

Verksamhetsplan 2026/2027

Fastställs av årsmötet 2026-08-29, punkt 10 i kallelsen

Sammanfattning

Verksamhetsåret 2025/2026 var ett år av kraftig tillväxt: intäkterna ökade med cirka 130 procent till 4 805 189 kr, samtidigt som föreningen höll sig nära ett nollresultat (-54 964 kr enligt balansräkningen). Under året startades seniorverksamheten (A-laget) upp på allvar och föreningens första heltidsanställning genomfördes. Detta innebar att i princip hela årets tillväxtutrymme togs i anspråk av den satsningen.

Inför verksamhetsåret 2026/2027 är inriktningen därför tydlig: konsolidera, hitta ekonomisk jämvikt, och bygga vidare stegvis i takt med att intäkterna faktiskt bär kostnaderna, inte före.

Kostnads- och aktivitetsstopp

Grundprincipen gäller alla delar av föreningen: vi tar inte på oss nya kostnader eller nya aktiviteter utöver det som redan är beslutat, eftersom vi inte har utrymme att utöka resurserna utan att först se säsongens faktiska resultat.

Redan beslutat och undantaget från stoppet:

- Anställning av tränare för juniorlaget
- Den beslutade kostnadsökningen för A-laget (fortsatt satsning i division 2)

Målet för året är att hitta ekonomisk jämvikt och se vad föreningen kan åstadkomma inom den ramen, i första hand genom fler cuper och ökad skyltförsäljning, inte genom att växa kostnaderna ytterligare.

Prioriteringar för verksamhetsåret 2026/2027

Cuper, mål: minst tre cuper under säsongen

Vi driver arbetet med att gå från en cup föregående säsong till minst tre denna säsong, med målet att varje cup ska ge ett överskott på minst 150 000 kr. En tydlig plan per cup tas fram: budget, leverantörsupplägg, bemanning och marknadsplan. Föreningen undersöker även paketupplägg tillsammans med partners, till exempel Billingehus, för att erbjuda familjer en bra helhetsupplevelse.

Skyltförsäljning – sälj de resterande skyltarna

Föreningen fortsätter arbetet med skyltförsäljning med ett erbjudande om 20 procents kickback till de lag som säljer, för att aktivera fler säljare. Enligt aktuell inventering finns totalt 97

arenareklamplatser: 11 spelarbås à 20 000 kr, 51 sargreklamplatser (sittplats) à 10 000 kr och 35 sargreklamplatser (ståplats) à 7 500 kr, en total intäktpotential om 992 500 kr. Med 20 procents kickback till säljande lag motsvarar det, vid fullständig försäljning, cirka 794 000 kr till föreningen och cirka 198 500 kr till lagen.

Löpande delegering och uppföljning

Styrelsen arbetar under året med tydlig ansvarsfördelning per funktion via Microsoft Planner (Teams), med en enkel veckovis avstämning per ansvarig person.

Ekonomisk plan, A-lagets och Ungdom/Juniors budgeterade resultat 2026/2027

Styrelsens förslag till budget för A-laget för 2026/2027 (se bilaga Budget A-lag 2026/2027) visar budgeterade kostnader om -2 212 000 kr och budgeterade intäkter om 2 243 000 kr, vilket ger ett budgeterat resultat om +31 000 kr. Intäkterna inkluderar, utöver ordinarie poster (entré, 50/50-lotteri, kiosk, bingolotter och sponsring), numera även skyltförsäljningen (som en del av sponsringsintäkten) och en ny aktivitet.

Cupintäkterna (mål: minst tre cuper, minst 150 000 kr i överskott vardera, totalt minst 450 000 kr). Styrelsens förslag till budget för Ungdom/Junior för 2026/2027 (se bilaga Budget Junior-Ungdom 2026/2027) visar budgeterade rörelseintäkter om 3 236 000 kr och rörelsekostnader om totalt -3 045 000 kr (råvaror och förnödenheter, övriga externa kostnader, personalkostnader inklusive den nya tränarkostnaden för juniorlaget, samt avskrivningar), vilket ger ett budgeterat resultat efter finansiella poster om +190 000 kr.

Verksamhet	Budgeterat resultat 2026/2027	Ansvarig
A-laget	+31 000 kr	Styrelsen
Ungdom/Junior	+190 000 kr	Styrelsen

Båda lagens budgetar visar därmed ett positivt resultat för 2026/2027, förutsatt att målen för cuper och skyltförsäljning nås. Styrelsen följer upp utfallet löpande under säsongen (se Löpande delegering och uppföljning ovan) och återkommer om prognosen förändras väsentligt.

Organisationen vi bygger mot (2–3 år)

Föreningen kan inte längre växa enbart på ideella krafter från personer som redan har heltidsjobb vid sidan om. Målbilden är en organisation som liknar ett mindre företag: en klubbchef, en sportslig ledare, en cup-ansvarig, administrativ kapacitet, marknad/säljansvarig och en anläggningsansvarig, men den byggs stegvis, i den takt intäkterna faktiskt tillåter.

Roll	Status / förutsättning
------	------------------------



Klubbchef	Ingen rekrytering påbörjas i år. Tidigast aktuellt för säsongen 2028/2029, förutsatt tillräcklig marginal säsongen 2027/2028.
Sportslig utvecklare, ungdom och junior	Carl-Johan Sjögren, i rollen
Cup-ansvarig	Mål: minst 3 cuper denna säsong
Administratör	Möjlig heltid tidigast säsongen 2027/2028, förutsatt tillräcklig marginal säsongen 2026/2027.
Anläggningsansvarig (is-/tidsbokning)	Under uppbyggnad
Partnerskap	Ingår i marknadsfunktionen

Planen är stegvis och villkorad, en säsong i taget: 2026/2027 körs som idag med redan beslutade tillägg. Om säsongen visar tillräcklig marginal kan administratörsrollen gå upp till heltid säsongen 2027/2028. Om även den säsongen visar tillräcklig marginal kan en klubbchef rekryteras tidigast till säsongen 2028/2029. Nästa steg tas aldrig förrän föregående är finansierat av verksamheten själv.

Längre sikt: en klubbägd affärsverksamhet

Långsiktigt, bortom de 2–3 år som beskrivs ovan, vill föreningen utreda en klubbägd affärsverksamhet med koppling till hockeyn som kan ge en stabil, egen intäkt utan beroende av kommunens anläggningar eller ytterligare ideellt engagemang. Detta utreds inte på allvar förrän klubbchef finns på plats och grundorganisationen är finansierad av den löpande verksamheten.

Hur medlemmar kan bidra

- Hjälpa till att sälja sponsorskyltar via eget eller lagets nätverk, en del av intäkten går till lagkassan
- Engagera sig i föreningens cuper, som deltagare eller funktionär
- Fortsätta vara den ideella kraft som föreningen bygger på

Frågor

Frågor om verksamhetsplanen går bra att ställa via klubbens hemsida:
<https://skovdehc.se/contact/>