

# VPL 2025 AIK FOTBOLL



## Executive summery

# AIK FOTBOLL

Grundat **1891**  
**22000** medlemmar  
**2** elitlag - dam och herr  
**118** lag i St Erikscupen  
**1654** spelare  
**140000** deltagartillfällen  
**11000** gruppaktiviteter  
**500** ledare  
**5** cuparrangemang  
**5** camper  
**4** skolsamarbeten  
**12** klubbsamarbeten  
**86** heltidsarbetande  
**2:a** i SEF cert-rank  
**1:a** i EFD cert-rank  
**28586** och i publiksnitt  
**3:a** Herrallsvenska maratontabellen  
**10:a** Damallsvenska maratontabellen



# Innehåll

- 1) AIK Fotboll Vision
- 2) AIK Fotbolls identitet
- 3) Nulägesanalys
- 4) SWOT-analys
- 5) Mål
- 6) Taktisk handlingsplan
- 7) Organisationskarta



## AIK FOTBOLL VISION

### **AIK skall vara en etablerad kraft i europeisk fotboll**

*- kända för vår högre ambition, vinnarkultur, spelarutveckling, samhällsengagemang samt förmåga att kombinera vår starka tradition med innovation – på och utanför planen.*

## IDENTITET

**Vi är en av Sveriges ledande fotbollsklubbar.** Allt vi gör utgår från kärleken till fotbollen och vi ser idrotten som en positiv kraft för människor och samhället i stort.

**Vi är stolta över det "allmänna" i namnet Allmänna Idrottsklubben.** Vi står för inkludering och omfamnar våra olikheter, styrkor och begränsningar. Vi tror på en demokratisk förening för alla med ett svartgult hjärta.

**Vi är en plats för drömmar och drivkrafter.** Men vi är också en klubb som ställer krav på oss själva och varandra. Vi vill ta ansvar för vår utveckling som individer, lag och förening.

## IDENTITET

**Vi är en klubb med rötterna i Stockholm och framtiden i Norrort** och vi fortsätter ständigt att växa. Vår ungdomsverksamhet är vårt hjärta och vi bygger våra elitlag med egenfostrade spelare som grund.

**Vi spelar för att vinna.** Vi spelar som vi gjorde på skolgården, intensivt och med ögonen mot mål. Vi tror på en fysisk fotboll som är medryckande för våra läktare.

**Vi ska vinna titlar, men aldrig bara, utan alltid med vår identitet.** Vi är Allmänna Idrottsklubben i allt vi tar oss för. Från U till A. På läktare och gräs.

**Vi är Allmänna Idrottsklubben. Vi vinner med vår identitet.**

# Nulägesanalys

## **AIK Fotboll Vision**

AIK Fotboll har under 2024 uppdaterat klubbens vision och strategi. Dokumentet består av segmenten identitet, vision, principer för en högpresterande kultur och strategier. Det sistnämnda blocket är i sin tur indelat i sportsliga strategier, kommersiella strategier, finansiella strategier samt strategier för föreningsutveckling. Sammantaget ska dokumentet vara vägledande för klubben i inriktningsbeslut, rekrytering, budget och verksamhetsplan.

## **Hemvist**

Hemvistarbetet är uppdelat i fyra olika segment – Karlberg, Skytteholm (inkl. Råsunda IP), Råstasjöns IP samt arenafrågan.

## **Karlberg**

För närvarande pågår en mindre renovering av Karlberg för att anpassa byggnaden efter den prestationsmiljö som klubben eftersträvar på kort sikt. Det rör sig primärt om en utökning av gymkapaciteten och inläggning av värmeduk till gräsplanen.

## **Skytteholms IP**

En arbetsgrupp har startats tillsammans med representanter från Solna Stad och byggherren JM. Evenemangs- och träningsverksamheten för damlaget bedöms inte påverkas under 2025. Projektet håller tidsramen

## **Råstasjöns IP**

En avsiktsförklaring finns tecknad och en styrgrupp med representanter från AIK Fotboll och fastighetsägaren Fabège är upprättad. Bygglov diskuteras mellan Fabège och Solna Stad och projektet planeras starta i första kvartalet 2025. Inflytt är planerad till januari 2027.

## **Arenaförhandling**

AIK Fotboll har, tillsammans med driftsoperatören Stockholm Live, en gemensam intention att omförhandla avtalet under 2025.



# Nulägesanalys

## Sportsliga resultat

2024 innebar en säsong med underprestation för herrlaget under vårsäsongen, men en kraftig vändning av resultaten gav till slut en tredjeplats med tillhörande kvalspel till UEFA Conference League. Damlaget underpresterade även de under våren men lyckades till slut säkerställa plats i OBOS Damallsvenskan under 2025. Båda lagen är även kvalificerade för gruppspel i Svenska cupen under vintern 2025.

## Ekonomisk status

AIK Fotboll har under 2024 brottats med ekonomiska utmaningar, främst kopplat till för höga driftskostnader i relation till intäkterna. Detta ökar i sin tur kravet på spelarförsäljning vilket ökar risknivån för klubben. I tillägg har AIK Fotbolls egna kapital försvagats de senaste två åren varpå risken är påtagligt högre.

Under första delen av 2024 var även den likvida situationen ansträngd, men detta har retts ut under hösten, främst kopplat till spelarförsäljningen av Lamine Fanne samt försäljning av årskort till nationalarenan.

För att skapa en långsiktigt och hållbar kostnadsnivå har klubben infört ett kostnadsreduceringsprogram. Programmet omfattar personalkostnader, löpande driftskostnader samt kostnader för sportslig verksamhet.

Målsättningen är att över tid minska driftsunderskottet och därmed behovet av spelartransfers.



# Nulägesanalys

## Kommersiell utveckling

### *Publikutveckling*

AIK Fotboll har aldrig haft ett så högt publiksnitt som under den gångna säsongen vilket också har resulterat i rekord för matchintäkter. I tillägg har klubben aldrig sålt så många årskort inför kommande säsong så tidigt. AIK Fotbolls publikutveckling de senaste åren har varit minst sagt progressiv. Organisationen har sedan flera år tillbaka en tydlig strategi för årskorts- respektive biljettförsäljning och arbetar med att befästa titeln som Sveriges största publiklag fortsätter.

### *Partnerförsäljning*

Vidare har 2024 inneburit ett intäktsrekord för sponsring och reklam. En långsiktig satsning för att värdeöka klubbens partnerskap har börjat ge resultat. Exempelvis har associationsrättigheterna värderats högre och ytterligare resurser har tillsatts för att säkerställa leverans mot samarbetspartners. Intäkter från sponsorer och partners är ett område med stor tillväxtpotential.



# Nulägesanalys

## *Merchandise*

Efter omförhandlingen med Voky har både omsättning och lönsamhet ökat. Merchandise har styrmål för omsättning, rörelsevinst och lagervärde. Som verksamhet ska området vara lönsamt, men fungerar också som kommersiell motor till andra intäktsben samt som stark identitetsmarkör för medlemmar och supportrar.

## *AIK+*

I början av 2022 lanserade AIK Fotboll appen AIK+ som en samlad kanal för klubbens kommersiella budskap. Ambitionen är att vidareutveckla appen med live-matcher och introduktionen av ett lojalitetsprogram. AIK+ är ett stort tillväxtområde för AIK Fotboll samt en intäktsmotor för övriga kommersiella enheter inom klubben. Målsättningen är att ha ett genomsnitt av 6 000 betalande prenumeranter per månad sett över året.

## *50/50-lotten*

Under 2024 har AIK FF tecknat ett samarbetsavtal med underleverantören Clubmate vilket möjliggör digital försäljning av 50/50-lotten. Detta har ökat intäkterna från lotten dramatiskt och klubben kan framöver budgetera med en avsevärt mycket högre intäkt än tidigare.

## *Övriga intäkter*

AIK Fotboll leta kontinuerligt efter nya intäktsområden. Målsättningen under 2025 är att identifiera minst tre nya intäktsområden.



# Nulägesanalys

## Föreningsverksamhet

AIK FF har idag 1 654 st aktiva ungdomsspelare i föreningen. Fördelningen är 81% pojkar och 19% flickor.

Under 2024 har AIK Fotboll genomfört en omstrukturering av klubbens akademi. Bland annat har det inneburit en förändring i åldern för nivåanpassad verksamhet från 13 år till 10 år. AIK Fotboll vidhåller positionen Sveriges ledande respektive näst ledande akademi. Bakom beslutet ligger en allmer omfattande trend att spelare inom Stockholmsregionen aktivt väljer bort AIK som sin klubb. Både pojk- och flickakademin är dock framgångsrika och tillväxten är god. Exempelvis vann AIK Fotboll SM-guld för F19 och tog sig till semifinal för F17. Utmaningarna ligger framför allt i bristande träningsfaciliteter, en arbetsmiljö som tidvis är utsatt för hårt externt tryck, element av kriminalitet i närregionen samt bristande ekonomiska resurser att utveckla verksamheten i den takt som skulle vara önskvärt. Med bakgrund av AIK Fotboll Vision är både pojk- och flickakademin strategiskt kritiska verksamhetsområden för klubben som helhet.

I september 2024 kommunicerade AIK Fotboll ett samarbete med den tanzaniska klubben Azam FC. Samarbetet gäller främst utbildning i klubbens akademi och det finns en upparbetad systematik för utlåning av spelare från Azam FC till AIK Fotboll. Målsättningen är att ha mellan 2-3 spelare per år delaktiga i klubbens akademiverksamhet med förhoppning om att signera a-lagskontrakt med minst en.

Under 2024 har AIK Fotboll förstärkt sin roll som samhällsaktör. En strategisk satsning har påbörjats med resurstillsättning för att skapa en tryggare och socialt med hållbar träningsmiljö för våra aktiva ungdomar samt ungdomar i vår direkta närregion. Exempelvis har initiativet Trueballer resulterat i över 100 aktiviteter med fotbollsspel utanför den ordinarie barn- och ungdomsverksamheten. Vidare har lansering av Svartgula fonden inneburit insamling av nya medel för att finansiera arbetet ytterligare.

AIK Solna FK har bytt namn till AIK Framtid FK och laget lyckades med sin målsättning att avancera till division fem. Inför 2025 planeras att även bredda verksamheten till ett damlag.



# SWOT Analys

## SWOT

AIK Fotbolls nuläge kan sammanfattas övergripande i en SWOT-modell. SWOT (Strength, Weaknesses, Opportunities, Threats) visar enkelt verksamhetens styrkor, svagheter, möjligheter och hot. I bedömningen klassificeras faktorer vi själva kan styra över som antingen en styrka eller svaghet medan faktorer som är beroende av extern påverkan sorteras som antingen en möjlighet eller ett hot.

Klubbledningen och de verksamhetsansvarigas uppgift är att i verksamhetsplanen fatta beslut och ta fram en handlingsplan som förstärker och optimerar styrkorna, avvecklar svagheterna (eller omvandlar dem till styrkor), tar tillvara på möjligheterna och parerar hoten på bästa sätt.



# SWOT Analys

## Styrkor

- Hög nivå av kommersiella intäkter. Högt publikunderlag i tillväxt.
- God transition mellan U till A för både herr och dam
- Klubbssamarbete med Azam FC och AIK Framtid FK
- NIU-programmet på Solna Gymnasium

## Svagheter

- Svagt eget kapital i jämförelse med konkurrerande klubbar vilket minskar möjligheter till att ta risk.
- Begränsningar i datadriven scouting
- Obalanserade trupper för respektive representationslag sett till åldersstruktur, kostnadsfördelning och kontraktssituation

## Möjligheter

- Ny systematik för medlemshantering inom AIK
- Ökat intresse för damlaget inom AIK-kollektivet
- Skolprogram inom Stockholms län
- AIK Framtid FK skapar utvecklingsmöjligheter på sikt och medför ökad tillgänglighet för träningsstider

## Hot

- Ökade drifts- och anläggningskostnader
- Diarra-domens påverkan på transfermarknaden
- Otydlighet i regelverk för spelarförmedling
- Det externt ägda biljettsystemet saknar anpassning för AIK Fotbolls verksamhet. Biljettförsäljningens dignitet gör detta extra känsligt.



# SWOT Analys

## ***STYRKOR***

### **Hög nivå av kommersiella intäkter. Högt publikunderlag i tillväxt.**

De kommersiella intäkterna inom klubben är inne i en enorm tillväxt. Det är slående att samtliga intäktsben växer till rekordnivåer parallellt. Publikintäkterna är centrala för klubbens drift.

### **God transition mellan U till A för både herr och dam**

AIK Fotboll har aldrig tidigare haft så många träningsstimmar för akademispelare i a-lagsverksamhet som under 2024. Det finns nu funktioner inom både flick- och pojkakademin som har till uppgift att säkerställa en långsiktig transition mellan akademi och a-lag vilket är en fundamental del av klubbens strategi.

### **NIU-programmet på Solna Gymnasium**

AIK Fotbolls samarbete med Solna Gymnasium har resulterat i ett av Sveriges mest framgångsrika NIU-utbildningar. Det är en stor fördel för klubben kopplat till spelarrekrytering och operativ drift av de två akademierna.

### **Klubbsamarbete med Azam FC och AIK Framtid FK**

De långsiktiga strategiska klubbssamarbetena med Azam FC och AIK Framtid FK ger klubben både ytterligare möjlighet till att förvärva potential men även att över tid erbjuda bättre utvecklingsmöjligheter för spelare i akademien vilket dels kommer innebära ökad attraktion för rekrytering av unga fotbollsspelare samt möjlighet att behålla spelare med potential längre.



# SWOT Analys

## ***SVAGHETER***

### **Svagt eget kapital i jämförelse med konkurrerande klubbar vilket minskar möjligheter till att ta risk.**

AIK Fotbolls eget kapital står inte i paritet med konkurrerande klubbar i Allsvenskan vilket innebär att risknivåerna minskar och klubben har därmed inte samma möjligheter till sportslig slagkraftighet.

### **Begränsningar i datadriven scouting**

AIK Fotboll har som ambition att vara nationellt ledande inom datadriven scouting. För närvarande kommer det att krävas både ekonomiska och personella resurser för att utveckla området.

### **Obalanserade trupper för respektive representationslag sett till åldersstruktur, kostnadsfördelning och kontraktssituation**

Spelartruppen för både damernas och herrarnas a-lag är för obalanserad sett till åldersstruktur, speltid, kontraktstid och ekonomisk ersättning. Detta skapar tung kostnads massa med för låg produktivitet.



# SWOT Analys

## ***MÖJLIGHETER***

### **Ny systematik för medlemshantering inom AIK**

I samband med halvårsmötet 2023 kommunicerades att AIK Fotboll, tillsammans med huvudstyrelsen för AIK, ser över möjligheterna till en ny systematik för medlemskap och medlemshantering. För AIK Fotboll ökar detta möjligheterna till kommunikation och interaktivitet med klubbens medlemmar.

### **Ökat intresse för damlaget inom AIK-kollektivet**

Vi märker tydligt ett ökat intresse för vårt damlag, både i försäsong, träningsvardag och match. AIK Fotboll har troligen aldrig haft bättre förutsättningar att kapitalisera på damernas verksamhet än 2025.

### **Skolprogram inom Stockholms län**

Klubbens strategi att arbeta med skolan som bas för fotbollsverksamhet. Framtidens föreningsverksamhet kommer troligtvis skötas i nära samverkan med skolan vilket gör att klubben bör vara proaktiv i utvecklingen. Möjligheterna till ökat samarbete med skolor inom Stockholms län är väldigt goda.

### **AIK Framtid FK skapar utvecklingsmöjligheter på sikt och medför ökad tillgänglighet för träningstider**

AIK Fotboll kan, i samband med AIK Framtid FK, erbjuda fler barn och ungdomar möjlighet till att spela fotboll vilket också ger klubben som helhet fler alternativa träningstider och därmed också bättre möjligheter till optimal träningsplanering. Detta innebär en bra grund för högre kvalitet i utbildningen.



# SWOT Analys

## *HOT*

### **Ökade drifts- och anläggningskostnader**

Den nuvarande lågkonjunkturen och inflationer skapar utmaningar med potentiellt ökade driftskostnader för AIK Fotboll, precis som för samhället i övrigt.

### **Diarra-domens påverkan på transfermarknaden**

Fotbollsspelaren Lassana Diarra vann ett mål i EU-domstolen mot det belgiska fotbollsförbundet och FIFA där utfallet kan tolkas som att en spelare kan avbryta ett kontrakt med sin arbetsgivare utan påföljder vilket i sin tur skulle drastiskt förändra den internationella transfermarknaden och värdet på spelarkontrakt skulle minska markant.

### **Otydlighet i regelverk för spelarförmedling**

Det nya regelverk för spelarförmedling som introducerades den 1 oktober 2023 har utmanats ibland annat Tyskland och Storbritannien. Detta har skapat en osäkerhet kring hur regelverket faktiskt kommer att se ut och när det kommer att vara implementerat fullt ut.

### **Det externt ägda biljettsystemet saknar anpassning för AIK Fotbolls verksamhet. Biljettförsäljningens dignitet gör detta extra känsligt.**

Ett externt biljettsystem av internationell storlek har en driftstrategi för ligaverksamhet och låg lokal utvecklingsnärvaro. För AIK Fotboll, vars publiktillväxt trendar uppåt och intäkter är affärskritiska, är det känsligt att systemutvecklingen riskerar att stagnera. AIK Fotboll har svårt att påverka en global aktör som AXS i utvecklingsfrågor.



# Mål

## Klubbövergripande målsättningar

- Omsättning för AIK Fotboll (AIK Fotboll AB och AIK FF) om minst 250 miljoner kr.
- Hyresavtal för anläggning vid Råstasjön samt Skytteholm undertecknade
- Presentera uppdaterat arenaavtal Nationalarenan.
- Avyttra fastigheten vid Karlberg
- Ny medlemsstruktur för AIK FF implementerad
- Sex stjärnor i SEF:s akademicertifiering
- Sveriges bästa flickakademi enligt EFD:s certifiering
- Öka antalet aktiva spelare inom barn- och ungdomsfotbollen
- Kvalificering för AIK Framtid FK till division 4

## Sportsliga målsättningar

- Placering 1-3 Allsvenskan
- Final Svenska Cupen herrar
- Q3 UEFA Conference League
- Placering 6:a eller bättre i OBOS Damallsvenskan

## Kommersiella målsättningar

- Högst publiksnitt Allsvenskan 2025
- Minst 1000 i publiksnitt i OBOS Damallsvenskan
- Minst 55 miljoner kronor i partnerintäkter
- Sveriges ledande idrottsvarumärke
- 6 000 betalande prenumeranter för AIK+



# Taktisk handlingsplan

- Styrgrupp för Skytteholms IP skapar och diskuterar kravspecifikation för anläggningen med Solna Stad.
- Skapa bättre balans för åldersstruktur, tillgänglighet och ekonomisk ersättning i spelartrupp.
- Fokus på datadriven scouting. Bygg klubbgeneriska KPI:er att mäta resultat, framgång och utveckling på. Utveckling av ett internt data science center.
- Utöka klubbssamarbete med ytterligare en förening som brygga för AIK Framtid FK.
- Ökad satsning på samhällsengagemang i syfte att stärka varumärket. Registrering av systerföreningen Allmänningen.
- Öka antalet live-matcher i AIK+.
- Implementering av lojalitetsprogram.
- Fortsatt satsning på marketing automation och digital marknadsföring.
- Utöka föreningssamverkan och skolsamarbete i syfte att öka tillväxten. Implementera fler skolklasser på grundskolenivå.
- Registrera en ny förening, driven av AIK Fotboll, med fokus på samhällsengagemang inom klubbens geografiska hemvistområde.



FÖRSÄLJNINGSCHEF BTB  
JOHAN WESTIN

SÄKERHET- &  
ARRANGEMANGSCHEF  
HENRIK KOCH

FINANSDIREKTÖR  
HAKAN STRANDLUND

KOMMUNIKATIONSCHIEF  
TOBIAS LARSSON

SPORTCHEF DAM  
ZINAR SPINDARI

SPORTCHEF HERR  
THOMAS BERNTSEN

VERKSAMHETSUTVECKLARE  
DANIEL NORLANDER

AIK ALUMNI  
PER KARLSSON

KAM  
PONTUS FRIEM

SLO  
JOHN SKÄRLUND

SALJARE  
DAVID RIDDERDAL  
MELKER KARLSSON

PARTNERANSVARIG  
NICOLE BERTILSSON

REDOVISNINGSEKONOM  
CECILIA ANDERSSON  
FREDRIK ÅBERG

LÖN & HR KOORDINATOR  
LIW PÄRNERKLINT

REDOVISNINGSEKONOM  
TEWFIK DELAYAH

GRAFIKER  
OLLE ÖSTMAN

AIK+  
FILIP WIKLUND  
LUDVIG SOLVIN

KOMMUNIKATÖR  
FREDDY MONTAN

BILJETT- &  
CRMANSVARIG  
JAKOB ODMARK

BILJETTANSVARIG  
ANTON JOHNSON

BILJETTKOORDINATOR  
DANIEL HASSER

HUVUDTRÄNARE  
LUKAS SYBERYJSKI

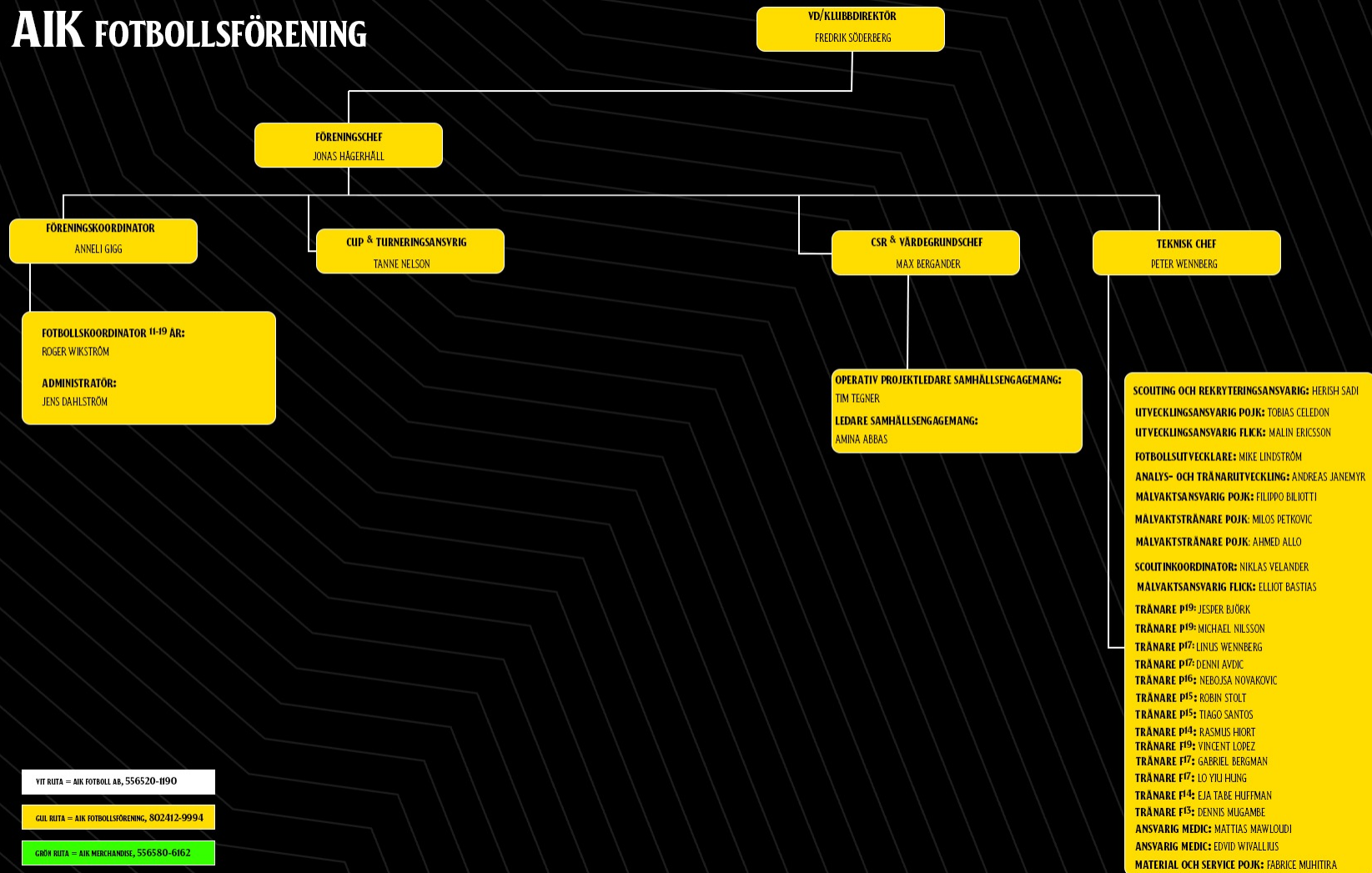
TRÄNARE/LEDARE  
ASSISTERANDE TRÄNARE:  
ATHANASSIOS PAPADOPOULOS  
MALVAKTSTRÄNARE:  
ELLIOT BASTIAS  
FYSIOTERAPEUT:  
EDVIN WIVALLIUS  
HEAD OF PERFORMANCE:  
THANOS SALAMPASIS  
MATERIALANSVARIG:  
LARS FERMIN  
FYSIOTERAPEUT:  
CARIN FÄLTSKOG

SCOUTER  
CHEFSSCOUT: FREDRIK WISUR HANSEN  
SCOUT: ERICK BAGERFELDT  
SCOUT: KRISTIAN VERKOUJEN

HUVUDTRÄNARE  
MIKKJAL THOMASSEN

TRÄNARE/LEDARE  
FYSIOTERAPEUT/NUTRITIONIST: FERNANDO HOLMQUIST AMU  
ASSISTERANDE TRÄNARE: NILS HEINGÅRD  
ASSISTERANDE TRÄNARE: MORTEN KALVENES  
IDROTTSPSYKOLOGISK RÅDGIVARE: LOUISE RODGERS HOLTE  
MALVAKTSTRÄNARE: KYRIAKOS STAMATOPOULOS  
ANALYTIKER: DALL KAMINICZNY  
ANALYTIKER: TIAGO SANTOS  
FYSIOTERAPEUT: LUKAS SINKUNAS  
FYSIOTERAPEUT: ELISABETH VANG  
TRANSITION COACH: JOHNNY GUSTAFSSON  
IDROTTSMEDICINSK KOORDINATOR: VICTOR LYBERG  
NAPRAPAT: ELIAS MORIN  
NAPRAPAT: CHRISTIAN ANDERSSON  
PRESSCHEF: STEFAN MELLERBORG  
KOCK: SUSANNE ANDKLEVEN  
MATERIALFÖRVALTARE: HAKAN SJÖBERG  
ASSISTERANDE MATERIALFÖRVALTARE: ÅKE ANDERSSON  
ASSISTERANDE SPORTCHEF: WILLIAM LOBERG BATEMAN  
PLAYERS MANAGER: JOHN DALMELL  
KOORDINATOR: THOMAS THUDIN





VIT RUTA = AIK FOTBOLL AB, 556520-1190

GRÖN RUTA = AIK FOTBOLLSFÖRENING, 802412-9994

GUL RUTA = AIK MERCHANDISE, 556580-6162



# AIK MERCHANDISE AB

**VD/KLUBBDIREKTÖR**  
FREDRIK SÖDERBERG

**MERCHANDISE MANAGER**  
NIKLAS JOHANSSON

**KOORDINATOR MERCHANDISE**  
MOA DERTELL LINDBERG

**BUTIKSCHEF**  
SANDRA LOUNTZIS

**BUTIKSSÄLJARE**  
ELINA ÖNNESTAM  
EMILIA LJUNG  
MONIKA BLIJ

VIT RUTA = AIK FOTBOLL AB, 556520-1190

GUL RUTA = AIK FOTBOLLSFÖRENING, 802412-9994

GRÖN RUTA = AIK MERCHANDISE, 556580-6162

