-367 6104

Avrapportering hur BRG arbetar med att utveckla nyföretagandet i Göteborgsregionen och över tid därmed når en starkare position i Sverige med speciellt fokus på utvecklingsarbetet att stötta unga entreprenörer

Attityd kring entreprenörskap

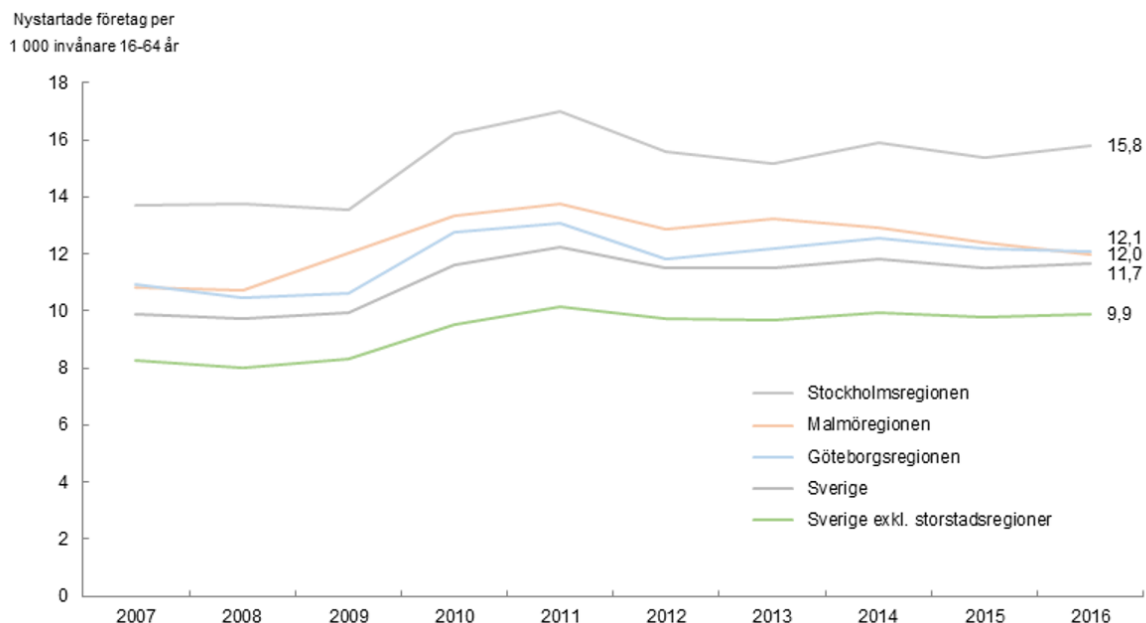
Enligt rapporten Global Entrepreneurship Monitor (GEM) publicerad 2016 fortsätter den nedåtgående trenden för det riktigt unga företagandet dvs företag som inte är äldre än 3 månader. Färre individer har tagit stegen in i ett företagande vilket kan spegla en fortsatt osäkerhet kring framtida förutsättningar för entreprenörskap i Sverige.

Andelen av den vuxna befolkningen i Sverige som säger sig ha för avsikt att starta företag inom en treårsperiod har 2015 sjunkit till 2010 års nivå.

Statistik över nystartade företag i Sverige 2016 visar en etableringsfrekvens(antal nystartade företag per 1000 invånare i åldersgruppen 16-64) på 11,7 för hela riket en ökning från föregående års 11,5. I Göteborgsregionen går etableringsfrekvensen ner från 12,2 till 12,1. Antal nystartade företag i Göteborgsregionen 2016 var 7 703 och är något högre jämfört med antal nystartade företag 2015 som då var 7 673.

I Stockholmsregionen har etableringsfrekvensen ökat från 15,4 till 15,8.

Grafen nedan visar utvecklingen av etableringsfrekvensen för åren 2007-2016.



I BRG arbetar vi på olika nivåer för att bidra till ett ökat nyföretagande.

Operativa insatser i egen regi:

Vi anordnar starta eget-kurser om sju kurstillfällen som kan avropas av samtliga BRG- kommuner. Vi har under 2016 utvecklat en workshopserie om fyra tillfällen, F365 som vänder sig till nystartade företag som behöver få fart på sitt företag. En första pilot genomfördes i Alingsås i början av 2017 och fick ett mycket positivt utfall och vi förbereder nu för en bredare lansering av workshopserien att erbjudas i de 13 kommunerna som BRG verkar i.

BRG Erbjuder vägledning/rådgivning och seminarier vid våra två Business Centers (BC).

BC Nordost har funnits i nuvarande lokaler i Angered sedan 2008. Sedan dess har vi jobbat aktivt för att underlätta för de som vill starta eget. Angered är en växande stadsdel med högre arbetslöshet än genomsnitt. För många som bor här är just nyföretagandet en väg till arbete och egen försörjning.

Målgrupp: Blivande och befintliga företagare i olika faser/ inom alla branscher. Området- hela Gbg regionen – fokus Nordost

Leverans

Vår huvudsakliga leverans är kostnadsfri rådgivning och vägledning, samt utvecklande seminarier och workshops. Vi är en mötesplats för alla som vill testa sina affärsidéer, få svar på sina frågor inom nyföretagandet, skaffa ny kunskap och inspiration. Lokal lotsfunktion - Vi lotsar till rätt aktör. Genom samarbetet med andra skapar vi tillsammans ännu bättre förutsättningar för ökat entreprenörskap.

Aktiviteter

Vi anordnar regelbundet olika seminarier och workshops för de som ska starta eget företag, allt ifrån bokföring och moms till hur man hittar sina kunder och använder sociala medier i marknadsföringen. Att man samtidigt träffar andra i samma situation och skapar nya kontakter är en bonus.

Framgångsfaktorer

- Den lokala närvaron
- Hög tillgänglighet (lokal i centrum)
- Personlig kontakt
- Erfarenhet i arbetet med målgrupp
- Brett nätverk och samarbete

Särskilda satsningar unga

En viktig målgrupp för oss är ungdomar och vi har därför samarbete med bl.a. Angereds Gymnasieskolan och UF lärarna. Vi har under perioden 2016-17 startat och testat nya aktiviteter som riktar sig mot den gruppen -bland annat genomfört olika inspirationsworkshops där ungdomarna själva arbetat aktivt med entreprenörskap och idéutveckling enligt beskrivning nedan.

Workshop: Egen anställning och sommarjobb

Syfte: Aktivera eleverna så att de kan skapa sina egna sommarjobb samt lära sig entreprenöriellt förhållningssätt.

Målgrupp: Samhälls-klassen och ekonomi-eleverna där tankearbetet är i full gång inför hösten, när de skall starta UF-företag.

Metod: Strukturerad workshop med inspiration och inläring. Uppdelad i tre delområden med följande tema:

- Hur formulera ett erbjudande
- Marknadsföring och doing business.
- Fakturering och uppföljning

Dessutom har vi genomfört två föreläsningar om entreprenörskap för unga somalier med titel Kan jag så kan du.

Syfte: Inspirera och visa vilka möjligheter finns inom entreprenörskap och nyföretagande samt ge praktisk information.

Målgrupp: unga somaliska tjejer och killar

Metod: Inspirations föreläsning – varvat med praktisk kunskap.

Framtida planer

För många unga entreprenörer väcks intresset för företagande på gymnasiet, när de får chansen att driva ett UF-företag. Därför kommer vi även i fortsättningen att samarbeta med gymnasieskolan, stötta eleverna, inspirera och uppmuntra till entreprenörskap. Vi kommer också rikta oss till andra ungdomsgrupper och göra särskilda insatser för att sprida kunskaper om entreprenörskap, bl.a. unga somalier.

BC Vårväderstorget är idag centrum för ERUF-projektet One Stop Future Shop (OSFS). Projektet drivs av SDF Västra Hisingen i samverkan med övriga stadsdelar på Hisingen samt BRG med flera.

Målgrupp: Unga, kvinnor och utrikes födda

Leverans: Kostnadsfri rådgivning och vägledning, samt utvecklande seminarier och workshops. Vi är en mötesplats för alla som vill testa sina affärsidéer, få svar på sina frågor inom nyföretagandet, skaffa ny kunskap och inspiration. Flera av insatserna sker på andra språk än svenska, framförallt då persiska, arabiska, engelska och somaliska.

Särskilda insatser kopplat till målgruppen unga 18-30 år

Vi söker upp verksamheter som har unga som målgrupp, informerar om projektet för att kunna hitta samarbete. Vilka behov har dom och vad kan vi komma in och erbjuda utifrån detta? Vi har olika samarbeten med verksamheter/utbildningar som har Unga som målgrupp i de aktiviteter vi erbjuder till unga idag.

Dialog med Ung Företagsamhet(UF) och Lindholmens gymnasium för att identifiera behov kopplat till entreprenörskap. Exempel på aktiviteter där unga deltar är "pitcha din idé" och planering pågår för en failure festival. Vi har samarbete med t ex Kuggen Lindholmen angående GBG Tech och skall träffa studentföreningar och andra unga föreningar inom kort på Kuggen för att informera om OneStopFutureShop. Till hösten kommer projektet lägga ytterligare fokus på målgruppen unga. Vi vill rikta vårt erbjudande bredare och rätt utifrån målgruppens behov.

Mer finns att läsa www.onestopfutureshop.se

Entreprenörskvarteret

Under hösten kommer vi inviga ett entreprenörskvarter i Gamlestaden. En mötesplats för de som bär på en idé och vill starta företag. Här kommer flera av stadens nyföretagaraktörer förlägga sina aktiviteter riktade till målgruppen och även fysiskt finnas på plats med företagsrådgivare. En dörr in i syfte att underlätta för den blivande entreprenören att hitta rätt stöd. BRG har nu tecknat hyreskontrakt och lokalen kommer kunna tas i bruk i slutet av sommaren.

Aktörssamverkan

BRG anordnar aktörsmöten sex gånger per år i syfte att aktörerna dels ska få ökad kunskap om varandras erbjudande för att slussa entreprenören till rätt stöd och dels kunna hitta samverkan mellan varandra. I jubileumssatsningen det entreprenöriella Göteborg är målgruppen unga ett särskilt fokusområde. Det innebär att vi samverkar särskilt med Framtidsfrön och Ung Företagsamhet för att nå ut i grundskola och gymnasier med metoder och verktyg för ett entreprenöriellt lärande.

GR-samverkan

I dagsläget pågår framtagning av en nyföretagarstrategi i samverkan med näringslivschefer i de 13 kommunerna. BRG har avsatt resurs för att intensifiera samverkan vad gäller nyföretagandet. Vi kommer genomföra enskilda möten med respektive kommuns näringslivschef för att kartlägga vilka förutsättningar som finns i kommunerna vad gäller stöd till nyföretagande. Efter kartläggning kommer vi ta fram handlingsplaner för att nå ett högre nyföretagande. Utifrån behov kommer olika erbjudande att paketeras och samordnas av BRG. Här kommer vi att utgå från entreprenörskvarterets erbjudande och aktörer.

Övergripande samordning

VGR ser just nu över förutsättningarna för samordning av nyföretagarinsatser i regionen. Tanken är att skapa en grundfinansiering som möjliggör att samtliga kommuner kan erbjuda en basrådgivning. BRG är en aktiv part i nationella diskussioner om en samordningsmodell som skulle kunna ge effektivare och mer transparent ekosystem som stöttar nyföretagandet. Starta eget-dagarna kommer from hösten förläggas i entreprenörskvarteret.

Nedan uppställning över BRGs egna verksamheter kopplat till Nyföretagande & entreprenörskap.

BRGs bidrag till andras verksamhet

Framtidsfrön

BRG har bidragit med ekonomiskt stöd med 70 tkr under 2016 och 2017. Vvd är vice ordförande i den nationella föreningen. Verksamheten har en omsättning på 6,3 Mkr där Skolverket är den i särklass största finansiären, de går in med 5 mkr sedan 2016 och de har även beviljat samma summa för 2017. Framtidsfrön har kontor i Göteborg, Linköping, Karlstad och Stockholm. De har två och halv tjänst här i väst. Målgruppen är grundskolan. Framtidsfrön erbjuder utbildning i entreprenörskap, Processutbildning för en mer entreprenöriell skola och förskola, Inspirationsmaterial – utbildning för att komma igång. Framtidsfrön har utvecklat material som skolpersonal kan använda i sin undervisning för att kunna få mer entreprenöriellt lärande som också finns i skollagen. Material som skolorna kan använda är "Drömprojektet", "Företagsorientering", "Hands on", "Make a difference" och "Tidsresan". Framtidsfrön erbjuder också skolevents så som Elevradio, Forma din framtid och Innovationsdag. Mer finns att läsa på www.framtidsfron.se

Ung Företagsamhet

BRG finansierar UF i Göteborgs kommun med 360 tkr per år. Övriga kommuner i Göteborgsregionen finansierar UF som utgår från en modell som UF tagit fram och som bygger på antalet elever i respektive kommun. Mölndal 60 000, Härryda 45 000, Lerum 45 000 (ej bekräftat för 2017), Partille 45 000 (ej bekräftat för 2017), Kungälv 45 000 (ej bekräftat för 2017), Stenungsund 30 000, Ale 30 000 (ej bekräftat för 2017), Tjörn 15 000, Lilla Edet 15 000, Öckerö 15 000.

Ung Företagsamhet är en politiskt obunden, ideell utbildningsorganisation och är en del av den globala organisationen Junior Achievement. Sedan 1980 har de utbildat gymnasieelever i entreprenörskap genom utbildningen UF-företagande. Sedan 2010 arbetar de även på grundskolan.

Ung Företagsamhet ger barn och ungdomar möjlighet att träna och utveckla sin kreativitet, företagsamhet och sitt entreprenörskap.

Ung Företagsamhet har tre läromedel för grundskolan *Vårt samhälle*, *Se möjligheterna* och *Min framtid och ekonomi* samt utbildningen *UF-företagande* på gymnasiet. Dessutom finns ett alumni nätverk bestående av före detta UF-företagare.

De erbjuder läromedel, lärarhandledningar, fortbildning, bedömningsstöd, möjligheter till stipendier, utbyte med andra länder och inspiration för lärare, elever och skolledare.

De finns över hela Sverige, från norr till söder, genom ett nationellt kansli och 24 regionala föreningar. De har över 100 engagerade medarbetare till hjälp för elever och lärare, och organisationen har en bred kompetens inom entreprenörskap. Organisationen stöds av offentliga medel och det privata näringslivet.

UF-företagande i Göteborgsregionen

Läsåret 2015/2016 startade 2 345 gymnasieelever 651 UF-företag i regionen. Detta innebär en genomslagskraft (andel elever av en årskull som driver UF-företag) på 28 % av aktuell årskull (jfr riket 27 %, Stockholmsregionen 21 % och Skåne 20 %). Göteborgsregionen är enda regionen i landet som ökat genomslagskraften av UF-företagande varje läsår de senaste elva läsåren.

	Antal UF-företagare fördelat på elevens hemkommun		
	2013/14	2014/15	2015/16
Ale kommun	78	70	73
Härryda kommun	73	116	105
Kungälv kommun	95	88	123
Lerums kommun	91	131	114
Lilla Edets kommun	12	15	23
Mölnåls stad	88	112	118
Partille kommun	94	133	135
Stenungsunds kommun	31	93	57
Tjörns kommun	21	51	20
Öckerö kommun	27	33	35
Göteborgs stad	1 062	1 198	1 315
Övriga kommuner	212	220	227
Totalt Göteborgsregionen	1 884	2 260	2 345

Sahlgrenska Science Park

BRG är en av delägarna i Sahlgrenska Science Park 20 % och finansierar verksamheten med 1 miljon kronor per år. VD i BRG är styrelseledamot i SSP's styrelse. SSP driver en inkubator som vänder sig till nystartade företag inom Life Science där de erbjuder kunskap om affärsutveckling.

BrewHouse

BRG finansierar BrewHouse (nedan kallad BH) med 2,1 mkr (varav 1,2 mkr är hyreskostnader till HIGAB för Arenan.) Verksamhetschefen är anställd på BRG och ordförande är Vvd på BRG i både förening och AB. BH är källan inom kreativa näringar med fokus på musik. Här får tankar, idéer och människor möjlighet att växa till något större.

Ett av BH främsta uppdrag är att främja hållbar tillväxt och sysselsättning inom de kulturella och kreativa näringarna, KKN. Vårt viktigaste verktyg i dessa tillväxtprocesser är Brewhouse Inkubator. Den vänder sig till idégivare och företagare som ges möjligheter att utveckla, omvandla och förädla sina idéer och drömmar till hållbara och lönsamma affärer.

I BH uppdrag ingår att verka som katalysator för talanger inom musik, konst och andra kreativa näringar. De identifierar, lyfter och utvecklar talanger till att bli framgångsrika inom sin genre. Inom talangutvecklingen drivs bland annat Brewhouse Big Band och har funnits sedan 2008 och som vann SM guld 2017. BrewHouse Award är hela Sveriges idé och innovationstävling. Alla vinnande affärsidéer erbjuds plats i inkubatorn och del i affärsutvecklingsprogrammet Speed.

BH har event- och konferenslokaler som passar alla tillfällen. Skapa otaliga arrangemang med en kreativ inramning. Förutom spetskompetens inom olika kulturella och kreativa genrer, finns även en mängd utrustning och anpassade lokaler som rent praktiskt kan göra drömeventet möjligt.

På BH bubblar det av liv och rörelse och här finns både fasta och tillfälliga hyresgäster. Vad behöver kunden? En kontorsplats till företaget, en studiolokal, ett mötesrum eller bara någonstans att repetera med bandet? BH utbud av lokaler att hyra är både stort och flexibelt. Det finns över 90 verkssamma företag i lokalerna.

Den publika verksamheten i BH har tagit emot 60 000 personer under 2016 där 60 procent är under 25 år. BH treåriga EU-projekt som bland annat skall främja sociala innovationer och socialt företagande samt skapa nya möjligheter för nyanlända kreatörer att komma in i rätt kontext genom BH olika nätverk har fallit väl ut, i samverkan med NAV.

- Inkubatorn har haft närmare 65 projekt (62% kvinnor) (38% utländsk bakgrund) under 2016.
- 140 inlämnade bidrag i tävlingen BrewhouseAward. Vinnarna erbjuds plats i Inkubatorn och i affärsutvecklingsprogrammet Speed.
- 6 internationella och 12 nationella studiebesök under året.



BUSINESS REGION
GÖTEBORG

2017-04-18

Till
Styrelsen i
Business Region Göteborg AB

Ärende: Fastställa Försäkringsprogram 2017

I enlighet med Försäkringspolicy för Göteborgs Stad och riktlinjer för försäkringsfrågor inom Göteborgs Stad ska styrelsen årligen fastställa försäkringsprogrammet för bolaget.

Försäkringsprogrammet anger uppgifter om bolagets aktuella försäkringstyper, såsom egendoms-, ansvars- förmögenhetsbrotts-, rättsskyddsförsäkring etc. med tillhörande ramar för självrisker och försäkringsomfattning.

Vice vd, Eva-Lena Albihn, är utsedd kontaktperson för försäkringsfrågor.

Styrelsen föreslås besluta att:

1. Fastställa Försäkringsprogram 2017

Business Region Göteborg AB

.....
Patrik Andersson



Göteborgs Stad
Försäkrings AB Göta Lejon

Försäkringsbevis

Datum

2017-03-13

Försäkringstagare

Göteborgs Stad

Medförsäkrad

Business Region Göteborg AB

Försäkringsperiod

2017-01-01 – 2017-12-31

Försäkrings AB Göta Lejon

Stora Badhusgatan 6

411 21 Göteborg

telefon: 031-368 55 00

gotalejon@gotalejon.goteborg.se

www.goteborg.se/gotalejon

Intranat.goteborg.se/forsakring



Egendoms- och avbrottsförsäkring

Försäkringens omfattning	Allrisk inklusive maskinskada
Självrisk	2 basbelopp
Premie	Enligt översikt försäkringar
Försäkringsbelopp inrapporterat av den försäkrade	
Försäkrad egendom	5 397 400 kr
Extrakostnader	5 Mkr, ansvarstid 2 år
Nedanstående belopps- och ersättningsbegränsningar gäller gemensamt för hela Göteborgs Stad.	
Maximal ersättning per skadehändelse 2 miljarder kr	
Maximal ersättning för naturskador 500 Mkr	
Maximal ersättning för maskinskada 100 Mkr	
Museum och förråd - Museiföremål inklusive konst 200 Mkr	
Konst och andra liknande föremål på andra platser än museum 40 Mkr	
Tillfälliga utställningar: konst och andra liknande föremål tillhörande externa parter 60 Mkr	
Biblioteksböcker 200 Mkr	
Ej namngivna kunder (avbrottsförsäkring) 20 Mkr	
Ej namngivna leverantörer (avbrottsförsäkring) 20 Mkr	
Egendom under uppförande på befintlig byggnad 40 Mkr	
Entreprenad (CAR / EAR) 40 Mkr	
Röjningskostnad 20 Mkr	
Terrorism 500 Mkr per skada och år	
Villkor	
GL 100:6 Egendomsförsäkring Allrisk	
GL 510:1 Särskilt försäkringsvillkor säkerhetsföreskrifter	
GL 110:4 Extrakostnadsförsäkring	
GL 701:1 Särskilt villkor för tidsrelaterad störning i datafunktion	
GL 704:2 Särskilt villkor för data	
GL 706:1 Särskilt villkor för ledningar	
GL 708:1 Särskilt villkor för biologiska/kemiska substanser	
LMA 3030 Terrorismförsäkring	



Ansvarsförsäkring	
Försäkringens omfattning	Försäkringen omfattar skadeståndsskyldighet enligt allmänna skadeståndsrättsliga regler och enligt allmänna leveransbestämmelser utgivna av branschorganisation inom försäkringstagarens verksamhetsområde.
Medförsäkrade	Föreningar/klubbar/samfälligheter/vägföreningar som enligt avtal åtagit sig skötsel eller handhar kommunala anläggningar eller drift av kommunala verksamheter, omfattas subsidiärt.
Försäkrad verksamhet	Försäkringen omfattar all verksamhet
Geografisk omfattning	Hela världen
Försäkringsbelopp Allmänt ansvar/Produktansvar Person- och sakskada	300 Mkr per skada och år gemensamt för Göteborgs stad
Självrisk	0,5 basbelopp
Premie	Enligt översikt försäkringar
Begränsade försäkringsbelopp	
Lyft och Transport	2 Mkr per skada och 20 Mkr per år gemensamt för Göteborg Stad
Omhändertagen egendom	1 Mkr per skada och 20 Mkr per år gemensamt för Göteborg Stad
Hyrd lokal eller bostad	1 Mkr per skada och 20 Mkr per år gemensamt för Göteborg Stad
Låsbyte i samband med nyckelförlust	1 Mkr per skada
Sakskada – miljöbalken	20 Mkr per skada
Byggherreansvar	20 Mkr per skada
Entreprenöransvar	20 Mkr per skada
Dammgenombrott	50 Mkr per skada och 50 Mkr per år gemensamt för Göteborg Stad
Åtkomst- och återställandekostnader	20 Mkr per skada



Försäkringsbelopp Ren förmögenhetsskada 20 MKr per skada och år gemensamt för Göteborg Stad
• vid myndighetsutövning • ansvar enligt LOU/LUF (såvitt avser upphandlingar Göteborgs stads förvaltningar och bolag) • ansvar vid rådgivande verksamhet enligt Skl 3 kap. 3§ • ansvar enligt PUL • skadeståndsansvar för lekmannarevisor • miljöskada vid entreprenad- resp byggherreansvar • ansvar enligt PBL
Försäkringsbelopp Ren förmögenhetsskada 10 Mkr per skada och år
• ansvar vid rådgivande verksamhet utöver Skl 3 kap 3§
Villkor GL 130:3 Ansvarsförsäkring GL 132:3 Ansvarsförsäkring för ren förmögenhetsskada GL 804:3 Ansvarsförsäkring - entreprenör gällande entreprenad inkl markarbete och miljöskada GL 812:3 Ansvarsförsäkring - beställare gällande entreprenad inkl markarbete och miljöskada
Tilläggsvillkor: Skadereglering ingår även under självrisk Retroaktivt datum (for claims made trigger): 2002-01-01 (skador före detta datum täcks inte av försäkringen) Ren förmögenhetsskada; Försäkringen gäller inte skadeståndskrav som grundas på eller är en följd av att avtal hävs mellan den försäkrade och annan part. Ansvar inom samma koncern (Cross liability); Skadeståndskrav inom samma juridiska person omfattas inte av försäkringen. - Undantag för asbestskador - Undantag för gradvis förorening - Undantag för terrorism - Undantag för sanktionsöverträdelse



Ren förmögenhetsskada	
Premie	Enligt följebrev
Försäkrad verksamhet	Rådgivande verksamhet. Försäkringen omfattar inte skadeståndsanspråk grundade på Lag om Offentlig upphandling
Självrisk	100 000 kr
Geografisk omfattning	Hela världen
Försäkringsbelopp	10 miljoner kr per skada och år inom stadens totala belopp om 20 miljoner kr per skada och år
Villkor	GL 132:3 Ansvarsförsäkring för ren förmögenhetsskada
	- Undantag för sanktionsöverträdelse



Förmögenhetsbrott	
Premie	Enligt översikt försäkringar
Självrisk	100 000 kr
Geografisk omfattning	Hela världen
Försäkringsbelopp	100 Mkr per skada och år gemensamt för Göteborg Stad
Villkor	GL 138:4 Förmögenhetsbrott
	- Undantag för sanktionsöverträdelse



Rättsskydd, även rättsskydd vid miljöbrott	
Premie	Enligt översikt försäkringar
Självrisk	20 % av kostnaderna, dock lägst 1 basbelopp
Geografisk omfattning	Norden
Försäkringsbelopp	10 basbelopp per skada och 20 basbelopp per år
Villkor	GL 142:1 Rättsskyddsförsäkring
	- Undantag för sanktionsöverträdelse



Översikt försäkringar 2017

Business Region Göteborg AB

Försäkring	Period	Försäkringsgivare	Försäkringsbelopp	Självrisk	Premie	Kommentar
Egendomsförsäkring	2017-01-01-2017-12-31	Göta Lejon	5 397 400 kr	2 basbelopp	21 000 kr	Anmälan om skada sker direkt till Cunningham Lindsey
Extra kostnader			5 Mkr			
Ansvarsförsäkring inkl: Ren förmögenhetsskada Ren förmögenhetsskada vid rådgivande verksamhet	2017-01-01-2017-12-31	Göta Lejon	300 Mkr 20 Mkr 10 Mkr	0,5 basbelopp 0,5 basbelopp 100 000 kr	69 896 kr	
Förmögenhetsbrott	2017-01-01-2017-12-31	Göta Lejon	100 Mkr	100 000 kr	5 148 kr	
Rättsskyddsförsäkring	2017-01-01-2017-12-31	Göta Lejon	10 basbelopp	20 % av kostnaderna lägst 1 basbelopp	1 439 kr	
Tjänstereseförsäkring	2017-01-01-2017-12-31	If Skadeförsäkring AB	Invaliditet 1 Mkr	Ingen självrisk	Ingen premie	Anmälan om skada sker direkt till If Skadeförsäkring AB
VD & Styrelseansvar	2016-10-01 – 2017-12-31	Zurich Insurance plc (Ireland)	50 Mkr	Ingen självrisk	Ingen premie	
Speciell verksamhet	2016-07-01 – 2017-06-30	Protector Försäkring	Se information på Göta Lejons temasida	Olycksfallsförsäkring: 300 kr Ansvarsförsäkring: 15% av 1 basbelopp	1 grupp anmäld Boende: 0 Övriga grupper: 320 kr	Anmälan om skada sker direkt till Protector Försäkring



Försäkringsprogram 2017

Försäkringsprogrammet är en översiktlig sammanställning över Göta Lejons försäkringar och vad de täcker. Här beskrivs också hur bolaget arbetar med skador och skadeförebyggande insatser.

Försäkrings AB Göta Lejon är Göteborgs Stads interna försäkringsbolag. Att ha ett internt försäkringsbolag är en vanlig lösning för stora kommuner och koncerner. Göteborgs Stad antog 2013 en försäkringspolicy som ger Göta Lejons uppdraget att samordna stadens försäkringsbehov. Sedan 1 januari 2017 är samtliga förvaltningar och bolag försäkrade genom Göta Lejon.

Försäkringsprodukter

Egendomsförsäkring

Alla försäkringstagare har en allriskförsäkring som täcker plötsliga och oförutsedda skador på egendom. Oftast handlar det om en helvärdesförsäkring, vilket innebär att alla försäkringstagare måste vara noga med att rapportera in rätt försäkringsvärden för att full försäkring ska gälla. Försäkrad egendom är sådan egendom som försäkringstagaren äger, ansvarar för eller i avtal uttryckligen åtagit sig att försäkra. I eigendomsförsäkring kan också ingå:

- **Hyresförlustförsäkring.** Hyresförlustförsäkringen ersätter uteblivna hyresintäkter till följd av ersättningsbar egendomsskada. Förvaltningar och bolag med fastigheter brukar ha denna försäkring.
- **Extrakostnadsförsäkring.** Extrakostnadsförsäkringen täcker rimliga extra kostnader som uppkommit till följd av ersättningsbar egendomsskada. Om en branddrabbad skola flyttar in i baracker kan denna försäkring till exempel täcka eventuella ökade hyreskostnader.
- **Avbrottsförsäkring.** Avbrottsförsäkringen skyddar mot intäktsförlust till följd av ersättningsbar egendomsskada. Försäkringen ersätter utebliven försäljning, fasta kostnader samt vinst under avbrottet. Rörliga kostnader täcks inte eftersom produktionen står stilla.

Ansvarsförsäkring

- **Allmän ansvarsförsäkring.** Alla försäkringstagare har en allmän ansvarsförsäkring. Den ska användas när någon ställer ett skadeståndskrav mot förvaltningen eller bolaget.

I stadens ansvarsförsäkring ingår även:

- **Ansvarsförsäkring för ren förmögenhetsskada.** Med ren förmögenhetsskada menas ekonomisk skada som uppstått utan att någon lider person- eller sakskada. Det kan exempelvis handla om en upphandling där en leverantör känner sig felaktigt behandlad och ställer ett ekonomiskt krav mot den upphandlande förvaltningen eller bolaget.
- **Ansvarsförsäkring för beställare/byggherre.** Försäkringen gäller för försäkrads skadeståndsskyldighet enligt miljöbalken eller andra grannelagsrättsliga regler.
- **Ansvarsförsäkring för entreprenör.** Försäkringen gäller den försäkrade i egenskap av entreprenör. Med entreprenadarbete avses när man utför uppdrag för annans räkning, avseende byggnadsarbete, markarbete, annat anläggningsarbete, installation av maskiner och annan utrustning för industriell verksamhet. Försäkringen gäller för försäkrads skadeståndsskyldighet enligt miljöbalken eller andra grannelagsrättsliga regler.
- **Förmögenhetsbrottsförsäkring.** Försäkringen täcker brott som en anställd utfört antingen mot den egna verksamheten eller mot någon annan.

Följande försäkringar kan också tecknas vid behov:

- **Konsultansvarsförsäkring.** Försäkringen avser uteslutande rådgivande verksamhet och gäller för försäkringstagaren och i försäkringsbrevet angivna medförsäkrade bolag (de försäkrade). Med rådgivande verksamhet avses enbart utförande av beräkningar, ritningar, beskrivningar, råd eller anvisningar. Försäkringen är avsedd för tekniska konsulter.
- **Rättsskyddsförsäkring.** Försäkringen ersätter försäkringstagarens kostnader för det rättsliga förfarandet i tvister som hen är inblandad i.

Fordonsförsäkring

Stadens samtliga fordon är försäkrade och registrerade i Göta Lejons försäkringssystem ”Lejonet” och laddas ned med automatik från Transportstyrelsens register. För de oregistrerade fordonen (truckar, gräsklippare, maskiner och liknande) krävs manuell inmatning. De flesta bilarna är helförsäkrade, det vill säga att de omfattas av trafikansvar, delkasko och vagnskada. Göteborgs Stads Leasing AB Fordonsförsäkring arbetar också skadeförebyggande, bland annat genom utbildningsdagar och körövningar för stadens medarbetare.

- **Trafikansvar.** Ger skydd för det ansvar som bilägaren har enligt enligt trafikskadelagen. Gäller skador som är en följd av trafik med fordonet. Täcker motpartens skador på bil och person samt den egna bilens förare och passagerare.
- **Delkasko.** Täcker skador på det egna fordonet. Ger skydd vid brand-, glas-, stöld- och maskinskador, räddning samt rättsskydd.
- **Vagnskada.** Täcker skador på det egna fordonet. Gäller vid trafikolycka, annan yttre olyckshändelse eller skadegörelse av tredje man på den egna bilen.

Övriga försäkringsprodukter

- **Barn & Elev.** Olycksfallförsäkring för alla folkbokförda barn och elever i Göteborgs stad. Den gäller till och med det år de fyller 17 år eller så länge de går på gymnasiet. Försäkringen gäller dygnet runt, året runt. Försäkringsgivare är Protector.
- **Speciell verksamhet.** En upphandlad kollektiv olycksfalls- och ansvarsförsäkring för personer i speciell verksamhet. Det rör sig om grupper i kommunal regi, exempelvis ungdomar i arbetsmarknadsåtgärder, boende i familjehem, daglig verksamhet och volontärer. Försäkringsgivare är Protector.

- **Tjänsteresa.** Försäkringen skyddar samtliga anställda, förtroendevalda och praktikanter inom Göteborgs Stad vid resa eller uppdrag utanför den ordinarie arbetsplatsen, som beordrats och bekostats av arbetsgivaren. Försäkringen gäller i hela världen och för alla typer av resor. Försäkringsgivare är If Skadeförsäkrings AB.

Så arbetar Göta Lejon

Kundbesök

Bolaget genomför regelbundna kundbesök. Merparten av kunderna besöks minst en gång per år. I samband med kundbesök görs en genomgång av kundens kommande investeringar/projekt, kundens eventuella behov av förändringar när det gäller värden på anläggningar samt uppföljning av säkerhetspolicy för Göteborgs Stad, Göta Lejons försäkringsvillkor och försäkringslösningar. På mötena behandlas även skadeförebyggande arbete och skador.

Lejonet

Göta Lejon har ett webbaserat försäkringssystem som heter Lejonet. Detta använder kunderna för att ha kontroll över sina aktuella egendomsvärden och skador. Egendomsvärden ska uppdateras minst en gång per år i Lejonet.

Skador

Egendomsskador. Egendomsskador ska anmälas direkt till Cunningham Lindsey. Tänk på att anmälan om inträffad skada ska göras snarast.

Ansvarsskador. När skadeståndskrav riktas mot en verksamhet ska den skadelidande fylla i en blankett för skadeståndsanspråk. Denna blankett skickar förvaltningen/bolaget till den skadelidande. När den skadelidandes skadeanspråk kommit i retur ska det skickas till Crawford tillsammans med förvaltningens/bolagets skadeanmälan. Crawford utreder om det finns grund för skadestånd.

Motorskador. Alla fordonsskador anmäls till Göteborgs Stads Leasing Fordonsförsäkring. Telefon 031-368 49 40.

Skadeförebyggande arbete

Enligt ägardirektiv för Göta Lejon och enligt stadens försäkringspolicy ingår också att bolaget ska vara en av de drivande aktörerna i kommunens gemensamma säkerhetsarbete. I grunden handlar det om insikten att alla måste vara delaktiga för att nå målen i Göteborgs Stads säkerhetspolicy.

Riktat stöd. Ett av Göta Lejons viktigaste uppdrag är att finnas som stöd i stadens säkerhetsarbete. I detta arbete ingår bland annat uppföljning och analys av skador och händelser samt rådgivning.

Sprida kunskap. Göta Lejon samlar in kunskap och informerar om förebyggande säkerhetsarbete till exempel via konferenser, riktade seminarier, nyhetsutskick och på bolagets temasida – Försäkringar i staden – som är en del av stadens intranät.

Ekonomiskt stöd. Göta Lejon stödjer ekonomiskt olika insatser och projekt inom det förebyggande säkerhetsarbetet i Göteborgs Stad. Ansökningsblanketter om skadeförebyggande bidrag finns på temasidan.