



**Statsrådsberedningen**

*EU-kansliet*

**Bidrag från intresseorganisationer om genomförandet av Sveriges nationella handlingsplan för tillväxt och sysselsättning 2008-2009**

**1. Folkbildningsförbundet s. 3**

- i) Inkommen e-post den 9 september 2009, s. 3

**2. Folkbildningsrådet s. 4-6**

- i) Inkommen e-post den 9 september 2009, s. 4
- ii) Folkbildningsrådets bidrag till Sveriges handlingsprogram för tillväxt och sysselsättning, s. 5-6

**3. Stockholms handelskammare och Handelskammarförbundet s. 7-10**

- i) Inkommen e-post den 22 september 2009, s. 7
- ii) Organisationens bidrag till Sveriges handlingsprogram för tillväxt och sysselsättning, s. 8-10

**4. Svenska uppfinnareföreningen s. 11-27**

- i) Inkommen e-post den 24 september 2009, s. 11
- ii) Svenska uppfinnareföreningens verksamhetsberättelse 2008, s. 12-27

**5. Sveriges exportråd s. 28-124**

- i) Inkommen e-post den 23 september 2009, s. 28
- ii) Sveriges exportråds uppdragsredovisning 2008, s. 29-124

**6. Sveriges förenade studentkårer s. 125-136**

- i) Inkommen e-post den 22 september 2009, s. 125
- ii) SFS bidrag till Sveriges handlingsprogram för tillväxt och sysselsättning, s. 126-128
- iii) SFS tidigare kommentarer om arbetet med Lissabonstrategin 2007, s. 129-133

- iv) SFS tidigare synpunkter på uppföljningsrapporten 2007, s. 134-136

#### **7. Sveriges miljöteknikråd (Swentec), s. 137-248**

- i) Inkommen e-post den 18 september 2009, s. 137
- ii) Swentecs rapport till regeringen maj 2009, s. 138-168
- iii) Swentecs rapport till regeringen 2008, s. 169-194
- iv) Swentecs rapport om svenska strategier och initiativ för främjande av miljöteknik, s. 195-247
- v) Swentecs rapport om pågående projekt 2009, s. 248

#### **8. Resurscentra nordvästra Dalarna, s. 249-342**

- i) Inkommen e-post den 28 september 2009, s. 249
- ii) En utvärderande studie av ett regionalt resurscentrum för kvinnors entreprenörskap, jämställdhet och integration, s. 250-326
- iii) Entreprenörskap, jämställdhet, integration: 2006-2008, s. 327-334
- iv) Resurscentrats projektplan 2006-2008, s. 335-342

Stockholm den 9 september 2009

Statsrådsberedningen  
EU-ministerns kansli  
Statssekreteraren  
Maria Åsenius

**Svar angående Sveriges program för tillväxt och sysselsättning –  
uppföljningsrapport 2009**

Folkbildningsförbundet har erbjudits möjligheten att lämna bidrag om hur vi verkat för genomförandet av Sveriges handlingsprogram under 2008-2009. Här följer två exempel.

**Aktiv medborgare: Hur då?**

Den 14 maj arrangerade EU-kommissionen i Sverige och Folkbildningsförbundet ett möte om aktivt medborgarskap. Syftet med mötet var att tillsammans finna vägar för att förbättra kommunikationen med medborgarna rörande frågor som har EU-bäring.

Folkbildningsförbundet presenterade vilka gemensamma beröringspunkter och mål EU-kommissionen och studieförbunden har för att främja ett aktivt medborgarskap. Studieförbunden bidrog med exempel från studieförbundens arbete med aktivt medborgarskap. EU-kommissionen delade med sig av sina erfarenheter att kommunicera om Europa, och Europa Direkt berättade om på vilket sätt EU-kommissionen *goes local*.

**Active Citizenship in Europe**

Den 29-30 september kommer Folkbildningsförbundet tillsammans med vår europeiska paraplyorganisation, EAEA, att arrangera en konferens om aktivt medborgarskap i Europa på Världskulturmuseet i Göteborg. Syftet med konferensen är att diskutera vilka verktyg européerna har för att påverka vardagsnära frågor som har EU-bäring. Deltagarna kommer från folkbildningsorganisationer i hela Europa, samt från politiska församlingar på alla nivåer, från EU-nivå till kommunnivå. Drygt 360 deltagare är anmälda.

Med vänliga hälsningar

Maicen Ekman  
Generalsekreterare



**Folkbildnings-**  
*studieförbundens*  
*införingsorganisation* **förbundet**

Wallingatan 38, 111 24 Stockholm  
Telefon 08-402 01 50 Fax 08-402 01 59  
fbf@studieforbunden.se www.studieforbunden.se

Här är Folkbildningsrådets bidrag till uppföljningsrapport 2009.

Med vänliga hälsningar  
Björn Garefelt

-----  
Björn Garefelt  
Folkbildningsrådet/ Swedish National Council of Adult Education  
Box 38074  
100 64 Stockholm  
Sweden  
tel: +468412 48 09  
mobile: +4670694 61 14

*Statsrådsberedningen  
EU-ministerns kansli  
103 33 Stockholm*

## **Bidrag till uppföljningsrapport 2009, Sveriges handlingsprogram för tillväxt och sysselsättning**

Folkbildningsrådet lämnar här underlag till uppföljningsrapporten inom två områden, folkbildningens bidrag till digital delaktighet och folkbildning för en ny arbetsmarknad.

### **Demokrati och digital delaktighet**

Folkbildningsrådet har lämnat slutrapport för regeringsuppdraget att ”genomföra särskilda insatser i syfte att förbättra förutsättningarna för äldre och andra berörda grupper att använda den moderna tekniken” (bilaga, [länk](#)). En idéskrift *Fem nycklar till digital framgång*, som främst syftar till att inspirera studieförbunden och folkhögskolorna till nya och fortsatta insatser inom området produceras för närvarande och distribueras i slutet av oktober.

Digital delaktighet blir i allt högre grad en grundläggande förutsättning för demokrati i dagens samhälle. Människors möjlighet att skaffa information, utnyttja offentliga och privata tjänster, kommunicera med andra och påverka sin egen livssituation bygger alltmer på tillgång till nätet. Det digitala utanförskapet är fortfarande stort i Sverige, något som undergräver principen om lika rättigheter för alla medborgare. Det förstärker dessutom utanförskapet på arbetsmarknaden och motverkar målen om tillväxt och sysselsättning.

Detta är en stor utmaning för det svenska samhället – och svensk folkbildning. Studieförbunden och folkhögskolorna har unika förutsättningar att bidra till digital delaktighet i sin verksamhet i kraft av sina breda kontaktytor i civilsamhället och sin pedagogiska kompetens.

### **Folkbildning för ny arbetsmarknad**

Regeringen har beslutat att inför 2010 föreslå en extra studiemotiverande insats för arbetslösa ungdomar som inte avslutat sin gymnasieutbildning. Detta i form av en särskild satsning på folkhögskolorna som omfattar 1 000 utbildningsplatser till en beräknad kostnad om 51 miljoner kronor.

Under Almedalsveckan i Visby 2009 genomförde Folkbildningsrådet ett seminarium kring folkbildningens insatser på arbetsmarknadsområdet. Frågor som ställdes var: Hur stödjer studieförbund och folkhögskolor personer som står utanför arbetsmarknaden? Ställer ny arbetsmarknad andra krav på kompetens och utbildning? (bilaga). Seminariet baserades på utvärderingsrapporten *SAGA och Folkhögskoleinsatser inom jobb- och utvecklingsgarantin. En samlad analys 2002-2007* (bilaga, [länk](#))

Med vänliga hälsningar

Britten Månsson-Wallin  
Generalsekreterare

Hej,

Bifogar Stockholms Handelskammarens och Handelskamarförbundets svar på begäran om bidrag till handlingsprogrammet och uppföljningsrapporten 2009. Vi uppskattar mycket möjligheten att få lämna dessa bidrag.

Vi ser också fram emot att få kommentera innehållet i uppföljningsrapporten och vill framför allt påminna om följande punkter som vi framförde förra året:

- Mer fokus bör läggas på åtgärder och förutsättningar som är viktiga för storstadsregionens tillväxt.
- Mer fokus bör läggas på infrastrukturfrågor. För Sveriges del innebär detta att man måste ha en genomgripande plan för de investeringar som krävs för att betala av den infrastrukturskuld som Handelskammaren beräknat uppgår till ca 200 miljarder kronor. Detta påverkar i högsta grad näringslivets möjligheter att växa och konkurrera internationellt.

Vi är också intresserade av att ge synpunkter på en ny reformerad Lissabonstrategi post 2010 och är tacksamma för en återkoppling till oss om hur processen ser ut när det gäller att bidra med synpunkter på detta reformarbete. Vi kommer också att bidra till post 2010 processen direkt till Kommissionen tillsammans med vår europeiska organisation, Eurochambres.

Med vänlig hälsning,  
Charlotte Nyberg

CHARLOTTE NYBERG

Chef för Internationella Avdelningen

Stockholms Handelskammare / Stockholm Chamber of Commerce  
& The Association of Swedish Chambers of Commerce

charlotte.nyberg@chamber.se  
www.chamber.se  
Västra Trädgårdsgatan 9  
P.O. Box 16050, SE-103 21  
Stockholm, Sweden

Phone: +46-70-568 8019 (mobile)  
+46-8-555 100 00 (general)  
Fax: +46-8-566 316 30  
( <http://www.chamber.se/> )



Stockholms Handelskammare

Charlotte Nyberg,  
Chef för Internationella Avdelningen

2009-09-22

## **Bidrag till Sveriges handlingsprogram för tillväxt och sysselsättning – Uppföljningsrapport 2009**

Stockholms Handelskammare och Handelskammarförbundet vill med detta bidrag ge exempel på några av de projekt som drivs av handelskamrarna och som främjar konkurrenskraften och en mer hållbar tillväxt och sysselsättning i Sverige och regionalt.

### **Trampolinen - stärker vår framtida kompetensförsörjning**

Handelskamrarna har tagit fram ett långsiktigt koncept för samverkan mellan skola och näringsliv som heter Trampolinen, som ska få högstadiel elever att intressera sig för näringslivet inför sina kommande gymnasie- och yrkesval. Ett bakomliggande intresse från både företagets och samhällets sida är också att skapa bättre förutsättningar för att möta näringslivets framtida behov av kompetent arbetskraft.

I projektet "adopterar" ett företag en högstadielklass i årskurs 7 som det sedan följer till årskurs 9. Intresset är stort för Trampolinen som genomförs av flera handelskamrar i Sverige. Bara i Stockholm och Uppsala län kommer 80 projekt, med företag som matchas med skolklasser, att genomföras under hösten 2009.

Trampolinen bygger på ett partnerskap mellan företaget, skolan/lärarna och eleverna, där samtliga har att vinna på samarbetet.

Positiva effekter för företaget

- Visa konkreta exempel från företagets vardag
- Stärka varumärket i regionen
- Attrahera framtidens arbetskraft
- Förse skolan med exempel ur näringslivet
- Får insyn i dagens skola

Positiva effekter för skolan

- Förbereder eleverna för framtida utmaningar
- Ökar elevernas förståelse för näringslivet och dess behov
- Använder exempel från verkligheten
- Lär känna de lokala företagen och företagarna

Positiva effekter för eleverna

- Förenklar klivet in i vuxenlivet
- Får inblick i näringslivets behov
- Visar på vilka arbetsuppgifter som finns i ett företag



- Ger insyn i vilken utbildning som krävs för olika arbetsuppgifter
- Ger förutsättningar att fatta rätt beslut inför studie- och yrkesval
- Skapar egna relationer.

Läs mera om Trampolinen hos följande handelskamrar:

Stockholms Handelskammare:

<http://www.chamber.se/?id=26153>

Handelskammaren Mälardalen:

[http://www.handelskammarenmalardalen.se/index.php?option=com\\_content&task=view&id=14&Itemid=25](http://www.handelskammarenmalardalen.se/index.php?option=com_content&task=view&id=14&Itemid=25)

Östsvenska Handelskammaren: -

<http://www.east.cci.se/?uid=193&header=25>

### **Mötesplats Världen – stärker Värmlands konkurrenskraft**

Globaliseringen med nya konkurrensvillkor innebär en stor utmaning, för framförallt de små och medelstora företagen. Handelskammaren i Värmland har med anledning av detta startat Mötesplats Världen för att möta företagets behov av information, rådgivning och mötesplatser relaterade till internationaliseringen. I detta ligger också att Handelskammaren stöttar och samordnar de olika insatser och aktörer som finns i länet samt kompletterar med nya verktyg inom området.

Projektets övergripande syfte är att bidra till ökad tillväxt i det värmländska näringslivet, genom att främja internationalisering i små och medelstora företag. Satsningen innehåller en kombination av attitydförändrande åtgärder, mötesplatser, rådgivning och information. Allt i riktning till små och medelstora företag. Projektet ger företagen förbättrade förutsättningar, verktyg och metoder för att utöka eller påbörja sin internationaliseringsprocess. Små och medelstora företag ska kunna välja de tjänster som passar deras behov, utifrån det skede i internationaliseringsprocessen de befinner sig i.

De insatser och aktiviteter som genomförs inom projektets ramar är anpassade och utformade för både för små och medelstora företag som antingen redan har nått en viss mognad i sin internationalisering eller för de företag som står inför att påbörja en internationaliseringsprocess. Rent konkret arrangeras exempelvis Inspirationseminarier som kan ha specifika länder som tema eller ta upp en dagsaktuell fråga kring ämnet internationalisering. Affärsnätverk kring specifika målmarknader eller kring export i allmänhet. Nätverken bygger på att ett antal företag samlas runt ett gemensamt intresse för exempelvis en ny marknad och inom ramen för nätverket får möjligheter att ta del av andras erfarenheter samt dela med sig av sina egna. Delegationsresor, workshops, mässor och matchmaking är ytterligare inslag.

Projektarbetet bedrivs i samverkan med de värmländska kommunerna, med företag, organisationer och näringslivsorganisationer som har utvecklade kontakter med målgruppen och/eller kunskaper om handel och affärer med andra länder. Aktörerna som ingår i samarbetet verkar inom skilda områden.

Läs mer om projektet hos Handelskammaren Värmland:

<http://www.handelskammarenvarmland.se/affarer-varmland/motesplats-varlden.asp>

### **Modernt styrelsearbete stärker företagen**

Ett aktivt och professionellt styrelsearbete är ett viktigt medel för att utveckla företaget. Företagets konkurrenskraft ökar om styrelsen är rätt sammansatt, gör rätt saker och har rätt arbetsformer. Stockholms Handelskammare har därför skapat en utbildning för ett nytt och annorlunda styrelsearbete. Detta som svar på ett behov från flera parter: Banker/revisorer efterfrågar mer kvalificerade personer i många ägarledda mindre företag; Forskare vill engagera sig i att utveckla sina forskningsresultat kommersiellt – men har dålig kunskap om företagande; Ledningsgrupper vill få bättre kunskap om hur styrelser agerar. Dessutom finns en önskan att många fler kvinnor engagerar sig i styrelsearbete. Den kvalificerade diplomutbildning avslutas med ett skriftligt prov.

Stockholms Handelskammare har till idag utbildat över 500 personer i Stockholm och Uppsala regionen. Ca 40 % av deltagarna är kvinnor. Utbildningarna är i regel mycket populära och tidigt fulltecknade. Bland andra deltar åtskilliga kvinnor utsedda av projektet Styrelsekraft – näringsdepartementets satsning på att öka antalet kvinnor i styrelser runt om i Sverige. Styrelseutbildningen genomförs hos flera handelskamrar i landet med stor framgång.

### **Kvinnor är Toppen! Mer kvinnligt företagande i Västerbotten**

Företagandet är generellt lågt i Sverige jämfört med andra europeiska länder. Cirka 25 procent av företagarna i Sverige är kvinnor. Västerbottens län avspeglar landet och har väldigt få kvinnor som är företagare och Umeå ligger på en bottenplats, tredje från slutet, när man rangordnar bland landets 290 kommuner. Det kvinnliga företagandet i Sverige ligger på en bottennivå också sett med europeiska ögon. Vi ligger i dag på 14:e plats bland de 15 gamla EU-länderna. Bara Danmark ligger sämre till.

Handelskammaren i Västerbotten har utvecklat projektet Kvinnor är Toppen för att stärka företag med kvinnliga ledare samt att öppna upp för fler kvinnor att starta företag. Projektet syftar även till att lyfta fram kvinnors företagande i en mansdominerad verksamhet samt att stärka kvinnliga företagare på ett sådant sätt att de har ambitionen och viljan att växa. Projektet finanseras av Länsstyrelsen i Västerbotten.

Läs mer om projektet hos Västerbottens Handelskammare:

[http://www.ac.cci.se/page/projekt/kvinnor\\_ar\\_toppen.aspx](http://www.ac.cci.se/page/projekt/kvinnor_ar_toppen.aspx)

### **Green Solutions from Sweden**

Handelskammaren i Mittsverige har varit projektledare för att samla och marknadsföra svenska cleantech lösningar till omvärlden, bl.a. att bygga upp en hemsida, en databas, en tidskrift och genomföra andra marknadsföringssatsningar. Läs mer på:

<http://www.cleantechregion.com/index.html>

Svenska uppfinnareföreningen, insänt den 22 september 2009

Översänder Svenska Uppfinnareföreningens Verksamhetsberättelse för 2008.

Hälsningar

Wanja

Wanja Bellander

Svenska Uppfinnareföreningen SUF, Sandelsgatan 21, 115 34 Stockholm, Sweden

Tel: +46 (0)8-545 164 77 vxl -70, Fax: +46 (0)8-545 164 71

Mobil +46 (0)70-733 21 85

Bli medlem i SUF [www.uppfinnare.se](http://www.uppfinnare.se)



Svenska Uppfinnareföreningen

# **Verksamhetsberättelse 2008**

## INNEHÅLLSFÖRTECKNING

SUF och omvärlden	3
Svenska Uppfinnareföreningen,SUF,	4
Organisation och ändamål	4
Styrelse, revisorer, och valnämnd	5
SUFs kansli – personal	5
Av SUF utsedda ledamöter i företag och organisationer	5
Anslag och finansiering	6
Kapitalförvaltning	7
Verksamheten 2008	7
Föreningsverksamheten	7
Lotsning i innovationssystemet	8
Utveckling av det innovativa klimatet	9
Forum för immaterialrätt	10
Lobbyverksamhet	11
SUF i framtiden	12
Bilagor:	
Remissyttranden under 2008	
Lokala uppfinnareföreningar	

## SUF och omvärlden

Svenska Uppfinnareföreningen, SUF, verkar i en dynamisk miljö med stora förhoppningar på innovationer och mindre företags möjligheter att bidra till samhällets positiva utveckling.

De senaste åren har utmärkts av ett stort intresse och fokusering på innovations- och forskningsfrågor på europeisk nivå. Det mesta samlas under begreppet Lissabonagendan<sup>1</sup>. EUs analytiker har pekat på låg effektivitet i det svenska innovationssystemet och bristen på rådgivningskompetens och kapital i de tidiga utvecklingsskedena.

Inom immaterialrättsområdet har förväntningarna ökat sedan den s.k. London-överenskommelsen har blivit antagen och de immateriella frågorna har stor aktualitet inom EU.

I höstas presenterade regeringen den forsknings- och innovationspolitiska propositionen. Denna har fokus på den forsknings- och innovationsverksamhet som är universitetsnära och vars resurser väsentligt har förstärkts. Villkoren för uppfinnare och entreprenörer, som verkar utanför de etablerade företagen och universiteten har däremot fått en synnerligen begränsad uppmärksamhet.

Generellt har tillgången både på kapital från affärsänglar och riskkapitalister minskat och den pågående finanskrisen kommer sannolikt att medföra ytterligare strypning. ALMI har dock fått ökade resurser till sin låneverksamhet. ALMI Invest har bildats som skall förse mindre tillväxtföretag med egenkapital. Nyligen presenterades den s.k. Folkessonska utredningen med förslag om finansieringsmetoder i tidiga utvecklingsskedena. Inom skatteområdet utreds för närvarande bl.a. ett riskkapitalavdrag.

Behovet av stöd till utveckling av ny teknik har understrukits av klimat-, miljö- och energidebatten. Det finns många nya tekniska lösningar och det finns stora behov, men resurserna och metoderna att få den nya tekniken till marknaden behöver utvecklas.

Debatten och politiken har i Sverige framför allt koncentrerats till systemfrågor och i mycket liten grad till den enskildes villkor. SUFs ambition är att lyfta fram den enskilde individens potential och möjligheter i en dynamisk omvärld.

Inom uppfinnarvärlden har SUF, Uppfinnarkollegiet och Uppfinnarakademin tecknat en överenskommelse om samverkan som på sikt kan leda till integrering och stärka uppfinnarens röst i den politiska debatten.

Stockholm april 2009

Peter A Jörgensen  
Ordförande

Wanja Bellander  
Verkställande direktör

## **Svenska Uppfinnareföreningen, SUF,**

är en riksorganisation med 33 lokala uppfinnareföreningar som representerar landets uppfinnare. Dessa är verksamma i näringslivet, företrädesvis i mindre företag, inom universitetssektorn och som enskilda uppfinnare.

Syftet med SUFs verksamhet är att främja innovationsklimatet, i synnerhet den enskilde individens möjlighet att bidra till den framtida förnyelsen och välståndsutvecklingen.

SUF skall både direkt och genom lokalföreningar målmedvetet arbeta för

- att samla och sprida kunskap om uppfinnandets allmänna och individuella betingelser
- att samla en kompetent uppfinnarkår för uppfinnandets utveckling och nyttiggörande i näringsliv och samhället i övrigt
- att skapa erforderliga resurser för de enskilda uppfinnarnas verksamhet
- att främja uppfinningarnas förverkligande inom den svenska företagsamheten
- att bevaka och medverka till patentväsendets allmänna tilltro och utveckling
- att utgöra ett forum för medlemmarnas idéutbyte och samverkan
- att öka förståelsen om uppfinnandets betydelse som kulturinsats och ekonomisk faktor
- att vidga samverkan mellan enskilda uppfinnare, utbildningsväsendet, forskningen och näringslivet
- att utveckla och främja internationell uppfinnarsamverkan
- att främja ungdomars engagemang inom uppfinnande och teknisk utveckling

SUF har under den senaste treårsperioden huvudsakligen finansierats genom bidrag från Vinnova, Innovationsbron AB och Almi Företagspartner AB. Under 2009 kommer SUF i samverkan med Uppfinnarkollegiet och Uppfinnarakademien att begära medel för en förnyad treårsperiod 2009-2012.

### **Organisation och ändamål**

Verksamheten bedrivs huvudsakligen dels inom SUF och dess lokalföreningar dels inom SUF Service AB.

#### **SUF och lokala föreningar**

SUF är en ideell förening som, tillsammans med 34 lokala föreningar, arbetar ideellt, allmännyttigt och är partipolitiskt obunden.

Vid föreningens ordinarie årsmötet 2008 fastställdes föreningens nya stadgar. Dessa innebär att från och med 2009 är samtliga medlemmar i en lokal förening medlemmar i SUF. SUF har därmed blivit en starkare organisation med fler medlemmar i lokala föreningar.

**SUF Service AB** har till ändamål att förvalta SUFs tillgångar, utveckla administrativ service till SUF och i övrigt utveckla en servicefunktion för olika intressenter inom uppfinnandet.

SUF är delägare i **CIEL**, Centrum för Innovation i Lidköping, som bl a driver Idéum Innovationsutbildning AB.

**AB SUF Innovation** är för närvarande vilande.

## **Styrelse, revisorer, och valnämnd**

Styrelsen valdes vid årsmötet i Göteborg maj 2008 och konstituerade sig enligt följande:

**Ordförande:** Peter A Jörgensen.

**Ledamöter:** Pauline Andersson, Kristian Hansson, Kjell Jegefors, Roland Lindkvist, Lena Nyström, Mats Olsson, Eva Tornberg och Björn Waenerlund.

**Ersättare:** Birgitta Folcker-Sundell, Mats Gustavsson, Agne Johansson och Josefin Lassinanti.

**Revisorer:** Kaj Strandberg, aukt. revisor, Sonny Persson, Leif Sköld samt Lars Jäderström, aukt rev, suppleant.

Styrelsen är gemensam för föreningen och SUF Service AB.

Till valnämndens ordförande och sammankallande valdes Stig Löfgren. I valnämnden ingår dessutom Ewa Degerstedt, Donald Erlandsson, Olof Karlsson och Karl-Erik Norling,

Styrelsen har under året genomfört fyra protokollförda möten. Sedan ordinarie årsmötet i maj har två möten genomförts. Förutom styrelsemöten sker möten i styrelsens arbetsutskott varav sex är protokollförda.

Två ordförandekonferenser är genomförda. Styrelsens protokoll finns tillgängliga för medlemmarna på hemsidan.

## **SUF kansli - personal**

VD Wanja Bellander, Maria Necula (100%) patent- och registeransvarig, Malin Mohr (60%) Informations – och IT ansvarig, Inger Wickström (50%) föreningsadministration. Annika Malmgren, (konsult) ekonomi – och redovisning.

SUFs kansli är beläget på Sandelsgatan 21 på Gärdet i Stockholm.

## **Av SUF utsedda ledamöter i företag och organisationer**

**AB SUF Innovation:** Styrelse: Ordförande Peter A Jörgensen, ledamöter Kjell Jegefors, Björn Waenerlund. Revisor Kaj Strandberg, aukt. Revisor.

**Uppfinnarkollegiet:** Representant Peter A Jörgensen

**Olle Siwerssons Minnesfond:** Representant Wanja Bellander

**Stiftelsen Agne Johanssons Minnesfond:** Ordförande Peter A Jörgensen. Ledamöter Agne Johansson och Sune Hilstad. Revisorer Lars Kärnekull, aukt revisor och Inger Birgersson, aukt revisor, ersättare

**Lagermanska nämnden:** Ledamöter Ulf Jansson, PRV, sammankallande, Ronny Janson, Ehrners Patentbyrå, Kaj Mickos, SUF, och Åke Olofsson, PRV, sekreterare Herman Phalén, PRV.

**Stiftelsen Tekniska museet:** Ledamot Sten Niklasson



**IFIA, International Federation of Inventors' Associations:** Representant Lennart Nilsson

**Stiftelsen SKAPA:** Ordförande och ledamot i stiftelsens nationella jury Peter A Jörgensen samt ledamot i stiftelsens beredningsgrupp Curt Andersson

**Idéum Innovationsutbildning AB och CIEL, Centrum för Innovation och Entreprenörskap i Lidköping:** Styrelseledamot Wanja Bellander

## **Föreningsmedlemmar**

Antalet medlemmar vid årets slut:

- 33 lokala idé- och uppfinnarföreningar i landet (36 år 2007)
- personliga medlemmar var 1 788 (att jämföras med 2 091 året dessförinnan)
- företagsmedlemmar var 279 (att jämföras med 369 året dessförinnan)

Medlemsavgiften 2008 har varit 450 kr för både personligt medlemskap och lokal uppfinnarförening. Avgiften för företagsmedlemskap var 1 400 kr inkl moms. Genom stadgeförändringen som träder i kraft under 2008 kommer har medlemsavgiften för 2009 sänkts till 40 kr för individuell medlem exkl kostnaden för prenumeration på medlemstidningen Uppfinnaren & Konstruktören.

## **Anslag och finansiering**

SUF beviljades 2006 ett treårigt anslag på 1,5 miljoner kr per år från VINNOVA, ALMI Företagspartner AB och Innovationsbron AB. Syftet med anslagen är att SUF skall bidra med lotsning i innovationssystemet, utveckla det innovativa klimatet samt etablera ett forum för immaterialrättsutveckling. Anslagen upphör under 2009 och en ansökan om förnyade medel kommer att ske under 2009 i samverkan med Uppfinnarkollegiet och Uppfinnarakademien.

Som en av stiftarna av Stiftelsen SKAPA, vars uppgift är att årligen utdela ett nationellt Utvecklingsstipendium, ansvarar SUF för administrationen av stiftelsen och dess stipendier. Agne Johanssons Minnesfond administreras delvis av SUF.

SUF har erhållit administrationsbidrag för hantering av respektive stiftelses administration. SUF har under året förbrukat beviljade, 47 000 kr, från Romanusfonden för "Studier över IPR – strategier." SUF har vidare erhållit ett bidrag på 200 000 kr från Sten Gustafssons fond vid IVA för frågor om immaterialrätt och dess tillämpningar för enskilda uppfinnare/forskare. Viss ersättning har också erhållits från Nutek för sk MentorRingar. I övrigt finansieras verksamheten av medlemsintäkter.

Svenska Uppfinnareföreningen, SUF Service AB och AB SUF Innovation årsredovisningar finns tillgängliga på hemsidan.

## **Kapitalförvaltning**

Föreningens kapital har under 2008 liksom tidigare förvaltats av Catella Kapitalförvaltning i Catella Stiftelsefond. 2007 års utdelning, 217 000 kr har tagits i anspråk under 2008.

### **Föreningens kapital:**

Marknadsvärde 2007-12-31	4 337 000 kr
Uttag under perioden: 20080101 -081231	217 000 kr
Bokfört värde 2008-12-31	3 110 853 kr
Marknadsvärde 2008-12-31, varav utdelning 155 000 kr	3 090 178 kr

## **Verksamheten 2008**

SUFs verksamhet under 2008 har fokuserats på följande områden:

- A. Föreningsverksamhet
- B. Lotsning i innovationssystemet
- C. Utveckling av det innovativa klimatet
- D. Forum för immaterialrättsutveckling
- E. Lobbyverksamhet
- F. SUF Service AB

De medel som SUF har erhållit i bidrag från VINNOVA, Innovationsbron AB och ALMI Företagspartner AB har använts för verksamhet inom områdena Lotsning i innovationssystemet, Utveckling av det innovativa klimatet och Forum för immaterialrättsutveckling.

### **Föreningsverksamheten**

SUFs verksamhet bygger på att det finns ett nätverk av aktiva lokala uppfinnareföreningar där medlemmar träffar likasinnade. SUF har förstärkt och formaliserat samarbete med och mellan de 34 lokalföreningarna. Lokalföreningarna skall var den naturliga kontakten för uppfinnare och där skall föreningsaktiviteterna initieras.

Centralt fokuserar SUF på kontakter med myndigheter, organisationer och politiker, samt bistår de lokala föreningarna med information och medlemsförmåner. I SUFs centrala roll ingår också att lotsa idébärare rätt i innovationssystemet. Detta sker framförallt genom SUFs hemsida, samt mail och telefonservice.

Genom SUFs stadgeändring, som träder i kraft i januari 2009, förtydligas rollfördelning mellan SUF och föreningarna samtidigt som den enskilde medlemmens inflytande i SUF stärks. De medlemmar som tidigare har varit medlem i en lokal förening blir i och med stadgeändringen medlem i SUF. Detta medför att det totala medlemsantalet i SUF beräknas öka från drygt 2 000 medlemmar till ca 3500 under 2009.

Årsmötet 2008 genomfördes i Göteborg i 17-18 maj och arrangerades av Göteborgs Uppfinnarförening och BohusDals Uppfinnarförening Heureka.

En konferens med lokala ordförande hölls i Stockholm i samband med Tekniska Mässan. Till konferensen var representanter från Riksdagen, ALMI och PRV särskilt inbjudna. I samband med konferensen utdelade Agne Johanssons Minnesfond tre stipendier till respektive Göteborgs Uppfinnarförening, Stockholms Innovatörskrets och LIST, Lokala Innovationer Skapar Tillväxt, som de tre mest framgångsrika lokalföreningarna under 2008.

SKAPA- priset utdelades traditionsenligt på Tekniska Mässan till både de lokala länsvinnarna och den nationella vinnaren som 2008 blev Petra Wadström för projektet Solvatten AB.

## Lotsning i innovationssystemet

Lotsningsfunktionen är en viktig del i SUFs ambition att dels bidra till uppfinnarens möjlighet att förverkliga sin idé dels öka samhällets förståelse för uppfinnandets betydelse.

SUF verkar för att uppfinnare skall få ett effektivt stöd i kommersialiseringsarbetet. Det innebär främst att lotsa idébärare till rätt mottagare/instans inom det befintliga systemet. Det finns ett flertal organisationer som på olika sätt hjälper uppfinnare och innovatörer på deras väg till kommersiell exploatering. Det är en komplex process med många fallgropar.

För SUFs del sker lotsning av idébärare genom information på hemsidan, personliga kontakter via telefon av både lokala föreningar och SUF, via SUFs mail, nyhetsbrev osv. SUFs ambition är i första hand att dels lotsa personer vidare till lokala föreningar för att ge idébäraren ett nätverk av erfarna uppfinnare i närområdet och få kontakter med andra resurspersoner, dels lotsa personen vidare till andra organisationer såsom ALMI, Innovationsbron med flera.

Hemsidans lotsningsfunktion finns under rubriken, "*Gör verklighet av din idé*", med ett antal relevanta frågor och svar samt med koppling till drygt 60 användbara länkar till organisationer inom innovationsområdet.

Under 2008 besöktes SUF hemsida av fler än 500 000 unika besökare med en genomsnittlig besökstid på 10 minuter. Via "*Innovationskalendern*" presenteras på hemsidan aktuell information om aktiviteter från hela landet och från olika organisationer. 3-4 evenemang per vecka publiceras.

Inom ramen för lotsningsverksamheten medverkar SUF i olika utbildningssammanhang såsom *Idéumutbildning*. En "*Tekniskt Nyskapande*" internatutbildning som omfattar totalt nio veckor. Den drivs i Lidköping av CIEL AB, som ägs av Lidköpings Kommun, ISF, Sveriges Ingenjörer och SUF. Vidare bedrivs olika *Kortkurser på Idéum* som omfattar 1-3 dagar med olika tema såsom Kreativitet, Immaterialrätt, Prototyper/tillverkningsprocesser, Export. Kortare seminarier har genomförts i form av en "*road show*" "*Bättre skydd för företagens produkter*" på fem orter för totalt ca 250 deltagare under hösten 2008 i samverkan med Vinnova, PRV, Svenskt Näringsliv, Svenska föreningen mot Piratkopiering och Forum for Innovation Management och som avslutats med ett seminarium med bl a ansvariga politiker.

SUF har under 2008 också deltagit på mässor och aktiviteter med anknytning till innovationsvärlden såsom Tekniska Mässan och Formexmässan. Syftet är bl a att finna kommersialiseringskanaler för uppfinnarens idéer. På årets Formexmässa ställde 12 uppfinnare ut i SUFs monter och på Tekniska Mässan 11 stycken.

Till lotsningsverksamheten hör också SUFs allt mer omfattande mediekontakter med syfte att öka förståelsen för och betydelsen av uppfinnandet.

SUF medverkar årligen i en bilaga till Dagens Industri med titeln "*Idé och Innovation*". Detta sker i samarbete med ALMI och Mediaföretaget Provisa.

SUF har även medverkat i flera artiklar om uppfinnande och innovation i dags- och veckopress. SUF har ett särskilt samarbete med tidningen Uppfinnaren & Konstruktören i vilken SUF också disponerar två medlemssidor. Tidningen utkommer med 8 nummer per år.

*TV o Radio.* SUF har bidragit med information och vägledning till SVTs satsning Drakens Näste som kommer att visas under våren 2009. SUF har även medverkat i SRs Karlavagnen, som ägnade en hel kväll åt uppfinnande. SUF har medverkat i olika nyhetsinslag på TV och i radio, bl a i samband med Tekniska Mässan.

SUF har lämnat många förslag på uppfinnare till URs programserie: Hela Apparaten, åtta program för att stimulera teknikintresset hos ungdomar. Z-TV sände ett 10 minuters film om arbetet som uppfinnare, för att informera/inspirera ungdomar, där SUF deltog.

## **Utveckling av det innovativa klimatet**

Utveckling av det innovativa klimatet har under 2008 huvudsakligen koncentrerats på utveckling av projekten: SKAPA, QUIS och MentorRing, samt olika informationsaktiviteter av olika slag

SKAPA- stipendiet har delats ut sedan 1986 både nationellt och regionalt. SUF är tillsammans med Stockholmsmässan stiftare till Stiftelsen SKAPA. Stipendiet stöds av VINNOVA, ALMI, PRV och Stiftelsen Agne Johanssons Minnesfond. Tack vare ett förstärkt ekonomiskt stöd i synnerhet från Agne Johanssons Minnesfond har stipendiet utvecklats väl och uppmärksamheten är stor. Årets prissumma var 860 000 kr med ett SKAPApris på 400 000 kr, två stipendier på 50 000 kr vardera och 24 länsstipendiater på vardera 15 000 kr. 2008 års SKAPApris tilldelades Petra Wadström för projektet "Solvatten".

QUIS, Kvinnliga Uppfinnare i Sverige, är ett nätverk inom SUF som arbetar för att lyfta fram kvinnliga innovatörer. QUIS har också medverkat till utställningen Kvinnors Innovationer på Tekniska Museet. 2009 blir det en vandringsutställning som i samarbete med lokala uppfinnarföreningar ALMI, Nutek och Svenska Institutet kommer att "rotera" på 19 platser i Sverige samt senare även utomlands.

Utmärkelsen Årets Kvinnliga Uppfinnare delas ut på Tekniska museet, den 8 mars av Margareta Anderssons minnesfond. Ewa Stackelberg och Nadja Ekman blev 2008 års pristagare för sin uppfinning Pictoglas.

MentorRing är ett projekt som bygger på att i grupp diskutera och stödja kvinnliga uppfinnare att ta sina idéer från idéstadiet till marknaden, parallellt med kompetenshöjande föreläsningar. En handledning har tagits fram som erbjuds de lokala föreningarna att driva egna MentorRingar. Projektet finansieras av NUTEK och ALMI.

SUFs deltar i juryarbetet Finn upp 12-15 år och Ung Företagsamhet 16-19 år. Inför 2009 planeras ett intensivare samarbete mellan lokala uppfinnarföreningar och Ung Företagsamhet lokalt.

SUF använder hemsidan, nyhetsbrev och har en kontinuerlig omvärldsbevakning för att bli inspirera till uppfinnande och innovation, visa upp förebilder och peka på uppfinnandets roll i samhället. Vidare har en enkät genomförts bland SUFs medlemmar tillsammans med ALMI för att utröna "Hur blir man som uppfinnare bemött vid kontakter med olika organisationer, banker osv."

SUF engageras också som föreläsare. Under 2008 hölls ett seminarium hos CETIS, Centrum för Teknik i Skolan i Norrköping inför drygt 500 lärare, för att betona vikten av kreativitet och skapa kontakt mellan skolor och lokala uppfinnarföreningar.

## **Forum för immaterialrätt**

Immaterialrättsfrågornas betydelse har vuxit markant i samband med globaliseringen. Om Sverige långsiktigt skall kunna konkurrera på en global marknad måste kunskaper och insikter höjas avsevärt avseende IPR - frågornas betydelse och effekter. Svenska erfarenheter måste relateras till de internationella IPR- systemen såsom de definieras av nationell lag, internationella konventioner (t ex PCT), EU-policy och förändringar i den globala IPR - kartan. Kunskap om dessa trender är en förutsättning för att kunna nyttja SUFs position i de nationella och internationella remiss- och lobbyarbetet.

SUFs ambition är att bli en organisation med goda kunskaper och insikter om uppfinnarens IPR frågor. Syftet är att främst arbeta som en policyskapande aktör i ett uppfinnarperspektiv.

SUF har sedan hösten 2006 fört diskussioner med olika organisationer och aktörer inom systemet för att närmare precisera de problem och frågeställningar inom IPR-området som har aktualitet för enskilda uppfinnare och småföretagare. Behovet av samordning och ett utökat samarbete med olika organisationer kring immaterialrättsfrågor finns kvar. Detta samarbete avser information, utbildning och olika former av opinionsbildning. Under 2008 har SUF fördjupat samarbetet med VINNOVA, PRV, Svenskt Näringsliv och Företagarna. Detta resulterade bli i den tidigare nämnda "road showen". Samarbetet kommer att fortgå även under 2009.

SUF har under 2008 aktiverat sig i remissarbetet kring IPR frågor och EU och deltar i de hearings som Justitiedepartementet anordnar i samband därmed. SUF kommer att fortsätta denna bevakning och påverka Sveriges ståndpunkter. SUF har en särställning, då organisationen bevakar de mindre resursstarka parterna. Spelreglerna på denna arena bestäms i hög grad av tillgången på resurser.

Stora ambitioner har lagts ned på att skapa en aktuell hemsida rörande IPR frågor både vad gäller nyhetsbevakning och saklig information. Text avtalsmallar reviderats, de av SUF tillhandahållna värdebevisen för fri konsultation hos patentombud har förlängts att gälla även under 2009 och rättsskyddsförsäkringen för Immateriella rättigheter har lanserats till SUFs medlemmar. Beträffande försäkringen har SUF också diskuterat med Factor, som är försäkringsmäklare, om att kunna erbjuda även icke -SUF medlemmar försäkringen. Avsikten är att kunna bredda basen för försäkringen och därmed få en kraftfull försäkringslösning i framtiden.

Under 2008 genomförde SUF en Studie kring patentstrategier med finansiering från Romanusfonden. Rapporten presenterades i dec 2008. En av slutsatserna är att kunskapen om patentstrategier är bristfällig och att patentstrategin har blivit en alltmer viktig komponent i ett projekts affärsstrategi. SUFs ambition är att följa upp studien med andra studier under förutsättning att finansiering kan erhållas.

Under 2008 har SUF kunnat aktualisera de internationella frågorna tack vare ett bidrag från Sten Gustafssons fond. SUF har ökat sitt engagemang i IFIA, International Federation of Inventors' Association och deltog i föreningens 40 års jubileum i Kina. SUFs representant Lennart Nilsson har valts in i dess styrelse, med särskilt ansvar för europeiskt samordning. Ambitionen är att bli mer aktiv på EU-arenan för att bättre kunna informera uppfinnare och påverka opinionsbildare.

Intresset för arbetstagares uppfinningar har ökat och SUF har tagit fram en PM kring detta och lagt ut den på hemsidan.

En central del inom SUFs immateriella område är de tjänster som SUF erbjuder rörande patentbevakningen. Under 2008 bevakades drygt 1400 patent i 52 länder på uppdrag av 240 uppfinnare. Utöver Sverige omfattar bevakningarna främst USA, Tyskland och EPO patent.

SUF håller sig uppdaterade inom immaterialrättens område och sprider information om nyheter och aktiviteter både nationellt och internationellt genom att löpande delta i seminarier om IPR frågor och genom samverkan med andra organisationer.

SUF deltar bla aktivt i PRVs kundgrupp. Frågor som diskuteras där ligger på både nationell och internationell nivå och avsikten är att förbättra kommunikationen om immaterialrätt samt förbättringar inom detsamma. SUF är också medlem i SFIR, Svenska Föreningen för Industriellt rättsskydd, och deltog som sponsor vid SFIR:s 100 års jubileum i augusti samt i utställningen Likt/Unikt på Tekniska museet.

## **Lobbyverksamhet**

Under 2008 har olika aktiviteter prioriterats för att göra politiker och myndigheter uppmärksamma på uppfinnarens roll i innovationssystemet. Omfattande remissverksamhet har bedrivits.

De frågor som SUF har fokus på är

- Stimulans för privata investeringar i tidiga skeden i utvecklingsprojekt. Detta inkluderar skatteområdet
- Ökade offentliga investeringar i tidiga skeden i utvecklingsprojekt
- Affärsidéer utanför universitetssektorn bör få lika goda villkor som inom universitetssektorn. Detta gäller i synnerhet möjligheten till rådgivning.
- Immaterialrättsområdet

Under 2008 har olika aktiviteter prioriterats för att göra politiker och myndigheter uppmärksamma på uppfinnarens roll i innovationssystemet. Flera frukostmöten har genomförts i Riksdagen i samråd med *Forum för Uppfinningar och Innovationer (FUI)* av

ledamöter med intresse för innovationsfrågor. SUF har en nära kontakt med nätverket. En utställning med 10 miljöinnovationer genomfördes i Riksdagen den 1 december 2008.

SUF har under 2008 haft ambitionen att utöka samarbetet främst med Uppfinnarkollegiet och Svenska Uppfinnarakademin så att uppfinnandets frågor får ett gemensamt språk. Under våren 2009 har en sådan gemensam överenskommelse träffats mellan organisationerna.

I Almedalen i juli besökte SUF innovationsrelaterade seminarier, samt knöt strategiska kontakter. Planering inför ett eventuellt SUF-deltagande Almedalsveckan 2009.

Två artiklar har varit införda i Dagens Industri, dels kommentar till Forsknings & Innovationspropositionen dels om Innovationsåret 2009, tillsammans med bl a ISF, Unionen och SKTF .

SUF har tillsammans med Uppfinnarkollegiet och Uppfinnarakademin yttrat sig över två utredningar dels statligt finansierad Företagsrådgivning – För fler och växande företag , FBA, Stockholm 2009-02-02 dels om Innovationer och företagande – Sveriges framtid SOU 2008:121

## **SUF i framtiden**

SUF har tecknat en överenskommelse med Uppfinnarkollegiet och Uppfinnarakademin om samverkan som på sikt kan leda till ett samgående mellan organisationerna. Det förslag till framtida finansiering som presenterats för SUFs nuvarande finansiärer omfattar även Uppfinnarkollegiet. Dessutom ingår Svenska Uppfinnarakademin i samarbetet utan önskemål om särskilda medel.

SUFs verksamhetsplan för åren 2009 – 2012 återspeglar den gemensamma framtida ambitionen för de tre organisationerna som är att

- Ge de lokala föreningarna ökad möjlighet att genom utbildning och stöd assistera uppfinnare på vägen från idé till marknad. Syftet är också att öka uppfinnarnas kontaktytor. Kommersialisering kommer att vara i fokus.
- Förbättra kommunikationen om innovationsprocessen och dess betydelse för samhällsutvecklingen bl.a. genom en årlig "Uppfinnardag". Här är målgruppen media, opinionsbildare och allmänhet.
- Öka kontakterna på den internationella arenan i synnerhet inom EU. Det är där spelreglerna i hög grad bestäms och det är viktigt att kunna förmedla dessa signaler till svenska uppfinnare och opinionsbildare. Detta gäller IPR och politikens allmänna inriktning likaväl som exempelvis detaljerade statsstödsregler.

SUF, Uppfinnarkollegiet och Uppfinnarakademin har gemensamt i remissvaren till utredningarna "Statligt finansierad Företagsrådgivning – För fler och växande företag" FBA, Stockholm 2009-02-02 och "Innovationer och företagande – Sveriges framtid" SOU 2008:121, föreslagit att ett NIONDE INNOVATIONSKONTOR bör inrättas. Detta skall ges rådgivningsresurser likvärdiga med de andra åtta, som utredningen föreslår, och vara specialiserat på rådgivning i tidiga skeden i synnerhet avseende verifiering, marknadsanalys, IPR-strategier, finansiering och kommersialisering. Det nionde kontoret

skall erbjuda de icke universitetsnära företagen likvärdiga resurser vad gäller rådgivning som gäller inom universitetsvärlden. Kontoret skall inte enbart vara lokaliserat på en plats. Dessutom anser organisationerna att de lokala uppfinnarföreningarna kan spela en mer framträdande roll i den regionala samverkan.

Organisationerna avstyrker den centrala roll som Almi föreslås få då vi bedömer att de olika roller Almi föreslås få dvs. rådgivning och lån i tidiga skeden och ägarkapitalförsörjning kan i kombination komma att skapa intressekonflikter.

Vi föreslår vidare att en ny finansieringsmodell med namnet TILLVÄXTINVEST bildas. Den innebär att privata riskkapitalister får låna tre gånger det egna kapitalet av staten. Dessa får därmed fyra gånger så stor möjlighet att investera i ägarkapital i nya företag. Modellens förebild finns i USA och kallas Small Business Investment Corporations – SBIC



## Remissvar 2008

Yttrande till Utbildningsdepartementet DrU2008/2293/f  
Forskningsfinansiering – kvalitet och relevans SOU 2008:3

Yttrande till Justitiedepartementet och Näringsdepartementet  
Om förslag till översättningar och fördelning av avgifter med anledning av ett  
eventuellt Gemenskapspatent – JU2008/358/L3

Sveriges uppfinnare lämnar synpunkter på Lissabonstrategin  
- Sveriges handlingsprogram för tillväxt och sysselsättning 2008-2010

## Lokala Uppfinnarföreningar 2008

AFI, ABB Free Innovators	Västerås
Aktiva Innovatörer c/o BRG	Göteborg
Blekinge Uppfinnareverkstad	Svängsta
Bohus-Dals Uppfinnarförening Heureka	Uddevalla
Dala Bergslags Uppfinnare	Ludvika
Finnvedens Uppfinnarförening	Kulltorp
Göteborgs Uppfinnareförening GUF	Göteborg
Idé Forum, Luleå Uppfinnareförening	Luleå
Idé-Akuten i Boden/Harads	Harads
Idé-Forum Skellefteå	Skellefteå
Idéforum Ångermanland	Örnsköldsvik
Idérika kvinnor i Norrbotten	Luleå
Jämtlands Uppfinnarakademi Innovation Z	Östersund
Kalmarbygdens Idé & Uppfinnarförening KIUF	Kalmar
Karlsborgs Uppfinnarföreningen	Mölltorp
Kreativt & Tekniskt Forum Blekinge	Karlshamn
Kvinnliga Innovatörer i Uppsala län	Knivsta
Landskrona Innovations- och UtvecklingsForum	Asmundstorp
LIST, Lokala Innovationer Skapar Tillväxt	Bollnäs
Malmö Uppfinnarförening	Lund
Mitt-Idé Uppfinnarförening i Ånge	Ånge
Oppinova Innovatörs- och Uppfinnareförening	Flen
STIK Stockholms Innovatörskrets	Stockholm
SUF Halland	Varberg
SUF Helsingborg	Höganäs
SUF Umeå	Umeå
SUF - Örebrogruppen	Örebro
Sundsvall-Timrå Uppfinnare o Innovationsförening (STUIF)	Timrå
Täby-Danderyd Uppfinnarförening (TDU)	Täby
Uppfinnare och Innovatörer i Alfred Nobels Karlskoga	Karlskoga
Uppsala Idé & Uppfinnarförening	Uppsala
Västra Värmlands Uppfinnarförening VVU	Arvika
Ängelholm-Båstad Idé- & Uppfinnarförening	Ängelholm

**VINNARE AV 2008 ÅRS**

**SKAPASTIPENDIUM**

**400 000 KRONOR**

**PETRA WADSTRÖM**

*PROJEKT: SOLVATTEN*

-----

**50 000 KRONOR**

**AASE BODIN, HENRIK BÄCKDAHL, PAUL GAUTENHOLM, LENA  
GUSTAFSSON, BO RISBERG**  
*PROJEKT: DRESSERADE BAKTERIER*

-----

**50 000 KRONOR**

**MATHIAS KARLSSON**

*PROJEKT: MIKROVOLYMBASERAD SYREBRISTDETEKTION*

-----

**ÅRETS KVINNliga UPPFINNARE**

**EWA STACKELBERG OCH NADJA EKMAN**  
*PROJEKT: PICTOGLAS*

Exportrådet, insänt den 23 september 2009

Exportrådet tog för en tid sedan emot en inbjudan att bidra med hur vi bidragit till genomförandet av rubricerade handlingsprogram. Vi lämnar härmed, huvudsakligen genom referenser till vår gängse rapportering till staten (UD), några upplysningar som kan användas som inspel till uppföljningsrapporten.

Staten, genom Utrikesdepartementet, och näringslivet, genom Sveriges Allmänna Utrikeshandelsförening, driver sedan 1972 Exportrådet som nationellt serviceorgan för exportfrämjande. Verksamheten bedrivs utomlands vid drygt 60 egna kontor i över 50 länder och i Sverige vid huvudkontoret i Stockholm, liksom genom regionala exportrådgivare för samtliga län. Ett nära samarbete sker med svenska utlandsmyndigheter på kommersiellt intressanta marknader. Exportrådet skall göra det enklare för svenska företag att växa internationellt. Exportrådets verksamhetsstrategi är att kunna tillhandahålla:

- **Information och upplysning om förutsättningarna för internationella affärer för att stimulera och inspirera nya/ fler företag**
- **Kapacitet och metoder för systematisk marknadsanalys ställd mot svensk resurs-/kompetensbas och svenska företags komparativa fördelar**
- **Tjänster särskilt riktade till småföretag**

Vår förmåga att ge svenska företag den service de efterfrågar bygger på att vi kan erbjuda:

- **Närhet, kompetensutveckling och inspiration till företagen hemma**
- **Hållbar närvaro, marknadskunnande och kontaktnät i utlandet**
- **Analytisk kompetens och professionell, handfast vägledning för internationell affärsutveckling i hela kedjan från första steget ut till konkret affär**

De aktiviteter vi genomför med finansiering, helt eller delvis, från statens uppdrag till Exportrådet är centrala element i vårt samlade erbjudande till företagen, i synnerhet till de mindre som har ringa eller ingen exportvana. Vid sidan av tjänster som helt eller delvis finansierats inom ramen för statens uppdrag, erbjuder Exportrådet företagen marknadsprissatt, företagsanpassad och konkret rådgivning till stöd för företagens internationella affärsutveckling.

Mot den bakgrunden är Exportrådets verksamhet, typiskt sett, ägnad att bidra till svenska företags framgångar på utlandsmarknaderna och att därmed kunna ge sina bidrag till de exportinkomster som skapar sysselsättning och välstånd i Sverige.

Mer detaljerad information om verksamheten återfinns i bifogade årsrapport för 2008 till staten (UD).

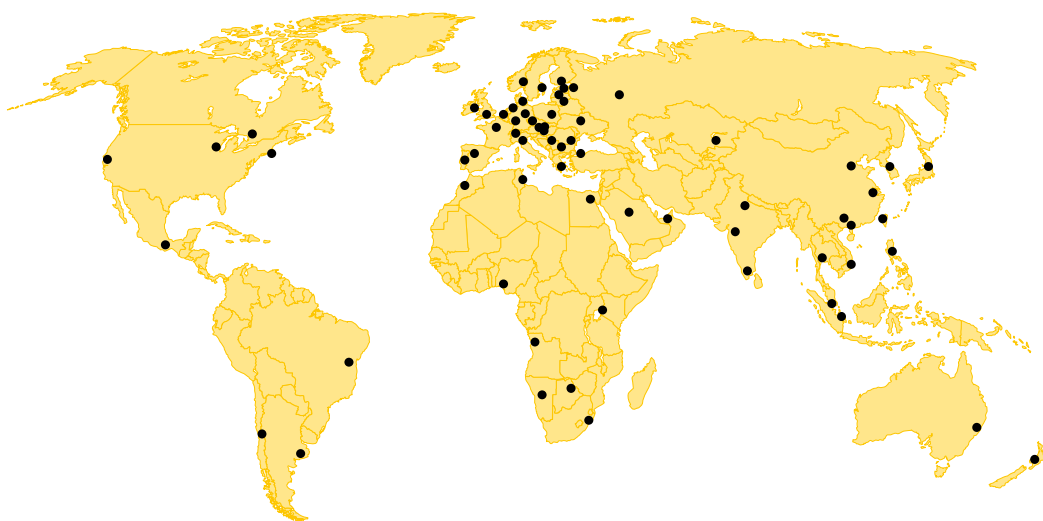
Bästa hälsningar - för Exportrådet



ANDERS WENSTRÖM Vice President  
Public Affairs  
Exportrådet / Swedish Trade Council  
(World Trade Center, Klarabergsviadukten 70)  
Tel: +46 8 588 660 00, 588 661 04 (direct)  
Fax: +46 8 588 661 90  
Mobile: +46 733 476 476  
anders.wenstrom@swedishtrade.se  
www.swedishtrade.se

# Redovisning av statens uppdrag till Exportrådet

2008





# Innehållsförteckning

<b>Överblick och sammanfattning</b>	
<b>1 Inledning</b> .....	10
Exportutvecklingen – förutsättningar, trender och strategi .....	10
Mål och resultat – en översikt .....	18
<b>2 Grundläggande exportservice</b> .....	22
Förfrågningar, information och analys.....	22
Allmänt Sverigefrämjande .....	24
Personlig rådgivning till företag .....	25
Samverkan med övriga handels- och investeringsfrämjande aktörer .....	26
<b>3 Kompetensutveckling för företag</b> .....	34
Grundläggande rådgivning i Sverige till småföretag/regional exportrådgivning m.m.	34
Utlandsbilden i Sverige .....	37
Seminarier och avgiftsbelagda webbtjänster.....	38
<b>4 Riktade insatser för internationellt affärsfrämjande</b> .....	39
Riktade främjandeinsatser på utlandsmarknader .....	39
Affärschans; strategisk marknadsanalys.....	40
Internationell marknadsföring av branscher .....	41
Övriga branschaktiviteter .....	47
Internationellt upphandlade/finansierade affärer .....	48
<b>5 Företagsspecifik affärsutveckling</b> .....	53
<b>6 Marknadskommunikation</b> .....	54
<b>7 Övrig verksamhet</b> .....	56
<b>8 Personal</b> .....	59
<b>9 Ekonomi; fördelning/allokering av medel</b> .....	61
<b>Bilagor</b>	
1 Organisationsöversikt	
2 Aktuella särskilda regerings- eller departementsuppdrag	
3 Översikt större främjandeaktiviteter under 2008	
4 Disposition av det statliga årsuppdraget 2008	





# Överblick och sammanfattning

## *Fundamenta*

Svenska staten, genom Utrikesdepartementet, och näringslivet, genom Sveriges Allmänna Utrikeshandelsförening, driver sedan 1972 Sveriges exportråd (Exportrådet) som nationellt serviceorgan för exportfrämjande. Exportrådets verksamhet regleras av ett avtal mellan svenska staten och Sveriges Allmänna Utrikeshandelsförening samt av särskilda stadgar.

Verksamheten bedrivs utomlands vid drygt 60 egna kontor i över 50 länder och i Sverige vid huvudkontoret i Stockholm, liksom genom regionala exportrådgivare för samtliga län. Ett nära samarbete sker med svenska utlandsmyndigheter på kommersiellt intressanta marknader. Exportrådets utlandsorganisation har under 2008 utökats med närvaro på ytterligare en handfull marknader. Några andra etableringar har konsoliderats under året genom att handelskontor inrättats. De flesta nya kontor är små och agerar i nära samspel med ett närbeläget, större Exportrådskontor med subregionalt ansvar. En aktuell organisationsöversikt finns i bilaga 1.

Exportrådet arbetar i samverkan med handels- och investeringsfrämjande aktörer med skilda men sammanhängande uppdrag, främst:

- Aktörerna inom Nämnden för Sverige-främjande i Utlandet (NSU): UD/utrikesförvaltningen, Invest in Sweden Agency, Svenska Institutet, VisitSweden AB)
- Exportfinansierande aktörer (Exportkreditnämnden, AB Svensk Exportkredit, Swedfund International AB)
- Handelspolitiska/-tekniska partners (i första hand Kommerskollegium och Tullverket)
- Näringslivsutvecklande aktörer (Almi Företagspartner AB, NUTEK, Vinnova m.fl.)
- Handelskamrar och andra sammanslutningar av företag.

## *Export- och valutautveckling*

De svenska företagens internationalisering har oavbrutet ökat under de senaste decennierna. Den svenska exporten av varor och tjänster motsvarar idag 52 procent av BNP. Sveriges beroende av en stark utrikeshandel understryks därmed alltmer.

År 2008 blev ett år av recession för världsekonomin. Svensk export inledde året starkt, men svängde brant ned under andra halvåret, en konsekvens av den snabbt försämrade internationella konjunkturen. För fjärde kvartalet 2008 minskade varuexporten med 7 procent i värde från motsvarande period föregående år, det svagaste utfallet sedan 1975. Eftersom priserna i svenska kronor höjdes mot slutet av året lär volymfallet ha varit ännu större.

Sett över hela 2008 ökade varuexporten dock med 5 procent i värde. Exporten av tjänster växer mest - den stod 2007 för 14 procentenheter medan varuexporten stod för 38 procentenheter av BNP.

Utvecklingen på valutamarknaderna har varit dramatisk under 2008. De stora svängningar som skett kommer att få konsekvenser för internationell handel och för svensk export.

Svenska exportföretag som har en betydande del av sina kostnader i Sverige och en välfungerande försäljning internationellt kan se fram emot ökade vinster i kronor och får därmed ökade möjligheter att ta marknadsandelar, även om detta alltid är svårt i en vikande marknad.

Sverige har betydande överskott i bytesbalansen och det är troligt att kronan stärks igen när väl den internationella ekonomin och finansmarknaden stabiliseras. Däremot skapar den svaga kronan ett hinder för svenska företag som vill bygga upp en marknadsorganisation utomlands och inte kan finansiera denna med i motsvarande grad ökande exportintäkter. Trösklarna blir därmed högre för företag med liten internationaliseringsgrad.

### ***Exportrådets erbjudande till företagen; verksamhetstrender***

De aktiviteter vi genomför med finansiering, helt eller delvis, från statens uppdrag till Exportrådet är centrala element i vårt samlade erbjudande till företagen, i synnerhet till de mindre som har ringa eller ingen exportvana. Möjligheten att kunna erbjuda helt statligt finansierade tjänster, samfinansierade aktiviteter och helt företagsspecifika insatser mot marknadsmässigt arvode – och samspelet mellan dessa insatser - gör vårt erbjudande till företagen unikt.

Verksamhetsåret 2008 har överlag präglats av en hög aktivitetsnivå. Inledningen på verksamhetsåret var mestadels trög – till viss del en säsongsmässig företeelse. Men i början av året lades också stor energi på att förbättra Exportrådets interna processer för marknadsföring, försäljning och leverans av våra tjänster, liksom på att effektivisera våra system inom ekonomi- och personalhantering.

Under senare delen av året tvingades utlandskontoren, allmänt sett, lägga ner väsentligt mer tid för varje uppdrag än tidigare - finanskrisen och den betydande nedgången i världsekonomin har naturligen fått till följd att företagen/kunderna tvekar inför eller skjuter på sina utlandssatsningar. En viss avmattning i efterfrågan på Exportrådets tjänster kunde noteras på ett antal marknader som var/är särskilt starkt påverkade av konjunktur nedgång och oron på finansmarknaden.

Men även om vi befinner oss i en världsekonomisk uppförsbacke så vittnar orderingången inför 2009 om att det fortfarande finns betydande outnyttjade affärsmöjligheter för svenska företag.

### ***Strategi, mål och resultat***

Exportrådet skall göra det enklare för svenska företag att växa internationellt. Exportrådets verksamhetsstrategi är att kunna tillhandahålla:

- **Information och upplysning om förutsättningarna för internationella affärer för att stimulera och inspirera nya/ fler företag**
- **Kapacitet och metoder för systematisk marknadsanalys ställd mot svensk resurs-/kompetensbas och svenska företags komparativa fördelar**
- **Tjänster särskilt riktade till småföretag**

Vår förmåga att ge svenska företag den service de efterfrågar bygger på att vi kan erbjuda:

- **Närhet, kompetensutveckling och inspiration till företagen hemma**
- **Hållbar närvaro, marknadskunnande och kontaktnät i utlandet**
- **Analytisk kompetens och professionell, handfast vägledning för**

### **internationell affärsutveckling i hela kedjan från första steget ut till konkret affär**

Exportrådet har under lång tid fått omfattande uppdrag från staten. Att döma av återkommande markeringar i budgetpropositioner till Riksdagen och på annat sätt drar vi slutsatsen att vi väl motsvarat uppdragsgivarens förväntningar. Den särskilda översyn av export- och investeringsfrämjandet som under våren 2007, på Regeringens uppdrag, genomfördes av oberoende konsulter bekräftar detta. Samma slutsats bör kunna dras av den genomlysning av verksamheten som under 2008 gjorts av *Exportutredningen* (SOU 2008:90).

Under 2008 genomförde Exportrådet en ny mätning av kundernas uppfattning om våra tjänster och det vi levererar. Det samlade NKI-värdet (56) är stabilt högt och innebär i allt väsentligt att det stora flertalets uppfattning, precis som vid förra mätningen år 2006, återspeglar olika grader av nöjdhet. NKI-noteringen får anses vara godkänd men vi fortsätter sträva efter att nå över 60-strecket.

Om man ser närmare på resultatet av mätningen, visar det sig att trenden i stora stycken är positiv. När det gäller frågor om Exportrådets kompetens kunde vi registrera ett klart bättre betyg än i 2006 års undersökning. De frågor som var relaterade till specifika tjänster gav också ett genomgående bättre värde än i 2006 års undersökning. Exportrådet tolkar resultatet som att trenden är positiv, men att kunderna också ställer allt högre krav på oss.

Bland de enskildheter för vilka kunderna markerat lägre betyg än genomsnittet finns – liksom vid förra mätningen - att vi kan bli bättre på att följa upp våra insatser.

Vi fortsätter ambitionen att systematiskt följa upp våra insatser för att få företagens uppfattning om värdet av vårt bidrag till deras affärsutveckling. Det arbete som inleddes under 2007 har fortsatt under 2008 med syfte att väsentligt bättre än hittills systematisera effekt- och nöjdhetsmätningar över hela linjen.

Det fulla genomförande av ett sådant system har blivit något fördröjt p.g.a. att processen med specifikation och upphandling av nödvändiga IT-verktyg (kundregister, s.k. CRM-system för att hantera kundrelationer etc.) blivit mer komplex och utdragen än väntat. Vi räknar med att det system vi sålunda utformat kommer i full tillämpning under våren 2009.

När detta är sagt, måste noteras att det finns naturliga och ofrånkomliga begränsningar i hur exakt man kan mäta effekter och resultat av våra insatser på företagens utveckling. Det ligger ett klassiskt dilemma i svårigheten att otvetydigt verifiera vilken marginalnytta just vår input haft för kundföretagens affärsresultat.

#### ***Redogörelsens uppläggning***

Mot bakgrund av Regeringens riktlinjer till Exportrådet för verksamheten under 2008 (regeringsbeslut 2007-12-19) har årsuppdraget, omfattande 193,0 milj. kr., primärt fördelats på de verksamheter som angetts som särskilt prioriterade:

- Grundläggande exportservice (exportinformation, svar på förfrågningar, medverkan i planering och genomförande av statsbesök och andra exportrelaterade evenemang m.m.)
- Regional exportrådgivning för små företag
- Riktade insatser för internationell affärsutveckling (primärt s.k. *AffärsChans*-projekt)
- Internationellt upphandlade/finansierade affärer.

Under 2008 har Exportrådet därutöver genomfört ett antal tilläggsuppdrag avseende särskilda insatser inom strategiskt intressanta marknader och branscher. En sammanställning av sådana uppdrag finns i bilaga 2. Dessa uppdrag avrapporteras antingen i denna redogörelse eller i särskild dokumentation.

I denna verksamhetsberättelse redovisas Exportrådets aktiviteter enligt den sedvanliga indelningen i fyra verksamhetsområden:

- **Grundläggande exportservice**
- **Kompetensutveckling för företag**
- **Riktade satsningar för internationellt affärsfrämjande**
- **Företagsspecifik affärsutveckling** (helt översiktligt)

Redogörelsen bygger på ett mycket omfattande material från såväl utlandsorganisationen som enheter i Sverige, ett material som överlag redovisar våra aktiviteter i stor detalj. En sammansmältning av detta material har varit nödvändig för att göra rapporten tillgänglig och överblickbar. I bilaga 3 redovisas större främjandeaktiviteter som Exportrådet genomfört eller medverkat i, med finansiering - helt eller delvis - ur antingen årsuppdraget eller särskilda uppdrag. Om så skulle önskas, kan vi lämna ytterligare information om enskilda aktiviteter.

#### ***Grundläggande exportservice***

Inom verksamhetsområdet *Grundläggande exportservice* utför Exportrådet ett antal tjänster som tack vare finansiering från statens årsuppdrag kan erbjudas avgiftsfritt för företag och andra intressenter. Verksamheten, som också omfattar central insamling/förmedling av information och analys, bedrivs både vid Exportrådets utlandskontor och centralt i Sverige inom avdelningen *Business Analysis & Information* med underliggande enheter *Market Information* och *Trade Facilitation*. Genom denna verksamhet kan vi ge kunderna grundläggande marknadsinformation och exportteknisk rådgivning genom att svara på inkommande frågor, identifiera affärsmöjligheter och producera s.k. *fact packs* och andra webb-baserade tjänster. Frågorna besvaras i någon form inom 48 timmar.

Den process för exportserVICEN som vi tillämpat under senare år innebär att kunderna dirigeras att först söka i den s.k. *FAQ-databasen (Frequently Asked Questions)* på Exportrådets hemsida. Finner de inget svar där, fyller de i sin fråga och kontaktuppgifter i ett webbformulär. Om frågan avser förhållanden på en specifik marknad skickas den vidare för handläggning till berört utlandskontor. Denna arbetsprocess har medfört en minskning av antalet inkommande direkta förfrågningar - allt enligt vår målsättning att kunna ägna mer tid åt särskilt affärsmässigt intressanta frågor. Antalet förfrågningar uppgick under 2008 till ca 27 000. Till det ska läggas ca 900 sökningar per månad i FAQ-databasen. Parallellt med att detta nya arbetssätt introducerats fortsätter utnyttjandet av Exportrådets webb-tjänster att öka.

Inom verksamhetsområdet deltog - i väsentligt högre grad än tidigare år - utlandskontoren i att ta emot besök från Sverige, i lokalt samarbete med ambassad/konsulat och andra Sverige-främjande aktörer. Kontoren har också haft omfattande kontakter med företag, främst små och medelstora, i samband med ett stort antal besöksresor till Sverige. Vår personal fick därmed tillfällen till personlig rådgivning och inspiration med utgångspunkt från deras kännedom om förhållanden, förutsättningar och möjligheter på de marknader där de är verksamma.

### ***Kompetensutveckling för företag***

Exportrådet har under 2008 fortsatt att utveckla sin regionalt förankrade service till små företag med grundläggande avgiftsfri rådgivning och exportförberedelser på hemmaplan. Exportrådets regionala exportrådgivare (RER) täcker alla län/regioner i Sverige, samverkar nära med övriga berörda aktörer, främst Almi Företagspartner AB och regionala handelskamrar, och utgör samtidigt en fokalpunkt i sina regioner för Exportrådets utlandsorganisation.

Under verksamhetsåret 2008 har Exportrådets rådgivare haft personlig kontakt med ca 1 800 små företag. Av dessa företagskontakter har knappt 1 000 lett till konkret rådgivning kring internationalisering. De regionala exportrådgivarna har vidare genomfört eller medverkat i ett hundratal inspirationsseminarier kring internationell affärsutveckling, ofta i samverkan med ovan nämnda regionala aktörer och våra utlandskontor.

Under året har Exportrådet byggt vidare på det under 2007 etablerade nätverket av s.k. *exportmentorer*, bestående av framgångsrika exportörer i småföretag som kan fungera som inspiratörer för andra företag och som idégivare till Exportrådet. Med utgångspunkt från ett särskilt regeringsuppdrag har Exportrådet under 2008 genomfört särskilda insatser för nätverksbildning med företagare med utländsk bakgrund (en särskild rapport har lämnats i december 2008). Syftet har varit att:

- ta vara på den kompetens och kunskap om marknader och behov som företagare med utländsk bakgrund besitter;
- skapa bättre förutsättningar för dessa företags utveckling på hemmamarknaden;
- åstadkomma ett bättre samarbete mellan näringslivsfrämjande organisationer.

Många fler svenska företag har potential att växa internationellt. Exportrådet har även under 2008 i olika former arbetat för att vidarebefordra kunskap och insikt om internationella marknader och deras möjligheter, som bidrar till att fler företag tar steget ut i världen – en korrekt och inspirerande *utlandsbild i Sverige*. Detta har skett i samband med den årliga Stora Exportdagen, återkommande regionala exportdagar ute i landet och på annat sätt.

### ***Riktade satsningar för internationellt affärsfrämjande***

På samma sätt som under de senaste åren har utrymmet för riktade satsningar på intressanta eller snabbväxande marknader varit begränsat under 2008. En medveten allokering till aktiviteter där medverkande företag kunnat bidra finansiellt för att skapa en hävstångseffekt – och ett antal marknadsspecifika tilläggsuppdrag från staten - har dock gjort att aktivitetsnivån ändå kunnat hållas på en acceptabel nivå (jfr översikt i bilaga 3).

Antalet näringslivsdelegationer på hög nivå, såväl utgående som inkommande, ökade starkt under 2008. Några särskilt markerade aktiviteter under 2008 var följande:

- Särskilda insatser via utlandskontoren i samband med de utgående statsbesöken till Portugal och Ukraina, och inkommande statsbesök från Grekland, Luxemburg och Rumänien, liksom i samband med statsministerns (m.fl.) besök i Kina och Japan.
- Särskilda satsningar i USA inom spjutspetsbranscher, i betydande grad med anknytning till främjandeverksamhet i *House of Sweden*, Sveriges ambassadbyggnad i Washington DC.

Exportrådet har under 2008 fortsatt bedriva *branschriktad* marknadsföring och affärsutveckling, huvudsakligen inom ramen för särskilda regeringsuppdrag inom *miljöteknik* (Näringsdepartementet) och *livsmedel* (Jordbruksdepartementet).

I anslutning till det förstnämnda uppdraget har Exportrådet projektlett arbetet med att ta fram en ny kommunikationsplattform för internationell marknadsföring av svensk miljöteknik. Plattformen lanserades under våren 2008 under varumärket *SymbioCity – Sustainability by Sweden*.

Verksamheten med *AffärsChans*-projekt drevs under 2008 vidare i något större omfattning än under året före. Under 2008 genomfördes sammanlagt 478 projekt - det högsta antalet något år hittills (motsvarande under 2007 var 440). Närmare 2 700 projekt har genomförts sedan starten för tio år sedan.

Exportrådet utvärderar löpande effekterna av *AffärsChans* i termer av affärsvolym och vilken nytta de deltagande företagen upplever av sitt deltagande. Den senaste effektmätningen 2007 bekräftade att tjänsten motsvarar förväntningarna på att öppna dörrar och skapa affärer för små företag på nya marknader. Vi har ambitionen att utföra ytterligare en sådan utvärdering under våren 2009. Från den genomförda NKI-undersökningen kan noteras att de företag som deltagit i *AffärsChans*-projekt genomgående är bland Exportrådets mest nöjda kunder.

Under 2008 har Exportrådet utvecklat och lanserat en ny tjänst - *Market Selection Analysis/Strategisk Marknadsanalys (MSA)* – som kompletterar den rådgivning som RER-organisationen erbjuder, och *Affärschans*. Genom MSA får företagen vägledning i fråga om marknadval, för att lägga en mer stabil grund för fortsatt internationell affärsutveckling än som nu kan ske inom den regionala exportrådgivningen.

Inom verksamhetsområdet har vi fortsatt satsningen på att främja svenskt deltagande i projekt och upphandlingar finansierade av internationella institutioner som EU, FN, Världsbanken, regionala utvecklingsbanker etc. Svenska företag har här fortfarande en låg andel i förhållande till jämförbara länder, med tanke på Sveriges relativt stora ägar- och budgetandelar i de internationella finansieringsinstitutionerna. Nätverket för företag som har särskilt intresse för samverkan med upphandlande FN-organ (*SWEUNB*) har konsoliderat sin verksamhet, med projektledning från Exportrådets sida.

Vi har under 2008 också arbetat med att vidareutveckla vår webb-baserade finansieringsguide, för att i denna även inkludera de internationella institutionerna och regionala utvecklingsbankerna som finansieringsalternativ för svenska företags internationalisering.

Inom området har Exportrådet också verkat för att tillvarata exportmöjligheter inom det svenska utvecklingssamarbetet och medverka i Regeringens och Sidas arbete med att förverkliga handlingsplanen för hur svenskt utvecklingssamarbete och svenskt näringsliv ömsesidigt kan stödja varandra.

### ***Företagsspecifik affärsutveckling***

Vid sidan av tjänster som helt eller delvis finansierats inom ramen för statens uppdrag, har Exportrådet erbjudit företagen marknadsprissatt, företagsanpassad och konkret rådgivning till stöd för företagets internationella affärsutveckling. Verksamheten har under 2008 ökat

med drygt 13 procent jämfört med 2007. Närmare uppgifter om verksamhetens omfattning återfinns i Exportrådets årsredovisning för räkenskapsåret 2007.



# 1 Inledning

## 1.1 EXPORTUTVECKLINGEN – FÖRUTSÄTTNINGAR, TRENDER OCH STRATEGI

### Global exposé

År 2008 blev ett recessionsår för världsekonomin. Svensk export inledde året starkt, men svängde brant ned under andra halvåret. För de viktigare marknaderna för svensk export kan följande utveckling och trender noteras.

*USA.* National Bureau of Economic Research har officiellt fastställt att den amerikanska ekonomin gick in i en recession i december 2007. En bra amerikansk exportutveckling höll ändå uppe aktiviteten under första halvåret, men de höga oljepriserna under sommaren och finanskrisen under hösten knäckte efterfrågan rejält under andra halvåret. Nedgången blev mycket brant. Värst har situationen varit på bostadsmarknaden men nedgången är bredbaserad. Oron i världen fick samtidigt dollarn att återhämta sig. Myndigheternas reaktion har också varit kraftfull. *Federal Reserve* har aggressivt sänkt räntan och Regeringen lade under hösten fram ett omfattande paket för att komma till rätta med finanskrisen. Under våren kommer den nya administrationen att lägga fram ett omfattande stimulanspaket. Amerikanska recessioner brukar inte vara långvariga. Den pågående kommer under alla omständigheter att höra till de mer utdragna, men det är ändå troligt att ekonomin bottenar under loppet av 2009. Det är dock inte säkert att återhämtningen blir så kraftfull som amerikanska återhämtningar historiskt varit.

*Canada och Mexico.* De två andra NAFTA-medlemmarnas ekonomier är starkt kopplade till USA och kommer knappast att inleda en återhämtning innan en vändning sker i USA.

*Västeuropa.* De flesta västeuropeiska ekonomier uppvisade negativa tillväxttal för andra och tredje kvartalet 2008, antingen var för sig eller summerat. Västeuropa gick alltså in i en recession ett kvartal senare än USA. *Tyskland*, vars exportindustri de senaste åren avsevärt stärkt sin konkurrenskraft, har snabbt drabbats av en vikande internationell efterfrågan. *Storbritannien* har drabbats av effekterna av en punkterad husprisbubbla och är mer indraget i den finansiella krisen än andra länder i Västeuropa. Pundet har fallit betydligt vilket innebär en lättnad för brittisk exportindustri. Det öppnar för möjligheter för svenska företag som exporterar kapitalutrustning. För *Frankrike* och *Italien* som en tid haft en knackig exportutveckling har avmattningen blivit särskilt kännbar. *Spanien* har under många år haft ett våldsamt uppdrivet byggande och omslaget kommer nu att bli kännbart. Kombinationen av egna utvecklade strukturproblem och vikande internationell efterfrågan blir därmed kännbar för flera länder. Länder i Västeuropa som undgått en recession så här långt är *Belgien*, *Nederländerna*, *Schweiz* och *Finland*.



Västeuropas starka exportberoende gör att vi tror att återhämtningen kommer att starta på andra marknader.

*Centraleuropa.* Regionen klarade den förra konjunktursvackan (2001-02) väl, men är mer sårbar den här gången. Flera länder har stora underskott i bytesbalanserna kombinerat med snabbt ökande kostnadslägen (*Estland, Lettland, Litauen, Rumänien*). *Polen, Tjeckien* och *Slovakien* har relativt bra makroekonomiska fundamenta men påverkas av den vikande exportefterfrågan.

*Ryssland.* Olje- och gasintäkterna spelar en avgörande roll för den ryska ekonomin som haft en mycket snabb expansionstakt de senaste åren. Ekonomin har påverkats negativt av finanskrisen och valutan har försvagats. Tillväxten väntas dämpas betydligt under 2009.

*Japan.* Ekonomin befinner sig i recession klämd av vikande export och försiktig konsumtion. Den japanska yenen har stärkts betydligt vilket skapar möjligheter för svenska företag. Förmodligen kommer vi att få se en återhämtning tidigare i Japan än i Västeuropa.

*Kina.* Även om tillväxten har bromsat in kan man räkna med att den kommer att ligga betydligt högre än i de flesta andra länder. Exporten är en viktig motor och den utvecklas sedan hösten 2008 svagt. Kina har vidtagit omfattande stimulanspaket med satsningar på infrastruktur, miljöteknik och energibesparing. Det skapar möjligheter för svenska företag.

*Indien.* Ekonomin har fortsatt att utvecklas väl, även om aktiviteten dämpades mot slutet av 2008. Utrikessektorn är liten, men landet kommer inte förbli opåverkat av den internationella lågkonjunkturen. Redan har konsumtionen dämpats och bankutlåningen blivit mer försiktig. Tillväxten bör ändå ligga långt över genomsnittet i världen under det närmaste året.

*Sydkorea.* Tillväxten har mattats av, men exporten gynnas av att wonen försvagats. Man har lanserat ett omfattande stimulanspaket omfattande infrastrukturinvesteringar, byggande och skattesänkningar.

*Taiwan.* Landet har drabbats av vikande elektronikefterfrågan och BNP-tillväxten blev tredje kvartalet negativ. Stora finanspolitiska stimulanser bör hejda tillbakagången under loppet av 2009.

*ASEAN.* Med reservation för att länderna i regionen skiljer sig åt en hel del kan man ändå konstatera att påverkan från finanskrisen varit relativt liten. Tillväxten har dämpats något och exporten visar en vikande tendens. Den ekonomiska politiken har blivit mer expansiv.

*Australien.* Aktiviteten har snabbt dämpats. Ekonomiska fundamenta är bra men vikande priser på Australiens exportprodukter och ekonomiskt ansträngda hushåll sedan den tidigare bostadsbubblan spruckit kommer att leda till att det blir en svacka i tillväxten.

*Sydamerika.* Aktiviteten var fortfarande stark under tredje kvartalet, men omsvängningen i råvarupriserna och den vikande internationella konjunkturen kommer att få negativa effekter för regionen. För *Brasilien* innebär den snabba vändningen ned för realens kurs mot dollarn en lättnad för exportindustrin.

*Mellanöstern och Nordafrika.* Omsvängningen för oljemarknaden innebär att de oljeproducerande länderna i regionen får betydligt mindre exportintäkter. *Saudiarabien* drabbas i mindre utsträckning eftersom man ändå inte klarar av att använda oljeinkomsterna i sitt eget land, men för en del andra länder kan det innebära påfrestningar. Nordafrika är mindre oljeberoende och har haft en stark expansion de senaste åren. Bankväsendet är inte särskilt integrerat med den internationella finansmarknaden. Däremot kan man drabbas av att det blir svårare att finansiera investeringar med internationellt kapital.

*Afrika söder om Sahara.* Regionen drabbades inte av den första vågen av vikande efterfrågan i finanskrisens spår. Tillväxten som varit hög de senaste åren, bör ändå mattas av, när effekterna av vikande råvarupriser, minskade utländska investeringar och sämre lånemöjligheter slår igenom. Man har också begränsade möjligheter att bedriva en expansiv finanspolitik.

### **Trender för svensk export och internationalisering; valutautvecklingen**

De svenska företagens internationalisering har oavbrutet ökat. Den svenska exporten av varor och tjänster motsvarar idag 52 procent av BNP. Snabbast har tjänsteexporten vuxit och denna stod 2007 för 14 procentenheter medan varuexporten stod för 38 procentenheter av BNP. I och med att många företag förlagt produktion utomlands ökar exporten av tjänster på bekostnad av varor. Företagen gör nämligen i ökad utsträckning tjänsteinkomster på aktiviteter som sker i andra länder. Det är den delen av tjänsteexporten som växer snabbast. Av direkta tjänster är turismen och transportnäringen de viktigaste och även dessa har ökat.

För hela 2008 ökade varuexporten med 5 procent i värde. Siffror för tjänsteexporten har ännu inte publicerats. Vi kan konstatera att efter ett relativt starkt första halvår så dalade exporten betänkligt, en konsekvens av den snabbt försämrade internationella konjunkturen. För fjärde kvartalet 2008 minskade varuexporten med 7 procent i värde från motsvarande period föregående år, det svagaste utfallet sedan 1975. Omsvängningen var alltså mycket dramatisk. Eftersom priserna i svenska kronor höjdes mot slutet av året lär volymfallet ha varit ännu större. I skrivande stund finns siffror för exporten per land t.o.m. november. Siffrorna för tremånadersperioden september-november visar att exporten föll tillbaka till Västeuropa, Central- och Östeuropa och Nordamerika. Till Asien stagnerade exporten jämfört med föregående år medan ökningarna fortfarande var mycket starka till

Sydamerika, Afrika och Mellanöstern. Inom Asien utvecklades exporten fortfarande starkt till Indien.

Utvecklingen på valutamarknaderna har varit dramatisk under 2008. US-dollar som försvagats under flera år, toppade under våren vid en eurokurs på nära 1,60 USD. När det var uppenbart att Västeuropa följt USA in i en recession försvagades euron markant mot dollarn. I november hade dollarn stärkts till 1,25 USD/euro. Därefter har en viss rekyl infunnit sig. Finanskrisen ledde samtidigt under hösten 2008 till dramatiska förändringar i en mängd andra valutor. Mindre valutor handlades i många fall ned. Det gäller även kronan som under många år uppvisat relativt stor stabilitet mot euron men som under hösten försvagats kraftigt mot euron. Valutor som har stärkts har varit yen och schweizerfranc. Krisen i Storbritannien ledde till ett stort fall för pundet, som till och med försvagats mot kronan. En rad andra valutor i tillväxtländerna har försvagats.

De stora förändringarna på valutamarknaden kommer att få konsekvenser för internationell handel liksom för svensk export. Svenska exportföretag som har en betydande del av sina kostnader i Sverige och en välfungerande försäljning internationellt kan se fram emot ökade vinster i kronor och får därmed ökade möjligheter att ta marknadsandelar, även om detta alltid är svårt i en vikande marknad.

Sverige har betydande överskott i bytesbalansen och det är troligt att kronan stärks igen när väl den internationella ekonomin och finansmarknaden stabiliseras. Däremot skapar den svaga kronan ett hinder för svenska företag som vill bygga upp en marknadsorganisation utomlands och inte kan finansiera denna med i motsvarande grad ökande exportintäkter. Trösklarna blir därmed högre för företag med liten internationaliseringsgrad. Svenska företag med intressant ny teknologi kan därmed drabbas dubbelt. Man drabbas av dels en vikande efterfrågan på grund av lågkonjunkturen, dels ökade kostnader för att nå nya kunder. För många av dessa företag har också lånemöjligheterna försämrats. I tidigare lågkonjunkturer har ofta många mindre svenska exportföretag med intressanta produkter gått i konkurs när finansieringsmöjligheterna försämrats.

### Observationer från fältet

*Några generella iakttagelser.* Verksamhetsåret 2008 har överlag präglats av en hög aktivitetsnivå. Det gäller såväl aktiviteter med offentlig finansiering som den rena affärsverksamheten. Inledningen på verksamhetsåret var mestadels trög – till viss del en säsongsmässig/återkommande företeelse. Men i början av året lades också stor energi på att förbättra Exportrådets interna processer för marknadsföring, försäljning och leverans av våra tjänster, liksom på att effektivisera våra system inom ekonomi/finans och personal/human resources.

Under senare delen av året tvingades utlandskontoren, allmänt sett, lägga ner väsentligt mer tid för varje uppdrag än tidigare - finanskrisen och den betydande nedgången i världsekonomin har naturligen fått till följd att företagen/kunderna tvekar inför eller skjuter på sina utlandssatsningar. En viss avmattning i efterfrågan på Exportrådets tjänster kunde noteras på ett antal marknader som var/är särskilt starkt påverkade av konjunkturedgång och oron på finansmarknaden. Men även om vi befinner oss i en världsekonomisk uppförsbacke så vittnar orderingången inför 2009 om att det fortfarande finns betydande outnyttjade affärsmöjligheter för svenska företag.

Trenden från året före att inkommande direkta förfrågningar via e-post/telefon successivt minskar i omfattning stod sig under 2008 - en effekt av att vi effektiviserat arbetet med exportinformation genom vidareutveckling av webb-baserade tjänster och proaktiv, färdigförpackad information (s.k. *fact packs*).

Nedan följer, per region/subregion, några kortfattade och delvis rapsodiska iakttagelser från Exportrådets utlandsverksamhet.

*Americas.* Den ekonomiska utvecklingen i USA står av naturliga skäl i fokus för världens intresse. I praktiken har USA varit i ett tillstånd av recession under i princip hela 2008, vilket självklart påverkat svenska företags export och affärer mot den amerikanska marknaden. Kronans starka nedgång i förhållande till dollarn har dock kortsiktigt verkat till exportföretagens förmån.

Regionen har kunnat notera en generellt ökad aktivitetsnivå under 2008. USA fortsätter att vara en av de viktigaste marknaderna för svenska exportföretag. Under året fortsatte Exportrådet att tillsammans med Sveriges ambassad utnyttja vår ambassadbyggnad *House of Sweden* i Washington DC som en plattform för att visa upp Sverige och vad svenskt näringsliv har att erbjuda.

Arbetet med att öka intresset och ta tillvara affärsmöjligheter i *Sydamerika* har fortsatt under 2008. Ekonomierna i flera länder har stärkts under en rad år, men den kraftiga prissänkningen på råvarupriserna som skett kommer sannolikt att negativt påverka ländernas tillväxt under 2009. Likafullt finns affärsmöjligheter att ta vara på. Vår närvaro i Sydamerika stärktes under året genom etableringen av ett nytt kontor i Santiago (Chile). Under 2009 kan vår institutionella närvaro i regionen komma att utvidgas till *Colombia*, givet att marknadsförutsättningarna tillåter.

Mer än 850 företagsbesök i Sverige genomfördes under året av regionens handelssekreterare och deras personal. Antalet riktade insatser för internationellt affärsfrämjande har ökat i regionen som helhet. Flera satsningar inom främst life science, medicinteknik och miljöteknik har genomförts i nära samarbete med Sveriges ambassader i regionen, delvis som led i arbetet med att profilera Sverige som nation.

*Asien.* Intresset för Asien som tillväxtmarknad är fortsatt högt, även om aktivitetsnivån sjönk under hösten som följd av oron på finansmarknaderna och den ökande lågkonjunkturen. I takt med att andra marknader viker så växer de asiatiska marknaderna i både absoluta tal och relativ betydelse. Vi ser en fortsatt hög etableringstakt för svenska företag i regionen. *Kina* toppar med två nya svenska företag varje vecka.

En tydlig trend är att svenska företag väljer att göra en egen etablering istället för att verka via agenter och distributörer. Det finns nu runt 1 500 svenska bolag etablerade med egen närvaro i Asien. Strävan är att komma närmare sina kunder för att möta deras ökade krav, men utvecklingen drivs också av att konkurrensen ökar. Då svenska företag kontinuerligt måste se över sina kostnader ser vi ett fortsatt intresse för *Kina* och andra "läglöneländer" för inköp eller lokal tillverkning. Fler länder i regionen kommer härvidlag upp som intressanta vid sidan av *Kina*, främst *Vietnam* och *Indien*.

Exportrådet i Asien är nu representerat på 15 platser i regionen. Under 2008 har nya kontor öppnats i *Singapore*, *Mumbai* och *Bangkok*, för att bättre kunna ta tillvara på affärsmöjligheter som svenska företag har i regionen. Även i *Manila* finns, sedan Sveriges ambassad där stängdes under 2008, en närvaro genom en Exportrådsanställd konsult med särskilt uppdrag att bevaka affärsmöjligheter inom ramen för investeringar med finansiering från *Asiatiska Utvecklingsbanken*.

*Mellanöstern/Nordafrika.* Verksamheten i regionen fick under 2007 en närmast flygande start och har fortsatt att växa under 2008. Tillväxten drevs främst av ett betydande företagsintresse för att anlita Exportrådets tjänster för internationell affärsutveckling. Rådgivningsverksamheten ökade starkt under 2008 - med över 65 procent mätt i arvode. Uppdrag har genomförts i tolv av regionens femton länder. Bland dem kan särskilt nämnas den första svenska handelsdelegationen till *Irak/Bagdad* på över 20 år. Förutsatt att inte finanskrisen och den allmänna lågkonjunkturen förvärras dramatiskt, är tendensen att antalet uppdrag för svenska bolag fortsätter att växa även under 2009. Förutsättningarna är påfallande goda i *Saudiarabien*, som är Sveriges största exportmarknad i Mellanöstern, *Förenade Arabemiraten* och *Egypten*, kanske också *Iran* och *Irak* beroende på vilken väg den politiska, säkerhetsmässiga och ekonomiska utvecklingen tar. Ett nytt exportrådskontor öppnades under året i *Kairo*.

Under 2008 etablerade Exportrådet också ett kontor i *Casablanca* (Marocko), som fungerar som ett nav för vår verksamhet i hela det fransktalande Afrika. På samma sätt som för Mellanöstern-marknaderna gäller att nordafrikanska länder varit relativt förskonade från negativa effekter av finanskris och vikande världskonjunktur. För nästan alla länder i subregionen gäller att svensk export är växande, om än från låga absoluta tal.

*Sydeuropa, Turkiet och Centralasien.* Exportutvecklingen under 2008 visavis *Sydeuropa* har inte varit entydig. I *Spanien* har svenska företag haft stor framgång under ett antal år till följd av den starka byggboom som rått i landet. Exportrådets verksamhet i landet har vuxit starkt och svenska affärsmöjligheter finns fortfarande trots en markant nedgång i Spaniens klassiska sektorer, inte minst turismen. Trots att *Italien* uppvisar relativt dystra genomsnittssiffror behåller det dynamiska och företagstäta norra Italien sin ställning som en av Europas rikaste regioner och en intressant svensk exportmarknad. De tre senaste åren har varit goda år för svensk export till *Frankrike* med en ökning av exporten med inemot 15 procent. Många bedömare räknar dock med en väsentligt svårare situation för 2009. Likafullt bör det finnas goda möjligheter för svenska företag inom miljöteknik och hälso- och sjukvård.

Det ekonomiska och politiska klimatet i *Turkiet* har under de senaste åren visat en ökad stabilitet, vilket lett till ökat intresse bland svenska investerare, främst avseende etablering av produktion inom verkstadsindustri. Trots att den turkiska ekonomin nu växer i en lugnare takt ser vi att intresset från svenska företag kvarstår, framförallt inom energi, miljö (avfallshantering och vattenrening). Bland länderna i *Centralasien* har särskilt utvecklingen i *Kazakstan* och *Azerbajjan* under 2008 attraherat svenska företags intresse inom specifika sektorer som energi, olja gas, infrastruktur (telekommunikationer, byggande och hälso- och sjukvård). Denna lovande trend bedöms kunna fortsätta in på 2009. Exportrådets kontor i *Almaty* (Kazakstan) öppnades under året som ett nav för vår verksamhet i subregionen.

*Västeuropa.* Som nämnts ovan, uppvisade de flesta västeuropeiska ekonomier negativa tillväxttal för andra och tredje kvartalet 2008, antingen var för sig eller summerat. Västeuropa gick alltså in i en recession ett kvartal senare än USA.

Några länder i regionen har, som påvisats i det föregående, hittills undgått recession så långt: Belgien, Nederländerna, Schweiz och Finland. Västeuropas starka exportberoende gör att återhämtningen ändå måste förväntas starta på andra marknader.

Efter två år av stark tillväxt var verksamheten under 2008 vid Exportrådets kontor i regionen av huvudsakligen oförändrad omfattning. En klar ökning i efterfrågan på *AffärsChans*-projekt kunde noteras. Under 2008 genomfördes nästan 15 procent fler sådana projekt jämfört med 2007. Vi bedömer att förändringen återspeglar att de minsta företagen gärna i första hand söker sig till närmarknaderna.

En trend i verksamheten har varit att vi blir anlidade för allt fler strategiska och komplexa uppdrag, inte sällan av medelstora och/eller större företag. Utlandskontoren i regionen har under året genomfört ett stort antal seminarier och medverkat i återkommande företagsdelegationer. Trots rådande finanskris och lågkonjunktur visar marknaden ändå fortfarande ett tydligt intresse för Exportrådets tjänster i regionen.



*Öst- och Centraleuropa.* Verksamheten vid Exportrådets kontor i Öst- och Centraleuropa speglar även år 2008 väl den ekonomiska utvecklingen i regionen, med en ökad efterfrågan på Exportrådets tjänster, generellt sett över hela året. Inom regionen har variationerna mellan enskilda länder varit stora. *Ryssland* och *Ukraina* har under året rönt starkast och ökat intresse, bl.a. inom transport, energi, livsmedel, miljöteknik och telekommunikation. Under året genomfördes ett betydande antal delegationer till, och seminarier om, Ryssland och Ukraina. Kronan på verket var statsbesöket till Ukraina (oktober-november), som fick mycket god respons från företagen trots politisk turbulens och finanskris.

Företagens intresse för *Polen*, *Tjeckien*, *Slovakien* och *Rumänien* höll i sig under 2008, även om en viss avmattning mot slutet av året blev ofrånkomlig. Investeringar via EU:s strukturfonder erbjuder affärsmöjligheter och ett gryende intresse, men präglas ofta med långa ledtider och komplexa förutsättningar i övrigt. Det nya EU-landet *Bulgarien* röner, liksom *Balkan*, ökat intresse och under året öppnade Exportrådet ett kontor i Sofia. Parallellt är intresset hos svenska företag för affärer med de gamla ”dragloken” i *Baltikum* och *Ungern* vikande, rimligen en direkt följd av den överhettning som ekonomierna här undergått - toppat med en global finanskris gjorde att efterfrågan dök kraftigt under året i jämförelse med tidigare år.

*Afrika söder om Sahara.* I Afrika söder om Sahara har verksamheten vid Exportrådets kontor fortsatt att öka under 2008. Exportrådet finns nu representerat i *Angola* (Luanda), *Botswana* (Gaborone), *Kenya* (Nairobi), *Namibia* (Windhoek), *Nigeria* (Lagos), och *Sydafrika* (Johannesburg). Det nyöppnade kontoret i Nairobi har under året kunnat notera ett mycket starkt intresse från svensk industri och verksamheten utvecklades väl under året. Utgående handelsdelegationer under året samlade överraskande många företag, med handelsministerns resa till Angola, Zambia, Botswana och Sydafrika som huvudnummer. Vid sidan av de fem tidigare prioriterade sektorerna energi, transport, telekommunikation, säkerhet och gruvindustri, växer nu intresset för svensk miljöteknik, särskilt uppmärksammat under ett *Green Business Seminar* i samband med handelsministerns besök.

Vidare har samarbetet med Sida och utrikesförvaltningen fortsatt att utvecklas positivt. Sida och Exportrådet har under året vidarefört arbetet med det strategiska samarbetsprojektet inom s.k. *Broad-Based Black Economic Empowerment* i Sydafrika, vars första fas nu är på upploppet. Projektet har fått mycket stort intresse från svenska företag i Sydafrika och har resulterat i bland annat en industriskola i Soweto där unga kan utveckla yrkeskunnande som industrin saknar. Under året bidrog Exportrådet också på olika sätt till en ny strategi för samarbetet mellan Sydafrika och Sverige. Vidare har s.k. mötesplatser etablerats inom ramen för aktörssamverkan i Namibia och Botswana. För en mer detaljerad redovisning om samspelet mellan Exportrådet och Sida hänvisas till avsnitt 2.4.

### Exportrådets verksamhetsstrategi

Mot den bakgrunden har Exportrådet under 2008 – i linje med sitt uppdrag från staten – fortsatt att lägga stark tonvikt på att skapa förutsättningar för fler små/mindre företag att utnyttja de affärsmöjligheter som otvetydigt finns på internationella marknader. Vi bedömer att samma inriktning bör gälla för 2009.

Vi erbjuder ett paket av tjänster och insatser:

- **Information och upplysning om internationella affärsmöjligheter för att stimulera och inspirera nya/ fler företag.**
- **Kapacitet och metoder för systematisk marknadsanalys ställd mot svensk resurs- och kompetensbas och svenska företags komparativa fördelar.**
- **Tjänster särskilt riktade till småföretag.**

Vår förmåga att göra det enklare för svenska företag att växa internationellt grundas på att vi har:

- **Närhet, kompetensutveckling och inspiration till företagen hemma.**
- **Långsiktig närvaro, marknadskunnande och kontaktnät i utlandet.**
- **Analytisk kompetens och professionell, handfast vägledning för internationell affärsutveckling i hela kedjan från första steget ut till konkret affär.**

## 1.2 MÅL OCH RESULTAT – EN ÖVERSIKT

Exportrådets verksamhet skall, enligt statens riktlinjer för sitt uppdrag till oss, *bidra till ökad export, främst för små och medelstora företag*. Denna övergripande målsättning tar utgångspunkt i stadgarna för Sveriges exportråd (§ 2): ”Rådets uppgift är att... *stimulera ekonomisk tillväxt genom att stödja och främja svensk export och internationalisering och göra det lättare för svenska företag att växa internationellt.*”

Aktiviteter som vi genomför med finansiering, helt eller delvis, från statens uppdrag till Exportrådet är viktiga instrument i vårt samlade erbjudande till företagen. Möjligheten att kunna erbjuda helt statligt finansierade tjänster, samfinansierade aktiviteter och helt företagsanpassade insatser mot marknadsmässigt arvode – och samspelet mellan dessa insatser - gör vårt erbjudande till företagen unikt.

Statens årsuppdrag till Exportrådet för 2008 var i allt väsentligt på samma nivå som under 2007, efter en mycket kraftig minskning mellan 2006 och 2007. Effekterna av denna minskning innebar bl.a. att fördelade medel till



utlandskontoren för avgiftsfri dialog med, och rådgivning till företag och allmänt näringslivsfrämjande minskade, att alla branschuppdrag som tidigare finansierades ur årsuppdraget avvecklades och att personalstyrkan centralt i Stockholm minskades med ca 20 procent. Denna anpassning av organisation, arbetssätt och bemanning har i allt väsentligt konsoliderats under 2008.

I följande tabell återfinns ett antal nyckeltal som belyser verksamhetens utveckling under de tre senaste åren.

	2008	2007	2006
Antalet konsultuppdrag	2 710	2 507	1 750
Summa konsultintäkter	309 mnkr	272 mnkr	204 mnkr
Totala uppdragsintäkter	426 mnkr	370,5 mnkr	307 mnkr
Årsuppdrag från staten	193,0 mnkr	185,5 mnkr	221 mnkr
Antalet besök på webben/dag	13 845	12 500	10 000
Antalet direktförfrågningar	27 000	36 000	48 000
Antalet <i>AffärsChans</i> -projekt	478	440	425
Antalet kontakter för rådgivning till småföretag	976	1058	956

Vissa delar av den verksamhet som ligger inom ramen för statens uppdrag har alltså måst minska i omfattning. Parallellt har under senare år den helt företagsfinansierade affärsutvecklingen ökat väsentligt. Sammantaget kan vi därför se tillbaka på 2008 som ett bra år för Exportrådet – trots krisen i finanssektorn och den starkt negativa utvecklingen på världsmarknaderna.

Exportrådets övergripande mål är att nå 1 miljard kronor i total omsättning. Siktet är inställt på att nå detta mål inom nu gällande affärsplanperiod 2009-2011, i starkt medvetande om att en utdragen världsekonomisk lågkonjunktur kan påverka tidplanen negativt. Vi baserar vår målsättning på övertygelsen att total omsättning - vad företag och andra uppdragsgivare betalar för våra tjänster och vägledning - är det bästa måttet på huruvida vi tillför ett värde i företagens affärsverksamhet respektive till offentliga och andra uppdragsgivares krav och förväntningar.

Exportrådet undersöker och utvärderar systematiskt företagens och andra uppdragsgivares tillfredsställelse med våra insatser och vilken betydelse de haft för företagens affärsutveckling. Det sker genom enkäter (motsvarande) i anslutning till enskilda aktiviteter, genom riktade uppföljningar med enskilda företag som deltagit i program/aktiviteter och i form av mer övergripande mätningar av kundnöjdhet.

Under hösten 2008 genomfördes en sådan NKI-mätning (nöjd-kund-index) baserad på omdömen från kunder som utnyttjat Exportrådets tjänster under tolv månadersperioden september 2007 - augusti 2008. Undersökningen var den andra med ungefär samma utformning - den tidigare gjordes exakt två år tidigare (hösten 2006). I NKI-

undersökningen har ingått ett 50-tal frågor om relation, tjänster och Exportrådets image. Av dessa är det ställningstagandet till två övergripande påståenden som bildar det samlade index-värdet:

- 1) *Exportrådets utförda tjänster motsvarar mycket väl alla förväntningar vi har.*
- 2) *När vi ser till alla våra erfarenheter av Exportrådet är vi totalt sett väldigt nöjda.*

Frågornas utformning, där man alltså pejar efter ”mycket väl” motsvarade förväntningar respektive ”väldigt” stor nöjdhet, i kombination med att NKI beräknas på de allra högsta värdena, gör att den stora majoriteten av våra kunder uttrycker olika grader av nöjdhet. Vi har också, precis som i 2006 års undersökning, kunnat glädjas åt en mycket liten andel missnöjda kunder.

NKI-värdet denna gång blev 56 mot 57 i den förra mätningen. Förändringen är inte statistiskt säkerställd, varför vi i allt väsentligt kan betrakta resultatet som stabilt bra. Vi fortsätter vår strävan mot att uppnå ett NKI-värde av minst 60.

När det gäller detaljfrågorna vid sidan av de två ovan citerade, visade det sig att trenden i stora stycken är klart positiv. När det gäller frågor om Exportrådets kompetens kunde vi registrera ett klart bättre betyg än i 2006 års undersökning. De frågor som var relaterade till specifika tjänster gav också ett genomgående bättre värde än i 2006 års undersökning. Exportrådet tolkar resultatet som att trenden är positiv, men att kunderna också ställer allt högre krav på oss.

Bland de enskildheter för vilka kunderna markerat lägre betyg än genomsnittet finns – som vid förra mätningen - att vi kan bli bättre på att följa upp våra insatser visavis kund, liksom att vi bör utveckla våra tjänster i ett snabbare tempo. Under de första månaderna 2009 kommer Exportrådets ledning att initiera en uppföljning av NKI-undersökningen genom ett särskilt åtgärdsprogram. En ny NKI-undersökning förutses till hösten 2010.

Varje ansats att mäta och utvärdera vad våra insatser har haft för effekt på företagets utveckling kommer ofrånkomligen att lida av det klassiska dilemma som ligger i svårigheten att otvetydigt verifiera vilken marginalnytta just vår input haft för kundföretagens affärsresultat. Vi har en ambition att ännu mer systematiskt följa upp våra insatser för att få företagets uppfattning om effekt på affärsutvecklingen och vårt bidrag till den. Det arbete som inleddes under 2007 har fortsatt under 2008 med syfte att väsentligt bättre än hittills systematisera effekt- och nöjdhetsmätningar över hela linjen. Angreppssättet bygger på tre steg:

- Webb-baserad undersökning inom två veckor efter varje aktivitet; generiskt utformat undersökningsformulär har testats; samtliga svar skall gås igenom omgående för att identifiera behov av särskild uppföljning i individuella fall.
- Kundspecifik uppföljning (per telefon) ca sex månader efter aktivitetens slut.
- Övergripande NKI-mätning.

Genomförande av detta system i full skala har blivit något fördröjt p.g.a. att processen med specifikation och upphandling av nödvändiga IT-verktyg (kundregister, s.k. CRM-system för att hantera kundrelationer etc.) blivit mer komplex och utdragen än väntat. Vi räknar med att det system vi sålunda utformat kommer i full tillämpning under våren 2009.

Exportrådets verksamhet har värderats och bedömts i flera övergripande studier under senare år:

- Oberoende utvärdering genomförd 2007 på Regeringens initiativ av fristående konsulter (*Arthur D Little*)
- *Exportutredningen* genom betänkandet SOU 2008:90.

Vi uppfattar att dessa genomgångar ger kvitto på att Exportrådets verksamhet i allt väsentligt väl motsvarat uppdragsgivarnas förväntningar och ställda krav på effektivitet och ändamålsenlighet, något som bekräftats genom statsmakternas behandling av förslagen, återkommande markeringar i budgetpropositioner till Riksdagen, etc.

De tjänster och den hållbara närvaro, både ute och hemma, som helt finansieras av statens uppdrag utgör alltså centrala komponenter i Exportrådets serviceerbjudande till företagen. Som framgår av tabellen ovan har utnyttjandet av våra webb-baserade tjänster fortsatt att öka. Antalet direktförfrågningar till utlandskontoren per e-post och telefon har samtidigt fortsatt att minska under 2008, helt i enlighet med förväntning och avsikt. Den utvecklingen ger ett ökat utrymme för att lägga mer tid på de förfrågningar och uppdrag som har eller kan få konkret affärsinnehåll.

I detta sammanhang kan också konstateras att tjänsten *AffärsChans* (se närmare i avsnitt 4.2) nu blivit ett helt integrerat och mycket uppskattat verktyg i vårt serviceutbud. Inför 2008 blev ambitionsnivån oförändrad i enlighet med Regeringens riktlinjer för årsuppdraget. Den under 2007 genomförda undersökning av kundnöjdhet och effekt för *AffärsChans* har tidigare redovisats i detalj. De huvudsakliga omdömena och slutsatserna bekräftar att denna ansats verkligen svarar upp till sitt syfte – att öppna dörrar till nya marknader för små företag:

- Nära hälften av de företag som deltagit i *AffärsChans* under 2005-2006 har gjort affärer som en direkt följd av projekten och 79 % av dessa företag bedömer att deras affärer kommer att öka ytterligare det närmaste året.
- De företag som deltagit i *AffärsChans* under åren 1999-2004 uppger att de fortsätter att göra utlandsaffärer som en följd, helt eller delvis, av sitt deltagande; 60 % av dessa företag tror också att deras exportframgångar kommer att fortsätta framöver.

Baserat på företagens egna uppskattningar kan den totala affärsvolym som, helt eller delvis, skapats genom deltagande i *AffärsChans* konservativt beräknas till minst 2 500 MSEK.

## 2 Grundläggande exportservice

### 2.1 FÖRFRÅGNINGAR, INFORMATION OCH ANALYS

Inom verksamhetsområdet *Grundläggande Exportservice* utför Exportrådet ett antal tjänster som tack vare finansiering från statens årsuppdrag kan erbjudas avgiftsfritt för företag och andra intressenter. Verksamheten, som också omfattar central informationsinsamling och analys, bedrivs både vid Exportrådets utlandskontor och centralt i Sverige inom avdelningen *Business Analysis & Information* med underliggande enheter *Market Information* och *Trade Facilitation*. Genom denna verksamhet kan vi ge kunderna grundläggande marknadsinformation och exportteknisk rådgivning genom att svara på inkommande frågor, identifiera affärsmöjligheter och producera s.k. *fact packs* och andra webb-baserade tjänster. Sådan grundläggande information kan gälla:

- Export och import
- Länder / ekonomi
- Branscher/ företag/ produkter
- Statistik
- Export- och importregler
- EU:s frihandelsavtal
- Dokumentkrav
- Produkt- och förpackningskrav
- Betalnings- och leveransvillkor
- Finansiering och offentlig upphandling

Våra prioriterade kunder är svenska företag som skall exportera, importera eller etablera sig utomlands, samt utländska företag som avser att importera från Sverige. Inkommande frågor når oss via hemsidan eller per e-post/telefon. Frågorna besvaras i någon form inom 48 timmar. Som en riktpunkt kan vi avgiftsfritt leverera information/svar som vi klarar av under maximalt en halv dags arbete per kund.

Den process för export servicen som vi tillämpat under senare år innebär att kunderna dirigeras att först söka i den s.k. *FAQ-databasen (Frequently Asked Questions)* på Exportrådets hemsida. Finner de inget svar där, fyller de i sin fråga och kontaktuppgifter i ett webbformulär. Om frågan avser förhållanden på en specifik marknad skickas den vidare för handläggning till berört utlandskontor. De centrala funktionerna för export service hanterar övergripande frågor eller frågor från utländska företag om Sverige. Dessa funktioner fungerar också som en resurs för kollegorna i utlandet genom vår centralt placerade expertis inom informationssökning och exportteknik med tillgång till omfattande databaser och andra källor som typiskt sett effektivast hanteras på ett och samma ställe i organisationen. Många företag med exporttekniska frågor ringer direkt till experterna i Stockholm. Utlandskontoren kan överlåta en fråga till export service i Sverige för handläggning eller utnyttja specialisterna i Sverige som underleverantörer.

För att ytterligare effektivisera arbetet och att bättre utnyttja Exportrådets resurser, både i form av medarbetarnas kompetens och i form av databaser och andra informationstillgångar anpassade vi - från årsskiftet 2007-08 - organisationen genom att en ny integrerad avdelning etablerades (*Business Analysis & Information*). Med den nya avdelningen har det också blivit lättare att uppfylla Exportrådets mål att integrera exportserVICEN i det övergripande arbetet med internationell affärsutveckling.

Ett mål har också varit att fördjupa kontakten med Exportrådets kunder inom de exporttekniska ämnesområdena. Riktlinjer har tagits fram för *Trade Facilitation* som ett led för att sprida kunskapen och förståelsen av vikten av dessa frågor, men också för att förstå hur vi kan knyta in dessa ämnen i våra konsultuppdrag. Det har hittills genererat intressanta uppdrag bl.a. inom livsmedelssektorn.

Dessutom har vi infört ett nytt utbildningspass i Exportrådets introduktionskurser. Under en halvdag genomförs en workshop med praktikfall kring informationssökning och exportteknik. Vidare har medarbetare vid utlandskontoren utbildats inom exporttekniska ämnen, för att höja vår interna kompetensnivå och därmed undvika onödiga utgifter för underkonsulter.

Den nya arbetsprocessen inom exportservice, som alltså infördes under loppet av 2007, har inneburit färre inkommande direkta förfrågningar, allt enligt vår målsättning. Antal direkta förfrågningar har totalt sett minskat med ca 25 procent under 2008 och uppgick då till 27 000. Av dessa hanterade de centrala funktionerna i Sverige ca 9 000 och utlandskontoren resterande 18 000. Till det ska läggas ca 900 sökningar per månad i Exportrådets FAQ-databas på hemsidan. Vi kan med det nya arbetssättet tydligare se vilken information som efterfrågas och anpassa informationen på hemsidan därefter. Genom att lägga ut bra information kring dessa frågor sparar vi tid och handläggarna kan prioritera ärenden med högre affärsvärde för våra kunder och ägna mer tid åt proaktivt arbete.

Exportrådet i Sverige registrerade under året 260 *frågor avseende import*. De flesta av dessa frågor kom antingen från utländska företag som vill sälja till Sverige eller från svenska företag som har importtekniska frågor. Exportrådets kontor i utlandet registrerade under samma period ca 720 importfrågor. Det totala antalet registrerade sådana frågor var därmed något lägre än föregående år. Vid förfrågningar från utländska exportföretag som vill sälja till Sverige hänvisar vi företagen till Östsvenska Handelskammarens tjänst *Chamber Trade*.

Förenkling av handelsprocedurer av skilda slag - tullprocedurer, produktkrav, certifieringsförfaranden, etc. - är angelägna frågor för världshandeln, inte minst för Sverige som ett starkt handelsberoende land. Exportrådet följer det internationella handelsprocedurarbetet och är engagerat på olika sätt i organisationer som UN/CEFACT, de

europiska exportrådsorganisationernas sammanslutning ETPO, Handelsprocedurrådet (SWEPRO) och tvistlösningsfunktionen SOLVIT inom Kommerskollegium. Vi får på detta sätt värdefull input till vår egen rådgivning till företag, samtidigt som vi i vår tur på olika sätt kan bidra med erfarenheter till kollegor inom dessa organisationer.

Integrerat i verksamheten inom *Grundläggande exportservice* bedriver avdelningen *Business Analysis & Information* analysverksamhet som underlag såväl för våra svar på inkommande frågor som för affärsverksamheten. Arbetet, som sker i nära samverkan mellan centrala funktioner och utlandskontoren, har i flera steg de senaste åren ägnats åt djupgående analyser av svenska företags relativa konkurrenskraft och affärspotential på ett antal utvalda marknader (s.k. *Tokyo-analyser* efter en metodik som utvecklats vid Exportrådets kontor i Tokyo).

Under 2008 har detta arbete – på grundval av särskilda uppdrag från Regeringen i slutet av 2007 – inriktats på följande marknader: *Tyskland, Frankrike, Spanien, Italien, Ryssland* och *USA*. Arbetet avseende dessa länder/marknader har nu slutförts, så när som på en sammanfattande redovisning av resultatet. Därutöver fick Exportrådet i maj 2008 ytterligare ett uppdrag avseende motsvarande strategisk analys av affärsmöjligheter för små och medelstora företag i länder på *Västra Balkan* (Serbien, Kroatien och Bosnien-Hercegovina), *Turkiet, Irak* och *Chile*. Även dessa analyser är i princip slutförda, men ytterligare insatser behövs innan färdiga landrapporter föreligger.

På grund av materialets omfång/beskaffenhet och strategiska betydelse är det inte ändamålsenligt att utförligt redogöra för utfallet i denna verksamhetsrapport. Exportrådet avser att – på samma sätt som med tidigare motsvarande analyser – redovisa resultatet till Regeringen (UD) i särskild ordning.

## 2.2 ALLMÄNT SVERIGEFRÄMJANDE

Inom ramen för Exportrådets public service-uppdrag, ägnar utlandskontoren och berörda centrala funktioner i Sverige en del av sin tid till att medverka i planering och genomförande av besök/delegationer från och till Sverige.

Utlandskontoren är också engagerade i lokalt samarbete och främjandeaktiviteter tillsammans med utlandsmyndigheterna och andra Sverigefrämjande aktörer (ISA, VisitSweden, bilaterala handelskammare, dotterbolagsföreningar, etc.).

Sedan några år planeras främjandeverksamheten utomlands i en gemensam verksamhetsplanering mellan respektive utlandsmyndighet och Exportrådskontor.

På motsvarande sätt deltar Exportrådets Sverige-organisation i Sverigefrämjandet genom fortlöpande kontakter och samverkan med UD:s



regionenheter, inom ramen för de återkommande s.k. *EFF-mötena* (*ExportFrämjandeForum*) och på annat sätt.

Tidigare års breda satsningar på Sverige-främjande har under senare år gradvis bytts ut mot mer specialiserade, ofta sektors-/branschriktade kampanjer på utvalda marknader. Exportrådets utlandskontor har under 2008, som tidigare år, medverkat i skilda Sverige-främjande aktiviteter som handelsdagar, dotterbolagsträffar och riktade marknadsseminarier.

Däremot har under 2008 ingen bred främjandesatsning à la 2007 års markering av 300-årsminnet av Carl von Linnés födelse genomförts. Nästa stora mål i detta hänseende är Sveriges deltagande i *2010 års världsutställning i Shanghai*. Inför denna begivenhet har Exportrådet under 2008 deltagit aktivt i planering och förberedelser i övrigt, såväl centralt i Stockholm som genom insatser av kontoren i Beijing och Shanghai. Visst bredare Sverige-främjande har även under 2008 förekommit – bitvis med Exportrådets medverkan - vid Sveriges ambassad/*House of Sweden* i Washington DC.

Antalet utgående besök från Sverige med politisk ledning och medföljande handels-/företagsdelegationer har under 2008 ökat mycket starkt jämfört med året före. Både berörda utlandskontor och hemmaorganisationen har härvid medverkat med omfattande insatser i samband med utgående statsbesök till Portugal (maj) och Ukraina (månadsskiftet oktober-november), liksom vid inkommande statsbesök från Rumänien (mars), Luxemburg (april) och Grekland (maj).

Vi hänvisar vidare till avsnitt 4.1 och till den sammanställning av genomförda riktade främjandeprojekt i utlandskontorens regi som återfinns i bilaga 3.

### 2.3 PERSONLIG RÅDGIVNING TILL FÖRETAG

I likhet med tidigare har handelssekreterarna och deras personal under det gångna året haft ett stort antal sammanträffanden med enskilda företag i Sverige. Vid sådana träffar ges förutsättningar för personlig rådgivning och inspiration med utgångspunkt från utlandsorganisationens kännedom om förhållanden, förutsättningar och möjligheter på ”sina” marknader.

Sådan verksamhet blir på det sättet en viktig del av den avgiftsfria rådgivningen till främst småföretag, men har också betydelse för kontakterna med handelskammare, näringslivsorganisationer, etc. Verksamheten är också ett led i att demonstrera Exportrådets regionala närvaro nära företagen i Sverige.

Utlandskontoren besöker Sverige i varierande omfattning beroende på marknadsläge, efterfrågan och geografiskt avstånd till Sverige. Inför 2007 års verksamhetsberättelse redovisade utlandskontoren omfattningen av

besöksverksamheten till ett totalt antal företagsträffar för 2007 av ca 8 500. Motsvarande antal för 2008 uppskattas till cirka 8 200, en minskning som återspeglar den tröghet som vi kunnat registrera hos företagen till följd av höstens turbulens på finansmarknaderna och den snabba konjunkturavmattningen.

## 2.4 SAMVERKAN MED ÖVRIGA HANDELS- OCH INVESTERINGSFRÄMJANDE AKTÖRER

### Utgångspunkt

Enligt avtalet mellan staten och Sveriges Allmänna Utrikeshandelsförening om Exportrådet skall vi samarbeta med andra aktörer, som med statliga medel genomför eller låter genomföra exportfrämjande insatser.

### Utrikesförvaltningen - generellt

Nära samarbete med utrikesrepresentationen förutsätts i avtalet om Exportrådet. Utrikesförvaltningen och Exportrådets har ett gemensamt ansvar för att ge svenska företag professionell vägledning på utlandsmarknaderna. Utlandsmyndigheterna (UM) och Exportrådet samverkar här för att kunna erbjuda grundläggande exportservice, i vissa fall genom att UM använder Exportrådets informationsverktyg. Vägledningen för samverkan mellan utrikesförvaltningen och Exportrådet – *Exportfrämjande – ett lagarbete* – har bearbetats under 2008 med sikte på en uppdaterad version under våren 2009.

Samverkan sker såväl utomlands som i Sverige genom regelbundna samråd. Regionernas/utlandskontorens samspel med utrikesförvaltningen och andra främjandeaktörer illustreras bl.a. av sammanställningen över 2008 års främjandeaktiviteter i bilaga 3.

Exportrådets utlandskontor har genomgående ett väl fungerande samarbete med utlandsmyndigheterna på sina respektive marknader. Återkommande kontakt- och planeringsträffar hålls på platser där det finns både utlandsmyndighet och exportrådskontor, inte minst med sikte på gemensam planering av främjandeverksamheten. Löpande kontakter har, som tidigare år, förekommit mellan UD:s geografiska främjare och berörda regionchefer och handelssekreterare.

Liksom tidigare har Exportrådet deltagit aktivt med *kompetensutveckling* för den UD-personal som arbetar med främjandeverksamhet. Verksamheten har skett på flera nivåer:

- Särskild informationsträff i anslutning till UD:s chefsmöte i augusti, med en redogörelse för Exportrådets organisation och arbetsläge, liksom diskussion kring aktuella samarbetsfrågor.
- Utbildningsinsats (inom ramen för s.k. utresekurs) för UD-personal som i första hand arbetar eller kommer att arbeta med näringslivs- och exportfrämjande frågor/aktiviteter.



- Introduktion och orientering om Exportrådet och dess verksamhet för handläggare under utbildning inom UD:s diplomatprogram.

### **Utrikesförvaltningen - samverkan i handelshinderfrågor**

Exportrådets kontor medverkar i UM:s bevakning av regler och krav i stationeringslandet som kan innebära *onödiga och otillåtna hinder för handeln* och som kan ge systematiska svårigheter för svenska företag att konkurrera på rättvisa villkor. Under 2008 har ett antal Exportrådskontor deltagit i att uppmärksamma och adressera frågor som på ett eller annat sätt är av handelshinderkaraktär på sina marknader. Några exempel är:

Norge. Även om uppkommande frågeställningar inte särskilt ofta utvecklas till konkreta handelshinder så tar Exportrådets kontor i Oslo löpande – också under 2008 - emot ett stort antal marknadsspecifika frågor rörande införselregler, produktkrav etc. med avseende på handeln med Norge.

Taiwan: Inom ramen för sitt specifika uppdrag från UD, har kontoret i Taipei under 2008 haft ett betydande arbete med frågor av handelshinderkaraktär. Det har bl.a. rört underlag inför handelspolitiska samtal mellan EU och Taiwan liksom deltagande i WTO:s kommittéarbete, där man kunnat föra upp svenska angelägenheter på agendan. Arbetet har också omfattat uppföljning, uppvaktningar och agerande mot lokala myndigheter i upphandlingsfrågor, standards för bl.a. bussar och medicinsk utrustning till följd av att Taiwan inte accepterar EU:s sätt att utfärda s.k. *Free Sale Certificates* (Mölnlycke Healthcare). Det har också gällt ISO-frågor där Taiwans hållning till internationell certifiering inom EU missgynnar många svenska företag.

Indien. Exportrådets kontor i Indien bevakar fortlöpande indiska aktörers tillämpning av anti-dumpingregler.

### **Flerpartssamverkan i företagets intresse**

Under 2007 inledde Exportrådet, tillsammans med SEK, EKN, Swedfund och ALMI, ett nära samarbete för att på olika sätt förena krafterna i företagets intresse. Ett första resultat av detta samarbete var *Exportlånet*, en samverkan där - förenklat beskrivet - SEK står för kapitalet, EKN för garantin och ALMI och Exportrådet för marknadsföring, med ALMI som förmedlande och administrativt ansvarig aktör.

Efter en viss tröghet i upptakten har *Exportlånet* kommit att bli ett efterfrågat tillskott till utbudet av finansieringslösningar för mindre företags exportaffärer, inte minst under de omständigheter som präglar kreditmarknaden under hösten 2008. Aktörerna bakom initiativet för kontinuerliga diskussioner kring uppföljning och vidareutveckling. Under *Stora Exportdagen* i maj 2008 genomförde de fem institutionerna ett gemensamt finansieringsseminarium.

Samverkan mellan nämnda aktörer har under 2008 resulterat i lanseringen av den s.k. *Internationaliseringsguiden*, en gemensam webbportal som ska underlätta för företagare att finna rätt samhällsaktör för att få hjälp med

de behov som det enskilda företaget har vid varje tillfälle. Därmed har vi kunnat skapa en första version av en virtuell "one-stop-shop". Portalen skall alltså underlätta för företag att hitta rätt, och oavsett vilken organisation företaget vänder sig till skall medarbetarna ha en grundläggande kunskap om vad andra aktörer kan erbjuda. Med anledning av det har ett nytt utbildningspass införts i Exportrådets introduktionskurs. Arbetet med att förbättra portalen och göra den till ett effektivt hjälpmedel för företagen går vidare under 2009.

Under året har en arbetsgrupp med representanter från Exportrådet, EKN, SEK, ALMI, Swedfund men även från Sida, Nutek, och Energimyndigheten träffats regelbundet för att diskutera och stämma av utbudet av *finansieringstjänster för företag inom miljötekniksektorn*. Under hösten har ett antal gemensamma seminarier kring exportfinansiering genomförts.

Inom ramen för sitt statliga uppdrag har Exportrådet vidare fortsatt att medverka i samarbetet kring profileringen av Sverige som nation och varumärke, huvudsakligen inom ramen för *Nämnden för Sverigefrämjande i Utlandet (NSU)*.

#### **Samspel mellan näringsliv och utvecklingssamarbete - samverkan med Sida**

Exportrådet har under senare år engagerat sig alltmer, såväl på policynivå som i praktisk verksamhet, i att stärka näringslivets medverkan i utvecklingssamarbetet. Vi deltar aktivt i dialog och samverkan med övriga aktörer inom utvecklingssamarbetet genom den s.k. *UNIS-gruppen* (Utvecklingssamarbete och Näringsliv i Samverkan). Exportrådet har under 2008 deltagit i gruppens återkommande möten och i ett studiebesök till Köpenhamn för att lära av danska erfarenheter.

Under 2008 har *samverkan mellan Sida och Exportrådet* intensifierats. I takt med att Exportrådet är aktivt på allt fler utvecklingsmarknader, skapas förutsättningar för att fler svenska företag kan bidra till måluppfyllelsen för Sveriges utvecklingssamarbete. Exportrådet har aktivt deltagit i Sidas arbete med nya samarbetsstrategier för länder där vi sett sammanfallande intressen. Med ambitionen att öka synergierna mellan främjandeaktiviteter och biståndsinsatser har regionala planeringsträffar hållits i Belgrad och Nairobi, med deltagare från UD, Sida och Exportrådet. Liknande möten planeras för 2009.

Under våren 2008 etablerade Exportrådet ett kontor i Gaborone (*Botswana*). Verksamheten delfinansieras under en övergångsperiod via Sida. Exportrådet skall här verka som sammanhållande för samarbete mellan lokala företag, myndigheter och organisationer i Botswana och Sverige inom ramen för den nya samarbetsform som går under benämningen *aktörsamverkan*. De samlade insatserna skall därmed bidra till ekonomisk utveckling, mer handel och mer samarbete mellan länderna. Verksamheten omfattar olika typer av aktiviteter alltifrån besöksprogram och institutionssamarbete till rena affärskontakter mellan företag. I

*Namibia* påbörjades ett liknande samarbete redan 2006 och detta förlängdes under året.

I *Sydafrika* samverkar Exportrådet med Sida sedan 2006 inom ramen för ett bredare samarbete, *Broader Economic Cooperation*, med fokus på olika typer av lokala utbildningsprogram för kapacitetsutveckling av sydafrikansk arbetskraft, en verksamhet som starkt efterfrågas och aktivt stöds av lokalt etablerade svenska företag. På uppdrag av Regeringen bidrog Exportrådet under hösten 2008 med underlag till Sveriges nya strategi för samarbetet med Sydafrika.

Under 2008 inleddes diskussioner om samarbete i ytterligare länder, med koncentration på länder där Sverige beslutat avveckla det traditionella utvecklingssamarbetet till förmån för mer normala ekonomiska, politiska och sociala relationer. Det gäller främst *Kina*, med tonvikt på samarbete kring miljö- och CSR-frågor, *Indien* med särskilt avseende på miljöteknik och *Indonesien* där överläggningar inletts om hur Exportrådet kan bidra till att främja och förbättra näringslivsklimatet.

Inom miljöområdet har Sida och Exportrådet fört en dialog, särskilt kring urban utveckling inom ramen för marknadsföringskonceptet *SymbioCity* (se även avsnitt 4.3).

I *Tunisien* projektleder Exportrådet ett Sida-finansierat uppdrag som syftar till institutionsutveckling av Tunisien organisation för exportfrämjande *CEPEX*. Projektet inleddes i slutet av 2007 och löper över 2008-09. Verksamheten innefattar kunskapsöverföring och kapacitetsutveckling hos *CEPEX*, samtidigt som arbetet bidrar till att öka svenska företags kännedom om Tunisien som en intressant marknad.

Exportrådet har vidare på olika sätt bidragit till att sprida information kring upphandlingar - varav en stor del Sida-finansierade - till svenska företag, bland annat genom nättjänsten *Upphandlingsnytt*. Under året startades även tjänsten *Projektspaning* på sju marknader: Kenya, Tanzania, Uganda, Botswana, Serbien, Kosovo och Ukraina. Syftet är att nå ut med regelbunden och lättillgänglig - men framför allt tidig - förhandsinformation om kommande upphandlingar. Arbetsmetodiken bygger på ett nära samarbete lokalt där ambassaden generellt identifierar projekt och Exportrådet paketerar informationen och förmedlar den till företagen. Tjänsten kommer att rullas ut på ytterligare marknader under 2009.

Exportrådet har under 2008 vidare deltagit i ett antal Sida-arrangerade möten om utveckling av landstrategier och policier, liksom bidragit till genomförande av inkommande besök av ministrar och företag från programländer. I några fall har vi gemensamt med Sida anordnat informationsmöten med företag och andra intressenter, bl.a. kring aktuella samarbets- och upphandlingsfrågor med avseende på Asiatiska Utvecklingsbanken och FN.

För att säkra ett enhetligt och samordnat agerande i kontakterna med Sida och som ett stöd till utförande utlandskontor har Exportrådet under 2008 inrättat en särskild funktion för överblick och samordning av Sida-relaterad verksamhet.

### Övriga samarbetspartners

*Kommerskollegium, Swedac, Tullverket och SWEPRO*

Exportrådet har under 2008 fortsatt samverka kring exporttekniska frågor med en rad aktörer inom det handelstekniska området, såväl i olika återkommande möten i mer eller mindre fasta samarbetsstrukturer som *ad hoc*. Företrädare för Exportrådet deltog i Kommerskollegiums konferens i april om EU:s säkerhetsprogram *Godkänd ekonomisk aktör*.

En representant för Exportrådet deltar i Marknadskontrollrådet som under Swedac:s ledning bevakar efterlevnaden av EU:s regler.

Vidare deltar Exportrådet i Tullverkets särskilda arbetsgrupp för samverka med näringslivet, ett forum för diskussion och avstämning två gånger per år av övergripande tull- och handelsfrågor. Medverka sker också i Tullverkets samverkansgrupp för produktionsfrågor, där man på kvartalsbasis avhandlar mer konkreta, detaljerade tull- och handelsfrågor. Tullen är också en av de största användarna av Exportrådets tjänst *Frihandelsguiden*. En representant för Exportrådet är fortsatt ledamot i SWEPRO:s styrelse och bidrar där till arbetet med förenkling och effektivisering av handelsprocedurer.

*Invest in Sweden Agency (ISA)*

ISA och Exportrådet har även under 2008 fortsatt samverka genom utbyte av information och erfarenheter och samplanering av gemensamma aktiviteter. Det tidigare nära operativa samarbetet med ISA, på grundval av kommersiella uppdrag i bl.a. Korea och Taiwan, har minskat väsentligt eftersom ISA nu fokuserar på färre marknader till följd av att ISA:s verksamhetsanslag minskat kraftigt. Däremot har ISA och Exportrådet samverkat nära under slutfasen av 2008 kring ett EU-finansierat s.k. twinning-uppdrag för Tunisien. En gemensam offert har lämnats med förhoppning om ett lyckosamt utfall – beslut väntas i februari 2009.

*VisitSweden AB*

Exportrådet har fortsatt samverka med VisitSweden AB även under 2008. De två pilotprojekt med syfte att skärpa enskilda turistföretags internationella konkurrenskraft som startades under 2006 slutfördes under 2007, med uppföljning under 2008. Ett viktigt led i arbetet var här att anpassa Exportrådets metodik för affärsutveckling till turistföretagens villkor (*Steps to Export Tourism*). Mot slutet av året inleddes en dialog om ett konceptuellt samarbete kring en kombinerad satsning – under devisen *Matlandet Sverige* – för att dels profilera Sverige som en attraktiv destination med stora matupplevelser, dels främja svensk livsmedelsexport.

Vår bedömning från tidigare att det finns förutsättningar för ett ännu mer systematiskt samarbete än hittills kvarstår.

*Exportkreditnämnden (EKN)*

Samverkan med EKN har fortsatt att utvecklas under 2008, även vid sidan av det ”multilaterala” samarbete som skett kring *Exportlånet* och *Internationaliseringsguiden*. Behovet av nära samverkan accentueras av finanskrisen och det utökade behovet bland företag att säkra sina kundfordringar vid export - även till länder som tidigare var oproblematiske men där efterfrågan på EKN-garantier nu ökar.

Företrädare för EKN medverkar frekvent som föreläsare vid Exportrådets länder-/marknadsseminarier liksom vid delegationsresor och regionträffar. Exportrådets aktiviteter inom berörda områden aviseras på EKN:s hemsida. I Exportrådets nättjänst *Betalningsguiden* finns information om EKN:s policy för ett stort antal exportmarknader. I tjänsten *Finansieringsguiden* finns EKN med som en aktör och information lämnas om de produkter och tjänster som EKN erbjuder.

En företrädare för Exportrådets ledningsgrupp innehar en post i EKN:s styrelse.

*AB Svensk Exportkredit (SEK)*

På samma sätt som för EKN har samarbetet med SEK fördjupats under året, också här som en naturlig följd av finanskrisens effekter på företagens behov av rådgivning och särskilda insatser (jfr även redogörelsen ovan om samarbetet kring *Exportlånet*, *Internationaliseringsguiden* och finansieringstjänster för företag inom miljötekniksektorn). SEK-företrädare har i sin verksamhet successivt ökade kontakter med Exportrådets utlandskontor. Företrädare för SEK medverkar som föreläsare i seminarier för företag och deltar i delegationsresor. Sedan 2006 är Exportrådets VD ordförande i SEK:s styrelse.

*Swedfund International AB*

Exportrådet och Swedfunds verksamheter kompletterar delvis varandra och ett samarbete på relevanta marknader är därför naturligt. Exportrådets kontor kan identifiera attraktiva investeringar och marknadsföra Swedfund på plats i landet. Detta gäller i än högre grad nu när Exportrådet blivit allt mer aktivt på marknader som också är Swedfunds mälländer, inte minst i Afrika. Samarbetet har tidigare baserats på övergripande ramavtal för ett antal marknader. Samarbetet innefattar numera huvudsakligen uppdrag på *ad hoc*-basis.

Swedfund har under 2008 medverkat i ett antal seminarier och kurser och deltagit i flera delegationsresor och lokala aktiviteter tillsammans med Exportrådets utlandskontor. Företrädare för Swedfund deltog även tillsammans med Exportrådet, UD och Sida på en gemensam främjandekonferens i Nairobi. En annan gemensam kontaktyta för

Exportrådet och Swedfund – liksom med Sida (se ovan) - är den s.k. *UNIS-gruppen*, som har i uppdrag att initiera och samordna initiativ för samverkan mellan näringsliv och utvecklingssamarbete.

Som för EKN och SEK har samarbetet med Swedfund fördjupats under året, bl.a. för att öka samverkan mellan exportfrämjande aktörer (se ovan angående *Internationaliseringsguiden*, finansieringstjänster för företag inom miljötekniksektorn, *Exportlånet* m.m.).

#### *ALMI Företagspartner AB*

Konsolideringen av den nära samverkan mellan ALMI och Exportrådet har fortsatt under 2008, baserat på överenskommelsen från hösten 2005. De båda organisationerna har nu ett naturligt partnerskap där vi alltmer kan uppträda med ett samlat erbjudande av tjänster och aktiviteter för att stödja särskilt de små företagens utveckling. Samarbetet fungerar överlag mycket väl, ofta tack vare att Exportrådets regionala exportrådgivare har lokalgemenskap med de regionala ALMI-bolagen på de allra flesta lokaliseringssorter i landet. Exportrådet har noterat utredningsförslag som lämnats till Näringsdepartementet i slutet av 2008 med sikte på att ytterligare stärka ALMI:s roll och ställning, en utveckling som Exportrådet skulle välkomna.

#### *Nutek*

Samverkan med Nutek har utvecklats under 2008, bl.a. genom en dialog kring Nutek:s uppdrag att ta fram ett handlingsprogram för miljödrivna marknader. Likaså har kontakter förekommit med anknytning till det särskilda uppdrag som Exportrådet haft avseende nätverksbildning för företagare med utländsk bakgrund.

#### *Swentec*

Samarbetet med Swentec med avseende på att stärka svensk miljöteknikexport gick under 2008 in i en ny fas i och med ombildningen av Swentec till en delegation direkt under Näringsdepartementet med ny ledning. Exportrådet deltog aktivt i den stora sammankomst som Swentec anordnade i Växjö i augusti. Med utgångspunkt i nya direktiv för Swentec, som bidragit till att klargöra ansvars- och rollfördelning, har samverkan blivit alltmer konstruktiv och fruktbar, inte minst runt förvaltning och utveckling av marknadsföringskonceptet *SymbioCity* (se vidare i avsnitt 4.3).

#### *Handelskamrar*

De diskussioner som förts på ledningsnivå angående former för ett mer strukturerat samarbete resulterade i att ett samarbetsdokument mellan Sveriges Handelskammarförbund och Exportrådet undertecknades i juni 2008. Dokumentet beskriver Exportrådets och handelskamrarnas sammanfallande intressen/uppdrag och identifierar ett tiotal tänkbara samarbetsområden. Dokumentet bildar därmed en ram för den konkreta samverkan som sker på operativ nivå.

Konkret samverkan med regionala handelskamrar i Sverige har under 2008 vidareförts på huvudsakligen samma sätt som tidigare. Det gäller

inte minst i importfrågor, där samarbetet löper vidare genom att Exportrådets utlandskontor och de centrala funktionerna i Stockholm kan direkthänvisa frågor om import till Sverige till handelskamrarnas databas *Chamber Trade*. I övrigt har samverkan på regionalt plan mellan de regionala exportrådgivarna och respektive handelskammare förekommit på *ad hoc*-basis, beroende på förutsättningarna i varje enskilt fall.

#### *Länsstyrelser och kommuner*

I flera regionala tillväxtprogram ingår Exportrådets småföretagssatsningar som integrerade komponenter. Även i de tillväxtprogram där dessa tjänster inte är direkt profilerade, betonas i allmänhet vikten av ökad export och internationalisering och de därtill knutna behoven av kompetensutveckling som kan stödja en dynamisk näringslivsutveckling. Exportrådets satsningar visavis småföretag bidrar till att täcka just sådana behov.

Exportrådet agerar i olika grad som utförare i samspelet med övriga aktörer - länsstyrelser, EU-programkontor och kommuner. Exportrådet har i några län bidragit till aktiviteter inom ramen för de regionala tillväxtprogrammen med stöd avseende analys-, metod- och kompetenskunnande, särskilt mot små företag med ingen eller ringa exporterfarenhet.



## 3 Kompetensutveckling för företag

### 3.1 GRUNDLÄGGANDE RÅDGIVNING I SVERIGE TILL SMÅFÖRETAG/REGIONAL RÅDGIVNING M.M.

#### **Regional exportrådgivning**

Exportrådet erbjuder sedan våren 2002 företag med ingen eller ringa exporterfarenhet den avgiftsfria tjänsten *Personlig Exportrådgivning Småföretag* till företag med högst 50 anställda och högst 10 miljoner Euro i årsomsättning. Rådgivningen omfattar 4-6 halvdagar per kalenderår och företag, och inrymmer allmän exportrådgivning, hjälp med förutsättningsanalys, assistans med förberedelser för internationalisering och export, kompetensutveckling inom internationell affärsutveckling, m.m.

Med stöd av processverktyget *Steps to Export* går rådgivarna tillsammans med företaget igenom framgångsfaktorerna för en lönsam och hållbar internationalisering, med utgångspunkt från vår egen och uppdragsgivarnas samlade erfarenhet. Verktyget hjälper företagaren att systematiskt och metodiskt arbeta sig igenom de viktigaste frågeställningarna inför en första internationalisering eller en expansion.

Under verksamhetsåret 2008 har Exportrådets rådgivare haft personlig kontakt med ca 1 800 små företag med målsättningen att nå motsvarande nivå under verksamhetsåret 2009. Av dessa företagskontakter har runt 1 000 lett till konkret rådgivning kring internationalisering.

Förutom huvuduppgiften att förmedla sådan grundläggande rådgivning, har de regionala exportrådgivarna ansvaret inom Exportrådet för kontakter i respektive län med det regionala näringslivet och för samverkan med regionala näringslivsorganisationer såsom ALMI Företagspartner AB, länsstyrelser, kommunala näringslivsenheter, turistorganisationer, etc.

Fortlöpande kontakter odlas med centrala företagsorganisationer som Företagarna, Svenskt Näringsliv och regionala handelskamrar, liksom med banker och andra privata aktörer med nyckelroller för regional och lokal näringslivsutveckling. Exportrådgivarna fungerar därmed som den naturliga kontaktpunkten i respektive län för övriga enheter/funktioner inom Exportrådet såväl i Sverige som i utlandsorganisationen.

Under året har de regionala exportrådgivarna genomfört eller medverkat i drygt 100 inspirationseminarier kring internationell affärsutveckling, ofta i samverkan med ovan nämnda regionala aktörer. Vid dessa tillfällen har sammanlagt runt 2 600 personer deltagit.

Verksamheten har visat sig fylla ett påtagligt behov hos små företag och tillhör en av de dokumenterat mest uppskattade tjänsterna i vårt serviceutbud. Utfallet under verksamhetsåret 2008 har visat på att nästan



80 procent av kundföretagen varit *mycket nöjda* och merparten av resterande företag varit nöjda med rådgivningsinsatserna. Ambitionen är att upprätthålla denna höga nivå under kommande år.

Från och med 2009 kommer effektmätningen avseende rådgivningsverksamheten i Sverige att fördjupas på ett liknande sätt som för Exportrådets uppskattade tjänst *Affärschans* (jfr avsnitt 4.2 nedan). Genom den nya metodik som avses bli tillämpad skall det bli möjligt att uppskatta rådgivningens betydelse för kundföretagens exportförsäljning och affärsvolym.

### Regionala exportmentor

På grundval av ett särskilt regeringsuppdrag år 2006 har Exportrådet utvecklat ett nätverk av s.k. *regionala exportmentor*. Syftet har varit att skapa en resurs av exporterfarna småföretagare som kan ge råd och förmedla egna erfarenheter till kolleger på tröskeln till en internationalisering av sina verksamheter.

Exportmentorerna rekryterades med målsättningen att med geografisk spridning i landet finna 8-10 småföretagare som äger och driver ett framgångsrikt företag med internationell verksamhet, med ett gott anseende och ett välutvecklat kontaktnät i länet. Åtta regionala exportmentor har utsetts, representerande följande företag:

<i>Packsize (f.d.Emsize)</i> , Enköping	<i>Gnosjö Interiör</i> , Gnosjö
<i>Konstel</i> , Umeå	<i>Nordichanger</i> , Lidköping
<i>Mercatus Engineering</i> , Vimmerby	<i>Sveaplast</i> , Perstorp
<i>Segre</i> , Örebro	<i>Albo System</i> , Kungsbacka

Sedermera har representanten för *Mercatus Engineering* utgått ur nätverket. Exportmentorernas uppgift har alltså varit att i första hand fungera som inspiratörer för andra företag, men också som bollplank och idégivare till de regionala exportrådgivarna i Sverige och supportenheterna inom Exportrådet.

Exportmentorträffar har under 2008 genomförts i Gnosjö (januari) och i Lidköping (juni). Däremellan medverkade mentorerna vid Stora Exportdagen i maj. En affärsesa genomfördes i september med exportmentorerna till Dubai för att på plats ta del av de erfarenheter som andra svenska företag, ambassaderna, m.fl. gjort av tillväxtmarknaderna i Mellanöstern. Exportrådets kontor i Dubai svarade för program som inkluderade träffar med svenska företag på marknaden och andra träffar för att få fördjupade kunskaper och insikter om regionens förutsättningar, möjligheter och villkor.

Verksamheten under 2008 har i huvudsak finansierats inom ramen för de medel som ur statens årsuppdrag avsatts till regional exportrådgivning. Ett påtagligt resultat av exportmentorernas verksamhet är att diskussionerna kring Exportrådets tjänsteutbud bidragit till att utveckla

den nya tjänsten *Market Selection Analysis* (se avsnitt 4.2), som lanserades i samband med Stora Exportdagen 2008.

Givet att det finns ett intresse från det offentliga av en fortsättning och att statens årsuppdrag för kommande år ligger på en tillräckligt hög nivå, eller att särskild finansiering kan bli tillgänglig, är Exportrådet berett att fortsätta verksamheten. Tills vidare kommer vi att vidmakthålla nätverket inom ramen för de medel som 2009 års statliga uppdrag innefattar.

### **Särskilda insatser för företagare med utländsk bakgrund**

I november 2007 fick Exportrådet ett särskilt regeringsuppdrag att genomföra särskilda insatser avseende nätverksbildning för företagare med utländsk bakgrund. För uppdragets genomförande avsattes sammanlagt 1,1 milj. kr. Exportrådet har i en särskild rapport (december 2008) redovisat genomförda insatser/aktiviteter, en bedömning av projektets resultat och en ekonomisk redovisning.

Det finns ca 70 000 invandrarägda företag i Sverige. Vart femte nytt företag som startas, startas av en person med invandrarbakgrund. Sammanlagt sysselsätter dessa företag ca 250 000 personer. De finns representerade inom hela den svenska ekonomin, med många framgångsrika profiler och koncept. Med den utgångspunkten och i kraft av det särskilda uppdraget har Exportrådet under 2008 genomfört ett antal aktiviteter i syfte att:

- ta vara på den kompetens och kunskap om marknader och behov som företagare med utländsk bakgrund besitter;
- skapa bättre förutsättningar för dessa företags utveckling på hemmamarknaden;
- åstadkomma ett bättre samarbete mellan näringslivsfrämjande organisationer.

Genom uppdraget har Exportrådet, i samverkan med bl.a. ALMI Företagspartner/IFS, Nutek och Swedfund, bidragit till att bilda tre nätverk med invandrarägda företag i Västra Götaland, Stockholm och Skåne. Nätverken organiserar nu sammanlagt drygt 180 små och medelstora företag - såväl sådana med relevanta kunskaper och erfarenheter från att driva verksamheter i/visavis andra länder, som företag med ringa eller ingen exporterfarenhet. Nätverken har galvaniserats genom att utveckla kommunikationsverktyg via Internet för varje nätverk.

Inom ramen för uppdraget genomförde representanter från alla de tre etablerade nätverken en studieresa till Toronto i Kanada, en multietniskt präglad storstad där väl över halva befolkningen har en bakgrund i andra länder än Kanada. Deltagande företagare gavs där tillfälle att studera program och initiativ för att aktivt hjälpa invandrarföretagare med deras affärsverksamheter och att träffa kanadensiska företagare med invandrarbakgrund.

Sammantaget bedömer Exportrådet att projektet i allt väsentligt varit framgångsrikt i förhållande till angivna syften med insatsen. De

etablerade nätverken bildar en bas för fortsatta kontakter med engagerade företagare med utländsk bakgrund – liksom inbördes mellan dessa – och för fortsatt samverkan med relevanta aktörer inom Sverige och internationellt. På grundval av ett förnyat uppdrag från Regeringen och handelsministrarnas särskilda sammandragning i slutet av 2008, går arbetet vidare för att ge nätverken en stabil fortsättning och att söka bilda ytterligare nätverk i andra delar av landet.

### 3.2 UTLANDSBILDEN I SVERIGE

Med ytterligare ett års erfarenhet kan vi återigen konstatera att väsentligt fler företag har potential att växa internationellt och nå exportframgångar. Exportrådet har under 2008, i enlighet med uppdraget från staten, fortsatt sina insatser för att sprida kunskap om internationella marknader och att informera och inspirera svenska företag om affärsmöjligheter.

Ett viktigt led i att ge fler företag en trygghet i sina utlandssatsningar är utlandspersonalens återkommande besök hos företag i Sverige (jfr avsnitt 2.3 ovan). Den dialog som då uppstår ger tillfällen till inledande rådgivning och inspiration till exportsatsningar.

Exportrådet arrangerade under 2008 två *regionala exportdagar* för att sprida information om intressanta marknader och uppmärksamma de regionala exportrådgivarnas (RER) erbjudande till företagen och Exportrådets tjänster i övrigt. Dessa arrangemang ägde rum i Halmstad (april) och Borås (oktober). Antalet regionala exportdagar var därmed färre än 2007, men i gengäld har vi kunnat utnyttja de s.k. Gasell-träffarna i samarbete med Dagens Industri för samma syften (se vidare i avsnitt 6 Marknadskommunikation nedan).

Evenemangen fungerar som mötesplatser för regionala/lokala företag och som en kontaktyta mellan Exportrådet och företagen i respektive region. Som tidigare kunde de regionala exportrådgivarnas närvaro därmed profileras som en länk mellan näringslivet i respektive län och vår utlandsorganisation.

En annan form för kunskapsöverföring är de marknadsseminarier (motsvarande) som återkommande genomförs i Sverige, inte sällan i samarbete med ambassadörer eller andra företrädare för utrikesförvaltningen på respektive marknad. Sådana informationsträffar ger återkommande tillfällen att informera om affärsmöjligheter, kulturskillnader och hur man på respektive marknad kan ta sig förbi risker och svårigheter.

Som föregående år arrangerades under 2008 en rad sådana länder-och/eller tematiska sammankomster. Under året genomfördes totalt 112 sådana evenemang, jämfört med ca 160 under 2007. Minskningen beror på en medveten prioritering av RER-organisationens tid, där vi strävat efter att koncentrera och ekonomisera verksamheten till färre tillfällen.

### 3.3 SEMINARIER OCH AVGIFTSBELAGDA WEBBTJÄNSTER

Exportrådet erbjuder seminarier för företagens personal i exporttekniska ämnen. Workshops arrangeras t.ex. kring exportdokument, frihandelsregler, leveransvillkor och utlandsbetalningar. Verksamheten finansieras helt av deltagande företag. Under verksamhetsåret har följande seminarier genomförts:

- Tre öppna seminarier i exporttekniska ämnen under hösten 2008 med totalt 32 deltagare;
- Totalt 13 företagsspecifika seminarier med sammanlagt 252 deltagare.

Verksamheten har under året inbringat sammanlagt 345 000 kr. i intäkter.

Vi erbjuder även våra kunder ett antal avgiftsbelagda webbtjänster inom området exportteknik. Dessa tjänster uppdateras kontinuerligt av våra experter.

<b><i>Skeppningshandboken</i></b>	Information om allmänna exportregler liksom specifik landinformation för 180 länder avseende dokumentkrav, exportrestriktioner, produktkrav, moms m.m.
<b><i>Frihandelsguiden</i></b>	Information som företagen behöver för att kunna utnyttja de förmåner som gäller vid export till länder, med vilka EU har frihandelsavtal.
<b><i>Betalningsguiden</i></b>	Information om betalningssätt, kreditförsäkringar, inkassorutiner m.m. för ett 60-tal länder. Guiden finns även i engelsk version ( <i>Payment Guide</i> ).

Sammanlagt har vi drygt 2 500 prenumerationer på dessa webbtjänster. Det bör här noteras att flera stora koncerner som prenumererar på tjänsterna, länkar dessa vidare via egna intranät-lösningar, så att all personal får tillgång. Det innebär att det egentliga antalet prenumeranter är avsevärt större. De sammanlagda intäkterna uppgick 2008 till drygt 6,2 milj. kr.

## 4 Riktade insatser för internationellt affärsfrämjande

### 4.1 RIKTADE FRÄMJANDEINSATSER PÅ UTLANDSMARKNADER

På samma sätt som under de senaste åren har utrymmet för riktade satsningar på intressanta eller snabbväxande marknader varit begränsat under 2008. Tack vare en medveten allokering till aktiviteter där medverkande företag haft vilja och förmåga att bidra finansiellt för att skapa en hävstångseffekt – och ett antal marknadsspecifika tilläggsuppdrag från staten - har aktivitetsnivån ändå kunnat hållas på en acceptabel nivå. Större sådana främjandeaktiviteter förtecknas och redovisas översiktligt i bilaga 3.

Som nämnts redan i avsnitt 2.2 har antalet näringslivsdelegationer på hög nivå, såväl utgående som inkommande, ökat starkt under 2008 – totalt sett har det handlat om så mycket som en tredubbling jämfört med 2007. Planering och genomförande av närmare 30 sådana besök har tagit en betydande del av vissa utlandskontors och berörda hemmaenheters tid i anspråk. Vi bedömer att sådana besök, strategiskt applicerade och väl genomförda, kan ha stor betydelse för svenska företags utlandsaffärer. Samtidigt är det ingen tvekan om att det stora antalet delegationsresor under 2008 har engagerat vissa kontors resurser så att deras förmåga att ge stöd till enskilda företag påverkats negativt.

Vi bedömer att Exportrådet, i rimlig utsträckning, ändå kunnat motsvara önskemålet att delta i *gemensamma export- och Sverigefrämjande insatser i utlandet* tillsammans med svenska utlandsmyndigheter, Invest in Sweden Agency, VisitSweden och Svenska Institutet. Några särskilt markerade aktiviteter under 2008 var följande:

- Särskilda insatser via utlandskontoren i samband med de utgående statsbesöken till Portugal och Ukraina, och inkommande statsbesök från Grekland, Luxemburg och Rumänien, liksom i samband med statsministerns (m.fl.) besök i Kina och Japan.
- Särskilda satsningar i USA inom spjutspetsbranscher, i betydande grad med anknytning till främjandeverksamhet i *House of Sweden*, Sveriges ambassadbyggnad i Washington DC; bland dessa märks konferensen *Serious Games* i Washington DC där sex svenska företags produkter visades upp inom området pedagogiska dataspel.
- Delegation med ett tiotal företag inom fordonsindustri till Polen och Slovakien.
- Delegation med deltagande av tio företag inom gruvbranschen till Argentina och Chile.

- Seminarier i Belgrad, Skopje och Zagreb med sammanlagt 15 företag för att belysa affärsmöjligheter inom EU-finansierade investeringsprojekt.
- Regional exportkonferens med 40 företag i Dubai för att uppmärksamma affärsmöjligheter och särskilda utmaningar i Gulf-regionen.
- I samband med handelsministerns besök genomfördes ett *Green Business Seminar* i Johannesburg, i samarbete med Sveriges ambassad i Pretoria, i syfte att stimulera till hållbar affärsutveckling i handeln mellan Sydafrika och Sverige.

## 4.2 AFFÄRSCHANS; STRATEGISK MARKNADSANALYS

Sedan starten år 1999 har Exportrådet kunnat erbjuda små företag deltagande i *AffärsChans*-projekt – en specialanpassad tjänst med syfte att underlätta små företags första steg ut på en ny marknad. Inledningsvis erbjöds dessa projekt inom ramen för programmet *Marknadsplats Östersjön* med huvudsaklig finansiering från Östersjömiljard 2 och med fokus på länderna kring Östersjön. Från 2005 erbjuds tjänsten på alla marknader via samtliga utlandskontor.

Projekten riktar sig alltså till små företag med målet att nå konkreta affärer och att hitta lämpliga partners på en ny marknad. Projekten är standardiserade och består av en marknadsundersökning och arbete för att identifiera lämpliga partners (kunder, agenter, distributörer etc.), som utmynnar i ett besöksprogram på aktuell marknad. Projekten avslutas med en uppföljning och en handlingsplan med rekommendationer om hur affärsmöjligheterna kan utnyttjas på bästa sätt.

Närmare 2 700 projekt har genomförts sen starten för tio år sedan. Under 2008 genomfördes sammanlagt 478 projekt - det högsta antalet något år hittills (motsvarande under 2007 var 440).

Exportrådet utvärderar löpande effekterna av *AffärsChans* i termer av affärsvolym och vilken nytta de deltagande företagen upplever av sitt deltagande. Dessa utvärderingar har gjorts med hjälp av externa konsulter. Den senaste effektmätningen 2007 bekräftade att tjänsten väl fyller sitt syfte – att öppna dörrar och skapa affärer för små företag på nya marknader. Vi har ambitionen att utföra ytterligare en sådan effektmätning under våren 2009. Enligt gängse NKI-undersökning (jfr avsnitt 1.2 ovan) kan noteras att de företag som deltagit i *AffärsChans*-projekt genomgående är bland Exportrådets mest nöjda kunder.

Under 2008 har Exportrådet utvecklat och lanserat en ny tjänst - *Market Selection Analysis/ Strategisk Marknadsanalys (MSA)* – som kompletterar den rådgivning som RER-organisationen erbjuder, och *Affärschans*. Genom MSA får företagen vägledning i fråga om marknadsval, för att lägga en

mer stabil grund för fortsatt internationell affärsutveckling än som nu kan ske inom den regionala exportrådsgivningen.

För små företag handlar det om att kvantitativt jämföra och analysera maximalt 20 marknader för att komma fram till vilken eller vilka som har störst potential och samtidigt är lättast att penetrera. Inom ett *MSA*-projekt väljer företaget tillsammans med Exportrådet ut 10-15 variabler som på olika sätt belyser hur intressant marknadspotentialen är och vilka barriärer till marknaden som finns. Dessa variabler bearbetas och analyseras sedan för att kunna jämföra och rangordna marknaderna. Efter att ett mindre antal fokusmarknader valts ut med hjälp av *MSA* följer mer fokuserade satsningar på dessa marknader i form av t.ex. *Affärschans*-projekt.

Vi kunde under 2008 notera ett växande intresse och positivt mottagande bland företagen. *MSA*-tjänsten är i omfattning jämförbar med ett *Affärschans*-projekt.

I sitt budgetunderlag för 2009 föreslog Exportrådet att *MSA*-tjänsten för små företag borde prissättas på en nivå som gör den till ett naturligt, verksamt och attraktivt instrument i Exportrådets portfölj av riktade insatser för sådana företag, och förordade att man skulle tillämpa samma medfinansiering från företagen (40%) som gäller för *Affärschans*. Detta förslag förs änyo fram i vårt budgetunderlag för 2010.

### 4.3 INTERNATIONELL MARKNADSFÖRING AV BRANSCHER

#### Allmänt

Enligt Regeringens riktlinjer för årsuppdraget 2008 skall Exportrådet, i mån av tillgänglig finansiering, initiera och genomföra särskilda aktiviteter, för att främja exportmöjligheter inom strategiska branscher och områden. Någon dedikerad finansiering ur årsuppdraget för året har inte angetts.

Under 2008 har Exportrådet inriktat sin verksamhet med branschfokus på att vidareföra de branschuppdrag som getts avseende *livsmedel* (via Jordbruksdepartementet/Jordbruksverket) och *miljöteknik* (via Näringsdepartementet). Båda dessa uppdrag kommer att redovisas i detalj till respektive departement eller myndighet/uppdragsgivare. I det följande lämnas en översikt över aktiviteter och resultat under 2008. Enskilda, mer betydande främjandeaktiviteter som genomförts inom ramen för uppdragen ingår i redovisningen i bilaga 3.



Bransch	Belopp (avrundat)	Kommentar
<b>Livsmedel</b> (Jordbruksdepartementet)	10,0 MSEK	
<b>Miljöteknik</b> (Näringsdepartementet)	25,0 MSEK	15 MSEK utbetalades i slutet av 2007
<b>Kommunikationsplattform för <i>Sustainable City</i></b> (Utrikesdepartementet)	3,0 MSEK	Uppdraget gavs ursprungligen 2006

Övriga tidigare branschuppdrag slutredovisades i allt väsentligt i Exportrådets årsredovisning för 2007.

Exportrådet har under 2008 fortsatt kontakter och dialog med ett antal aktörer inom offentlig sektor för att kartlägga deras intresse att stödja insatser via Exportrådet, med syfte att främja svenska företags exportansträngningar inom vissa nyckelbranscher. Det har skett utifrån uttalade behov/önskemål från berörda branschorganisationer. Vi utgår där också från vår egen övertygelse om att kollektivt inriktade insatser för internationell marknadsföring av svenska företags teknologi, produkter och tjänster kan addera värde till företagens egna ansträngningar och till den rådgivning som Exportrådet och andra kan erbjuda till enskilda företag.

Det gäller särskilt för små företag i sektorer/branscher, där Sverige har särskilda förutsättningar att konkurrera och där det finns ett uttalat intresse hos branschföreträdare och företag att samverka. Sådana branschspecifika satsningar tror vi är särskilt motiverade när kunderna på utlandsmarknaderna är offentliga aktörer, affärerna komplexa och när branschens företrädare upplever att andra länder erbjuder sina företag bättre villkor och assistans som Sverige inte matchar. Detta arbete fortsätter in på 2009 och framåt (jfr Exportrådets budgetunderlag för 2010).

### Livsmedel

Enligt Regeringens regleringsbrev till Statens Jordbruksverk (SJV) för 2008 (anslag 43:14) fick Exportrådet fortsatt uppdrag att genomföra aktiviteter för att främja svensk livsmedelsexport. För uppdraget beräknades en ram av 10 milj. kr., en ökning från 2007 med 50 %. Exportrådets arbete med detta uppdrag har nyligen avrapporterats i detalj till SJV.

Under året har ett antal *marknadsanalyser* genomförts på utvalda marknader för att undersöka vilken potential det finns för svenska livsmedel, primärt i Finland, Norge, Danmark och Ukraina. Sammanfattningsvis kunde konstateras att det finns ett påtagligt utrymme för expansion och ökad marknadspenetration för svenska



livsmedelsföretag inom Norden. Detta gäller i än högre grad för Ukraina, en marknad med inemot 50 miljoner invånare, en växande medelklass och ett nyvaknat intresse för svenska livsmedelsprodukter. Liknande marknadsundersökningar har gjorts i Estland, Lettland och Litauen inom segmentet *food service* som riktar sig till hotell, restauranger och cateringfirmor. Analysen visade att svenska produkter har ett gott rykte med en image som står för kvalitet och att svenska livsmedelsföretag därför skulle kunna vara ännu mer framgångsrika än de redan är.

Vidare har Exportrådets regionala exportrådgivare under året genomfört över 150 intervjuer med små livsmedelsföretag runt Sverige för att kartlägga deras export, styrkor, svagheter och möjligheter, liksom vad företagen efterfrågar i termer av stöd för att komma vidare med sin internationalisering/export. Studien blir klar i början av 2009.

I 2008 års särskilda *marknadsatsningar* (detaljhandelsaktiviteter, Sverigeveckor, mässor, etc.) har sammanlagt totalt nära 300 företag deltagit. Aktiviteterna marknadsfördes utomlands under skilda samlingsnamn beroende på marknad: *Food From Sweden*, *Schweden Schmeckt*, *Taste of Sweden* och *Shvedsjy Stol*.

I Tyskland, Ryssland, Nederländerna och Schweiz arrangerades under året, i samarbete med internationella livsmedelskedjor, ett antal Sverigeveckor i butik med provsmakning och försäljning av svenska livsmedelsprodukter. Dessa kampanjer har varit dokumenterat framgångsrika och har bekräftat att detta koncept hjälper svenska livsmedelsföretag att marknadsföra och sälja sina produkter internationellt, en metodik som bör kunna utvecklas och intensifieras under 2009.

Under året har vidare arrangerats Sverigemontrar under varumärket *Food from Sweden* på fyra större *livsmedelsmässor* i Europa, för att marknadsföra svenska livsmedelsprodukter: Sötsaksmässan *ISM* i Köln, *BioFach* i Nürnberg (ekologiska produkter), *PLMA* i Amsterdam (private label) och den internationella livsmedelsmässan *SLAL* i Paris.

Ett pilotprojekt har startats i Polen tillsammans med en lokal grossist, med syfte att hos mindre lokala distributörer och enskilda butiker i två regioner i Polen få ut svenska livsmedel till en polsk publik. Andra marknadsföringsinsatser har varit *Livsmedelsföretagens dag* med tema Ukraina. I samband därmed utsågs och belönades Kopparbergs Bryggeri som *Årets Livsmedellexportör 2008*.

Exportrådets arbete med livsmedelssatsningar leds av en *styrgrupp*, med utgångspunkt från genomförda analyser och en marknadsstrategi. Styrgruppen består av sex företagsrepresentanter från livsmedelsbranschen som var och en representerar sitt branschsegment, representanter från medlemsorganisationen Livsmedelsföretagen, LRF, Jordbruksdepartementet, SJV och Exportrådet. Projekt/aktiviteter förankras i styrgruppen och genomförs i huvudsak av något av

Exportrådets utlandskontor, centrala funktioner inom Exportrådet och/eller andra aktörer.

Under 2008 har den svenska livsmedelsexporten ökat med över 15 procent jämfört med året före, en utveckling som branschens företrädare upplever som mycket positiv. Marknadssatsningar och andra aktiviteter följs systematiskt upp för att dels mäta företagens uppfattning om genomförda aktiviteter, dels få fram konkreta försäljningsresultat. Generellt sett har företagen varit uttalat nöjda med de satsningar som gjorts. Mätningarna visar också att företagen är mer nöjda ju fler organiserade aktiviteter de deltar i. Genomförda försäljningskampanjer har genomgående lett till ökad försäljning, under själva kampanjen men också i tiden efter genomförandet. Uppföljning som gjorts sex månader efter respektive aktivitet visar att flertalet av de svenska leverantörerna fått in fler produkter på aktuella butikskedjor.

### **Miljöteknik**

Regeringen (Näringsdepartementet) beslutade den 25 oktober 2007 att ge Exportrådet ett uppdrag över tre år avseende insatser för främjande av svensk miljöteknikexport. Satsningen avser en total omfattning av 30 milj. kr. under perioden 2007-09, i syfte att utveckla stöd för internationalisering och nya exportaffärer för svenska miljöteknikföretag. Fokus förutsätts ligga på små och medelstora företag. Projekt inom satsningen ska även ha potential att bidra till ökad tillväxt och fler jobb i landet.

Genom regeringsbeslut den 18 december 2008 (Näringsdepartementet) fick Exportrådet ytterligare ett uppdrag inom området miljöteknik, med inriktning på att stödja små svenska företags val av lämpliga internationella avsättningsmarknader och riktat stöd vid etablering och start av verksamhet på utvalda marknader. Arbetet som ska ske inom en ram av 14,5 milj. kr. har nyligen inletts och kommer senare att avrapporteras i särskild ordning.

Den svenska miljöteknikbranschen är förhållandevis ung och många svenska företag med nya miljövänliga tekniklösningar är relativt små med begränsad erfarenhet av exportaffärer. Samtidigt är affärerna inom miljöteknikområdet ofta komplexa. Kunderna köper sällan enstaka produkter, utan efterfrågar ofta system- och helhetslösningar. Kunderna på utlandsmarknaderna är vanligtvis också offentliga institutioner. Affärer inom miljöteknikområdet tar ofta formen av offentliga upphandlingar, där det krävs särskilt kunnande, uthållighet och långsiktig närvaro på marknaden, krav som små och oerfarna miljöteknikföretag har svårt att möta.

Exportrådets insatser har hittills inriktats på:

- Analyser av marknader med stor exportpotential för svenska miljöteknikföretag;

- Vägledning till individuella och grupper av företag på prioriterade marknader;
- Internationell marknadsföring med hjälp av plattformen *SymbioCity* (se vidare nedan).

Inom uppdraget ska vi också göra en benchmarking av exportfrämjande inom miljöteknik gentemot relevanta länder. Denna aktivitet genomförs under 2009.

Exportrådets arbete med miljötekniksatsningar leds av en styrgrupp. Styrgruppen består av elva företagsrepresentanter, som var och en representerar sitt branschsegment, och representanter för Näringsdepartementet och Exportrådet. Samtliga projekt förankras i styrgruppen och genomförs av något av Exportrådets utlandskontor, centrala funktioner inom Exportrådet och/eller andra aktörer. På samtliga marknader och evenemang samarbetar Exportrådet nära med respektive utlandsmyndighet.

Genomgående sker ett nära samarbete med *Sveriges Miljöteknikeråd (Swentec)*. Exportrådet samverkar på området också med en rad andra statliga aktörer, främst *Energimyndigheten, Sida, NUTEK* och *Vinnova*, liksom med de regionala nätverken *Sustainable Business Hub Skåne, EcoEx/Business Region Göteborg* och *Stockholms Miljöteknikcenter (SMTC)*. Vi har också fortlöpande kontakt med berörda branschorganisationer, t.ex. *Svebio, Avfall Sverige, Svensk Fjärrvärme, Varim, Svenskt Vatten* och *SweHeat*.

Analyser och marknadsprioriteringar har genomförts på ett antal marknader och segment, bl.a. i samarbete med Swentec inom både vatten- och avloppsrening och avfallshantering. Dessa har kompletterat tidigare genomförda analyser/marknadsprioriteringar inom bl.a. bioenergi.

Under 2008 har en rad marknadsaktiviteter genomförts - delegationsresor, mässor, konferenser och andra events. Exempel på prioriterade marknader där långsiktiga satsningar genomförts är *Frankrike, Indien, Italien, Kanada, Kina, Rumänien, Polen, Spanien, Storbritannien* och *USA*. Större aktiviteter inom ramen för miljöteknikprojektet finns förtecknade i bilaga 3.

Sammantaget har över 150 företag deltagit i olika evenemang utomlands och ännu fler – ca 200 – har medverkat i olika exportevenemang i Sverige. Några exempel på aktiviteter under 2008 är:

- Ett betydande antal utgående delegationsresor med miljöteknik som ett framträdande tema, t.ex. miljöministerns besök i Indien i början av året och statsministerns besök i Kina och Japan senare under våren.
- Pilotprojekt i *Indien* för lokalt säljstöd till svenska miljöteknikföretag.
- En liknande ansats i Warszawa, där Exportrådet och Sustainable Business Hub Skåne erbjuder 3-5 företag aktivt säljstöd på den polska marknaden.
- Sverige-paviljonger på fyra större mässor under varumärket *SymbioCity*.
- Roadshow i augusti-september 2008, där Exportrådets marknadsprioriteringar inom VA- och avfallshantering presenterades i

Stockholm, Göteborg och Malmö.

- Seminarier om hur man lyckas med affärer i Kina (9-10 oktober i Stockholm respektive Malmö), med medverkan av Mats Denninger, Regeringens särskilde samordnare för miljöteknikexport till Kina, och personal från Exportrådets organisation i Kina.
- Betydande satsningar på mässorna *Poleko* (Polen) och *Pollutec* (Frankrike).
- Medverkan i mottagande av inkommande delegationer från ett antal länder, bl.a. Rumänien och Grekland.

Exportrådet fick i december 2006 i uppdrag av Regeringskansliet (Utrikesdepartementet) att utveckla en ny plattform för marknadsföring av svensk miljöteknik med utgångspunkt från den satsning som under ett antal år gjorts under parollen ”Sustainable City”, som fungerat väl för att väcka intresse i omvärlden men som inte längre kunde knytas distinkt till Sverige och svenska företag. En fullständig rapport om genomförandet av detta uppdrag kommer att lämnas till Utrikesdepartementet i särskild ordning. Nedan följer en sammanfattande beskrivning av genomfört arbete.

Efter analys och insatser i övrigt via särskilt anlita konsult, drogs slutsatsen att Sverige behövde ett unikt varumärke för att synliggöra och tydliggöra vad svenska miljöteknikföretag har att erbjuda på en växande världsmarknad. Beslut togs att lansera *SymbioCity - Sustainability by Sweden* som samlande paraplybegrepp för internationell marknadsföring av svensk miljöteknikexport. Namnet anspelar alltså på ”symbios” som en relation mellan två organismer som ger ömsesidiga fördelar. Budskapet är att resurseffektivisering ger mervärde. Utvecklat material omfattar en PowerPoint-presentation med talmanus i fyra (snart fem) språkversioner, en broschyr, en kortfilm, utställningsmaterial och en webbplats [www.symbiocity.org](http://www.symbiocity.org). Exportrådet har ansökt om att skydda varumärket i ett 60-tal länder.

Efter handelsministerns lansering av *SymbioCity*-konceptet för svensk press och ett 70-tal utländska ambassadörer (Hammarby Sjöstad, mars 2008) har en rad aktiviteter genomförts, inte minst i form av en rad utgående delegationsresor (Indien, Japan, Kina, USA, m.fl.). Artiklar i utländsk dagspress och facktidskrifter, TV-intervjuer, m.m. har gjort att begreppet snabbt blivit väl etablerat i de länder som inledningsvis varit i fokus. *SymbioCity* förekommer nu även på Youtube, Wikipedia och Second Life.

En första utvärdering har genomförts via intervjuer och diskussioner i en allsidigt sammansatt fokusgrupp bestående av användare/intressenter bland företag, departement/myndigheter och organisationer. Slutsatserna av utvärderingen slår fast:

- att *SymbioCity* fungerar väl som ett robust, pedagogiskt och tydligt varumärke för marknadsföring av svensk erfarenhet och tradition inom hållbar stadsutveckling;
- och att konceptet bidragit till att bättre konkretisera vad Sverige har att

erbjuda av teknologi, produkter och tjänster inom miljöteknik, med tonvikt på helhetstänkande.

Men utvärderingen visar också att konceptet behöver vårdas och utvecklas för att svara mot behov och förväntningar hos företag och andra aktörer. Därför har Exportrådet lämnat förslag till Regeringen (Utrikesdepartementet) om åtgärder som behöver vidtas för att skydda, förvalta och utveckla varumärket *SymbioCity*. Genom beslut i december 2008 av Regeringskansliet (Utrikesdepartementet) har Exportrådet - i avvaktan på slutlig beredning och samlat ställningstagande inom Regeringskansliet - fått ett första uppdrag att vidareutveckla och säkra en målinriktad användning av *SymbioCity*-konceptet som varumärke. Insatserna inom detta uppdrag kommer att avrapporteras i slutet av år 2009.

## 4.4 ÖVRIGA BRANSCHAKTIVITETER

### Samverkansgrupper

Även under 2008 fullföljde Exportrådet sina kontakter med ett antal bransch- och företagssammanslutningar, de s.k. samverkansgrupperna. Kontaktytan mellan Exportrådets organisation och dessa gruppers verksamhet säkras genom att en medarbetare inom Exportrådet utgör kontaktperson för de aktiviteter som initieras av gruppen. En basfunktion erbjuds från Exportrådets sida där vi till självkostnadspris sköter de administrativa göromål som respektive sammanslutning har intresse av. Vid slutet av 2008 har Exportrådet serviceavtal eller annan samarbetsrelation med följande sammanslutningar/samverkansgrupper:

#### Företagsföreningar med kansli hos Exportrådet

PPT, Swedish Pulp and Paper Technology Group	<a href="http://www.pptgroup.se">www.pptgroup.se</a>
SAG, Swedish Aviation Group	<a href="http://www.swedishaviationgroup.com">www.swedishaviationgroup.com</a>
SMTG, Swedish Mining and Tunneling Group	<a href="http://www.smtg.se">www.smtg.se</a>
SWERIG, Swedish Rail Industry Group	<a href="http://www.swerig.se">www.swerig.se</a>
SWEUNB, Swedish Association for UN Business	<a href="http://www.sweunb.se">www.sweunb.se</a>

Med ytterligare några sammanslutningar har Exportrådet mer eller mindre återkommande/institutionaliserade kontakter, utan att det finns något särskilt serviceavtal:

#### Grupper som inte har kansli hos Exportrådet

FORTEC, Swedish Forestry Technology Group	<a href="http://www.fortec.se">www.fortec.se</a>
Swecare	<a href="http://www.swecare.se">www.swecare.se</a>
Swedish Consultants	<a href="http://www.swedishconsultants.se">www.swedishconsultants.se</a>
SweHeat (Swedish Council for District Heating)	<a href="http://www.sweheat.com">www.sweheat.com</a>

Under 2008 har samverkan med Swecare inom området hälso- och sjukvård/medicinteknik intensifierats tack vare ett särskilt regeringsuppdrag (Utrikesdepartementet).

### **Försvarsmaterielsamarbete med USA**

Verksamheten med att stödja bilateralt samarbete och utbyte mellan USA och Sverige inom *försvarsmaterielområdet* fortsatte under 2008 på i allt väsentligt samma sätt som tidigare. Verksamheten bottnar i den principöverenskommelse (*Memorandum of Understanding – MoU*) som träffades mellan länderna i slutet av 1980-talet. Verksamheten omfattar samverkan med en grupp svenska företag som bildat ett nätverk för särskild samverkan kring exportfrämjande med inriktning på USA-marknaden. Gruppen utgörs av ett dussintal av de traditionella försvarsföretagen samt ett antal försvars- och säkerhetsrelaterade företag.

Verksamheten bedrivs inom Sveriges ambassad i Washington DC genom en särskild funktion bestående av en chef, en konsult och en sekreterare på halvtid. Enhetschefen, som ingår i ambassadens ledningsgrupp, är också sidoackrediterad till ambassaden i Mexico City.

Exportrådet har liksom tidigare gett verksamheten visst administrativt stöd med finansiering från statens uppdrag. Verksamhetens innehåll och resultat redovisas i särskild ordning till företagsgruppen och berörda huvudmän/intressenter inom Regeringskansliet.

## **4.5 INTERNATIONELLT UPPHANDLADE / FINANSIERADE AFFÄRER**

### **Allmänt om uppdraget**

Möjligheterna för svenska företag inom internationellt upphandlade affärer är betydande, men de har fortfarande en låg andel i förhållande till likvärdiga länder, med tanke på Sveriges relativt stora ägar- och budgetandelar i de internationella finansieringsinstitutionerna.

Mot den bakgrunden skall Exportrådet inom sitt årsuppdrag för 2008 fortsätta att främja svenskt deltagande i projekt och upphandlingar finansierade av internationella institutioner (FN, EU, Världsbanken, regionala utvecklingsbanker etc.). Detta ska ske i nära samarbete med berörda enheter på UD och de projektexportfrämjare som bevakar de internationella organisationerna. Exportrådet ska även verka för att tillvarata exportmöjligheter inom det svenska utvecklingssamarbetet och medverka i Regeringens och Sidas arbete med att förverkliga handlingsplanen för hur svenskt utvecklingssamarbete och svenskt näringsliv ömsesidigt kan stödja varandra.

För 2008 avsattes 4 milj.kr för särskilda insatser inom detta område. En mindre del av detta belopp avser aktiviteter som löper vidare under 2009. Därutöver har Exportrådet under året avslutat ett tilläggsuppdrag från



slutet av 2007, med uppgift att intensifiera och kraftsamla verksamheten i angivna delar. Resultatet av detta arbete har redovisats i särskild ordning. Vidare fick Exportrådet under 2008 ett särskilt uppdrag för att förstärka informationsservicen till företagen ifråga om aktuella investeringsprojekt (tidig projektspaning). Detta arbete fortskrider under innevarande år och kommer att rapporteras i sin helhet i samband med verksamhetsberättelsen 2009.

Inom ramen för uppdraget har Exportrådet tillhandahållit följande tjänster:

- övergripande information genom nätbaserade tjänster,
- delegationsresor och informationsseminarier,
- samverkan mellan företag och gemensam marknadsföring (fokus på FN),
- proaktiv information och rådgivning om EU:s biståndsprogram och strukturstöd,
- löpande upphandlingsbevakning och tidig projektinformation/projektspaning,
- anbudskostnadsstöd.

Tyngdpunkten har legat på att, så långt resurserna tillåtit, förstärka och utveckla befintliga tjänster. Samtidigt inleddes arbetet med några nya initiativ – bl.a. infördes ett kapitel om internationella finansiärer i Exportrådets nätbaserade finansieringsguide. Vidare påbörjades bevakning av affärsmöjligheter relaterade till *Asiatiska Utvecklingsbanken* (ADB) genom Exportrådet i Manila, som en följd av att Sveriges ambassad i Filippinerna stängdes våren 2008 (en närmare beskrivning följer nedan).

Exportrådet har även verkat för att öka kunskapen om upphandlingsprocesser och aktuella projekt på utlandskontoren. Bland annat har en kartläggning av större planerade offentliga projekt och därtill kopplade upphandlingsprocesser genomförts i fem länder. Kartläggningen ska användas både för att informera svenska företag om aktuella affärsmöjligheter och för att marknadsföra svensk kompetens mot lokala beslutsfattare och projektägare.

Arbetet med att verka för synergier mellan bistånd och näringsliv har haft hög prioritet under året. Exportrådet har bland annat deltagit i forum för samverkan såsom den s.k. *UNIS-gruppen* (Utvecklingssamarbete och Näringsliv i Samverkan) och anordnat regionala möten mellan UD, Sida och Exportrådet för att samordna lokala främjarinsatser. För en fylligare redogörelse för Exportrådets samverkan med Sida hänvisas till avsnitt 2.4 ovan.

### Nätbaserade tjänster

För att effektivt nå ut med information till en större grupp företag har Exportrådet under året tillhandahållit ett antal nätbaserade tjänster. Under 2008 har Exportrådets *Finansieringsguiden* ([www.finansieringsguide.swedishtrade.se](http://www.finansieringsguide.swedishtrade.se)) som nämnts kompletterats med ett kapitel om internationella finansiärer och instrument för finansiering till den privata sektorn. Den uppdaterade guiden kommer att publiceras under våren 2009. I den nätbaserade tjänsten Upphandlingsnytt

([www.upphandlingsnytt.swedishtrade.se](http://www.upphandlingsnytt.swedishtrade.se)) publiceras dagligen drygt 30 aktuella internationella upphandlingar. Antalet registrerade besök för året uppskattas till ca 120 000, en ökning från 2007 med knappt 10 %.

Under året har tjänsten fått en ny och mer funktionell utformning samt kompletterats med en tjänst för tidig projektinformation – Projektspaning. En grundläggande förutsättning för att svenska företag ska kunna hävda sig bland företag från andra länder är tillgång till lättåtkomlig och tidig information om planerade projekt. Svenska utlandsorganisationer besitter värdefull information och kontakter på området, men det har tidigare inte funnits någon etablerad struktur för hur informationen ska distribueras till näringslivet.

På grundval av ett pilotprojekt under 2007, har en arbetsmodell testats i sju länder (fyra i Afrika och tre i Central- och Östeuropa). Initiativet bygger på samverkan mellan UD, Sida och Exportrådet. Vid slutet av 2008 hade 260 företag registrerat sig för tjänsten och över 300 notiser om kommande projekt fanns registrerade i databasen. En större marknadsföringskampanj planeras under våren 2009. Ambitionen är att ett 15-tal länder ska ingå i tjänsten vid utgången av 2009.

Nätjtjänsten Upphandlingsguiden ([www.upphandlingsguide.swedishtrade.se](http://www.upphandlingsguide.swedishtrade.se)) avseende EU:s stöd och bistånd reviderades grundligt under 2007 i samband med EU:s nya programperiod (2007-2013) och har under året endast genomgått mindre justeringar. Antalet besökare var drygt 105 000 totalt under 2008, jämfört med drygt 112 000 för 2007.

### Företagsnätverk

Det år 2006 etablerade nätverket *Swedish Association for UN Business* (SWEUNB), som består av företag med intresse för och inriktning på affärer och partnerskap med FN, har under 2008 fortsatt och konsoliderat sitt arbete. Exportrådet fortsatte sitt arbete med att administrera och projektleda insatser för nätverket. Arbetet leds av SWEUNB:s styrgrupp och aktiviteter genomförs av Exportrådets utlandskontor i samarbete med berörda ambassader på företagsgruppens uppdrag. Under hösten utvecklades en långsiktig plan till grund för det framtida arbetet. Vid utgången av 2008 hade nätverket 40 medlemsföretag. Insatser för att intressera nya medlemsföretag genomförs kontinuerligt.

De större insatserna/aktiviteterna under 2008 var följande:

- Affärsseminarium i Köpenhamn med fokus på UNICEF och UNOPS
- Möten med FN-representanter och internationella organisationer för Östafrika med säte i Nairobi
- Utveckling av en ny hemsida och annat informationsmaterial
- Regelbunden distribution av nyhetsbrevet *SWEUNB Aktuell*
- Frukostmöten för att informera om affärsmöjligheter med FN
- Individuella s.k. screening-möten med syfte att säkra enskilda företags potential för FN-relaterade affärer.



Exportrådet har under 2008 fortsatt sina kontakter med andra företagsammanslutningar med särskilda intressen för internationella projekt och affärer där behovet av offentligt stöd är särskilt stort, främst *Swedish Consultants* och *SWERIG* (jfr avsnitt 4.4 ovan). Företrädare för Exportrådet under året varit adjungerade till dessa organisationers styrelser. Andra viktiga samverkansgrupper som Exportrådet haft frekvent kontakt med i hithörande frågor är *Svensk Projektexport/SPE* och *Smecare*.

### **Regionala utvecklingsbanker**

Arbetet med att främja kontakter med de regionala utvecklingsbankerna sker i nära samverkan med UD och berörda utlandsmyndigheter. I och med att Sveriges ambassad i Manila stängdes under våren 2008 har Exportrådets fokus i första hand legat på *Asiatiska Utvecklingsbanken* (ADB). Exportrådet anställde under hösten en lokal konsult, med placering på svenska konsulatet i Manila, med uppgift att främja affärer mellan svenska företag och projekt finansierade av banken.

I januari anordnade Exportrådet och ambassaden ett gemensamt heldagsseminarium om affärsmöjligheter inom ramen för ADB-finansierade projekt. Fokus var affärsmöjligheter inom energi i Mekong-regionen samt hållbar stadsutveckling, inklusive Sidas kreditram för samfinansiering. Nära 30 representanter för intresserade företag deltog. Exportrådet medverkade också i en företagsdelegation till banken som ambassaden anordnade i mars.

Förberedelser för kommande satsningar avseende ADB påbörjades under hösten 2008. En långsiktig plan för arbetet togs fram och i december genomfördes ett officiellt besök vid banken i syfte att introducera och förankra kommande satsningar. Arbetet sker i samverkan mellan Exportrådets lokala konsult, Exportrådets handelssekreterare för ASEAN-regionen och projektledaren på enheten för *Public Affairs* i Stockholm.

En särskild tjänstemannagrupp för *Afrikanska Utvecklingsbanken* (AfDB), bestående av representanter för UD, Sida, Näringsdepartementet och Exportrådet, har under hösten planerat en nysatsning av främjandet av svenska företags verksamhet visavis banken. I början av verksamhetsåret 2009 kommer Exportrådet tillsammans med UD och Sida att besöka AfDB för att förbereda en företagsdelegation och diskutera andra möjliga främjarinsatser. Under december påbörjade Exportrådet arbetet med att kartlägga företagets intressen för en delegation och liknande insatser, samt att ta fram ett riktat informationsmaterial.

### **Rådgivning och bevakning avseende EU:s bistånd och strukturfonder**

Genom kontoret i Bryssel arbetar Exportrådet, tillsammans med projektexportfrämjarna vid Sveriges EU-representation, med rådgivning till svenska företag kring EU:s biståndsprogram och strukturstöd. Aktiviteterna under 2008 omfattade bland annat ett stort antal möten och

informationsseminarier i Sverige och två sektorsinriktade seminarier i Bryssel. Vidare lämnades svar på ett 80-tal inkommande företagsförfrågningar. Regelbundna nyhetsbrev distribuerade till runt 800 prenumeranter. Verksamheten omfattade också kontaktförmedling och distribution av tidig projektinformation (jfr om *Projektspaning* ovan). Under året genomförde UD en organisationsförändring mellan EU-representationen och ambassaden vilket innebar en minskning av dedikerade resurser, med åtföljande ökade krav på Exportrådets engagemang och resursinsats.

### **Anbudskostnadsstöd**

Exportrådet inrättade för ca tio år sedan ett riktat anbudskostnadsstöd för konsulter. Stöd i form av begränsad förlustgaranti har lämnats till svenska konsultföretag för att stimulera deras deltagande i anbudstävlingar inom EU:s biståndsprogram, FN, Världsbanken, regionala utvecklingsbanker, etc. Under första halvan av 2008 erbjöds sådant stöd med ett maximalt bidrag motsvarande 35 procent av anbudskostnaden, dock högst 60 000 kr. Konsultföretag som vunnit en anbudstävling har inte erhållit något stöd.

Efter en utvärdering och omprövning mot bakgrund av det aktuella resursläget beslutades att från halvårsskiftet fasa ut tjänsten, som nu helt upphört. Under 2008 utfärdares sammanlagt sex garantier om sammanlagt knappt 350 000 kr., en påtagligt mindre volym än under 2007. Under året har tre företag som fått garanti vunnit sina kontrakt. För förlorade anbud har totalt knappt 240 000 kr. utbetalats.

## 5 Företagsspecifik affärsutveckling

Utöver de tjänster som helt eller delvis finansieras inom ramen för statens uppdrag, erbjuder Exportrådet företags- och situationsanpassad rådgivning till enskilda företag till stöd för deras internationella affärsutveckling. Verksamheten tar sikte på varje steg i ett företags internationaliseringsprocess, från att förstå förutsättningarna på den aktuella marknaden, ta det första steget ut, komma på plats med sin etablering, till att växa på marknaden.

När ett företag är moget för inträde på en ny marknad hjälper personalen på utlandskontoren till med t.ex. marknadskartläggning, partnersökning, bolagsbildning, rekrytering, säljstöd och marknadsföring av produkter och tjänster, m.m. För företag som inte anser sig mogna att inrätta egen närvaro erbjuder Exportrådet *Business Support Office*, ett inkubatorskoncept med allt från kontorsplatser och administrativa tjänster till att Exportrådets konsulter representerar företagen på marknaden, tillfälligt eller fortlöpande.

Alla tjänster inom området *Företagsfinansierad affärsutveckling* erbjuds till marknadspriser. Uppdragens omfattning och upplägg i övrigt bestäms tillsammans med kunden efter företagets behov och utvecklingsskede. Hit hör också uppdrag från ett antal andra uppdragsgivare inom näringslivet (företagssammanslutningar m.fl.). Därutöver har Exportrådet även bedrivit kurs- och publikationsverksamhet inom det exporttekniska området (se avsnitt 3.3).

Konsultverksamheten är helt företagsfinansierad. Den omsatte 2008 ca 309 milj. kr. jämfört med nära 272 milj. kr. under år 2007. Det motsvarar en ökning med ungefär 13 procent. Det totala antalet konsultuppdrag som utförts under 2008 gick upp – från drygt 2 500 till lite över 2 700, en ökning med ungefär 8 procent. Denna ökning ligger huvudsakligen på andra kunder än enskilda företag, vilka inte återspeglas i tabellen nedan som endast återger uppdrag från enskilda kundföretag. Kund- och uppdragsstocken rymmer, som tidigare år, alla storlekar och typer av företag:

Antal uppdrag	2008	2007	2006
<b>Företag i Sverige</b>			
färre än 50 anställda	1 110	1 093	683
50-250 anställda	703	661	519
Över 250 anställda	670	646	445
<b>Svenska företags dotterbolag</b>	110	107	96
<b>Summa</b>	<b>2593</b>	<b>2 507</b>	<b>1 743</b>

Närmare uppgifter om verksamhetens omfattning återfinns i Exportrådets årsredovisning för räkenskapsåret 2008.

## 6 Marknadskommunikation

Arbetet med att göra Exportrådet och dess verksamhet mer känt hos företag och andra intressenter fördes under 2008 vidare. Grundvalen är vår vision att bli det självklara valet för varje svenskt företag som söker expertstöd för sin internationalisering. En särskild mätning genomfördes under våren 2008 som visade att spontan kännedom om Exportrådet nu ligger på 45 procent. När mätningarna – och vårt målmedvetna arbete för att öka kännedomen - startade år 2005 var motsvarande värde 25 procent. På frågan *Om du skulle ha behov av hjälp eller ha frågor om internationella affärer, skulle du då kunna tänka dig att kontakta Exportrådet?* svarar 93 procent ja.

Vi har under året fortsatt med ett målmedvetet kommunikationsarbete på flera plan. Satsningen har omfattat annonsering i riks- och lokalmedia, PR-aktiviteter över hela landet, en rad events samt en utökad satsning på Internet för att nå ut. Under hösten genomförde Exportrådet en annonskampanj i Dagens Industri med annonser som riktade sig till nytillträdna VD-ar och de utmaningar de står inför. Syftet med kampanjerna och kommunikationen var att på ett tydligare sätt beskriva vad Exportrådet praktiskt kan hjälpa företagen med.

Under 2008 fortsatte samarbetet med Dagens Industris s.k. *Gasellprojekt*. Gasellprojektet syftar till att uppmärksamma svenska företag som flera år i rad uppvisar en lönsam tillväxt. Exportrådet ser detta som en mycket lämplig arena att nå ut och öka kännedomen om Exportrådets verksamhet och vårt budskap. Under 2008 har Exportrådet deltagit med talare under vårens fyra Gasellträffar. Genom Gasellsamarbetet och andra insatser har vi strävat efter ett proaktivt samarbete med media, vilket resulterat i ca 1 000 artiklar i tryckta medier och över 1 500 inslag i eter- och nätmedier. Detta innebär en ökning på cirka tio procent sedan förra året. Riktad mediebearbetning har även gjorts till medier i utlandet i samband med våra främjandeaktiviteter.

I maj 2008 arrangerade Exportrådet åter *Stora Exportdagen*, som räknade in 900 deltagare från hela landet. På förmiddagen hölls närmare 30 marknadsspecifika seminarier där företrädare för Exportrådets organisation på samtliga utlandsmarknader fanns tillgängliga för samtal och rådgivning. Därefter hölls det nu sedvanliga plenararrangemanget där *Stora Exportpriset* för tredje gången delades ut av HM Konungen. Bland sex nominerade företag valdes mjukvaru- och logistikföretaget *HMS Industrial Networks* till årets exportföretag.

Som nämnts ovan (avsnitt 3.3) genomfördes under 2008 två *regionala exportdagar* för att illustrera internationella marknads- och affärsmöjligheter samt uppmärksamma de regionala exportrådgivarnas erbjudande. Exportdagarna ägde i år rum i Halmstad och Borås. Exportrådets VD deltog och två utlandsmarknader presenterades vid varje tillfälle.

Webbplatsen *swedishtrade.se* samlar Exportrådets Internet-baserade tjänster. Hemsidan har under året löpande utvecklats och förbättrats som navet i Exportrådets kommunikation. Ett hundratal medarbetare publicerar idag information i sitt dagliga arbete via Exportrådets webbplatser.

Exportrelaterade nyheter publiceras fortlöpande på webbplatsens löpsedel, [www.swedishtrade.se/dagensexportnyheter](http://www.swedishtrade.se/dagensexportnyheter). Under 2008 har arbete påbörjats med att byta publiceringsverktyg för hela webben och även göra om innehållsstrukturen. En nylansering kommer att äga rum under våren 2009.

Under 2008 har intensivt arbetet pågått med att se över Exportrådets varumärke och att utveckla vårt budskap och tydliggöra våra målgrupper. Arbetet kommer att fortsätta under 2009 och integreras i Exportrådets affärsverksamhet.

## 7 Övrig verksamhet

### Exportrådet som remissinstans

Exportrådet har under 2008 beretts tillfälle att lämna synpunkter på ett antal offentliga utredningar och i sex fall utnyttjat denna möjlighet:

Utrikesdepartementet:	Betänkandet (SOU 2008:23) <i>Konsulär katastrofinsats</i>
Statsrådsberedningen	Departementspromemoria (DS 2007:48) avseende <i>Lissabon-fördraget</i>
Socialdepartementet	EU-kommissionens direktivförslag om <i>patienters rättigheter till gränsöverskridande vård</i>
Kulturdepartementet:	Betänkandet (SOU 2008:26) <i>Värna språken – förslag till språklag</i>
Stockholms läns landsting	<i>Regional utvecklingsplan för Stockholmsregionen</i>
Sveriges Geologiska Undersökning	<i>Internationellt utvecklingssamarbete inom mineralsektorn</i>

### Corporate Social Responsibility (CSR); miljö-/klimatpolicy

Med utgångspunkt från de riktlinjer för Exportrådet avseende affärsetik etc., som Exportrådets styrelse beslutade år 2006 hölls en särskild CSR-session i samband med Exportrådets chefskonferens i juni 2008. Insatsen omfattade en genomgång av de internationellt vedertagna riktlinjer och överenskommelser som Sverige som nation anslutit sig till, primärt FN:s *Global Compact* och OECD:s *Guidelines for multinational companies*. En extern presentatör/företagare med särskilt profilerade ambitioner inom CSR-området delade med sig av visioner och erfarenheter i termer av praktisk handling. Vidare uppmärksammades värdet av den portal mot korruption ([www.business-anti-corruption.com](http://www.business-anti-corruption.com)) som Exportrådet - tillsammans med EKN, SEK, Swedfund och Sida - anslutit sig till som ett instrument i utlandskontorens rådgivning till företag.

Under 2008 har flera utlandskontor fortsatt att utveckla sin rådgivning inom CSR-området. Det har skett på grundval av erfarenheter från de verktyg för professionell rådgivning i CSR-relaterade frågor till företag som bl.a. kontoret i Beijing utvecklat med avseende på Kina-marknaden, liksom genomförda aktiviteter inom området ”good corporate governance”.

Under 2008 inleddes ett internt arbete med att utveckla en *miljö-/klimatpolicy för Exportrådet*. Arbetet har bidragit till att utveckla vår egen kunskap och förståelse i klimat- och miljöfrågor och lagt en grund för att lägga fast interna värderingar och mål. Den interna dimensionen av detta arbete inriktas på att genom hela verksamheten sträva efter minskad miljöpåverkan, inte minst genom minskat och smartare resande i tjänsten. Härigenom bör vi också kunna minska våra kostnader och stärka Exportrådets varumärke.

Parallellt kommer vi att söka utveckla vår rådgivning till företag, för att göra miljömässighet och hållbarhet till en tydligare dimension i vår rådgivning för kundernas affärsutveckling. Policy och handlingsplan skall läggas fast under våren 2009. Arbetet kommer också att omfatta förberedelser för att fr.o.m. 2009 kunna rapportera vår verksamhet enligt de riktlinjer och standards som följer av *Global Reporting Initiative (GRI)*.

### **Risk Management**

De senaste årens arbete på att lägga fast ambition, former och organisation för Exportrådets förmåga att identifiera och minimera risker för personal, egendom och information, och att hantera effekter av oönskade händelser (krisberedskap och krishantering) knöts samman under 2008.

Baserat på en analys under 2007 av risker och sårbarhet och en rad andra förberedelser, lanserades i början av året ett samlat paket av riktlinjer, verktyg och praktiska råd för säkerhetsarbetet på Exportrådets intranät. Paketet omfattar bl.a. ett system för dygnet runt-beredskap i nära samarbete med Utrikesdepartementets säkerhetsansvariga och UD:s Vakthavande.

Ytterligare säkerhetsutbildning genomfördes under året för personal som stationeras på platser med särskilda risker. Ett mindre antal incidenter av säkerhetshot mot Exportrådspersonal kunde registreras under året, men utan allvarigare konsekvenser.

Den särskilda översyn av våra system och vårt kunnande i att hantera information och risker inom IT och andra delar av verksamheten som initierade redan 2007 vidarefördes under 2008.

### **Språkfonder**

Exportrådet förvaltar, på uppdrag av Utrikesdepartementet, *Stiftelsen Svensk-franska Språkfonden*, bildad genom regeringsbeslut 1979. Förvaltningen sker under överinseende av en särskild nämnd vars ledamöter utses av Regeringen, Svenskt Näringsliv, Svensk Handel, Frankrikes ambassad i Stockholm och Exportrådet. Staten och näringslivet har gemensamt bidragit till stiftelsens kapital. I syfte att främja handeln mellan Sverige och Frankrike delar fonden ut stipendier till nyckelpersoner inom svensk-franska import- och exportföretag. Stipendierna ger tillträde till kurser i affärsfranska, säljträning, affärskultur och politisk, social och ekonomisk struktur i den franska affärsvärlden. Sedan starten har närmare 800 personer på ledande befattningar i över 500 företag deltagit i kurserna.

På liknande sätt är Exportrådet engagerat inom *Stiftelsen Svensk-tyska Språkfonden*, bildad 1987, bl.a. på uppdrag av svenska Regeringen för att möta behovet av tyskkunskaper inom svenskt näringsliv. Stipendier delas ut till anställda inom industrin och handeln för att främja de samhällsekonomiskt så betydande affärsrelationerna mellan Sverige och Tyskland. Språkfondens verksamhet leds av en styrelse som är utsedd av

svenska staten, Tysklands ambassad i Stockholm, Tysk-Svenska Handelskammaren och Exportrådet i samråd med Svenskt Näringsliv och Svensk Handel. Språkfondens administration sköts av Tysk-Svenska Handelskammaren. Årligen delar fonden ut ca 100 stipendier. Kurserna arrangeras i Tyskland, med syfte att på kort tid väsentligen förbättra deltagarnas kommunikationsförmåga och ge större självförtroende i språkanvändningen.

Intensivkurser i konversation och grammatik blandas med föredrag och diskussion. Stor vikt läggs vid tysk affärskultur och förhandlingsteknik.



## 8 Personal

Antalet anställda inom Exportrådet var den 31 december 2008 (2007 års siffror inom parentes):

	Totalt	Kvinnor	Män
Totalt	527 (521)	282 (279)	245 (242)
Varav Sverige	118 (106)	67 (63)	51 (43)
Varav i utlandet	409 (415)	209 (216)	200 (199)

Totala antalet anställda ökade under 2008 med sex personer (+1,2 %). Antalet anställda i utlandet har minskat med sex (-1,4 %), medan personalstyrkan i Sverige ökade med tolv personer (+11,3 %). Medelåldern var vid slutet av 2008 32,9 (33,5) år för utlandsorganisationen och 44,0 (45,4) år i Sverige.

Vid årsskiftet 2008-09 var 19 av totalt 74, eller 25,7 % (21,5 %), av Exportrådets chefer kvinnor. För chefer i utlandsorganisationen (handelssekreterare eller motsvarande) var andelen kvinnor 15 av 59, eller 25,4 % (20,0 %). Exportrådets ledningsgrupp bestod vid årsskiftet av sju män och två kvinnor vilket innebar oförändrat läge jämfört med föregående årsskifte.

Personalfunktionen inom Exportrådet (*Human Resources - HR*) har under 2008 fortsatt utvecklingen av det strategiska och operativa HR-arbetet. *STC Talent* och *STC Academy* är två långsiktiga och övergripande initiativ som syftar till att attrahera och rekrytera topptalanger samt utbilda, utveckla och skapa interna karriärmöjligheter för redan anställda. I det interna arbetet har nyckeltal tagits fram för att skapa generiska och hållfasta mätpunkter för verksamheten.

Inom *STC Academy* har drygt 200 medarbetare deltagit i olika utbildningsaktiviteter under året. HR har arrangerat fyra introduktionskurser, tre kurser i presentationsteknik och en säljutbildning. Dessutom har tre omgångar av det nya programmet för ledarskapsutveckling genomförts, liksom en utbildning i säkerhet/*risk management*. Programmet för ledarskapsutveckling är särskilt framtaget för Exportrådet för att ge våra chefer bästa förutsättningar att utvecklas som ledare.

Dessutom genomgår fem medarbetare *Executive Global MBA-utbildningen* på Handelshögskolan i Stockholm. Samtliga chefer och regionala exportrådgivare har, som nämnts i avsnitt 7, deltagit i ett gemensamt seminarium om *Corporate Social Responsibility* i samband med en chefskonferens våren 2008.

Exportrådet har vidare deltagit på arbetsmarknadsdagar vid Handelshögskolan i Stockholm, Stockholms Universitet, Lunds

Universitet och Handelshögskolan i Göteborg. Genom samarbete med nätverken *Nova Pro* och *Nova 100* har vi också haft möjlighet att direkt träffa och rekrytera unga talanger. Exportrådet kunde även 2008 registrera en glädjande tredjeplats bland de mest populära arbetsgivarna bland yrkesverksamma ekonomer i Sverige, allt enligt företaget *Universum* och dess senaste mätning ”Karriärbarometern” från oktober 2008. Personalchefen har i flera externa sammanhang föreläst om Exportrådets *employer branding /STC Talent*, bl.a. i samband med *Universum Awards* i Stockholm, för SSAB och för Finlands exportrådsorganisation FINPRO.

För att höja effektivitet och kvalitet i verksamheten har vi under året, i en omfattande process som engagerat hela organisationen, arbetat fram nya kärnvärderingar som vi uppfattar väl speglar Exportrådets företagskultur och uttrycker den identitet vi eftersträvar. Våra nya kärnvärderingar betonar vikten av att uppnå resultat genom att alla anställda arbetar tillsammans, litar på och bryr sig om varandra och delar med sig av goda lösningar – både externt för kunderna och internt. Kärnvärdena sammanfattas i akronymen **A STC**, vilket står för *Achieving, Sharing, Trusting och Caring*.

Under året har ett större projekt genomförts för att skapa effektiva instrument för arbetsutvärdering/*performance management*. Ett nytt upplägg och nya verktyg lanserades i december 2008. Målet är att alla anställda ska ha årliga utvecklingssamtal som resulterar i tydliga personliga mål och en handlingsplan. Genom att uppmuntra chefer att aktivt arbeta med coachning och utveckling av de anställda är målsättningen att arbetsprestationen systematiskt skall kunna förbättras. Hur vi efterlever våra överenskomna kärnvärderingar ingår som kriterium för utvärderingen av personalens prestationer.

Årets medarbetarundersökning gav ett mycket högt deltagande på 85 procent och ett *Nöjd Medarbetar Index*-resultat på 72 procent. Över 60 procent ansåg att Exportrådet är ”den perfekta arbetsgivaren”. Det innebär att *NMI* ligger kvar på samma höga nivå som tidigare. Undersökningen har gett intressant och värdefull information till alla chefer i organisationen för aktiv uppföljning och förbättring både lokalt och globalt, bl.a. avseende gemensam företagskultur, utvecklingsmöjligheter och samarbete på olika nivåer.

Som en del av det administrativa utvecklingsarbetet under 2008 har HR-funktionen arbetat med att utnyttja och dra fördelar av nuvarande affärssystem *Agresso*. Efter att ha kartlagt alla processer och tagit fram kravspecifikationer har modulen för löneadministration utvecklats och introducerats under hösten.

## 9 Ekonomi; fördelning/allokering av medel

Exportrådets omsättning under 2008 uppgick till 629 milj. kr., jämfört med 566 milj. kr. under 2007. Fördelningen över de senaste tre åren mellan olika kategorier av intäkter – enskilda uppdrag från företag och andra uppdragsgivare, statens årsuppdrag och Svenskt Näringsliv – framgår av tabellen nedan (belopp i milj. kr.).

	2008	2007	2006
Uppdragsintäkter (totalt företag och andra)	426	370,5	307
Bidrag från Svenskt Näringsliv	10	10	10
Statens årsuppdrag	193	185,5	221
<b>Summa</b>	<b>629</b>	<b>566</b>	<b>538</b>

Det statliga årsuppdraget för 2008 och har allokerats/specificeras per verksamhet och marknad enligt bilaga 4. Exportrådets resultat för 2008 och ställning per bokslutsdagen den 31 december 200 återfinns i Exportrådets årsredovisning.

\* \* \* \*

Denna redogörelse har behandlats och godkänts av Exportrådets styrelse.

Februari 2009

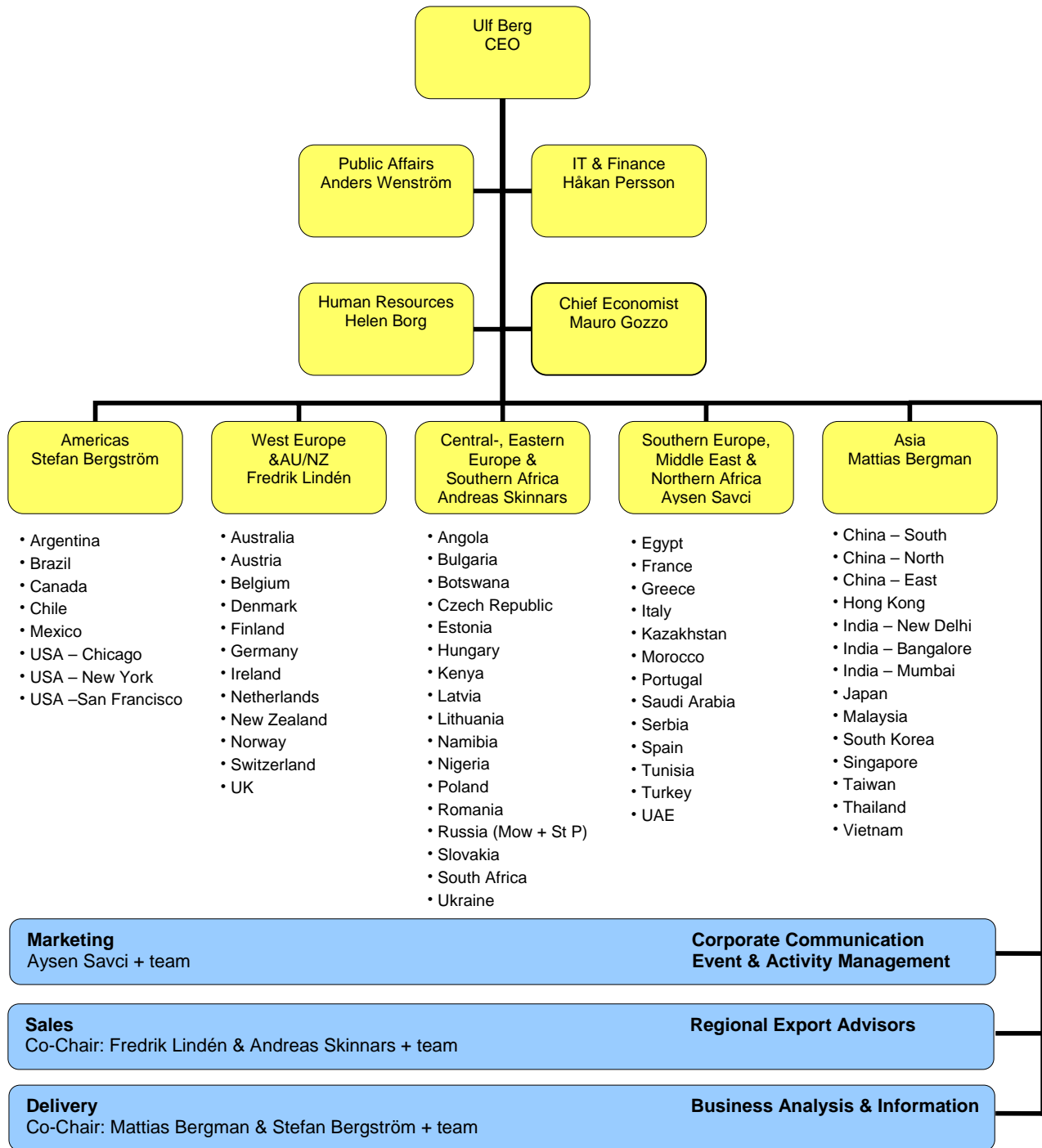
Sveriges Exportråd

Ulf Berg  
Verkställande direktör

Anders Wenström  
Chef, Public Affairs



# Organisationsöversikt





## Aktuella särskilda regerings- eller departementsuppdrag

I denna översikt redovisas de särskilda regerings- eller departementsuppdrag som Exportrådet erhållit utöver basuppdraget via UD. Dessa uppdrag redovisas i vissa fall separat till respektive uppdragsgivare och beskrivs därför endast kortfattat i denna redovisning. Delaktiviteter i ett uppdrag (som exportfrämjande aktiviteter, events, analysuppdrag m.m.) återfinns i *bilaga 3*. Mer detaljerad information om enskilda uppdrag kan tillhandahållas särskilt om intresse finns.

Datum	Beskrivning	Summa
2006-12-08	<b>Främjande av projektexport, Sustainable City</b> Insatsen har under hand avrapporterats (lägesrapporter) till UD under 2007-08. Slutrapport om insatsens utfall (kommunikationsplattform) har nyligen särrapporterats.	3 000 tkr
2006-12-08	<b>Särskilda projektexportfrämjande insatser 2006-07</b> Uppdraget har avrapporterats i särskild form under 2008. Se beskrivning av insatsen i avsnitt 4.5 <i>Internationellt upphandlade/finansierade affärer</i> .	3 000 tkr
2007-08-22	<b>Uppdrag inför svenskt deltagande i världsutställningen EXPO 2010 i Shanghai</b> Insats inför Expo 2010. Har rapporterats i särskild ordning mars 2008.	250 tkr
2007-10-25	<b>Uppdrag avseende insatser för främjande av svensk miljöteknikexport</b> Uppdrag att 2007-2009 främja svensk miljöteknikexport med primärt fokus på SME-företag. Uppdraget avrapporterats årligen till Näringsdepartementet.	30 000 tkr
2007-11-26	<b>Nätverksbildning för företagare med utländsk bakgrund</b> Uppdraget har avrapporterats i särskild form dec 2008. Se beskrivning av insatsen i avsnitt 3.1 <i>Särskilda insatser för företagare med utländsk bakgrund</i> .	1 100 tkr
2007-11-26	<b>Exportfrämjande insatser avseende Ukraina och Kazakstan</b> Förstärkning på marknaderna genom att bygga upp lokala nätverk, identifiera nyckelindustrier och projekt samt matchmaking.	800 tkr
2007-11-26	<b>Exportfrämjande insatser på Västra Balkan</b> Uppdraget har avrapporterats i särskild form dec 2008.	500 tkr
2007-11-28	<b>Internationellt upphandlade projekt – projektspaning på prioriterade marknader 2007-09</b> Avrapporterats i årsredovisning för 2009. Se beskrivning av insatsen i avsnitt 4.5 <i>Internationellt upphandlade/finansierade affärer</i> .	2 600 tkr
2007-11-28	<b>Strategisk analys av affärsmöjligheter för små och medelstora företag i Frankrike, Italien och Spanien</b> Uppdraget avrapporterats i särskild form mars 2009. Se vidare i avsnitt 2.7 <i>Förfrågningar, information och analys</i> (s.k. Tokyo-analyser).	1 200 tkr
2007-12-06	<b>Strategisk analys av affärsmöjligheter för små och medelstora företag i Tyskland, USA och Ryssland</b> Uppdraget avrapporterats i särskild form mars 2009. Se vidare i avsnitt 2.7 <i>Förfrågningar, information och analys</i> (s.k. Tokyo-analyser).	1 800 tkr

## Bilaga 2 – Aktuella särskilda regerings- eller departementsuppdrag

2007-12-06	<i>Särskilda marknadsföringsaktiviteter avseende svensk industriell spjutspetskompetens inom informations- och kommunikationsteknologi samt bioteknik i USA</i>	1 100 tkr
2007-12-11	<i>Exportfrämjande insatser avseende länderna söder om Sahara</i>	600 tkr
2007-12-11	<i>Bidrag till svenskt deltagande i BIO 2008, San Diego, USA</i> Exportrådet projektledde en samlingspaviljong med 70 skandinaviska företag, samt ett seminarium om svensk Life Science med bl a Handelsminister Björling som talare.	450 tkr
2007-12-19	<i>Exportfrämjande insatser för små och medelstora företag inom säkerhets- och försvarssektorn</i> Uppdraget har avrapporterats i särskild form. Se beskrivning av insatsen i avsnitt 4.4 Övriga branschaktiviteter.	95 tkr
2007-12-19	<i>Marknadsanalys avseende exportfrämjande insatser inom skogssektorn i Chile</i>	95 tkr
2007-12-19	<i>Marknadsanalys avseende exportfrämjande insatser inom verkstadsindustri i Argentina</i>	98 tkr
2008-05-06	<i>Särskilda exportfrämjande insatser i anslutning till Expo 2008 i Zaragoza, Spanien</i> Projektledning av Sveriges deltagande i världsutställningen, med bl a Sverigepaviljong och handelsminister Ewa Björlings närvaro. Uppdraget har avrapporterats i särskild form.	1000 tkr
2008-05-06	<i>Projektfrämjande gentemot Asiatiska Utvecklingsbanken (ADB)</i> Se beskrivning av insatsen i avsnitt 4.5 Internationellt upphandlade/finansierade affärer.	300 tkr
2008-05-15	<i>Strategisk analys av affärsmöjligheter för små och medelstora företag i länder på Västra Balkan, Turkiet, Irak och Chile</i> Uppdraget avrapporterats i särskild form mars 2009. Se vidare i avsnitt 2.7 Förfrågningar, information och analys (s.k. Tokyo-analyser).	1 800 tkr
2008-05-15	<i>Särskilda exportfrämjande insatser avseende life science-sektorn, särskilt bioteknik och medicinteknik samt läkemedel, hälso- och sjukvårdstjänster</i> Uppdraget fortsätter under 2009.	1500 tkr
2008-09-30	<i>Marknadsföring av svensk spjutspetskompetens inom infektionskontroll och hållbar hantering av sjukhusavfall (Sustainable Hospital Waste Management) i USA år 2008-2009</i> Avrapporterats i årsredovisningen för 2009.	300 tkr
2008-09-30	<i>Bidrag till svenskt deltagande i BIO2009 i Atlanta, USA</i> Avrapporterats i årsredovisningen för 2009.	500 tkr
2008-11-11	<i>Utveckling och förvaltning av kommunikationsplattformen SymbioCity</i> Ett uppdrag för förvaltning och utveckling av kommunikationsplattformen SymbioCity. Arbetet har nyligen inletts och kommer att avrapporterats i årsredovisningen för 2009.	2 000 tkr
2008-12-11	<i>Särskilda exportfrämjande insatser avseende Mellanöstern och Nordafrika år 2008-2009</i> Avrapporterats i årsredovisningen för 2009.	1 250 tkr



---

**Bilaga 2 – Aktuella särskilda regerings- eller departementsuppdrag**

---

2008-12-16	<b><i>Särskilda exportfrämjande insatser avseende svensk miljöteknik i USA år 2008-2009, med särskilt fokus på Kalifornien</i></b> Avrapporteras i årsredovisningen för 2009.	1 500 tkr
2008-12-18	<b><i>Uppdrag avseende särskilda insatser för ökad export från små svenska miljöteknikföretag</i></b> Ett uppdrag inom området miljöteknik, med inriktning på att stödja svenska företags val av lämpliga internationella avsättningsmarknader och riktat stöd vid etablering och start av verksamhet på utvalda marknader. Arbetet har nyligen inletts och kommer senare att avrapporteras i särskild ordning till Näringsdepartementet.	14 500 tkr
2008-12-18	<b><i>Särskild analys avseende exportmöjligheter inom tjänstesektorn</i></b> Avrapporteras i årsredovisningen för 2009.	500 tkr
2008-12-18	<b><i>Uppdrag avseende nätverksbildning för företagare med utländsk bakgrund år 2008-2009</i></b> Avrapporteras i årsredovisningen för 2009.	1 500 tkr
2008-12-18	<b><i>Riktad satsning avseende främjande av internationellt upphandlade och finansierade affärer år 2008-2009</i></b> Avrapporteras i årsredovisningen för 2009.	1 100 tkr



## Översikt större främjandeaktiviteter under 2008

I översikten redovisas de större exportfrämjande aktiviteter, events, analysuppdrag m.m. under 2008 som Exportrådet arrangerat och/eller medverkat i, med finansiering - helt eller delvis - ur statens årsuppdrag/tilläggsuppdrag/branschuppdrag (anges i bilagan med förkortningen DSU, **Det Statliga Uppdraget**, respektive bransch). Aktiviteterna förtecknas per region och land.

För varje aktivitet anges mycket kortfattade uppgifter för att i möjligaste mån spegla inriktning och omfattning i ett hanterligt format. Där det har varit möjligt anges projektets omfattning och andel statlig finansiering samt antal deltagande företag och deltagare i aktiviteter. För vissa av aktiviteterna kan den totala utgiften vara något underskattad p.g.a. vissa eftersläpningar i tidredovisning m.m. Mer detaljerad information om enskilda aktiviteter kan tillhandahållas särskilt om intresse finns.

## AMERIKA

<b>Argentina</b>	<i>SymbioCity Argentina</i> Presentation av det svenska SymbioCity-konceptet i ett symposium. Dessutom genomfördes studiebesök och arbetsmöten med nyckelbeslutsfattare i Argentina. Det övergripande syftet med satsningen var att öka kunskapen om svensk miljöteknik och svenskt miljötankande bland de argentinska motparterna. Satsningen var ett första steg i en långsiktig främjandesatsning.	<b>Plats:</b> Buenos Aires <b>Deltagare:</b> 7 företag <b>Kostnad:</b> 305 000 SEK <b>DSU:</b> 150 000 SEK
	<i>Fact pack Skogsektor Chile</i> Särskilt finansierat uppdrag.	<b>Plats:</b> Buenos Aires, - 08 <b>Kostnad:</b> 95 000 SEK <b>DSU:</b> 95 000 SEK
	<i>Fact pack Verkstadsindustri Argentina</i> Särskilt finansierat uppdrag.	<b>Plats:</b> Buenos Aires, - 08 <b>Kostnad:</b> 98 000 SEK <b>DSU:</b> 98 000 SEK
	<i>Pulp &amp; Paper Technology Tour South America</i> Delegationsresa till Chile, Argentina, Uruguay och Brasilien för underleverantörer till pappers- och massaindustrin. Under delegationsresan genomfördes tekniska seminarier, matchmaking och studiebesök på de fyra marknaderna. Det övergripande syftet var att för strategiska målgrupper presentera svensk kompetens och svenska lösningar inom pappers- och pappersmassasektorn samt att erbjuda svenska små och medelstora företag möjlighet att marknadsföra sig på de sydamerikanska marknaderna.	<b>Plats:</b> Concepcion, Chile. Buenos Aires, Argentina. Fray Bentos och Montevideo, Uruguay. (Brasilien), <b>Deltagare:</b> okt - 08 <b>Kostnad:</b> 10 företag, 90 deltagare <b>DSU:</b> 1 256 000 SEK 500 000
<b>Argentina (Brasilien)</b>	<i>Southern Cone Telecom</i> Telekomdelegation till Rio de Janeiro, Sao Paulo och Buenos Aires. Syftet var att sprida kunskap om svensk IT- och telekomteknologi i Argentina och Brasilien och att stimulera till nya affärsmöjligheter inom området genom att erbjuda en unik plattform för deltagande svenska företag att presentera sina lösningar för relevanta målgrupper.	<b>Plats:</b> Buenos Aires, Argentina Sao Paulo och Rio de Janeiro, Brasilien, maj- 08 <b>Deltagare:</b> 10 företag, 80 deltagare <b>Kostnad:</b> 561 000 SEK <b>DSU:</b> 450 000 SEK
<b>Brasilien (Argentina)</b>	<i>ICT-delegation</i> 12 IT- och telekomföretag besökte Sao Paulo och Rio de Janeiro för att studera och samla information om den brasilianska marknaden.	<b>Plats:</b> Sao Paulo och Rio de Janeiro, sept - 08 <b>Deltagare:</b> 12 företag <b>Kostnad:</b> 179 000 SEK <b>DSU:</b> 60 000 SEK
	<i>Medicinteknikseminarium</i> Svenska medicinteknikföretag träffade beslutsfattare från sjukhus i Sao Paulo samt från lokala myndigheter och regering i samband med socialministerns besök till landet.	<b>Plats:</b> Sao Paulo, nov - 08 <b>Partners:</b> Swecare <b>Deltagare:</b> 5 företag <b>Kostnad:</b> 240 000SEK <b>DSU:</b> 150 000 SEK
<b>Kanada</b>	<i>Central District Heating Fair i Calgary</i> För fjärde året i rad anordnades svenskt deltagande vid CDEA:s (kanadensiska fjärrvärmeföreningens) årliga konferens, denna gång i Calgary. Syftet var att främja svenskt miljökunskande och miljötankande i Kanada.	<b>Plats:</b> Calgary, maj - 08 <b>Deltagare:</b> 4 företag <b>Kostnad:</b> 119 000 SEK <b>DSU:</b> 100 000 SEK

## Bilaga 3 – Översikt större främjandeaktiviteter under 2008

	<p><i>Swedish Canadian Business Forum , Ice Hockey World Championships 2008</i> I samband med att ishockey-VM arrangerades i Kanada för första gången, anordnades en affärskonferens. Syftet var att ta vara på alla affärsmäns närvaro, skapa nätverk och utbyta erfarenheter mellan Kanada och Sverige.</p>	<p><b>Plats:</b> Quebec City, maj - 08 <b>Deltagare:</b> 58 deltagare <b>Kostnad:</b> 154 000 SEK <b>DSU:</b> 90 000 SEK</p>
	<p><i>Swedish Oil and Gas Technology Mission to Canada - Global Petroleum Show</i> Exportrådet i Toronto och ambassaden i Ottawa arrangerade ett svenskt deltagande vid Global Petroleum Show. Syftet med projektet var att, vid detta Kanadas största olje- och gasmässa, marknadsföra svensk teknik och svenska företag till kunder i oljesektorn, samt bygga vidare på de värdefulla kontakter med Kanadas olje- och gasindustri som etablerats vid The Swedish Oil &amp; Gas Technology Mission to Canada den 11-15 juni 2007.</p>	<p><b>Plats:</b> Calgary, juni - 08 <b>Deltagare:</b> 6 företag <b>Kostnad:</b> 465 156 SEK <b>DSU:</b> 150 000 SEK</p>
	<p><i>Svensk miljö- och SymbioCity-delegation till Kanada - Brownfields 2008</i> Exportrådet i Toronto och ambassaden i Ottawa arrangerade ett svenskt deltagande vid Hot Properties @ Canadian Brownfields 2008. Syftet med projektet var att marknadsföra svenskt kunnande inom miljöteknik genom att ha en gemensam svensk monter samt bygga vidare på de värdefulla kontakter som etablerats vid tidigare miljö-satsningar och delegationer inom Kanada.</p>	<p><b>Plats:</b> Toronto, okt - 08 <b>Deltagare:</b> 2 företag samt SymbioCity <b>Kostnad:</b> 150 000 SEK <b>DSU:</b> 76 400 SEK</p>
	<p><i>Sweden-Canada Defence Technology Day 2008</i> Ambassaden och Exportrådet tog initiativet till att arrangera Canada Defence Technology Day i Kanada. Heldagsseminarium med föredrag och nätverksaktiviteter med kanadensiska företag och beslutsfattare vid myndigheter inom försvarsmaterielområdet som målgrupp. Bakgrunden var att den kanadensiska försvarsmakten står inför ett antal större upphandlingar och det hade noterats ett ökat intresse från svenska försvars- och säkerhetsföretag för den kanadensiska marknaden.</p>	<p><b>Plats:</b> Ottawa, nov - 08 <b>Deltagare:</b> 5 företag, 150 deltagare <b>Kostnad:</b> 441 000 SEK <b>DSU:</b> 55 000 SEK</p>
<b>Mexico</b>	<p><i>Civil säkerhetsseminarium</i> Med anledning av statssekreterare Gunnar Wieslanders besök till Mexiko anordnades ett endagsseminarium kring civil säkerhet.</p>	<p><b>Plats:</b> Mexico City, nov - 08 <b>Deltagare:</b> 4 företag, 60 deltagare <b>Kostnad:</b> 145 000 SEK <b>DSU:</b> 145 000 SEK</p>
	<p><i>Svensk affärsdelegation till Kuba</i> Företagsdelegation för svenska företag intresserade av att etablera sig på Kuba. Syftet var att skapa affärsrelationer mellan svenska och kubanska företag.</p>	<p><b>Plats:</b> Havanna, Kuba, nov - 08 <b>Deltagare:</b> 4 företag <b>Kostnad:</b> 725 000 SEK <b>DSU:</b> 250 000 SEK</p>
	<p><i>Svensk affärsdelegation till Panama</i> Företagsdelegation för svenska företag intresserade av att lära sig mer om Panama, skapa affärskontakter och etablera sig i landet.</p>	<p><b>Plats:</b> Panama City, Panama, nov - 08 <b>Deltagare:</b> 7 företag <b>Kostnad:</b> 234 000 SEK <b>DSU:</b> 234 000 SEK</p>

## Bilaga 3 – Översikt större främjandeaktiviteter under 2008

	<p><i>SymbioCity - miljöministerbesök i Mexiko</i> I samband med miljöminister Carlgrens besök i Mexiko anordnades ett seminarium för att presentera svenska företags lösningar inom miljöområdet. Seminariet innefattade presentationer av svenska miljöministern, mexikanska miljöministeriet SEMARNAT, Exportrådet Mexiko samt de svenska företagen ITT Waste &amp; Wastewater och Envac AB.</p>	<p><b>Plats:</b> Mexico City, nov - 08 <b>Deltagare:</b> 4 företag <b>Kostnad:</b> 316 000 SEK <b>Bransch:</b> 153 400 SEK</p>
	<p><i>Environment Fact pack</i> En studie som presenterar affärsmöjligheter inom miljöteknik i Mexiko, inom vind- och solenergi, waste to energy, återvinning, hantering av sopor och avfallsvatten, etc.</p>	<p><b>Kostnad:</b> 100 000 SEK <b>DSU:</b> 100 000 SEK</p>
	<p><i>Luxury Fact pack</i> En studie som presenterar affärsmöjligheter inom lyxvaruindustrin i Mexiko, med särskilt fokus på kläder, klockor, smycken, smink, bilar, yachter.</p>	<p><b>Plats:</b> Mexico City, - 08 <b>Kostnad:</b> 150 000 SEK <b>DSU:</b> 150 000 SEK</p>
	<p><i>Mining Fact pack</i> En studie som presenterar affärsmöjligheter inom gruvindustrin i Mexiko.</p>	<p><b>Kostnad:</b> 103 000 SEK <b>DSU:</b> 103 000 SEK</p>
USA	<p><i>WIREC</i> Exportrådet arrangerade en svensk miljöteknikpaviljong samt seminarium på Washington International Renewable Energy Conference (WIREC). I anslutning till mässan arrangerades även en nätverksträff på ambassadörens residens med deltagare på hög nivå.</p>	<p><b>Plats:</b> Washington D.C, mars - 08 <b>Deltagare:</b> 3 företag <b>Kostnad:</b> 369 000 SEK <b>DSU:</b> 268 000 SEK</p>
	<p><i>Matchmaking medicinteknik, House of Sweden</i> Seminarium på House of Sweden där Exportrådets studie av affärsmöjligheter inom medicinteknikbranschen presenterades. Presentationen efterföljdes av matchmaking där deltagande svenska företag träffade nyckelpersoner från amerikanska myndigheter och företag. Särskilt finansierat uppdrag.</p>	<p><b>Plats:</b> Washington D.C, mars - 08 <b>Deltagare:</b> 7 företag <b>Kostnad:</b> 241 000 SEK <b>DSU:</b> 200 000 SEK</p>
	<p><i>Exportmanual för miljöföretag</i> Exportrådet och generalkonsulatet i New York tog fram en exportmanual för export av miljöteknikprodukter till USA: identifiering av de vanligaste produktcertifieringarna, viktiga kontaktinstanser, beskrivning av godkännande- och certifieringsprocess, test- och demoutrustning, tulltekniska frågor.</p>	<p><b>Kostnad:</b> 197 000 SEK <b>DSU:</b> 75 000 SEK</p>
	<p><i>2008 Offshore Technology Conference (OTC)</i> Exportrådet anordnade en svensk paviljong på världens största offshore-mässa. Med över 75 000 deltagare från mer än 110 länder är OTC den främsta mötesplatsen för aktörer inom offshoreindustrin.</p>	<p><b>Plats:</b> Houston, maj - 08 <b>Deltagare:</b> 12 företag <b>Kostnad:</b> 1 048 000 SEK <b>DSU:</b> 150 000 SEK</p>
	<p><i>Handelsminister Ewa Björling till Kalifornien</i> Besöket påbörjades i San Francisco med företagsbesök vid Genentech och Google, invigning av Exportrådet USA:s nya kontor i San Francisco samt en mottagning vid generalkonsul Barbro Oshers residens. Resan avslutades i San Diego med besök och deltagande vid BIO2008.</p>	<p><b>Plats:</b> San Francisco och San Diego, juli - 08 <b>Kostnad:</b> 206 000 SEK <b>DSU:</b> 195 000 SEK</p>

## Bilaga 3 – Översikt större främjandeaktiviteter under 2008

<i>Serious Games</i> Halvdagskonferens med syfte att visa upp ledande svenska företag och initiativ inom området "serious games" för nyckelaktörer i Washington D.C. Seminariet efterföljdes av en nätverksträff där talare och publik fick möjlighet att diskutera och utbyta kontakter. Särskilt finansierat uppdrag.	<b>Plats:</b> Washington D.C, mars - 08 <b>Deltagare:</b> 6 företag <b>Kostnad:</b> 374 000 SEK <b>DSU:</b> 359 000 SEK
<i>Studie av affärsmöjligheter, miljöteknik Sverige-Kalifornien</i> Studie för att undersöka vilka sektorer inom miljöteknik där svenska företag har störst affärspotential, och inom vilka områden kunskapsutbyte skulle göra mest nytta i Kalifornien. Bidrag till att förverkliga överenskommelsen om miljöteknologiskt samarbete Sverige-Kalifornien.	<b>Kostnad:</b> 675 000 SEK <b>DSU:</b> 525 000 SEK
<i>Studie av affärsmöjligheter, mobilteknologi, fas 1</i> Förstudie av marknaden för mobilteknologi i USA med avsikt att identifiera de områden som kan utgöra potentiella affärsmöjligheter för svenska företag. Studien hade även för avsikt att identifiera de aktiviteter i form av mässor och dylikt som är mest intressanta för svenska företag i deras försök att nå ut på den amerikanska marknaden.	<b>Kostnad:</b> 150 000 SEK <b>DSU:</b> 150 000 SEK
<i>U.S. Environmental Technology, fas 1</i> Studie och nätverkande som inledande fas i ett längre arbete med att främja svensk miljöteknik i USA. Fas 1 hade som syfte att identifiera svenska miljöteknikföretag, analysera deras behov på den amerikanska marknaden, knyta kontakter med amerikanska aktörer samt lägga upp en flerårsplan för miljöteknikfrämjande i USA.	<b>Kostnad:</b> 300 000 SEK <b>DSU:</b> 300 000 SEK
<i>Game Development, House of Sweden</i> Halvdagskonferens med syfte att visa upp ledande svenska företag inom visualisering och simulering för nyckelaktörer i Washington D.C. Seminariet efterföljdes av ett nätverksevenemang där talare och publik fick möjlighet att diskutera och utbyta kontakter. Särskilt finansierat uppdrag.	<b>Plats:</b> Washington D.C., nov - 08 <b>Deltagare:</b> 3 företag, 1 branschorganisation <b>Kostnad:</b> 356 000 SEK <b>DSU:</b> 345 000 SEK
<i>Cutting Edge Creative</i> Halvdagsseminarium i New York om svensk reklam och marknadskommunikation med syfte att främja fortsatt internationalisering av svenska reklambyråer i USA. En workshop organiserades samma dag för några företag, GK NY, Reklamförbundet samt Exportrådet för att diskutera ytterligare främjande av branschen.	<b>Plats:</b> New York, okt - 08 <b>Deltagare:</b> 6 företag, reklamförbundet & ca 200 deltagare <b>Kostnad:</b> 112 000 SEK <b>DSU:</b> 95 000 SEK
<i>GDC 2008</i> Arrangemang av nätverksaktivitet i samarbete med Svenska Dataspelebranschen samt Spelplan i samband med the Game Developers Conference i San Francisco. Särskilt finansierat uppdrag.	<b>Plats:</b> San Francisco, feb – 08 <b>Deltagare:</b> 20 företag <b>Kostnad:</b> 150 000 SEK <b>DSU:</b> 150 000 SEK
<i>Sustainable Hospital Waste Management</i> En studie om vårdspecifik avfallhantering på sjukhus för att hitta affärspotential på USA-marknaden, parallellt med en studie av svenska företag inom branschen för att matcha dessa.	<b>Plats:</b> New York, - 08 <b>Kostnad:</b> 547 000 SEK <b>DSU:</b> 547 000 SEK

---

### Bilaga 3 – Översikt större främjandeaktiviteter under 2008

---

*USA Cleantech Web Portal*

Syftet är att öka kunskapen om USA-marknaden samt presentera fakta för marknadsexpansion för svenska miljöteknikföretag.

**Kostnad:** 100 000 SEK

**DSU:** 100 000 SEK



## ASIEN

Japan	<i>Turismprojekt</i> Analys av möjligheter att öka turismen från Japan till Sverige. Projektet initierades och finansierades till 50% av ambassaden i Tokyo. Scandinavian Tourist Board och SAS medverkade även i projektet. Slutsatserna presenterades för VisitSweden som meddelade att man skulle se över sin Asien- och Japanstrategi.	<b>Plats:</b> Tokyo <b>Partner:</b> Sveriges Ambassad <b>Kostnad:</b> 180 846 SEK <b>DSU:</b> 53 316 SEK
	<i>Delegation i samband med statsministerbesöket</i> Planering och genomförande av programmet för den medföljande företagsdelegationen.	<b>Plats:</b> Tokyo, april - 08 <b>Deltagare:</b> 11 företag <b>Kostnad:</b> 574 924 SEK <b>DSU:</b> 390 000 SEK
	<i>Miljösymposium i samband med statsministerbesöket</i> Tillsammans med ambassaden i Tokyo planerade och genomförde Exportrådet ett stort miljösymposium med 350 åhörare. Huvudsponsor var AB Volvo.	<b>Plats:</b> Tokyo, april - 08 <b>Deltagare:</b> Volvo, 350 deltagare <b>Kostnad:</b> 151 000 SEK <b>DSU:</b> 95 000 SEK
	<i>Cleantech-seminarium</i> Ett seminarium för att främja svensk miljöteknik i samband med statsministerbesöket. SymbioCity presenterades och fyra svenska företag presenterade sina lösningar inför potentiella kunder och partners.	<b>Plats:</b> Tokyo, april - 08 <b>Deltagare:</b> 4 företag <b>Kostnad:</b> 161 888 SEK <b>DSU:</b> 132 000 SEK
	<i>Modell för utvärdering av exportfrämjande (Tokyo 2)</i> Ett utkast på uppföljning av den s.k. Tokyoanalysen, som används för att bestämma inom vilka branscher det finns störst potential för exportfrämjande.	<b>Plats:</b> Tokyo, - 08 <b>Kostnad:</b> 78 378 SEK <b>DSU:</b> 40 000 SEK
	<i>Swedish Technology Conference 2008</i> För fjärde året i rad ordnade ISA och Exportrådet "Swedish Technology conference" med syfte att låta mindre svenska spjutspetsföretag presentera sig inför en relevant publik av potentiella kunder och partners tillsammans med Ericsson. I tillägg till själva seminariet ordnade Exportrådet även matchmaking åt de deltagande företagen.	<b>Plats:</b> Tokyo, nov - 08 <b>Deltagare:</b> 5 företag <b>Kostnad:</b> 373 824 SEK <b>DSU:</b> 100 000 SEK
Malaysia	<i>ASEAN-distributörstudie</i> Syftet med studien var att bygga upp och dela erfarenheter mellan svenska företag om att sälja och utveckla kontakter med partners i ASEAN-regionen.	<b>Plats:</b> Singapore, - 08 <b>Kostnad:</b> 198 875 SEK <b>DSU:</b> 198 875 SEK
	<i>CommunicAsia 2008</i> Sverigepaviljong på en av världens viktigaste ICT-mässor, i syfte att främja svenska ICT-företag och Exportrådets nya kontor i Singapore.	<b>Plats:</b> Singapore, juli - 08 <b>Deltagare:</b> 3 företag <b>Kostnad:</b> 414 478 SEK <b>DSU:</b> 333 950 SEK
	<i>Delegationsresa till Thailand och Vietnam</i> Särskilt fokus på möjligheter för svensk sjukvård i samband med statssekreterarens Karin Johanssons delegation. Delegationen planerades i samråd med Swecare och socialministeriet. Särskild exportfrämjande insats.	<b>Plats:</b> Thailand & Vietnam, nov - 08 <b>Partners:</b> Swecare <b>Kostnad:</b> 903 000 SEK <b>DSU:</b> 368 107 SEK

## Bilaga 3 – Översikt större främjandeaktiviteter under 2008

	<i>Medical tourism, Fact pack</i> En studie för att visa svenska företag inom medicinteknik affärsmöjligheter i Malaysia, Singapore och Thailand.	<b>Kostnad:</b> 64 625 SEK <b>DSU:</b> 64 625 SEK
	<i>ASEAN sourcinganalys och -seminarier</i> Analyser av möjligheterna för svenska företag att sourca till ASEAN-regionen, följt av seminarier.	<b>Kostnad:</b> 40 400 SEK <b>DSU:</b> 40 400 SEK
	<i>Filippinsk delegation och seminarium</i> I samband med ministerdelegation från Filippinerna samt besök av representanter från ADB anordnades ett seminarium i Stockholm om ADB och hur de kan vara partners för svenska företag.	<b>Plats:</b> Stockholm, okt - 08 <b>Kostnad:</b> 229 502 SEK <b>DSU:</b> 100 000 SEK
<b>Thailand</b>	<i>Invigning av Exportrådets Bangkokkontor</i> Det nya kontoret öppnades i november och kommer i nära samverkan med ambassaden i Thailand att arbeta för att främja svensk export.	<b>Plats:</b> Bangkok, nov - 08 <b>Deltagare:</b> 25 företag <b>Kostnad:</b> 150 585 SEK <b>DSU:</b> 80 000 SEK
<b>Taiwan</b>	<i>Joint Business Council Meeting 2008</i> Årligt möte mellan Sverige och Taiwan, där statssekreterare Gunnar Wieslander deltog med 20-talet delegater från Sverige som representerade företag, universitet och Regeringskansliet.	<b>Plats:</b> Taipei, okt - 08 <b>Deltagare:</b> 7 företag <b>Kostnad:</b> 350 300 SEK <b>DSU:</b> 200 000 SEK
	<i>Affärsmöjligheter inom energi och miljö</i> Identifiering av affärsmöjligheter inom energi- och miljöområdet med syfte att ta fram ett större material inom området för svenska företag att använda vid företagsbesök, seminarier och i nyhetsbrev.	<b>Plats:</b> Taipei, - 08 <b>Kostnad:</b> 250 380 SEK <b>DSU:</b> 200 000 SEK
<b>Kina</b>	<i>Försäljning av miljöteknik i Kina</i> Rapport om miljöteknikförsäljning i Kina för att skapa kunskap och förståelse för hur miljöteknik säljs där.	<b>Plats:</b> Peking, - 08 <b>Kostnad:</b> 150 000 SEK <b>DSU:</b> 150 000 SEK
	<i>Stora projekt och offentlig upphandling i Kina</i> Rapporten ger en sammanfattning av svenska sektorer och företag med potential för export av större projekt till Kina. Rapporten kartlägger även hur offentlig upphandling går till i Kina.	<b>Plats:</b> Peking, - 08 <b>Kostnad:</b> 140 000 SEK <b>DSU:</b> 140 000 SEK
	<i>Ministerbesök och Sino-Swedish Symposium on Sustainable Development</i> Statsminister Fredrik Reinfeldt, Anders Carlgren och Ewa Björling besökte Peking. Exportrådet arrangerade delegationen och ett Sino-Swedish Symposium on Sustainable Development, samt en resa för svenska företag till Tangshan.	<b>Plats:</b> Peking, april - 08 <b>Kostnad:</b> 1 834 000 SEK <b>DSU:</b> 802 250 SEK
	<i>World Urban Forum</i> Representation av SymbioCity på UN-HABITAs World Urban Forum (WUF) 4 i Nanjing. WUF är FN-programmet UN-HABITAs internationella mötesplats för hållbar stadsutveckling som hålls vartannat år.	<b>Plats:</b> Peking, nov - 08 <b>Deltagare:</b> 15 företag & organisationer <b>Kostnad:</b> 215 000 SEK <b>Bransch:</b> 213 000 SEK
	<i>Donation av Non-violencestatyn till Peking stad</i> Exportrådet koordinerade installationen av statyn i Choayang Park, en av de största parkerna i Peking.	<b>Plats:</b> Peking, dec - 08 <b>Kostnad:</b> 90 000 SEK <b>DSU:</b> 90 000 SEK

## Bilaga 3 – Översikt större främjandeaktiviteter under 2008

	<p><i>72 Hour Race to Innovation</i> GK Shanghai organiserade i maj "72 Hour Race To Innovation" - ett svenskt innovationsrace för kineser. Tre team om fem kinesiska studenter arbetade non-stop i 72 timmar, vilket gav 16 innovationer. Exportrådet ledde ett av teamen.</p>	<p><b>Plats:</b> Shanghai, maj - 08 <b>Kostnad:</b> 120 000 SEK <b>DSU:</b> 120 000 SEK</p>
	<p><i>Sveriges deltagande i World Expo 2010 i Shanghai</i> Exportrådet Shanghai har bistått med informationsinsamling, partnersökning och bokning av möten för att understödja etableringen av Sveriges deltagande i World Expo 2010 i Shanghai.</p>	<p><b>Plats:</b> Shanghai, - 08 <b>Kostnad:</b> 216 000 SEK <b>DSU:</b> 216 000 SEK</p>
	<p><i>Marknadsanalys av återvinningsmarknaden</i> Analys av huruvida återvinningsmarknaden i Kina är intressant för svenska företag.</p>	<p><b>Plats:</b> Södra Kina, - 08 <b>Kostnad:</b> 130 000 <b>DSU:</b> 90 000</p>
	<p><i>Sourcing; vad, var, hur</i> Seminarium om sourcing och dess möjligheter för svenska företag i Kina.</p>	<p><b>Plats:</b> Södra Kina, dec - 08 <b>Kostnad:</b> 140 000 SEK <b>DSU:</b> 140 000 SEK</p>
<b>Sydkorea</b>	<p><i>Rundabordetmöten</i> Kvartalsvisa möten med svenskt näringsliv.</p>	<p><b>Plats:</b> Seoul, - 08 <b>Deltagare:</b> 54 880 SEK <b>Kostnad:</b> 49 400 SEK <b>DSU:</b></p>
	<p><i>Affärsdelegation till Nordkorea</i> Företagsdelegation till Nordkorea som efter lång tids förberedande arbete blev avbruten pga. ändrade relationer mellan Nordkorea och Sydkorea.</p>	<p><b>Plats:</b> Seoul, - 08 <b>Kostnad:</b> 189 297 SEK <b>DSU:</b> 170 368 SEK</p>
	<p><i>Swedish Ageing Well Center</i> Kontoret arbetade under året med att säkra leverantörer till centret.</p>	<p><b>Plats:</b> Seoul, - 08 <b>Kostnad:</b> 111 610 SEK <b>DSU:</b> 52 420 SEK</p>
	<p><i>Fashion Market Research</i> Analys av modemarknaden i Sydkorea.</p>	<p><b>Plats:</b> Seoul, dec - 08 <b>Kostnad:</b> 105 224 SEK <b>DSU:</b> 90 000 SEK</p>
	<p><i>Client Development Asia</i> Utvecklandet av metod, material och ramverk för att hjälpa svenska företag med affärer i Asien.</p>	<p><b>Plats:</b> Seoul, - 08 <b>Kostnad:</b> 422 576 SEK <b>DSU:</b> 150 920 SEK</p>
<b>Indien</b>	<p><i>LFV Group</i> Besöksprogram i samarbete med LFV Group, Arlanda Airport, ISA och Stockholm Business Region med syfte att marknadsföra Arlanda/Sverige som destination.</p>	<p><b>Plats:</b> Bangalore, - 08 <b>Kostnad:</b> 62 000 SEK <b>DSU:</b> 62 000 SEK</p>
	<p><i>Telecom Supplier Project</i> Marknadsrapport om telekomsektorn i Indien samt tre efterföljande seminarier i Sverige.</p>	<p><b>Plats:</b> Bangalore, - 08 <b>Kostnad:</b> 143 000 SEK <b>DSU:</b> 130 860 SEK</p>
	<p><i>Hälsodelegation</i> Företagsdelegation i samband med hälsoministerns besök till Indien. Särskild exportfrämjande insats.</p>	<p><b>Plats:</b> Bangalore, juni - 08 <b>Partners:</b> Swecare <b>Deltagare:</b> 10 företag <b>Kostnad:</b> 556 000 SEK <b>DSU:</b> 281 990 SEK</p>

## CENTRAL- OCH ÖSTEUROPA, SÖDRA AFRIKA

<b>Estland (Litauen, Lettland)</b>	<i>Food From Sweden - Baltic Horeca Market Survey</i> En marknadsundersökning om storköksmarknaden i Estland, Lettland och Litauen. Syftet med undersökningen var att bättre förstå förutsättningar och affärsmöjligheter för svenska livsmedelsföretag på de baltiska marknaderna.	<b>Plats:</b> Tallinn, Vilnius, Riga, - <b>Kostnad:</b> 08 <b>Bransch:</b> 390 000 SEK 390 000 SEK
	<i>Bioenergikonferens och studieresa till Sverige</i> Bioenergimässa i Tallinn, Biomass and Bioenergy 2008, samt en bioenergikonferens. Därefter anordnade Exportrådet en studieresa till Sverige för estniska bioenergispecialister där svenska företag som arbetar med förnyelsebar energi, samt jordbruksministeriet och Energikontoret i Mälardalen besöktes.	<b>Plats:</b> Tallinn och Sverige <b>Deltagare:</b> 6 företag på mässan, 10 företag på resan <b>Kostnad:</b> 238 685 SEK <b>DSU:</b> 86 190 SEK
	<i>Trafiksäkerhet</i> Exportrådet arrangerade en studieresa till Sverige för deltagare från estniska vägverket och polisen. Syftet var att visa hur Sverige och svenska myndigheter arbetar med trafiksäkerhet, samt att träffa företag som arbetar med trafiksäkerhetsutrustning.	<b>Plats:</b> Tallinn och Sverige, maj -08 <b>Deltagare:</b> 8 representanter från estniska vägverket och polisen <b>Kostnad:</b> 160 400 SEK <b>DSU:</b> 72 929 SEK
	<i>Business Climate Survey</i> Studie av affärsklimatet i åtta länder i Central- och Östeuropa.	<b>Plats:</b> Tallinn, - 08 <b>Kostnad:</b> 75 000 SEK <b>DSU:</b> 75 000 SEK
<b>Litauen</b>	<i>Swedish Business Awards 2008</i> Årlig konferens och prisceremoni, Swedish Business Awards 2008.	<b>Plats:</b> Vilnius, - 08 <b>Deltagare:</b> 150 deltagare <b>Kostnad:</b> 450 000 SEK <b>DSU:</b> 450 000 SEK
<b>Lettland</b>	<i>EU-fonder i Baltikum</i> Seminarier i Göteborg och Malmö om EU:s sammanhållningsfonder i Baltikum.	<b>Plats:</b> Göteborg och Malmö, - <b>Kostnad:</b> 08 <b>DSU:</b> 30 000 SEK 30 000 SEK
	<i>EU-fonder i Lettland</i> Seminarier om EU:s sammanhållningsfonder i Lettland.	<b>Plats:</b> Riga, april - 08 <b>Kostnad:</b> 20 000 SEK <b>DSU:</b> 20 000 SEK
<b>Polen</b>	<i>EURO 2012</i> Aktiviteter i samband med fotbolls-EM 2012 i Polen och Ukraina. Framtagning av fact-packs kring affärsmöjligheter samt informationsseminarier i Sverige för svenska företag.	<b>Plats:</b> Polen och Ukraina, - 08 <b>Kostnad:</b> 250 000 SEK <b>DSU:</b> 250 000 SEK
	<i>IT-delegation</i> IT-delegationsresa för svenska företag till Polen och Tjeckien med syfte att knyta affärskontakter inom försäljning och outsourcing. Informationsseminarium i Sverige. Delegationsresan inställd pga. för få deltagare.	<b>Kostnad:</b> 175 000 SEK <b>DSU:</b> 175 000 SEK
	<i>Fordonsindustridelegation</i> Delegationsresa till Polen och Slovakien för svenska företag inom fordonsindustrin. Evenemanget täckte Polen, Tjeckien, Slovakien och innehöll seminarier samt matchmaking	<b>Plats:</b> Polen - 08 <b>Deltagare:</b> 9 företag <b>Kostnad:</b> 382 508 SEK <b>DSU:</b> 200 000 SEK

## Bilaga 3 – Översikt större främjandeaktiviteter under 2008

	<p><i>Miljöteknik-BSO</i> Planering av Business Support Office-koncept i Polen med syfte att anställa en teknisk marknadsförare som ska stödja svenska bolag på den polska marknaden för EU-finansierade upphandlingar inom miljöteknikområdet.</p>	<p><b>Plats:</b> Warszawa, - 08 <b>Kostnad:</b> 200 000 SEK <b>DSU:</b> 200 000 SEK</p>
	<p><i>Affärsklimatsstudie</i> Genomförande av affärsklimatsstudie i Polen med syfte att utreda vad svenska företagare i Polen har för bild av det polska affärsklimatet. Målet är att sprida denna information till svenska företag för att underlätta för dessa att göra affärer i Polen.</p>	<p><b>Plats:</b> Warszawa, - 08 <b>Kostnad:</b> 75 450 SEK <b>DSU:</b> 75 000 SEK</p>
	<p><i>Poleko 2008</i> Arrangemang av svensk samlingsmonter på miljöteknikmässan Poleko i Polen. I anslutning till mässan arrangerades också seminarium om svensk miljöteknik samt affärsmingel för polska företag/myndigheter. Huvudsyfte var att knyta affärskontakter, finna partners och generera affärer i Polen för de deltagande företagen.</p>	<p><b>Plats:</b> Poleko, - 08 <b>Deltagare:</b> 14 företag <b>Kostnad:</b> 586 194 SEK <b>Bransch:</b> 539 000 SEK</p>
	<p><i>Food from Sweden 2009</i> Seminarier i Sverige ang livsmedelsmarknaderna i Polen och Tyskland. Besöksresa till Warszawa för svenska livsmedelsföretag med syfte att lära känna den polska livsmedelsmarknaden och knyta första kontakter.</p>	<p><b>Plats:</b> Warszawa, - 08 <b>Deltagare:</b> 4 företag <b>Kostnad:</b> 162 000 SEK <b>Bransch:</b> 148 000 SEK</p>
Rumänien	<p><i>Transportinfrastruktur</i> Seminarium om Rumäniens och Bulgariens infrastruktursektor och framtida investeringar inom denna.</p>	<p><b>Plats:</b> Bukarest, nov - 07 <b>Deltagare:</b> 10 företag <b>Kostnad:</b> 234 000 SEK <b>DSU:</b> 234 000 SEK</p>
	<p><i>Energiseminarium</i> Seminarium om Rumäniens behov av förnyelsebar energi från avfall och återvinningsbara naturresurser. Vid seminariet gavs svenska företag en möjlighet att träffa viktiga kontakter från Rumäniens offentliga sektor och näringsliv.</p>	<p><b>Plats:</b> Bukarest, sep - 08 <b>Deltagare:</b> 19 företag <b>Kostnad:</b> 316 200 SEK <b>DSU:</b> 285 000 SEK <b>Bransch:</b> 31 200 SEK</p>
	<p><i>Energidelegation</i> Syftet var att följa upp kontakter och affärsmöjligheter efter energiseminariet (se ovan). Den inkommande delegationen med borgmästare och beslutsfattare från rumänska kommuner deltog för att se svenska lösningar på plats.</p>	<p><b>Plats:</b> Bukarest &amp; Sverige, dec - 08 <b>Deltagare:</b> 19 deltagare <b>Kostnad:</b> 258 000 SEK <b>Bransch:</b> 222 100 SEK <b>DSU:</b> 35 000 SEK</p>
	<p><i>Affärsforum</i> Ett affärsforum anordnades för svenska företag i anslutning till den rumänske presidentens besök i Sverige.</p>	<p><b>Plats:</b> Stockholm, mars - 08 <b>Kostnad:</b> 191 000 SEK <b>DSU:</b> 191 000 SEK</p>
Bulgarien	<p><i>Affärsforum</i> Seminarium om affärsmöjligheterna mellan Sverige och Bulgarien.</p>	<p><b>Plats:</b> Stockholm, sept - 08 <b>Deltagare:</b> Ca 40 företag <b>Kostnad:</b> 100 000 SEK <b>DSU:</b> 100 000 SEK</p>
	<p><i>Invigning av Exportrådets kontor i Sofia</i></p>	<p><b>Plats:</b> Sofia, nov - 08 <b>Deltagare:</b> 80 besökare <b>Kostnad:</b> 100 000 SEK <b>DSU:</b> 100 000 SEK</p>

## Bilaga 3 – Översikt större främjandeaktiviteter under 2008

<b>Bulgarien (Rumänien)</b>	<p><i>Build, Rehabilitate &amp; Secure Seminar</i> Syftet med seminariet var att visa för svenska företag vilka möjligheter som finns inom transportinfrastruktur genom att bjuda in talare från Transportdepartementet i Rumänien samt Bulgarien. I seminariet ingick det även matchmaking-sessioner mellan de svenska företagen och deras potentiella partners från Bulgarien och Rumänien.</p>	<p><b>Plats:</b> Bukarest, nov - 08 <b>Deltagare:</b> 8 svenska företag (25 från Bulgarien och Rumänien) <b>Kostnad:</b> 100 000 SEK <b>DSU:</b> 100 000 SEK</p>
<b>Ryssland</b>	<p><i>Shvedskiy Stol (Svenskt Smörgåsbord)</i> Marknadsförings- och PR-kampanj av svenska livsmedel i Moskva. Kampanjen genomfördes på kedjan Seventh Continent som är en av de större i Moskva. Det huvudsakliga syftet var att lyfta fram butikskedjans svenska produktsortiment samt attrahera nya företag och produkter.</p>	<p><b>Plats:</b> Moskva, okt - 08 <b>Deltagare:</b> 10 företag, 5 sponsorer <b>Kostnad:</b> 1 750 000 SEK <b>Bransch:</b> 1 400 000 SEK</p>
	<p><i>Svenska dagar på Mega köpcentrum i Moskva</i> 3-dagars event för att marknadsföra svensk detaljhandel på Rysslands största varuhus MEGA, Khimki, inkl en konsert med svenska Rednex.</p>	<p><b>Plats:</b> Moskva, feb - 08 <b>Deltagare:</b> 14 företag, 4 sponsorer <b>Kostnad:</b> 350 000 SEK <b>DSU:</b> 200 000 SEK</p>
	<p><i>Export av svensk miljöteknik inom avfallshantering till St Petersburg och Leningrads län</i> I samarbete med Sida Östersjöenheten genomfördes en förstudie dels med syfte att undersöka de sektorer av avfallshantering som bedöms ha störst potential för grannsamverkan och kunskapsöverföring mellan Sverige och Ryssland, dels för att identifiera lämpliga svenska resp ryska samarbetspartners på avfallsområdet.</p>	<p><b>Plats:</b> St Petersburg, - 08 <b>Kostnad:</b> 160 000 SEK <b>DSU:</b> 96 000 SEK <b>Bransch:</b> 96 000 SEK</p>
	<p><i>Sweden Business Days in Nizhniy Novgorod</i> I samarbete med svenska ambassaden i Moskva genomfördes svenska affärsdagar i Nizhniy Novgorod för att att främja svensk export till Ryssland via de deltagande företagen.</p>	<p><b>Plats:</b> Nizhniy Novgorod (Moskva), april - 08 <b>Deltagare:</b> 10 delegater <b>Kostnad:</b> 250 000 SEK <b>DSU:</b> 150 000 SEK</p>
	<p><i>Sweden Business Days in Ekaterinburg</i> I samarbete med svenska ambassaden i Moskva genomfördes svenska affärsdagar i Ekaterinburg för att främja svensk export till Ryssland via de deltagande företagen.</p>	<p><b>Plats:</b> Ekaterinburg (Moskva), nov - 08 <b>Delegater:</b> 15 delegater <b>Kostnad:</b> 320 000 SEK <b>DSU:</b> 200 000 SEK</p>
<b>Slovakien</b>	<p><i>Järnvägsseminarium</i> Syftet med seminariet var att ge en samlad bild av den svenska och slovakiska utvecklingen inom järnvägssektorn, samt att skapa en möjlighet för svenska företag att presentera sitt kunnande och utveckla nya affärsrelationer på den slovakiska marknaden.</p>	<p><b>Plats:</b> Bratislava, feb - 08 <b>Deltagare:</b> 11 företag <b>Kostnad:</b> 257 061 SEK <b>DSU:</b> 170 000 SEK</p>
	<p><i>Fordonsindustridelegation</i> Syftet med delegationsresan var att skapa en möjlighet för svenska företag inom fordonsindustrin att presentera sitt kunnande och utveckla nya affärsrelationer på den polska, tjeckiska och slovakiska marknaden.</p>	<p><b>Plats:</b> Bratislava, Warszawa &amp; Prag, okt - 08 <b>Deltagare:</b> 9 svenska företag <b>Kostnad:</b> 354 298 SEK <b>DSU:</b> 100 000 SEK</p>
	<p><i>Sourcing-forum</i> Forumet gav en bakgrund till hur det är att producera och göra affärer i Slovakien och Ukraina, de två länder i Europa med närområden som uppvisar de bästa förutsättningarna för sourcing av komponenter inom maskin- och metallindustrin.</p>	<p><b>Plats:</b> Bratislava &amp; Kiev, dec - 08 <b>Deltagare:</b> 7 svenska företag <b>Kostnad:</b> 324 877 SEK <b>DSU:</b> 163 000 SEK</p>

## Bilaga 3 – Översikt större främjandeaktiviteter under 2008

	<i>Swedish export opportunities to Slovakia</i> En studie för att identifiera och analysera affärsmöjligheter i Slovakien för svenska företag och vilka industrier och sektorer som skall prioriteras för riktade insatser för internationellt affärsfrämjande.	<b>Plats:</b> Bratislava, - 08 <b>Deltagare:</b> 500 deltagare <b>Kostnad:</b> 150 000 SEK <b>DSU:</b> 150 000 SEK
<b>Ungern</b>	<i>Sweden for children</i> Ett event som Exportrådet och Ambassaden anordnade i samarbete med Volvo, Libero, Oriflame och IKEA i Ungerns största köpcentrum.	<b>Plats:</b> Budapest, - 08 <b>Deltagare:</b> 8 företag, över 55 000 besökare <b>Kostnad:</b> 794 000 SEK <b>DSU:</b> 554 162 SEK
	<i>CEE Strategy</i> Intervjuer och analys för att få förståelse för hur beslutsfattare i Sverige ser på Centraleuropa, hur de tror regionen kommer att utvecklas och vad de har för planer i regionen för framtiden.	<b>Plats:</b> Budapest, - 08 <b>Kostnad:</b> 66 326 SEK <b>DSU:</b> 66 326 SEK
	<i>Workplace Safety</i> En satsning med syfte att sprida den svenska synen på arbetsplats säkerhet och stödja svenska företag verksamma inom detta område på den ungerska marknaden.	<b>Plats:</b> Budapest, nov - 08 <b>Deltagare:</b> 4 företag <b>Kostnad:</b> 469 794 SEK <b>DSU:</b> 200 000 SEK
<b>Serbien</b>	<i>EU-finansierade affärsprojekt i sydöstra Europa</i> Seminarier för att hjälpa svenska företag att bättre ta tillvara på de möjligheter som finns inom de EU-finansierade affärsprojekten i Serbien, Kroatien och Makedonien.	<b>Plats:</b> Belgrad, Skopje & Zagreb, - 08 <b>Deltagare:</b> 15 företag <b>Kostnad:</b> 270 000 SEK <b>DSU:</b> 215 000 SEK
	<i>Affärsmöjligheter i Kosovo – seminarium och studieresa</i> Delegationsresa till Kosovo för att presentera affärsmöjligheter i landet samt träffa potentiella partners.	<b>Plats:</b> Pristina, - 08 <b>Deltagare:</b> 11 företag <b>Kostnad:</b> 149 000 SEK <b>DSU:</b> 130 000 SEK
	<i>Sida/UD/STC-seminarium i Belgrad</i> Arbete för att stärka samverkan för utvecklingsfrågor mellan nämnda aktörer inom ramen för aktörssamverkan.	<b>Plats:</b> Belgrad, maj – 08 <b>Deltagare:</b> Sida & UD <b>Kostnad:</b> 131 000 SEK <b>DSU:</b> 105 000 SEK
	<i>Barntåget</i> Rapport om hjälpmedel för funktionshindrade i Serbien.	<b>Plats:</b> Belgrad, - 08 <b>Kostnad:</b> 180 000 SEK <b>DSU:</b> 180 000 SEK
	<i>Western Balkans 2008</i> Syfte att öka svenska företags affärsmöjligheter i västra Balkan, samt stärka samarbetet mellan ambassaderna i regionen.	<b>Plats:</b> Serbien, Kroatien, Bosnien & Hercegovina, Makedonien, Montenegro, Kosovo och Albanien, <b>Kostnad:</b> 489 000 SEK <b>DSU:</b> 487 000 SEK
<b>Ukraina</b>	<i>Delegation i samband med handelsminister Ewa Björlings besök</i> Exportrådet arrangerar ett handelsseminarium inriktat på energi, IT/telekom, produktion och hälsosektorn i samband med handelsministerns besök.	<b>Plats:</b> Kiev, jan – 08 <b>Deltagare:</b> 35 företag <b>Kostnad:</b> 740 000 <b>DSU:</b> 433 000

## Bilaga 3 – Översikt större främjandeaktiviteter under 2008

	<p><i>Statsbesök med näringsdelegation</i> I september besökte det svenska kungaparet Ukraina. Exportrådet arrangerade näringsdelegationen som följde den officiella delegationen.</p>	<p><b>Plats:</b> Kiev, sept – 08 <b>Deltagare:</b> Ca 30 företag <b>Kostnad:</b> 1 540 000 SEK <b>DSU:</b> 658 000 SEK</p>
	<p><i>Defense study</i> Försvarsindustrin är komplicerad och intressant för svenska företag. Studien gör en spotting av den rådande situationen och hur framtiden ser ut. Studien är en delaktivitet i exportfrämjandet avseende Ukraina och Kazakstan.</p>	<p><b>Plats:</b> Kiev, - 08 <b>Kostnad:</b> 100 000 SEK <b>DSU:</b> 100 000 SEK</p>
	<p><i>Textile study</i> En studie av leverantörer, kvalitet, mm, inom textilbranschen i Ukraina. Studien är en delaktivitet i exportfrämjandet avseende Ukraina och Kazakstan.</p>	<p><b>Plats:</b> Kiev, - 08 <b>Kostnad:</b> 100 000 SEK <b>DSU:</b> 100 000 SEK</p>
	<p><i>Metal Study</i> Stål är en gammal och delvis omodern grundpelare i den ukrainska ekonomin. Studien visar på styrkor och möjligheter i den ukrainska stålindustrin. Studien är en delaktivitet i exportfrämjandet avseende Ukraina och Kazakstan.</p>	<p><b>Plats:</b> Kiev, - 08 <b>Kostnad:</b> 100 000 SEK <b>DSU:</b> 100 000 SEK</p>
	<p><i>Border Study</i> En studie för företag som ska välja marknad för att internationalisera t ex sin produktion. Vad är fördelaktigast, ett EU-land med högre löner men enklare gränsförfarande, eller ett icke EU-land, som Ukraina, som har lägre löner men en tuffare gränsövergång. Studien är en delaktivitet i exportfrämjandet avseende Ukraina och Kazakstan.</p>	<p><b>Plats:</b> Kiev, - 08 <b>Kostnad:</b> 100 000 SEK <b>DSU:</b> 100 000 SEK</p>
<b>Sydafrika</b>	<p><i>Green Business Seminar och handelsdelegation</i> Heldagsseminariet anordnades i samband med handelsdelegationen till Angola, Zambia, Botswana samt Sydafrika, och hade fokus på att öka "gröna" handelsrelationer mellan Sydafrika och Sverige. Bakgrunden till seminariet var de diskussioner som den Binationella kommissionen (mellan Sydafrika och Sverige) hade i oktober 2007, där ett beslut togs om att skapa ett forum för att främja relationerna mellan länderna inom områdena kunskapsutveckling, teknologiöverföring, infrastruktur och handel.</p>	<p><b>Plats:</b> Pretoria, okt - 08 <b>Deltagare:</b> 25 företag <b>Kostnad:</b> 720 000 SEK <b>DSU:</b> 525 000 SEK</p>
<b>Kenya</b>	<p><i>Projektspaning</i> Exportrådets Kenyakontor har varit ansvariga för Exportrådets, UD:s och Sida:s gemensamma satsning "projektspaning". Målet är att hitta tidig information om kommande upphandlingar och projekt som sedan vidarebefordras till svenska företag för att öka deras medverkan i internationella upphandlingar. Projektet är aktivt i Kenya, Uganda, Tanzania, Serbien, Kosovo och Ukraina. Under 2009 förväntas fler länder ansluta.</p>	<p><b>Plats:</b> Nairobi, - 08 <b>Partners:</b> Sida, UD <b>Kostnad:</b> 670 000 SEK <b>DSU:</b> 667 000 SEK</p>



---

## Bilaga 3 – Översikt större främjandeaktiviteter under 2008

---

<b>Angola</b>	<i>Handelsdelegation</i> Syftet med delegationen var att låta svenska företag ta del av utvecklingen i landet, känna på investeringsklimatet, lära sig mer om landets ekonomiska strukturer, träffa beslutsfattare och ha direkta kontakter med angolanska företag vilket förhoppningsvis skall leda till ökad handel mellan Sverige och Angola. Delegation leddes av handelsminister Ewa Björling.	<b>Plats:</b> Luanda, okt - 08 <b>Deltagare:</b> 9 företag <b>Kostnad:</b> 574 000 SEK <b>DSU:</b> 400 000 SEK
<b>Botswana</b>	<i>Botswana Business Development</i> Exportrådet och svenska ambassaden i Botswana genomförde ett heldagsseminarium i Gaborone på temat ekonomisk utveckling. Syftet med seminariet var att ge en bred bild av ekonomisk utveckling på både mikro- och makronivå. Forskningsresultat redovisades liksom praktiska exempel från Sverige. Ambitionen var att dra nytta av erfarenheter från Sverige och överväga hur dessa kan användas i Botswana.	<b>Plats:</b> Gaborone, mars - 08 <b>Partners:</b> Svenska ambassaden <b>Deltagare:</b> Ca 80 deltagare <b>Kostnad:</b> 350 000 SEK <b>DSU:</b> 350 000 SEK

## SYDEUROPA, MELLANÖSTERN, NORRA AFRIKA

Frankrike	<i>Wood France 07/08</i> Genomförande av matchmaking-seminarium i Stockholm i januari och trävarumässa i Frankrike i maj, inom ramen för Näringsdepartementets strategiprogram för svensk träindustri.	<b>Plats:</b> Paris, - 08 <b>Deltagare:</b> Totalt 23 företag <b>Kostnad:</b> 647 200 SEK <b>DSU:</b> 210 000 SEK <b>Bransch:</b> 140 000 SEK
	<i>Pollutec - Exhibition Environtech</i> Svenskt deltagande på en av världens största miljöteknikmässor. Exportrådet och Ecoex-West Swedish Environmental Export organiserade en SymbioCity paviljong och konferenser.	<b>Plats:</b> Lyon, december - 08 <b>Deltagare:</b> Ca 20 företag <b>Kostnad:</b> 1 527 588 SEK <b>Bransch:</b> 714 602 SEK
	<i>SIAL 2009</i> Världens ledande mässa inom livsmedel där Exportrådet anordnade en Sverigemonter för att presentera svenska företag och deras produkter.	<b>Plats:</b> Paris, okt - 08 <b>Deltagare:</b> 12 företag <b>Kostnad:</b> 503 900 SEK <b>Bransch:</b> 503 900 SEK
Grekland	<i>Inkommande statsbesök, Greklands president</i> Den grekiska presidenten besökte tillsammans med en företagsdelegation Sverige.	<b>Plats:</b> Stockholm, maj - 08 <b>Deltagare:</b> 18 grekiska företag och 60 svenska besökare <b>Kostnad:</b> 254 000 SEK <b>DSU:</b> 200 000 SEK
	<i>Besöksresa till Sverige av borgmästare från Kreta</i> Syftet med delegationen var att visa på praktiska exempel på hur man löser avfallshanteringen i en svenska kommun. Den grekiska borgmästaren ska t o m 2010 ha moderniserat sina befintliga system.	<b>Plats:</b> Stockholm, juni - 08 <b>Deltagare:</b> 17 grekiska företag besökte 3 avfallsanläggningar <b>Kostnad:</b> 130 000 SEK <b>Bransch:</b> 130 000 SEK
	<i>Roadshow</i> Besök till svenska dotterbolag i Grekland.	<b>Plats:</b> Grekland, - 08 <b>Kostnad:</b> 227 000 SEK <b>DSU:</b> 150 000 SEK
Italien	<i>Città Sostenibile</i> Två endagsseminarier i Rom och Milano med syfte att marknadsföra svenskt kunnande inom transport, energieffektivitet och avfallshandling för att öka affärsmöjligheterna för svenska företag i Italien.	<b>Plats:</b> Rom och Milano, okt - 08 <b>Deltagare:</b> 7 företag <b>Kostnad:</b> 752 000 SEK <b>DSU:</b> 180 000 SEK <b>Bransch:</b> 100 000 SEK
	<i>Industrisektoranalys</i> Tokyoanalys- se bilaga 2.	<b>Plats:</b> Se bilaga 2 <b>Kostnad:</b> <b>DSU:</b>
Italien (Albanien)	<i>Fact-finding och workshop</i> Fac- findingresa för att utöka kontaktbasen i Albanien, en gemensam satsning med övriga Exportrådskontor på Balkan.	<b>Plats:</b> Albanien. - 08 <b>Kostnad:</b> 214 000 SEK <b>DSU:</b> 79 000 SEK
	<i>Salone del Gusto</i> Svensk monter och assistans till 12 svenska producenter av hantverksmässigt producerad mat inför, under och efter internationella matmässan Salone del Gusto i Torino med 120 000 besökare.	<b>Plats:</b> Turin, okt - 08 <b>Deltagare:</b> 12 företag <b>Kostnad:</b> 150 000 SEK <b>DSU:</b> 150 000 SEK

## Bilaga 3 – Översikt större främjandeaktiviteter under 2008

	<i>Milan EXPO 2015</i> Stor fact-pack till Exportrådets hemsida för att svenska företag skulle kunna ta del av affärsschanser som uppstår i och med Milanos förberedelser inför Expo 2015. Identifiering och kontakt med nyckelpersoner inom Expo-organisationen och Milanos kommun.	<b>Plats:</b> Milano, - 08 <b>Kostnad:</b> 310 000 SEK <b>DSU:</b> 310 000 SEK
<b>Portugal</b>	<i>Företagsdelegation i samband med statsbesök i Portugal</i> Delegationens syfte var att främja svenska företags affärer i Portugal, med inriktning på miljöteknik och förnybar energi.	<b>Plats:</b> Lissabon, maj - 08 <b>Deltagare:</b> 18 företag <b>Kostnad:</b> 1 551 000 SEK <b>DSU:</b> 1 000 000 SEK
	<i>Branschanalys</i> Målet i projektet var att identifiera möjligheter för exportfrämjande genom en djupanalys av ett antal branscher och deras potential för svensk export	<b>Plats:</b> Lissabon, - 08 <b>Kostnad:</b> 200 000 SEK <b>DSU:</b> 200 000 SEK
<b>Spanien</b>	<i>Expo Zaragoza</i> Svensk medverkan i World Expo Zaragoza 2008 med en paviljong på ca 700 kvm. Det övergripande syftet med svensk närvaro var att främja Sverige inom ramverket av temat för Expo 2008 i Zaragoza. Särskild finansiering, för mer information se bilaga 2.	<b>Plats:</b> Zaragoza, - 08 <b>Deltagare:</b> 32 företag <b>Kostnad:</b> 19 258 000 SEK <b>DSU:</b> 3 000 000 SEK
	<i>Internationaliseringsprocess</i> Arbete med att skapa material till Exportrådets anställda som kan användas i seminarier och föreläsningar i syfte att hjälpa svenska företag med sin internationalisering.	<b>Plats:</b> Madrid - 08 <b>Kostnad:</b> 142 000 SEK <b>DSU:</b> 300 000 SEK
	<i>Industrisektoranalys</i> Tokyoanalys- se bilaga 2.	<b>Plats:</b> Se bilaga 2 <b>Kostnad:</b> <b>DSU:</b>
<b>Turkiet</b>	<i>Energiseminarium i Ankara</i> Seminarium och delegation i syfte att marknadsföra svenska företag inom energisektorn samt ha kunskapsutbyte om hållbar utveckling med turkiska företag.	<b>Plats:</b> Ankara, nov - 08 <b>Deltagare:</b> 5 svenska företag, 150 deltagare på seminariet <b>Kostnad:</b> 186 000 SEK <b>DSU:</b> 100 000 SEK
	<i>Turkiska statsministerns besök i Sverige</i> Turkiska statsministern Erdigan besökte tillsammans med 25 turkiska företag Sverige. Exportrådet anordnade match making, seminarium och en middag där statsminister Fredrik Reinfeldt var värd.	<b>Plats:</b> Stockholm <b>Deltagare:</b> 25 turkiska företag, 100 deltagare på seminarium <b>Kostnad:</b> 265 000 SEK <b>DSU:</b> 200 000 SEK
<b>Turkiet (Kazakstan)</b>	<i>Statssekreterare Gunnar Wieslander, resa till Kazakstan</i> Delegationsresa till Kazakstan för att marknadsföra svenska företag, under resan anordnades ett seminarium samt affärsmöten. Resan är en delaktivitet av exportfrämjandet avseende Kazakstan, för mer se bil. 2.	<b>Plats:</b> Almaty, Astana, juni- 08 <b>Deltagare:</b> 15 företag, 100 deltagare på seminarium <b>Kostnad:</b> 258 000 SEK <b>DSU:</b> 150 000 SEK
<b>Turkiet (Israel)</b>	<i>Finansminister Anders Borg, resa till Tel- Aviv</i> Delegation till Israel för att marknadsföra svenska företag, under resan anordnades ett seminarium samt affärsmöten.	<b>Plats:</b> Tel-Aviv, maj - 08 <b>Deltagare:</b> 10 företag <b>Kostnad:</b> 369 000 SEK <b>DSU:</b> 342 000 SEK

## Bilaga 3 – Översikt större främjandeaktiviteter under 2008

Turkiet (Azerbadjan)	<i>Arbetsmarknadsminister Sven Otto Littorin, resa till Azerbadjan</i> Delegation till Azerbadjan för att marknadsföra svenska företag, under resan anordnadesett seminarium samt affärsmöten.	<b>Plats:</b> Baku, nov - 08 <b>Deltagare:</b> 15 företag <b>Kostnad:</b> 405 000 SEK <b>DSU:</b> 150 000 SEK
Marocko	<i>Internationella mässan i Alger</i> Internationell mässa med fokus på business-to-business där Exportrådet tillsammans med ambassaden arrangerade en svensk paviljong.	<b>Plats:</b> Alger, juni - 08 <b>Deltagare:</b> 4 företag <b>Kostnad:</b> 470 000 SEK <b>DSU:</b> 250 000 SEK
	<i>Nordafrikaseminarium</i> Seminarium för att informera om affärsmöjligheter i Marocko, Tunisien, Senegal och Madagaskar. Presentatörer från de respektive länderna bjöds in för diskussioner och föreläsningar.	<b>Plats:</b> Stockholm, maj - 08 <b>Deltagare:</b> 25 deltagare <b>Kostnad:</b> 150 000 SEK <b>DSU:</b> 150 000 SEK
Saudiarabien	<i>King Abdullah Economic City Delegation</i> Handelsdelegation ledd av Stockholms landshövding Per Unckel för att introducera och stödja svenskrelaterade företag till byggnationen av de nya ekonomiska städerna i Saudiarabien.	<b>Plats:</b> Riyadh, nov – 08 <b>Deltagare:</b> 8 företag <b>Kostnad:</b> 270 000 SEK <b>DSU:</b> 70 000 SEK
Dubai	<i>Business Case Iran</i> En studie, analys och seminarium om Iran och hur företag kan hantera finansiering och betalning vid affärer där.	<b>Plats:</b> Teheran, Dubai, Stockholm, dec – 08 <b>Deltagare:</b> Ca 30 företag på seminarium <b>Kostnad:</b> 202 000 SEK <b>DSU:</b> 160 000 SEK
Dubai	<i>Exportmentorföretagen</i> Besöksprogram för Exportrådets exportmentorföretag	<b>Plats:</b> Dubai, okt – 08 <b>Deltagare:</b> 8 företag <b>Kostnad:</b> 210 000 SEK <b>DSU:</b> 210 000 SEK

## VÄSTEUROPA, AUSTRALIEN & NYA ZEELAND

<b>Australien</b>	<i>Försvarsseminarium</i> Seminarium organiserat i Stockholm för att diskutera möjligheter för små och medelstora svenska företag inom försvarsindustrin att exportera till Australiens försvar. Efteråt ordnades en mottagning på Australiens ambassadörsresidens.	<b>Plats:</b> Stockholm, sept - 08 <b>Deltagare:</b> Ca 40 företag <b>Kostnad:</b> 345 000 SEK <b>DSU:</b> 265 000 SEK
	<i>Främjandeaktiviteter i samarbete med Swedish Australian Chamber of Commerce</i> Exportrådet har under året arbetat nära svensk-australiska handelskammaren med seminarier, mm, för att främja svensk affärsverksamhet i Australien.	<b>Plats:</b> Sydney, Melbourne - 08 <b>Kostnad:</b> 1 200 000 SEK <b>DSU:</b> 400 000 SEK
<b>Belgien</b>	<i>Telecom Business Opportunity</i> Ett event som syftade till att delge svenska ICT företag affärsmöjligheter gentemot Telecom-marknaden i Beneluxregionen. Se även Nederländerna.	<b>Plats:</b> Bryssel, sept - 08 <b>Kostnad:</b> 315 000 SEK <b>DSU:</b> 248 000 SEK
	<i>Inkommande Statsbesök från Luxemburg</i> Då Luxemburg inte har representation i Sverige var Exportrådet involverat i arrangemanget av ett inkommande statsbesök från Luxemburg, delvis allmänt Sverigefrämjande, genom mötesbokning och studiebesök hos svenska företag för politiker samt beslutsfattare från företag från Luxemburg.	<b>Plats:</b> Bryssel, - 08 <b>Kostnad:</b> 103 000 SEK <b>DSU:</b> 100 000 SEK
	<i>EU-relaterad rådgivning</i> Utveckling av nya EU-tjänster gentemot svenska företag.	<b>Plats:</b> Bryssel - 08 <b>Kostnad:</b> 300 000 SEK <b>DSU:</b> 217 000 SEK
<b>Nederländerna</b>	<i>Telecom Business Opportunity</i> Syftet med projektet var att generera affärsmöjligheter för svenska och nederländska företag inom telecom. Statssekreterare Gunnar Wieslander medverkade den första dagen.	<b>Plats:</b> Haag, Rijen, Bryssel, sept - 08 <b>Deltagare:</b> 16 svenska företag <b>Kostnad:</b> 932 000 SEK <b>DSU:</b> 348 000 SEK
	<i>Uppföljning på Telecom Business Opportunity</i> Business- to- business möten mellan svenska företag och nederländska inköpare.	<b>Plats:</b> Haag, sept - 08 <b>Deltagare:</b> 5 svenska företag <b>Kostnad:</b> 83 000 SEK <b>DSU:</b> 50 000 SEK
	<i>Möbelsatsning</i> Ett samarbete med 3 av Nederländernas största möbelinköpare, där 15 svenska företags produkter presenterades.	<b>Plats:</b> Haag, - 08 <b>Deltagare:</b> 15 företag <b>Kostnad:</b> 162 000 SEK <b>DSU:</b> 60 000 SEK
	<i>PLMA 2008</i> Världens största mässa för private label där Exportrådet hade en Sverigemonter för att visa upp svenska livsmedelsproducenter av private label.	<b>Plats:</b> Amsterdam, maj - 08 <b>Deltagare:</b> 10 företag <b>Kostnad:</b> 453 000 SEK <b>Bransch:</b> 453 000 SEK
<b>Danmark</b>	<i>Undersökning av kulturella skillnader i förhandlingar</i> Detaljerad undersökning och intervjuer med 125 VD:ar för svenska dotterbolag i Danmark med fokus på att förstå vilka kulturella skillnader som finns i förhandlingsstil mellan Sverige och Danmark.	<b>Plats:</b> Köpenhamn, - 08 <b>Kostnad:</b> 115 000 SEK <b>DSU:</b> 113 000 SEK

## Bilaga 3 – Översikt större främjandeaktiviteter under 2008

	<p><i>Trängselavgifter - så kan det göras!</i> Seminarium för att presentera "Stockholmslösningen" inför kommande upphandling av system för införande av trängselavgifter i Köpenhamn.</p>	<p><b>Plats:</b> Köpenhamn, feb - 08 <b>Deltagare:</b> 8 svenska företag, vägverket &amp; 19 danska kommunborgmästare, <b>Kostnad:</b> 111 000 SEK <b>DSU:</b> 110 000 SEK</p>
	<p><i>Seminarium om trafiksäkerhet</i> Seminarium med efterföljande matchmaking mellan danska inköpare av trafiksäkerhetsprodukter och svenska leverantörer.</p>	<p><b>Plats:</b> Köpenhamn, nov - 08 <b>Deltagare:</b> 11 svenska företag <b>Kostnad:</b> 458 000 SEK <b>DSU:</b> 373 000 SEK</p>
	<p><i>Projektleddning och koordinering av SWEUNB - Swedish Association for UN Business</i> Exportrådet i Köpenhamn har under året ansvarat för föreningens operativa drift vilket har inneburit lobbying, informationsspridning, anordnande av seminarium och möten samt uppbyggande av hemsida. Särskild finansiering, för mer information se bilaga 2.</p>	<p><b>Plats:</b> Köpenhamn, - 08 <b>Kostnad:</b> 1 293 000 SEK <b>DSU:</b> 790 000 SEK</p>
	<p><i>FN- seminarium</i> Seminarium med föreläsningar av inköpare från tre stora FN-organ med inköphuvudkontor i Köpenhamn; UNOPS, IAPSO och UNICEF. Fokus för föreläsningarna var hur man på bästa sätt gör affärer med FN. Programmet kompletterades med ett studiebesök på UNICEF:s lager i Köpenhamn samt en föreläsning om Global Compact.</p>	<p><b>Plats:</b> Köpenhamn, okt - 08 <b>Deltagare:</b> 22 företag <b>Kostnad:</b> 110 000SEK <b>DSU:</b> 84 000 SEK</p>
Norge	<p><i>Arbetsrättsseminarium</i> Föredrag kring bolagsformer, anställningsregler och anställningsavtal för svenska tjänsteföretag som har intresse av att expandera sin verksamhet till Norge.</p>	<p><b>Plats:</b> Oslo, - 08 <b>Deltagare:</b> 19 företag <b>Kostnad:</b> 51 000 SEK <b>DSU:</b> 50 000 SEK</p>
	<p><i>Delegationsresa Sörlandet</i> Offshore-delegationsresa som fokuserar på att introducera svenska underleverantörer inom metall- och processindustrin för norska leverantörer inom olje- och gasindustrin i regionen Sörlandet.</p>	<p><b>Plats:</b>Oslo, april - 08 <b>Deltagare:</b>11 företag <b>Kostnad:</b>199 000 SEK <b>DSU:</b>150 000 SEK</p>
	<p><i>Scan-REF</i> Scan-REF är ett återkommande seminarium, forum och mässa inom förnyelsebar energi. Syftet med projektet är att öka kunskapsutbytet mellan norska och svenska aktörer inom förnyelsebar energi.</p>	<p><b>Plats:</b> Oslo &amp; Stockholm, - 08 <b>Deltagare:</b> 16 företag <b>Kostnad:</b> 181 000 SEK <b>DSU:</b> 75 000 SEK</p>
	<p><i>Näringsdelegation till Tromsø</i> Näringsdelegation till Tromsø ledd av Ewa Björling med syfte att utvärdera möjligheterna att utveckla ett svenskt-norskt näringspartnerskap i Nordenområdena.</p>	<p><b>Plats:</b> Tromsø, sept - 08 <b>Deltagare:</b> 119 deltagare <b>Kostnad:</b> 87 000 SEK <b>DSU:</b> 75 000 SEK</p>
	<p><i>Verkstadsseminarium</i> Seminarium i syfte att utbilda samt marknadsföra svenska aktörer gentemot den norska verkstadssektorn.</p>	<p><b>Plats:</b> Gardemoen, okt - 08 <b>Deltagare:</b> 23 svenska deltagare <b>Kostnad:</b> 177 000 SEK <b>DSU:</b> 177 000 SEK</p>
	<p><i>Varvsresa</i> Delegationsresa till norsk varvsindustri med syfte att marknadsföra svenska företags kompetens mot framgångsrika branschföreträdare.</p>	<p><b>Plats:</b> Molde och Ålesund, - 08 <b>Deltagare:</b> 7 svenska företag <b>Kostnad:</b> 224 000 SEK <b>DSU:</b> 150 000 SEK</p>

## Bilaga 3 – Översikt större främjandeaktiviteter under 2008

<b>Finland</b>	<p><i>Sverigedagen</i> Syftet med den årliga Sverigedagen är att skapa nya kontakter mellan Sverige och Finland genom att föra samman representanter för näringsliv, turism och kultur från båda länder.</p>	<p><b>Plats:</b> Jyväskylä, april - 08 <b>Deltagare:</b> Ca 40 företag <b>Kostnad:</b> 130 000 SEK <b>DSU:</b> 130 000 SEK</p>
<b>Storbritannien</b>	<p><i>Biotech Conference Anglo Nordic</i> En konferens anordnad av en extern part där alla nordiska Exportråd är medarrangörer. Syftet är att skapa en plattform för svenska företag inom biotechsektorn och att skapa viktiga kontakter för fortsatt utveckling i Storbritannien.</p>	<p><b>Plats:</b> London, maj - 08 <b>Deltagare:</b> 5 svenska företag <b>Kostnad:</b> 301 000 SEK <b>DSU:</b> 175 000 SEK</p>
	<p><i>A taste of Christmas</i> Syftet var att marknadsföra svenska varor kopplade till julen. Exportrådet rekommenderade ett antal svenska företag som kunde vara aktuella att delta i eventet som genomfördes av Volvo Cars.</p>	<p><b>Plats:</b> London, dec - 08 <b>Kostnad:</b> 135 000 SEK <b>DSU:</b> 80 000 SEK</p>
	<p><i>Miljömottagning</i> Mottagning på residenset med Andreas Carlgren och ca 100 inbjudna gäster inom ramen för SymbioCity.</p>	<p><b>Plats:</b> London, mars - 08 <b>Deltagare:</b> Ca 100 gäster <b>Kostnad:</b> 114 000 SEK <b>DSU:</b> 100 000 SEK</p>
<b>Irland</b>	<p><i>Waste Management Seminar</i> Syftet med seminariet var att ta svensk expertis inom området (miljödepartementet samt Svebio) samt svenska företag till Irland för att presentera "den svenska modellen" samt ge exempel på svenska lösningar. Efter seminariet genomfördes matchmaking mellan svenska företag och irländska företag, organisationer och myndigheter.</p>	<p><b>Plats:</b> Dublin, maj - 08 <b>Deltagare:</b> 4 företag, 40 deltagare <b>Kostnad:</b> 310 000 SEK <b>DSU:</b> 190 000 SEK</p>
	<p><i>Public Transport Seminar</i> Syftet var att ta svenska företag och svensk expertis inom området publika transporter till Irland för att presentera exempel på lösningar. Respektive företag en mindre monter för att under dagen också kunna marknadsföra sig gentemot dess besökare. Efter seminariet genomfördes matchmaking mellan svenska och irländska företag, organisationer och myndigheter.</p>	<p><b>Plats:</b> Dublin, nov - 08 <b>Deltagare:</b> 6 företag, 85 deltagare <b>Kostnad:</b> 310 000 SEK <b>DSU:</b> 190 000 SEK</p>
	<p><i>Hälsodelegation</i> Hälsodelegation med deltagare från såväl Danmark som Sverige. Delegationen anordnades mot bakgrund av att stora investeringar kommer att ske inom en mängd områden i den irländska sjukvården. Syftet med delegationen var att ge svenska och danska företag möjlighet att skapa kontakter och få en initial bild av möjligheterna på den irländska marknaden.</p>	<p><b>Plats:</b> Dublin, maj - 08 <b>Deltagare:</b> 4 svenska företag, 6 danska företag <b>Partners:</b> Danska ambassaden <b>Kostnad:</b> 135 000 SEK <b>DSU:</b> 105 000 SEK</p>
<b>Tyskland</b>	<p><i>Marknadsanalys: Marknadsprioritering inom vatten och avloppsrening</i> För att underlätta för svenska miljöteknikföretag inom VA genomfördes en marknadsprioritering på 30 utvalda VA-marknader fördelade på alla världsdelar. Projektet leddes av Exportrådet Berlin.</p>	<p><b>Plats:</b> Berlin, - 08 <b>Kostnad:</b> 682 000 SEK <b>Bransch:</b> 670 000 SEK</p>

## Bilaga 3 – Översikt större främjandeaktiviteter under 2008

	<p><i>Exportpriset 2008</i> Pris ges till bästa svenska dotterbolag i Tyskland i två kategorier, större och mindre bolag.</p>	<p><b>Plats:</b> Berlin, - 08 <b>Partners:</b> Handelskammaren, ambassaden <b>Kostnad:</b> 241 000 SEK <b>DSU:</b> 241 000 SEK</p>
	<p><i>ISM 2008</i> ISM är en av världens viktigaste och största sötsaksmässor där en Sverigemonter arrangerades för att profilera svenska företag inom detta segment.</p>	<p><b>Plats:</b> Köln, jan - 08 <b>Deltagare:</b> 6 företag <b>Kostnad:</b> 1 022 000 SEK <b>Bransch:</b> 1 022 000 SEK</p>
	<p><i>BioFach 2008</i> BioFach är världens största mässa för ekologiska produkter, där Exportrådet ordnade en Sverigemonter för att profilera svenska ekologiska livsmedelsprodukter tillsammans med företagen.</p>	<p><b>Plats:</b> Nürnberg, feb - 08 <b>Deltagare:</b> 6 företag <b>Kostnad:</b> 341 000 SEK <b>Bransch:</b> 341 000 SEK</p>
	<p><i>Retailkampanj på Edeka E-center</i> Sverigeveckan på livsmedelskedjan Edeka för att marknadsföra svenska livsmedelsprodukter. Kampanjen vände sig enbart till företag som har en befintlig distributör i Tyskland.</p>	<p><b>Plats:</b> Minden-Hannover, - 08 <b>Deltagare:</b> 10 företag <b>Kostnad:</b> 797 000 SEK <b>Bransch:</b> 797 000 SEK</p>
Österrike	<p><i>The Security Challenge</i> Arrangemanget var ett samarbete mellan Sveriges Ambassad, Exportrådet och Svenska Handelskammaren i Wien. Företag, politiker, myndigheter, ministerier och journalister bjöds in till det svenska residenset i Wien för att fokusera på området säkerhet och säkerhetsforskning i två dagar. Från svensk sida deltog statssekreterare Gunnar Wieslander och även från österrikisk sida deltog en statssekreterare.</p>	<p><b>Plats:</b> Wien, sept - 08 <b>Deltagare:</b> Ca 180 deltagare <b>Kostnad:</b> 935 000 SEK <b>DSU:</b> 270 000 SEK</p>
	<p><i>Saab B2B</i> Som en del av aktiviteterna i samband med Gripen kampanjen i Schweiz arrangerades match making mellan ca 20 svenska företag och deras motparter i olika branscher under en dag i Zürich respektive Lausanne.</p>	<p><b>Plats:</b> Zürich &amp; Lausanne, - 08 <b>Deltagare:</b> 08 <b>Kostnad:</b> Ca 20 företag <b>DSU:</b> 244 000 SEK 106 000 SEK</p>
	<p><i>Globus</i> Inför jul lanserades en Nordic Christmas-kampanj på samtliga 13 Globus Gourmet-varuhus i Schweiz för att marknadsföra svenska livsmedelsföretags produkter.</p>	<p><b>Plats:</b> Zürich, - 08 <b>Deltagare:</b> 10 företag <b>Kostnad:</b> 202 000 SEK <b>Bransch:</b> 130 000 SEK</p>
	<p><i>Light.design event</i> Eventet hölls på residenset där svenska företag med inriktning mot offentlig och professionell miljö fick möjlighet att visa sina produkter och profilera sig mot nyckelmålgrupper, primärt arkitekter, byggplaneringskonsulter och större kunder.</p>	<p><b>Plats:</b> Wien, nov - 08 <b>Deltagare:</b> 200 besökare <b>Kostnad:</b> 243 000 SEK <b>Bransch:</b> 135 000 SEK</p>
Kroatien	<p><i>Abba EP-event plan Croatia</i> Arbete med att identifiera olika events och aktiviteter där svenska företag kan marknadsföras gentemot den kroatiska marknaden.</p>	<p><b>Plats:</b> Wien, Zagreb, - 08 <b>Kostnad:</b> 134 000 SEK <b>DSU:</b> 60 000 SEK</p>



## Disposition av det statliga uppdraget 2008

Sedan förra årets redovisning (verksamhetsåret 2007) har ett antal förändringar skett i fråga om intern organisation och redovisningsstruktur, vilket medfört att de angivna beloppen inte är omedelbart jämförbara år från år. Till detta bidrar också att vi inför 2008 allokerat en jämförelsevis större andel av medel från årsuppdraget till utlandskontorens verksamhet inom riktat affärsfrämjande, utan att den andelen kunnat tydligt särskiljas inför denna redovisning. De belopp som nedan anges fördelade till *Grundläggande exportservice* avser därför även annan verksamhet än traditionella insatser avseende ren exportinformation, svar på frågor etc. Tabellen nedan i det följande anger avrundade belopp.

GRUNDLÄGGANDE EXPORTSERVICE	2008 Utfall (tkr)	Kommentarer
Region Västeuropa	20 000	
Region Central/Östeuropa o SubSahara	22 500	
Region Sydeuropa och MENA	18 500	
Region Asien	20 000	
Region Americas	9 000	
Exportservice i Stockholm	13 000	<i>Marknadsinformation, Exportteknik m.m.</i>
Public Affairs	6 500	<i>Sverige-baserad funktion för kontakter med staten som uppdragsgivare m.m.</i>
<b>Summa</b>	<b>109 500</b>	
KOMPETENSUTVECKLING FÖR FÖRETAG		
Grundläggande rådgivning i Sverige till småföretag	26 500	
Utlandsbilden i Sverige	5 000	
Analys och kunskapsutveckling	4 500	
<b>Summa</b>	<b>35 500</b>	

RIKTADE SATSNINGAR FÖR INTERNATIONELLT AFFÄRSFRÄMJANDE		
<i>AffärsChans</i> -projekt	26 000	
Satsningar på marknader och branscher	18 000	
Internationellt upphandlade affärer	4 000	
<b>Summa</b>	<b>48 000</b>	
<b>TOTAL</b>	<b>193 000</b>	

GRUNDLÄGGANDE EXPORTSERVICE 2008	(tkr)
<b>Region Västeuropa, Australien och Nya Zeeland</b>	<b>19 884</b>
Australien	1 905
Belgien	1 625
Danmark	2 199
Finland	1 473
Irland	888
Island	-
Nederländerna	1 938
Norge	1 920
Nya Zeeland	318
Schweiz	680
Storbritannien	2 425
Sverigeverksamhet	0
Tyskland	2 752
Österrike	1 761
<b>Region Central- /Östeuropa och SubSahara</b>	<b>22 464</b>
Bulgarien	875
Estland	868
Lettland	830
Litauen	1 505
Polen	1 765
Rumänien	1 270
Ryssland	4 158

Bilaga 4 - Disposition av det statliga uppdraget 2008

	Serbien/Montenegro	1 328
	Slovakien	1 698
	SubSahara	2 668
	Tjeckien	1 615
	Ukraina	2 014
	Ungern	1 865
	Övrigt	5
<b>Region Sydeuropa, Mellanöstern och Nordafrika</b>		<b>18 407</b>
	Frankrike	2 025
	Dubai o Egypten	3 462
	Grekland	1 015
	Italien	1 855
	Kazakstan	873
	Marocko	1 333
	Portugal	1 747
	Saudiarabien	1 275
	Spanien	3 050
	Sverigeverksamhet	-
	Turkiet	1 772
<b>Region Americas</b>		<b>9 142</b>
	Argentina	1 550
	Brasilien	1 805
	Kanada	1 087
	Mexico	1 371
	Sverigeverksamhet	650
	USA	2 679
<b>Region Asien</b>		<b>20 161</b>
	Japan	4 397
	Indien	3 244
	Kina	4 462
	ASEAN	3 015
	Sverigeverksamhet	2 481
	Sydkorea	1 426
	Taiwan	1 136



Sveriges förenade studentkårer, insänt den 22 september 2009

Hej,

Utöver skrivelsen om hur SFS har bidragit till genomförandet av Lissabonstrategin under 2008-2009 finns även bifogat två andra skrivelser, som SFS tidigare har bidragit med i detta sammanhang.

Vänliga hälsningar,

-----  
Flemming Kristensen  
Utredare  
Sveriges förenade studentkårer

+46(0)8-54570102  
Klara Södra Kyrkogata 1  
111 52 Stockholm  
[www.sfs.se](http://www.sfs.se)



*Sveriges förenade studentkårer*

Handläggare: Flemming Kristensen

Datum: 2009-09-22

Dnr: PA3-1/0910

## *SFS bidrag till Sveriges handlingsprogram för tillväxt och sysselsättning*

SFS har av regeringskansliet fått möjlighet att lämna bidrag om hur organisationen har bidragit till genomförandet av Sveriges handlingsprogram för tillväxt och sysselsättning under 2008-2009.

SFS tackar för möjligheten, och lämnar nedanför sina synpunkter på organisationens roll i arbetet med genomförandet av Lissabonstrategin.

Stockholm dag som ovan

Klas-Herman Lundgren  
Ordförande

Flemming Kristensen  
Utredare

[klas.herman.lundgren@sfs.se](mailto:klas.herman.lundgren@sfs.se)  
08-54 57 01 00

[flemming.kristensen@sfs.se](mailto:flemming.kristensen@sfs.se)  
08-54 57 01 02

## *SFS bidrag till Sveriges handlingsprogram för tillväxt och sysselsättning*

En av SFS huvuduppgifter är att påverka politiska beslutsfattare, när det gäller utbildnings- och forskningspolitiken i Sverige. Det är främst genom denna roll som SFS har bidragit till genomförandet av Lissabonstrategin under perioden 2008-2009.

Fokus har utifrån denna roll har för SFS varit att lyfta fram den högre utbildningens helt avgörande roll, när det övergripande målet är *att främja en långsiktig utveckling med hållbar tillväxt och full sysselsättning*. Den handlar om att *stärka Europas konkurrenskraft i en växande global ekonomi och ställa om till en klimat- och miljömässigt hållbar utveckling*<sup>1</sup>.

Därför är det huvudsakligen med avseende på regeringens skrivelser i Sveriges handlingsprogram för 2008-2010 riktlinjerna 23 (*Utöka och förbättra investeringarna i humankapital*) samt 24 (*Anpassa utbildningssystemet till nya kompetenskrav. Förbättra kvaliteten och öka måluppfyllelsen i utbildningssystemet*) som SFS har försökt att påverka politiska beslutsfattare under 2008-2009.

Regeringen prioriterar i sina skrivelser inte i tillräcklig grad den högre utbildningen som ett av de viktigaste verktygen till att förverkliga ambitionen om Sverige som en kunskapsnation i världsklass. Samtidig måste SFS tyvärr också konstatera att den konkreta utbildningspolitiken lämnar mycket tillbaka att önska.

Främst tre huvudområden har varit centrala för SFS 2008-2009, eftersom de är viktiga för utbildningskvaliteten i stort, men även för att dessa har inverkan på vem som har möjlighet att ta sig till högskolan och tillgodogöra sig den högre utbildningen.

- 1) Resurser till kvalitet inom den högre utbildningen – SFS kan konstatera att regeringens kvalitetssatsningar har varit nästan obefintliga och motsvarar på inget sätt behoven hos utbildningarna på grund- och avancerat nivå. SFS vill se minst 15 lärarledda timmar per vecka. Utan en rimlig nivå av lärarledd tid kommer inte studenterna att tränas i muntlig presentation, grupparbete eller andra viktiga generiska

---

<sup>1</sup> Sveriges handlingsprogram för tillväxt och sysselsättning 2008-2010 – se <http://www.regeringen.se/content/1/c6/11/36/57/21b78f4f.pdf>

kunskaper. Även viktiga aspekter som kritisk tänkning och reflektion faller bort med för låga grundutbildningsresurser.

- 2) Studenters ekonomiska och sociala situation – SFS kan konstatera att regeringen nu kommer att genomföra en höjning av studiemedlet som i realiteten ger en ökning med 350 kronor. Svenska studenter går dock back 900 kronor varje, vilket framgår av SFS studentbudget<sup>2</sup>. Samtidig återstår det att se hur regeringen har tänkt sig att underlätta studenters möjlighet till inkludering i de sociala trygghetssystemen på samma villkor som arbetstagare.
- 3) Studentinflytandet – SFS kan konstatera att regeringen inte vill betala för den kvalitetssäkring och kvalitetsutveckling som ett välfungerande system för studentinflytande möjliggör. Detta när regeringen utan goda argument starkt frångått utredningens förslag på finansiering vid avskaffandet av kår- och nationsobligatoriet. Detta kommer i fortsättningen att försvåra svenska studenters möjlighet att påverka egen utbildningssituation, samt påverka utbildningskvaliteten i negativ riktning.

Konkret har SFS analyserat och påpekat ovanstående brister i förhållande till målen i Lissabonstrategin genom analyser och kontakter med politiska beslutsfattare under 2008-2009, samt via två skrivelser till regeringen i samband med Lissabonprocessen<sup>3</sup>.

Dessutom har SFS presidium och tjänstemän genom åren medverkat vid en rad seminarium, hearings, konferenser och möten angående Lissabonstrategin, som anordnats av riksdag, regering och andra intressenter.

SFS kommer även i fortsättningen vara en samarbetspartner för regeringen, när det gäller att förverkliga de stora ambitionerna som finns i Lissabonstrategin. Framförallt när det gäller att lyfta den högre utbildningens avgörande roll för att realisera dessa mål. Vi ser fram emot en fortsatt dialog med regeringen om dessa för Sverige så viktiga frågor.

---

<sup>2</sup> <http://www.sfs.se/studentbudget>

<sup>3</sup> Skrivelserna finns bifogade i e-posten.





**SFS**  
Sveriges förenade studentkårer

# **SFS kommenterar Sveriges handlingsprogram för tillväxt och sysselsättning – Lissabonstrategin**

## **Inledning**

Den 12 juni är SFS inbjudna till samråd om den svenska uppföljningsrapporten 2007 om Sveriges handlingsprogram för tillväxt och sysselsättning – Lissabonstrategin. I samband med samrådet inbjöds SFS att lämna skriftliga synpunkter. Därför presenterar vi här vårt perspektiv på Lissabonstrategin. Dokumentet är indelat i tre huvudavsnitt. Först presenteras SFS grundläggande syn på Lissabonstrategin och vilka sakfrågor som är avgörande i denna process. Därefter framförs SFS specifika åsikter på hur Lissabonstrategin i praktiken kan fullföljas med ett positivt resultat. Som det tredje beskrivs hur SFS under åren har jobbat med processen samt vilken roll SFS kan spela i denna under den närmaste framtiden.

## **Utbildning som grogrund för tillväxt och sysselsättning**

Nytänkande och fortsatt utveckling av utbildningsområdet är avgörande för att förverkliga den strategi för tillväxt och sysselsättning som EU lade fram på toppmötet i Lissabon 2000: *EU ska år 2010 vara världens mest konkurrenskraftiga, dynamiska och kunskapsbaserade ekonomi, med möjlighet till hållbar ekonomisk tillväxt med fler och bättre arbetstillfällen och en hög grad av social sammanhållning*. En välutbildad befolkning som oavsett bakgrund har tillgång till utbildning av hög internationell kvalitet genom hela livet är en förutsättning för att lyckas med Lissabonstrategin. Dessutom gäller det att utbildning och forskning av hög internationell kvalitet är grogrunden för att Sverige i framtiden kan lyckas med fortsatt tillväxt och sysselsättning i en stadig mer globaliserad ekonomi.

Som företrädare för cirka 270 000 av Sveriges studenter har SFS en central roll att spela när Lissabonstrategin ska omsättas till praktisk politik. Denna roll utmynnar i två huvuduppgifter. För det första måste SFS vara med att säkra att processen fram emot 2010-målsättningen inte leder till att regering eller riksdag antar åtgärder som försämrar studenternas situation på nationell nivå. Därför prioriterar SFS följande sakfrågor i Lissabonstrategin (inte i prioriterad ordning):

- Samverkan mellan alla parter – aktivt deltagande
- Kvalitet på utbildningen
- Livslångt lärande
- Förankring - inflytande
- Hållbar utveckling
- Mobilitet för alla
- Tillgång och mångfald

För det andra innebär rollen också att SFS gärna tar på sig ett ansvar och bidrar till det nytänkande och den utveckling av högre utbildning som är nödvändig för att lyckas med Lissabonstrategin. För SFS utgör dessa två uppgifter inte motsättningar. Tvärtom är förutsättningen för ett lyckat arbete med Lissabonstrategin att regeringen investerar ekonomiska resurser i hög internationell kvalitet inom den högre utbildningen och forskningen. Investeringar som också ska bidra till aktivt studentinflytande – inte bara i Lissabonstrategin – men i hela den högre utbildningen och forskningen. Dessutom bör investeringarna säkra att aktörer från olika sektorer av arbetslivet integreras i högskolans arbete. Integration betyder även att mångfald och tillgänglighet är naturliga aspekter av högre utbildning.

### **Investering, inflytande och integration - SFS åsikter kring Lissabonstrategin**

I november 2006 presenterade den nya regeringen sitt reviderade handlingsprogram för tillväxt och sysselsättning 2006-2008 inom ramarna för Lissabonstrategin. Det kan konstateras att regeringen och SFS delar syn på högre utbildning som en avgörande faktor för att lyckas med utvecklingen av välfärdsamhället i en mer integrerad global ekonomi. Dock måste SFS också konstatera att regeringens ekonomiska satsningar på den högre utbildningen inte är tillräckliga. Detta blev senast bekräftat i och med regeringens vårbudgetproposition 2007.

SFS har med avstamp i ovanstående handlingsprogram och processen hittills följande åsikter kring det fortsatta arbetet med Lissabonstrategin:

#### ***Investering:***

- För att möta målen med Lissabonstrategin krävs i nuläget ökade satsningar på kvalitet och inte kvantitet.
- Det krävs ökade fakultetsanslag, ökade satsningar på forskning och goda forskningsmiljöer för att nå målen med Lissabonstrategin.
- Lissabonstrategin får inte leda till införandet av avgifter för högre utbildning.
- Ekonomiska mål eller arbetsmarknadens behov får inte vara de enda faktorer som styr vilka satsningar och prioriteringar som görs inom den högre utbildningen.
- En social dimension bör alltid finnas med vid utvecklandet av handlingsprogram och strategier.
- Långsiktiga lösningar, stabila strukturer och finansiering samt hållbar utvecklig är grundprinciper för processen.
- Högre utbildning får inte förvandlas till en handelsvara och studenter får inte

förvandlas till konsumenter.

***Inflytande:***

- Studenter ska ha formellt inflytande över processen
- Regeringens mål och handlingsprogram för Lissabonstrategin måste vara tydliga i utbildningspolitiken.
- Processen ska vara transparent för alla parter med tydliga mål och metoder som går att följa upp och utvärdera.
- System för förbättrad kvalitetssäkring, erkännandefrågor, validering, bedömning, utvärdering måste komma på plats.
- SFS anser att målen för Lissabonstrategin inte får överskugga eller inverka negativt på målen för Bolognaprocessen när det gäller utvecklingen av den högre utbildningen i Europa. De två processerna ska komplettera varandra och dela samma mål.
- Svenska regeringen i första hand och sedan alla övriga involverade parter i processen måste gemensamt arbeta för att sprida kunskap och förståelse för Lissabonstrategin. Idag finns många parter som berörs av processen men som inte har kunskap, informationen eller är delaktiga. Det måste skapas konkreta förslag på hur, var och vem som ska ansvara för informationsspridnings, utbildnings, nätverk och samverkan i frågan. Det kräver tydlig ansvarsfördelning i processen.

***Integration:***

- Anställningsbarhet och bildning kan och ska gå hand i hand.
- Viktigt att alla studenter/akademiker lär sig förstå hur de kan använda sin kunskap och hur arbetsmarknaden fungerar samt att arbetsmarknadens parter vet vad akademien är och vad kvalifikationerna innebär och kan användas.
- Samarbete och konkurrens ska gå hand i hand. Gott samarbete leder också till god konkurrens.
- Lissabonstrategin måste innefatta frågor om breddad rekrytering, ökad mångfald, tillgänglighet. Högre utbildning ska vara en möjlighet för alla om målen med strategin ska bli verklighet.
- Strategin ska komma alla lärosätets parter till del.
- Mobilitetsfrämjande åtgärder ska främja rörlighet bland både studenter, lärare och forskare.
- Behövs incitament och uppmuntran för att göra karriär inom akademien

## **Arbete med Lissabonstrategin - SFS framtida roll**

SFS har bevakat processen sedan den startade men inte haft någon formell roll i arbetet i Sverige. Från SFS har presidium och tjänstemän har medverkat vid en rad seminarium, hearings, konferenser och möten angående Lissabonstrategin, som anordnats av riksdag, regering och andra intressenter. Syftet har varit att debattera vad strategin innebär på EU-nivå, hur den svenska regeringen arbetar och främst hur den påverkar svensk utbildningspolitik.

SFS har ofta återkommit eller hänvisat till Lissabonstrategin i frågor rörande studenter mobilitet, utbytesprogram, anställningsbarhet och främst Bologna processen. SFS har under hela processen haft en grundbevakning i frågan både när det gäller omvärldsbevakning påverkan och för att kunna svara på frågor från våra medlemmar.

På den europeiska arenan har SFS arbetet med frågan genom medlemskapet i den europeiska studentorganisationen ESU. ESU har aktivt arbetet med frågan från starten och har formellt och informellt inflytande över processen genom samråd med olika parter inom EU. ESU har ett pågående projekt om Lissabonstrategin och inom ramen för arbetet har ESU tagit fram ett åsiktsdokument och en handbok för att öka kunskapen om och förståelsen för processen bland studenter i Europa.

SFS har saknat ett mer formellt inflytande och roll i processen i Sverige. Det oroar SFS, att en strategi som är så pass viktig inte är ett känt och ämne för diskussion bland fler studenter och på fler lärosäten. Därför skulle SFS önska ett förtydligande av organisationens roll, ett mer regelbundet samråd och diskussion kring vad SFS kan och bör göra i den politiska processen kring Lissabonprocessen. Samtidigt som SFS alltid ska vara en oberoende part som, när det krävs, kan framföra kritik och företräda våra medlemmars åsikter.

## *Synpunkter på regeringens skrivelse: Utkast till Sveriges handlingsprogram för tillväxt och sysselsättning – Uppföljningsrapport 2007*

Sveriges förenade studentkårer (SFS) har fått möjlighet att kommentera utkast till Sveriges handlingsprogram för tillväxt och sysselsättning – Uppföljningsrapport 2007.

SFS tackar för möjligheten och ska inledningsvis konstatera att de kommentarer som SFS lämnade in till statsrådsberedningen i juni 2007 i samband med samrådet kring uppföljningsrapport 2007 fortfarande är aktuella. Dessutom noterar SFS med belåtenhet att dessa synpunkter har vidarebefordrats till berörda departement och enheter.

SFS kommer i det följande ytterligare att ge synpunkter på uppföljningsrapporten 2007 med särskild fokus på riktlinjerna 7 och 8 *Öka och förbättra investeringar i forsknings och utveckling och stödja alla former av innovation* samt 23 och 24 *Anpassa utbildningssystemet till nya kompetenskrav genom att utöka och förbättra investeringarna i humankapital*.

Stockholm, dag som ovan

Elin Rosenberg  
Ordförande  
[elin.rosenberg@sfs.se](mailto:elin.rosenberg@sfs.se)

Flemming Kristensen  
Utredare  
[flemming.kristensen@sfs.se](mailto:flemming.kristensen@sfs.se)

08- 54 57 01 05

08- 54 57 01 02

## *Riktlinje 7 och 8 – Öka och förbättra investeringar i forskning och utveckling och stödja alla former av innovation*

SFS vill att regeringen uppfyller målet att 1 procent av BNP ska avsättas för forskning från offentlig sektor. Regeringen hänvisar till den forskningspolitiska propositionen som kommer hösten 2008, och att den ska ge förslag på hur Sverige ska nå upp till 1-procentsmålet. En eventuell satsning för att uppnå målet kommer därmed att dra ut alldeles för länge på tiden, och Sverige riskerar att hamna i skymundan som forskningsnation.

SFS anser att alla doktorander ska vara anställda. Med de satsningar som görs idag, borde alla doktorander kunna anställas. Idag används både utbildningsbidrag för doktorander och stipendier, istället för anställningar. Dessa former av finansiering har flera nackdelar för den enskilde och gör samtidigt forskarutbildningen till ett mindre attraktivt karriärval. En förutsättning för att Sverige ska vara en ledande forskningsnation där forskning bedrivs med hög vetenskaplig kvalitet är att det finns bra forskande lärare vid våra universitet och högskolor.

SFS är positiva till att regeringen genomför de forskningssatsningarna som länge har varit aviserade. SFS ser gärna att dessa satsningar kommer doktoranderna tillgodo. Satsningar på kvalitet i forskarutbildningen och trygga anställningsformer anser SFS vara särskild nödvändiga.

SFS har med intresse konstaterat att arbetet med regeringens program Forska&Väx kommer att fortsätta år 2008. Hittills har regeringen beviljat sammanlagt cirka 256 miljoner kronor till 252 företag. SFS vill uppmana regeringen till att se över möjligheterna för att använda en del av dessa medel till att skapa bättre samverkan mellan den högre utbildningen och små och medelstora företag.

Konkret kan denna samverkan åstadkommas genom bland annat mer praktik under studietiden, där små och medelstora företag t.ex. kan ge en student i uppdrag att lösa konkreta projekt i företaget samtidigt som studenten får den nödvändiga handledningen. Regeringen kan också med fördel främja incitament och strukturer som får fler akademiker ut i små och medelstora företag efter avslutade studier.

SFS anser att dessa åtgärder båda på kort och lång sikt även kommer att leda till en generell utveckling och tillväxt i små och medelstora företag. Bland annat visar erfarenheter från Danmark, att små och medelstora företag som anställer sin första akademiker har kraftigare tillväxt och anställer fler personer – även personer utan högre utbildning – samt är mer innovativa än små och medelstora företag, som inte har anställt personer med en akademisk bakgrund<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> *Højtuddannedes værdi for små og mellemstore virksomheder* (Rambøll Management og Ingeniørforeningen i Danmark, 2004)

## *Riktlinje 23 och 24 – Anpassa utbildningssystemet till nya kompetenskrav genom att utöka och förbättra investeringarna i humankapital*

Precis som regeringen anser SFS att livslångt lärande och effektivare investering i humankapital är nödvändigt om Sverige ska kunna klara den internationella konkurrensen och skapa ekonomisk tillväxt och ökad välfärd. En god grundskoleutbildning, en väl utbyggd vuxenutbildning och en högre utbildning med internationellt konkurrenskraftig kvalitet är en förutsättning för att åstadkomma detta och utgör också grunden för framtida forskning och utveckling

SFS saknar dock ett bättre samband mellan ord och handling. SFS menar att en resursförstärkning i 2008 med i praktiken 40 miljoner inte är en satsning på kvalitet. Dessutom är de aviserade satsningar för 2009 och 2010 alldeles för låga. Om regeringen vill satsa på kvalitet borde en långsiktig plan läggas fram, så att alla studenter har rätt till 15 timmar lärarledd undervisning i veckan.

Dessutom anser SFS att regeringen måste se över sitt sätt att pris- och löneomräkna ersättningsbeloppen till den högre utbildningen, i 2008 uppräknas dessa med 0,77 procent. Denna pris- och löneomräkning sammanhänger inte med den faktiska kostnadsutvecklingen inom högskolan. Därmed blir regeringens kvalitetssatsningar i bästa fall ett bevarande av status quo.

Regeringen bör investera mycket mer resurser än de aviserade 670 miljoner kronor under perioden 2008-2010 om utbildningskvaliteten ska höjas. SFS bedömer att satsningarna borde vara upp emot fyra-fem gånger så stora för att uppnå en positiv effekt. Samtidig måste regeringen skapa tydliga ekonomiska incitament för kvalitetsutveckling och lägga fram en långsiktig plan för sin kvalitetssatsning.

Regeringen har stora ambitioner när det gäller jobb, globalisering och välfärd. Budskapet, att det är dagens studenter som ska vara med och skapa framtiden, verkar ofta komma i skymundan. Hög kvalitet i utbildningen är något som gynnar alla – inte bara studenterna. Ska detta vara möjligt krävs större satsningar på kvalitet omedelbart.

SFS vill också att regeringen mer offensivt satsar på att utnyttja den kunskap som redan finns inom högskola och universitet till att förbättra investeringarna i humankapital. Det finns t.ex. behov att främja samverkan mellan högskolan och näringsliv och öka den pedagogiska kompetensen hos lärarna runt om på landets lärosäten.

Regeringen kan också med fördel inkludera den högre utbildningen inom ramen för det nationella strukturfondsprogrammet för regional konkurrenskraft och sysselsättning eftersom denna kan spela en huvudroll när det gäller att skapa regional konkurrenskraft, sysselsättning och kompetensutveckling.



Swentec, insänt den 18 september 2009

Härmed bifogas dokument från Swentecs verksamhet 2008-2009: Rapport till regeringen 2008, Rapport till regeringen maj 2009, Svenska strategier och initiativ för främjande av miljöteknik - en nationell översikt för genomförande av EU:s miljöteknikplan ETAP, samt Swentecs pågående projekt under 2009 som alla inlemmas i en handlingsplan för miljöteknik. Denna ska lämnas över till regeringen i december 2009 och förslagen i handlingsplanen ska sedan testas och implementeras under 2010.

Vänlig hälsning

Maria Delombre  
Kommunikationsansvarig

---

Swentec, Sveriges miljöteknikråd  
the Swedish Environmental Technology Council  
Tel: 031 759 29 43  
Mobil: 0708 83 55 99  
E-post: [maria.delombre@enterprise.ministry.se](mailto:maria.delombre@enterprise.ministry.se)  
Webb: [www.swentec.se](http://www.swentec.se)

Postadress: Swentec, 412 96 Göteborg  
Besöksadress: Aschebergsgatan 44, 3 tr, Göteborg

Swentec, Sveriges miljöteknikråd, har regeringens uppdrag att på nationell nivå utveckla en effektiv struktur som ökar tillväxten för svensk miljöteknik

# Rapport till regeringen maj 2009

*Vägen mot en effektiv struktur för svensk miljöteknik*

## Innehållsförteckning

<b>Förord.....</b>	<b>2</b>
<b>1. En handlingsplan för svensk miljöteknik .....</b>	<b>4</b>
<b>2. Sammanställning svenska referensanläggningar för miljöteknik samt förslag till besöksorganisation .....</b>	<b>6</b>
2.1 Kriterier och urval .....	7
2.2 Webblösning .....	8
2.3 Förslag till besöksorganisation .....	9
<b>3. Arbetet i referensgruppen för statliga myndigheter .....</b>	<b>11</b>
3.1 Projekt Offentlig upphandling .....	12
3.2 Övriga projekt inom referensgruppen för statliga aktörer.....	14
<b>4. Avfallshantering och återvinning – med SymbioCity CleanWater Offer som modell.....</b>	<b>14</b>
4.1 Bakgrund .....	14
4.2 Swedish Waste Offer .....	15
<b>5. Svensk miljöteknik i siffror 2007.....</b>	<b>19</b>
5.1 2007 års siffror .....	19
5.2 Miljöteknikområden i statistiken .....	21
5.3 Miljöanpassade produkter och nya material.....	22
5.4 Avgränsningar gällande populationen.....	22
<b>6. En översikt och utveckling av ETAP-rapporten .....</b>	<b>23</b>
<b>7. Informationsspridning, mötesplatser, kommunikation .....</b>	<b>24</b>
<b>Kalendarium .....</b>	<b>27</b>
<b>Swentecs styrelse och kansli.....</b>	<b>29</b>

## Förord

Swentec tror på ett tydligt ledarskap – i företag och organisationer samt hos politiker och myndigheter. Det framkom bland annat i den debattartikel, signerad Swentecs styrelse, som publicerades i Dagens Industri den 18 december förra året. De företag och organisationer som kommer bäst rustade ur lågkonjunkturen är de som tar möjligheten att lyfta miljöfrågan till en strategisk fråga för företagets utveckling. Ett tydligt ledarskap bör alltså vara en ledstjärna, på alla nivåer, i den kris som världen befinner sig.

Swentec har tagit på sig detta tydliga ledarskap när det gäller miljöteknik. Efter att utredning efter utredning bekräftat rådande problembild, går vi nu till handling. Vi har tagit intryck från vår omvärld – tittat på hur andra länder arbetat med att lyfta miljötekniksektorn och sedan formaliserat en strategi och en process mot en handlingsplan, som nu är i full gång. Men det här är ingenting vi gör på egen hand utan gemensamt, tillsammans med de många miljöteknikaktörer – myndigheter, organisationer, nätverk och företagare runt om i landet.

Ett tydligt ledarskap och samverkan är nyckelord för framgång för Miljötekniksverige. Handlingsplanen som Swentec nu arbetar med, rymmer båda dessa delar. Viktigt är också ett utifrån- och -in -perspektiv – att inte bygga aktiviteter och engagemang utifrån olika främjaraktörers roller utan utifrån miljöteknikföretagens behov, vilket i många hänseenden inte är fallet i dag.

Båda de större projekt som Swentec arbetar med inom ramen för handlingsplanen har ett samverkansperspektiv. Att samla in och på nationell nivå synliggöra de många referensanläggningar som Sverige har, är ett efterfrågat och uppskattat arbete som har många synergieffekter och också förhoppningsvis kan underlätta det arbete som regionala organisationer, branschorganisationer och andra gör i dag. Ett kommande förslag till besöksorganisation fokuserar på en samverkan med alla aktörer där besökshanteringen effektiviseras och får ett större kommersiellt syfte.

Den statliga strukturen, med minst femton olika myndigheter som alla bidrar med olika aktiviteter inom miljöteknik, ställer krav på samverkan för att överlapp och glapp ska undvikas. För att få en tydlighet och konkretisering har den referensgrupp av myndigheter som Swentec har i uppdrag att samla, valt att arbeta gemensamt kring specifika projekt. Ett första sådant blir att titta på offentlig upphandling och hur den kan utvecklas till ett effektivt verktyg för miljötekniktillväxt. På samma tema anordnade Swentec i början av året ett

seminarium, i samverkan med Sveriges Kommuner och Landsting och Exportrådet, med fokus på hur kommun och näringsliv kan samarbeta i utvecklingen av ny miljöteknik och främjandet av svensk miljöteknikexport.

Swentec har också under årets första kvartal konkretiserat beskrivningen av Sveriges arbete inom ETAP där den stora aktivitet som pågår inom miljöteknik i Sverige tydliggörs och där det blir än mer klart att en strategi och handlingsplan behövs för att alla dessa resurser ska användas på bästa sätt.

Initieringen mot samverkan träder också bland annat fram i projektet Swedish Waste Offer där Swentec är koordinator av en arbetsgrupp bestående av branschorganisationerna Avfall Sverige och Återvinningsindustrierna, konsultföretag inom området samt miljöteknikföretag.

Swentecs arbete har under våren fortskridit mycket positivt och seminariet den 5 maj i Stockholm, visade på att det finns ett stort intresse av att vilja vara med på resan mot en gemensam handlingsplan för Miljötekniksverige. Men då gäller det att vi samlar oss som ett team, lämnar invanda mönster och roller och slutar positionerna oss. Först då kan alla bidra fullt ut. Vi ser mycket fram emot det arbetet.

Maj 2009



Berit Gullbransson  
Verksamhetschef  
Swentec, Sveriges miljöteknikråd

## 1. En handlingsplan för svensk miljöteknik

Ur kommittédirektiv 2008:31: *"I sitt arbete med att stödja regeringens fortsatta arbete för att stärka svenska miljöteknikföretag, ska Swentec utarbeta underlag för regeringen. Underlaget ska inkludera förslag till insatser och åtgärder såväl för åren 2009 och 2010 som därefter, en beskrivning av motiven och grunden för dessa förslag samt en kostnadsberäkning och konsekvensanalys av förslagen. Slutligen ska det i underlaget specifikt föreslås hur de statliga myndigheterna ska samordnas samt framöver samverka för att bäst stärka svensk miljöteknik."*

I samband med Swentecs nya uppdrag våren 2008 påbörjade Swentec ett arbete med en gemensam strategi och handlingsplan med syftet att öka tillväxten och exporten av svensk miljöteknik. Detta kommer att bli ett underlag för Swentecs uppdrag att på nationell nivå utveckla en effektiv struktur för svensk miljöteknik med samma syfte som ovan.

Den 21 augusti 2008 i Växjö bjöds över 200 nyckelpersoner från organisationer, myndigheter, företag, branschföreningar och forskarvärlden in för att delta i det gemensamma arbetet mot en vision för svensk miljöteknik: *Sverige har en drivande roll och levererar världsledande lösningar för en hållbar framtid*. Swentecs råd presenterade fem strategiska områden som identifierats för att Sverige ska nå visionen. Under eftermiddagen arbetades kritiska framgångsfaktorer fram i nio mindre grupper, tillsammans med professionella diskussionsledare.

Arbetet från Växjö har sammanställts och kommunicerats både till deltagarna och till Swentecs målgrupper i stort, genom [www.swentec.se](http://www.swentec.se), Swentecs nyhetsbrev och en dokumenterande film från konferensen.

Nedan en sammanfattning av de fem strategiska områdena för svensk miljöteknik:

### **Politisk styrning**

Sverige behöver robusta regler över mandatperioder; drivande marknadsincitament och en tydlig rollfördelning inom det offentliga.

### **Kompetens för hållbar utveckling**

Sverige har stor fördel i sin upparbetade kompetens inom området hållbar utveckling. Den behöver vidmakthållas och utvecklas.

### **Samverkan**

Vi behöver i Sverige samverka genom att effektivisera och kraftsamla för att hitta slagkraftiga koncept.

### **Kommersialisering**

Sverige har stor potential att generera företagande ur satsningar på forskning och utveckling inom både akademi och näringsliv. Verklig och potentiell efterfrågan är vägledande.

### **Affärsmodeller**

Sverige behöver skräddarsydda affärsmodeller för att kunna hantera möjligheter på olika marknader.

Resultatet av mötet i Växjö kan sammanfattas i att problembilden gällande var Sverige står i dag när det gäller miljöteknik och vad som behöver göras i stort är samstämmig. Det här är frågor som diskuterats och utretts under lång tid. Det som krävs är därför handling och en tydlig plan för det.

Under hösten 2008 har Swentecs kansli ytterligare finlipat sammanställningen kopplat till de strategiska områdena, där respektive rådsledamot agerar sakkunnig inom sitt område. Kansliet har också genomfört ett studiebesök till Wien för möte med representanter för det österrikiska arbetet med den nationella handlingsplanen "Master plan Environmental Technology".

Som en start för det fortsatta arbetet med en gemensam handlingsplan för svensk miljöteknik anordnade Swentec den 5 maj i år ett seminarium i Stockholm. Även denna gången blev responsen mycket god. Förutom att starta upp och få med alla i processen så handlade seminariet också om att visa upp hur Österrike har arbetat med en handlingsplan och hur Danmark framgångsrikt jobbat kring partnerskap. Statssekreterare Ola Alterå inledde dagen. Dagen avslutades med att samtliga deltagare gavs möjlighet att registrera sig som referensperson inom lämpligt strategiskt område samt att delta i en första "idégenerering" på plats.

Swentec har anlitat Ramböll för att leda och hålla ihop den fortsatta processen med handlingsplanen. Under våren och hösten kommer gruppintervjuer med referenspersoner och analys av befintligt material att genomföras, samt ett antal workshops att hållas. Den färdiga handlingsplanen kommer att sammanställas och lanseras inför COP15.

## 2. Sammanställning svenska referensanläggningar för miljöteknik samt förslag till besöksorganisation

Ur kommittédirektiv 2008:31: *"Swentec ska medverka – vid behov tillsammans med andra myndigheter och aktörer – vid mottagande av utländska delegationer som vill besöka svenska miljöteknikanläggningar. För detta ändamål ska en nationell beskrivning av lämpliga demonstrationsanläggningar utarbetas."*

*"Swentec ska initiera och verka pådrivande för att samordning ska ske mellan de nätverk som finns inom miljöteknikområdet, de regionala nätverken och sektorsorganisationer. Detta innebär att delegationen ska underlätta erfarenhetsutbyte och information mellan nätverken och organisationerna."*

Swentec har under våren arbetat med att ta fram en nationell, webbaserad karta över svenska demonstrations- och referensanläggningar inom miljöteknik. Kartan ska kunna användas för flera syften:

- Den ska vara ett underlag för att målgruppsanpassa utländska delegationers besök i Sverige så att rätt koncept och system kan visas upp i förhållande till uttryckta behov.
- Den ska vara ett underlag för att inom Sverige kunna visa upp god miljöteknik och koncept för intresserade aktörer inom både näringsliv och offentlig sektor.

Kartan kommer att innefatta både system och produkter. Framförallt ska den ha ett affärsfokus. Målet är att kartan ska ge en bättre kvalitet på besöken till svenska referensanläggningar och att fler besök ska leda till affärer för svenska miljöteknikföretag. Arbetet med den nationella referenskartan bygger på en samverkan med både regionala och statliga aktörer som i dag hanterar en stor mängd besök.

Det finns i dag ett stort intresse för att besöka svenska demonstrations- och referensanläggningar, men ingen organisation som har en sammanställning både på nationell nivå, för alla miljötekniksektorer, och med ett allmänt tillväxtfokus. Det finns många bra regionala initiativ där information och besöksorganisationer finns, men ingen samlad "ingång".

Arbetet är uppdelat i tre delprojekt; kriterier och urval, webblösning och besöksorganisation.



## 2.1 Kriterier och urval

Det finns många goda exempel och projekt inom miljöteknik – flera finns sammanställda hos de regionala initiativen för miljöteknikexport, men också som goda exempel hos myndigheter och andra aktörer. Hur exemplen är sammanställda och vilken kvalitet de har varierar. Det måste därför ske en prioritering och kvalitetssäkring av vilka exempel som ska visas upp för att det ska vara hanterligt att administrera och ge ett bra utfall i form av affärer.

Kriterierna för vad som ska lyftas fram har fastställts av en arbetsgrupp bestående av representanter för Naturvårdsverket, Sustainable Business Hub i Skåne, Ecoplan och Swentec. Ecoplan arbetar på Swentecs uppdrag med att ge stöd och vägledning i projektet i stort. Naturvårdsverket och Sustainable Business Hub arbetar sedan tidigare med kriterier och bedömningar i sina verksamheter.

De fyra baskriterierna för urval som arbetsgruppen har enats om ser ut som följer:

1. Produkten, tjänsten eller konceptet ska definieras som miljöteknik enligt definitionen: "Miljöteknik innefattar sådana produkter, system, processer och tjänster som ger tydliga miljöfördelar i förhållande till befintliga eller alternativa lösningar sett ur ett livscykelperspektiv".
2. Produkten, tjänsten eller konceptet ska generera arbetstillfällen i Sverige.
3. Om det är en enskild produkt eller tjänst ska den vara kommersiellt tillgänglig, det vill säga ha betalande kunder.
4. Om det är en anläggning eller större system ska den visa upp eller demonstrera produkter eller tjänster från leverantörer som är kommersiella, det vill säga säljer motsvarande produkt/tjänst.

Utöver baskriterierna finns det prioriterade egenskaper för att publicera en referens. Om produkten, tjänsten eller konceptet har nedanstående egenskaper som gör att den utgör en hävstång för andra produkter eller ut på andra marknader, kan den prioriteras för publicering:

- Produkten, tjänsten eller konceptet kan appliceras på andra marknader, för export. (Bedömning: i låg grad/ medel / i hög grad)

- Produkten eller tjänsten är en del i ett större koncept eller system, med fler miljöteknikprodukter/tjänster. (Bedömning: i låg grad/medel/i hög grad)
- Produkten, tjänsten eller konceptet kan kommuniceras på ett tydligt sätt, exempelvis genom en demo- eller referensanläggning. (Bedömning: i låg grad/medel/i hög grad)

Kriterierna och bedömningarna har testats av arbetsgruppen på ett urval referensfall innan beslut har tagits om att arbeta efter dessa kriterier. Det kommer att ske en årlig revidering av kriterierna.

## 2.2 Webblösning

Sammanställningen av svenska referensanläggningar för miljöteknik kommer i första hand att spridas genom en webbaserad karta. Utifrån denna ska det vara möjligt att både söka inom ett miljöteknikområde och inom en region i Sverige. Den ska också ha en tydlig koppling mellan exempel på flera olika nivåer; Hållbar samhällsbyggnad, Industriella lösningar, Anläggningar & produkter, samt Leverantörer.

Med syftet att skapa en så väl fungerande och kostnadseffektiv webblösning som möjligt, har Swentec valt att lägga denna webbaserade karta som en integrerad del på [www.swentec.se](http://www.swentec.se) med både en svensk och en engelskspråkig version. Den ska också gå att nå via [www.visitcleantechsweden.se](http://www.visitcleantechsweden.se) och blir således lätt att söka sig till för utländska intressenter samtidigt som den har en tydlig koppling från [www.symbiocity.se](http://www.symbiocity.se). Valet av namnet Visit cleantech Sweden grundar sig dels på hur Visit Swedens webblösning ser ut i dag, dels genom en jämförelse med hur våra europeiska grannar samt USA, Kina och Japan har samlat sin information kring den inhemska miljötekniken. Resultatet av undersökningen visade att få har någon tydlig, samlad "ingång". Danmark är den nation som hittills har lyckats bäst med detta.

Motiveringen till att lägga sammanställningen på Swentecs webbplattform är att:

- Swentec i dag har ett väl fungerande nätverk av miljöteknikföretag, drygt 900, som finns sökbara via [www.swentec.se](http://www.swentec.se). Genom att lägga sammanställningen av svenska referensanläggningar på samma plattform kan dessa leverantörer enkelt länkas till aktuell anläggning.

- Swentec har i dag ett väl fungerande kalendarium för miljöteknik. Detta kan också kopplas till sammanställningen av svenska referensanläggningar och kan på så sätt ge fördelaktiga synergieffekter.
- Swentecs webbredaktör kan underhålla sajten och se till att både teknik fungerar och att innehåll är uppdaterat, vilket är mycket viktigt för att kunna upprätthålla kvaliteten.

Redan i planeringsstadiet av Visit cleantech Sweden har de aktörer involverats som i dag på något sätt arbetar med hantering av besök till svenska miljöteknikanläggningar. Exportrådet ansvarar i dag för marknadsföringskonceptet för svensk miljöteknik; SymbioCity, med syftet att öka exporten av svensk miljöteknik. SymbioCity innefattar också en webbplats. Visit cleantech Sweden kompletterar SymbioCity genom att de referensanläggningar som utländska besökare är intresserade av att besöka synliggörs på ett strukturerat sätt. Kopplingen från [www.symbiocity.se](http://www.symbiocity.se) till [www.visitcleantechsweden.se](http://www.visitcleantechsweden.se) måste därför vara tydlig och även vice versa. Sammanställningen Visit cleantech Sweden kan också vara en källa att plocka ur när nya exempel behöver plockas in till SymbioCity. Det material som publiceras på [www.visitcleantechsweden.se](http://www.visitcleantechsweden.se) kommer att innehålla objektivt granskade texter, godkända av leverantörer och respektive anläggnings kontaktperson.

### 2.3 Förslag till besöksorganisation

Förfrågningarna varierar väldigt från de delegationer och andra intressenter som kontaktar olika organisationer i Sverige. Deras behov och intressen varierar från fall till fall och kan inte fullt ut förutses. Därför behöver produkterna, tjänsterna eller koncepten beskrivas på ett hanterligt sätt, så att de kan sorteras beroende på syftet. Det behövs då ett underlag för att kunna slussa intresserade potentiella kunder till ansvariga personer som håller i den fortsatta kontakten.

Det behövs en samverkan kring besöksverksamheten i Sverige. Projektet har identifierat några problem som behöver lösas:

- Regionala aktörer kan dela med sig av information om besök men inte alltid aktivt koordinera besök över regiongränserna för att få med företag som kan vara intressanta för just det besöket. (intressekonflikt).

- Mindre kluster får få besök, storstadsregionerna får många besök.
- Företag som inte är tillräckligt representerade i sin bransch i regionen kommer i dag sällan med vid besök.
- Flera företag/anläggningar kommer inte att vilja ta emot generella besök men gärna mer säljinriktade besök – en sluss behövs.

Det är också viktigt att se till vilka besökarna är, det vill säga målgrupperna och vad de efterfrågar. Besökarna kan delas in i tre grupper som har olika behov och mål med besöken. De tre besökskategorierna är:

- **Samhällsbesök:** Intresserade av svenska hållbarhetslösningar ur ett samhällsperspektiv.
- **Industribesök:** Intresserade av vad som generellt finns att erbjuda inom en viss bransch.
- **Affärsbesök:** Intresserade av kontakter med enskilda leverantörer och konkreta referensanläggningar.

Det är framförallt samhällsbesöken och industribesöken som kommer via de offentliga kanalerna. Ett huvudproblem är att referensanläggningarna inte vill ta emot det som efterfrågas mest via de offentliga kanalerna. Nyckeln är att koppla ihop rätt besökare med rätt organisation. Att ta betalt är ett sätt att hantera detta. Det finns ett stort intresse från miljöteknikföretagen att visa upp sina anläggningar om de kan se en snar affärsnytta. Men svårigheten ligger i att matcha samhällsbesök med referensanläggningar då affärsnyttan är långsiktig och osäker.

I projektet har en större referensgrupp träffats ett antal gånger och i workshop-form arbetat fram ovanstående resonemang samt även godkänt följande förslag runt en nationell besökskoordinator. Referensgruppen består av representanter från branschföreningar (Svensk Fjärrvärme, Teknikföretagen, Svebio, Avfall Sverige, Svensk Gasförening, Miljöteknikcentrum i Östergötland), regioner (Sustainable Business Hub - Skåne, Ecoex - Göteborg, SMTC - Stockholm, Jämtlands landsting - Östersund, Växjö Kommun, Sustainable South East - Kalmar) samt nationella organ såsom Exportrådet, Energimyndigheten, Delegationen för hållbara städer och Sekretariatet för miljöteknikexport Kina.

Swentec, liksom andra statliga aktörer samt bransch- och regionala initiativ, ser ett behov av en nationell koordinator. Den nationella koordinatören är ett sätt att hantera problemställningarna runt besökshanteringen i Sverige i dag. Tillsammans med viktiga aktörer runt delegationsverksamhet, arbetas nu ett förslag fram på hur ett sådant koncept skulle kunna fungera.

### 3. Arbetet i referensgruppen för statliga myndigheter

Ur kommittédirektiv 2008:31: *"Swentec ska sammankalla en referensgrupp med myndighetsrepresentanter, dels för att föra en aktiv dialog om samordning av pågående statliga insatser inom miljöteknikområdet, dels för att förankra förslag om framtida statliga insatser."*

Deltagande aktörer i referensgruppen är Sida, Exportrådet, Vinnova, Tillväxtverket, Energimyndigheten, Naturvårdsverket, ISA, Swedfund och IVA.

Efter de inledande diskussionerna under hösten 2008 har arbetet mynnat ut i ett antal gemensamma fokusområden samt att utröna hur gruppen kan bidra med input till de av Swentec identifierade strategiska områdena; Politisk styrning, Kompetens för hållbar utveckling, Samverkan, Kommersialisering och Affärsmodeller. Genom att gemensamt sätta upp projekt är gruppens ambition att hinder och möjligheter på ett genomgripande sätt kommer att belysas. De olika aktörernas roller kommer då också att tydliggöras. Referensgruppens arbete kommer att ingå som en viktig del i arbetet med handlingsplanen för svensk miljöteknik.

De fokusområden som har beslutats inom gruppen är:

- Offentlig upphandling
- Internationalisering
- Spin-off från bio-, nano- och IT till högteknologisk miljöteknik
- Synkronisering av värdekedjan – kommersialisering

Gemensamt för dessa områden blir hur man kan finna effektiva samverkansformer.

Offentlig upphandling av miljöteknik valdes som gemensamt huvudprojekt med deltagare från berörda myndigheter under ledning av Swentec. Referensgruppen för statliga aktörer

kommer att fungera som styrgrupp till projektet. Övriga fokusområden kommer att vara kopplade som undergrupper till referensgruppen.

### 3.1 Projekt Offentlig upphandling

Motiveringen till att området Offentlig upphandling valdes beror på att det inom offentlig upphandling i dag pågår projekt inom de flesta myndigheter, antingen som stöd för det anbudsgivande företaget, inom kriteriesättning, information till anbudsgivaren eller inom teknikupphandling. Små miljöteknikföretag har också många åsikter kring hur de skulle kunna vara delaktiga i att ge anbud och hur anbudsprocessen bör gå till.

Offentlig upphandling kan ses utifrån flera aspekter där statliga aktörer har olika roller i utvecklingen. Det är av största vikt att kommunen gör upphandlingen på rätt sätt, det vill säga följer Lagen om offentlig upphandling, samt att man i projektet tittar på hur kommunerna kan stöttas i detta.

Bakgrundsfrågor för projektet:

- Vad innebär vetenskaplig grund?
- Vilken utbildning finns i dag för kommuner som vill upphandla miljöteknik?
- Hur kan vi få in ett tänk kring livscykelkostnad vid upphandling?
- EU:s Green Public Procurement, där Sverige har en framträdande roll – hur utnyttjar vi detta för utveckling av svenska miljöteknikföretag?

Målet för projektet är rekommendationer för området offentlig upphandling med en tydlig struktur och en gemensam handlingsplan för involverade aktörer. Det handlar om att utveckla offentlig upphandling av miljöteknik till ett verktyg för att stimulera affärer och för att utveckla hållbar teknik, samt att skapa en fungerande hemmamarknad för dessa företag. Fokus är på ekologisk hållbar utveckling och innovativ utveckling.

Huvudfrågor att besvara inom projektet:

- Hur kan offentlig upphandling bäst användas för att stimulera/öka affärerna och utveckla hållbar teknik? (kvalitet)
- Hur mycket kan offentlig upphandling bidra med? Ekonomiskt/arbetstillfällen? (kvantitet)
- Vad måste/bör förändras inom regelverket för att nå optimal effekt? Vilka övriga åtgärder *måste* vidtas respektive *bör* vidtas?
- Vilken kompetensutveckling är nödvändig?
- Hur ska förändringarna genomföras?
- Hur ska förändringarna mätas och följas upp?

Projektstart var den 5 maj och projektet kommer att drivas i workshop-form med teknikkonsulten ÅF som projektledare. De kommer att stöttas av en expertgrupp som är utsedd av projektdeltagarna. Därefter inbjuds deltagare till tre workshops som representerar de olika funktionerna på marknaden.

Workshop nr 1 kommer att omfatta:

- Marknadsanalys av offentlig upphandling i dag (storlek, segment, aktörer, regelverk, resultat etc). Syftet med marknadsanalysen är att ge en faktabaserad, tydlig och enkel bild av dagens situation.
- Målen (övergripande), SWOT och goda exempel. Syftet är dels att komplettera marknadsanalysen med kvalitativ information och kunskap, dels att gemensamt sätta enkla, tydliga mål för "framtidens offentliga upphandling".

Workshop 2 berör behovsanalys och resultat från workshop 1. Workshop 3 ska ge prioriteringar och en handlingsplan inom detta område. Projektavslut blir i början av november. Arbetet kommer att integreras med den nationella handlingsplanen för svensk miljöteknik.

## 3.2 Övriga projekt inom referensgruppen för statliga aktörer

### **Internationalisering**

Förväntat resultat är att kunna presentera samverkansformer kring konkreta projekt på gemensamma marknader som ska leda till affärer. Uppdraget är att koordinera mellan centrala aktörer. Rolf Rising, ISA är sammankallande. Övriga deltagare representerar Exportrådet, Sida, Swedfund och Energimyndigheten.

### **Spin-off från bio, nano och IT till högteknologisk miljöteknik**

Förväntat resultat är en samverkansplan för centrala aktörer och uppdraget blir att plocka fram exempel, företag/produkter, skapa mekanismer för överföring, uppmärksamma utvecklingsmiljöer utifrån miljöbehoven, utveckla styrmedel/policy, samt att rigga ett pilotprojekt. Sammanställande är Ulf Andersson, Naturvårdsverket. Övriga deltagare representerar IVA, Vinnova, Rymdstyrelsen, högskola och FoU.

### **Synkronisering av värdekedjan –kommersialisering**

Förväntat resultat är att hitta effektivare synkronisering-/samverkansformer mellan statliga aktörer för att stödja tillväxt av miljöteknikföretag och att identifiera ett gemensamt pilotprojekt. Uppdraget blir då att kartlägga nuläget, roller och grupperingar, avgränsningar, samt att föreslå lösningar. Sammanställande är Jennie Cato, Energimyndigheten. Övriga deltagare representerar Tillväxtverket, Vinnova och Naturvårdsverket.

## **4. Avfallshantering och återvinning – med SymbioCity CleanWater Offer som modell**

Ur kommittédirektiv 2008:31: *”Swentec ska ta initiativ för att identifiera och synliggöra koncept för systemlösningar samt bidra till att få till stånd nya sådana lösningar genom samarbete mellan olika branschsegment, i syfte att samla den svenska resursbasen.”*

### **4.1 Bakgrund**

Sverige har en helhetssyn inom VA, vilket har gjort att man fått fördelar inom vissa kringliggande produktsegment. År 2006 startades ett samarbete mellan Svenskt Vatten och Varim. Varim är branschorganisationen för konsulter, entreprenörer och produktspecialister inom vattenrening och vattenbehandling och arbetar för hur svensk VA-teknik och kunskap, genom samordning av olika aktörer, ska kunna öka sin exportandel.



Samordningen, under namnet SymbioCity Clean Water Offer, innebär att man kan erbjuda hela system – från planering av dricksvattensystem, via avfallshantering, till biogas för energiproduktion. Detta är möjligt genom den samverkan som finns inom partnerskapet och som också innefattar den kommunala kunskapen. Fördelen när hela konceptet är fullt utbyggt är att kunden får en kontraktspart istället för flera.

Swentecs roll i partnerskapet har varit att identifiera möjliga samverkansområden på nationell nivå. Swentec har i initieringsfasen deltagit i projektarbetet som koordinator och som länk mellan olika projekt. Den första fasen av detta projekt innebar en identifiering av vad Sverige har att erbjuda samt vilka aktörer som finns inom det givna området.

Projektet har nu gått vidare in i en förvaltningsfas och Swentec har lämnat över koordinatorsrollen till Sustainable Business Hub i Skåne som också kommer att agera kansli för partnerskapet. Swentec deltar framöver i den styrgrupp som blir knuten till projektet.

Den fortsatta målbilden för SymbioCity Clean Water Offer är att starkare svenska leverantörer som lyckas bättre på export, ger högre prestanda hos vattentjänstföretagen. Och att starka leverantörer och operatörer bidrar till bättre FoU, som i sin tur stärker leverantörerna.

Projektgruppens startfinansiering sker via kontantinsatser från deltagande företag och med finansiering från Tillväxtverket samt genom arbetsinsatser från Sustainable Business Hub och medverkande företag. Marknadsföring kommer att ske inom de områden där företagen är beredda att göra långsiktiga satsningar.

Erfarenheterna och resultatet från samarbetet i initieringsfasen har sammanställts till ett underlag som kan ligga till grund vid bildandet av liknande partnerskapsinitiativ inom miljötekniksektorn.

#### 4.2 Swedish Waste Offer

För att testa och fördjupa kunskapen om ovan typ av partnerskap har Swentec tillsammans med SP Sveriges Tekniska Forskningsinstitut och Avfall Sverige, initierat projektet Swedish Waste Offer. Projektet leds av SP med deltagare från Avfall Sverige, Återvinningsindustrierna, konsultföretag samt ett miljöteknikföretag.

## **Bakgrund**

Sveriges ambitiösa miljömål, styrmedel och strikta lagstiftning har lett till att Sverige i dag är ett av de ledande länderna vad gäller hållbar avfallshantering. Dessa drivkrafter har skapat en hemmamarknad för integrerade och avancerade avfallshanteringslösningar och fört utvecklingen av teknik, varor och tjänster framåt, vilket har sysselsatt många av de små- och medelstora företag som finns inom avfalls- och återvinningsbranschen.

Sveriges ledande ställning har också lett till att intresset för svenska avfallslösningar är stort. Intresset är till och med så stort utifrån att många kommuner inte längre mäktar med att ta emot alla utländska delegationer som kommer för att besöka deras anläggningar. Intresset för svensk avfallshantering och svensk "know-how" innebär möjligheter för export av teknik, varor och tjänster, men många svenska miljöteknikföretag har svårt att på egen hand erbjuda en lösning och behöver gå samman med andra för att kunna exportera. Mycket av operatörskunnandet finns dessutom hos kommunerna som många gånger saknar möjlighet eller incitament för att bidra till fler arbetstillfällen i Sverige och en ökad export.

En kraftsamling för att öka svensk export inom det här området har efterfrågats, där både kommuner, konsulter och leverantörer kan bidra med den kunskap som byggts upp kring svenska avfalls- och återvinningssystem. För att en sådan kraftsamling ska bli framgångsrik krävs dock att fungerande samverkansformer och stödfunktioner utreds och föreslås.

## **Mål med projektet**

De övergripande målen med Swedish Waste Offer är att skapa arbetstillfällen i Sverige och öka svensk export av tjänster och produkter inom avfall och återvinning inom ramen för en hållbar utveckling. Med produkter avses teknik/varor, med tjänster avses "mjukvara" som till exempel ledning, konsultverksamhet och forskning.

Målet för den inledande fasen är att ta fram underlag både för att definiera Sveriges totala kunskapsbas inom området och för att skapa en organisation som kan adressera de övergripande målen. Arbetsnamnet på satsningen är Swedish Waste Offer.

## **Målgrupper**

Projektet riktar sig till svenska företag (eller företag verksamma i Sverige) inom avfalls- och återvinningsbranschen, kommuner samt myndigheter och organisationer som på olika sätt har möjlighet att bidra till ökad export av svensk teknik och kunnande inom avfalls- och återvinningsområdet.

## **Beskrivning av uppdraget**

För att uppnå syftet med Swedish Waste Offer har följande delmål satts upp:

1. *Beskrivning av produkter och tjänster som kan erbjudas inom avfalls- och återvinningsindustrin.*
2. *Identifiering av hinder, behov och resurser.*
3. *Modeller och mekanismer viktiga för ökad export.*
4. *Identifiering av pilotmarknader och affärer.*
5. *Förankra Swedish Waste Offer hos målgrupperna.*
6. *Förslag till framtida finansiering för att långsiktigt bygga och driva Swedish Waste Offer.*

## **Genomförande**

1) *Beskrivning av produkter och tjänster som kan erbjudas inom avfalls- och återvinningsindustrin.*

Detta delmål syftar till att synliggöra vilka komponenter som avfalls- och återvinningsindustrin består av, samt vilka möjligheter det finns till samverkan och synergieffekter. Arbetet bygger på det tidigare kartläggningsarbete som har utförts av Waste Refinery, SP, på uppdrag av Swentec.

2) *Identifiering av hinder, behov och resurser.*

För att utreda möjliga samverkansmodeller och mekanismer för ökad export är det viktigt att hindren för samarbeten utreds. Ett exempel på hinder som redan har identifierats är att små- och medelstora företag ibland inte vill ingå konsortium på grund av de risker som förs med om en annan leverantör i konsortiet inte sköter sina åtaganden. En annan viktig fråga är vilka svenska helhetslösningar som går att sälja till länder med/utan svensk lagstiftning och styrmedel. Grunden för denna utredning är branschens egna erfarenheter och kunnande om vilka hinder för ökad export som de upplever samt vilka mekanismer och resurser som de saknar.

*3) Modeller och mekanismer viktiga för ökad export.*

Med input från punkt 1 och 2 kommer möjliga affärsmodeller och mekanismer för både marknadsbearbetning och affärer utredas. Erfarenheter från satsningen SymbioCity Clean Water Offer och från olika regionala nätverk/organisationer som arbetar för att främja miljöteknikexport kommer att inhämtas. Inom detta delmål kommer även ett förslag utarbetas för hur Swedish Waste Offer ska styras och drivas i nästa fas.

*4) Identifiering av pilotmarknader och affärer.*

Erfarenheter från satsningen SymbioCity Clean Water Offer visade att det är bra att arbeta kring ett pilotprojekt för att modeller och mekanismer ska bli konkreta och samtidigt testas. Vidare är det bra att visa på handling för att skapa förtroende hos branschen. En eller flera intressanta marknader kan identifieras och arbetas med parallellt inom ramen för uppdraget. En av orsakerna till att det kan vara intressant med flera marknader är att avfalls- och återvinningsområdet är en relativt bred bransch med varierande behov. Det är också troligt att olika modeller och mekanismer för att nå ökad export behövs beroende på vad som ska exporteras.

*5) Förankra Swedish Waste Offer hos målgrupperna.*

En enkel kommunikationsplan kommer att upprättas för projektet för att beskriva strategier och kanaler för att förankra Swedish Waste Offer hos målgrupperna. De kontakter som upparbetades inom satsningen SymbioCity CleanWater Offer kommer i möjligaste mån att utnyttjas. Branschkontakter kommer dels att ske direkt via arbetsgruppens medlemmar, dels via seminarier och skriftlig kommunikation.

*6) Förslag till framtida finansiering för att långsiktigt bygga och driva Swedish Waste Offer.*

För att säkerställa att Swedish Waste Offer blir en långsiktig satsning kommer arbetsgruppen att arbeta med att finna offentlig finansiering från exempelvis Tillväxtverket. Vidare kommer också en ekonomisk modell för hur företagen kan delta, tas fram.

**Tidplan**

Projektet startade den 7 april 2009 och ska vara slutfört senast den 30 oktober 2009.

## 5. Svensk miljöteknik i siffror 2007

Ur kommittédirektiv 2008:31: *"Swentec ska årligen ta fram och analysera relevant statistik inom miljötekniksektorn tillsammans med Statistiska centralbyrån."*

Swentec redovisar årligen statistik för miljötekniksektorn. Den statistik som redovisas är en delpopulation av SCB:s databas över miljöföretag. Denna avser år 2007, som är det senaste statistikunderlaget.

Det pågår ett fortlöpande arbete med att förbättra och uppdatera underlaget till den svenska miljöteknikstatistiken. Man bör också ha i åtanke att miljöteknik inte är en egen bransch, utan en sektor som skär genom flera branscher och att hållbar utveckling och miljöteknik ska ses som en drivkraft för hela näringslivet. Swentecs sammanställning av den svenska miljöteknikstatistiken ska ses som en indikator på hur sektorn förändras.

De kvalitetsförbättringar som har gjorts från föregående års statistiska underlag innebär att siffrorna för omsättning, antal anställda och framför allt exporten, har höjts något jämfört med det som tidigare redovisats för 2006. För att siffrorna ska kunna vara jämförbara över år har även revideringarna gjorts bakåt i tiden. De största förändringarna vad gäller miljöteknikområden jämfört med 2006 har framförallt skett inom området Avfall och återvinning där hela kedjan vad gäller hantering av avfall och återvinningsmaterial nu räknats med i statistiken.

Miljöteknikstatistiken innefattar dels företag där den huvudsakliga verksamheten är inom miljöteknik, dels företag där en del av företagets produktion/tjänster finns inom miljötekniksektorn, men där det inte är företagets huvudsakliga verksamhet. Den senare kategorin är då viktad in i statistiken. Det innebär att SCB har lagt en miljöandel på företaget och på så sätt kunnat redovisa ett totalresultat.

### 5.1 2007 års siffror

Mellan 2006 och 2007 har omsättningen för miljötekniksektorn ökat med 13 procent, från 101 030 Mkr till 114 207 Mkr. Exporten har ökat med 15 procent, från 28 956 Mkr till 33 101 Mkr. Antal anställda har ökat med 6 procent, från 37 212 stycken till 39 375 stycken.

Den procentuella förändringen vad gäller omsättning, export och antal anställda 2003 till 2007 visar en fortsatt positiv trend. Exporten utgör dock fortfarande en relativt liten del av

omsättningen – omkring 30 procent. Av den totala exporten av varor och tjänster från Sverige utgör miljöteknik endast 2 procent.

Det är framför allt området Avfallshantering och återvinning som går starkt framåt, både vad gäller omsättning och export. Omsättningen har mellan 2006 och 2007 ökat med 24 procent, från 40 106 Mkr till 49 688 Mkr. Exporten har ökat med 29 procent, från 8 234 Mkr till 10 606 Mkr. Även inom området Bioenergi har det skett en rejäl ökning av exporten – 25 procent, från 3 137 Mkr 2006 till 3 924 Mkr 2007, medan däremot omsättningen bara har ökat med 7 procent, från 12 446 Mkr till 13 271 Mkr. Exporten av teknik för luftrening har också gått framåt och ökat med 22 procent, från 1 060 Mkr 2006 till 1 298 Mkr 2007.

Inom området Hållbart byggande och boende sker en viss tillbakagång vad gäller omsättningen, från 16 371 Mkr 2006 till 15 981 Mkr 2007. Området Marksanering visar en tillbakagång med 22 procent vad gäller exporten, från 435 Mkr 2006 till 343 Mkr 2007.

Vad gäller den regionala fördelningen så uppvisar Östra Mellansverige den högsta omsättningen och står med 23 389 Mkr för omkring 20 procent av Sveriges totala omsättning vad gäller miljöteknik. Västsverige och Småland med öarna ligger inte långt efter med 18 488 Mkr respektive 17 954 Mkr, vilket motsvarar omkring 16 procent för vardera av den totala svenska omsättningen av miljöteknik. Östra Mellansverige och Västsverige står också för flest antal anställda inom den här sektorn, drygt 7 000 vardera.

Småland med öarna uppvisar störst export; 6 400 Mkr. Därefter kommer Sydsverige med en export på 5 800 Mkr.

De största exportmarknaderna för svensk miljöteknik är till stor del de samma som för Sveriges varuexport som helhet – närområdet och EU-länderna dominerar. USA hamnar på en femteplats; 1 553 Mkr och Kina, som inte tidigare funnits med bland de "topp-tio", kommer in på en niondeplats; 1 147 Mkr. 4,6 procent av den totala varuexporten från miljöteknikföretag går till Kina.

## 5.2 Miljöteknikområden i statistiken

De miljöteknikområden som redovisas i miljöteknikstatistiken är följande:

### **Avfallshantering och återvinning.**

Avfallshantering och återvinning innefattar insamling, hantering, biologisk behandling, återvinning och deponering, samt kunskapsföretag inom avfallshantering och återvinning.

### **Bioenergi**

Bioenergi innefattar produkter, tjänster och processer inom framtagandet av biobränslen, som panntillverkare och producenter av flis och pellets.

### **Buller**

Buller innefattar tillverkning och försäljning av ljudabsorberande material och mätinstrument samt kunskapsföretag inom området ljud och vibrationer.

### **Hållbart byggande och boende**

Hållbart byggande och boende innefattar ett mycket brett spektrum av produkter och tjänster som exempelvis upprustning av bostäder och kontor. Området innefattar även energieffektivisering, kylföretag, värmepumpsföretag, ventilation, styr- och reglerutrustning och installationservice.

### **Konsult-, utbildningstjänster och FoU**

Konsult-, utbildningstjänster och FoU innefattar miljökonsulter, det vill säga utförare av analytiska tjänster och liknande. Området innefattar utbildning inom miljöområdet samt forskning och utveckling.

### **Luftrening**

Luftrening innefattar luftutsläppskontroll, behandling och/eller borttagande av luftföroreningar.

### **Marksanering**

Marksanering innefattar termisk, biologisk, fysikalisk/kemisk sanering och jordtvätt.

### **Vattenrening**

Vattenrening innefattar hushållning, lokala och centrala avloppssystem, rening för både industri och samhälle, samt slam.

### **Vind, sol och vattenkraft**

Vind, sol och vattenkraft innefattar företag inom framtagandet av förnybar energi från vind, sol och vatten. De få vägkraftsföretag som finns i Sverige ligger inom området FoU.

### **Transporter och förnybara bränslen**

Inom området Transporter och förnybara bränslen finns företag som arbetar med biogas, etanol och biodiesel. Vissa av dessa företag skulle även passat in i gruppen Bioenergi, men på grund av SNI-klassningen som statistiken utgår ifrån, hamnar de här.

## **5.3 Miljöanpassade produkter och nya material**

I den definition av miljöteknik som tillämpas inom ETAP ingår miljöanpassade produkter och nya material. I nya material ingår bland annat gröna material, det vill säga biopolymerer och andra typer av ersättningsmaterial som grundar sig på förnyelsebar råvara. I dagsläget kan vi dock inte redovisa några siffror för detta område utan arbetet med miljöteknikstatistiken tillsammans med SCB utgår ifrån miljöteknisk verksamhet, alltså verksamhet och teknik som ger tydliga miljöfördelar i förhållande till befintliga eller alternativa lösningar sett ur ett livscykelperspektiv.

## **5.4 Avgränsningar gällande populationen**

SCB:s databas över miljöföretag innefattar i dag 10 890 företag. Dessa har en sammanlagd omsättning på 234 Mkr. Miljöteknikpopulationen, som är en del av denna databas, uppgår till cirka 4 800 företag med en omsättning på 114 207 Mkr för 2007.

Följande områden har exkluderats i arbetet med att ta fram ett renodlat underlag för miljöteknikstatistiken; Hållbart jordbruk och fiske, Hållbar skog, Hantering av naturkatastrofer, Ekoturism, Biologisk mångfald, Regummering, Partihandel med uttjänta fordon (även bildemontering och försäljning av delar), Kommunal verksamhet inom dricksvattenproduktion, VA, Kraft och värmeproducenter (kommunala och statliga).

Kommunal verksamhet räknas inte med i miljöteknikstatistiken eftersom denna utgör en del av den kommunala infrastrukturen. Den kommunala verksamheten spelar dock en betydande roll vad gäller tillväxt och export av miljöteknik som kund av de produkter och tjänster som räknas som miljöteknik och har således betydelse för miljöteknikföretagets utveckling på hemmamarknaden. Avknoppade privata bolag från kommunal verksamhet finns däremot med i statistiken.



De kommunala och statliga kraft- och värmeproducenterna har exkluderats eftersom det inte är el- eller värmeproduktionen i sig som är miljöteknik utan processerna och materialet för att framställa el och värme.

## 6. En översikt och utveckling av ETAP-rapporten

Ur kommittédirektiv 2008:31: *"Swentec ska utarbeta en plan för hur Sverige ska uppfylla ETAP:s (Environmental Technologies Action Plan) krav och målsättningar. Detta inkluderar en beskrivning av pågående och planerade aktiviteter vid myndigheter och hos andra aktörer för att uppfylla mål och krav enligt ETAP, såväl som att lämna förslag till ytterligare åtgärder som bedöms behöva genomföras för att dessa mål och krav ska kunna uppfyllas."*

Swentec har under år 2008, på uppdrag av närings- och miljödepartementet, sammanställt rapporten "Svenska strategier och initiativ för främjande av miljöteknik – en nationell översikt för genomförande av EU:s miljöteknikplan ETAP". I denna rapport beskrivs hur svenska myndigheter stödjer miljöteknik i Sverige. Satsningarna som redovisas i rapporten visar tydligt att det inte finns någon brist på initiativ och analyser hos myndigheterna.

För att underlätta förståelsen av ETAP-aktiviteterna har Swentec under våren 2009 gjort en förenklad visualiserad version av rapporten. Denna försöker också visa på hur Sveriges politik förhåller sig till ETAP.

Syftet med EU:s gemensamma miljöteknikplan, ETAP, är att medlemsländerna tillsammans på ett rationellt sätt ska öka andelen miljöteknik på marknaden. Med mer konkurrenskraftiga miljöteknikföretag och mer miljöteknik på marknaden minskar miljöbelastningen samtidigt som sysselsättning säkras.

Swentecs roll är att stödja regeringen i att utveckla den svenska marknaden för miljöteknik. Utvecklingen drivs på av ett antal EU-direktiv inom miljöområdet vilka sätter upp gemensamma tidsbestämda mål för alla medlemsländer. Hur man når dessa mål, till exempel andel förnybara drivmedel eller andel förnybar el, kan respektive regering själv bestämma. ETAP kan liknas vid en tabell med ett antal aktivitetsområden för att stödja miljöteknik på en ledd (forskning, demonstration, etc.) och ett antal miljöteknikområden (vindkraft, byggteknik, etc.) som täcker de flesta branscher på andra ledden. Genom att varje land årligen rapporterar utvecklingen av sin nationella handlingsplan till ETAP-sekretariatet i

Bryssel är det möjligt för andra länder att ta efter framgångsrika aktiviteter och undvika de mindre framgångsrika.

Swentec stödjer de svenska miljöteknikföretagen genom att bland annat visa på möjligheter inom EU. Stöd till utveckling av miljöteknik har blivit ett av de viktigaste programområdena inom EU. ETAP är under utveckling för att koordinera insatserna. Denna utveckling ger en bredare möjlighet även för svenska företag eftersom det finns inte mindre än fem olika europeiska stödprogram för företagsutveckling inom miljöteknikområdet – från forskning och utveckling till så kallad "eco-innovation". Tillsammans med de resurser som den svenska regeringen tillsatt via myndigheterna, kan svenska företag få tillgång till betydande medel för att stärka sin konkurrenskraft.

De direktiv som driver på utvecklingen styr vanligen mot en ökad användning av miljöteknik. Miljöteknikföretagen som levererar produkterna/tjänsterna behöver varken vara svenska eller europeiska bara användningen av miljöteknik ökar. Flera länder sätter dock upp egna näringslivsmål för att också styra utvecklingen att bidra till den egna sysselsättningen.

En viktig del i Swentecs arbete är att följa den revidering av ETAP som EU-kommissionen nu genomför.

## **7. Informationsspridning, mötesplatser, kommunikation**

Ur kommittédirektiv 2008:31: *"Swentec ska föra ut kunskap om miljöteknikbranschens förutsättningar och behov till myndigheter och andra för att underlätta för dessa aktörers verksamhet gentemot branschen."*

*"I syfte att stödja svenska miljöteknikföretag och för att stärka den svenska miljöteknikbranschen ska Swentec skapa en överblick över relevanta aktörer som ger stöd till miljöteknikföretag för att därigenom kunna vägleda företagen till rätt aktör efter deras behov."*

*"Swentec ska utveckla en plattform för samverkan mellan regionala nätverk och andra intressenter. Såväl möten som utveckling av webbplats bör vara en del av detta arbete. Delegationen ska även verka för att erfarenheter från kommuner och landsting kommer till nytta och att dessa bidrar till att stärka svensk miljöteknik."*

Swentec arbetar genom flera olika kanaler med att föra ut kunskap om miljötekniksektorns förutsättningar och behov. Dels som talare vid olika konferenser och seminarier och i olika samverkansgrupper, men också genom massmedia, webb och nyhetsbrev.

Exempel på samverkansgrupper som Swentec deltar i är gruppen för samverkan kring finansiering av miljöteknikexport, ledd av Hans Mideus, Swedfund, miljöteknikexportgruppen, ledd av Jonas Törnblom, Envac och pionjärmarknadsprojektet, som bygger på ett uppdrag till Energimyndigheten, som samverkar med Swentec och ITPS. Uppdraget har bestått av tre delar:

- En aktuell kartläggning av sektorn förnybar energi; vindkraft, solenergi, vågkraft, hybridfordon och biobränslen.
- Möter företag verksamma inom något av de utvalda teknikområdena ovan några särskilda tillväxthinder?
- Finns det tillväxthinder som staten kan undanröja?

Förslag och slutsatser kommer att presenteras i en rapport under våren.

Under våren har en god samverkan kommit igång kring sammanställningen av svenska referensanläggningar för miljöteknik samt förslag till besöksorganisation som Swentec leder. Två workshops har hållits med deltagare från regionala nätverk, branschföreningar, samt Energimyndigheten och Exportrådet.

Swentec har också fortsatt att arbeta strategiskt med webbplatsen [www.swentec.se](http://www.swentec.se), med syftet att föra ut kunskap om miljötekniksektorn och att vägleda miljöteknikföretagen till rätt aktör. Det gäller till exempel en webbaserad finansieringsguide, som hjälper företagaren till rätt organisation och kontaktperson beroende på vilket behov som finns. Det gäller också den allmänna beskrivningen och de tydliga kontaktuppgifterna till statliga aktörer, organisationer och nätverk som i dag arbetar med miljöteknik. I samband med Swentecs förändrade uppdrag under 2008 påbörjades ett arbete med att utveckla Swentecs webbplats i linje med det nya uppdraget. Målgrupperna finns framöver i första hand nationellt. Ingången för internationella besökare till [www.swentec.se](http://www.swentec.se) blir [www.visitcleantechsweden.se](http://www.visitcleantechsweden.se) som kopplas till Swentecs företagsnätverk och kalendarium samt till [www.symbiocity.se](http://www.symbiocity.se). Swentecs nya webbplats kommer att lanseras under våren och [www.visitcleantechsweden.se](http://www.visitcleantechsweden.se) i september/oktober.

Swentec har under våren fortsatt att agera talesperson i miljöteknikfrågor, inte bara i branschpress utan även i landets större dagstidningar, i Ekot, i Aktuellt och i samhällsmagasinet Fokus.

I ett digitalt nyhetsbrev som går ut till miljöteknikföretagare, representanter för näringsliv, kommun, riksdagsledamöter och departement, myndigheter, branschföreningar och regionala nätverk med flera berättar Swentec kontinuerligt om vad som är på gång inom verksamheten samt om nya rapporter och projekt.

För att öka förankringen och delaktigheten kring de båda möten som Swentec anordnat kopplat till en strategi och handlingsplan för svensk miljöteknik, har dessa filmats och lagts ut på Swentecs webbplats samt spridits till samtliga av Swentecs målgrupper. Detta ger möjlighet även för den som inte kunde ta sig till det aktuella mötet att kunna ta del av budskapet och vara med i den fortsatta processen.

Den 30 januari i år arrangerade Swentec också en annan mycket välbesökt konferens, "Svenskt miljökunskande på en internationell marknad", tillsammans med Sveriges Kommuner och Landsting och Exportrådet. Närmare 200 personer, i första hand miljöteknikföretagare och företrädare för kommunala verksamheter, branschföreningar och miljöteknikorganisationer, samlades på Bonniers konferenscenter i Stockholm för att lyssna till och diskutera hur den kompetens som finns i kommunerna kan användas för miljötekniktillväxt och export. Dagen inleddes av handelsminister Ewa Björling. Bland föredragshållarna fanns också statssekreterare Ola Alterå (näringsdep.), statssekreterare Elisabet Falemo (miljödep.) och Företagarnas vd Anna-Stina Nordmark Nilsson samt flera goda exempel på projekt och initiativ från kommuner, kommunala bolag och företag. Diskussioner och frågor kring temat utgjorde också en stor del av dagen som avslutades med erfarenhetsutbyte i form av ett gemensamt mingel.

## Kalendarium

### Januari

- 9 januari – Genomgång av ETV inom ETAP tillsammans med IVL, miljö- och näringsdepartementet
- 13 januari – Studiebesök SP
- 14 januari – Möte miljöteknikexportgruppen
- 15 januari – Swentec rådsmöte, Stockholm
- 21 januari – Swentecs referensgruppsmöte statliga aktörer
- 22 januari – Presentation vid konferensen "Framgång genom cleantech", Sundsvall
- 23 januari – Swentecs workshop: Sammanställning svenska referensanläggningar för miljöteknik samt förslag till besöksorganisation
- 30 januari – Konferensen "Svenskt miljökunskande på en internationell marknad", Swentec i samverkan med SKL och Exportrådet

### Februari

- 13 februari – Avstämningsmöte Exportrådet
- 18 februari – Swentecs rådsmöte, telefonmöte
- 20 februari – Studiebesök IMCG
- 24 februari – EU High Level Group ETAP

### Mars

- 4 mars – Swentecs digitala nyhetsbrev mars
- 5 mars – Avstämningsmöte Sekretariatet för miljöteknikexport Kina
- 6 mars – Miljötekniksamtal kring Österrikes arbete med handlingsplan, Wien
- 11 mars – Avstämningsmöte Delegationen för Hållbara städer
- 16 mars – Swentecs arbetsgruppsmöte för kriterier och bedömningar: Sammanställning svenska referensanläggningar för miljöteknik
- 18 mars – Hearing pionjärmarknadsprojektet
- 19 mars – Presentation vid konferensen "Skånsk samverkan på en internationell marknad", Region Skåne
- 20 mars – Presentation hos Sveriges exportnätverk för avfall, Stockholm
- 25 mars – Swentecs referensgruppsmöte statliga aktörer
- 26 mars – Swentecs rådsmöte, Göteborg
- 27 mars – Avstämningsmöte Exportrådet

## **April**

2-3 april – ETAP Forum, Berlin

7 april – Projektmöte Swedish Waste Offer

14 april – Presentation till statssekreterarna vid närings-, miljö- och utrikesdepartementet

20 april – Presentation vid SACC E-days, Savannah

Workshop, Jegrelius forskningscenter, Åre

Möte finansieringsgruppen för miljöteknikexport, Stockholm

23 april – Swentecs rådsmöte, Stockholm

28 april – Presentation vid Mistra seminarium, Handelskammardagen, Göteborg

Referensgruppsmöte DemoMiljö, Tillväxtverket

29 april – Swentecs referensgruppsmöte: Sammanställning svenska referensanläggningar för miljöteknik samt förslag till besöksorganisation

## **Maj**

5 maj – Swentecs seminarium "En handlingsplan för svensk miljöteknik", Stockholm

6 maj – Presentation vid Paper province miljömöte, Karlstad

8 maj – Projektmöte Swedish Waste Offer

12 maj – Swentecs digitala nyhetsbrev maj

14 maj – Presentation vid konferensen "Ökat fokus på miljöfrågan", Region Dalarna

27 maj – Swentecs referensgruppsmöte statliga aktörer

Referensgruppsmöte gällande referensanläggningar, Delegationen för hållbara städer

28 maj – Presentation vid seminariet "Miljödriven marknad", Stockholm

Miljöräkenskapsråd hos SCB

## **Swentecs styrelse**

ordförande Kristina Alsér, landshövding Kronobergslän

Helena Tillborg, projektledare Sweden Cleantech Incubators

Marie Reinius, vd Svenska Riskkapitalföreningen

Bodil Anjar, vd Gila Control System

Anders Jonsson, vd Sundsvall Energi

Lars Stendus, Senior Vice President Offshore networks Imera

Annika Helker Lundström, vd Återvinningsindustrierna

professor John Holmberg, vice rektor Chalmers

## **Swentecs kansli**

Berit Gullbransson, verksamhetschef

Catarina Hedar, projektledare

Maria Delombre, kommunikationsansvarig

Ellinor Wetterblad, webbredaktör/kommunikatör

Johan Engblom, administratör



[www.swentec.se](http://www.swentec.se)



# Swentecs rapport till regeringen 2008

*Vägen mot en effektiv struktur för svensk miljöteknik*

# Innehållsförteckning

<b>Förord .....</b>	<b>2</b>
<b>Inledning .....</b>	<b>4</b>
Swentecs strategimöte för svensk miljöteknik .....	4
ETAP, EU:s handlingsplan för miljöteknik.....	5
Svensk miljöteknik i siffror.....	6
<b>Politisk styrning.....</b>	<b>6</b>
Systemet för miljöinnovationer – en övergripande struktur saknas.....	6
<b>Kompetens för hållbar utveckling .....</b>	<b>8</b>
En stark hemmamarknad – en förutsättning för export .....	8
Kommunal kompetens viktig för tillväxt inom och export av miljöteknik.....	9
Twinningprojekt – en möjlighet till affärer som bör utnyttjas.....	9
<b>Samverkan.....</b>	<b>10</b>
Referensgruppsmöten .....	10
Nätverksmöten.....	11
Mötesplatser – miljöteknikföretag matchas med riskkapitalet.....	11
Samverkan för finansiering av miljöteknikexport .....	11
Partnerskap – samverkan för ett starkare erbjudande.....	12
<b>Kommersialisering .....</b>	<b>14</b>
Guide till finansiering.....	14
Spridning av goda exempel.....	14
Skrivning till näringsministern med anledning av forskningspropositionen .....	14
Finansiering för produktutveckling i små miljöteknikföretag.....	15
Kundens betydelse i kommersialiseringsfasen .....	16
Kommersialisering av miljöinnovationer.....	16
En nationell demokarta för miljöteknik.....	17
<b>Affärsmodeller.....</b>	<b>18</b>
Upphandling och riskhantering .....	18
SymbioCity CleanWater Offer som affärsmodell .....	19
Affärsmöjligheter för Norrland i att möta klimatförändringarna .....	20
En kartläggning av svensk avfallshantering och återvinning – spjutspetskompetensen .....	22
Kraftsamling bioenergi – den samlade kunskapen inom bioenergi.....	22
Kraftsamling för ökad miljöteknikexport till Kina.....	23
<b>Swentecs styrelse och kansli .....</b>	<b>24</b>

## Förord

*Swentecs vision är att Sverige fortsatt ska ha en drivande roll när det gäller att komma tillrätta med de miljöproblem som vi möter i dag och i framtiden och att svenska företag och organisationer ser möjligheten att ur finanskrisen ge sig in på nya gröna affärsområden. Sverige kan leverera världsledande lösningar för en hållbar framtid, men det gäller att agera nu och att miljöteknik blir en drivkraft för hela näringslivet.*

I Sverige ser vi utveckling och användning av miljöteknik som en viktig väg för att minska negativ miljöpåverkan från vår konsumtion och produktion, samtidigt som konkurrenskraften och tillväxten i näringslivet främjas. Det finns också i Sverige en bred enighet om vilka de svenska styrkeområdena är och vikten av samverkan mellan olika aktörer. Grundläggande för att vi ska lyckas ta en plats på världsmarknaden för miljöteknik är just samverkan. Summan av det som görs i Sverige är fantastisk men bilden alltför fragmenterad med för många parallella initiativ, vilket gör att vi inte utnyttjar den svenska potentialen fullt ut. *Det behövs en samverkan och en tydlig rollfördelning både på departements-, och myndighetsnivå och mellan universitet, organisationer, regionala nätverk, kommuner, branschorganisationer och företag. Swentec jobbar på flera olika nivåer för en bättre koordinering av de insatser och aktiviteter som görs på miljöteknikområdet.*

*Efterfrågan på god miljöteknik bör stimuleras. Staten har en avgörande funktion för den utvecklingen. Staten kan genom styrmedel och incitament bidra till att ge miljöfrågorna ett tydligare marknadsvärde, bland annat genom standarder, miljökrav vid offentlig upphandling, en utveckling av teknik- och innovationsupphandling, offensiv användning av offentlig finansiering för att stärka den svenska hemmamarknaden, inte minst genom att skapa fler demonstrations- och referensanläggningar. Statliga aktörer bör också själva vara starka miljöförebilder.*

Kompetens för hållbar utveckling finns men behöver stärkas inom näringsliv, inom politik, inom samhällsbyggande och forskning så att man inom respektive område kan ta sitt ansvar och bidra till att underlätta omställningen. En gemensam grundsyn på principiell nivå är nödvändig för strategisk planering inom alla sektorer. *Kompetens är en viktig grundstomme för att skapa en inhemsk marknad som efterfrågar nya lösningar. Offentlig upphandling kan, om den tillämpas rätt, vara ett effektivt verktyg för att skapa en plattform för växande företag med klimatsmarta lösningar.*

*Kommersialisering av den stora mängd innovationer som vi har i Sverige är en nyckelfråga. Det finns god potential för att Sverige ska kunna leverera världsledande lösningar för en hållbar framtid, men då behöver en större del av de stora satsningar som görs inom forskning och utveckling i Sverige resultera i kommersiella lösningar och fler och större företag. Innovationssystemet behöver bli mer affärsinriktat och såväl dagens efterfrågan som morgondagens behov bör vara vägledande. Svenska miljöteknikföretag måste också ges möjlighet att*

bygga upp en fungerande hemmamarknad som kan vara en språngbräda för export. *Swentec föreslår därför en större, särskild satsning som riktar sig till små- och medelstora miljöteknikföretags investeringar i demo- och referensinstallationer i Sverige eftersom detta är avgörande för dessa företags utveckling och exportmöjligheter.*

En annan kritisk framgångsfaktor är fungerande affärsmodeller. *Sverige behöver skräddarsydda affärsmodeller för att kunna hantera olika möjligheter på olika marknader.* I Sverige finns en bred industriell och kommunal kompetens där många områden präglas av lyckade systemlösningar – dessa systemlösningar kommer att vara avgörande för att möta klimatutmaningen. Mot bakgrund av att majoriteten miljöteknikföretag är relativt små blir det en svår utmaning när kunden kräver att någon av de levererande företagen i ett projekt ska ta ett systemansvar eller helhetsansvar. För att kunna göra det krävs finansiell styrka och teknisk kompetens. *Swentec föreslår därför att ett statligt erbjudande för teknisk riskavteckning för affärer med svensk miljöteknik tas fram – för både hemma- och exportmarknad.*

Flera av de goda exempel på kommersiella teknik- och systemlösningar som Sverige har behöver också synliggöras. *Swentec arbetar med att ta fram en nationell karta med goda exempel på svensk miljöteknik som ligger i framkant, med en tydlig koppling till de företag som har levererat lösningarna.* På så sätt kan också den stora mängd delegationsbesök som görs i Sverige resultera i fler affärer för svenska miljöteknikföretag.

December 2008



Berit Gullbransson  
Verksamhetschef  
Swentec, Sveriges miljöteknikråd

## Inledning

Swentecs rapportering till regeringen för 2008 består av två delar. Den ena delen är rapporten "Svenska strategier och initiativ för främjande av miljöteknik – en nationell översikt för genomförande av EU:s miljöteknikplan ETAP". Den ger en översikt av regeringens initiativ och myndigheternas nationella satsningar inom miljöteknik samt Sveriges agerande gentemot det globala samfundet vad gäller miljöteknikexport och tekniköverföring i utvecklingssamarbetet. Rapporten, som är sammanställd av Swentec på uppdrag av näringsdepartementet och miljödepartementet, avslutas med strategiska slutsatser och rekommendationer.

Den andra delen är den rapport som du håller i din hand och som beskriver Swentecs verksamhet under 2008 och vad som krävs för att Sverige ska kunna leverera världsledande lösningar för en hållbar framtid. Den är vägen mot en effektiv struktur för svensk miljöteknik.

Rapporten är uppdelad utifrån de strategiska områdena för svensk miljöteknik (se Swentecs strategimöte för svensk miljöteknik nedan) och varje kapitel inleds med de viktigaste framgångsfaktorerna för respektive strategiskt område. Därefter presenteras, under varje rubrik, det arbete som Swentec har gjort i form av kartläggningar och analyser under 2008.

### **Swentecs strategimöte för svensk miljöteknik**

Den 1 april 2008 fick Swentec formen av en delegation under näringsdepartementet. Swentec fick också en ny styrelse och ett kommittédirektiv som beskriver Swentecs uppdrag; att på nationell nivå utveckla en effektiv struktur som stärker svensk miljöteknik. Den 21 augusti anordnade Swentec ett strategimöte i Växjö och bjöd in Sveriges miljöteknikaktörer för att presentera en vision för svensk miljöteknik och ett antal strategiska områden för att nå visionen.

Bakgrunden till strategimötet var att samverkan är grundläggande för att Sverige ska lyckas ta en plats på världsmarknaden för miljöteknik. Summan av det som görs är fantastisk men bilden alltför fragmenterad med för många parallella initiativ, vilket gör att vi inte utnyttjar den svenska potentialen fullt ut. Det behövs en samverkan och en tydlig rollfördelning både på departements-, och myndighetsnivå och mellan organisationer, regionala nätverk, kommuner, branschorganisationer och företag. Swentec jobbar på flera olika nivåer för en bättre koordinering av de insatser och aktiviteter som görs – mötet i Växjö var starten på detta.

### **Miljöteknikvisionen:**

*Sverige har en drivande roll och levererar världsledande lösningar för en hållbar framtid .*

Strategiska områden för att nå visionen:

- *Politisk styrning*
- *Kompetens för hållbar utveckling*
- *Samverkan*
- *Kommersialisering*
- *Affärsmodeller*

Omkring 150 nyckelpersoner från organisationer, myndigheter, företag, branschföreningar, kommuner och forskarvärlden arbetade under mötet i Växjö fram ett antal kritiska framgångsfaktorer för varje strategiskt område. Syftet var att få en gemensam bild av hinder och möjligheter för svensk miljöteknik att utvecklas som kan leda till ökad tillväxt och export.

Det samlade intrycket från mötet var att det råder en samstämmig bild av hindren och vad som behöver göras. Nästa steg blir att ta fram en handlingsplan för respektive område, vilket Swentec kommer att rapportera om under första kvartalet 2009.

### **ETAP, EU:s handlingsplan för miljöteknik**

I Europa finns de svenska miljöteknikföretagens främsta exportmarknader. EU har redan i dag en betydande miljöteknikindustri och EU:s utvidgning österut har medfört att nya marknader har öppnats för europeiska miljöteknikföretag. De tolv nya medlemsstater som tillkommit sedan 2004 kommer under de närmaste åren att behöva genomföra mycket stora investeringar i ”ren teknik” för att leva upp till EU:s miljökrav.

Inom EU finns en handlingsplan för miljöteknik, Environmental Technology Action Plan, ETAP, som godkändes 2004. EU-kommissionen planerar en revidering av ETAP under våren 2009 och har samtidigt bett samtliga medlemsländer att inkomma med en uppdaterad version av handlingsplanen till den 31 december 2008. Swentec har, på uppdrag av näringsdepartementet och miljödepartementet, sammanställt rapporten ”Svenska strategier och initiativ för främjande av miljöteknik – en nationell översikt för genomförande av EU:s miljöteknikplan ETAP”.

Satsningarna som redovisas i rapporten visar tydligt att det inte finns någon brist på initiativ och analyser hos myndigheterna, däremot behöver myndigheterna bli vassare på att implementera resultaten av analyserna och att ha ”kunden” i fokus, det vill säga företagen, så att de får ut någonting av de olika satsningarna. Rapporten avslutas med en sammanfattning av utvecklingsområden som bör uppmärksammas av EU-kommissionen och medlemsstaterna.

## **Svensk miljöteknik i siffror**

Under de senaste åren har tillväxten i Sverige inom miljötekniksektorn varit mycket stark. Miljöteknikföretagens omsättning och export har stadigt ökat. Mellan 2005 och 2006 ökade omsättningen med 11 procent, medan exporten ökade med nästan det dubbla, 19 procent. Sedan 2003 har exporten ökat med hela 75 procent, medan omsättningen ökat med 36 procent och sysselsättningen med 13 procent. Omsättningen var år 2006 97 miljoner kronor, exporten 25 miljoner kronor och sektorn sysselsatte 46 000 personer.

Miljöteknikstatistiken för 2007 kommer att presenteras i början av 2009.

De områden där Sverige i flera tidigare studier har bedömts ha någon form av komparativ fördel jämfört med andra länder och där mer riktade åtgärder potentiellt skulle kunna göra nytta i form av ökad efterfrågan och export samt snabbare teknikutveckling är:

- Förnybara energikällor, särskilt bioenergi
- Hållbart byggande och samhällsplanering
- Hållbara transporter
- Miljöskyddstekniker (vattenrening, avfallshantering med mera)
- Systemlösningar på komplexa miljöproblem där olika kunskaper och kompetenser behöver samordnas

## **Politisk styrning**

Vid Swentecs strategimöte i Växjö efterfrågades bland annat en tydlig politisk styrning som kännetecknas av långsiktiga spelregler, över mandatperioder. Politiken kan driva marknaden genom att sätta tuffa villkor och genom att ge en långsiktig styrning åt rätt håll. Sverige har länge drivit utvecklingen framåt på miljöområdet, det arbetet måste fortsätta.

*Det behövs också en tydlighet när det gäller företagens deltagande vid svensk representation på utländska marknader. Politiker och tjänstemän ska stötta svensk teknik och kunnande samt ha ett affärsperspektiv vid besök på andra marknader. Kopplingen till svenska företag ska vara självklar.*

## **Systemet för miljöinnovationer – en övergripande struktur saknas**

Det ökade intresset för miljöteknik har inneburit att det under de senaste åren har startats nya program vid olika myndigheter och offentligt finansierade stiftelser för att stödja miljöteknik. Några av de viktigaste är: Vinnova (Forska & Vax), Formas (miljöteknikprogram), Mistra (ProEnviro), Nutek (partnerskap för produktutveckling, klusterprogram),

Energimyndigheten (affärsutvecklingsprogrammet), Almi och Innovationsbron. Till detta kommer ett antal regionala initiativ, samt inkubatorer, teknikparker och tävlingar.

Detta är i sig positivt, men att flera myndigheter och stiftelser stödjer miljöteknik utan att vara inbördes koordinerade innebär att det finns risk för att vissa program blir snarlika varandra och att det kan finnas luckor i systemet. Det kan leda till att vissa typer av projekt, som är angelägna, inte passar in i något av de program som finns. Det finns i dag en relativt god kommunikation mellan myndigheterna för de olika programmen, men det saknas en övergripande bild av:

- vilka typer av innovationsprojekt som söker till, prioriteras av och får stöd av de olika programmen.
- vilka typer av företag och innovatörer som söker till, prioriteras av och får stöd av de olika programmen.
- i vilket skede innovationsprojekten som söker till programmen är, hur de prioriteras och får stöd av de olika programmen.
- vilka teknikområden som söker till, prioriteras av och får stöd av de olika programmen (exempelvis energiteknik, reningsteknik, substitution av kemikalier).
- vilka näringssektorer som söker till, prioriteras av och får stöd av de olika programmen (exempelvis bygg och fastighet, tillverkningsindustri, jord och skogsbruk).
- vilka inkubatorer och teknikparker som stödjer miljöinnovationer.

*Det behövs en systematisk bild som besvarar ovan frågeställningar. En sådan kartläggning skulle kunna ligga till grund för strategiska prioriteringar och justeringar av inriktning och storlek på de olika programmen.*

Denna information bygger på MiljöInnovationsTorgets (MInT:s) erfarenheter av att arbeta med:

- uppföljning och kartläggning av ca 180 innovationer som har varit med i tävlingen Miljöinnovation under 10 år.
- en lärande process för Nutek:s partnerskap för produktutveckling; 27 fallstudier och 17 deltagare från partnerskapet, främst från Almikontor, under 2007.
- att bedöma miljöinnovationsprojekt som har ansökt till Formas miljöteknikprogram under 2008 (ca 50 st).
- att bedöma miljöinnovationsprojekt som har ansökt till Vinnovas Forska och Väx under 2008 (ca 50 st).
- samarbete, möten och workshops med Swedish Cleantech Incubators, Stockholm Cleantech Park samt Innovatum och Jegrelius Forskningscenter.



## Kompetens för hållbar utveckling

Kompetens för hållbar utveckling finns men behöver stärkas inom näringsliv, inom politik, inom samhällsbyggande och forskning så att man inom respektive område kan ta sitt ansvar och bidra till att underlätta omställningen. En gemensam grundsyn på principiell nivå är nödvändig för strategisk planering inom alla sektorer. *Kompetens är en viktig grundstomme för att skapa en inhemsk marknad som efterfrågar nya lösningar.*

### En stark hemmamarknad – en förutsättning för export

Offentlig upphandling kan, om den tillämpas rätt, vara ett effektivt verktyg för att skapa en plattform för växande företag med klimatsmarta lösningar, vilket i nästa led kan bli en språngbräda för export. För att våga testa ny teknik bör det i den kommunala upphandlingen, vid sidan av de ekonomiska kraven, också ställas tydliga kvalitets- och miljökrav. Vid kommunala upphandlingar kan i detta fallet Lagen om offentlig upphandling, LOU, ses som en styrka men kan också bli ett problem.

Vid upphandling får i dag tydliga miljö- och kvalitetskrav ställas men då måste de vila på vetenskaplig grund. Att från den enskilda kommunen göra bedömningen vad som är vetenskaplig grund är mycket svårt. Eftersom man är mån om att följa regelverket blir det enklare att inte välja modellen med vetenskaplig grund utan att bara använda pris som urskiljning.

För att kommunens inköpare skall kunna använda sig av denna möjlighet i LOU bör inköparens status höjas. Med hjälp av ökad kunskap genom utbildning, skapande av verktyg, mallar och andra redskap, kan inköparen våga ställa krav med vetenskaplig grund som bas. Även Länsrättens ledamöter, som i dag gör bedömningen om den vetenskapliga grunden är relevant, behöver stöd och utbildning.

*För att underlätta den kommunala upphandlingen och stimulera till ökad användning av ny miljöteknik, föreslår Swentec att en myndighet får uppdraget att hjälpa till att utveckla normerna för vetenskaplig grund, vilket kan vägleda kommunerna till ett aktivt handlande och användning av LOU på ett sådant sätt att det gynnar klimat- och miljöarbetet.*

Ett annat sätt att gynna miljöteknikutveckling är att kommunerna tar ett helhetsgrepp när de upphandlar och ser på livscykelkostnad eftersom nya tekniker oftast är dyrare på kort sikt. För att underlätta kommunens upphandling bakar man ofta ihop till ett stort projekt och detta missgynnar också oftast små miljöteknikföretag.

## **Kommunal kompetens viktig för tillväxt inom och export av miljöteknik**

I rapporten "Hur kan kompetensen hos kommunerna användas vid miljöteknikexport?" har Swentec undersökt huruvida det juridiskt sett är möjligt för kommunerna att exportera sin kunskap samt vilka olika vägar som kommunerna har valt för framförallt tjänsteexport. Rapporten synliggör också hur kommunerna på andra sätt kan stötta små och medelstora miljöteknikföretag.

Kommunens roll som kund när det gäller utveckling av ny teknik ska inte underskattas. Som upphandlare av miljöteknik har kommunen en mycket viktig roll att spela. Detta visar särskilt tydligt Swentecs rapport "Svensk vattenreningsteknik – spjutspetskompetensen". Kommunerna gjorde sina största investeringar i miljöteknik under 1970-talet och då hade svenska företag stora framgångar i Europa. I dag ligger våra vattenreningsverk teknikmässigt på ungefär samma nivå som i övriga Europa. Däremot vet vi att den svenska helhetssynen vad gäller dricksvattenförsörjning, avloppsrening, biogasframställning, avfallshantering, energiproduktion och effektiv resurshushållning utgör en konkurrensfördel.

Inom kommunerna finns en hög kompetens gällande "management" och miljöteknik, som borde tillvaratas bättre vid exportsatsningar. Kommunernas roll i att vara referens-/demoanläggning är viktig både för företagens utveckling på hemmamarknaden och i exporthänseende.

Vad är det då kommunerna kan sälja och hur kan de göra det? Kommunerna har en roll som kunskapsbärare och rapporten visar på olika modeller för hur denna "miljöteknikmanagement" kan stärka svensk miljöteknikexport. Vissa kommuner gör det i dag – några är i startgroparna, men de allra flesta ser inte i dag denna möjlighet. Kommunernas omfattande vänortsverksamhet kan vara en viktig "dörröppnare" för miljöteknikföretag och deltagande vid internationellt arbete och konferenser samt som föredragshållare kan höja Sveriges anseende på miljöteknikområdet. Ökat deltagande ger även möjligheter att hämta hem kunskap och erfarenheter för egna tillämpningar. Slutligen kan kommunens roll i exporthänseende ha en positiv inverkan på rekryteringen till branschen.

I projektet kring SymbioCity CleanWater Offer, som har koordineras av Swentec, handlar det om att samla och paketera den svenska kunskapen på VA-området i Sverige för att kunna ha ett starkare gemensamt erbjudande och en kontaktpunkt för kunden. I projektet deltar bland annat branschorganisationen för kommunernas VA-bolag tillsammans med leverantörernas branschförening. Kommunernas engagemang är i detta fall mycket viktigt – både som dörröppnare, som kunskapsbärare och inte minst gällande synliggörandet av de referens- och demoanläggningar som finns.

## **Twinningprojekt – en möjlighet till affärer som bör utnyttjas**

EU:s twinningprogram är ett instrument för att stärka den offentliga sektorn i de nya medlemsländerna och ansökningsländerna. Twinning bygger på ett samarbete mellan

myndigheter i EU:s medlemsländer och deras motsvarigheter i samarbetsländerna. Det svenska twinningssamarbetet handläggs av Sida. Sedan 2002 används EU-twinning även på Västra Balkan, i östra Europa och i Centralasien.

Ett antal projekt med miljöteknikanknytning har genomförts, framförallt när det gäller VA, avfallshantering och tillämpning av BAT (Best Available Technology inom ramen för IPPC-direktivet). Twinningprojekt får endast ledas av en central myndighet, länsstyrelse eller kommun. Genom ett twinningprojekt kan svenska miljöteknikföretag komma in på en ny exportmarknad, men då krävs att det på statlig och kommunal nivå finns kunskap om vad Sverige kan erbjuda samt också gärna en kontaktperson. CleanWater partnership öppnar upp en sådan möjlighet, liksom Swentecs inventering av demo- och referensanläggningar för en nationell demokarta (se Kommersialisering).

## **Samverkan**

Grundläggande för att Sverige ska lyckas ta en plats på världsmarknaden för miljöteknik är samverkan. I dag utnyttjas inte den svenska potentialen fullt ut på grund av att det behövs en större samverkan och en tydlig rollfördelning både på departements-, och myndighetsnivå och mellan organisationer, regionala nätverk, kommuner, branschorganisationer och företag. Swentec jobbar på flera olika nivåer för en bättre koordinering av de insatser och aktiviteter som görs på miljöteknikområdet.

## **Referensgruppsmöten**

Swentec ska, enligt kommittédirektivet, sammankalla en referensgrupp med statliga aktörer för en aktiv dialog om samordning av pågående statliga insatser inom miljöteknikområdet och för förankring av förslag gällande framtida statliga insatser. Deltagande aktörer är Sida, Exportrådet, Vinnova, Nutek, Energimyndigheten, Naturvårdsverket, ISA, Swedfund och IVA.

Det första mötet hölls den 20 november i Stockholm där samtliga ovan nämnda aktörer deltog. Ett antal möjliga samverkansområden identifierades, som ligger i linje med Swentecs strategiska områden. Genom att gemensamt sätta upp ett projekt kommer hinder och möjligheter på ett påtagligt sätt belysas. De olika aktörernas roller kommer då också att bli tydliga. Arbetet med att identifiera de olika myndigheternas roller och aktiviteter under respektive strategiskt område kommer också att ingå i detta.

## **Nätverksmöten**

Under 2008 har Swentecs arrangerat ett nätverksmöte förutom de kontinuerliga mötena med olika aktörer. Denna gång arrangerades mötet tillsammans med Teknikdalen i Borlänge. Inbjudna var nätverk och organisationer som arbetar regionalt eller branschvis med miljöteknik.

Mötets fokus var på olika samarbetsformer mellan företag, organisationer och kommuner samt även framtidsprojekt som solenergiforskning vid Högskolan i Dalarna och hur Borlänge kommun samarbetar med ungdomar genom ett ungdomsråd för att få dem intresserade av kommunal VA- och energiverksamhet. Vid mötet informerade även Exportrådet om SymbioCity och Enterprise Europe Network berättade om hur man bistår små och medelstora företag med information och rådgivning i frågor som rör den europeiska marknaden.

## **Mötesplatser – miljöteknikföretag matchas med riskkapitalet**

Under konferensen ”Building Bridges”, i samband med miljöteknikmässan i Göteborg, stod Swentec under eftermiddagen den 8 oktober värd för en unik mötesplats där fem utvalda miljöteknikföretag gavs möjligheten att presentera sina lösningar för investerare, potentiella kunder och samarbetspartners. Syftet var att öka investeringstakten inom svensk miljöteknik.

Sessionen genomfördes i samarbete med Cleantech Scandinavia och en utomstående konsult hade genom att utvärdera ett större antal företag på parametrar som är speciellt intressanta ur ett investerarperspektiv, valt ut följande fem företag att presentera sina lösningar: Applied Nano Surfaces (Stockholm), Cefibra (Göteborg), SunSil (Danmark), Pegasor (Finland), Sorbisense (Danmark).

Miljöteknikföretagen upplevde sessionen som mycket positiv, vilket framkom av en utvärdering som gjordes efteråt och intresset från investerarna var stort.

## **Samverkan för finansiering av miljöteknikexport**

Under 2008 har en finansieringsgrupp för miljöteknikexport varit verksam för att se över hur de produkter och tjänster som respektive statlig aktör erbjuder kan komma små- och medelstora miljöteknikföretag bättre till hands samt att också se över var nya insatser behöver göras. Denna grupp består av representanter för Swentec, EKN, SEK, Exportrådet, Vinnova, Energimyndigheten, Sida och Almi med Swedfund som ordförande.

Gruppen har intervjuat både små-, medelstora och större miljöteknikföretag för att skapa sig en uppfattning om deras behov. Swentecs kartläggningar av svensk spjutspetskompetens inom bioenergi, vattenreningsteknik och avfallshantering har legat till grund för detta arbete. Gruppen har också genomfört gemensamma möten hos företagen.

Tydligt är att många av de produkter som finns hos de statliga aktörerna i dag är anpassade till företag med större finansieringsbehov än vad som gäller generellt för miljöteknikföretag där 80 procent är små med färre än tio anställda. En stark hemmamarknad är också av största vikt för dessa företag.

### **Partnerskap – samverkan för ett starkare erbjudande**

Danmark arbetar framgångsrikt med partnerskap. För att få en tydligare bild av vad som menas med partnerskap och hur dessa fungerar kontaktade Swentec Jens Kristian Ekjaer och Karen Lisbeth Kristoffersson vid Copenhagen Business School. De har arbetat med det danska förslaget om partnerskap som danska regeringen initierat och dessutom varit engagerade i utvärderingen av de olika partnerskapen.

De viktigast förutsättningarna för ett lyckat partnerskap är, enligt dem, tillit och lika värde. Det finns olika typer såsom intressentnätverk, konsortier och integrerade samarbeten.

- Intressentnätverket – målet är att samarbetet kan bli en utvecklad del av arbetsformen och att nya satsningar utvecklas i takt med att området vidgas och gemensam tillit byggs upp. Detta alternativ innebär inga juridiska förpliktelser.
- Konsortium – denna typ av partnerskap uppstår bara om parterna inte kan uppnå samma resultat var för sig. Det är formaliserat med tydliga roller (jämf. byggkonsortie).
- Integrerade samarbeten – två eller flera oberoende organisationer samarbetar om att uppnå ett gemensamt mål med en likvärdig utveckling av den samlade kompetensen, i ett tidsbegränsat projekt. Samarbete uppstår bara om parterna inte kan uppnå samma resultat på egen hand.

Det sistnämnda är ett ”win-win-koncept” och det är denna formen som använts mestadels inom de danska partnerskapen. I de danska partnerskapen har alltid näringslivet varit ordförande, departementen har deltagit men deras roll har varit faktabaserad. Konsulter har deltagit som mötesledare.

### **SymbioCity CleanWater Offer – ett exempel på integrerat samarbete**

År 2006 startade ett samarbete mellan Svenskt Vatten och Varim, branschorganisationen för konsulter, entreprenörer och produktspecialister inom vattenrening och vattenbehandling. Varim arbetar för hur svensk VA-teknik och kunskap, genom samordning av olika aktörer, ska kunna öka sin exportandel.

Erfarenheterna och resultatet från detta samarbete har sammanställts till ett underlag som kan ligga till grund vid bildandet av liknande initiativ inom andra miljötekniksektorer. Modellen som man har arbetat efter står på tre ben; samverkan, synliggörande och exportfrämjande aktiviteter.

Swentec roll i partnerskapsarbetet har varit att identifiera och initiera möjliga samverkansområden på nationell nivå. Swentec har i initieringsfasen deltagit i projektarbetet som koordinator och som länk mellan olika projekt. Swentec kommer endast att finnas med i en referensgrupp alternativt styrgrupp när projektet övergår i mognads- och förvaltningsfas.

Ett initiativ till ett samarbete enligt en partnerskapsmodell bör komma från framförallt marknadens parter, det vill säga från näringsliv eller kommuner tillsammans med leverantörer eller ur ett samarbete runt en speciell projektförfrågan. Det ger ett fokus i arbetet och att alla aktörer redan från början är medvetna om den resursinsats som behövs gällande arbetstid och pengar.

Vid arbetet inom SymbioCity CleanWater Offer identifierades många aktörer som arbetar internationellt på policynivå och det var mycket viktigt att även dessa hade information om pågående samarbete. Om samtliga svenska aktörer har en kunskap om vad Sverige faktiskt kan erbjuda och var den kunskapen finns samlad kan mycket dubbelarbete undvikas.

### **Förutsättningar för ett lyckat partnerskap utifrån Swentecs erfarenheter**

- Arbetsgruppen ska bestå av experter inom sitt område och de ska ha mandat till att besluta om förändringar.
- Det är viktigt att det finns finansiering för partnerskapet och att involvera projektfinansiärer i tidigt skede.
- De privata aktörerna ska genomföra affärerna i projektets alla skeden.
- Den kommunala kompetensens roll är att öppna dörrar och att stötta med kunskap och kompetens.
- Det underlättar för partnerskapet om man fokuserar på ett pilotland.
- Det är nödvändigt med en affärsdrivande koordinator för att partnerskapet ska utvecklas i rätt riktning.

## Kommersialisering

Kommersialisering av den stora mängd svenska innovationer som finns är en nyckelfråga. Det finns god potential för att Sverige ska kunna leverera världsledande lösningar för en hållbar framtid, men då behöver en större del av de stora satsningar som görs inom forskning och utveckling i Sverige resultera i kommersiella lösningar och fler och större företag.

Innovationssystemet behöver bli mer affärsinriktat och såväl dagens efterfrågan som morgondagens behov bör vara vägledande. Svenska miljöteknikföretag måste också ges möjlighet att bygga upp en fungerande hemmamarknad som kan vara en språngbräda för export. *Swentec föreslår därför en särskild satsning för små- och medelstora miljöteknikföretags investeringar i demo- och referensinstallationer i Sverige, samt att en myndighet får särskilt ansvar för implementeringen av detta.*

### Guide till finansiering

En stor del av den verksamhet som ska bedrivas med företagens bästa för ögonen utgår inte ifrån företagaren och dennes behov utan ifrån den egna verksamheten och vilka produkter och tjänster som man vill marknadsföra. Swentec kan här bidra genom att ta ett ”utifrån- och-in-perspektiv” på olika frågor. Swentec har till exempel på ett enkelt sätt, bland annat med webben som kanal, lyft fram och tydliggjort för små- och medelstora företag vilken statlig aktörer som kan hjälpa till med vilka frågor. Swentec har också gjort en webbaserad guide till finansiering som utgår ifrån företagaren och i vilken fas som hon/han befinner sig. Guiden ger vägledning från start-up av företag och till export (se [www.swentec/finansiering](http://www.swentec/finansiering)).

### Spridning av goda exempel

Swentecs företagsnätverk på [www.swentec.se](http://www.swentec.se), som i december 2008 samlar 845 svenska miljöteknikföretag, hjälper företagen att synas mot potentiella kunder och investerare. Genom artiklar om utvalda företag under vinjetten ”Företag på väg” har små miljöteknikföretag lyfts fram och flera av de företag som funnits med har också tagit kontakt med varandra och utbytt erfarenheter. Detta är en del av synliggörandet av goda exempel inom svensk miljöteknik.

### Skrivning till näringsministern med anledning av forskningspropositionen

Den 3 september skickade Swentec in en skrivelse till näringsministern med anledning av den stundande forskningspropositionen (se nedan).

”Regeringen har nu möjligheter att via den nya forsknings- och innovationspropositionen skapa förutsättningar genom att stötta kommersialiseringen genom hela kedjan för små och medelstora företag så att de kan växa och skapa nya exportaffärer inom miljöteknik. Detta kräver då ett krafttag vad gäller mer långsiktiga program där man tar småföretagarens villkor på allvar.

- Swentec anser att regeringen måste våga göra en rejäl satsning på några få, stora, långsiktiga program för att få en bättre utväxling på satsade pengar. Regeringen bör använda sig av kraften i företagandet och skapa program där man har möjlighet att växla upp mot den vilja som företagen visar. Tidigare program har haft en stor översökning från företagare som var villiga att gå in med egna resurser.
- Ansökningsförfarandet till utlysta miljöteknikprogram bör vara förenklat, för att underlätta deltagandet för småföretag som ej har tillgång till forskningsvärldens resurser och vokabulär.
- Kommersialisering av forskning och innovationer bör räknas som ett eget definierat område för att en fullgod resultatuppföljning skall kunna göras. Forskningen måste dessutom tidigare än idag få med slutkunden för att få en affärsmässig innovation till stånd .
- För att ytterligare stärka kommersialiseringsfasen bör hjälp till riskeliminering införas, vilket bland annat innebär stöd till referensinstallationer både på hemmaplan och internationellt. ”

## **Finansiering för produktutveckling i små miljöteknikföretag**

Behovsanpassad och problemlösande produktutveckling sker i många fall på plats hos det enskilda småföretaget, med kundens problem i fokus. Ett litet miljöteknikföretag som utvecklar en produkt tillsammans med en kund har i dag problem med finansieringen av en testanläggning. För att göra test av en patenterad teknik och koppla den till befintlig teknik, som sedan blir en del i en systemlösning, behöver företaget testa detta tillsammans med kunden. Kunden vill naturligtvis se att tekniken fungerar i praktiken. Kunden är villig att ta en del av risken, företaget en del men klarar inte av att finansiera 50 procent.

Regionala medel finns till bland annat konsult hjälp och marknadsföring, men när det gäller investering saknas fortfarande belopp i storleksordningen 2-10 miljoner kronor. Regeringens har gjort satsningar i ”Klimatmiljarden” gällande demo- och referensanläggningar men det gäller oftast större forskningsprojekt, som får finansiering för att utveckla från forskning till kommersiell produkt. Sveriges många små miljöteknikföretag saknar i dag det stöd som behövs för att direkt kunna genomföra en affär.

För att utveckla svenska miljöteknikföretag ska vi ta tillvara på närheten till svenska kunder och möjliggöra samarbeten med dem – det är det som driver teknikutvecklingen. Genom att följa kunders processer i Sverige, kan företagen ta fram nya lösningar som ger svenska miljöteknikföretag möjligheten att gå till andra marknader.



## **Kundens betydelse i kommersialiseringsfasen**

Swentec har följt ett företag inom transportbranschen. För att utveckla en produkt/tjänst inom detta område krävs goda relationer med olika myndigheter och kunder. Detta är ett område där nya lösningar kan inkräkta på befintliga strukturer vilket förutom problemet med den egna produktutvecklingen kan leda till motkrafter och konservatism bland statliga aktörer.

Företaget har testat sin lösning med stort intresse från potentiella kunder. För att kunna bygga själva demoanläggningen krävdes här en summa på omkring 3 miljoner kronor för att tydligt påvisa fördelarna med lösningen. I detta fallet löstes frågan när en av de större, potentiella kunderna blev den som marknadsförde nyttan av produkten och samordnade de olika aktörerna. Exemplet visar på betydelsen av att ha kunden med i ett tidigt skede.

## **Kommersialisering av miljöinnovationer**

En viktig aspekt i kommersialisering av nya produkter och tjänster är i hur man lyfter fram nya miljöinnovationer. Tävligen MiljöInnovations övergripande mål är att stödja och uppmärksamma Sveriges intressantaste miljöinnovationer. Region Halland har i dag ansvaret för att arrangera tävlingen, i samarbete med partners och finansörer. Tävligen, tillsammans med bland annat organisationen MiljöInnovationsTorget (MInT), bidrar till att stimulera kommersialisering av miljöinnovationer. Tillsammans bildar de ett koncept vars övergripande syfte är att tävlingen i sig och dess stödprocesser ska fungera som språngbräda för innovatörer och samarbetspartners i arbetet med kommersiell framgång för miljöinnovationer.

Tävlingen Miljöinnovation genomfördes 2007/08 för tionde året i rad. Under tävlingens tio år har projektet samlat på sig avsevärd kompetens, erfarenhet och kontaktnät liksom system för stöd, kommersialisering och bedömning av miljöinnovationer. Omkring 700 innovationer har bedömts och ett nätverk av ca 170 företag och fristående innovatörer, som har varit finalister i tävlingen, har byggts upp. Intresset för miljöinnovationer har utvecklats mycket snabbt i takt med att de globala miljö- och klimatproblemen har blivit mer akuta. Antalet tävlingsbidrag har nästan fördubblats under de senaste åren.

Inför den tionde tävlingen, och som en inledning på ett mer långsiktigt utvecklingsarbete för främjandet av miljöinnovationer, har Swentec varit koordinerande av ett 1-årsprojekt. Projektet har drivits i samarbete med främst Nutek, Energimyndigheten och Vinnova.

Syftet med projektet har varit att:

- skapa ett innovationssystem som stärker samarbetet mellan olika aktörer.
- öka flödet av tävlingsbidrag.
- stärka tävlingskonceptet och öka uppmärksamheten för miljöinnovationerna i sig, men inte minst människorna och entreprenörerna bakom innovationerna.

- systematiskt följa upp innovatörerna mot lämpliga miljöer, exempelvis inkubatorer och riskkapital.

En bred samverkan med många olika partners har varit en viktig del i projektet, för att nå ut till potentiella tävlingsdeltagare och ta vara på det engagemang och kompetens som finns i de olika samverkansorganisationerna. Styrgruppen för projektet har bestått av Swentec som koordinator, MInT, Region Halland samt Jegrelius Forskningscentrum Jämtland.

Projektet har bestått av tre delar:

- genomförandet av tävlingen Miljöinnovation; ansvarig Region Halland
- utveckling av ett interregionalt samarbete; ansvarig Jegrelius Forskningscentrum
- uppföljning av tävlingsbidragen; ansvarig MInT

Swentec har, för att lyfta tävlingen och få en bättre spridning av den, också tagit fram en kommunikationsplattform som bland annat innefattar ny identitet och framtagande av en grafisk profil för tävlingen, webbplats och en PR-strategi.

## **En nationell demokarta för miljöteknik**

Swentec har påbörjat arbetet med en nationell, webbaserad karta över demonstrations- och referensanläggningar inom miljöteknik. Kartan kommer att innefatta all miljöteknik – både system och produkter. Framförallt ska den ha ett affärsfokus och målet är att berörda företags säljorganisationer ska vara engagerade i besöken på referensanläggningarna. Hela konceptet bygger på en samverkan med flera andra aktörer för utbyte av information och praktisk hantering av besöken.

En sammanställning av nationella demoanläggningar skall kunna användas för flera syften:

- Den ska vara ett underlag för att målgruppsanpassa utländska delegationers besök i Sverige så att rätt koncept och system kan visas upp i förhållande till uttryckta behov.
- Den ska vara ett underlag för att inom Sverige kunna visa upp god miljöteknik och koncept för intresserade aktörer inom både näringsliv och offentlig sektor.

Swentec har intervjuat flera aktörer i Sverige som har beskrivningar av demoanläggningar på regional nivå och hanterar besök i dag eller har ett intresse av att framgent använda den nationella karta som tas fram. Vid intervjuerna framkom att det är ett mycket stort tryck på de demoanläggningar som finns tillgängliga för besök idag. Det framkom att mängden besök var mer än tillräckliga och det som efterfrågas, både från företagen och regionerna är kvalitet i besöken. Regionerna arbetar väldigt olika när det gäller att hantera besök i dag. Det finns två huvudsakliga strategier:

- Tar emot alla besök utan särskilt urval utöver att sålla bort dem som inte vill betala något.
- Sållar bort alla "ickekommersiella" besök där man inte kan se en potentiell affär.

Vissa regioner arbetar uppsökande, andra passivt mottagande. Några är mer kommersiellt inriktade än andra, det vill säga kopplar besöken inte bara mot demoanläggningen utan även mot underleverantören och det företag som i slutändan kan exportera ett erbjudande.

Den nationella kartan som Swentec bygger upp ska bidra till fler affärer för svenska miljöteknikföretag och också ge ett mervärde till regionernas arbete.

## Affärsmodeller

En annan kritisk framgångsfaktor är fungerande affärsmodeller. Sverige behöver skräddarsydda affärsmodeller för att kunna hantera olika möjligheter på olika marknader. I Sverige finns en bred industriell och kommunal kompetens där många områden präglas av lyckade systemlösningar – dessa systemlösningar kommer att vara avgörande för att möta miljö- och klimatutmaningen. Mot bakgrund av att majoriteten miljöteknikföretag är relativt små blir det en svår utmaning när kunden kräver att någon av de levererande företagen i ett projekt ska ta ett systemansvar eller helhetsansvar. För att kunna göra det krävs finansiell styrka och teknisk kompetens.

## Upphandling och riskhantering

Ofta är det svårt för ett litet företag att vinna en upphandling, även om företaget i fråga har den "bästa" tekniken. Det handlar om att kunna ta totalentreprenader och kunna garantera ett koncept till kunden.

Att gå samman några företag för att garantera en totalentreprenad är ett sätt att lösa frågan. Vid upphandlingen av en vattenreningsanläggning till en stor svensk kund gick tre holländska bolag samman och offererade. Det lilla företaget, hade kontakt sedan tidigare med kunden samt den nya tekniken som efterfrågades. Det stora företaget gick in som huvudleverantör och fick med den här affären en stor order på sina produkter. Enligt projektledningen rör det sig om den större delen av upphandlingen som gick till det stora företaget. Det tredje lilla företaget behövdes också för att garantera en totalentreprenad till kunden.

Upphandlingen ovan visar att det framförallt handlar om att kunna hantera risker. Vem kan agera kontraktspart och vara riskgarant? Ny teknik är förenat med stor risk. Här är det framförallt problematiken kring hur tekniska risker för systemleveranser ska hanteras när ett antal mindre företag ska leverera ett större projekt. En av utmaningarna är att kunden i ett leveransprojekt

kommer kräva att någon av de levererande företagen tar systemansvaret. Systemansvaret innebär en kontraktuell skyldighet att tillse att hela system fungerar. För att kunna ta systemansvar krävs finansiell styrka och teknisk kompetens.

Sverige har i dag fungerande system för att hjälpa företag med finansiella och politiska risker men det saknas möjligheter att få hjälp med teknisk riskavteckning för systemleveranser inom miljöteknikområdet. En sådan möjlighet kommer att innebära att en av barriärerna för små miljöteknikföretag att kunna samla kompetens och nå kommersiell framgång försvinner. *Här föreslår Swentec att ett statligt organ ges möjlighet att erbjuda teknisk riskavteckning för affärer med svensk miljöteknik, detta ska erbjudas både för affärer på hemmaplan och export. Denna form av statlig försäkring ska struktureras i linje med de redan existerande modellerna för politiska samt finansiella riskhanteringssystem. Det är viktigt att utformningen ger rätt incitament till alla parter vid en eventuell skada för att den ska fungera väl.*

### **SymbioCity CleanWater Offer som affärsmodell**

Sverige har en helhetssyn på VA, vilket har gjort att man får fördelar inom vissa kringliggande produktsegment som slamhantering, kväverening, resurseffektivisering och rening av prioriterade ämnen. SymbioCity CleanWater Offer kan erbjuda hela system, ifrån planering av dricksvattensystem, via avfallshantering, till biogas för energiproduktion. Detta är möjligt genom den samverkan som finns inom partnerskapet och som även innefattar den kommunala kunskapen. Fördelen är också att kunden får en kontraktspart istället för flera.

För att bli mer framgångsrika på exportmarknaden genom systemförsäljning och samarbete är det av betydelse att initiativet är näringslivsförankrat och att samtliga inblandade är villiga att satsa både tid och pengar. Den första fasen innebär en identifiering av vad Sverige har att erbjuda samt vilka aktörer som finns inom det givna området. Inventeringen inom området ger dessutom ett innehåll till Sveriges marknadsföringskoncept för miljöteknik, SymbioCity.

Inventeringen bör dessutom innehålla vilka satsningar som görs inom forskning och utveckling som kan komma företagen och kunskapsuppbyggnaden till del. Intressanta demo- och referensanläggningar som finns i Sverige identifieras också.

I den första fasen är det viktigt att det finns statligt finansieringsstöd, eftersom det speciellt i början mest handlar om att de olika aktörerna ska hjälpa till med struktur, affärsplaner, skicka in material och medverka på mässor som inte ger några affärer på kort sikt.

Arbetsgruppen inom partnerskapet bör bestå av expertis från de olika intressenterna och som dessutom har mandat att genomföra förändringar inom sina respektive organisationer om så behövs. Detta ifall en systemförsäljning tillsammans med konkurrenter och/eller partners ska bli möjlig.

Utan någon/några som driver projektet framåt kommer projektet att fallera, vilket innebär att företagen går tillbaka till sina normala säljaktiviteter och kommunerna visar upp sina referenser utan övergripande koordinering.

Vad gäller SymbioCity CleanWater Offer så har Swentec finansierat en koordinator. Man valde också ett pilotland för aktiviteterna. Detta för att ha ett gemensamt fokus samt testa olika typer av finansieringslösningar. Som pilotmarknad valdes Ukraina bland annat på grund av följande:

- Sverige och svenskt VA har mycket gott rykte.
- Sverige har demonstrationsprojekt i landet.
- Frånvaro av ”hård” konkurrens.
- EU kommer 2009 att satsa stort i Ukraina inom bland annat VA.
- Geografiskt ”nära”.

Samarbetet har också resulterat i en gemensam marknadsaktivitet och monter på IWA-mässan i Wien i september 2008 för att möta Östeuropas kunder.

### **Affärsmöjligheter för Norrland i att möta klimatförändringarna**

Swentec har tidigare genomfört kartläggningar av den svenska spjutspetskompetensen inom ett antal olika miljöteknikområden. Med rapporten ”Affärsmöjligheter inom klimat- och energiområdet i norra Sverige” är utgångspunkten en ny, nämligen klimatförändringarna. Tanken är att denna undersökning ska kunna användas som modell för övriga svenska län. Samarbetet kan också ses som en aktivitet i regeringsuppdraget ”Tematiskt myndighetsarbete – Cleantech/Miljöteknik”.

Swentec har i detta projekt haft ett aktivt samarbete med länsstyrelserna i Västerbotten, Norrbotten, Jämtland, Västernorrland och Gävleborg. Sammanhållande för länsstyrelserna har varit Västerbotten.

Rapporten, som är framtagen av ÅF, visar på att Norrland har mycket goda möjligheter att utveckla stora affärsmöjligheter i kölvattnet av klimatfrågan. De områdena som erbjuder bäst möjligheter är samma områden som under en lång tid varit en del av Norrlands naturliga förutsättningar och styrkor, nämligen:

- vind och orörda områden för vindkraft.
- rent vatten som produkt och för vattenbruk.
- storslagen natur för turism.
- skogsråvara för bioenergikombinat.

Sverige har ett mål att nå 20-30 TWh av vindkraft. Norrlands andel kan komma att bli hälften eller mer, vilket skulle innebära en mycket stor möjlighet ekonomiskt såväl som i termer av arbetstillfällen. Samtidigt gäller det att ett antal förutsättningar faller på plats, nämligen rätt lokalisering, erforderliga tillstånd, nätanslutningar samt kompletterande investeringar i infrastruktur .

För att kunna realisera potentialen inom ovan områden, men också för att kunna ge upphov till andra och ytterligare möjligheter, måste Norrland lyckas med att skapa en god miljö för små och mellanstora företag. Ett axplock av de rekommenderade och konkreta åtgärderna för att förverkliga och förvalta ovan möjligheter är som följer:

- Underlätta tillståndsprocessen för vindkraft.
- Locka investerare, inklusive utländska (foreign direct investments, FDI).
- Samordna projekten så att resurser används effektivt.
- Utveckla en gemensam strategi för Norrland för hur man skall kunna vinna större delen av planeringsmålet om 20-30 TWh till år 2020 för vindkraft.
- Understödja efterfrågad forskning inom vindkraft och arbeta för att den förläggs till Norrland.
- Genomföra grundliga marknadsstudier för att närmare kartlägga potentialen för export av vatten och för vattenbruk.
- Att generellt vara mycket kritiska vad gäller vilka satsningar och stöd som ska prioriteras.
- Öka kunskapen om framtida turisternas behov och intressen.
- Fortsätt stödja pågående initiativ, agera ”affärsambassadörer”.
- Sponsra entreprenörsutbildning.
- Bilda ett antal fonder inom cleantech.
- Göra all offentlig upphandling klimatanpassad.
- Bli Sveriges CCS (carbon capture & storage) kompetenscenter.

## **En kartläggning av svensk avfallshantering och återvinning – spjutspetskompetensen**

En kartläggning och analys av avfalls- och återvinningsområdet har varit en förutsättning för att kunna påvisa möjligheter och hinder och för att kunna kommunicera Sveriges konkurrensfördelar inom området. Swentecs kartläggning av avfalls- och återvinningssektorn inklusive spjutspetskompetensen gjordes våren 2008. Tesen bekräftades – att det finns en god struktur i Sverige inom det här området. Det ska dock påpekas att inom avfallshantering pågår forskning och utvecklingsprojekt men att det saknas en aktör med ett tydligt ansvar och en helhetssyn på området.

Affärskedjan för avfallshantering och återvinning representeras av Insamling/transport, sortering/förbehandling, behandling återvinning och behandling övrigt. Omkring 1200 företag har identifierats i kedjan. Efter utvärderingar och kategoriseringar så identifierades spjutspetsföretagen. Spjutspetsföretagen är de företag som kan ha en möjlighet att exportera. Antalet sjönk då till 44 företag, 7 kommunala bolag och 9 konsulter, vilket påvisar nödvändigheten av att analysera vad Sverige kan erbjuda inom området.

En fortsättning av kartläggningen har varit att identifiera prioriterade marknader för företagen samt en fördjupad marknadsinformation på de marknader som bör prioriteras. Detta har gjorts av Exportrådet.

De flesta av våra svenska miljöteknikföretag har heller ingen möjlighet att på egen hand erbjuda en lösning utan behöver gå samman med andra för att kunna exportera. En kraftsamling för ökad export inom den här sektorn behövs, där både kommuner, konsulter och leverantörer kan bidra med den kunskap som byggs upp kring svensk avfalls- och återvinningsindustri.

Syftet med en kraftsamling inom avfallsindustrin skulle vara att öka exporten av svenskt kunnande och teknik inom avfalls- och återvinningsbranschen och att skapa bättre förutsättningar för att uppnå en uthållig avfallshantering internationellt. På lång sikt kan man på det sättet också bidra till att internationella miljö- och klimatmål uppnås.

## **Kraftsamling bioenergi – den samlade kunskapen inom bioenergi**

Swentec har vidareutvecklat den kartläggning av svensk spjutspetskompetens inom bioenergi och biodrivmedel som gjordes i april 2007. Kraftsamling bioenergi har gjorts tillsammans med två viktiga aktörer inom bioenergimarknaden – branschorganisationen Svebio och den regionala satsningen Energikontor sydost.

Fokus för denna undersökning har varit att samla ihop de erfarenheter man fått när man skapat mötesplatser för energieffektivitet och förnybar energi och samtidigt belysa vilken affärspotential det finns inom området, både vad gäller utveckling nationellt och vad Sverige kan sälja av ”know-how” och ren teknik. Syftet har också varit att få en tydlig bild av vad Sverige kan erbjuda – vilka

företag som är aktiva och har möjlighet att exportera, med fokus på mellanstora anläggningar. Parallellt med detta presenteras företagen tillsammans med ett referensexempel. Den del som beskrivs är mellanstora anläggningar, vilket är den del som ökat mest i Sverige om man ser tio år tillbaka. De olika delområdena där denna typ av utrustning används är;

- Närvärme och fjärrvärme för att försörja ett samhälle med energi för värme och varmvatten.
- Industriapplikationer för värme, varmvatten, ånga och process.
- Kraftvärme kopplat till anläggningar enligt ovan med effekt över cirka 6-8 MW värme.

Bränslemarknaden och dess aktörer finns också beskrivna. Undersökningen inkluderar också vilka styrinstrument Sverige använt på området samt resultatet av dessa. Bilden av utvecklingen på bioenergimarknaden bottenar i en långsiktig, strategisk satsning som bygger på en stabil marknad, politisk styrning samt ekonomiska och miljömässiga drivkrafter.

Materialet är tänkt att användas av officiella personer för att kunna visa upp vad Sverige har att erbjuda på området.

## **Kraftsamling för ökad miljöteknikexport till Kina**

Ett av förslagen i Swentecs rapport "Hur kan svensk export av miljöteknik till Kina öka?" (juni 2007) var en kraftsamling kring Kina, som är en enorm marknad för svenska miljöteknikföretag men svår att göra affärer på. Rapporten identifierade det stora antal svenska projekt som konkurrerade med varandra på den kinesiska marknaden och satte också fingret på att en tydlig strategi saknades. Dessutom menade Swentec i rapporten att flera företag kan marknadsföra och sälja sina produkter under ett gemensamt paraply.

I samband med statsministerns besök i Kina i april i år kunde överenskommelser undertecknas inom området energi- och miljöteknik och hållbart stadsbyggande. För att genomföra överenskommelserna har regeringen tillsatt en särskild samordnare, förre statssekreteraren Mats Denninger. Hans viktiga uppdrag är att ytterligare stärka samarbetet med Kina inom dessa områden. Syftet är fokusering och kraftsamling. Alla berörda myndigheter och andra offentliga aktörer som Exportrådet ska bidra till uppdraget. Sveriges begränsade resurser ska användas smart och samordnat. Detta välkomnas av Swentec, som också fanns på plats i Kina under statsministerns besök och kunde se vikten av att kunna informera den potentiella kunden vad Sverige kan leverera och kunna presentera färdiga helhetslösningar. Det är också av största vikt att den marknadsföring som sker från Sverige mot olika marknader också anpassas till de olika marknaderna och att vi också kan leverera de lösningar som vi marknadsför.



## **Swentecs styrelse**

ordförande Kristina Alsér, landshövding Kronobergslän

Helena Tillborg, projektledare Sweden Cleantech Incubators

Tom Berggren, partner Optimized portfolio Management

Bodil Anjar, vd Gila Control System

Anders Jonsson, vd Sundsvall Energi

Lars Stendus, Senior Vice President Offshore networks Imera

Annika Helker Lundström, vd Återvinningsindustrierna

professor John Holmberg, vice rektor Chalmers

## **Swentecs kansli**

Berit Gullbransson, verksamhetschef

Catarina Hedar, projektledare

Maria Delombre, kommunikationsansvarig

Ellinor Wetterblad, webbredaktör/kommunikatör

Johan Engblom, administratör



[www.swentec.se](http://www.swentec.se)

# Svenska strategier och initiativ för främjande av miljöteknik

*En nationell översikt för genomförande av EU:s miljöteknikplan ETAP*

## INNEHÅLL

Förord.....	3
<b>1 Bakgrund: mål, analys och strategier .....</b>	<b>5</b>
1.1 Miljöteknik – svenska utgångspunkter .....	5
1.2 Svenska nationella satsningar på miljöteknik och miljöteknikföretag.....	7
1.3 Analyser och strategier från myndigheter och organisationer .....	13
1.4 Svenska miljöteknikrådet Swentecs strategiarbete.....	19
1.5 Slutsatser baserade på regeringens initiativ och myndigheternas analyser .....	20
<b>2 Att komma från forskning till marknad .....</b>	<b>22</b>
2.1 Forskning, teknisk demonstration och kunskapsspridning – ökade och mer fokuserade insatser .....	23
2.2 Teknikplattformar och teknikutveckling.....	31
2.3 Kommersialisering och marknadsupptag.....	37
2.4 Slutsatser och rekommendationer .....	39
<b>3 Förbättrade villkor och förutsättningar för miljöteknikmarknaden .....</b>	<b>42</b>
3.1 Prestandamål.....	42
3.2 Mobilisering av finansiella resurser .....	47
3.3 Marknadsbaserade styrmedel.....	58
3.4 Medvetandehöjande åtgärder och riktade utbildningar .....	65
3.5 Företagssamverkan och klusterbildningar .....	68
3.6 Privat-offentlig samverkan.....	70
3.7 Slutsatser och överväganden inför det fortsatta arbetet .....	75

4	Handling globalt.....	78
4.1	Exportfrämjandet.....	78
4.2	Sverigefrämjandet.....	80
4.3	Samarbetsavtal med USA och BRIC-länderna.....	81
4.4	Främjandet av utländska investeringar i Sverige.....	82
4.5	Miljöteknik, klimatbistånd och utvecklingssamarbete.....	83
4.6	Sidas arbete med anknytning till miljöteknik.....	86
5	Vägen framåt.....	88
5.1	Den svenska regeringens mål.....	88
5.2	Problem och utvecklingsområden som bör uppmärksammas av Kommissionen och medlemsstaterna.....	89
	Bilaga 1 Svenska aktörer inom miljöteknikområdet.....	94
	Bilaga 2 Referenser.....	98

## FÖRORD

Swentec har på uppdrag av Näringsdepartementet och Miljödepartementet sammanställt rapporten som är en del av genomförandet av EU:s handlingsplan för miljöteknik. Sammanställningen kommer också att användas som underlag vid avrapportering till EU-kommissionen om svenska strategier, initiativ och åtgärder när det gäller nationella miljöinnovationer och miljöteknik.

Rapporten ger en översikt över regeringens initiativ och myndigheternas nationella satsningar samt ett urval regionala och lokala exempel på samverkan för införande och utveckling av miljöteknik. Sveriges agerande gentemot det globala samfundet när det gäller miljöteknikexport och tekniköverföring i utvecklingssamarbetet ingår också. Rapporten avslutas med strategiska slutsatser och rekommendationer.

I arbetsgruppen, som varit knuten till Swentec, har Ulf E Andersson – Naturvårdsverket, varit sammankallande och Cecilia Ankarstig – Nutek, Andreas Stubelius – Energimyndigheten, Dan Strömberg – GMV och Lars Wärngård – Vinnova deltagit. Ytterligare statliga aktörer har getts tillfälle att bidra till rapportens innehåll och utformning, nämligen Boverket, Exportrådet, IVA, Lantmäteriet/Metria, ISA, Rymdstyrelsen, Sida och Swedfund.

I Sverige ser vi utveckling och användning av god miljöteknik som en viktig väg för att minska negativ miljöpåverkan från vår konsumtion och produktion, samtidigt som konkurrenskraften och tillväxten i näringslivet främjas. Sverige utgör själv ett exempel på att det går att både ha ekonomisk tillväxt och samtidigt minska miljöproblemen.

Stort tack till hela arbetsgruppen och framförallt till Ulf E Andersson som på ett utmärkt sätt hållit ihop arbetsgruppen och sammanställt materialet.

December 2008



Berit Gullbransson

Verksamhetschef, Swentec

# 1 Bakgrund: mål, analys och strategier

## 1.1 MILJÖTEKNIK – SVENSKA UTGÅNGSPUNKTER

Med hjälp av miljöteknik kan vi minska miljöpåverkan från vår konsumtion och produktion, samtidigt som konkurrenskraften och tillväxten i näringslivet främjas. I många delar av världen behövs stora investeringar för att komma till rätta med miljöproblemen.

I Sverige har miljöteknik kommit allt mer i fokus som ett redskap för att stärka svenskt näringsliv och bidra till att minska miljöeffekterna. Den svenska regeringen anser att miljöutmaningarna skall nyttjas som en ekonomisk hävstång. Den internationella marknaden för miljöteknik växer kraftigt och klimat- och energifrågor blir alltmer centrala. Den fortsatta urbaniseringen gör att avancerad miljöteknik och kunnande kring hållbar stadsutveckling kommer att efterfrågas alltmer i både industrinationer och utvecklingsländer. Det globala intresset för energi- och miljöteknik accelererar i takt med att industrialiseringen på stora tillväxtmarknader driver upp behovet av teknik för hållbar utveckling. De områden där Sverige är särskilt framgångsrikt är avfall, vatten- och avloppsrening, förnybar energi, luftrening samt energieffektivisering. Därutöver brukar man också peka på kunskapen inom samhällsplaneringen och den helhetssyn och det systemtänkande som Sverige har i detta sammanhang.

## Definition av miljöteknik

---

Miljöteknik är all teknik som direkt eller indirekt bidrar till en bättre miljö. Miljöteknik innefattar sådana varor, system, processer och tjänster som ger tydliga miljöfördelar i förhållande till befintliga eller alternativa lösningar sett ur ett livscykelperspektiv. Det rör sig om tekniker som minskar utsläpp av föroreningar, som renar vatten och luft, som använder energi och naturresurser mer effektivt och överhuvudtaget tekniska system som minskar eller eliminerar teknikens negativa miljöpåverkan.

Miljöteknik omfattar exempelvis processer och tekniker i värme- och elproduktion från förnybara bränslen, förnybara drivmedel, solceller, vindkraftverk, biogasanläggningar, system för energihushållning i bostäder, förnybara material, tekniker för avfallshantering, vattenrening och rökgasrening, effektivare motorer i fordon, skepp och flyg samt processer och tekniker som producerar miljöanpassade varor och tjänster. Miljöteknik omfattar också miljöanpassade tekniker och processer inom jordbruk, skogsbruk och fiske samt tekniker och processer som använder organismer i tekniska syften, till exempel mikroorganismer som renar förorenad mark eller anlagda våtmarker som renar avloppsvatten.

Det svenska synsättet omfattar inte bara teknik och tekniska system i sig, utan även ett helhetstänkande och systemsyn kring hela tillförselkedjor, kring integrerade systemlösningar som också omfattar återvinning eller hantering av restprodukter, det vill säga hela livscykeln. Detta synsätt på miljöteknik är helt i linje med både EU:s och OECD:s definition av miljöteknik.

---

Nationellt har Sverige ett högt upptag av miljöteknik. Detta är en viktig bidragande orsak till att Sverige har lyckats bryta sambandet mellan ekonomisk tillväxt och produktionen av växthusgaser. Under perioden 1999–2006 har de svenska utsläppen legat under 1990 års nivå med i genomsnitt 4,5 procent. Samtidigt har landets BNP växt med i genomsnitt cirka 3 procent per år. Sveriges utsläpp av växthusgaser är även bland de lägsta bland OECD-länderna räknat per invånare. Detta visar att det alltså är möjligt att samtidigt skapa ekonomisk tillväxt och en förbättrad miljösituation.

## 1.2 SVENSKA NATIONELLA SATSNINGAR PÅ MILJÖTEKNIK OCH MILJÖTEKNIKFÖRETAG

Utveckling och användning av miljöteknik är ett prioriterat område för regeringen under mandatperioden 2007–2010. Det är viktigt att ta till vara de små och medelstora företagens affärs- och exportmöjligheter. Det är också en stor utmaning att uppnå en hållbar väg- och flygtrafik genom att utveckla ny, mer miljöanpassad teknik. Forskning, utveckling och demonstration av ny fordonsteknik utgör därför en viktig del i regeringens satsning på miljöteknikutveckling.

En stor del av regeringens satsningar på åtgärder i klimatfrågan innebär att utveckla och använda god miljöteknik. Inom klimatområdet har regeringen tidigare allokert den så kallade klimatmiljarden, och beslutade i september 2008 om ytterligare ett paket om tre miljarder kronor till klimat- och energilösningar, där cirka en tredjedel av medlen ska användas för att utveckla andra generationens biodrivmedel. Kommersialisering och spridning av ny energiteknik är också en viktig del av denna satsning.

För internationellt samarbete allokerar regeringen medel för en särskild satsning på klimatbistånd på cirka fyra miljarder kronor. Denna insats bidrar till hållbar utveckling, överföring av miljöteknik och stärkt internationellt klimatsamarbete.

I regeringens forsknings- och innovationsproposition för år 2008 föreslår regeringen att stödet till forskning och innovation ökar med totalt 5 miljarder kronor för perioden 2009–2012. Strategiska forskningsområden inom teknik förstärks med 650 miljoner kronor och inom miljö- och klimatforskning med drygt 500 miljoner kronor. Därutöver görs omfattande ökning till bland annat forskningsråd, Vinnova och forskningsinstitut. Ett antal marknadsnära forsknings- och utvecklingsprogram, främst de som rör resurssnåla produktionslösningar, förnybara material, transporter, logistik, informations- och kommunikationsteknologi samt utveckling av »Gröna Bilen« bidrar till utvecklingen av ny miljöteknik. En stor del av Energimyndighetens FoU-budget på

800 miljoner kronor främjar utvecklingen av miljöteknik på energiområdet.

Ökad efterfrågan, ökat utbud och en ökad användning av god miljöteknik främjas av en rad insatser och styrmedel. Satsningen på energieffektivisering under perioden 2008–2010 med 310 miljoner kronor avser bland annat teknikupphandling och marknadsintroduktion av energieffektiv teknik, krav på energideklarationer av byggnader, klimatrådgivning till konsumenter och företagare samt utveckling av klimatomärkning av produkter och tjänster. Anslaget till solvärme ökas, för att stimulera installation av solvärme i bostadshus. För åren 2007–2010 anslås 36 miljoner kronor till detta ändamål.

Många andra mer generella styrmedel, till exempel tillämpning av miljöbalken, miljöskatter, miljömärkningssystem, grön upphandling och införandet av miljöledningssystem inom privat och offentlig sektor är pådrivande i efterfrågeutvecklingen av god miljöteknik (se avsnitt 3).

*Strategisk utveckling*, ofta i form av uppdrag till myndigheter, är ett annat område där regeringen har tagit en rad initiativ för att främja miljöteknikutvecklingen. Uppdragen handlar dels om att stärka den institutionella strukturen för utveckling och upptag av miljöteknik, dels om utredningar som klarlägger strategiska möjligheter, framgångsfaktorer och hinder eller om strategiska forskningsinitiativ.

Regeringen beslutade i juni 2007 om en stor satsning på *FoU för miljövänlig fordons teknik*. Syftet med satsningen är att skapa en svensk miljövänlig transportsektor, öka sysselsättningen inom svensk fordonsindustri samt att stärka Sveriges globala position inom området. Inriktningen är teknikutveckling, energieffektivare fordon och förnybara drivmedel. Av de 245 miljonerna som avsätts åren 2007–2010 beräknas cirka 125 miljoner kronor i ett första steg avsättas för finansiering av gemensamma projekt tillsammans med USA avseende effektivisering av tunga fordon samt anpassning av dessa för biodrivmedel. Energimyndigheten kommer att ansvara för genomförande av satsningen.

*Tematiskt myndighetsarbete*. Inom ramen för den nationella strategin för regional konkurrenskraft, entreprenörskap och sysselsättning 2007–

2013 arbetar på regeringens uppdrag sedan hösten 2007 tre tematiska myndighetsgrupper kopplade till strategins prioriteringar, där två av grupperna berör frågor med miljöteknikanknytning. Syftet är att myndigheterna ska stärka sitt tvärsektorieella samarbete för hållbar regional tillväxt. Gruppen *Innovation och förnyelse* består av Nutek (samordnare), Vinnova, Invest in Sweden Agency, Statens kulturråd, Riksantikvarieämbetet, Riksarkivet, Naturvårdsverket och Energimyndigheten. Gruppen har identifierat följande samarbetsområden: Bioenergi, Miljöteknik/Cleantech, Natur- och kulturvärden samt Kreativa näringar.

Även den myndighetsgrupp som arbetar med tillgänglighet som består av Vägverket (samordnare), Banverket, Rikstrafiken, Statens institut för kommunikationsanalys, Post- och telestyrelsen, Glesbygdsverket och Konsumentverket, har identifierat samarbetsområden med kopplingen till miljöteknik, till exempel tillgänglighet genom kollektivtrafik och andra typer av tillgänglighet.

Regeringen beslutade i oktober 2007 att bevilja Exportrådet 30 miljoner kronor under perioden 2007–2009 för ett branschspecifikt uppdrag att stödja *internationalisering och nya exportaffärer för svenska miljöteknikföretag*, med fokus på små och medelstora företag. I regeringens uppdrag till Exportrådet ligger stort fokus på en efterfrågestyrd koordinering. Exportrådet har därför tillsammans med näringslivet utsett en styrgrupp för Exportrådets miljöteknikexportprogram. Styrgruppen har till syfte att koordinera och fokusera miljötekniksatsningarna för att dessa ska bli framgångsrika.

Energimyndigheten har av regeringen i december 2007 fått i uppdrag att skapa ett nationellt *nätverk för vindbruk*. Syftet med nätverket är att sprida kunskap om naturresursen vind, säkerställa tillgången till information för att underlätta utbyggnaden av vindkraft samt understödja regionala initiativ av nationell betydelse. Energimyndigheten är knutpunkt för nätverket. En central del i nätverket är att stärka befintliga initiativ och bidra till att nya regionala nodpunkter bildas inom vindkraftområdet. En annan viktig uppgift är också att samordna övriga myndigheter i arbetet med vindkraft.



2008 gav regeringen Energimyndigheten i uppdrag att kartlägga och analysera *tillväxtförutsättningarna för företag som producerar tjänster eller produkter för förnybar energi*. Myndigheten ska identifiera vilka tillväxthinder som finns för företagen samt ge förslag på åtgärder för att undanröja dem. Detta uppdrag kommer att redovisas den 31 mars 2009.

Som en del i främjandet av svensk miljöteknikexport har Exportrådet på regeringens uppdrag tillsammans med branschens företag utvecklat marknadsföringskonceptet *SymbioCity* ([www.symbiocity.org](http://www.symbiocity.org)). SymbioCity är ett svenskt varumärke och en kommunikationsplattform som marknadsför svenska produkter och tjänster inom ramen för den svenska traditionen och erfarenheten inom hållbar samhällsutveckling och resurseffektivisering. Varumärket, hemsidan och materialet är framtaget för att stödja svenska företags marknadsföring på en internationell handelsplats. SymbioCity förvaltas av Exportrådet och kan användas av alla svenska aktörer verksamma inom hållbar stadsutveckling och miljöteknik. Konceptet används på ett stort antal marknader runtom i världen.

Swentec, Sveriges miljöteknikråd, ombildades den 1 april 2008 till en delegation direkt underställd Näringsdepartementet med regeringens uppdrag att utveckla en övergripande och *effektiv struktur som stärker svensk miljöteknik*. Swentec ska utarbeta underlag för regeringens insatser på miljöteknikområdet och verka för samordning. Delegationen förmedlar också kunskap och lyfter fram goda exempel samt identifierar koncept för systemlösningar och initierar nya affärsmodeller. Swentec har analyserat ett antal av de svenska styrkeområdena inom miljöteknik och de svenska spjutspetsföretagen.

ISA, Invest in Sweden Agency, fick i juni 2008 i uppdrag av regeringen att genomföra en satsning på *investeringsfrämjande inom miljöteknikområdet*. Satsningen omfattar 10 miljoner kronor under perioden 2008 till och med 2010. Inriktningen i uppdraget är att främja utländska företags investeringar inom miljöteknikområdet i Sverige, för att därigenom bidra till näringslivsutveckling, ökad teknikutveckling och fler jobb i Sverige.

*Pionjärmarknadsinitiativet – Förnybar Energi*, är en del av EU:s innovationsstrategi och syftar till att underlätta marknadsintroduktio-

nen av innovativa produkter och tjänster. I juni 2008 fick Energimyndigheten i uppdrag av regeringen att, efter samråd med Naturvårdsverket och Verket för innovationssystem, ta fram förslag till genomförande av pionjärmarknadsinitiativet avseende förnybar energi.

Pionjärmarknadsinitiativet – återvinning och biobaserade produkter. Vinnova har fått i juni 2008 fått i uppdrag av regeringen att ta fram förslag till hur EU:s pionjärmarknadsinitiativ avseende återvinning och biobaserade produkter ska genomföras i Sverige.

*Delegationen för hållbara städer* bildades i september 2008. Initiativet är en satsning på hållbara städer för att stimulera stadsbyggnadsprojekt som bidrar till förbättrad miljö och minskad klimatpåverkan, och samtidigt underlättar svensk miljöteknikexport. Ambitionen är att Sverige ska ligga i internationell framkant för hållbar stadsutveckling. Det behövs nya svenska skyltfönster för vackert och miljöbra boende att visa för världen. Det ska vara områden som visar spjutspetsen av de senaste lösningarna i byggandet och förverkligade visioner i kvarteret eller stadsdelar. Regeringen avsätter 340 miljoner kronor för 2009 och 2010 för att mobilisera näringslivet. Delegationens uppgift är bland annat att understödja utveckling, användning och export av miljöteknik, samla och sprida information om goda exempel samt främja kunskapsutveckling och samverkan.

Exportrådet har på uppdrag av regeringen startat ett särskilt *främjande program i Indien*. Programmet löper tre år från oktober 2008 och fokuserar på stöd till de svenska företag som aktivt vill bearbeta marknaden och realisera de affärer som finns inom energi och miljöteknik.

Forskning knuten till utveckling av miljöteknik återfinns inom flera av regeringens prioriterade områden i forskningspropositionen *Ett lyft för forskning och innovation* från september 2008. I avsnitt 2 behandlas FoU-frågorna mer utförligt.

Regeringen har beslutat att förlänga *marknadsintroduktionsstödet för vindkraft* och ytterligare 350 miljoner kronor har avsatts under perioden 2008–2012 för marknadsintroduktion, teknikutveckling och kunskapsuppbyggnad om effekterna av tidigare investeringar. Medlen syftar till

att stödja etableringar med tekniskt svåra förutsättningar framförallt havs- och fjälletableringar för att skaffa erfarenheter som kan användas i nya etableringar och därmed skapa bättre förutsättningar för förnybar elproduktion i framtiden.

Regeringen har i november 2008 beslutat om ett nytt *stöd till gårdsbaserad biogas*. Pengarna ska användas för att få igång gödselbaserad biogasproduktion. Satsningen på biogas är ett steg för att nå målet om att de gröna näringarna ska vara självförsörjande på energi. Regeringen möjliggör med det här beslutet att cirka 40 miljoner kronor per år under perioden 2009-2013 kan betalas ut som investeringsstöd till biogasanläggningar inom ramen för landsbygdsprogrammet. Klimatnyttan från biogasproduktion kan grovt uppskattas uppgå till i storleksordningen 150 000 ton CO<sub>2</sub>-ekvivalenter per år, vid en produktion av 0,3 TWh.

Regeringen har i december 2008 beslutat att ge Nutek i uppdrag att genomföra ett program för *miljödriven affärsutveckling*. Programmets syfte är att stärka små och medelstora företags konkurrenskraft på de miljödrivna marknaderna, såväl internationellt, som nationellt och regionalt, genom miljödriven affärsutveckling. Nya affärsmöjligheter skapas på grund av klimatförändringen och i omställningen till ett hållbart energisystem. Programmet omfattar 35 miljoner kronor under åren 2008-2010. Programmet ska främst riktas mot stöd i kommersialiseringsfasen. Insatser ska ske inom områdena »Kvalificerad rådgivning för företag med varor och/eller tjänster i kommersialiseringsfasen« samt »Samordning vid upphandling och paketering för systemlösningar«.

*FoU-satsning på miljöteknik*. Regeringen har i december 2008 gett i uppdrag åt Vinnova att genomföra en sådan satsning, som omfattar 40 miljoner kronor år 2008–2010 inom områdena *IT och miljöteknik* samt Forskning om hållbart stadsbyggande, med koppling till SymbioCity-konceptet.

Att IT kan skapa positiva miljöeffekter ska göras synligt. Satsningen bör bedrivas i form av demonstrationsprojekt, där fokus ska vara på synliggörande och ökad medvetenhet om vardagsbeslutens miljöeffekter. Pilotinitiativ ska genomföras där små företag inom området hållbart

byggande – med hjälp av aktiv forskning – ska kunna få draghjälp av större företag för att testa eller utveckla teknik i tidiga skeden. Kunskaper om resurseffektiviserande åtgärder inom befintliga byggnader ska inventeras, för bedömning av effekt och marknadspotential. Design- och arkitektur aspekter ska särskilt beaktas i genomförandet. Inkubatorutveckling inom miljöteknikområdet, i samverkan med Innovationsbron AB har fokus på affärsutveckling av långsiktigt hållbara lösningar inom förnybar och effektiv energiteknik, VA-sektorn, transportsektorn samt material- och avfallshantering.

### 1.3 ANALYSER OCH STRATEGIER FRÅN MYNDIGHETER OCH ORGANISATIONER

Myndigheter och organisationer har, på regeringens uppdrag eller på eget initiativ, arbetat fram analyser och strategier som endera direkt behandlar miljöteknikområdet eller ger väsentliga förutsättningar för den miljötekniska utvecklingen.

Svenska Riskkapitalföreningen och Nutek har sedan 2001 i samarbete undersökt den svenska riskkapitalmarknaden. Sedan hösten 2006 är även Innovationsbron med som samarbetspartner. Rapporten från det första kvartalet 2008 visar bland annat att 56 procent av venture capital-aktörerna bedömer att cleantech är den mest intressanta branschen för riskkapitalinvesteringar under de närmaste åren.

*Det gröna kunskapssamhället* är ett programdokument som Kungl. Skogs- och Lantbruksakademien (KSLA) tog fram i december 2007. Sverige är mer än många andra länder beroende av FoU-utvecklingen inom de gröna näringarna, eftersom skog och livsmedel svarar för cirka 15 procent av exporten. Sverige har i många fall en god teknisk tillämpning av biomolekylära och systemekologiska kunskaper, till exempel när det gäller biomimetik, avancerat trähusbyggande, processer för bioenergi, samt förbättrade grödor och träslag. Akademien föreslår en satsning på kunskapsutveckling inom de gröna näringarna med både kvalificerad

grundforskning, behovsmotiverad forskning och tvärvetenskaplig forskning samt bättre kontakter mellan FoU och det övriga samhället.

Nutek publicerade våren 2008 studien *Framgångsrika miljöinnovationer – en studie av 113 svenska innovationer från tävlingen Miljöinnovation* som identifierar vilka framgångsfaktorer som förknippas med kommersiell framgång. 113 finalister i den nationella tävlingen Miljöinnovation studerades. Resultatet visar bland annat att tillgång till affärskontakter och eget kapital i tidiga skeden samt kunskap om kundens behov är av stor betydelse för kommersiell framgång i tidiga utvecklingskedan.

Naturvårdsverket har låtit utvärdera hur kunskap, erfarenheter och resultat från de lokala investeringsprogrammen spridits, och i vilken omfattning projektresultaten har tagits tillvara och lett till att liknande projekt genomförts. *Utvärderingen Lokala miljöinvesteringar ger globala avtryck* från februari 2008 visar att spridningen överlag varit god genom att 17 av de 21 fallstudierna varit antingen lyckade eller tillfredsställande ur ett spridningsperspektiv. Utvärderingen visar också att de LIP-finansierade projekten i många fall varit en inspiration för hållbar stadsutveckling i andra länder, och fungerat som ett stöd för svenska företags miljöteknikförsäljning i till exempel Kina, övriga EU och Kanada. Utvärderarna drar också slutsatser om kritiska faktorer för hur spridningen från LIP och liknande projekt kan förbättras, genom att exempelvis skapa medvetenhet om resultatens miljömässiga och kommersiella potential, aktörssamverkan, fokus på helhetslösningar och behovet att ha »skyltfönster« för att lyfta fram goda resultat.

Energimyndigheten har på regeringens uppdrag undersökt möjligheter att främja export av svensk teknik för energieffektivisering och förnybar energiproduktion genom de flexibla mekanismerna (CDM och JI). I *Svensk teknikexport genom de flexibla mekanismerna från april 2007* konstateras att flera svenska teknikexportföretag erbjuder sådan teknik och sådana tjänster som efterfrågas, eller kan komma att efterfrågas, i CDM- och JI-projekt. Som exempel kan nämnas tekniska lösningar för ång- och gasturbiner, värmeväxlare, biogasproduktion och effektivisering av elanvändning.

Ökad kunskap om CDM och JI samt ett bättre kontaktnät mellan svenska exportfrämjare, projektutvecklare och köpare av utsläppskrediter skulle underlätta möjligheterna för de svenska energi- och miljöteknikexportföretagen att öka sin export genom de flexibla mekanismerna. Teknikexportföretag och exportfrämjare ser in potential i att använda CDM/JI för att stärka teknikexporten.

I april 2008 publicerade Nutek studien *Vad menas med cleantech?* som belyser hur olika aktörer på riskkapitalmarknaden betraktar och definierar begreppet cleantech. Studien visar att det finns stora variationer i hur olika aktörer uppfattar begreppet cleantech. Det är viktigt att vara medveten om att olika aktörer kan avse olika saker när de använder begreppen cleantech och miljöteknik, och att begreppen också kan vara laddade med värderingar. Analysen visar också att vi kan missa affärer genom att ha en för snäv definition av cleantech, dit finansiella resurser styrs.

Vinnovas strategi för *Forskning och innovation för hållbar tillväxt* lades fram i januari 2008 och omfattar perioden 2009–2012, och pekar ut miljö- och energiteknik som ett av fyra områden med stor tillväxtpotential.

I februari 2008 redovisade IVA, Ingenjörsvetenskapsakademien, huvudstudien *Drivkrafter för miljöproblemets marknadsvärde* inom ramen för sitt projekt *Miljöarbetets nya arena*. Drivkraften för utvecklingen ligger främst i marknadsutvecklingen, vilket gör handelspolitiken viktig för miljöfrågorna. EU:s utvidgning och Kinas snabba ekonomiska tillväxt bidrar till hur kartan för miljöarbetet ritas om. Också faktorer som internationellt standardiseringsarbete, konsumentkrav, opinionsbildning och ökade krav från finans- och försäkringsbranschen är drivkrafter för miljöarbetet. Hittills finns dock inget som tyder på att marknaden av egen kraft finner problemets lösningar. Därför fyller staten en avgörande funktion för utvecklingen på miljöarbetets nya arenor. Staten kan genom styrmedel och incitament bidra till att ge miljöfrågorna ett tydligare marknadsvärde. Incitament som driver utvecklingen i en hållbar riktning är nödvändiga. De områden studien bedömer att Sverige speciellt bör satsa på är:

- eldistribution, kraftöverföring, lagring av energi, energieffektivisering
- biomassa/bioenergi
- uppbyggnad av långsiktigt hållbara infrastruktur och systemlösningar.

Studien föreslår åtgärder inom områdena ledarskap och ansvarsfördelning – inom regering och riksdag, och inom näringsliv och myndigheter samt åtgärder för ökat utbud och ökad efterfrågan.

Formas och Vinnovas *Forskningsstrategi för miljöteknik* överlämnades till regeringen i februari 2007. I strategin har sex svenska styrkeområden identifierats, hållbar samhällsbyggnad, hållbara transporter, miljöskyddsteknik, biologiska resurser, lätta och avancerade material samt energi. Sverige kan främst skapa fördelar genom en inriktning mot systeminnovationer och systemlösningar. För att främja utvecklingen av miljöteknik föreslår myndigheterna ökat fokus på miljöteknik i forskning, satsning på de identifierade svenska styrkeområdena samt en ökad samverkan mellan myndigheter, forskningsfinansiärer och näringsliv för forskning om miljöteknik.

I juni 2008 höll Nutek en *hearing inom området miljödrivna marknader*. Syftet var att inhämta tankar och synpunkter för att kunna konkretisera vilka behov som finns och utifrån detta ge förslag till aktiviteter. Deltagarna pekade särskilt ut följande förslag till aktivitetsområden:

- Kontaktskapande aktiviteter för företag inom miljödrivna marknader med kunder eller privata finansiärer – särskilt affärsänglar eller riskkapitalister. Till exempel nätverksaktiviteter för företag, mötesplatser mellan företag och riskkapitalister, coachning av företag eller matchning av köpare och säljare.
- Kompetenshöjande aktiviteter för företag inom miljödrivna marknader inom till exempel marknadsföring, hur man kan utveckla och presentera sitt erbjudande eller paketering av systemlösningar.
- Skapande av en eller flera funktioner som koordinerar utbud och efterfrågan inom miljödrivna marknader till exempel scanning av nationella och internationella marknader efter relevanta offentliga upphandlingar, samla relevanta företag i offentliga upphandlingar, ta

tillvara erfarenheter inom området offentliga upphandlingar, öka möjligheterna att använda existerande demonstrationsanläggningar i affärsmässigt syfte samt bättre omvärldsbevakning och marknadsanalyser för att öka möjligheterna till export av systemlösningar.

ITPS, Institutet för tillväxtpolitiska studier, har i juni 2008 i samverkan med Globaliseringsrådet och partnermyndigheter tagit fram rapporten *Svensk miljöteknik – en kartläggning av aktörer, marknader och konkurrenter*. Några slutsatser från rapporten är att miljöteknikföretagen är spridda i näringslivets alla delar och utgör en mycket heterogen grupp innehållande allt ifrån kunskaps- och forskningsintensiva tjänsteföretag till mer traditionella industriföretag. Generella styrmedel, såsom koldioxidskatten, skapar drivkrafter för hållbarhet men är också viktiga för utvecklingen inom miljöteknikområdet. Samtidigt gör miljöteknikföretagens olikheter att träffsäkerheten med generella åtgärder blir svår att kontrollera. Om specifika teknikområden bör stödjas kan det därför vara nödvändigt med riktade åtgärder. En kombination av dessa strategier bör vara den mest framkomliga vägen.

Exportpotentialen inom området är mycket stor. Efterfrågan på vattenrening, avfallshantering, hållbar infrastruktur och hållbara bostäder ökar dramatiskt i takt med att miljöproblemen växer i stora delar av världen. Kina och Indien är båda intressanta marknader för svensk miljöteknikexport men betydande handelshinder innebär att marknadspotentialen i dag inte kan utnyttjas fullt ut. Analysen visar också att det är viktigt att betona betydelsen av att implementera utländsk miljöteknik i Sverige, inklusive utländska direktinvesteringar inom miljöteknikområdet. De svenska styrkeområden som identifierats är förnybara energikällor (särskilt bioenergi), hållbart byggande och samhällsplanering, hållbara transporter, miljöskyddstekniker samt systemlösningar på komplexa miljöproblem där olika kunskaper och kompetenser behöver samordnas.

I Energimyndighetens tidigare nämnda rapport *Pionjärmarknadsinitiativet – Förnybar energi* från oktober 2008 tas bland annat följande strategiska förslag upp:

- Skapa en virtuell inkubator. Samla energikompetens och kompetens från det nationella inkubatorprogrammet i en virtuell inkubator, som stöd till företagsutveckling inom förnybar energi.
- Se över EU-finansieringen. Genomföra en översyn av tänkbara åtgärder för att nyttja möjligheterna till stöd från EU:s program i en högre grad än vad som sker idag.
- Skapa en Fond i Fond för förnybar energi. Upprätta en fond för tidiga investeringar inom förnybar energi med medel från EIF skriv ut och privat kapital. Kompetens, nätverk och marknadskunskap inom energiområdet kan till exempel tillföras fonden från Energimyndigheten.

Vinnovas tidigare nämnda motsvarande uppdrag resulterade i rapporten *Pionjärmarknadsinitiativet – biobaserade produkter och återvinning*, oktober 2008. Vinnova konstaterar att policyåtgärder för att utveckla pionjärmarknader har stor potential att generera viktiga drivkrafter för innovation och hållbar tillväxt. Ett tiotal områden identifieras för policyåtgärder. Dock krävs en djupare analys av dessa för att kunna utveckla en mer preciserad policy.

I november 2008 analyserade Swentec hur kommunernas kompetens ska kunna tillvaratas inom miljöteknikområdet, främst när det gäller infrastrukturbyggnad. Framförallt tre utmaningar identifieras, som reducerar kommunala bolags möjligheter att exportera. Ideologiska uppfattningar om huruvida exportaktiviteter kan ingå i en kommunal roll. Svårigheter i att internt finna anställda som är villiga att arbeta utomlands. Kommunala bolag saknar oftast organisatorisk kompetens för att skapa intellektuell egendom av tekniska lösningar. Intressant är att både exporterande och icke exporterande kommuner ser en rad fördelar med export av kommunal kunskap, allt från att stärka regionen till att förbättra kommunen som en attraktiv arbetsgivare samt att internt utveckla kompetens och skapa nya intäktskällor.

#### 1.4 SVENSKA MILJÖTEKNIKRÅDET SWENTEC'S STRATEGIARBETE

I augusti 2008 genomförde Sveriges miljöteknikråd Swentec ett strategimöte för svensk miljöteknik, där ett hundratal nyckelpersoner från organisationer, myndigheter, företag, branschföreningar och forskarvärlden deltog. Arbetet vägledades av visionen: »Sverige har en drivande roll och levererar världsledande lösningar för en hållbar framtid«.

Resultatet av myndigheter och organisationers tidigare nämnda arbeten med strategier inom miljöteknikområdet har varit en viktig grund för detta arbete. Målet var en gemensam bild av hur visionen nås, där samverkan är grundläggande.

I arbetet identifierades fem övergripande strategiska områden för att nå visionen. Utgångspunkten för Swentecs strategiarbete har varit att integrera tidigare utarbetade strategier och undersökningar till ett sammanhängande, övergripande och strategiskt dokument och en handlingsplan. De strategiska områdena som Swentec identifierat är: *Politisk styrning, Kompetens för hållbar utveckling, Samverkan, Kommersialisering och Affärsmodeller*.

När det gäller *politisk styrning* konstaterades att Sverige behöver robusta regler över mandatperioder, drivande marknadsincitament och en tydlig rollfördelning inom offentlig sektor. Efterfrågan på god miljöteknik bör stimuleras genom bland annat standarder, innovationsupphandling, offensiv användning av offentlig finansiering och skapandet av demonstrationsanläggningar.

Sverige har en stor fördel i sitt goda miljöarbete och sin utarbetade *kompetens* inom området hållbar utveckling. Den behöver dock vidmakthållas och utvecklas. System och resurser behövs för kompetensutveckling inom innovation, ny teknologi, entreprenörskap och systemtänkande. En viktig del av detta är kartläggande och synliggörande av kompetens inom viktiga områden (till exempel processteknik och integrerade systemlösningar). Sverige kan dra nytta av den teknik och de projektresultat som redan finns – som kan omvandlas till produkter och affärer.



Kommunernas kompetens bör kunna utnyttjas strategiskt för innovations- och teknikupphandling och för kommersialisering.

*Samverkan* behövs genom att effektivisera och kraftsamla för att hitta slagkraftiga koncept. Kommersialisering baseras på att Sverige har en stor potential att generera företagande ur satsningar på FoU inom både akademi och näringsliv. En kritisk framgångsfaktor i detta är att skapa bättre förutsättningar och finansiering genom satsning på behovsmotiverad forskning, och stöd till pionjärmarknader i samverkan med näringsliv och samhälle. En annan kritisk framgångsfaktor är att stödja företagen så att de kan hitta tillräckligt med finansiering för att klara tiden mellan produktframtagning och stabil försäljning (»dödens dal») och att paketera och marknadsföra varan eller tjänsten på ett sådant sätt att erbjudandet blir attraktivt på marknaden.

*Affärsmodeller*, där Sverige behöver skraddarsydd affärsmodeller för att kunna hantera möjligheter på olika marknader. Sverige kan utveckla affärsmodeller baserade på vår unika svenska samverkan mellan näringsliv, myndigheter och högskola, men som i ökad utsträckning måste anpassas mot småföretag. Det behövs konsortiebildning mellan mindre företag kring produkt, service och system, plattformar för kommersialisering samt samverkan med starka kommersiella aktörer som kan vara motorer vid större systemförsäljningar. Även här behövs insatser för att synliggöra svensk miljökompetens, bland annat genom att skapa »skyltfönster« för demoanläggningar i teknisk framkant.

## 1.5 SLUTSATSER BASERADE PÅ REGERINGENS INITIATIV OCH MYNDIGHETERNAS ANALYSER

Några övergripande slutsatser kan dras från den samlade erfarenhetsmassa som redan nu kan bedömas från regeringens initiativ, och de strategiska analyser och utredningar som gjorts av myndigheterna, och som redovisats ovan.

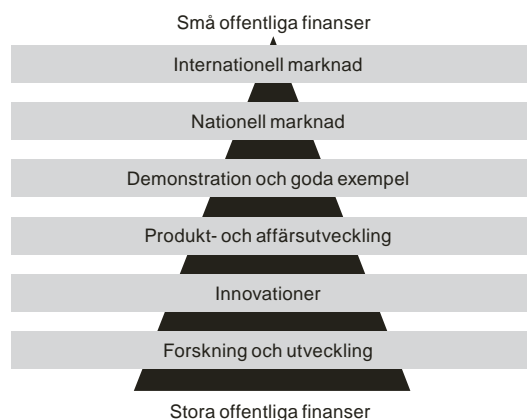
1. Miljöteknik gör det möjligt att samtidigt få ekonomisk tillväxt och en bra miljö.
2. Miljöteknik är både en sektor i sig, men också del av en generell drivkraft för företag och organisationer att förbättra sina miljöprestanda. Inte minst gäller detta för de stora industriföretagen.
3. Det finns en bred enighet bland de flesta aktörer om vilka de svenska styrkeområdena är, vikten av samarbete mellan näringsliv, myndigheter och högskola samt vilka de viktigaste strategiska ansatserna i den nära framtiden är.
4. Sverige har en styrka när det gäller integrerade systemlösningar och i sin helhetssyn för goda miljölösningar. Denna styrka bör utvecklas och förstärkas.
5. Det är viktigt att både öka efterfrågan på och utbudet av god miljöteknik. Det behövs en fortsatt teknisk utveckling och tillgodogörande av nya forskningsresultat också inom miljöteknikområdet.
6. Efterfrågan på god miljöteknik bör stimuleras. Staten har en avgörande funktion för utvecklingen. Staten kan genom styrmedel och incitament bidra till att ge miljöfrågorna ett tydligare marknadsvärde genom bland annat standarder, miljökrav vid offentlig upphandling, en utveckling av teknik- och innovationsupphandling, offensiv användning av offentlig finansiering för att stärka den svenska hemmamarknaden, inte minst genom att skapa fler demonstrations- och referensanläggningar. Statliga och andra myndigheter bör själva vara starka miljöförebilder.
7. Samverkanslösningar och nya affärsmodeller bör även fortsättningsvis utvecklas, där samverkan mellan näringsliv, offentlig sektor och FoU-sektorn är en viktig faktor. Initiativ och stimulans till samarbeten mellan företag och andra aktörer bör främjas så att förutsättningarna att ge sig ut på exportmarknaderna ökar.
8. Kommunernas kompetens bör kunna utnyttjas strategiskt för innovations- och teknikupphandling samt för kommersialisering.
9. Det är viktigt att betona betydelsen av att implementera utländsk miljöteknik i Sverige, inklusive utländska direktinvesteringar inom miljöteknikområdet.

## 2 Att komma från forskning till marknad

Det finns idag en rad statliga och andra aktörer som ger olika typer av stöd till företag inom miljötekniksektorn. Insatserna inriktas mot olika delar av produkternas värdekedja (se figur 1 nedan). Utifrån den tidigare nämnda rapporten om svensk miljöteknik som ITPS tog fram 2008 kan man dra slutsatsen att många av de statliga aktörerna i första hand är inriktade på att ge stöd i de tidiga faserna i produkternas värdekedja, medan stöd i kommersialiseringsfasen inte är lika vanligt förekommande.

Relativt stora insatser görs av ett flertal aktörer när det gäller stöd till forskning och utveckling, och i viss mån även till innovationer samt produkt- och affärsutveckling. Medan insatserna är betydligt mindre och görs av färre aktörer när det gäller stöd till demonstrationsanläggningar och marknadsintroduktion. ITPS pekar även på att insatser för att öka efterfrågan på de miljödrivna marknaderna inte är särskilt vanligt förekommande i Sverige. Det statliga stödet till inköp av nya miljöbilar samt erfarenheter från andra länder visar dock att denna typ av åtgärder kan få stor effekt.

Figur 1 Produkternas värdekedja på de miljödrivna marknaderna



Källa: Nutek, 2004

## 2.1 FORSKNING, TEKNISK DEMONSTRATION OCH KUNSKAPSPRIDNING – ÖKADE OCH MER FOKUSERADE INSATSER

### 2.1.1 Forskningsprogram med anknytning till miljöteknik

#### *Regeringens proposition om forskning 2008*

Genom den forsknings- och innovationsproposition, *Ett lyft för forskning och innovation* (prop. 2008/09:50), som regeringen lagt fram kommer forskningen med betydelse för miljö och klimat att få förstärkta resurser. I propositionen föreslår regeringen att stödet för forskning och innovation ökar med totalt 5 miljarder kronor för perioden 2009–2012.

Strategiska forskningsområden inom teknik förstärks med 650 miljoner kronor och inom miljö- och klimatforskning med drygt 500 miljoner kronor. Därutöver görs omfattande ökningar till bland annat forskningsråd, Vinnova och forskningsinstitutet.

I propositionen pekar regeringen ut ett 20-tal strategiska forskningsområden där forskning bedrivs med hög kvalitet, som kan tillgodose stora samhällsbehov och som kan stärka svenskt näringsliv. De strategiska forskningsområden som är av störst betydelse för en hållbar utveckling är teknik, energi, hållbart nyttjande av naturresurser och havsmiljöforskning.

#### *Energimyndigheten*

Energimyndigheten står för den största delen av forskningsanslagen inom Energiområdet, med ett brett spektrum av olika forskningsprogram. Totalt 57,5 miljoner kronor till 22 olika projekt inom energiinriktad grundforskning.

35 miljoner kronor till forskning om vindkraftens effekter för människa, samhälle, miljö och djurliv i *programmet Vindval för tidsperioden 2008–2012*. Programmets målsättning är att underlätta för utbyggnaden av vindkraft, vilket görs bland annat genom att programmet tar fram kunskapsunderlag för användning i miljökonsekvensbeskrivningar och planerings- och tillståndprocesser vid vindkraftsetablering. Medel går även till kommunikationsinsatser för att nå ut med resultaten till praktiskt verksamma aktörer, och till allmänheten.

*Bränsleprogrammet* löper från 2007 till 2010 och har en årlig budget om 40 miljoner kronor. Programmet omfattar forskning om tillförsel och förädling av biomassa för energiändamål. Verksamheten spänner över såväl grundläggande forskning som industridrivna utvecklingsprojekt.

*Konsortium för Materialteknik och termiska Energiprocesser* har ett program som löper under en fyraårsperiod 2006–2009 och finansieras av Energimyndigheten till 39 procent och industrin till 61 procent. Konsortiet bildades för att främja den industriella utvecklingen av termiska energiprocesser och verksamheten syftar till att utveckla materialtekniska lösningar för bättre prestanda, livslängd, tillgänglighet och funktion, för exempelvis förbränning av inhemska förnybara bränslen.

Programmet *Småskalig värmeförsörjning med biobränslen* (2007–2010, 10 miljoner kronor per år). Programmet syftar till att minska hinder för konvertering från olje- och eluppvärmning till uppvärmning med bioenergi genom vidareutveckling av konkurrenskraftig småskalig bioenergiteknik. Även systemlösningar där biobränslen kombineras med solvärme och värmelager ska vidareutvecklas.

Forskningsprogrammet *Turbokraft* (2007–2010) avser att stå för en samordnad satsning på att öka effektiviteten hos termiska turbomaskiner, vilket har en stor betydelse för den storskaliga elproduktionen.

Programmet *Centrum för Energi- och Resurseffektivt Byggnad och Förvaltning*, CERBOF, (2007–2009, totalt 130 miljoner kronor) är Sveriges största forskningssatsning för minskad energianvändning och klimatpåverkan i bebyggelse. Arbetet kommer att ske i nära samverkan med bygg- och förvaltningsbranschens intressenter, berörda myndigheter, högskolor och forskningsinstitut.

*Effektivare kyl- och värmepumpssystem* är ett tillämpat forsknings- och utvecklingsprogram för kyl- och värmepumpsteknik, med en budget på totalt 70 miljoner kronor under 2006–2010. Programmet samfinansieras av berörd industri. Programmets syfte är att ta fram effektivare värmepumps- och kylteknik som minskar användningen av el och annan energi och reducerar effektopparna i kraftsystemet.

Forskningsprogrammet *Allmänna energisystemstudier* (2006–2010,

cirka 40 miljoner kronor per år) syftar till att förklara hur energisystemet fungerar och hur det påverkar och påverkas av människor, teknik, ekonomi och miljö.

Energimyndigheten initierade 2001 ett klimatpolitiskt forskningsprogram. För innevarande programperiod (2006–2010) uppgår budgeten till 50 miljoner kronor. Programmet har som övergripande mål att vidga Sveriges internationella kontaktnät på det klimatpolitiska området, att bidra med kunskap som hjälper till att föra den internationella klimatpolitiska processen framåt och att bygga upp internationellt konkurrenskraftiga forskargrupper på området.

*SolEl-programmet* är ett tillämpat, nationellt utvecklingsprogram mellan år 2008–2010 för solcellsystem som samfinansieras av Energimyndigheten och näringslivet. Programmets budget ligger på cirka 4 miljoner kronor per år.

Programmet *Etanol från cellulosa* (2007–2010) syftar till att främja en kostnadseffektiv introduktion av cellulosabaserad etanol på den svenska drivmedelsmarknaden. Programmets övergripande mål är att skapa forskningsmässiga resultat, av en sådan kvalitet att projektering av en demonstrationsanläggning baserad på enzymatisk hydrolys kan påbörjas efter programmets slut.

*Energisystem i vägfordon* (2007–2010, totalt 82 miljoner kronor) är ett program sammanhållande för Energimyndighetens forskningsprojekt inom området energieffektivare vägfordon. Inom detta program sker en stor del av den mer långsiktiga fordonsforskningen i Sverige. Exempel på projekt är; billigare litium jonbatterier, olika typer av hybridsystem, metoder för att omvandla diesel till vätgas men också mer långsiktig forskning avseende styrning och reglering och utveckling av förbränningsmotorer.

#### *Formas*

Formas, tillsammans med Vinnova utlyser årligen medel för miljöteknikforskning inom följande sex svenska styrkeområden: Hållbart samhällsbyggande, Hållbara transporter, Miljöskyddsteknik, Användning av



biologiska naturresurser, Lätta och avancerade material samt Energi. I utlysningen välkomnas ansökningar som är systeminriktade, tvärvetenskapliga och ämnesövergripande, som behandlar samhällsvetenskapliga aspekter samt avser projekt kopplade till demonstrationsprojekt. Samfinansiering från näringslivet med 50 procent krävs.

### Vinnova

Vinnova satsar på ett brett angreppssätt inom miljö- och energiteknik och arbetet sker i samspel med Vinnovas övriga kompetensområden och flera andra myndigheter. Miljöteknikprojekt är välkomna inom följande breda utlysningar:

- Industriell bioteknik (Bioteknik)
- Branschforskningsprogrammet för skogs- och träindustrin (Produktframtagning)
- Hållbara och energieffektiva transportsystem (Transport)
- Eureka (främja samarbete mellan företag och forskare i Europa)
- Vinn-Verifiering (verifiering forskningsresultat med kommersiell potential)
- Vinn nu (stöd för FoU-baserade företag att förbereda kommersiellt intressanta utvecklingsprojekt)
- Forska & Väx (stärka och stimulera FoU i små och medelstora företag)
- Eurostars (stödjer marknadsnära FoU-projekt med aktörer från minst två anslutna länder).

Ren vinst är en programsatsning som syftar till att visa på möjligheter inom miljö- och energiteknikbranschen. En del av programmet riktas mot det högteknologiska gränssnittet mellan nanoteknikområdet och miljö genom programmet Grön Nano. Under 2008–2009 genomförs en satsning på Klimatsmarta lösningar för industriella tillämpningar.

Dessutom genomförs mindre pilotsatsningar, som:

- små företag får testa och demonstrera miljötillämpningar

- nya affärsmodeller, affärslogik och styrmetoder i ett livscykelperspektiv, till exempel så kallad funktionsförsäljning
- grön upphandling.

Satsningarna inom miljö och energiteknik ska byggas upp successivt under 2008–2012 och innehåller nysatsningar på cirka 100 miljoner kronor per år.

Vinnova stöder ett flertal former av starka forsknings- och innovationsmiljöer inom programmen *Vinn Excellence Center*, *Vinnväxt* med flera. Flera av de centrum som finansieras inom dessa program har miljö- och energiteknikrelevans:

- BiMaC Innovation (KTH) fokuserar på utveckling av nya, unika bi-nanokompositer och på ett antal centrala aldrig lösta tekniska problem, vilka har hindrat utvecklingen i skogsindustri sektorn.
- SUS – Centre for Sustainable Communications (KTH) ska bland annat utveckla metoder och »medierade« tjänster som reella alternativ till resande och fysiska transporter.
- Chase – Chalmers Antenna Systems Excellence center (Chalmers) omfattar forskningsområdena antenner, signalbehandling, mobilkommunikation, beräkningsteknik, medicinsk teknik och biologiska effekter av elektromagnetisk strålning.
- GigaHertz Centrum (Chalmers) omfattar trådlösa kommunikations- och sensorsystem baserade på högfrekvensteknik, till exempel mobil telekommunikation och radarteknik.
- Mobile Life Centre (Stockholms universitet) omfattar FoU om mobila tjänster och IT i vardagslivet.
- iPack Center – Ubiquitous Intelligence in Paper and Packaging (KTH) ska vara en multidisciplinär forskningsplattform som etablerar samarbete mellan skogs-, elektronik- och biomedicinindustri inom områdena intelligenta papper och förpackningar för biomedicinska tillämpningar.
- Next Generation Innovative Logistics – NGIL (Lunds universitet).
- Centre for ECO<sub>2</sub> Vehicle Design (KTH).

- Samot – Service and Market Oriented Transport Research Group (Karlstads universitet) ska utveckla kollektivtrafiken genom en specifik satsning på tjänstutveckling.

### *Mistra*

*ProEnviro* är en satsning på innovativa forskningsidéer för miljöanpassad produktframtagning och stärkt konkurrenskraft hos små och medelstora företag. Projekten ska ske i samarbete mellan industri och högskola, universitet eller forskningsinstitut. ProEnviro omfattar totalt 60 miljoner kronor och pågår till och med 2010. Mistra finansierar större forskningsprogram inom miljöområdet med årliga bidrag på 5–10 miljoner kronor. Bland programmen finns för närvarande cirka 10 program men inriktning mot nya miljötekniska lösningar, exempelvis nya metoder för antifouling av båtbottnar, domesticering av nyttiga mikroorganismer, och olika aspekter av bioraffinering.

Med programmet *Urban Future* vill Mistra etablera ett svenskt världsledande centrum för hållbar stadsutveckling. Enligt planerna ska ett framtida Mistra Center for Urban Future startas i januari år 2010, med en finansiering på cirka 15 miljoner kronor per år för de första två åren, medan den årliga finansieringen för två följande fyraårsperioder kan vara upp till 15 miljoner kronor.

Projekt inom Mistras program *Idéstöd* ska bidra till att förverkliga nyskapande forskningsprojekt med stor potential för en bättre miljö. Ett idéstödsprojekt ska ha starka inslag av djärighet, originalitet och kreativitet. Även om inte denna utlysning exklusivt handlar om miljöteknik, har sådana projekt varit vanligt förekommande. Ett aktuellt intressant exempel är framtagande av en fjärrstyrd mikro-ubåt, som skulle kunna ta sig ned till otillgängliga platser som Vostoksjön i Antarktis ismassor eller otillgängliga grottsystem.

### *Naturvårdsverket*

Naturvårdsverket finansierar forskningsprogram inom miljöområdet (med en årlig budget på cirka 80 miljoner kronor), som påverkar eller ger

förutsättningar för miljöteknikens utveckling. Verkets FoU-insatser är vanligtvis tvärvetenskapliga och styrmedelsorienterade. De pågående program som har störst anknytning till miljöteknik är:

- *Livscykelhänsyn i integrerad produktpolitik* (2005–2008). Forskningsprogrammet Förutsättningar för livscykelhänsyn i integrerad produktpolitik (FLIPP) visar hur lagar, skatter och miljömärkning påverkar olika grupper av människor. Programmet ska också ta fram hållbara system för produktion och konsumtion av varor som gynnar både företag och miljö.
- *Climatools* (2006–2009). Forskningsprogrammet *Climatools* ska ge berörda aktörer en bättre grund för att ta fram anpassningsstrategier inför den pågående klimatförändringen.
- *Miljöstrategiska verktyg* (2003–2008). Forskningsprogrammet Miljöstrategiska verktyg (MIST) ska lyfta fram olika sätt att nå miljökvalitetsmålen och att studera hur myndigheternas miljöprövningar kan bli mer effektiva och verkningfulla.
- *Hållbar avfallshantering* (2006–2009). Forskningsprogrammet ska identifiera styrmedel och andra strategiska beslut, som gör det möjligt att fortsätta utvecklingen mot en mer uthållig avfallshantering.
- *Hållbar Sanering* (2004–2008). Kunskapsprogrammet Hållbar Sanering är en del av Naturvårdsverkets arbete med att nå miljökvalitetsmålet Giftfri miljö. Programmet har gett myndigheter, forskare och företag bidrag för olika aktiviteter i syfte att stärka utvecklingen och kunskapsspridningen inom området efterbehandling av förorenade områden. Bedömningar av tekniska metoder för sanering har skett inom programmet.

### **2.1.2 Demonstrationsanläggningar och goda exempel**

Att skapa nya och förmedla kunskaperna från befintliga demonstrationsprojekt med god miljöteknik är en viktig åtgärd, som stärker både utbudet av och efterfrågan på bra miljölösningar. Demonstrationsprojekt kan fungera som goda exempel, som visar vilka teknologier och praktiska lösningar som finns tillgängliga, och vilka positiva miljömässiga och

ekonomiska effekter de har. Utan tillgång till demonstrationsanläggningar på hemmamarknaden, har miljöteknikföretagen svårt att få internationella genomslag.

Spridning av information om befintliga demonstrationsprojekt och goda exempel är ett område där Sverige har omfattande erfarenheter. Många myndigheter och branschorganisationer arbetar i dag med detta. Regeringen fortsätter att driva på denna utveckling genom att under 2008 ha gett Delegationen för hållbara städer i uppdrag att identifiera och sprida kunskap om goda exempel inom sitt område.

Swentec har fått i uppdrag av regeringen att organisera en nationell karta över demonstrations- och referensanläggningar inom miljöteknik. Denna nationella satsning kommer vara en plattform för samverkan mellan alla svenska aktörer inom svensk miljöteknik. Denna karta kommer att gälla all miljöteknik och ha både ett system- och produktfokus. Fokus kommer framför allt att ligga på att åstadkomma affärer och målet är att berörda företags säljorganisationer ska vara engagerade i besöken på referensanläggningarna. Konceptet bygger på samverkan med andra aktörer såsom regionerna för utbyte av information och praktisk hantering av besöken.

Nya pilot- och demonstrationsläggningar måste också skapas. Pilot- och demonstrationsprojekt är mitt i värdekedjan från FoU-insats till fullskaligt marknadsupptag, och bygger alltså en brygga mellan innovationsinsatser och en storskalig implementering av god miljöteknik. Regeringen finansierar ett antal strategiska insatser som syftar till att skapa demonstration av ny miljöteknik, främst då inom områdena energi- och fordonsteknik, förnybar energiförsörjning, andra generationens biodrivmedel, nya hållbara stadsdelar och innovativ produktutveckling. Dessa initiativ beskrivs närmare i andra delar av avsnitten 2–4.

## 2.2 TEKNIKPLATTFORMAR OCH TEKNIKUTVECKLING

### 2.2.1 Teknikplattformar

Teknikplattformar sammanför forskare, näringsliv, finansinstitut, beslutsfattare och andra berörda parter för att skapa en långsiktig vision av forskningsbehoven och framtida marknadsutvecklingar. Inom europeisk forskningspolitik spelar teknikplattformar i dag en viktig roll för att anpassa forskningen till industrins krav så att teknologierna kan kommersialiseras med en hög grad av industriell relevans. Det finns mer än 30 teknikplattformar, de flesta med en tydlig relevans för miljöteknikområdet; skogsteknik, bränsleceller, solceller, vattenförsörjning och reningsteknik, med flera. Sverige är representerad i drygt hälften av alla plattformar, och har en omfattande representation i bland andra Forest based sector TP (Forestry) och European Biofuels TP (Biofuels).

Sverige hade en starkt drivande roll när Skogsplattformen, The Forest-based Sector Technology Platform, etablerades 2004. Idag deltar 27 länder och tillsammans har man tagit fram en strategisk forskningsagenda för skogssektorn. Plattformen har en egen organisation och konferenser och seminarier arrangeras årligen.

Ett europeiskt samarbete i form av en JTI, Joint Technology Initiative, för forskning och demonstration inom vätgas- och bränslecellstekniken lanserades i oktober 2008. JTI:n ska ledas av europeisk industri, men även universitet och representanter från regioner och medlemsstater har inflytande. Målet är att vätgas- och bränslecellsteknik ska vara kommersiellt i Europa 2010–2020.

### 2.2.2 Verifiering av miljöteknik

Principen bakom verifiering av miljöteknik (Environmental Technology Verification, ETV) är att förse användare av miljöteknologi med pålitlig information om hur nya miljöteknologier fungerar och deras eventuella miljöpåverkan. Tanken är att på detta sätt påskynda marknadens acceptans och därmed införandet av miljövänliga teknologier. ETV-systemet kan öka tryggheten hos kund genom att erbjuda en tredjeparts säkerhet.

Det är positivt att metoder och tekniker granskas och utvärderas med avseende på miljöprestanda. Det finns dock en risk för att införande av ETV-system på EU-nivån skapar inträdeshinder för nya teknologier och nya företag.

Sverige deltar via Svenska Miljöinstitutet IVL som en aktiv part i ETV-projektet TRITECH. Projektet löper 2006-2009, och finansieras av EU:s LIFE-program. Projektet syftar till att utveckla metoder för att engagera olika företag och andra aktörer att testa och verifiera miljöteknik, och att testa 15–20 teknologier inom tre områden: sanering av förorenad mark, energi och avloppsvattenbehandling.

### 2.2.3 Tekniska forskningsinstitut

#### *SP Sveriges Tekniska Forskningsinstitut*

SP är en koncern av forskningsinstitut för tillämpad teknisk forskning. SP har många insatsområden med anknytning till miljöteknik. SP stöder utvecklingen av hållbara energisystem, till exempel genom forskning och utvärdering som syftar till effektivare energianvändning i byggnader och industrier. SP deltar också i utvecklingen av effektivare och mera klimatneutrala framtida energilösningar, med energiomvandling, energi ur avfall och förnybar energi. Viktiga kompetensområden är:

- *Klustret Waste Refinery* syftar till att systematiskt utvärdera, utveckla, demonstrera och integrera olika tekniker för effektiv energi- och resursutvinning av avfall. Fokus ligger på systemanalys samt teknikutveckling av termisk och biologisk konvertering av avfall till energi- och materialprodukter.
- SP Energiteknik ansvarar för *Heat Pump Centre (HPC)*, ett internationellt informationscentrum som ska främja utvecklingen av värmepumpande tekniker. Medlemmar från 11 länder, däribland USA och Japan, är engagerade i programmet. HPC:s uppgift är att föra ut information för att på så sätt initiera forskning och skynda på den tekniska utvecklingen av värmepumpar och kylteknik.

- *Certifiering av produkter och ledningssystem*. SP-koncernen har en omfattande certifiering som sträcker sig över många branscher, produkter och teknikområden. SP Certifiering utfärdar certifikat och typgodkännanden enligt en lång rad standarder. SITAC är ett certifieringsorgan för produkter och personer i Sverige inom bygg-, installations- och anläggningsområdet, med möjlighet att assistera företag såväl inom landet som i övriga Europa.

#### *IVL Svenska Miljöinstitutet*

IVL Svenska Miljöinstitutet är ett fristående och icke vinstdrivande forskningsinstitut som sedan 1966 arbetat med lösningar på miljöproblemen i samhället och hos företag. IVL har en partssammansatt styrelse där näringslivet utser hälften av ledamöterna och regeringen hälften. IVL har cirka 170 medarbetare varav 26 procent har forskarutbildning och 63 procent har civilingenjörs- eller annan akademisk utbildning. IVL arbetar med klimat och energi, hållbart samhällsbyggande, luft och transporter, hållbar produktion, produkter och avfall samt vatten.

IVL leder det av EU-kommissionen finansierade projektet The EU-China CDM Facilitation Project som är EU:s största kapacitetsuppbyggnadsprojekt i Kina. Projektet utförs under perioden 2007–2010 i samarbete med Kinas ledande forskningsinstitut och centrala myndigheter inom klimatområdet samt framstående CDM-expertter i Europa.

### 2.2.4 Miljöteknik från högteknologiska framtidsbranscher:

#### IT, bio-, rymd- och nanoteknik

Gemensamt för dessa framtidsbranscher är att de är kunskapsintensiva branscher, som Sverige och andra medlemsstater satsar på, nationellt och regionalt. De är också generella främjande (enabling) teknologier, som delvis redan har, men i ännu större utsträckning skulle kunna leda till, betydande miljövinster i många samhällssektorer. Gemensamt för dem är också att på dessa områden har Sverige en framskjuten position, och branscherna har betydande andelar av svensk industri och sysselsättning.

*IT-teknologi* inklusive telekom-lösningar kan skapa viktiga verktyg för

att minska miljöbelastningen och i stället skapa miljönytta i andra sektorer. Det finns en mängd innovativa IT- och telekomlösningar som minskar miljöbelastningen inom en rad områden i samhället. Lösningar som kan ersätta fysiska resor, effektivisera och optimera transporter och möten, bättre styra och reglera processer inom industrin och spara energi och andra resurser inom boende och byggande. Miljöteknik inom IT-branschen handlar också om att göra den egna branschen mer miljöanpassad genom att minska sina produkters miljöpåverkan, bland annat arbete för att minska energiåtgången. Återvinning av IT-produkter är ett annat område där det görs insatser. I regeringkansliets nationella förstudie om IT för miljön från 2008 föreslås insatser när det gäller den offentliga sektorns egen IT-användning, intelligenta transporter, samt IT som en del av den hållbara staden.

Den svenska IT- och telekomindustrin har på branschnivå startat upp det gemensamma projektet *Grön IT*, som bland annat ska utveckla ett verktyg för hur man för in grön IT i den egna verksamheten. Energimyndigheten arbetar med att en förbättrad energistatistik, där energianvändningen hos IT-utrustning är en viktig del. KTH:s *Centre of Excellence for Sustainable Communications* ska utveckla innovativa tillämpningar av medie- och kommunikationsteknik som bidrar till en hållbar utveckling, där nya användarbaserade tjänster, produkter, miljöer, affärsmodeller, metoder och verktyg ska underlätta och möjliggöra samarbete mellan människor som befinner sig på olika platser. Miljöstyrningsrådet utvecklar idag upphandlingskriterier för IT-produkter. Ett arbete pågår för att skapa kriterier för telekomprodukter. Vinnova har nyligen fått ett regeringsuppdrag om grön IT, se avsnitt 1.

*Bioteknik* är en bred grupp av tekniker som bygger på att använda organismer, delar av organismer eller biokemiska produkter som till exempel enzymer för tekniska syften. Sverige har för närvarande den fjärde största bioteknikindustrin i Europa (på nionde plats globalt) och har fler företag per capita inom området än någon annan nation. Totalt sysselsätter läkemedels- och bioteknikbranschen cirka 50 000 personer i Sverige. Bioteknik kan användas direkt för miljösyften (miljöbioteknik),

till exempel för metoder att rena utsläpp eller sanera förorenad mark. Inom industrier som exempelvis pappers- och massa, livsmedel, foder, textil och läkemedel kan bioteknik öka processutbytet, minska energiåtgången och avfallsmängder.

Regeringen har målet att *Sverige ska bli ett av världens fem bästa bioteknikländer*, genom förstärkt immaterialrätt, bättre koppling mellan forskning och riskkapital, och förstärkt samarbete mellan forskning, industri, högskola och hälso- och sjukvården samt mer omfattande deltagande i internationella program. Kopplingen bioteknik – miljöteknik finns på ett antal områden, till exempel sanering av förorenad mark med hjälp av mikroorganismer, vattenrening med biologiska metoder, tillämpningen av bioteknik för mer miljöanpassade industriella produktionsprocesser, bioteknik för produktion av förnybara bränslen och energibärare. Ett antal tillämpade forskningsprogram finns, finansierade av Mistra, Formas och Vinnova.

*Rymdteknik* kan också bidra till att främja och skapa god miljöteknik. Utan satellitdata skulle vi ha en betydligt sämre översikt av tillståndet för klimatet och miljön. Sverige är långt framme när det gäller utveckling av fjärranalystillämpningar, och bidrar också med data genom den svenska miljösatelliten Odin. Storskaliga miljöproblem kräver nya övervakningsmetoder, därför är satellitbaserade system som GMES – Observations-system för global miljöövervakning och säkerhet viktiga. Under 2008 lanserades Saccess, en unik satellitbildsdatasystem med satellitbilder över Sverige som uppdateras med nya rikstäckande bilder. Saccess kan användas för att studera landskapsförändringar inom till exempel jord- och skogsbruk, miljöanalys och planering. Informationen är enkelt åtkomlig via Internet. Saccess väntas ge upphov till nya tekniker, användningsområden och nya företag. Flera svenska miljömyndigheter använder satellitdata operativt. Sedan början av 2000-talet har svenska Skogsstyrelsen årligen använt satellitbilder för att följa upp skogsavverkningar vilket har effektiviserat deras uppföljning avsevärt och fått internationellt intresse. Naturvårdsverket karterar all skyddad skog med satellitbilder för en enhetlig beskrivning av innehållet.



Ett annat exempel på de stora miljövinster som fjärranalys kan leda till är användningen av satellitbilder i den svenska isbrytartjänsten. Bilderna visar det aktuella isläget och därmed bästa vägen för isbrytarna. Genom denna teknik har isbrytarna minskat bränsleförbrukningen med 10–20 procent, bränslekostnaderna med 1,1–2,0 miljoner kronor, utsläppen av NO<sub>x</sub> med 30–70 ton och utsläppen av SO<sub>2</sub> med 1,2–2,5 ton. Alla de fartyg som drar nytta av isbrytartjänsten reducerar sin bränsleförbrukning på motsvarande sätt.

Inom rymdverksamheten utvecklas nya tekniska lösningar för energi, material och sensorer, som i många fall har miljörelevans. Svenska företag arbetar också med att göra rymdverksamheten mer miljövänlig, till exempel genom att utveckla ett miljövänligt bränsle för styrning av satelliter och raketer. Flera länder har visat intresse för det gröna bränslet.

Ytterligare en aspekt av rymdverksamhetens koppling till miljöteknik är den utveckling som görs för bemannade rymdfärder och permanenta bosättningar utanför jorden. Där ingår arbete med så kallad »life support« (tillgång till luft, vatten och mat). Det omfattar till exempel kretslopp med en hög grad av slutenhet där till exempel vatten är en dyrbar resurs som måste återvinnas. Detta är teknik som även kommer till nytta i arbetet med hållbara städer på jorden. Projektet *HabLab* på Chalmers tekniska högskola ska utveckla lokala kretsloppsanpassade VA-lösningar, självreparerande väggar och nya teknologier för dagsljusinsläpp i byggnader, allt som miljöteknisk spin-off från rymdteknik.

*Nanoteknik* – att skapa strukturer i nanometerskalan – är inte ett lika utvecklat teknikområde som de tre ovan. Svensk nanovetenskaplig och nanoteknisk forskning håller dock hög internationell nivå inom ett antal områden. Det svenska innovationssystemet kring nanotekniska applikationer är ännu i sin uppbyggnadsfas. Det finns redan idag en stor potential för miljöområdet där nanoteknik kan skapa nya möjligheter. Som exempel kan nämnas förnybar och uthållig energitillförsel från sol, vind och bioenergi, rening av luft och utsläpp till vatten, sanering av mark, minskad energiförbrukning i olika applikationer och minskade utsläpp från förbränningsmotorer. Nanoteknik – i synnerhet användning av partiklar

i storleksordning nanometerområdet – kan dock i vissa fall ha negativa aspekter för miljö och hälsa – denna problemställning bevakas i Sverige av Kemikalieinspektionen.

Vinnova har tidigare finansierat FoU inom nanoområdet inom ett antal program, såsom till exempel BioNanoIT och Mikro- och nanosystem. Nanoteknik har också ingått som en naturlig del inom Vinnova-satsningar som till exempel Designade material och Vinn Excellence Center. Vinnova har i maj 2008 påbörjat finansieringen av området *Grön Nano* – Nanoteknik till nytta för miljöområdet.

## 2.3 KOMMERSIALISERING OCH MARKNADSUPPTAG

Det handlar både om att hjälpa till att vidareutveckla själva idéerna, vare sig det handlar om produktutveckling eller att utveckla bredare miljötekniklösningar, samt att stödja med finansiering för företagens utveckling och expansion. Dessa två processer är tätt knutna till varandra.

### 2.3.1 Den offentliga stödstrukturen

Det finns ett antal större offentliga aktörer som bistår med finansiering i sådd, uppstarts- och tillväxtfaserna för miljöteknikföretag, på en rad olika sätt. De är främst Almi Företagspartner, Industrifonden, Innovationsbron, Nutek och Vinnova. Dessa aktörers stöd och roller beskrivs närmare i avsnittet 3.2.1 Offentlig finansiering av de tidiga faserna. En del av den tidiga finansieringen kanaliseras också på ett naturligt sätt via inkubatorerna.

### 2.3.2 Fånga upp idéer och starta företag

En majoritet av de svenska inkubatorerna är knutna till universitet och högskolor. Innovationsbron är en mycket viktig aktör inom inkubatorområdet i Sverige, och stöttar/driver 19 inkubatorer inom det nationella inkubatorprogrammet. De flesta inkubatorer har hittills inte en särskild profil mot miljöteknik, men på senare tid har profilering inom miljöteknik

blivit vanligare. Det finns ett drygt fyrtiotal inkubatorer i Sverige varav 13 stycken har uttalat att de har fokus på miljö och miljöfrågor, till exempel Swedish Cleantech Incubators. Flera svenska myndigheter har medel för inkubatorsverksamhet:

- Nutek har cirka 10 miljoner kronor under 2009, för att stödja en satsning på privata företagsinkubatorer, som ett komplement till de offentliga dito.
- Vinnova har sedan 2003 genomfört ett program för att stödja utvecklandet av högkvalitativa inkubatorer i Sverige, bland annat inom programmet Vinnkubator, under senare år med en budget på cirka 150 miljoner kronor. Programmet har utvärderats vid flera tillfällen av internationell expertis, med goda betyg.
- En annan satsning för att ytterligare vidareutveckla svenska inkubatorer är Nyckelaktörsprogrammet, som startades under 2006, med en budget på 25 miljoner kronor per år. Programmet syftar till att utveckla kompetens, metoder, processer och strukturer för att göra nyckelaktörer i det svenska innovationssystemet mer professionella i sina roller när det gäller samverkan mellan forskningsaktörer, företag och andra aktörer i det omgivande samhället samt nyttiggörande av kunskaper och kommersialisering av forskningsresultat.

Regeringen har avsatt 75 miljoner kronor till sju universitet och högskolor som ska starta så kallade *innovationskontor* där forskare ska få hjälp med att ta patent och hitta riskkapital.

### 2.3.3 Miljötekniktävlingar

*Venture Cup* är en affärsplanstävling som startades 1998. Sedan starten har totalt 8 605 affärsidéer deltagit. Energimyndigheten är nationell partner till Venture Cup. Cirka 5 procent av idéerna i Venture Cup har energirelevans.

*Miljöinnovation* arrangerades för tionde gången under våren 2008, och drivs av region Halland, med finansiellt stöd av bland annat Nutek, Vinnova, Energimyndigheten och Swentec. Tävligen är öppen för alla

med en kommersiellt gångbar miljöinnovation som minskar miljöbelastningen. Av den totala stipendiesumman på 350 000 kronor per år får de bidrag som går till final, vilket är de 10 till 15 bästa, ett utvecklingsstipendium på 10 000 kronor. En stor andel av miljöinnovationerna som deltar i tävlingen är energirelaterade.

### 2.3.4 Affärsängelnätverk

En affärsängel kan definieras som en privatperson som investerar kapital i och tillför affärsnärlig kunskap till onoterade tillväxtföretag med vilka de inte har en familjeanknytning. En del av affärsänglarna i Sverige är delaktiga i något av de affärsängelnätverk som finns i Sverige. Enligt studien *Affärsängelnätverkens aktiviteter 2007* från SVCA spelar nätverken en allt viktigare roll i arbetet med att matcha entreprenörer som söker kapital med affärsänglar som söker intressanta projekt att investera i. Studie visar också att 54 procent av affärsänglarna är intresserade av Cleantech som investeringsområde.

## 2.4 SLUTSATSER OCH REKOMMENDATIONER

### *Integrerade stöd- och finansieringssystem för hela värdekedjan/ produktutvecklingskedjan*

Det svenska innovationssystemet för miljöteknik har idag en obalans som består i svårigheter för företagen att få finansiering i mitten eller de senare faserna i värdekedjan. Detta är inte enbart ett svenskt fenomen.

En slutsats av både svenska och andra europeiska erfarenheter är att det behövs bättre former för finansiering och andra stödstrukturer för att skapa finansiering av verksamheter som befinner sig mitt i värdekedjan/ produktutvecklingskedjan – mitt emellan FoU-insatser och storskalig internationell kommersialisering. Stöd och finansiering behövs för att skapa pilot- och demonstrationsanläggningar, och också för marknadsintroduktion av miljöanpassade varor och tjänster. Ökat stöd behövs också för att öka efterfrågan på de miljödrivna marknaderna och för att skapa

mötesplatser och arenor för kontakter mellan företag, kunder och finansierare av olika slag.

En andra slutsats är att utveckling av stöd- och finansieringssystem både på nationell och gemenskapsnivå bör vägledas av möjligheten att skapa ett system där hela stöd- och finansieringskedjan hänger ihop utan besvärande glapp och diskrepanser, så att finansiering av FoU, efterföljs av finansiering av demoanläggningar mitt i värdekedjan och andra finansierings- och stödformer för nationell och global kommersialisering.

En tredje slutsats är att mångfalden av aktörer, stödsatser och finansieringsformer är svåröverskådlig, i synnerhet för små och medelstora företag. Därför behövs insatser för information, utbildning och nya samverkansformer mellan företagsstödjare för att åstadkomma lätta sökvägar eller enkla ingångar i systemen («No wrong door» – se slutsatser och rekommendationer i avsnitt 3).

#### *Demonstrationsanläggningar och »best-practice examples« inom miljöteknik*

Det finns ett behov att synliggöra alla olika demonstrationsanläggningar av miljöteknik som finns redan nu och är på väg att realiseras inom kort i Sverige, för att öka intresset från och tillgängligheten för både utländska och inhemska intressenter. Naturvårdsverket arbetar med spridningen av goda projektresultat och verksamheter från LIFE, nationella investeringsprogram och goda miljölösningar. Delegationen för Hållbara städer ska arbeta med goda exempel som rör hållbara stadsdelar. Swentec har fått i uppdrag av regeringen att organisera en nationell karta över demonstrations- och referensanläggningar inom miljöteknikområdet. Ökad tillgänglighet och synlighet av miljötekniklösningar i ett praktiskt sammanhang skulle förbättra informationsutbyte mellan medlemsstaterna, öka medvetenheten inom näringslivet och för upphandlare inom offentlig sektor och allmänheten om miljöteknikens ekonomiska och miljömässiga potential, samt gynna spridningen av svensk miljöteknik internationellt.

Webbaserade verktyg skulle förhållandevis resurseffektivt kunna visa upp hållbara tekniklösningar på miljöproblemen, som kan nå många

målgrupper och också skapa goda referenser för företagen och andra aktörer. Det som Swentec och andra aktörer gör för att lyfta fram demonstrationsanläggningar och goda exempel bör kunna berika europeiska kunskaps- och informationskällor, framför allt EU-organs webbplatser, databaser och kunskapsammansättningar. I detta sammanhang är det viktigt att informationen är lätt att hitta, ingår i ett överskådligt sammanhang och finns i datorsystem som upplevs som användarvänliga.

#### **System för »Environmental Technology Verification«**

Det är positivt att metoder och tekniker granskas och utvärderas med avseende på miljöprestanda. Det finns dock en risk för att införande av ETV-system på EU-nivån skapar inträdeshinder för nya teknologier och nya företag. I synnerhet gäller detta små och medelstora företag, även om ETV-systemet är ett frivilligt åtagande. Det är inte heller uppenbart vilka positiva effekter ett europeiskt ETV-system skulle tillföra, utöver liknade system som redan finns, som till exempel dagens EPD-system. Ett europeiskt ETV-systems mervärde utöver existerande system, och dess effekter på de mindre företagen bör nog analyseras.

#### *Ny miljöteknik från högteknologiska framtidsbranscher:*

##### *IT, bio-, rymd- och nanoteknik*

Det finns flera skäl som talar för att tillse att teknikutveckling från dessa kunskapsintensiva nya teknikområden dels i ökad utsträckning kan bidra till att skapa ny miljöteknik, dels att den miljöteknik som redan finns inom dessa områden synliggörs bättre. En möjlighet skulle kunna vara att genomföra en förstudie hur »miljö-spinoff« från dessa framtidsbranscher kan främjas. Ett annat steg för att stödja förslaget skulle kunna vara att arrangera ett ETAP Forum i Sverige, med temat »Vad kan avancerade teknologilösningar från andra områden göra för miljöteknikområdet«.



### 3 Förbättrade villkor och förutsättningar för miljöteknikmarknaden

Att skapa allt bättre förutsättningar för utvecklingen av miljöteknikmarknaden kräver åtgärder inom ett antal områden. Miljöteknikutvecklingen drivs framåt framförallt av efterfrågan, som i sin tur kan ökas av en rad olika styrmedel, ekonomiska och andra styrmedel. Politiska mål och mål för miljöprestanda hos varor, processer och tjänster är också en viktig drivkraft. För att marknaden och miljöteknikföretagen ska utvecklas behövs också finansiering, för alla delar av värdekedjan. Samverkan mellan grupper av företag, och mellan företag, myndigheter och högskola kan också skapa goda förutsättningar för att främja miljöteknikförtagandet och öka utbudet av god miljöteknik.

#### 3.1 PRESTANDAMÅL

##### 3.1.1 Definition av Performance Targets (prestandamål) som begrepp

Miljöprestandamål för Performance Targets är ett viktigt instrument i miljöpolitiken, som också är teknikdrivande. Sverige har deltagit i arbetet med att definiera Performance Targets-begreppet utifrån ett ETAP-perspektiv. Chalmers och Göteborgs Universitet har varit värd för en inledande workshop i oktober 2004, och har sedan deltagit i två EU-projekt, PT-PRO (om Performance Targets för processer) och PT-PILOT (framtagande av 2 pilot-PTs).

##### 3.1.2 Programmet för energi-effektivisering (PFE)

Den tillverkande industrin, som tidigare haft nollskattesats på den el som används i tillverkningsprocesserna, har fått en möjlighet att undvika en extra elskatt på 0,5 öre/kWh, om man deltar i PFE, som är ett femårigt program för energieffektivisering. Företaget åtar sig att under de två första åren införa ett energiledningssystem och genomföra en energikartläggning för att analysera företagets potential att vidta åtgärder som

effektiviserar energianvändningen. Företagen åtar sig också att under programtiden genomföra eleffektiviserande åtgärder som har en återbetalningstid som understiger tre år. I januari 2007 deltog 117 företag i programmet. Totalt använder företagen cirka 30 TWh el per år i sina tillverkningsprocesser, vilket innebär att de genom programmet får en total skattenedsättning på cirka 150 miljoner kronor per år. Det finns möjlighet för fler företag att ansluta sig fram till och med år 2009.

Utvärderingar som gjorts prognostiserar en total effektivisering på drygt 1 TWh el per år till en total investeringskostnad om drygt 1 miljard kronor. Ungefär hälften av eleffektiviseringen återfinns inom produktionsprocesserna och den andra hälften inom hjälpsystem som till exempel pumpar, fläktar och övriga motordrifter. Åtgärderna har ofta en mycket kort återbetalningstid. Utöver de ovan beskrivna åtgärderna ska PFE-företagen även ta hänsyn till livscykelkostnaden (LCC) vid inköp av elkrävande utrustning och vid projekteringar, ändringar och reoveringar. Detta kommer att innebära ytterligare effektiviseringar under de kvarvarande tre åren i programmet.

##### 3.1.3 Ekodesigndirektivet

Ekodesigndirektivet för energianvändande produkter antogs av EU år 2005 och omfattar produkter som behöver energi för att fungera. Direktivet är ett ramdirektiv som innebär att tillverkare av energianvändande produkter redan under produktutvecklingsprocessen måste vidta åtgärder för att minska produktens energiförbrukning och påverkan på miljön. Några specifika krav eller övergripande mål för energibesparing för de enskilda produkterna finns ännu inte, men fokus ligger på produktens energianvändning och annan miljöpåverkan under hela livscykeln – från utvinning av råvaror till skrotning. Uppskattningsvis bestäms 80 procent av produktens totala miljöpåverkan under produktutvecklingsfasen.

I Sverige trädde lagen om ekodesign i kraft 1 maj 2008. Arbetet pågår inom EU med att ta fram produktkrav och Sverige representeras av Energi-myndigheten som samlar in synpunkter på förslag till produktkrav, både från andra myndigheter och från branschorganisationer, industriföretag,

importörer samt andra som berörs. Lagen är ett incitament för att få producenter att satsa på energieffektivisering och syftar till att påskynda introduktionen av ny teknik och energieffektivisering.

#### 3.1.4 Miljöanpassat byggande

Byggsektorns kretsloppsrad och Miljöstyrningsrådet har påbörjat ett samarbete om att ta fram ett program med nationella riktlinjer för miljöanpassat byggande. I programmet ska en lägsta miljönivå sättas som talar om vilka krav olika aktörer ska kunna ställa på varandra och vad konsumenterna kan förvänta sig vad gäller miljöanpassning. Centralt i programmet blir förslag till miljökrav som kan ställas vid upphandling inför nybyggnad av bostäder. Dessa kommer att remissbehandlas via Miljöstyrningsrådets upphandlingsarbete.

#### *Byggsektorns InnovationsCentrum – BIC*

BIC är en förening som arbetar med att utveckla byggsektorn genom att skapa förutsättningar för och driva innovationsprocesser. Detta innebär skapande av nya produkter, processer, tjänster och system som är bärkraftiga på en konkurrensutsatt marknad. Arbetet sker med hjälp av såväl grundläggande som tillämpad forskning och utveckling samt genom implementering i form av pilotprojekt, information, utbildning, standardisering, rekommendationer, fortsatt förbättring och så vidare. Medlemskretsen omfattar byggherrar, förvaltare, projektörer, entreprenörer och leverantörer samt forskande enheter och myndigheter. Ungefär en tredjedel av verksamheten är miljöteknikrelaterad, främst då kopplad till energifrågor.

#### *Goda exempel: Hammarby sjöstad*

Den nya stadsdelen Hammarby sjöstad i Stockholm har visat hur en stadsdel kan byggas med väsentligt lägre miljöpåverkan än vanligt för nybyggda stadsdelar. Det sätt sjöstaden planerades på är unikt, och var nyckeln till att projektet blev en så stor framgång. När stadsdelen byggdes uppmuntrade Stockholms stad byggherrarna att hitta egna lösningar

inom gemensamma ramar, där kretsloppstänkandet, låg energiförbrukning och egen produktion av energi ingick.

Resultatet blev ett område med många parker och gröna stråk. Man satsade på snabba och attraktiva kollektivtrafikmedel, bilpool och vackra cykelstråk. Man använde förnybara bränslen där det gick. För att sänka uppvärmningskostnaderna satsade man på effektiv energianvändning och att återanvända avloppsvattnets spillvärme. Man använde ny teknik för att spara vatten och rena avlopp och erbjuda effektiva sopsorterings-system för att kunna återvinna så mycket material och energi som möjligt.

- Miljöbelastningen är 30–40 procent mindre än en typisk stadsdel från 90-talet.
- Bilanvändandet är 14 procent mindre än i jämförbara stadsdelar i Stockholm.
- Vattenanvändningen är 150 l/person och dag, jämfört med 200 l/person och dag i övriga Stockholm.
- När Sjöstaden är färdigbyggd kommer den att producera hälften av sin energi.

Hammarby sjöstad har väckt mycket stor internationell uppmärksamhet och besöks årligen av över 12 000 branschföreträdare och beslutsfattare från hela världen. Sjöstaden har också fungerat som ett »skyltfönster« och demonstrationsanläggning för svensk miljöteknik, och varit viktig för flera företags miljöteknikförsäljning.

#### 3.1.5 Bygga Bo-dialogen

Bygga Bo-dialogen, är ett unikt samarbete mellan företag, kommuner, myndigheter och regering. Genom frivilliga åtaganden inom Bygga Bo-dialogen vill aktörerna i näringslivet nå längre än lagar och regler. Det gemensamma målet är att före 2025 – inom en generation – nå en hållbar bygg- och fastighetssektor främst inom tre prioriterade områden; hälsosam innemiljö, effektiv energianvändning och effektiv resursanvändning. De 44 aktörer som idag medverkar i Bygga Bo-dialogen är företag och myndigheter inom bygg- och fastighetssektorn, företag som på olika sätt har

beröring med sektorn (till exempel kreditgivare, försäkringsbolag och andra leverantörer av tjänster eller produkter till sektorn) samt kommuner.

De sju Bygga Bo-målen rör ökad andel förnyelsebar energi till år 2015, minskad energianvändning till år 2025, att skapa information om farliga ämnen i byggvaror, miljöklassning kring hälsa och miljöpåverkan av byggnader, utfasning av farliga ämnen i byggvaror, minskning av deponerat byggavfall och ett minskat uttag av naturgrus. Metoderna i dialogen omfattar:

- frivilliga åtaganden från ingående aktörer
- arbete med goda exempel
- miljöklassningssystem av byggnader i samverkan med energideklarationssystemet
- dialog runt samhällsplaneringsfrågor
- fortbildning.

Ett speciellt prioriterat område är utvecklandet av effektiva IT-lösningar för energioptimering i byggnader, i dialog mellan olika aktörer inom byggsektorn. Inom ramen för Bygga Bo-dialogen kan de frivilliga åtagandena i framtiden ges en ökad tydlighet, och kommer att kompletteras med en aktivare uppföljning av levererade resultat. Idéer finns för införande av ekonomiska incitament, till exempel i form av skattelättnader, för de aktörer som genomför krävande frivilliga åtaganden, men det behöver utredas vidare.

### 3.1.6 Programmet Miljödrivna marknader

I maj 2008 lanserade Nutek programmet *Miljödrivna marknader* som under 2008 omfattar tio miljoner kronor. I programmet får små och medelstora företag i Sverige möjlighet att öka sin konkurrenskraft, utveckla sina affärer och sälja sina varor och tjänster på de miljödrivna marknaderna. Programmet stödjer växande företag som i nätverk kan utveckla sina affärer. Det kan också vara flera företag som går samman med systemlösningar för att kunna visa upp eller tillhandahålla varor eller tjänster, gärna i samverkan med kunder. En annan inriktning i

programmet handlar om drivkrafter och hinder för miljödriven tillväxt. Där stöds projekt som syftar till att öka kunskaperna om vilka åtgärder som behövs för att underlätta för mindre företag att lyckas på de miljödrivna marknaderna

## 3.2 MOBILISERING AV FINANSIELLA RESURSER

Tillgång till finansiering är en grundläggande förutsättning för att starta och vidareutveckla företag såväl i miljötekniksektorn som i andra sektorer. Ett gott företagsklimat och tydliga spelregler är andra viktiga positiva förutsättningar. Ett vanligt problem är fortfarande finansiering, särskilt i de tidiga faserna av ett företags utveckling.

Ökade resurser har gjorts tillgängliga längs hela värdekedjan, från forskning och utveckling över pilot- och demonstrationsprojekt till lokal och global kommersialisering. Dessa åtgärder ges idag skarpare fokus på att stödja utveckling och kommersialisering av produkter och tjänster som kan skapa hållbarhet – i synnerhet inom klimat- och energiområdet – och också bidra till ekonomisk tillväxt. Finansiering av utveckling och underhåll av byggnader, anläggningar och infrastruktur styrs alltmer mot att också åstadkomma positiva miljöeffekter och minska energiförbrukning, resursåtgång och utsläpp av växthusgaser.

### 3.2.1 Offentlig finansiering i de tidiga faserna

Det finns ett antal större offentliga aktörer som bistår med finansiering i sådd, uppstarts- och tillväxtfaserna för miljöteknikföretag, på en rad olika sätt. En del av den tidiga finansieringen kanaliseras på ett naturligt sätt via inkubatorerna.

*Industrifonden* bildades av staten 1979 och förvaltar totalt cirka 3,1 miljarder kronor varav 1,6 miljarder kronor är investerade. Investeringarna sker i små och medelstora svenska bolag med potential att växa på en internationell marknad. Industrifonden har en särskild satsning på Cleantech och har under de senaste tio åren investerat omkring

400 miljoner kronor i ett trettiotal företag i denna bransch och räknar med att investera ytterligare 300 miljoner kronor de närmaste åren.

Vinnova är en statlig myndighet under Näringsdepartementet som tillhandahåller stöd i de tidiga utvecklingsfaserna. *Forska & Vax* startades av Vinnova år 2005 med syfte att ge ekonomiskt stöd till små och medelstora företag som, självständigt eller i samarbete, vill satsa på innovativt arbete med FoU. Programmet fokuserar på att nå företag med förmåga och vilja att växa men som tidigare inte satsat aktivt på att höja sin innovativa förmåga med ny kunskap. Tanken är att stärka företagets konkurrenskraft på en global marknad genom ökat kunskapsinnehåll i produkter och tjänster samt att utveckla samarbeten och bygga upp nätverk. Ansökningar från företag med applikationer inom miljö och energi har stadigt ökat. Vid höstens ansökningstillfälle är området miljö och energi det näst största efter bioteknik, och cirka 25–30 miljoner kronor delas årligen ut inom miljöteknikområdet. Söktrycket är mycket stort, cirka 10 gånger så stort som medelsramen.

*Vinnväxt* är en konkurrensutsatt tävling för regioner. Syftet med programmet, som pågått sedan 2001, är att främja hållbar tillväxt i regioner genom att utveckla internationellt konkurrenskraftiga forsknings- och innovationsmiljöer inom specifika tillväxtområden. De vinnande regionerna får tio års finansiering upp till tio miljoner kronor per år. Målet är att vinnarna inom loppet av tio år ska vara internationellt konkurrenskraftiga inom sina respektive områden.

*Vinn nu* vänder sig till nystartade företag som baserar sin verksamhet på forsknings- och utvecklingsresultat. *Vinn nu* startade 2002 och drivs av Vinnova och Energimyndigheten. Varje företag finansieras med 300 000 kronor vardera, och drygt fem företag är inom miljöteknikområdet (inklusive energi).

I Vinnovas *strategi för ökad innovationskraft* i små och medelstora företag betonas behovet av att få fler företag att tidigt delta i utvecklingen av nya produkter och processer genom internationellt affärssamarbete. Det finns ett klart samband mellan tillväxt/export och företagets satsning på FoU. På pilotnivå undersöks hur Vinnova i samarbete med Exportrådet

och andra aktörer genom följdfinansiering av ett FoU-projekt kan möjliggöra för fler små och medelstora företag att inrikta sig på internationella marknader tidigt under utvecklingsstadiet. Många företag saknar tillgång till kompetens att utnyttja immateriella tillgångar. Vinnova har därför tagit fram ett följdfinansieringspaket som är inriktat på att ge företagen en strategisk genomlysning av hur de bör säkra och kan använda immateriella tillgångar.

Nutek är Sveriges centrala näringspolitiska myndighet och arbetar med finansiering, information och rådgivning. Myndigheten arbetar också med *stöd till program och processer för att stärka förutsättningarna för tillväxt i näringsliv och regioner* samt ansvarar för EU:s regionala strukturprogram som främst riktas mot företagets expansionsfas. Inom ramen för strukturfonderna har flera inkubatorsverksamheter kunnat delfinansieras, och Nutek har också fått i uppdrag att stödja privata inkubatorer. Företagsnätverk kan få stöd i affärsutveckling och kommersialisering genom programmet *Miljödrivna Marknader*. Nutek har också ett program för produktutveckling, där även finansiering av utveckling av »miljöteknikprodukter« inryms.

Almi Företagspartner agerar regionalt och kan bistå med *stöd till alla typer av företag* oavsett bransch, tillväxtintresse eller teknikhöjd. Almi bidrar med lån (bland annat så kallade innovationslån) och bidrag (bland annat så kallade förstudiemedel) men framförallt rådgivning.

Innovationsbron ägs av staten till 84 procent och av Industrifonden till 16 procent. Innovationsbron stödjer *forskare, innovatörer och entreprenörer med att omsätta idéer till affärer*. Innovationsbrons arbete är marknadskompletterande och inriktat på projekt och företag i mycket tidiga utvecklingsskedan. Innovationsbrons huvudsakliga instrument är att stötta och driva inkubatorer och att bidra med såddkapital (bidrag, villkorlån och ägarkapital). Innovationsbron agerar både på en nationell och på en lokal basis. Innovationsbron har innehållsmässigt en bred profil, och har inte hittills fokuserat specifikt på miljöteknik, även om många lyckade projekt finns inom denna sektor.

Energimyndigheten erbjuder *finansiering i form av bidrag och vill-*

*korslån*, för att hjälpa såddföretag att få ut produkter på marknaden för att där bli kommersiellt gångbara. Det finansiella stödet är ofta en förutsättning för att bolagen ska kunna attrahera det ytterligare kapital som behövs. För dessa krävs minst 50 procent motfinansiering från näringslivet.

Stödet ges till de företag som har en bra affärsidé och som uppfyller en rad kriterier i form av teknisk uniktet, stor energirelevans samt ett bra team bakom idén. Energimyndighetens arbete baseras på decenniers erfarenhet av målinriktat och långsiktigt arbete med förnybar energi. Detta långsiktiga arbete har genererat kunskap hos Energimyndigheten och används idag för att stödja den framväxande branschen CleanTech Energy. En mångfald av idéer från företag presenteras för Energimyndigheten som därigenom får god rutin och förmåga att bedöma olika affärsförslag.

### 3.2.2 Finansiering via Klimatmiljarden

Klimatmiljarden är en del av regeringens budgetproposition för år 2007, som innebär en total satsning inom klimatområdet på ytterligare en miljard kronor under perioden 2008 till och med 2010. Inom denna satsning finns stora investeringar som relaterar till miljöteknik.

#### Åtgärdernas fördelning, perioden 2008–2010

- Energieffektivisering: Öka energieffektiviteten genom teknikupphandling och marknadsintroduktion av energieffektiv teknik, krav på energideklarationer av byggnader, klimatrådgivning till konsumenter och företagare, informations- och utbildningsinsatser om energieffektivisering. 310 miljoner kronor (+420 miljoner kronor från andra initiativ).
- Pilot- och demonstrationsprojekt för andra generationens biodrivmedel: Stärka Sveriges position som ledande nation i arbetet med att ta fram andra generationens biodrivmedel. 150 miljoner kronor.
- Nätverk för vindkraft: Skapandet av ett nationellt nätverk för vindkraft.
- Energimyndigheten som samordnare, stärka befintliga initiativ och bidra till att nya regionala noder inom området. 40 miljoner kronor.

- Hållbart uttag av bioenergi i jord- och skogsbruket: Öka produktion och förbättra hållbarheten i uttag av biomassa från skogs- och jordbruk. 40 miljoner kronor.
- Klimatinvesteringar i andra länder: Sprida miljövänlig och energieffektiv teknik till andra, framförallt fattiga, länder. 96 miljoner kronor
- Program för hållbara städer: Stimulera stadsbyggnadsprojekt som bidrar till en förbättrad miljö och minskad klimatpåverkan och som underlättar svensk miljöteknikexport. 340 miljoner kronor.
- Klimatforskning: Klimatforskning vid Rosby Centre vid SMHI. 24 miljoner kronor.

### 3.2.3 Finansiering via klimatinvesteringsprogrammen

Naturvårdsverket driver på regeringens uppdrag programmen *Klimatinvesteringsprogrammen* (Klimp) och *Lokala Investeringsprogrammen* (LIP). Avsikten med dessa två program är att främja investeringar som bidrar till en hållbar utveckling på lokal och regional nivå inom hela miljöområdet, men med fokus på åtgärder som också stimulerar sysselsättning och ekonomisk tillväxt. LIP, som avslutades 2002, omfattade investeringar på sammanlagt 6,2 miljarder kronor till projekt för att skapa goda boendemiljöer, rena utsläpp till luft och vatten samt öka den biologiska mångfalden. De 211 program som beviljats bidrag omfattar drygt 1 800 åtgärder och medfinansieras av kommunerna.

Klimp har en liknande utformning som LIP, men med en mer fokuserad inriktning mot åtgärder som minskar klimatpåverkan. Sedan 2003 har Naturvårdsverket beviljat 1,5 miljarder kronor i bidrag till 95 klimatinvesteringsprogram i kommuner, landsting och företag runt om i Sverige. Programmen omfattar i dag cirka 720 åtgärder och en investeringsvolym på totalt 6,6 miljarder kronor. Genomförandet av programmen pågår till och med 2012. Dessa program har varit viktiga bland annat för att utveckla de svenska styrkeområdena biogas och bioenergi. De har också bidragit till att skapa nya hållbara stadsdelar, som Hammarby sjöstad i Stockholm och Västra Hamnen i Malmö. Miljölösningar i dessa nya stadsdelar har varit viktiga referensobjekt för svenska företags miljötek-



nikexport. Naturvårdsverket utvärderar löpande projektresultaten, för att kunna skapa lärande processer och för att föra ut bra demonstrationsprojekt och goda exempel.

### 3.2.4 Finansiering via investeringsstöd för energiomställningar

Energimyndigheten hanterar flera olika investeringsstöd för energiomställningar:

#### *Investeringsstöd till solvärme*

Syftet är att främja användningen av solvärmeteknik för uppvärmning av småhus, flerbostadshus och vissa lokaler. Stöd ges till installation av solvärmeanläggning för tappvarmvatten och uppvärmning. Projektet har varit igång sedan år 2000.

#### *Stöd till konvertering av uppvärmningssystem*

Syftet är dels att minska oljeberoendet och dels att främja en effektiv och miljöanpassad användning av energi och en minskad elanvändning för uppvärmningsändamål i bostäder. Stöd utgår för byte av direktverkande el för uppvärmning till fjärrvärme, värmepump (sjö/jord/berg) eller biobränsle. Stödet för konvertering från direktverkande el startade 2006 och pågår till 2010. Fram till och med 2007 kunde även stöd fås för ersättning av oljeuppvärmning, något som utnyttjades av cirka 50 000 småhusägare.

#### *Stöd för energieffektiva fönster eller biobränsleanläggningar i småhus*

Den som bygger ett nytt småhus kan få stöd för installation av en biobränsleanläggning, till exempel en pelletspanna, som primär värmekälla. Ägare till en- eller tvåfamiljshus kan få stöd vid byte till nya fönster med U-värde på högst 1,2.

#### *Stöd till energieffektivisering och konvertering i offentliga lokaler*

Syftet med stödet är att den offentliga sektorn ska agera som ett föredöme i energiomställningen. Ägare till lokaler som används för offentlig verksamhet kan söka stöd för konvertering från el eller fossila bränslen till

biobränsle, fjärrvärme eller berg-/jord-/sjövärmepump. Stöd ges även till investeringar för effektivare energianvändning och för installation av solceller i offentliga byggnader.

### 3.2.5 Finansiering via EU-program

#### *EU-programmet Life+*

Naturvårdsverket är nationell nod för EU-programmet Life+, som bland annat stödjer demonstrationsprojekt för miljöteknik. Programmet trädde i kraft i juni 2007 med en budget på 2,1 miljarder euro fram till år 2013. Genom att finansiera innovativa projekt som vill demonstrera den tekniska och finansiella livskraften hos miljöteknologier så bidrar programmet till att fylla luckan mellan forskningsfinansiering och riskkapital.

Sverige har beviljats sammanlagt 120 miljoner kronor för ansökningarna 2007, vilket innebär att Sverige tillhör de mest aktiva länderna inom Life+. Med projektägarnas egen delfinansiering innebär det att cirka 250 miljoner kronor satsas på miljöprojekt i Sverige i samband med det första ansökningstillfället för LIFE+.

#### *Competitiveness and Innovation Programme (CIP)*

Det nationella ansvaret för CIP delas mellan Nutek och Energimyndigheten, där den senare ansvarar för Intelligent Energy for Europe och Nutek för resterande delar. Båda myndigheterna bedriver en aktiv uppsökande verksamhet för att hjälpa fler svenska aktörer in i programmen.

#### *Strukturfonderna*

Strukturfonderna skall främja hållbar ekonomisk tillväxt. Huvudsakligt fokus i projekten ska ligga på tillväxtfrämjande insatser inom näringslivsutveckling, forskning och utveckling samt högre utbildning. Tillväxtnäringar, kluster och miljö är teman som kan stödjas i programmet. Inom ramen för strukturfondsarbetet i Sverige prioriteras bland annat insatsområdet innovation och förnyelse. För samtliga strukturfondsprojekt ska horisontella krav om miljö, integration och jämställdhet beaktas. Nutek och Naturvårdsverket har tillsammans gjort en manual för hur

miljö- och miljöteknikaspekter ska bedömas vid programarbete och ansökningsbedömningar. Andelen projekt med positiv miljöpåverkan och med miljöteknikanknytning förefaller öka i många regioner. I två av de åtta regionala strukturfondsprogrammen (Västsvrige och Mellersta Norrland) görs särskilda insatser inom områdena Hållbar stadsutveckling och Energi och miljödriven utveckling.

### *Jeremie*

Jeremie (Joint European Resources for Micro to Medium Enterprises), är ett initiativ från EU-kommissionen och Europeiska Investeringsfonden, EIF. Syftet är att erbjuda marknadskompletterande finansiella instrument inom ramen för strukturfondsprogrammen. Under början av april 2008 stod det klart att det med gällande lagstiftningen blir för tekniskt komplicerat att gå vidare med en Jeremiefond i Sverige. Främsta skälet till detta är lagen om offentlig upphandling.

Nutek och Almi har med stöd av Europeiska regionala fonden finansierat åtta regionala behovsanalyser, en för varje programområde. För att ändå ge programmen chansen att lösa kapitalförsörjningsbehoven hos företag samt ge de aktörer som kan agera medfinansiärer i dessa satsningar möjlighet att samordna sig föreslog Nutek en gemensam utlysning av kapitalförsörjningslösningar. På grundval av behovsanalyserna har regionala utlysningar riktade direkt till finansieringsaktörer verksamma i programområdena genomförts under hösten och vintern 2008–2009.

### **3.2.6 Privat riskkapital**

Riskkapital kan delas in i två huvudkategorier: Venture (start-up och expansion) och Buyout. Venture kapital innebär tillskott som hjälper företagen att utvecklas i de tidiga faserna sådd, uppstart och tillväxt, medan buyout innebär att riskkapitalbolaget går in och köper hela eller delar av företaget.

Riskkapitalaktörerna som verkar inom sektorn för Cleantech Energy kan delas in i generella investerare, som inte har något specifikt sektorsfokus utan som investerar i flera sektorer, och specialinvestorer som

har ett specifikt Cleantech-fokus. På senare tid har flera aktörer gått ut med att de riktar in sig på Cleantech-området. Riskkapitalsituationen inom miljöteknikområdet har klart förbättrats under de senaste två åren. Exempel på detta är följande:

- Sustainable Technologies Fund, som investerar i bolag inom förnybar energi, energieffektivisering, förnybara material och kemikalier samt återvinnings- och reningsteknologier, har dragit in investeringskapital på drygt en halv miljard kronor från svenska och utländska investerare. Bland dessa återfinns både Sjätte AP-fonden samt Tredje AP-fonden.
- Ikea har startat dotterbolaget Ikea GreenTech AB som ska investera cirka 500 miljoner kronor i miljöteknik de närmaste åren. Pengarna ska investeras inom fem områden: solpaneler, alternativ belysning, energibesparing, vattenbesparing och nya produktmaterial. Tanken är att Ikea GreenTech ska hitta företag som genom intressant ny miljöteknik kan få fram produkter som både kan installeras i anläggningar knutna till Ikea och som så snabbt som möjligt kan hamna på plockasjälvlagren i Ikeas varuhus.
- Volvo Technology Transfer skapar också finansieringsstöd för nya miljöteknikföretag. En förutsättning är att de aktuella företagen har verksamheter eller produkter som kan vara relevanta för Volvo. Volvo Technology Transfer har stött nya miljöteknikföretag som till exempel Chemrec, Chromogenics, EL-Forest och EFF Power.
- Sjunde AP-fonden gick i december 2007 ut med att de under tre år ska investera 3 miljarder kronor i onoterade miljöteknikföretag och att cirka hälften kommer att investeras i nordiska bolag, och hälften utanför Norden. Investeringarna kommer att göras inom sektorer som alternativa energikällor, vattenproduktion och återvinning.
- Provider Venture Partners AB (svenskt riskkapitalbolag) och Sitra (Finnish Innovation Fund) lanserade under 2007 en ny riskkapitalfond för miljöteknik, Cleantech Venture Capital Fund, som har sitt säte i Finland och Sverige. Fonden omfattar 100–160 miljoner euro som ska investeras i nordiska företag.

- Nordiska Investeringsbanken kommer att kunna låna ut drygt 14 miljarder kronor till projekt som minskar farliga utsläpp och förebygger effekterna av klimatförändringen. Bland annat kommer satsningarna att göras på åtgärder som innebär införande av förnybar energi samt energibesparing och anpassning till följderna av den pågående klimatförändringen.

### 3.2.7 Kapital för miljöteknik i utvecklingsländer och Östeuropa

Swedfund erbjuder riskkapital och kompetens för investeringar i Afrika, Asien, Latinamerika samt Östeuropa (ej EU-länder). Swedfund investerar tillsammans med strategiska partners. Dessa är i första hand svenska företag som vill etablera sig på en ny marknad eller expandera verksamheten. Swedfund erbjuder riskkapital i form av aktiekapital, lån, garantier och delfinansiering av leasingavtal. Swedfund International AB ägs av den svenska staten.

Swedfund har miljöteknik som ett fokusområde, och har under flera år arbetat med investeringar inom miljöteknik och energi, såsom finansieringen av det sydvästra avloppsreningsverket i St. Petersburg, Ryssland, tillverkning av vattenreningskemikalier, Egypten och Polen, och tillverkning av isoleringsmaterial, Polen. Swedfund arbetar aktivt för att investera tillsammans med både svenska och internationella energi- och miljöföretag med fokus på fattiga länder i Asien, Afrika, Latinamerika och Östeuropa (ej EU) som har stora miljöproblem. Swedfund försöker mobilisera den svenska resursbasen, exempelvis med demonstrationsanläggningar.

EBRD – The European Bank for Reconstruction and Development finansierar projekt och verksamheter i central- och östeuropa samt länder från före detta Sovjetunionen. Inom miljöområdet finansieras framför allt kommunaltekniska projekt inom avfall och VA, infrastrukturuppbyggnad och förnybar energi. Sverige är ett av de större givarländerna.

### 3.2.8 Finansieringsguider

Swentecs finansieringsguide. Swentec har tagit fram en webbaserad guide till finansiering som riktar sig till små- och medelstora miljöteknikföretag för att underlätta kontakten mot de olika organ som finns för finansiering. Guiden utgår ifrån i vilket skede företaget befinner sig och sträcker sig hela värdekedjan från start-up till export. Innehållet är delvis framtaget tillsammans med den grupp för finansiering av miljöteknikexport som består av Swedfund, EKN, SEK, Energimyndigheten, Sida, Exportrådet, Almi och Swentec.

Internationaliseringsguiden (<http://www.internationaliseringsguiden.se>) har kommit till genom ett samarbete mellan ALMI Företagspartner, Exportrådet, Exportkreditnämnden, Svensk Exportkredit och Swedfund. Guiden är en portal som underlättar för alla svenska företag att hitta till rätt aktör för att få råd/hjälp motsvarande sina behov i olika faser av företagets internationalisering. Portalen länkar till de olika aktörer som står bakom guiden och erbjuder en genväg till information/rådgivning och expertkunskap avseende affärsutveckling, utlandsinvesteringar, finansiering, riskkapital och skydd mot betalningsrisker – längs hela värdekedjan.

### 3.2.9 »No wrong door« för små och medelstora miljöteknikföretag

Swentec, Sveriges miljöteknikråd har under 2008 tillsammans med regionala och lokala aktörer att utforma ett webbaserat stöd till småföretag för att hitta rätt stöd och finansiering. Det finns idag många aktörer med erbjudanden till små och medelstora företag både i Sverige och på EU-nivå. Men bilden av alla organisationer, myndigheter och investerare som främjar de mindre företagen är oöverskådlig och företagen har svårt att ta del av de möjligheter som finns. Stödsystemen skulle kunna verka ännu effektivare om företag som är intresserade av att utvecklas inom miljöteknikområdet, enklare och lättare kan få en heltäckande guidning vidare till andra nationella eller EU-baserade aktörer och program.



### 3.3 MARKNADSBASERADE STYRMEDEL

Med styrmedel menar vi de verktyg staten förfogar över för att skapa goda förutsättningar för en viss utveckling eller för att agera pådrivande i en önskvärd riktning. Styrmedel behövs både för att öka utbudet och efterfrågan på miljöteknik. Det handlar i hög grad om att tillämpa och utveckla ekonomiska styrmedel som till exempel den miljöanpassade offentliga upphandlingen, men också att använda andra typer av styrmedel som att ställa krav på »bästa tillgängliga teknik« vid tillståndsprövning av verksamheter, öka miljöhänsynen i produktstandarder, utveckla miljöledningssystem inom både offentlig och privat sektor, förbättra miljörapporteringar från företagen och andra organisationer, öka användningen av miljösystemanalytiska metoder som exempelvis livscykelanalyser, öka andelen och efterfrågan på miljömärkta produkter, samt att öka användningen av miljöstrategiska bedömningar.

#### 3.3.1 Översikt av ekonomiska och andra styrmedel inom miljöområdet

Styrmedel som primärt har miljöpolitiska syften kan i många fall också vara pådrivande inom miljöteknikutvecklingen, inte minst för att öka efterfrågan på god miljöteknik. Naturvårdsverket och Energimyndigheten analyserade 2006 så gott som samtliga ekonomiska styrmedel inom miljöpolitiken i den gemensamma rapporten *Ekonomiska styrmedel i miljöpolitiken*. Ett antal svenska ekonomiska styrmedel (skatter, avgifter, skatteavdrag och bidrag) har visat sig ha god miljöeffekt och goda dynamiska effekter i samhället, till exempel genom att driva på teknikutvecklingen. Myndigheterna bedömer att sektorsövergripande skatter, som koldioxidskatten, är det styrmedel som generellt har bäst förutsättningar att leda till en långsiktigt samhällsekonomiskt effektiv miljöstyrning. Förnybara biodrivmedel är idag befriade från såväl energiskatt som koldioxidskatt. Det bidrar till att stärka dessa bränslens position på marknaden.

Utvärderingar har visat att ett antal övriga styrmedel också är långsiktigt effektiva, baserat på kriterierna kostnadseffektivitet (att de billigaste åtgärderna vidtas först), dynamisk effektivitet (att styrmedlet har

egenskaper som genererar teknisk utveckling och över tiden styr mot de mest kostnadseffektiva lösningarna) samt måluppfyllelse (hur väl ett styrmedel leder till att det uppsatta målet nås). De styrmedel som bedöms som effektiva i denna mening är energi- och koldioxidskatter, svavelskatt, NO<sub>x</sub>-avgift, drivmedelsskatt, miljöklassning av drivmedel och skattedifferentiering, skatt på kadmium i handelsgödsel, trängsel-skatt (Stockholm) samt deponiskatt. Denna analys pekar också på behovet att geografiskt differentiera vissa styrmedel, till exempel de kan relateras till det nationella miljökvalitetsmålet *Ingen övergödning*.

Elcertifikatsystemet och EU:s handelssystem för utsläppsrätter, samverkar framförallt med övriga ekonomiska styrmedel för att nå klimatmålen. Från ett aktörsperspektiv samverkar styrmedelsystemen inom energiproduktionssektorn respektive den energiintensiva industrin. De marknadsbaserade styrmedlen påverkar styrningen samt förutsättningarna för vilka övriga styrmedel som bör kombineras med dessa system.

Även övriga styrmedel än de ekonomiska måste övervägas i en slutlig samlad strategi. För att bedöma om ett ekonomiskt styrmedel är det mest effektiva bör även en jämförelse med andra styrmedel göras. Dessutom samverkar styrmedel ofta, till exempel NO<sub>x</sub>-systemet samverkar med tillståndsprövning, eller exempelvis det ekonomiska stödet för solenergi med informativa styrmedel som riktar sig till målgruppen om betydelsen av solenergininstallationer. För att både utvärdera effekt och bedöma potential bör alla tillämpade och möjliga styrmedel analyseras parallellt.

#### 3.3.2 Elcertifikat

Riksdagen har beslutat att stödet till elproduktion från förnybara energikällor och torv ska komma från elcertifikatsystemet. Elcertifikatsystemet infördes i maj 2003 för att uppnå EU:s målsättningar för produktion av el från förnybara energikällor och kommer att pågå fram till år 2030. Det är ett marknadsbaserat stödsystem som genom att skapa konkurrens mellan olika typer av elproduktion ska sänka produktionskostnader och stärka utvecklingen av ny produktion på sikt. Syftet med systemet är att öka mängden förnybar el från 2002 års nivå med 17 TWh till 2016, och bidra

till att Sverige får ett mer ekologiskt hållbart energisystem. Ett elcertifikat tilldelas elproducenter för varje megawattimme el från förnybara energikällor eller torv som produceras i en godkänd anläggning. Försäljningen av dessa ger producenten ekonomiska resurser för att utöka produktionen av förnybar el.

### 3.3.3 Ekonomiska incitament för att få igång miljöbilsmarknaden

Det finns flera olika typer av styrmedel som inverkar på transportsektorn. Energi- och koldioxidskatter på drivmedel indexuppräknas årligen med hänsyn till prisutvecklingen (KPI). Syftet med energiskatten är främst fiskalt, medan koldioxidskatten syftar till att minska utsläppen av koldioxid från fossila bränslen. Biodrivmedel är undantagna från såväl energi- som koldioxidskatt. Syftet med skattebefrielsen är att främja introduktionen av nya drivmedel och att bidra till det energipolitiska målet försörjningstrygghet genom att stödja användning och inhemsk produktion av biodrivmedel. Den lag om att större bensinstationer är skyldiga att sälja minst ett förnybart drivmedel som gäller sedan 1 april 2006 påverkar utvecklingen inom biodrivmedelsområdet. Lagen stimulerar främst försäljningen av etanol.

Fordonsskatten har huvudsakligen ett fiskalt syfte, men har sedan 1 oktober 2006 ändrats för att öka styrningen mot mer energieffektiva fordon och fordon som drivs med alternativa drivmedel. Skatten baseras på fordonets koldioxidutsläpp istället för, som tidigare, fordonets vikt. Under år 2006 introducerades även en nedsättning med totalt 6 000 kronor på fordonsskatten för dieselpersonbilar med partikelfilter. Skattnedsättning för partikelfilter upphör vid utgången av år 2007, då det bedöms att de flesta nya personbilar med dieselmotor kommer att vara försedda med partikelfilter.

Från och med 1 april 2007 får privatpersoner som köper en miljöbil en miljöbilspremie på 10 000 kronor. Premien, som är tidsbegränsad, ska uppmuntra köp av bränsleeffektiva bilar och bilar som drivs av alternativa drivmedel.

Den 1 augusti 2007 infördes en trängselskatt i Stockholm. Syftet med

trängselskatten är att förbättra framkomligheten och miljön i Stockholm, men även att bidra till att finansiera investeringar i vägnätet i Stockholmsregionen. Därutöver finns en rad andra styrmedel på området, som exempelvis beskattning av förmån avseende fri bil och fritt drivmedel, subventionerad kollektivtrafik samt vägavgifter för viss tung trafik.

### 3.3.4 »Grön upphandling«

Arbetet med att främja »Grön upphandling« har pågått i Sverige och i övriga EU under en rad år. Kriterier har utvecklats, goda exempel finns inom de flesta teknikområden, och alltfler offentliga aktörer tillämpar Grön upphandling. Alltmer interagerar Grön upphandlingsprocessen med andra stödjande dito, såsom Life Cycle Costing (LCC) beräkningar, EPD – Environmental Product Declarations och Miljöledningssystem. Naturvårdsverket har dock slagit fast i en utvärdering att det ännu återstår en hel del innan ett genomslag på bred front uppnåtts.

### 3.3.5 Teknikupphandling

Teknikupphandling är ett styrmedel för att främja utvecklingen av ny energieffektiv teknik. Eftersom upphandlingen sker i form av anbudsförfarande innebär den en slags tävling mellan olika tillverkare. När tävlingsbidragen kommer in testas och utvärderas de av en oberoende part varpå en eller flera vinnare utses. Vinnarna får hjälp med marknadsintroduktion och blir garanterade en viss första beställningsvolym av den nya produkten. Utöver detta medverkar staten med information via en beställargrupp för att ge en större spridning av den vinnande tekniken.

Teknikupphandling är ett styrinstrument för att påbörja en marknadsomställning och att sprida ny effektiv teknik (nya produkter, system och processer). Teknikupphandlingar genomförs i huvudsak inom områdena värme och reglering, varmvatten och sanitet, ventilation, vitvaror, belysning och industri. Energimyndigheten har sammanställt en förteckning över samtliga teknikupphandlingar inom energiområdet som Energimyndigheten och dess föregångare har genomfört. Sedan 1990 talet har 56 olika teknikupphandlingar initierats och delfinansierats. Pågående

teknikupphandlingar är bland annat behovsstyrd ventilation inom nya flerfamiljshus, styr och övervakningssystem för fastigheter, klimatskals-integrerade system för solavskärmning och dagsljusinlänkning, industri-standardiserad information inom sågverksindustrin samt pelletslager för småhus.

### 3.3.6 Innovationsupphandling

Offentlig teknikupphandling har använts framgångsrikt för att få fram nya produkter. Det har i Sverige i huvudsak skett genom dels samarbeten mellan stora offentliga aktörer och privata företag (Televerket – LM Ericsson, Vattenfall – ASEA/ABB, SJ – ASEA/ABB), dels inom försvaret och genom särskilda uppdrag till Energimyndigheten och dess företrädare (STU, Nutek). Eftersom en allt större del av offentlig verksamhet upphandlas från externa utövare, ökar behovet av tjänsteinnovationer. Även processinnovationer vid tillverkning av varor är intressant att främja, inte minst ur miljösynpunkt. Vinnova har, i sitt initiativ för innovationsfrämjande offentlig upphandling, valt att vidga begreppet teknikupphandling till innovationsupphandling.

Idag finns ingen institutionell infrastruktur för offentlig innovationsupphandling, men inom Vinnova har initiativ tagits för att lösa detta, bland annat genom ett pilotprogram.

### 3.3.7 Miljömärkningar och miljöledningssystem

Både miljömärkningar och införande av miljöledningssystem bidrar till att skapa positiva drivkrafter för utveckling av miljöteknik. I Sverige finns en rad olika typer av miljömärken på marknaden:

- Så kallad tredjepartscertifiering: Exempel på miljömärken i denna kategori är den nordiska Svanen. Naturskyddsförningens »Bra Miljöval« och KRAV för ekologiska produkter, samt naturligtvis EU-blomman.
- Miljövarudeklarationer har till syfte att ge jämförbar information om produkters och tjänsters miljöpåverkan. De används i första hand för att ge information mellan företag. Miljöstyrningsrådet registrerar

certifierade miljövarudeklarationer (EPD, Environmental Product Declaration).

- Energimärkning av vitvaror, luftkonditioneringsapparater och luft-luftvärmepumpar, underlättar för konsumenterna att välja energisnålt. Energimyndigheten är tillsynsmyndighet.

Införandet av miljöledningssystem är också ett styrmedel som bygger på frivillighet. Inom näringslivet är det internationella systemet ISO14001 det vanligaste systemet för miljöledningsarbetet i näringslivet, men även EMAS är tämligen vanligt förekommande. Förenklade miljöledningssystem främst för mindre och medelstora företag är också relativt vanliga. Miljöledningssystem driver fram en stor mängd kompetenshöjande aktiviteter, och förmår företagen att anta miljömål och inköpkriterier, vilket i sin tur ökar gynnar en ökad användning av miljöteknik. Sverige är ett av de länder, där penetrationen av dessa system har kommit längst, och antalet företag med miljöledningssystem ökar stadigt. I Sverige ansvarar Miljöstyrningsrådet för EMAS-systemets tillämpning.

Svenska myndigheter har successivt sedan 1996 fått i uppdrag av regeringen att införa och arbeta med miljöledningssystem som bygger på principerna i ISO14001 och EMAS. I dag har nästan alla myndigheter, cirka 220 stycken, fått i uppdrag att införa miljöledningssystem. Ett 50-tal mindre myndigheter har fått så kallade förenklade miljöledningssystemuppdrag, som innebär att de i första hand ska arbeta med miljöpåverkan i den egna administrativa verksamheten.

### 3.3.8 Förbättrad marknadsinformation

Energimyndigheten ger årligen ut marknadsöversikten *Investera i Cleantech*. Denna publikation tar upp trender och statistik i Cleantech-marknaden och informerar om styrmedel och politiska incitament som kan vara av betydelse för investerare i sektorn. Syftet med marknadsöversikten är att ge information om Cleantech-marknaden för att stimulera till fler investeringar inom sektorn. Huvudmålgruppen för publikationen är investerare i Sverige, men marknadsöversikten har även upp-

märksammats av entreprenörer och innovatörer inom sektorn samt politiker och andra aktörer i innovationssystemet i Sverige.

Swentecs översikter över den svenska miljötekniksektorn ges ut dels som årligen återkommande statistik över företagens antal, branschfördelning och ekonomiska prestanda, inklusive export, och dels i form av studier över särskilda branscher. Hittills har Swentec gett ut översikter över branscherna vatten/VA, avfallshantering och bioenergi.

Vinnova har ett omfattande internationellt kontaktnät när det gäller metoder för att driva framsynsprocesser. Inriktningen ligger i huvudsak på möjliga framtidstendenser inom forskning, teknik och policy samt på dialog för att få fram en för Vinnova och andra aktörer gemensam utvecklingsstrategi med en tillhörande forsknings- och innovationsagenda.

Som ett komplement till detta har under det senaste året inom projektet Framsyn och tillväxtområden i svensk exportindustri (*Emerging Business Opportunities in the Swedish Export Industry*) utvecklats en metod som rör tillväxtområden i svensk exportindustri. Den innebär att framträdande företagsledare bidrar till att identifiera kommande möjliga marknader för nya områden där Sverige tycks ha en god potential. I samarbete med Blue Institute, med ett ursprung i Marknadstekniskt Centrum, har de två första rapporterna i en serie om tolv fördjupningsstudier av tillväxtområden i svensk exportindustri tagits fram. De är Vedbaserat Bioraffinaderi och Förnybara Energikällor.

Rapporten *Vedbaserat Bioraffinaderi* används bland annat som ett av flera underlag i arbetet med att ta fram en gemensam strategi för bioraffinaderier tillsammans med Energimyndigheten. Rapporten *Förnybara Energikällor* är en sammanställning av tre fördjupningsstudier om vindkraft, solenergi och vägkraft. Även dessa rapporter är intressanta i samarbete med Energimyndigheten, som har fått i uppdrag av regeringen att kartlägga tillväxtpotentialen och förutsättningar för sektorn förnybar energi.

I syfte att korta ledtiden till exportaffärer för svenska miljöteknikföretag har Exportrådet tagit fram *marknadsprioriteringar* inom *bioenergi*, *vatten*, *avloppsrening* och *avfallshantering* där de mest intressanta

internationella marknaderna pekas ut. Marknadsprioriteringen bygger på företagsenkäter, marknadsdata och expertintervjuer. De flesta företag i branschen är små och medelstora och marknadsprioriteringen har gjorts för att underlätta val av exportmarknad för dessa företag. Marknadsprioriteringarna är en fortsättning på Swentecs kartläggning över spetsföretag inom miljöteknikbranschen och ingår i Exportrådets miljöteknikuppdrag från Näringsdepartementet.

Dessutom har marknadsstudier på vissa marknader gjorts, till exempel i USA i samarbete med Energimyndigheten, med fokus på affärsmöjligheter inom biogas, etanol och avfallsförbränning med energiutvinning.

### 3.4 MEDVETANDEHÖJANDE ÅTGÄRDER OCH RIKTADE UTBILDNINGAR

Inom detta område genomförs ett stort antal tämligen olikartade aktiviteter. Många av dessa aktiviteter initieras och genomförs på lokal eller regional nivå. Några goda exempel på sådana lokala initiativ och initiativ i näringslivet är bland annat Näringslivets miljöchefers arbete med att lyfta fram miljöteknikföretag, eller »science centers« där nya miljötekniska lösningar exponeras. En heltäckande redovisning är av naturligtvis inte möjlig, utan ett mindre antal exempel presenteras nedan.

#### 3.4.1 Energirådgivning och Energiinformation

Energimyndigheten arbetar på många olika sätt med att höja både företags/organisationers och enskilda konsumenters kunskaper och medvetenhet om energifrågor. Energimärkning av till exempel vitvaror är ett framgångsrikt exempel. Det handlar också om att stödja den lokala energirådgivningsverksamheten, till exempel genom fortbildning av energirådgivare. Energimyndigheten är aktiva inom Managemenergyprogrammets aktiviteter. Högkvalitativa webbsidor med användbar energiinformation är en grund för verksamheten.

### 3.4.2 Uthållig Kommun

På Energimyndighetens initiativ genomfördes pilotprojektet Uthållig kommun 2003–2007 tillsammans med kommunerna Borås, Solna, Ulricehamn, Vingåker och Örnsköldsvik bland annat i syfte att utveckla de lokala aktörernas arbetssätt och bredda deras kunskapsbas inom energiområdet. Lärdomar från pilotprojektet ligger till grund för utformningen av en fortsatt verksamhet som förenar nationella och lokala påverkansmöjligheter genom att kombinera den centrala myndighetens expertkompetens inom energiområdet med kommunernas kunskap, närvaro och inflytande på lokal nivå.

*Programmet Uthållig kommun 2008–2011 – med energin som språngbräda* genomförs av Energimyndigheten på uppdrag av regeringen och syftar till att stimulera lokala aktiviteter som bidrar till en hållbar energianvändning inom ett energisystem som är tryggt, kostnadseffektivt och ger låg negativ inverkan på hälsa, miljö och klimat.

*Programmet Uthållig kommun* hjälper kommunala tjänstemän och beslutsfattare att få tillgång till kunskap, goda exempel och resultat samt bidrar till en fördjupad dialog inom kommuner, mellan kommuner och mellan kommuner och nationella experter. Genom ett öppet och inspirerande samarbetsklimat skapas förutsättningar att tänka i nya banor, fördjupa befintliga samverkansformer, vidga systemperspektiv etcetera. Med kunskap om hur olika delsystem inom det geografiska området, till exempel transportflöden och kommunalteknisk försörjning kan betydande lokala energieffektivitetsaktiviteter genomföras.

### 3.4.3 Främjande av LCC-tänkande

Energimyndigheten, Miljöstyrningsrådet och Konsumentverket med flera har alla satsat på att ta fram nätbaserade hjälpverktyg på nätet, för att potentiella kunder och andra användare skall kunna göra egna beräkningar. Man har också genomfört informationskampanjer för att göra begreppet mer känt. Särskilt kan nämnas att Miljöstyrningsrådet har tagit fram ett kalkylblad för beräkning av LCC-analys för personbilar. Detta verktyg är tänkt att vara ett stöd både vid inköp och vid behovsanalys.

### 3.4.4 Resultatspridning från större projektorienterade program

Naturvårdsverket arbetar med resultatspridning från investeringsprogrammen Klimp och LIP, genom att identifiera verksamheter och anläggningar som har goda miljömässiga och ekonomiska effekter, och använda dessa resultat som goda exempel. Arbetssätt och metoder baseras på det arbete som Naturvårdsverket och Nutek gjorde åt Kommissionen, för att identifiera goda resultat från LIFE-programmen, och göra dessa tillgängliga. Denna process är numera en permanent verksamhet inom Kommissionen.

### 3.4.5 Resultatspridning från företagsinriktade program på miljöområdet

Nutek har under mer än tio års tid stöttat runt 1 500 små och medelstora företag i miljöarbetet genom medfinansiering av utvecklingsprojekt. Upplägget har varit brett och handlat om såväl ekodesign, som affärsutveckling och export av miljöteknik. Erfarenheterna från forskning och praktiskt arbete med hållbarhet i små och medelstora företag finns presenterade i en databas över alla genomförda projekt, innehållande utförliga beskrivningar och kontaktuppgifter. Man kan också ta del av resultat, analyser och rapporter som tagits fram inom ramen för Nuteks samtliga miljöprogram. Nutek genomför också regelbundet seminarier riktade till olika målgrupper för att sprida resultaten från aktuella projekt inom hållbar tillväxt.

### 3.4.6 Arrangemang av ETAP Forum i Wien

Inom ramen för kommissionens arbete med att implementera ETAP, tog Sverige, tillsammans med Österrike, ett initiativ inom Awareness raising and Targeted training. En förberedande workshop genomfördes under hösten 2005. Tillsammans med kommissionen arrangerades det fjärde ETAP-Forumet i Wien i slutet av januari 2008, med temat Unlocking global market opportunities. Näringsliv och offentliga aktörer från alla medlemsländer fick en chans att diskutera hur den Europeiska miljötekniken skulle kunna behålla och utveckla sin plats på den globala miljöteknikarenan i den allt skarpare konkurrensen. Under mötets gång



användes modern mötesteknik i form av ett mentometersystem, vilket gjorde det möjligt att ta tillvara idéer och synpunkter från alla de olika typer av aktörer, som var representerade vid Forumet, på ett effektivt sätt. Kommissionen arbetar vidare med de synpunkter som framkom.

### 3.5 FÖRETAGSSAMVERKAN OCH KLUSTERBILDNINGAR

Främst Nutek, men också Vinnova, ISA och Energimyndigheten finansierar klusterbildningar av företag och andra aktörer, som i samverkan utvecklar och tillämpar miljöteknik. Några exempel är Biobränsleregionerna, Bioenergi Småland, Sustainable Business Regionerna, Klusterbildningar kring god inomluftskvalitet, Eco-Design kluster med mera. Ett antal av Energimyndighetens och Vinnovas klusterprogram med FoU-anknytning redovisas i avsnitt 2.

#### Nuteks klusterprogram

Nuteks klusterprogram finansierar under perioden 2005–2010 i första hand klusterinitiativ som är i en mogen fas och som vill stärka sin internationella konkurrenskraft. Programmet riktar sig även till relativt nya klusterinitiativ i tidig fas, med inriktning mot framtida tillväxtområden.

Miljöaspekten ses som en möjlig och viktig konkurrensfaktor och tanken är att det regionala klusterprogrammet på ett integrerat och konkret sätt ska arbeta för att öka kunskapen om hur miljöfaktorer kan bli en betydelsefull konkurrensfaktor för klusterinitiativen.

Av de 10 klusterinitiativ som Nuteks klusterprogram arbetar aktivt och finansiellt med 2008 är det ett som fokuserar på miljöteknik, övriga fokuserar på kompetensområden inom förpackningar, marinteknik, animering och upplevelser, tunga fordon, bioteknik, gruv- och mineraler och geografiska informationssystem.

#### *Goda exempel: Sustainable Sweden Southeast*

Sustainable Sweden Southeast är ett initiativ i sydöstra Sverige med

fokus på Kalmar (Blekinge, Kronoberg) som omfattar 32 aktiva aktörer varav 22 småföretag inom miljöteknik, 10 kommunala aktiebolag samt högskolan i Kalmar, Blekinge och Växjö Universitet och IVL. Regionförbundet Kalmar och Exportrådet är viktiga samarbetspartners. Synergier ska stärka de internationella förutsättningarna genom utvidgning av nätverket till i första hand Jönköping, Halland och Västra Götalandsregionen.

Syftet är att stärka sydöstra Sveriges internationella konkurrenskraft genom export och samverkan inom miljöområdet, via förnyelse och marknadsutveckling i små- och medelstora företag. Målet är att vara den aktiva parten för miljöteknik genom att utarbeta policy och en hållbarhetsmall för »hållbart företagande«.

Initiativet har under åren utvecklat sex affärssystem med olika inriktning, som arbetar utifrån aktörernas behov, samverkar med högskolor och universitet (Växjö universitet och högskolorna i Kalmar och Blekinge, samt Beijing Technology University). Affärssystemen utgör plattformen för gemensamma affärer samtidigt som kunskap om internationellt arbete är en lärande process med ökad faktakunskap och organisationsutveckling för de enskilda företagen.

#### *Goda exempel: The Paper Province i Värmland*

The Paper Province är en ekonomisk förening som samordnar och utvecklar samverkan mellan aktörerna i det massa- och pappersteknologiska näringslivet i Värmland, norra Dalsland och Örebro län. Verksamheten inriktas mot marknadsföring, projektutveckling, kompetensförsörjning, tillväxt och utvecklingssamverkan med näringsliv, skolor, universitet och offentlighet – regionalt, nationellt och internationellt.

Den lokala närheten till råmaterial, modern infrastruktur och ett centralt läge i Nordeuropa gör regionen till en av världens ledande platser för denna bransch. Det är unikt att så mycket kompetens finns samlad kring massa-, pappers- och förpackningsindustrin, med fler än 250 företag med cirka 12 500 anställda inriktade på denna industri. Under 2007 identifierades The Paper Province som ett av Europas 16 »Top European Clusters in High Innovative Regions« av European cluster observatory.

Klustret finansieras av länsstyrelsen och regionen i Värmland, samt fyra kommuner i länet.

#### *Goda exempel: Passivhuscentrum*

I Alingsås Kommun har man utvecklat ett framgångsrikt samarbete mellan kommun och näringsliv om energieffektiv renovering av nergångna flerfamiljshus från 1960- och 1970 talet. Det kommunala bostadsbolaget Alingsåshem AB har ingått ett unikt flerårigt avtal med den privata entreprenören Skanska AB för renovering av 300 lägenheter i kvarteret Brogården. Genom att tillämpa Passivhusteknik beräknas energianvändningen mer än halveras i de 300 lägenheterna efter renovering vilket skulle ge ett fantastiskt resultat om tekniken användes i alla de ca 1 miljon lägenheter av samma standard som finns runtom i Sverige. I och med det långa avtalet tar Skanska ansvar för att utveckla kompetens för denna typ av renovering, kompetens som också kan användas av andra bostadsbolag.

För att bidra till att detta sker har Alingsås kommun tillsammans med Västra Götalandsregionen startat ett informationscentrum, Passivhuscentrum, vilket sprider kunskap om energieffektivitet i byggsektorn via utbildningar och studiebesök. Centret har också knutit till sig nationell expertis för att stötta och skynda på byggbranschens utveckling kring energieffektivitet.

Detta privat-offentliga samarbete har haft stort genomslag både nationellt och internationellt. I april 2009 är man värd för Enbo09, Nordens största internationella energi- och bomässa, vilken ingår i det europeiska Interreg-projektet Rebecee.

### **3.6 PRIVAT-OFFENTLIG SAMVERKAN**

Näringslivets aktörer spelar en avgörande roll för en ökad spridning av miljöteknik. Privat-offentlig samverkan (POS) är en mycket viktig komponent för att ETAP skall bli framgångsrikt. Man skulle nästan kunna se hela ETAP-planen som en sådan samverkan. ETAP-planen är, något

generaliserat, de offentliga aktörernas stöd till de privata aktörerna som producerar och säljer miljötekniska lösningar.

I Sverige sker i dag ett mycket stort antal POS. Det finns många exempel att nämna, till exempel att många svenska företag och offentliga institutioner deltar i forsknings- och utvecklingsprojekt inom ramen för IEE, CIP och Life+, ett annat är Teknologiplattformarnas arbete och ett tredje är de samarbeten som det omfattande Klimp-programmet (se 3.2.3) lett till. Små och medelstora företag involveras i stor utsträckning via lokala och regionala aktörer, ibland i samverkan med den nationella nivån. Även Energimyndighetens energieffektiviseringsprogram, se 3.1.2, har sådan samverkan som en viktig förutsättning för programmet. Samtliga dessa initiativ är beskrivna i andra delar av detta dokument. Gränsen mellan klusterbildningar och POS är också oskarp, eftersom vanligtvis klusterbildningar har betydande inslag av samverkan med offentliga aktörer och/eller offentlig finansiering.

#### *Delegationen för hållbara städer*

Denna tidigare nämnda delegations arbete bygger i hög grad på samverkan. Delegationen ska i samarbete med kommunerna, marknadens aktörer och andra parter. Delegationen ska genomföra åtgärder som bidrar till förbättrade förutsättningar för utveckling av hållbara städer, som förbättrar förutsättningarna för export av miljöteknik och kunnande och som sammantaget utgör en nationell arena för hållbar stadsutveckling. Detta arbete har kopplingar till både till Bygga Bo-dialogen och Exportrådets satsning på SymbioCity.

#### *Swedish Clean Water Partnership*

Ur ett miljöteknikperspektiv är detta ett intressant exempel. SymbioCity CleanWater Offer är resultatet av kraftsamlingsprojektet Swedish Clean-Water Partnership – en plattform och naturlig brygga mellan kunden och den svenska kunskapen och produkterna inom vattensektorn för att kunna öka den svenska exporten av VA-teknik och kompetens.

Konceptet bygger på en helhetslösning till kunden och att denna även

innefattar delar som den kunskap kring integreringen av systemen som finns samlad hos kommunerna samt även förslag på hur kunden kan lösa finansieringen.

Verksamheten är ett samarbete mellan Swentec, Varim (VA-områdets branschorganisation som omfattar leverantörer och konsulter) och organisationen Svenskt Vatten som har verksamhetsutövarna inom kommunal VA som medlemmar.

### 3.6.1 Lokala och regionala initiativ

Många POS-projekt initieras och genomförs på den regionala eller lokala nivån, ibland också inom något EU-finansierat program eller EU-nätverk. Det är omöjligt att i detta dokument visa på den fulla bredden av initiativ som finns inom Sverige. Exempelvis finns det många olika organisatoriska lösningar för att stödja företagande inom miljötekniksektorn, inklusive olika typer av inkubatorer.

Ett annat exempel är de tre POS-projekten inom miljöfordonsområdet, som har drivits i Sveriges tre största städer, delvis med EU-stöd (Civitas), vilka varit mycket framgångsrika. Projekten påskyndade högst påtagligt de senaste årens mycket snabba introduktion av miljöbilar (se 3.3.3). Det handlade mycket om att medvetandegöra och underlätta för potentiella kunder av olika slag att efterfråga den nya tekniken, samt att koppla ihop utbud och efterfrågan på ett effektivt sätt.

Dessa exempel har vanligtvis initierats av nationella eller regionala aktörer inom offentlig sektor. Men det finns också exempel där initiativet kommit från näringslivet, som till exempel KNEG, Klimatneutrala gods-transporter.

#### *Goda exempel: Industriell ekologi*

Industriell ekologi är en gren inom miljöteknik där samhället och dess miljöpåverkan studeras ur ett systemperspektiv. Systemperspektivet tar sig uttryck i två huvudsakliga grenar varav den ena kallas industriell symbios.

Industriell symbios behandlar flöden av främst restprodukter mellan

företag. Det optimala är att det mänskliga samhället fungerar ungefär likadant som naturens eget ekosystem.

På Händelö i Norrköping finns ett sammanhängande system av utbyten av energi, produkter och restprodukter med många företag inblandade. Totalt består systemet av 23 utbyten mellan de 14 företag som ingår i systemet. Att det har blivit ett sammanhängande system har inte varit ett övergripande mål från någon aktör utan de olika utbytena i systemet har utvecklats mer eller mindre oberoende av varandra. Norrköpings industriella ekosystem har växt fram under tre decennier. Systemet har varit självorganiserande eftersom det inte har funnits någon plan från något håll bakom att skapa systemet. Det är istället enbart ekonomiska motiv som har drivit utvecklingen. Varje utbyte har alltså planerats separat.

#### *Goda exempel: KNEG*

Klimatneutrala godstransporter på väg. Transportsektorn står inför stora utmaningar – utsläppen av växthusgaser måste minska kraftigt. År 2007 tog några av de största aktörerna inom godstransportsektorn i Sverige ett samverkansinitiativ där minskning av växthusgaser från svenska gods-transporter står högst på agendan – KNEG. Schenker, Volvo Lastvagnar, Preem, Vägverket och Chalmers tog gemensamt målet att fram till år 2020 halvera utsläppen av växthusgaser från svenska godstransporter på väg.

Varje partner i KNEG tar tre till fem egna åtaganden för utsläppen från den egna verksamheten ska minskas. Dessa åtaganden är indelade i fyra insatsområden: effektivare transporter, effektivare bränsleproduktion, effektivare fordon samt ökad användning av förnybara bränslen. Flera av åtaganden rör initiativ som utbildning i sparsamt körande för chaufförer, logistikoptimeringar, inblanding av alternativa bränslen eller användning av hybridteknik.

Under samarbetets gång har flera nya projekt växt fram där de ingående parterna samarbetar kring till exempel specifika godsflöden. I denna typ av projekt visar sig styrkan av privat-offentliga samverkan när nya lösningar ska testas som kräver både ny teknik, kunskap och förändringar i gällande regelverk. Det kan till exempel involvera användning av längre



och tyngre fordon där nya lastbilar behövs, förändring i tillstånd och kunskap för att beräkna den faktiska besparingen av bränsle och minskningen av växthusgasutsläpp. Samarbetet har varit mycket framgångsrikt och uppmärksammats utanför Sveriges gränser av både näringslivsaktörer och politiker inom EU. Fler aktörer ansluter sig, och med dem växer potentialen för spridning av ny teknik och nya lösningar för klimatneutrala godstransportlösningar.

#### *Goda exempel: Den fossilbränslefria regionen Kalmar*

Kalmar län, en region i sydvästra Sverige, satsar för att försöka bli en fossilbränslefri region till år 2030. Detta ska åstadkommas genom att:

- effektivisera energianvändningen i syfte att minska förbrukningen
- konvertera från fossila till förnybara bränslen
- producera förnybar energi för att i motsvarande grad minska användningen av fossila bränslen inom eller utanför länet.

Särskilda satsningar kommer att göras inom bland annat energieffektivisering i olika former, vindkraft, bioenergi/biogas, minskning av övriga växthusgaser inom jordbrukssektorn samt klimatsmartare resor och transporter. Både offentliga och privata aktörer kommer att engageras, exempelvis lantbrukare när det gäller klimatsmartare djurhållning, biogasframställning och odling av biogrödor, energi- och massaindustrin för ett utökat utnyttjande av mottryckskraft och spillvärme, turistnäringen för energiriktigare transporter, fastighetsägare för energieffektivisering i bostäder och lokaler, och så vidare. En viktig del i arbetet är också att Länsstyrelsen avser att agera som ett föredöme i den egna verksamheten, genom att genomföra omfattande energieffektiviseringsprogram, byte av energikällor till förnyelsebara dito, och arbeta för att göra för de egna transporterna »klimatsmarta« (miljöbilar, samåkning, telefonmöten, med mera).

### 3.7 SLUTSATSER OCH ÖVERVÄGANDEN INFÖR DET FORTSATTA ARBETET

#### *Förbättrad statistik och uppföljning*

Det finns ett behov att diskutera effektivare uppföljningsmekanismer nationellt och på EU-nivå. Det finns även behov att följa upp de nationella innovationssystemen och deras output, upphandling med miljöinriktning både grön upphandling och teknik/innovationsupphandling, men också hur MS insatser återfinns inom EU-gemensamma aktiviteter som exempelvis uppbyggnad av nya medlemsstaters infrastruktur.

#### *Erfarenhetsspridning och kunskapsutveckling från större projektorienterade program*

En större vikt bör kunna läggas på kunskapsutveckling och erfarenhetsförmedling från större projektorienterade program, främst de med betydande inslag av finansiering från EU men också andra relevanta nationella program. Arbetssätt och metoder för att göra detta behöver utvecklas, i synnerhet när det gäller god programimplementering men också när det gäller framgångsrika projektresultat och företagsbildningar som åstadkoms av programmen. Ett aktivt erfarenhetsutbyte mellan medlemsstaterna behöver därför uppmuntras.

I ett sådant arbete bör erfarenheterna av att utveckla och förnya infrastruktur samt åtgärder som syftar mot att åstadkomma hållbara stadsdelar och städer få en särskild vikt, i synnerhet sådana program och programresultat som kan antas vara relevanta för de nyaste medlemsstaterna i unionen.

#### *Satsning på Targeted training för nyckelgrupper*

Många myndigheter har inom sin sektor en eller flera yrkesgrupper, som har nyckelroller för att en ökad marknadsandel av miljöteknik skall kunna komma till stånd. Exempel på sådana nyckelgrupper är inköpare, miljörevisorer och ansvariga chefer för miljöledningssystem, säljare, riskkapitalförvaltare, inkubatorföreståndare, och så vidare. Riktad

fortbildning till dessa grupper skulle kunna vara mycket effektivt, och omnämns i ETAP under Provision of targeted training. En samlad översikt bör göras över vilka myndigheter och aktörer det finns som kan få i uppdrag att inventera, planera och ta initiativ till fortbildningsaktiviteter som syftar till att höja kompetensen om miljöteknikens förutsättningar och möjligheter.

#### *Energianvändning i offentliga lokaler*

Inom ramen för Bygga Bo-dialogen kan de frivilliga åtagandena ges en ökad tydlighet, och kan kompletteras med en aktivare uppföljning av levererade resultat. Ett specialområde, som har visat sig vara lämpligt för denna typ av åtaganden, är energianvändning i offentliga lokaler, som har haft en relativt sett kort återbetalningstid på investerade medel. Idéer för utformandet av en större ansats skulle kunna hämtas från det ovan beskrivna PFE-programmet, inkluderande även ett ekonomiskt incitament, till exempel i form av en skattesänkning.

#### *Miljöanpassning inom godstransporter och logistik*

Det finns skäl att överväga om miljöbilsinitiativen skulle kunna efterföljas av motsvarande aktiviteter inom godstransport och logistiksektorn, och då med en region som bas. I likhet med miljöbilsinitiativen, handlar det om att medvetandegöra och underlätta för potentiella kunder av olika slag att efterfråga de nya tekniklösningarna som finns på marknaden eller är »nära marknadsintroduktion«, samt att koppla ihop utbud och efterfrågan på ett effektivt sätt.

#### *Upphandling: Grön upphandling, teknikupphandling, innovationsupphandling*

Det är viktigt att initiativ tas som leder till att grön upphandling blir en del av all offentlig upphandling, och att betydande majoritet av alla offentliga upphandlingar innefattar pådrivande miljökrav, som i sin tur är teknikdrivande. Detta skulle kunna genomföras genom dels ett fortsatt utvecklingsarbete inom staten, med målet att stimulera till offensiva

frivilliga åtaganden, och dels genom att tydliga system för uppföljning finns. På gemenskapsnivå behöver underlagsmaterial finnas i form av kriterier för olika produktgrupper, som bygger på erfarenheter från de medlemsstater som kommit längst i detta arbete.

Även teknik- och innovationsupphandling behöver utvecklas vidare. Resurser behöver avsättas så att tempot kan ökas, och tydligare ambitioner och mål formuleras. Dessa upphandlingsinstrument – som skapar nya miljötekniska lösningar, bör kunna utvecklas i samverkan med både forskarsamhället och små och medelstora företag.

Ytterligare initiativ behövs i det europeiska sammanhanget, och Sverige har goda förutsättningar att kunna bidra med nationella erfarenheter.

»No wrong door« i stödsystemen för miljöteknik och miljöföretagande  
Det finns idag många aktörer med erbjudanden till små och medelstora företag både i Sverige och på EU-nivå. Men bilden av alla organisationer, myndigheter och investerare som främjar de mindre företagen är till vissa delar svåröverskådlig och företagen har svårt att ta del av de möjligheter som finns. De olika aktörerna bör samarbeta enligt principen »No wrong door« – alla ingångar leder rätt. Oberoende av var företagen tar sin första kontakt ska de få bra information om vilka möjligheter som erbjuds inom Sverige och inom EU.

Stödsystemen skulle kunna verka ännu effektivare, om företag som är intresserade av att utvecklas inom miljöteknikområdet, enklare och lättare kan få en heltäckande vägledning vidare till andra nationella eller EU-baserade aktörer och program som de kan ha behov av. Exempel på detta kan vara vägledning till finansieringsstödssystem i olika former, till personlig rådgivning om nya affärsidéer eller utveckling av nya miljötekniska lösningar eller exporthjälp.

Arbetet inom Sverige för att utveckla och förenkla företagens sökprocesser och kontaktytorna mellan företagsfrämjare och företagen bör kunna kompletteras och samverka med motsvarande initiativ på europeisk nivå.

## 4 Handling globalt

Den internationella dimensionen i Sveriges främjande av miljöteknik finns inom flera insatsområden: inom exportfrämjandet, Sverige-främjandet, främjandet av utländska investeringar i Sverige och naturligtvis inte minst när det gäller det internationella biståndet.

Samarbetsavtal har utvecklats med flera länder utanför EU, i flera fall med betydande inslag av samverkan kring miljöteknik.

### 4.1 EXPORTFRÄMJANDET

Exportfrämjandet sker både i Sverige och utomlands, genom Utrikesdepartementet och utlandsmyndigheterna (ambassader och konsulat) och Exportrådet. En av utrikesförvaltningens uppgifter är samverkan med svenska företag som är aktiva eller vill aktivera sig på internationella marknader. Särskilda näringslivsfrämjare finns vid UD:s geografiska enheter.

Exportlånet är till för företag som har ett kapitalbehov i samband med en exportsatsning och kan ges både i svenska kronor och i utländsk valuta. Med Exportlånet kan upp till 90 procent av totala kapitalbehovet finansieras och det finns ingen övre beloppsgräns. Lånet lämnas endast till svenska företag med verksamhet i Sverige, bland annat miljöteknikbolag. Exportlånet är ett resultat av samarbetet mellan Almi, Svensk Exportkredit, Exportkreditnämnden, Exportrådet och Swedfund.

#### 4.1.1 Projektexport

På många marknader är multilateralt finansierade projektinsatser av stor betydelse för svenskt näringsliv. Projektexportsekretariatet inom UD verkar för att öka svensk projektexport och svenska företags andel av upphandling till projekt finansierade av EU, FN-systemet och internationella finansinstitutioner. Vid sex svenska utlandsmyndigheter finns särskilda projektexportfrämjare.

#### 4.1.2 Exportrådet

Exportrådets uppgift är att stimulera till ökad export och underlätta små och medelstora företags internationella expansion. Verksamheten inriktas på grundläggande exportservice, kompetensutveckling för företag, riktade insatser för internationellt affärsfrämjande och konsultverksamhet. Exportrådet har ett 60-tal kontor i 52 länder.

#### *Satsning på svenska energi- och miljöteknikföretag i Indien*

Exportrådet startar på uppdrag av regeringen ett särskilt främjandeprogram i Indien. Programmet löper tre år från oktober 2008 och fokuserar på stöd till de svenska företag som aktivt vill bearbeta marknaden och realisera de affärer som finns inom energi och miljöteknik. Indien är med en genomsnittlig årlig tillväxt på cirka 8 procent är idag en av världens snabbast växande ekonomier. Den snabba tillväxten ställer stora krav på miljön och marknaden för miljöteknik bedöms till cirka 35 miljarder kronor. Av dessa importeras cirka 45 procent, vilket motsvarar cirka 15 miljarder kronor. Inom några av nyckelsegmenten till exempel bioenergi och vattenrening bedöms den årliga tillväxten till cirka 15 procent. I programmet finns det särskilt avsatt finansiellt stöd till svenska företag för affärssatsningar inom energi och miljöteknik i Indien. Enskilda projekt kan finansieras med 50 procent av kostnaden, dock högst 60 000 kronor per projekt. Programmet kan också hjälpa företag i hur de kan ta del av de finansiella stöd som finns att tillgå i Indien genom Sida, till exempel Demo Miljö, Start Syd eller den lokala Miljöfaciliteten hos Sida i New Delhi.

#### *Personlig exportrådgivning*

Småföretagare med liten eller ingen exporterfarenhet kan få personlig exportrådgivning av Exportrådets representanter i varje län i Sverige. De regionala exportrådgivarna har även kontakt med länsorgan och Exportrådets representanter i Sverige och utomlands. Personlig exportrådgivning Småföretag är en kostnadsfri tjänst som riktar sig till svenska företag i alla branscher, bland annat miljöteknikbranschen, med max 50 anställda och max 10 miljoner euro i årsomsättning.

### *Internationell marknadsbevakning*

Allt fler företag inser vikten av att bevaka och analysera förändringar i omvärlden för att kunna fatta väl underbyggda beslut. Exportrådets informationsspecialister genomför kostnadsfri research och marknadsinformation inom flera områden:

- allmän landinformation (befolkningsmängd, BNP, industristruktur, ekonomisk utveckling)
- företagsinformation (både svenska och utländska företag)
- aktuell statistik och prognoser (exempelvis handelsstatistik och arbetsmarknadsstatistik)
- marknads- och branschrapporter.

SymbioCity-initiativet har också nära kopplingar till regeringens satsning på hållbar stadsutveckling, som bland annat kanaliseras genom Delegationen för hållbara städer. Syftet med delegationen är att stimulera stadsbyggnadsprojekt som både bidrar till förbättrad miljö och minskad klimatpåverkan, och som underlättar svensk miljöteknikexport. Detta initiativ beskrivs närmare i avsnitt 1.

## **4.2 SVERIGEFRÄMJANDET**

Främjande frågor handlar om att öka intresset för Sverige, och sprida kunskap om det som Sverige är bra på, exempelvis miljöteknik. Det kan innebära att fånga upp och sprida information om nya affärsmöjligheter och hitta former för samverkan mellan landets marknad och svenska företag. Det handlar om att verka för att utländska investerare ska fatta intresse för Sverige som ett attraktivt land att satsa på. En annan främjandeuppgift är att stödja svenska företags förmåga att få del av internationellt finansierade upphandlingar, till exempel genom Världsbanken, FN och EU.

Regeringen har inlett en satsning på utrikesrepresentationen för att bidra till en ökad tillväxt i Sverige. Satsningen ska främja handel och

investeringar till och från länder som bedöms ha långsiktig betydelse för svenskt näringsliv. Utrikesförvaltningen förstärks med ett 30-tal befattningar på strategiska platser runt om i världen. Ambassader och konsulat har förstärkts med nya främjare, med tyngdpunkten i USA och Kina.

En växande andel i dessa främjares uppgifter inom ambassader och konsulat rör samarbete kring miljöteknik. Exempelvis kommer den svenska ambassaden i Washington, USA att göra klimat- och energifrågorna till sin viktigaste prioritering under 2009. Politiska, näringslivsfrämjande och kulturella aktiviteter kommer att genomföras med fokus på hållbara städer, grön arkitektur och energismart teknik i form av lågenergihus, värmepumpar, solceller och förnybara uppvärmningskällor – områden där Sverige ligger i den absoluta framkanten både när det gäller kunskap och teknologi.

## **4.3 SAMARBETSAVTAL MED USA OCH BRIC-LÄNDERNA**

Regeringen har initierat en rad samarbeten också med länder utanför EU, framför allt USA och BRIC-länderna (Brasilien, Ryssland, Indien och Kina) som rör miljöteknik av olika slag.

### *Samverkan med USA om miljöfordon*

I juni 2007 undertecknades ett MoU för ett utökat samarbete på energiområdet mellan Sverige (Näringsdepartementet) och USA (DOE). USA och Sverige satsar tillsammans med Volvo och Mack 12 miljoner dollar för att utveckla mer miljövänliga tunga fordon. Avtalet kan ses som en modell för framtida energiprojekt som för samman statligt och privat kapital. Målet med projektet är att utveckla mer energisnåla och miljövänliga lastbilar och andra tunga fordon med hjälp av biobränslen och ny teknik som bland annat syftar till att öka motorernas förbrännings effektivitet. Avtalet utvidgades i juli 2008 med en gemensam satsning på att utveckla en elbil med starkare batteri och därmed längre körsträcka på ren el än tidigare varianter. Laddstationen har tagits fram

med hjälp av amerikanska energidepartementet medan själva bilen tillverkas av Volvo.

I juni 2006 undertecknades även ett avtal mellan delstaten Kalifornien och Sverige inom området förnybar energi. Flera samarbetsområden utpekades bland annat juridiska och lagtekniska policyfrågor samt utbyte av goda exempel inom detta område.

#### *Svensk-kinesiskt miljötekniksamarbete*

Vid statsministerns besök i Kina i april 2008 (tillsammans med miljöministern och handelsministern) undertecknades ett MoU om svensk-kinesiskt samarbete inom energi- och miljöteknikområdet. Vidare undertecknades ett LoI om hållbart stadsbyggande och om eko-staden Caofeidian. I juni 2008 har regeringen tillsatt en särskild samordnare för genomförande av det svensk-kinesiska samarbetet.

#### **4.4 FRÄMJANDET AV UTLÄNDSKA INVESTERINGAR I SVERIGE**

Sverige är ett litet land. Därför är det särskilt viktigt för Sverige att ta till vara de fördelar som ökade flöden av varor, kapital, tjänster och arbetskraft erbjuder. Utländska investeringar skapar nya affärsmöjligheter, öppnar nya marknader, tillför ny kompetens och ökar utbytet av teknik och tekniskt kunnande.

Invest in Sweden Agency (ISA) är den myndighet som har till uppgift att medverka till att öka de utländska investeringarna i Sverige. ISA hjälper framförallt små och medelstora företag i utlandet att etablera ny verksamhet i Sverige och att träffa samarbetsavtal med svenska företag. De flesta investeringarna sker inom tjänstesektorn, IT och bioteknik.

En tredjedel av investeringarna sker utanför storstadsområdena, som exempelvis när Härjedalens kommun i norra Sverige, tillsammans med Härjedalens Miljöbränsle AB (HMAB) och de kinesiska bolagen National Bio Energy Co Ltd (NBE) och Dragon Power Co Ltd. År 2006 bildade ett gemensamt bolag inom bioenergiområdet. Syftet med det gemensamma

bolaget, NBE Sweden AB, är att skapa ett så kallat biobränslekombinat i Härjedalen.

Regeringen har gett ISA i uppdrag att genomföra en satsning på investeringsfrämjande inom miljöteknikområdet. Satsningen omfattar 10 miljoner kronor under perioden 2008 till och med 2010. För år 2009 har myndigheten identifierat tio svenska styrkeområden, bioenergi, bio-bränslen, grön kemi, vindkraft, hållbart byggande, vatten och avlopp, avfall och återvinning, naturresurshantering, värme, ventilation och kyla samt innovativa teknologier.

Myndigheten har även, tillsammans med Nutek, påbörjat ett projekt att i samarbete med regioner med stark miljöteknikkompetens som Business Region Göteborg, Region Skåne, Skellefteå kommun/Piteå kommun och Stockholm Business Region för att främja utländska miljöteknikinvesteringar i dessa regioner. Verksamheten pågår 2008–2011, med inriktning främst på marknaderna i Japan, Indien, Kina och USA.

#### **4.5 MILJÖTEKNIK, KLIMATBISTÅND OCH UTVECKLINGSSAMARBETE**

Regeringens satsningar på utveckling och spridning av ny teknik går hand i hand med ett ökat internationellt ansvar för anpassning och tekniköverföring. Att utvecklingsländerna får tillgång till energieffektiv och klimatvänlig teknik för sin utveckling är viktigt för att undvika ökad kol- och oljeanvändning. Genom satsningar på klimatinvesteringar i andra länder kan den energieffektiva teknik som redan finns i Sverige, och den som utvecklas, föras över till länder i utveckling.

Klimathotet måste mötas på global nivå. Regeringen har en hög ambition i klimatarbetet. Sverige ska vara ledande både i att genomföra effektiva åtgärder här hemma och i att utveckla det internationella samarbetet. Utveckling och spridning av ny teknik är en förutsättning för att vi effektivt ska kunna minska klimatpåverkan utan att begränsa förutsättningarna för tillväxt och välfärd.

Investeringar för att minska utsläppen utomlands ger mer utsläppsminskningar för varje krona jämfört med om de genomförts i Sverige och är viktiga för att alla länder ska kunna minska utsläppen tillräckligt mycket. Investeringarna ska kunna tillgodoräknas Sverige enligt reglerna för de så kallade projektbaserade mekanismerna i Kyotoprotokollet. Totalt 670 miljoner kronor ska kunna användas för internationella klimatinvesteringar.

Klimatbistånd är också angeläget eftersom miljöpåverkan och klimatförändringar påverkar utvecklingen i fattiga länder och drabbar de fattigaste människorna hårdast. Regeringen vill på ett aktivt sätt bidra till långsiktiga insatser för anpassning till klimatets förändring i de fattigaste länderna. Klimatbiståndet ska också användas för att stödja utvecklingsländernas åtgärder för att begränsa halten av växthusgaser. Främst ska bidrag kanaliseras genom befintliga multilaterala initiativ men även i det bilaterala samarbetet, där Afrika står i fokus. Totalt innebär detta att regeringen inom ramen för utvecklingssamarbetet avsätter 4 055 miljoner kronor för klimatsatsningar under 2009–2011.

Sveriges regering har också tagit initiativ till en internationell kommission för klimatförändring och utveckling.

#### *Regeringens insatser inom ramen för utvecklingssamarbetet*

Regeringen gör under 2009–2011 en särskild klimatsatsning om totalt över 4 miljarder kronor inom utvecklingssamarbetet. Främst ska bidrag ske genom befintliga multilaterala initiativ men även i det bilaterala samarbetet, där Afrika står i fokus.

Totalt avsätter regeringen 1 560 miljoner kronor under 2009–2011 för stöd till anpassning genom anpassningsfonden under Kyotoprotokollet, klimatkonventionens biståndsfinansierade fonder för anpassning, samt extra stöd till Världsbankens International Development Association (IDA) för att stödja IDA:s klimatsatsning som är inriktad på anpassningsåtgärder, men också ren energi och energieffektivisering.

Regeringen avsätter 1 000 miljoner kronor under 2009–2011 till klimatkonventionens finansiella mekanism Global Environment Facility (GEF)

och till Clean Technology Fund (CTF) inom Världsbanken, med fokus främst på utsläpps begränsningar.

Regeringen avsätter 150 miljoner kronor 2009–2011 för mark- och jordbruksfrågor till organisationerna IFAD, FAO och WFP. Medel avsätts för extra bidrag inom det katastrofförebyggande området, till exempel stöd för genomförande av Hyogo Framework for Action, med 195 miljoner kronor.

Inom ramen för det bilaterala utvecklingssamarbetet kanaliseras ytterligare 1 150 miljoner kronor genom Sida under 2009–2011 för anpassningsåtgärder i vissa samarbetsländer, särskilt i Afrika. I de fall samarbetsländerna har utformat nationella anpassningsprogram (NAPA) under klimatkonventionen bör dessa komma ifråga för finansiering.

Totalt innebär detta att regeringen inom ramen för utvecklingssamarbetet avsätter 4 055 miljoner kronor i nya medel för klimatsatsningar under 2009–2011.

#### **Klimat- och energisatsningar i budgetpropositionen 2009 (MSEK)**

Insats	År 2009	År 2010	År 2011
Kommersialisering av ny energiteknik	145	380	350
Klimatinvesteringar i andra länder	230	230	210
Spridning av ny energiteknik	100	122	117
Energieffektivisering	0	60	260
Förnybar elproduktion	60	70	20
Stöd för energieffektiva fönster i småhus	80		
Miljöbilspremie	325		
Livsmedelskedjans klimatpåverkan	6	3	3
Anpassningsåtgärder	174	205	205
<b>Summa</b>	<b>1 120</b>	<b>1 070</b>	<b>1 165</b>



## 4.6 SIDAS ARBETE MED ANKNYTNING TILL MILJÖTEKNIK

Sida har en viktig roll att fylla i flera av regeringens prioriterade områden med miljöteknikanknytning i utvecklingsarbetet. Sida har också ansvar för följande aktiviteter inom miljöteknikområdet.

### 4.6.1 DemoMiljö

DemoMiljö ger myndigheter, kommuner, institutioner och företag inom ett fyrtiotal av Sidas samarbetsländer möjlighet att pröva ny teknik. Små och medelstora företag erbjuds stöd till förstudier och projektutveckling. På Sidas uppdrag genomför Nutek i samarbete med Swentec projektet DemoMiljö. Satsningen stödjer miljötekniksatsningar inom områdena hållbar stadsutveckling och förnyelsebar energi. Stödet riktas till samarbetsländer i Afrika, Asien, Latinamerika samt Öst- och Centraleuropa. DemoMiljö är ett gävobaserat stöd till moderna miljötekniska lösningar inom hållbar stadsutveckling och förnyelsebar energi.

DemoMiljö ger mottagarländerna möjlighet att pröva moderna miljötekniska lösningar och företag möjlighet att få demonstrera sitt kunnande och sina produkter. Sektorer möjliga för stöd är bland annat luftmiljö, vatten och sanitet, avfallshantering energibesparing, förnyelsebar energi, markförorening, buller och urbana transporter. DemoMiljö erbjuder två former av stöd, dels för genomförande av demonstrationsprojekt, dels till förstudier för projektutveckling och projektidentifiering.

### 4.6.2 Twinningprojekt

EU:s twinningprogram är ett instrument för att stärka den offentliga sektorn i de nya medlemsländerna och ansökningsländerna. Twinning bygger på ett samarbete mellan myndigheter i EU:s medlemsländer och deras motsvarigheter i samarbetsländerna. Det svenska twinningsarbetet handläggs av Sida. Sedan 2002 används EU-twinning även på Västra Balkan, i östra Europa och Centralasien.

Ett antal projekt med miljöteknikanknytning har genomförts, framför allt när det gäller VA, avfallshantering och tillämpning av BAT (Best Available Technology inom ramen för IPPC-direktivet).

### 4.6.3 Hållbar stadsutveckling i utvecklingsländer

Sida har utvecklat ett verktyg för stöd till miljömässigt hållbar stadsutveckling i utvecklingsländer. Den snabba urbaniseringen är i många städer också intimt förknippad med miljöförstöring och hälsorisker. Genom stadsplanering och förvaltning av våra städer och samhällen – befintliga som nya – finns möjligheten att förbättra livskvaliteten för invånarna men samtidigt minimera urbaniseringens påverkan på miljön och klimatfrågan. Det finns ett stort behov av förbättrad stadsförvaltning och övergripande planering, inklusive systemlösningar för miljön.

Mot denna bakgrund lanserades i Johannesburg under 2002 ett svenskt initiativ om hållbar stadsutveckling. Sida har baserat på detta utvecklat en manual som utgångspunkt för fortsatt utveckling av metoder och verktyg som syftar till hållbar stadsutveckling i utvecklingsländer och länder i transition. Manualen kommer att testas under 2008 i pilotstäder av olika karaktär, varefter konceptet avses revideras och publiceras.

## 5 Vägen framåt

### 5.1 DEN SVENSKA REGERINGENS MÅL

Regeringen har tagit en rad initiativ för att förstärka och utveckla arbetet med miljöteknik, och ser det som strategiskt viktigt att:

*utveckla en fokusering på marknaden i Sverige, inom EU och globalt, för att:*

- bidra till att lösa miljöproblemen i världssamfundet
- stödja exporten av svensk miljöteknik och svenskt miljökunnande.
- skapa en positiv samverkan mellan svenska och europeiska aktiviteter inom miljöteknikområdet
- stärka efterfrågan på god miljöteknik

*utveckla en fokusering på företagande och entreprenörskap, som:*

- bygger på svenska styrkeområden, där det finns svenska företag, företagare och produkter som är eller skulle kunna vara världsledande.
- stöds av forskning, utbildning och stödaktiviteter från myndigheter och högskola
- bygger på en bred samverkan mellan företag, högskola och offentlig sektor

*utveckla en fokusering på att tillvara möjligheterna i nya trender och utvecklingstendenser, så att:*

- tekniska utvecklingsområden med hög potential och utvecklingskraft också bidrar till miljöförbättringar. Exempelvis bör den snabba utvecklingen och nya teknikgenombrott inom IT-, bio-, rymd- och nanoteknik kunna skapa nya system som förbättrar miljötilståndet, skyddar naturen och utnyttjar energi och andra resurser bättre

- forskare, produktutvecklare och innovatörer uppmärksammar behovet av att utveckla nya tekniklösningar med goda miljöprestanda
- starkt samverkan mellan högskola, näringsliv och myndigheter är en nyckelfaktor för att åstadkomma detta
- Sverige kan möta den ökade efterfrågan på bättre miljötekniska system som den ökande globaliseringen och urbaniseringen skapar

*strategiskt främja en utveckling av miljöteknik handlar om att stärka fler processer samtidigt, främst då genom:*

- att se goda miljöprestanda som en drivkraft inom alla branscher och sektorer, inte minst inom befintliga större företag
- att främja utvecklingen av nya kunskapsintensiva företag, som utvecklar innovationer inom miljötekniken
- att medverka till teknikförändringar inom sådana branscher och sektorer som har hög miljöpåverkan, som till exempel energiproduktion, transporter, jordbruk, byggnader och vissa industrisektorer
- att utveckla både utbudet och efterfrågan på god miljöteknik
- att stärka samverkan mellan företag, högskola och offentlig sektor.

### 5.2 PROBLEM- OCH UTVECKLINGSOMRÅDEN SOM BÖR UPPMÄRKSAMMAS AV KOMMISSIONEN OCH MEDLEMSSTATERNA

Förutom ovanstående strategiska inriktningar, bör också följande insatsområden övervägas i det europiska samarbetet, och de kan också vara en del i den översyn och vidareutveckling av ETAP-arbetet som ska genomföras av Kommissionen.

Mer övergripande är det viktigt att vidareutveckla en hållbar europeisk näringspolitik. Detta är en av Sveriges prioriteringar under ordförandeskapet hösten 2009. En ny näringspolitik måste utvecklas som bygger på att ny teknik och nya affärslösningar främjas. Smartare konsumtion.



bättre produkter, och en resurssnål produktion har alla ett ömsesidigt samband, och är viktiga på globala marknader.

Under det svenska ordförandeskapet planeras bland annat en konferens på temat hållbar näringspolitik. Syftet är att mobilisera Europa brett för att utveckla en hållbar näringspolitik och att visa, genom goda exempel, hur europeisk industri kan möta klimathotet och samtidigt stärka sin konkurrenskraft.

#### *Att komma från forskning till marknad*

Integrerade stöd- och finansieringssystem för hela värde/produktutvecklingskedjan. En slutsats av både svenska och andra europeiska erfarenheter är att det behövs:

- bättre former för finansiering och andra stödstrukturer för att skapa finansiering av verksamheter som befinner sig mitt i värdekedjan/produktutvecklingskedjan – mitt emellan FoU-insatser och storskalig internationell kommersialisering. Stöd och finansiering behövs för att skapa pilot- och demonstrationsanläggningar. Ökat stöd behövs också för att öka efterfrågan på de miljödrivna marknaderna
- hela stöd- och finansieringskedjan bör hänga bättre ihop utan besvärande glapp och diskrepanser, så att finansiering av FoU, efterföljs av finansiering av demoanläggningar mitt i värdekedjan och andra finansierings- och stödformer för nationell och global kommersialisering
- mångfalden av aktörer, stödinsatser och finansieringsformer är svåröverskådlig. Därför behövs insatser för information, utbildning och nya samverkansformer mellan företagsstödjare för att åstadkomma lätta sökvägar eller enkla ingångar i systemen (»No wrong door«).

#### *Demonstrationsanläggningar och »best-practice examples« inom miljöteknik*

Det finns ett behov att synliggöra alla olika demonstrationsanläggningar av miljöteknik som finns redan nu och är på väg att realiseras inom kort i Sverige, för att öka intresset från och tillgängligheten för både utländska och inhemska intressenter.

Det som Swentec och andra aktörer gör för att lyfta fram demonstrationsanläggningar och goda exempel bör kunna berika europeiska kunskaps- och informationskällor, framför allt EU-organs webbsidor, databaser och kunskapsammansättningar.

#### *System för Environmental Technology Verification*

Det är positivt att metoder och tekniker granskas och utvärderas med avseende på miljöprestanda. Det finns dock en risk för att införande av ETV-system på EU-nivån skapar inträdeshinder för nya teknologier och nya företag. I synnerhet gäller detta små och medelstora företag, även om ETV-systemet är ett frivilligt åtagande. Ett europeiskt ETV-systems mervärde utöver existerande system, och dess effekter på de mindre företagen bör nog analyseras.

#### *Ny miljöteknik från högteknologiska framtidsbranscher:*

##### *IT, bio-, rymd- och nanoteknik*

Det finns flera skäl som talar för att tillse att teknikutveckling från dessa kunskapsintensiva nya teknikområden dels i ökad utsträckning kan bidra till att skapa ny miljöteknik, dels att den miljöteknik som redan finns inom dessa områden synliggörs bättre. En möjlighet skulle kunna vara att genomföra en förstudie hur »miljö-spinoff« från dessa framtidsbranscher kan främjas. Ett annat steg för att stödja förslaget skulle kunna vara att arrangera ett ETAP Forum i Sverige, med temat »Vad kan avancerade teknologilösningar från andra områden göra för miljöteknikområdet«.

#### **Förbättrade villkor och förutsättningar för miljöteknikmarknaden**

##### *Förbättrad statistik och uppföljning*

Det finns ett behov att diskutera effektivare uppföljningsmekanismer nationellt och på EU-nivå. Det finns också behov att följa upp de nationella innovationssystemen och deras output, upphandling med miljöinriktning (både grön upphandling och teknik/innovationsupphandling), men också hur medlemsstaters insatser återfinns inom EU-gemensamma aktiviteter som exempelvis uppbyggnad av nya medlemsstaters infrastruktur.

Erfarenhetsspridning och kunskapsutveckling från större projektorienterade program. En större vikt bör läggas vid kunskapsutveckling och erfarenhetsförmedling från större projektorienterade program, främst de med betydande inslag av finansiering från EU men också andra relevanta nationella program. Särskilt bör förekomsten av demonstrationsanläggningar för ny miljöteknik och projektresultat som syftar till »best practice« synliggöras.

I ett sådant arbete bör erfarenheterna av att utveckla och förnya infrastruktur samt åtgärder som syftar mot att åstadkomma hållbara stadsdelar och städer få en särskild vikt, i synnerhet sådana program och programresultat som kan antas vara relevanta för de nyaste medlemsstaterna i unionen.

#### *Satsning på »Targeted training« för nyckelgrupper*

Många myndigheter har inom sin sektor en eller flera yrkesgrupper, som har nyckelroller för att en ökad marknadsandel av miljöteknik skall kunna komma till stånd. Riktad fortbildning till dessa grupper skulle kunna vara mycket effektivt. En samlad översikt bör göras över vilka myndigheter och aktörer det finns som kan få i uppdrag att inventera, planera och ta initiativ till fortbildningsaktiviteter som syftar till att höja kompetensen om miljöteknikens förutsättningar och möjligheter

#### *Energianvändning i offentliga lokaler*

Frivilliga åtaganden kan ges en ökad tydlighet, och kan kompletteras med en mer aktiv uppföljning av levererade resultat. Ett specialområde, som är mycket lämpligt för denna typ av åtaganden, är Energianvändning i offentliga lokaler, med en relativt sett kort återbetalningstid på investerade medel. Idéer för utformandet av en större ansats skulle kunna hämtas från det svenska PFE-programmet.

#### *Miljöanpassning inom godstransporter och logistik*

De framgångsrika miljöbilsinitiativen skulle kunna efterföljas av motsvarande aktiviteter inom godstransport och logistiksektorn, och då med

en region som bas. En sådan satsning bör naturligtvis behandla alla kommersiella aktörer likvärdigt, oberoende av nationellt ursprung, vilket också var fallet i de tidigare miljöbilsprojekten.

#### *Upphandling: Grön upphandling, teknikupphandling, innovationsupphandling*

Det är viktigt att initiativ tas som leder till att grön upphandling blir en del av all offentlig upphandling, och att en betydande majoritet av alla offentliga upphandlingar innefattar pådrivande miljökrav, som i sin tur är teknikdrivande. På gemenskapsnivån behöver underlagsmaterial finnas i form av kriterier för olika produktgrupper, som bygger på erfarenheter från de medlemsstater som kommit längst i detta arbete.

Även teknik- och innovationsupphandling behöver utvecklas vidare. Ytterligare initiativ behövs i det europeiska sammanhanget, och Sverige bidrar gärna med nationella erfarenheter.

#### *»No wrong door« i stödsystemen för miljöteknik och miljöföretagande*

Det finns idag många aktörer med erbjudanden till små och medelstora företag både i Sverige och på EU-nivå. Stödsystemen skulle kunna verka ännu effektivare, om företag som är intresserade av att utvecklas inom miljöteknikområdet, enklare och lättare kan få en heltäckande vägledning vidare till andra nationella eller EU-baserade aktörer och program som de kan ha behov av. Främjare av företagande och miljöteknik bör samarbeta enligt principen »No wrong door« – alla ingångar leder rätt. Oberoende av var företagen tar sin första kontakt ska de få bra information om vilka möjligheter som erbjuds inom Sverige och inom EU.

Arbetet inom Sverige för att utveckla och förenkla företagets sökprocesser och kontaktytorna mellan företagsfrämjare och företagen bör kunna kompletteras och samverka med motsvarande initiativ på europeisk nivå.

## BILAGA 1 Svenska aktörer inom miljöteknikområdet

ALMI Företagspartner  
Avfall Sverige  
Bioenergi Småland  
Byggsektorns InnovationsCentrum (BIC)  
Byggsektorns kretsloppsråd Chalmers tekniska högskola  
Delegationen för hållbara städer  
The European Bank for Reconstruction and Development (EBRD)  
Energimyndigheten  
Exportkreditnämnden (EKN)  
Exportrådet  
Formas – forskningsrådet för miljö, areella näringar och samhällsbyggande  
Föreningen KRAV  
Industrifonden  
Ingenjörsvetenskapsakademien  
Innovationsbron  
Institutet för tillväxtpolitiska studier (ITPS)  
Invest in Sweden Agency (ISA)  
Kemikalieinspektionen  
Konsumentverket  
Kungl. Skogs- och Lantbruksakademien (KSLA)  
Kungliga tekniska högskolan (KTH)  
Miljöstyrningsrådet (MSR)  
Mistra – Stiftelsen för miljöstrategisk forskning  
Naturskyddsföreningen  
Naturvårdsverket  
Nordiska Investeringsbanken (NIB)  
NUTEK  
Näringslivets miljöchefer (NMC)  
Provider Venture Partners AB  
Rymdstyrelsen  
Sida  
Sjunde AP-fonden

SP Sveriges Tekniska Forskningsinstitut  
Sustainable Technologies Fund  
Svensk Exportkredit (SEK)  
Svenska Miljöinstitutet (IVL)  
Svenska Riskkapitalföreningen (SVCA)  
Svenskt Näringsliv  
Svenskt Vatten  
Swedfund  
Swedish Cleantech Incubators  
Swedish Clean Water Partnership  
Swentec, Sveriges miljöteknikråd  
Universitet och högskolor  
VARIM  
VINNOVA

Regionala miljöteknikaktörer

## BILAGA 2 Referenser

- Affärsängelnätverkens aktiviteter, Swedish Venture Capital Association 2007
- Biogas ur gödsel, avfall och restprodukter – goda svenska exempel, Svenska Biogasföreningen 2008
- Drivkrafter för miljöproblemens marknadsvärde, Ingenjörsvetenskapsakademien 2008
- Ekonomiska styrmedel i miljöpolitiken. Energimyndigheten och Naturvårdsverket 2006
- En kartläggning av svensk bioenergi – Delrapport 1: Spjutspetskompetensen, Swentec 2007
- En kartläggning av svensk vattenreningsteknik – spjutspetskompetensen, Swentec 2007
- En kartläggning av svensk avfallshantering och återvinning – spjutspetskompetensen, Swentec 2008
- Forskning och innovation för hållbar tillväxt, Formas och Vinnova 2007
- Framgångsrika miljöinnovationer – en studie av 113 svenska innovationer från tävlingen Miljöinnovation, Nutek 2008
- Hur kan kompetensen hos kommunerna användas vid miljöteknikexport? Swentec 2008
- Internationaliseringsguiden (<http://www.internationaliseringsguiden.se>)
- Investera i Cleantech, Energimyndigheten 2008
- Lokala miljöinvesteringar ger globala avtryck, Naturvårdsverket 2008
- Nationella strategin för regional konkurrenskraft, entreprenörskap och sysselsättning 2007–2013
- Pionjärmarknadsinitiativet – Förnybar energi, Energimyndigheten 2008
- Pionjärmarknadsinitiativet – biobaserade produkter och återvinning, Vinnova oktober 2008
- Regeringens forsknings- och innovationsproposition för år 2008, Ett lyft för forskning och innovation (prop. 2008/09:50)
- Resultatet från Swentecs strategimöte för svensk miljöteknik (<http://www.swentec.se>)

Svensk miljöteknik – en kartläggning av aktörer, marknader och konkurrenter, ITPS 2008

Svensk miljöteknik i siffror, Swentec 2007

Svensk teknikexport genom de flexibla mekanismerna, Energimyndigheten 2007

Swentecs finansieringsguide ([www.swentec.se/finansiering](http://www.swentec.se/finansiering))

SymbioCity ([www.symbiocity.org](http://www.symbiocity.org))

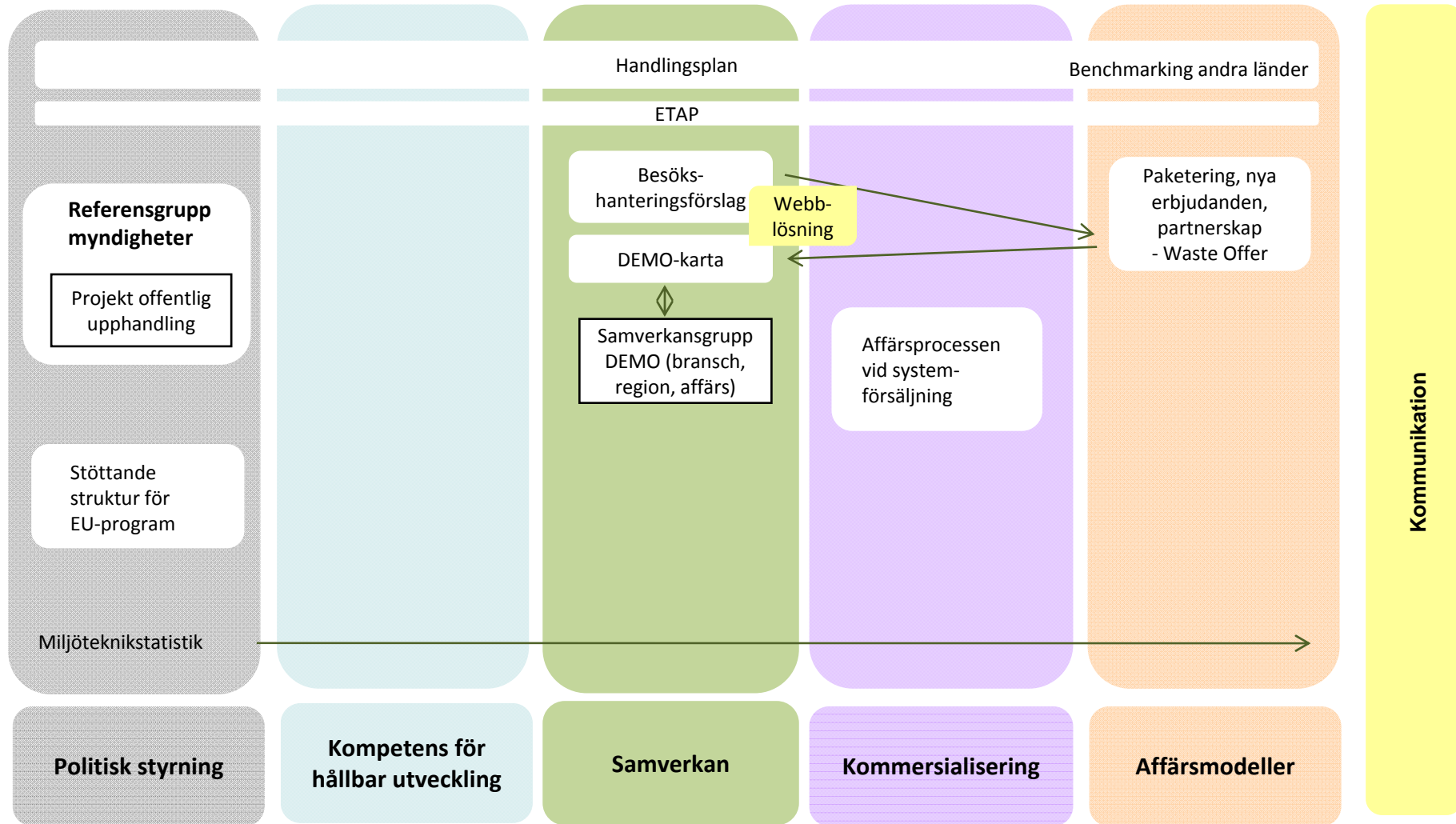
Vad menas med cleantech? Nutek 2008



[www.swentec.se](http://www.swentec.se)

# Ökad tillväxt för svensk miljöteknik

Effektiv struktur





Resurscentra nordvästra Dalarna, insänt den 28 september 2009

Med anledning av er skrivelse får vi härmed bifoga den utvärdering, som gjorts av Högskolan Dalarna; Mats Lundgren, på vårt projekt W7 Dalarna Resurscentra, 2006-2008.

Bif även populärversion av vår slutrapport.

Som bakgrund skickar jag även med vår projektplan för samma tidsperiod.

mvh

Sara Markus-Jansson

Projektledare

Sara Markus-Jansson

R. Resurscentra nv Dalarna

Besöksadr.: Strandgatan 8

792 30 Mora

Tel 0251-80218 (äv. mobilankn.)



HÖGSKOLAN  
DALARNA

# Projektet W7 DALARNA

- En utvärderande studie av ett regionalt resurs-  
centrum för kvinnors entreprenörskap, jäm-  
ställdhet och integration

Slutrapport

Mats Lundgren

Arbetsrapport

KULTUR OCH  
LÄRANDE

Nr: 2009: 01

Högskolan Dalarna, Kultur och Lärande, arbetsrapport nr 2009:01  
ISBN 978-91-89020-76-4  
ISSN 1403-6878  
© Mats Lundgren

# **Projektet W7 DALARNA**

- En utvärderande studie av ett regionalt resurscentrum för kvinnors entreprenörskap, jämställdhet och integration

Slutrapport

Mats Lundgren

## **Förord**

Projektet W7 Dalarna har bedrivits av sju kommuner i norra Dalarna: Leksand, Malung, Mora, Orsa, Rättvik, Vansbro och Älvdalen. Den här slutrapporten är en fortsättning på utvärderingen Projektet: W7 Dalarna, Ett regionalt resurscentrum för kvinnligt entreprenörskap, jämställdhet och integration - En utvärderande studie, vilken avsåg den verksamhet som bedrevs under åren 2006 – 2007. De resultat som presenteras i denna rapport bygger på data, intervjuer, öppna brev och dokument, som samlats in under 2006 till och med utgången av 2008. Det är min förhoppning att resultatet av utvärderingen skall kunna bidra till att beskriva hur arbetet i projektet har bedrivits, vilka resultat som uppnåtts i relation till de mål som ställts upp och att dessa kan vara av värde för liknande verksamheter i framtiden.

Jag vill slutligen tacka Er alla som så generöst och välvilligt låtit mig ta del av Era erfarenheter och som gjort det möjligt att genomföra utvärderingen. Jag vill även tacka Fil dr. Ina von Schantz Lundgren för hennes tänkvärda kommentarer och synpunkter.

Falun i januari 2009

Mats Lundgren  
Fil. dr. Sociologi & lektor i Pedagogik

## INNEHÅLLSFÖRTECKNING

Förord 4

Abstract 5

### 1. INTRODUKTION 8

1.1 Inledning 8

1.2 Projektet W7 Dalarna 8

    Projektets syfte 9

    Verksamhetsområden 9

    Målgrupper 11

    Spridning av resultat 11

### 2. SYFTE OCH AVGRÄNSNINGAR 12

### 3. METOD 13

    Dokument och statistik 13

    Deltagande observation och intervjuer 13

    Brevenkäter 14

    Feed-back till projektledningen 14

    Att låta aktörerna komma till tals 14

    Etiska överväganden 14

### 4. EN TOLKNINGSRAM 15

4.1 Entreprenörskap 15

    Generationsväxling i företag 17

4.2 Jämställdhet 19

    Kön som social konstruktion 19

    Kvinnors ställning på arbetsmarkanden 21

    Kvinnors företagande 22

4.3 Integration 26

    Invandrarens möte med det svenska samhället 26

    Diskriminering i arbetslivet 27

    Invandraren som företagare 28

4.4 Nätverket som samverkansform 30

    Samverkan 31

    Nätverk 31

    Att samverka i projekt 32

Ett långsiktigt perspektiv 33

## 5. PROJEKTET W7 DALARNA: ENTREPRENÖRSKAP, JÄM-STÄLLDHET OCH INTEGRATION 34

### 5.1 Entreprenörskap 34

Affärsrådgivningen 35

Företagarskolan 40

Frukostmöten som ett led i nätverksbyggandet 41

Generationsväxling av företagare 43

### 5.2 Jämställdhetsarbetet 44

Jämställdhet – en fråga med många infallsvinklar 44

Jämställdhetsspelet 45

Kompetensbanken och kvinnliga nätverk 47

### 5.3 Integrationsarbetet 48

### 5.4 Projektets måluppfyllelse 51

#### 5.4.1. De operationaliserade målen 51

#### 5.4.2 Projektets effektmål 53

Opinionsbildning 54

Inspiration 54

Utbildning 55

Erfarenhetsutbyte och att utveckla kompetens- och kvalitetssäkring inom området affärsrådgivning 55

Metodutveckling 56

Synergieffekter inom projektets tre verksamhetsteman 58

Etablera och upprätthålla en lokal fysisk närvaro av rådgivare i de in-  
volverade kommunerna 58

## 6. DISKUSSION OCH SLUTSATSER 60

Referenser 63

Bilagor 68

## Abstract

Föreliggande rapport är resultatet av ett s.k. följeforskningsuppdrag som genomfördes under perioden våren 2006 och fram till och med utgången av år 2008. Uppdraget gick ut på att följa hur projektet W7 Dalarna lyckades i sin strävan att stödja utvecklingen av företag som startas av kvinnor och invandrare och samtidigt stödja samhällets jämställdhets- och integrationsarbete. Rapporten handlar om hur detta arbete förlöpte och vad det resulterade i, liksom ett försök att tolka och ge tänkbara svar till detta. I följeforskningsrollen ingick även att fungera som ett "bollplank" till projektledningen, d.v.s. att rapportera iakttagelser av händelseförloppet på ett sådant sätt att det på olika sätt kunde stödja de pågående processerna.

Ett viktigt syfte med W7 Dalarna var att utveckla metoder som kan användas på "bred front" inom entreprenörskap, jämställdhet och integration. När det t.ex. gäller metodutvecklingen inom integrationsområdet växte allt efter som fram en insikt om att dessa frågor måste lösas i samverkan med andra aktörer. Framför allt genom att bygga upp nätverk, skapa informella arbetsgrupper, arrangera inspirationsdagar o.s.v. för att på det sättet skapa konkreta åtgärder inom integrationsområdet. Projektledaren och de involverade rådgivarna framhåller att projektet huvudtema: kvinnors entreprenörskap, jämställdhet och integration är områden som överlappar varandra och att det därför även funnits en del synergieffekter som de har kunnat ta tillvara.

Av resultatredovisningen framgår att av dem som fått rådgivning via projektet startade år 2008 84 personer ett företag, varav 48 personer (57 %) var kvinnor. De berörda aktörerna i W7 Dalarna bedömer själva att de har varit framgångsrika just när det gäller att inspirera till nyföretagande. Även om det är svårt att entydigt säga att den positiva utvecklingen vad gäller kvinnors företagande i W7-kommunerna enbart beror på projektets verksamhet har detta ändå med stor sannolikhet haft ett betydande inflytande för denna utveckling. Den publicitet som projektet fått i medier, där t.ex. kvinnliga förebilder kunnat lyftas fram, har haft en opinionsbildande effekt.

Projektet har även genomfört systematiska utbildningsinsatser, både av blivande företagare via den s.k. Företagarskolan och i jämställdhetsfrågor via det s.k. Jämställdhetsspelet. Framför allt framstår verksamheten som



framgångsrik när det gäller Företagarskolan. Projektet har på det sättet kunnat fylla ett tomrum, eftersom det inte fanns någon annan aktör som erbjöd en motsvarande utbildning i denna del av regionen. Det kontinuerliga erfarenhetsutbytet som ägt rum i projektet har utvecklat rådgivarna på ett generellt plan och det kontaktnät som skapats öppnar samtidigt upp för att rådgivarna lättare kan få hjälp av varandra när de behöver tillgång till ett "bollplank".

En faktor som framstår som betydelsefull för att projektet uppnådde en hög måluppfyllelse är att de personer som drev projektet hade medverkat i liknande verksamhet tidigare, med bl.a. en projektledare med stor erfarenhet och att det redan fanns etablerade och välfungerande nätverk. Projektet kunde därför få en "flygande start", vilket på ett avgörande sätt måste anses ha skapat goda förutsättningar för det slutliga utfallet av projektets verksamhet. En annan faktor som sammanhänger med detta är att om vi betraktar W7 Dalarna som en fortsättning på tidigare genomförda projekt så har verksamheten pågått under en följd av år. Slutsatsen är att projektet W7 Dalarna i allt väsentligt arbetat med att uppnå de effektmål som sattes upp. Däremot är det självfallet mera vanskligt att ha någon uppfattning i viken grad dessa mål uppnåtts.

Mot bakgrund av hur projektets operationaliserade mål och effektmål uppnåtts är den sammantagna bedömningen att den verksamhet som Resurscentrum norra Dalarna etablerat genom projektet W7 Dalarna på ett tydligt sätt håller på att etablera sig som en viktig aktör i det regionala utvecklingsarbetet, inte minst genom sin tydliga lokala närvaro och sin regionala nätverksorganisation.

**Key words:** Kvinnliga företagare och entreprenörskap, affärsrådgivning, jämställdhet, företagarskola, invandrarföretag.

Mats Lundgren  
Lektor i Pedagogik Högskolan Dalarna  
e-post: mlu@du.se

# 1. INTRODUKTION

## 1.1 Inledning

Den här rapporten är resultatet av ett s.k. följeforskningsuppdrag som genomfördes från våren 2006 och fram till och med utgången av år 2008. Uppdraget gick ut på att följa hur projektet W7 Dalarna lyckades i sin strävan att stödja utvecklingen av företag som startas av kvinnor och invandrare och samtidigt stödja samhällets jämställdhets- och integrationsarbete. Rapporten handlar om hur detta arbete förlöpte och vad det resulterade i, liksom ett försök att tolka och ge tänkbara svar till detta. I följeforskningsrollen ingick även att fungera som ett ”bollplank” till projektledningen, d.v.s. att rapportera iakttagelser av händelseförloppet på ett sådant sätt att det på olika sätt kunde stödja de pågående processerna.

## 1.2 Projektet W7 Dalarna

Verksamheten inom projektet W7 Dalarna har omfattat tre teman: entreprenörskap, jämställdhet och integration. Projektet startade 2006-01-01 och pågick till utgången av 2008. Verksamheten har byggt vidare på erfarenheter från flera tidigare projekt som hade genomförts mellan 1994 – 2002. Dessa handlade om kvinnors och ungdomars företagande. Under åren 2003 – 2005 genomfördes ett projekt om jämställdhet och att främja kvinnors och ungdomars företagande i tre kommuner, Mora, Orsa och Älvdalen. W7 Dalarna kan ses som en fortsättning på dessa projekt, där fyra kommuner ytterligare tillkom, nämligen Leksand, Malung, Rättvik och Vansbro. Verksamheten har således byggt på gedigna erfarenheter om kvinnor och deras företagande.

Projektets huvudman har varit Resurscentrum norra Dalarna.<sup>1</sup> Verksamheten har koordinerats av en projektledare och en biträdande projektledare. De s.k. affärsrådgivarna<sup>2</sup> i de ingående resurscentra har på halvtidstjänster fungerat som ”delprojektledare” inom sina respektive kommuner där de var verksamma. Rådgivarna har därmed spelat en roll som en lokal ”nod” i ett formaliserat nätverk.

---

<sup>1</sup> I Sverige finns nationellt ett drygt 15-tal regionala och ca 130 lokala resurscentra för kvinnor. Projektet W7 Dalarna är ett av dessa regionala resurscentra, vilket i sin tur är uppbyggt av sju lokala resurscentra i samverkan belägna i kommunerna Leksand, Malung, Mora, Orsa, Rättvik, Vansbro och Älvdalen.

<sup>2</sup> I fortsättning används begreppen affärsrådgivning och affärsrådgivare som synonyma med rådgivning och rådgivare.

De sju medverkande kommunerna består av en centralort i respektive kommun, med omkringliggande byar och i övrigt glesbygd med stora geografiska avstånd. Från Leksand i söder till Idre i norr är det t.ex. cirka 20 mil. Den största kommunen Mora har cirka 20 000 invånare, medan de två minsta kommunerna Orsa och Älvdalen har vardera cirka 7 000 invånare. Kommunerna finns i ett skogslän och där turistindustrin spelar en viktig roll. Detta ger både möjligheter och begränsningar för att kunna etablera nya företag.

Projektet har finansierats genom medel från de sju ingående kommunerna, Länsstyrelsen och Länsarbetsnämnden i Dalarna, EU:s strukturfonder, sociala fonden; Mål 1 i södra skogslänsregionen och Växtkraft Mål 3 (ESF) samt Nutek. Representanter för dessa har tillsammans med fyra företrädare för det lokala näringslivet och två kommunrepresentanter från Älvdalens kommun, som formell projektägare, utgjort projektets styrgrupp.

### **Projektets syfte**

Det övergripande syftet för W7 Dalarna formulerades som: *”att bygga upp en stark organisation med lokal närvaro och samordnad verksamhet”*. Verksamhetens innehåll skulle inriktas på opinionsbildning, inspiration, utbildning, erfarenhetsutbyte, metodutveckling och att tillvarata synergieffekter inom projektets tre verksamhetsteman. Projektet syftade också till att utveckla kompetens- och kvalitetssäkring inom området affärsrådgivning och att etablera och upprätthålla en lokal fysisk närvaro i de kommuner där projektet genomfördes. Därutöver skulle projektet: *”Verka för att Resurscentra för kvinnor skall accepteras som en aktör för lokal och regional utveckling, och fungera som en jämbördig partner i tillväxtarbetet”* (Projektplanen).

### **Verksamhetsteman**

#### ***Entreprenörskap***

Inom området *entreprenörskap* syftade verksamheten till att inspirera, stötta och uppmuntra nyföretagande för att främja en hållbar tillväxt. En viktig del av arbetet inom denna del av projektet var att arbeta för att få fler kvinnliga företagare och företagsledare, men också att stimulera till fler entreprenörer inom offentlig sektor och i otraditionella branscher. En annan central del var att verka för att företag inte slås ut vid generations-

skiften, ett arbete som planerades ske genom att skapa mötesplatser och att ge vägledning för att säkra företagets fortlevnad.

Inom verksamhetsområdet *entreprenörskap* skulle projektet uppnå följande resultat:

- 70 nya företag, varav 70 kvinnor och 5 män
- Företagarskolor, 70 deltagare
- Skapa regionalt nätverk för nyföretagare
- Skapa regionalt nätverk för företagssamverkan
- 30 kontakter för vägledning och rådgivning inför generationsbyte/ägarbyte (Projektbeskrivningen)

I praktiken skulle aktiviteter som vägledning inför företagsstart, enskild rådgivning samt att en praktisk Företagarskola arrangeras.

### ***Jämställdhet***

Inom verksamhetsområdet *jämställdhet* syftade verksamheten till att arbeta för mäns och kvinnors lika rättigheter, möjligheter och skyldigheter, men också till att få en mer jämställd representation mellan kvinnor och män i ledande befattningar. Jämställdhetsarbetet skulle också implementera verktyg på arbetsplatser, i föreningar och organisationer. Ett ytterligare syfte var uppmuntra till att stödja och underlätta för kvinnor som ville starta och driva företag. Inom verksamhetsområdet *jämställdhet* skulle följande resultat uppnås:

- Initiera och bistå 30 företag med verktyg för jämställdhetsplanarbete
- Utbilda 30 handledare inom ungdomsorganisationer och föreningar i olika verktyg för jämställdhetsarbete – attitydpåverkan.
- Mäkla 45 kvinnor från Kompetensbanken till uppdrag som styrelseledamot, föredragshållare, mentor mm.
- Skapa regionalt nätverk inom Kompetensbanken för att underlätta samarbete och företagssamverkan, business to business (Projektbeskrivningen)

En viktig aktivitet var att kontinuerligt kartlägga och djupintervjua kvinnor för att utöka Kompetensbanken med fler kvinnor som vill åta sig styrelseuppdrag, mentorskap eller andra uppdrag. En annan aktivitet var att använda det s.k. Jämställdhetsspelet, d.v.s. ett spel som används för att introducera samtal om jämställdhet på arbetsplatser.

### ***Integration***

Verksamhetsområdet *integration* syftade till att arbeta för att fler invandrare integreras i nätverk och att fler kvinnor med utländsk bakgrund kommer in på arbetsmarknaden och även inspireras att starta företag. Arbetet syftade också till att tillvarata invandrade kvinnors erfarenheter och kompetens, men även att uppmuntra till kulturellt utbyte. Inom verksamhetsområdet *integration* skulle projektet uppnå följande resultat:

- Inspirations- och studiebesök till eget företagande för 60 invandrarkvinnor
- Skapa regionalt nätverk för invandrarkvinnor (Projektbeskrivningen)

### **Målgrupper**

Projektet riktade sig till privatpersoner, arbetssökande, blivande och befintliga företagare, organisationer, föreningar och skolledare (Projektbeskrivningen), d.v.s. det var breda målgrupper som omfattades. Dessa varierade samtidigt inom projektets olika delområden.

Inom verksamhetsområdet *entreprenörskap* är målgrupperna:

- de som har eller behöver hjälp med en affärsidé
- de som tänker starta ett företag
- de som vill utbilda sig inom företagande
- de företagare som är i behov av nätverk
- företagare som behöver utveckla sitt företag

Inom verksamhetsområdet *jämställdhet* är målgrupperna:

- de arbetsplatser som har behov av verktyg för jämställdhetsplanarbete
- de kvinnor som vill och kan åta sig styrelseuppdrag, mentorskap etc.
- de kvinnliga företagare som behöver nätverk för affärssamverkan

Inom verksamhetsområdet *integration* är målgrupperna:

- de invandrare som vill inspireras att starta egna företag
- de invandrarkvinnor som behöver nätverk
- de invandrare som är intresserade av kulturellt utbyte (Projektbeskrivningen)

### **Spridning av resultat**

En viktig aktivitet inom projektet har också varit att marknadsföra, bilda opinion och sprida projektresultat både på lokalt, regionalt och nationellt plan. En annan uppgift var att bygga nätverk både regionalt, nationellt och internationellt, liksom att arbeta med metodutveckling av verktyg för jämställdhetsarbete och att marknadsföra databasen Kompetensbanken.

## 2. SYFTE OCH AVGRÄNSNINGAR

Utvärderingen syftar på ett övergripande plan till att belysa frågan om det med hjälp av organiserade insatser inom ramen för ett projekt är möjligt att underlätta för kvinnor och invandrare att etablera företag. Projektet var visserligen inriktat mot breda målgrupper, d.v.s. alla som vill etablera sig som företagare, samtidigt som kvinnor gavs prioritet. På ett konkret plan syftade projektet till att beskriva och tolka erfarenheter och resultat som de involverade aktörerna uppfattar att verksamheten har gett upphov till. Det sker i relation till uppsatta mål, men också till andra upplevda effekter, positiva såväl som negativa. Mot bakgrund av detta formuleras följande frågeställningar:

- *I viken grad har målen för projektet W7 Dalarna uppnåtts?*
- *Vilka resultat och erfarenheter har projektet genererat?*
- *Vilken roll kan ett Resurscentra spela för att kunna utveckla kvinnors företagande?*
- *Hur har projektets arbete med att bygga upp en organisation med lokal närvaro och en samordnande funktion utfallit?*

Frågeställningarna är komplexa och det framstår därför inte som möjligt att ge uttömmande svar och förklaringar till vilka t.ex. de långsiktiga effekterna av verksamheten är, hur orsakssamband kan förstås o.s.v. Resultatet av ett enskilt projekt låter sig inte generaliseras, men det kan ändå finnas orsak-verkan-relationer som kan vara mer eller mindre generellt giltiga. Det är därför av intresse att dessa kan lyftas fram och diskuteras, inte minst därför att den här typen av projekt, var de än bedrivs, har att ta hänsyn till sådana orsak-verkan-relationer och också hantera dessa på något sätt.

Utvärderingsrapporten har ett ”projektinternt” perspektiv, d.v.s. det är personer som på olika sätt varit involverade i projektet W7 Dalarna som kommer till tals, framför allt de s.k. rådgivarna som svarat för att organisera och genomföra verksamheten. Respondenterna måste således betraktas som att vara de välinformerade och engagerade aktörerna i projektet. Bilden av projektets verksamhet beskrivs utifrån deras perspektiv med en risk för att en del aktörer kan tänkas ha en välvillig inställning till verksamheten och att deras uttalanden påverkats av detta och att därför ett kritiskt perspektiv fått ett mindre utrymme än om även externa informanter fått komma till tals.

### **3. METOD**

Datainsamlingen genomfördes kontinuerligt under den period som projektet pågick, d.v.s. från våren 2006 till och med utgången av 2008. Insamlingen av data skedde genom s.k. triangulering<sup>3</sup>, d.v.s. att flera olika datainsamlingsmetoder användes parallellt (Se t.ex. Cohen & Manion, 1994).

#### **Dokument och statistik**

För att genomföra utvärderingen har jag gått igenom den skriftliga dokumentation som funnits tillgänglig. Det gäller såväl ”grunddokument” som projektbeskrivning och sådana som upprättats under ”resans gång”, t.ex. protokoll, skriftliga sammanställningar, statistikuppgifter o.s.v.

#### **Deltagande observation och intervjuer**

Vid tio tillfällen har jag deltagit som observatör vid de möten som rådgivarna har haft (bilaga 1). Vid ett inledande möte våren 2006 behandlades förutsättningarna för projektet. Vid ett andra möte i september redovisades mera i detalj hur utvärderingen skulle komma att ske, där jag samtidigt försökte att informera mig om hur arbetet inom projektet skedde. I november deltog jag under en hel dag i ”rådgivargruppens” möte som åhörare och där jag också för första gången återrapporterade en s.k. ”ögonblicksbild” (se nedan). I februari 2007 träffade jag Rådgivargruppen där vi i samtalsform diskuterade projektets aktuella status med utgångspunkt från den brevenkät som jag hade sänt ut i januari. I april diskuterade gruppen den framtida organisationen samt gjorde en lägesbeskrivning i de olika resurscentra och i juni gjordes en avstämning av var projektet befann sig, liksom att planera för höstens verksamhet. Vid decembermötet genomfördes en fokusintervju med rådgivarna, vilken spelades in på band och skrevs ut i tillämpliga delar. Vid mötet i maj 2008 ägnades tiden åt att utbyta erfarenheter och planera den fortsatta verksamheten, inte minst i form av att initiera en fortsättning av verksamheten genom ett uppföljande projekt. Vid de möten som ägde rum i oktober och december samma år genomfördes gruppintervjuer med rådgivarna.

---

<sup>3</sup> “/.../, triangulation can be a useful technique where a researcher is engaged in case study, a particular example of ‘complex phenomena’ ” (Cohen & Manion, 1994:241).

### **Brevenkäter**

Vid tre tillfällen har s.k. brevenkäter sänts till de sju rådgivarna, en informatör, en ekonom och en jämställdhetshandläggare samt projektledare, sammanlagt ca 10 personer (bilaga 2-4). Dessa lämnade med några få undantag svar vid respektive tillfälle som brevenkäten sändes ut.

### **Feed-back till projektledningen**

Utvärderingen genomfördes processinriktat med återkopplingar genom s.k. "ögonblicksbilder" för att på det sättet ge projektledningen möjlighet att vidta eventuella korrigerande åtgärder i verksamheten. "Ögonblicksbilderna" sammanställdes allt eftersom projektet framskred till en allt mer systematisk och komplex bild av den bedrivna verksamheten.

### **Att låta aktörerna komma till tals**

De områden som utvärderingen omfattar utgår dels från de verksamhetsområden där projektet varit verksamt och de mål som fanns uppsatta inom var och en av dessa. Jag har här vinnlagt mig om att så långt möjligt låta de involverade aktörerna komma till tals, d.v.s. att låta deras röster göra sig hörda genom att citera vad de hade att "anföra i ärendet" (Se t.ex. Czarniawska-Joerges, 1992). Citat som härrör från de samtalsliknande intervjuerna har ibland prägel av talspråk, även om jag varligt försökt att göra en del språkliga justeringar för att göra texten mera läsvänlig. Det är min förhoppning att detta innehållsmässigt inte skall ha påverkat utvärderingens resultat.

### **Etiska överväganden**

De involverade aktörerna har givet att jag under hela projektet följde detta som utvärderare/följeforskare varit väl förtrogna med syftet med min närvaro, vad resultatet skulle användas till och hur detta skulle presenteras. De kunde dock inte, även i detta avseende givet omständigheterna, undgå att involveras som informatörer. När jag genomförde bandade intervjuer gav informanterna sitt godkännande att så kunde ske och att materialet kunde användas som underlag för den kommande utvärderingsrapporten. Då de uttalanden som finns med i rapporten vare sig kan se som utpekande eller kränkande av någon enskild person är det min bedömning att inte detta kunnat skada någon enskild individ, som informant eller på något annat sätt (Se Vetenskapsrådets forskningsetiska principer, [www.hsfr.se](http://www.hsfr.se)).



## 4. EN TOLKNINGSRAM

För att analysera och tolka resultatet av projektet W7 Dalarna skapas i följande avsnitt en tolkningsram. Denna byggs upp genom en översiktlig genomgång av teman som sammanhänger med projektets verksamhet. Inledningsvis görs en, om än begränsad, översikt av kvinnors entreprenörskap och företagande, jämställdhet och integration. Den andra delen av tolkningsramen byggs sedan upp av teman som rör olika former för samverkan då det var ett centralt syfte för projektets verksamhet. Här behandlas några för- och nackdelar med att samverka i nätverk och motsvarande vad gäller när projekt används som arbetsform i avsikt att utveckla en långsiktig samverkan mellan flera organisationer inom samma verksamhetsfält. Avslutningsvis tas upp frågan om varför förändringsprocesser riskerar att bli långt utdragna i tid, d.v.s. innan mera varaktiga resultat kan uppnås och avläsas.

### 4.1 Entreprenörskap

Entreprenörskap och innovationsskapande anses vara en viktig drivkraft för tillväxt och utveckling inte enbart för framväxande och existerande organisationer utan också för nationer såväl som andra större och mindre geografiska regioner. (Remneland, 2007:9)

Christensen och Kempinsky (2004) säger att kommersialiseringen av innovativa idéer, entreprenörskap, utgör en förutsättning för att skapa tillväxt i en region. Vad är då entreprenörskap? NUTEK ger följande definition:

Entreprenörskap är en dynamisk och social process, där individer, enskilt eller i samarbete, identifierar möjligheter och gör något med dem för att omforma idéer till praktiska och målinriktade aktiviteter i sociala, kulturella eller ekonomiska sammanhang. (<http://www.nutek.se/sb/d/123>)

Christensen och Kempinsky (2004) pekar samtidigt på att innovationsskapande och entreprenörskap är två från varandra skilda processer. Entreprenörens roll är att kommersialisera innovationer. Frågan är i vilken utsträckning det är möjligt att beskriva och förstå hur dessa entreprenöriella processer ser ut? I vilken mån är det t.ex. möjligt att förutsäga hur

dessa kan initieras och implementeras för att nå ett visst utfall? Ylinenpää och Strömbäck (2003) framför t.ex. att forskningen inom området visar att framgångsrik samverkan normalt karaktäriseras av relativt ostyrda/oplanerade och långsiktiga utvecklingsprocesser, men att resultatet blir att olika aktörer interagerar och utvecklar unika kompetenser och andra konkurrensfördelar kopplade till de företag som ingår i ett kluster, organisationer och individer (Marshall 1920; Saxenian 1985; Eliasson 1997; Porter 1998; Dahmén 2000). De framhåller också att det nästan helt saknas empiriska bevis för att samverkan mellan organisationer går att planera fram, t.ex. genom politiska beslut och att de initiativ som på olika håll i världen tagits för att på administrativ eller politisk väg ”skapa utveckling” har alla mer eller mindre misslyckats. Administrativa och politiska åtgärder antas ändå kunna ha betydelse för att skapa nödvändiga förutsättningar (Ylinenpää och Strömbäck, 2003). Ylinenpää och Strömbäck (2003) ställer (med hänvisning till Malmberg & Maskell, 1997) också frågan om till exempel glesbefolkade och ofta perifera regioner per definition är diskvalificerade från att delta och bidra till utvecklingen.

I en amerikansk studie (Remneland, 2007 med hänvisning till Reynolds & Miller, 1992) lyftes fyra nyckelfaktorer fram som betydelsefulla när ett nytt företag skall etableras, nämligen:

- 1) det personliga engagemanget
- 2) den första anställningen av personal
- 3) den initiala finansieringen
- 4) den inledande försörjningen

Reynolds och Miller (1992) drog slutsatsen att det fanns stora variationer i etableringsprocessen mellan olika företag och branscher (Remneland, 2007). De fann att det personliga engagemanget hänger samman med vem som blir en framgångsrik entreprenör. Vad som får en individ engagerad för en sak kan självfallet ha en lång rad olika orsaker. Ett antagande är att entreprenörer drivs av en inre motivation och att yttre faktorer har mindre betydelse för att stimulera dem. En viktig första avstämningsspunkt ansågs vara när den första personalen anställdes i företaget. Den initiala försäljningen kan ses som en indikator på vilken efterfrågan det finns för de tjänster eller varor som skall produceras (Remneland, 2007, med hänvisning till Reynolds och Miller, 1992). Finns det ingen efterfrågan saknas självfallet förutsättningar för att starta ett företag som har

möjlighet att överleva. Om dessa grundläggande förutsättningar är uppfyllda kvarstår att verksamheten behöver en initial finansiering för att det skall vara möjligt att bedriva verksamheten, eftersom företags kostnader normalt uppstår redan innan de första intäkterna flyter in.<sup>4</sup>

### **Generationsväxling i företag**

Den industrialiserade världen står inför stora utmaningar de närmaste årtiondena till följd av den demografiska utvecklingen. Den stora 40-talistgenerationen går i pension och inflödet av unga till arbetsmarknaden kommer att vara relativt lågt (NUTEK B 2004:2). NUTUK (ibid.) genomförde 2003 mot bakgrund av detta en problemanalys av förväntade effekter vid generationsskiften i företag. När en företagsledare går i pension eller av någon annan anledning slutar är det därför i de flesta fall inte bara en fråga om att rekrytera en ny företagsledare, utan även om att finna både en ny ägare och en ny företagsledare, helst i samma person. Detta gör generationsskiftet till en kritisk fråga för ägarledda företag. Att genomföra ett generationsskifte är en komplex och komplicerad frågeställning. Det viktigaste problemet identifierades som att företagsledarna inte var tillräckligt förberedda för att genomföra ett generationsskifte.

Begreppet generationsskifte kan tolkas som att det innehåller en begränsning till ett ägarskifte inom en familj och därför har ibland begreppet ägarskifte använts för att understryka att även en överlåtelse till en utomstående är minst lika intressant. Begreppet ägarskifte är emellertid avsevärt bredare och innefattar alla överlåtelser av företag, det innefattar även företag som inte är ägarledda och överlåtelser som inte beror på ägarens ålder eller familjesituation (ibid.).

I NUTEKs rapport (ibid.) identifieras företag som kan förväntas genomgå generationsskiften de närmaste åren och som tillhör en s.k. riskgrupp, d.v.s. företag som riskerar att försvinna från marknaden. Dessa företag identifierades som att de ägs till minst hälften av företagsledaren, att de har mellan två och 49 heltidssysselsatta (inklusive företagsledaren) samt att de har en företagsledare som är äldre än 50 år. Dessa avgränsningar beror på att det inte är meningsfullt att tala om generationsskiften i företag som bara sysselsätter företagsledaren själv. När företagsledare i såda-

---

<sup>4</sup> Vad som händer bortom att de grundläggande förutsättningarna skapats, d.v.s. företags fortsatta överlevnad, är en fråga som jag inte har för avsikt att utveckla vidare i detta sammanhang.

na företag går i pension får det sällan några andra avgörande effekter på sysselsättning och tillväxt än att företagsledaren försvinner ur arbetskraften.

NUTEK (ibid.) uppskattade att det fanns mellan 45 000 och 50 000 företag som uppfyllde dessa kriterier, vilket motsvarade knappt 15 procent av småföretagen i Sverige. Dessa företag sysselsätter i genomsnitt 4,3 personer på heltid. Knappt 50 procent av företagen sysselsätter endast två personer. Sammanlagt är cirka 215 000 personer heltidssysselsatta i dessa företag. De flesta, drygt 60 procent, har sin verksamhet förlagd på en lokal marknad. Hälften är tjänsteföretag, cirka 30 procent finns inom handel och 20 procent är tillverkningsföretag. De företag där en generationsväxling kan bli aktuell är relativt sett vanligare inom traditionella branscher som tillverkningsindustri, byggverksamhet och handel samt hotell och restaurang. Majoriteten, 70 procent, är aktiebolag och 70 procent av företagsledarna anser att lönsamheten är mycket god eller tillfredställande. NUTEK uppskattar att 35 procent av företagen riskerar att upphöra när företagsledaren slutar. Misslyckade generationsskiften innebär att livskraftiga verksamheter riskerar att upphöra och de som arbetat i företaget blir arbetslösa. Det är ett näringspolitiskt problem och ett hot mot långsiktig tillväxt och välfärd. I små orter kan effekten även bli nedläggning av service och bidra till en försämrad arbetsmarknad och därmed på sikt en befolkningsminskning.

## 4.2 Jämställdhet

I det följande avsnittet behandlas inledningsvis frågan om kön som social konstruktion, därefter berörs något om kvinnors ställning på arbetsmarknaden och slutligen behandlas några aspekter av temat kvinnors företagande.

### Kön som social konstruktion

Under mycket lång tid var familjen och samhället och förhållandet mellan könen en av de mest självklara aspekterna i samhället. Man har tagit för givet att män och kvinnor har vissa naturliga funktioner. Mannens plats är i arbetslivet och i det offentliga livet. Kvinnans plats är i hemmet, hon ska laga mat och ta hand om barnen. Familjen är en naturlig arbetsdelning mellan könen. Männen som familjeförsörjare och försvarare, kvinnan är hemmafru och barnuppfostrare. (Collins, 2008:127)

Denna syn på de båda könen roller som upprätthållits under lång tid håller nu på allvar på att utmanas. Kön kan, utöver dess biologiska aspekt, ses om en social konstruktion, vilken förändras över tid och därmed definieras enligt andra normer och värderingar än de som är dominerande idag (se t.ex. Alvesson & Due Billing, 1999). Könet som social konstruktion benämns ibland som genus eller gender, vilket i sitt sammanhang utgör ett s.k. genussystem som avser:

*/.../ en social, strukturell ordning av könen. Det är ett nätverk av olika processer, fenomen, föreställningar och förväntningar. Genussystemet kan ses som en samling av mänskliga handlingar, vilka tillsammans skapar ett mönster vad gäller ordningen mellan könen. (Peterson, 2000:14)*

Sundin (2008) säger att genussystemet, d.v.s. ett maktsystem med kön som bas, är allestädes närvarande. Systemet utmärks av hierarkisering och segregering. Genom att använda begreppet genus istället för kön markeras att dessa systematiska skillnader är socialt skapade och inte biologiskt givna.

Jämställdhet kan ses som en ständigt närvarande relation mellan kvinnors och mäns ”möten”, vilka tillsammans skapar mer eller mindre beständiga könsrollsmönster i vardagslivet. När det gäller de skillnader som finns

mellan kvinnor och män som beror på könets betydelse har begreppet könsmaktsordning kommit att användas (SOU 2005:56).

Begreppet beskriver och förklarar att samhället är präglad av en ojämn fördelning av makt, uppgifter och resurser mellan könen och att denna ojämlikhet består, trots åtgärder. Könsmaktsordningen karaktäriseras av 1) att könen hålls isär, t.ex. könsuppdelningen på arbetsmarknaden, 2) att män utgör normen och är överordnade och kvinnor underordnade, vilket kan illustreras med att arbete som betraktas som "manligt" får/har högre status och ger mer betalt, men också att män tjänar mer för samma arbete. Män har också i allmänhet mer makt, frihet och inflytande i andra delar av samhället. (SOU 2005:56 sid. 81)

Hur människors könsroller skapas kan enligt Acker (1993) förstås via olika s.k. "genderiseringsprocesser". En avser den arbetsdelning som sker med kön som urvalsgrund. En annan skapas av symboler som används för att förklara och legitimera denna arbetsdelning. Ytterligare en process genereras av den mångfald av interaktioner som äger rum mellan individerna i organisationen och slutligen en där den enskilda individen uppfattar de normer och den kultur som finns i organisationen och samtidigt medvetet, eller omedvetet, anpassar sina handlingar till dessa.

De processer som fungerar generellt diskriminerande, så även vad avser jämställdhet, rör ofta inte bara en enda faktor, utan det finns olika orsaker till att diskriminering uppstår. Orsaker som ofta är infogade i varandra och som samverkar på ett komplicerat sätt. För att hantera detta har begreppet intersektionalitet kommit att användas. Detta innebär:

*/.../* att man förstår diskriminering pga. etnicitet, kön och klass (och andra grunder) som oskiljbart och ömsesidigt beroende av varandra och att olika system av över- och underordning, förtryck och exploatering "samarbetar" eller samverkar på komplexa sätt, snarare än att se diskriminering som särskiljda grunder som staplas på varandra, s.k. dubbel eller trippel diskriminering. Intersektionalitetsperspektivet hoppas fånga dynamiken i samspelet mellan olika bakgrundsfaktorer och intresserar sig (också) för de socialt konstruerade, privilegierade kategorierna som t.ex. "vithet" och "manlighet". Uttrycket myntades av Kimberlé Crenshaw som menade att förtrycket av svarta kvin-

nor skedde med hjälp av vita kvinnor inklusive den vita feminismen. (SOU 2005:56 sid. 82-83)

Frågan om jämställdhet i allmänhet och på arbetsmarknaden i synnerhet måste från dessa utgångspunkter ses som ytterst komplex. Kanske är det som Britt-Marie Thurén skrev 2003 i Vetenskapsrådets skrift; Genderforskning – frågor, villkor och utmaningar.

Ingen har lyckats förklara varför kvinnors underordning är så utbredd som den faktiskt är. Vare sig den är universiell eller inte, och hur den än varierar och hur den än kan definieras, så är det helt klart att den är fruktansvärt vanlig och får allvarliga konsekvenser. (Thurén, 2003:94)

Den avgörande frågan hur jämställdhet skall kunna uppnås kvarstår fortfarande till delar obesvarad.

### **Kvinnors ställning på arbetsmarkanden**

När industrin i Sverige växte snabbt efter andra världskrigets slut (Myhrman, 1994) innebar det att behovet av arbetskraft ökade och bidrog till att även kvinnor i högre utsträckning började arbeta utanför hemmen.<sup>5</sup> Industrins framgångar skapade förutsättningar för att den offentliga sektorn kunde byggas ut och det blev huvudsakligen kvinnor som kom att anställas på denna arbetsmarknad. Detta kom också att utgöra en del av grunden för de könsskillnader som nu finns på arbetsmarknaden. Bergh (2007) skriver att det är anmärkningsvärt att Sverige tillhör ett av de länder i Europa där skillnaden mellan andelen kvinnor i jämförelse med männen som är företagare är som störst. Han anger som den viktigaste förklaringen vara den offentliga sektorns dominerande ställning när det gäller vård och omsorg. Sektorer som traditionellt har varit kvinnodominerade. Framväxten av efterkrigstidens arbetsmarknad skapade också en s.k. horisontell segregering såtillvida att kvinnor och män i hög grad återfinns i olika yrken. Könsuppdelningen på arbetsmarknaden struktureras också vertikalt, d.v.s. kvinnor och män har olika hierarkiska positioner med åtföljande skillnader i arbetsvillkor, lön, status och makt (SOU 1996:56; SOU 2004:43). Till detta kommer en intern segregering som innebär att kvinnor och män finns på samma arbetsplats, men att de arbetar

---

<sup>5</sup> Anm. Det följande avsnitten är en bearbetning av Lundgren & von Schantz Lundgren (2007).

åtskilda från varandra. Kankkunen (2006) har i det sammanhanget pekat på att organisationers verksamhet tycks vara könad, d.v.s. att individen primärt agerar utifrån organisationens verksamhet och kultur och inte som kvinna eller man. Ett sådant exempel redovisar Hultman (1998) i form av att han fann stora likheter mellan hur kvinnliga och manliga rektorer agerade, dock med reservation för att de studerade rektorerna var få och att det därmed inte går att dra några långtgående slutsatser från detta.<sup>6</sup>

### **Kvinnors företagande**

De flesta kvinnor som i dag driver företag är enmansföretagare och har en enskild firma, medan männen i högre utsträckning använder ett aktiebolagsformen.<sup>7</sup> Johannisson och Lindmark (1996) kompletterar detta med att säga kvinnor i hög utsträckning bedriver s.k. "leverbrödsföretag. I Dalarna gick det t.ex. år 2006 2,7 manliga företagare på en kvinnlig, samtidigt som allt fler kvinnor startar eget företag. I några av de kommuner som deltog i projekt W7 Dalarna hade en jämförelsevis hög andel kvinnor bland de nyetablerade företagen. I Orsa, Mora och Leksand startade samma år lika många kvinnor som män företag (Dala Demokraten, 2007-03-13).

Svenskarnas benägenhet att starta och driva företag är relativt låg. Av den vuxna befolkningen är knappt 5 procent av kvinnorna och drygt 13 procent av männen egna företagare (Bergh, 2007)<sup>8</sup>. Antalet företagare har ökat under den senaste tioårsperioden och det tillkommer 20 000 – 40 000 nya företag per år. De flesta av dessa startas inom servicesektorn och de har ofta endast en lokal marknad. Detta gäller i synnerhet för de företag som startas av kvinnor. Det kan noteras att deras andel av antalet före-

---

<sup>6</sup> Rektorsyrket har genomgått en remarkabel feminisering. År 1980 var t.ex. endast 7 procent av rektorerna rektorer, 1995 var könsfördelningen i stort sett 50/50 och 2004 var 61 procent av rektorerna och 70 procent av de biträdande rektorerna kvinnor (Brüde Sundin, 2007).

<sup>7</sup> Föreläsning av professorn i Kulturgeografi Gunnel Forsberg vid Stockholms universitet (Teknikdalen, Borlänge 24 oktober, 2007).

<sup>8</sup> Idag finns begränsad tillgång till företagsstatistik uppdelad på kön. Regeringen har därför gett Statistiska Centralbyrån (SCB) i uppdrag att bygga ut en databas med uppgifter om företagare och företag i ett könsperspektiv. Denna omfattande databas innebär att man kommer att kunna analysera kvinnors och mäns företagande ur flera olika synvinklar, exempelvis kön, utbildningsbakgrund, bransch, antal sysselsatta etc. (regeringen.se/sb/d/8649)



tagare ökar, men de är ändå betydligt lägre än deras andel på arbetsmarknaden (Sundin, 2008).

Med den takten kvinnligt företagande ökar idag dröjer det 80 år tills lika många kvinnor som män driver företag. I Dalarna är skillnaden något mindre än genomsnittet för hela landet. Siffrorna varierar dock stort mellan kommunerna. (Dala Demokraten, 2007-03-13)

Sökjer-Petersen (2001) pekar på att kvinnor, oftare än män, är ensamföretagare och återfinns inom tjänsteproducerande branscher med relationsinriktade uppgifter. Kvinnor väljer företagsformer med stort ägaransvar, såsom enskilda firmor och handelsbolag framför aktiebolag som ger ett mer begränsat personligt ekonomiskt ansvar (Götebo Johannesson, 2001). Kvinnor som är verksamma i den offentliga sektorn har haft svårt att starta eget inom det område där de själva varit verksamma.

Sundin (2008) noterar att näringspolitiken under efterkrigsdecennierna var uppbyggd kring olika typer av stödinsatser till stora företag. Å andra sidan blev småföretagen tidigt en del av regionalpolitiken. Arbetslöshet, och hot om arbetslöshet, har i praktiken alltid varit något som drivit individer att starta eget. Ur individens synvinkel kan starten av ett företag ofta ses som en del av deras försörjningsstrategi, d.v.s. som ett sätt att få ett arbete. För kvinnor kan deras företagande både vara en del av deras försörjning och en del av deras livsform.

Rapporten Kvinnor som företagare - Osynlighet, mångfald och anpassning (Sundin & Holmquist, 1989) kan ses som starten på den nutida svenska forskningen om kvinnors företagande. Studien visade bl.a. att kvinnornas familjesituation var av stor betydelse både för besluten att starta eget och för hur de arbetade i sitt företag. Götebo Johannesson (2001) framhåller att bakom kvinnor som väljer att starta ett företag kan det finnas flera olika orsaker, t.ex. att de söker sig från ett arbete för att de inte trivs, eller att de riskerar att bli arbetslösa. Att de startar eget kan då vara att de uppfattar att det ökar deras möjligheter att själva bestämma sina arbetsvillkor. Kvinnor integrerar ofta sitt företagande i sin totala livssituation. Götebo Johannesson säger att en tungt vägande orsak till att kvinnor startar eget är att de ser en möjlighet för de egna personliga förutsättningarna att få komma till sin rätt. En annan möjlighet är förstås att de helt enkelt ser en affärsmöjlighet som de vill prova. Bland kvinnliga

företagare finns en stor andel s.k. levebrödsföretag, d.v.s. det finns ingen avsikt att företaget skall växa och utvecklas (Johannisson och Lindmark, 1996). Sökjer-Petersen, (2001) framför att kvinnor ofta anpassar sitt företagande efter familjesituationen och sätter omsorgen om barn och hem i första rummet. Även Sundin (1995) och Holmquist (1995) fann att det enskilt viktigaste skälet för kvinnor att välja eget företag framför anställning var omsorg om familjen.

Masreliez-Steen och Modig (1992) påpekar att för att förstå vem ”den kvinnliga företagaren” är behövs en djupare kunskap om kvinnors livsstil, värderingar, så även bakåt i tiden. Falk Backenhof m.fl. (2002) skriver med hänvisning till resultat från det s.k. FEM-programmet<sup>9</sup> (NUTEK, 1999) att kvinnliga företagare är olika, såväl som individer som hur deras företagande ser ut. Kvinnors företagande är beroende av det sammanhang som de befinner sig i, liksom att det finns en stark koppling till traditionella könsroller. Falk Backenhof m.fl. (2002) fann i en intervjustudie att de kvinnliga företagarna målade upp en inre bild av frihet, stolthet och entreprenörskap, medan deras yttre erfarenheter mera handlade om problem, till exempel kontakt med myndigheter, att ta tillräckligt betalt och liknande. Götebo Johannesson (2001) skriver att kvinnor betraktas som mindre riskbenägna, t.ex. när de söker banklån och att de därför inte tas på lika stort allvar som män i dessa situationer. När det gäller riskbenägenheten finns emellertid en del motstridande resultat.

Ljunggren and Kolvereid (1996), who as well as exploring motivations to start up a business, also investigated the respondents' experiences concerning profit and risk. In their findings, Ljunggren and Kolvereid (1996) found that women stressed autonomy reasons for starting a business more than men did but no gender differences were found in regard to challenge, risk or profitability. (Brindley, 2005:151)

Falk Backenhof m.fl. (2002) fann också att de kvinnor de intervjuade ansåg kontakten med myndigheter som ett problem. De upplevde att det var besvärligt och att de kände respekt i negativ mening för den makt myndigheter har. De kände sig ofta också missförstådda när de ville gå försik-

---

<sup>9</sup> Kvinnors företagande – forskningsprogrammet FEM. Ett forskningsprogram inom Forum för småföretagsforskning. Programansvarig - Professor Carin Holmquist, Handelshögskolan i Stockholm (<http://www.fsf.se/fem/fem5.pdf>).

tigt fram genom att låta företaget växa i sin egen takt. Ett annat problem som de upplevde var att de kände sig ensamma i sin roll som företagare. Kvinnorna beskrev sig som duktiga på det arbete de utförde, men osäkra på sin egen roll som företagare. De såg sitt företagande som ett självförverkligandeprojekt där det viktigaste inte var att tjäna pengar utan att skapa en god livssituation med ett intressant och stimulerande arbete. Det resulterar i att kvinnor tenderar att acceptera en låg lön trots att de arbetar mycket.

Sundin (2008) skriver att en del kvinnor bestämt värjer sig mot att få könsmärkta insatser därför att de riskerar att få en särskild och mindre kvalificerad prägel. Hon säger att en del erfarenheter tyder på att insatser som utformas specifikt för och till kvinnor måste hanteras på ett genomtänkt sätt. Detta trots att företagande i allmänhet ger mycket positiva associationer i dagens Sverige och att det även runt kvinnors företagande finns liknande, men inte samma entydiga, positiva omdömen. Ett skäl kan vara att kvinnors företagande inte uppfyller normativa föreställningar om det framgångsrika företagandet. Sundin (2008) pekar också, liksom Falk Backenhof m.fl. (2002), på att det är ett reellt problem med kvinnors företagande att det inte sällan sker på villkor som vare sig villkorsmässigt eller ekonomiskt är eftersträvansvärda.

Kvinnors företagande är således nära förknippat med frågan om jämställdhet, inte bara inom företagsfären, utan i livets alla skeden.

### 4.3 Integration

I de följande avsnitten beskrivs något av den problematik som invandrare ställs inför i mötet med det svenska samhället och att integreras i detta. Dessa möten tycks i många fall åtföljas av diskriminering som tar sig uttryck i olika former och som försvårar integrationsprocessen. Jag tar i det sammanhanget upp något av diskrimineringens problematik generellt och därefter några frågor om invandraren som företagare eftersom det är en av de frågor som är föremål för det aktuella projektet.

#### Invandrarens möte med det svenska samhället

Utänförskapet har varit som allra mest påtagligt för dem som kommit till Sverige från andra länder. (Dagens Nyheter, 2008-01-30)<sup>10</sup>

I ett historiskt perspektiv har invandringen betytt mycket för Sverige i form av nya impulser, arbetskraft och företagande.<sup>11</sup> I dag tar det svenska samhället kontinuerligt emot människor från andra länder, vilket både tillför resurser samtidigt som att det också skapar problem av olika slag som måste hanteras. Ett av dessa problem handlar om att integrera de nyanlända och blivande svenskarna.

Grundläggande frågor för att en integration skall kunna äga rum är att den invandrade snabbt kan lära sig det svenska språket tillräckligt väl för att kunna delta i samhällslivet, men också att ha tillräckliga kunskaper om det svenska samhället, dess kultur och arbetsliv för att kunna verka i detta. Detta är också nödvändiga färdigheter för att det skall vara möjligt att t.ex. kunna starta ett företag. En avgörande svårighet är att det för de flesta individer tar lång tid att lära sig ett nytt språk, inte minst om man kommer från ett annat språkområde. Först när en individ klarar språket tillräckligt bra har denne förutsättningar att uppfatta sig själv och av andra uppfattas som integrerade i samhället.

---

<sup>10</sup> Artikeln är undertecknad av statsminister Fredrik Reinfeldt, arbetsmarknadsminister Sven Otto Littorin och integrations- och jämställdhetsminister Nymako Sabuni och skriven med anledning av att de s.k. Instejsjobben för nyanlända invandrare långt ifrån utnyttjas i den utsträckning som avsetts.

<sup>11</sup> Detta avsnitt om diskriminering är en bearbetning av en text som fanns med i Lundgren & von Schantz Lundgren, 2007 samt Lundgren, 2008a.

Att vara invandrare försätter människor i mer eller mindre svåra situationer. Söderlindh (1990) har lyft fram att den som lämnar sin "hemmaarena", oberoende av vilket skäl, gör "förluster" på en rad områden och som den enskilde individen måste förhålla sig till och hantera. Dessa "förluster" kan hänföras till tre olika områden. Den första kallas för objektsförlust. I detta ingår att behöva lämna den välkända vardagen. Det andra "förlustområdet" benämns autonomiförluster. Dessa hänger nära samman med språket. Att, som i det här fallet, inte kunna prata svenska ger inskränkningar i den personliga friheten genom att man inte förstår, eller kan göra sig förstådd. För den som inte behärskar språket tillräckligt väl blir det besvärligt. Inget av det som tidigare var lätt är det längre. Dessutom riskerar man att bli betraktad som dum för att man inte förstår vad som sägs, eller vad som sker. Det tredje området benämns social skam. Detta har t.ex. att göra med att det i många fall inte är möjligt att få ett jobb som motsvarar det man hade i sitt hemland. Även högutbildade personer får vanligen endast tillgång till s.k. lågstatusjobb. Resultatet blir även att många invandrare känner sina kunskaper ifrågasatta, till exempel för att man inte behärskar språket till fullo (se även von Schantz, 2000).

### **Diskriminering i arbetslivet**

Höglund (2007) framhåller att det med stor sannolikhet förekommer diskriminering inom arbetslivet i Sverige. Diskriminering är till exempel en viktig faktor som kan förklara varför utlandsfödda har en svagare arbetsmarknadsanknytning än vad svenskfödda har. Med diskriminering avses särbehandling av individer eller grupper i form av ett avsteg från principen att lika fall skall behandlas lika.<sup>12</sup> Den diskriminering som förbjuds i lag är den som sker på grund av en individs kön, ålder, sexuell läggning, funktionshinder samt etnisk tillhörighet.<sup>13</sup> Diskrimineringsbe-

---

<sup>12</sup> Taylor (2007) diskuterar två principiellt olika förhållningssätt till minoritetsgrupper. Han benämner dessa som likvärdighets- och särartspolitik. Likvärdighetspolitiken bygger på att fri- och rättigheter skall vara lika för alla, där varje enskild individ skall behandlas lika framför lagen, oavsett bakgrund. Särartspolitik är däremot ett erkänna den unika identiteten hos enskilda individer eller grupper, deras olikhet mot andra. Taylor framhåller att det är just denna olikhet som har ignorerats med en dominerande majoritetsidentitet.

<sup>13</sup> Den första lagen i Sverige mot *diskriminering i arbetslivet*, jämställdhetslagen, trädde i kraft 1980. Lagen förbjuder diskriminering på grund av kön på arbetsplatsen. År 1999 kompletterades lagen med att även omfatta förbud mot diskriminering på grund av funktionshinder och etnisk bakgrund, samt *förbud mot diskriminering på grund av sexuell läggning*. Det

greppet är komplext och därmed också "svårfångat". Jag kommer här först att översiktligt behandla begreppet och därefter något mer specifikt diskutera diskriminering som en följd av en individs etniska tillhörighet.

Hur kan då mötet mellan invandrare och det svenska samhället som mottagare utformas? Flera teorier om hur detta kan ske har utvecklats. "Teorierna har ibland använts beskrivande, vid andra tillfällen har de uttryckt ett ideal för hur samhället borde byggas" (Svanberg & Tydén 1999: 90). Den s.k. smältdegelteorin bygger på att invandrargrupper tillför olika värderingar och kulturdrag som sedan smälter samman och något nytt skapas. Denna teori var länge en populär metafor för att beskriva det amerikanska samhällets utveckling. Fördelen med denna strategi är att den öppnar upp för skapa någonting helt nytt, t.ex. att även en invandrare kan starta ett företag. Teorin om assimilation är smältdegelteorins motsats. Här är det minoriteten som skall anpassa sig till majoriteten. Ett sådant synsätt öppnar i hög grad risken för att diskriminering uppstår i samhället generellt och kanske i synnerhet i arbetslivet. Det synsätt som utgår från att samhället kan ses som en mosaik bygger på att etniska grupper lever sida vid sida är en konsensusmodell som bygger på att olika grupper måste respektera varandra och undvika konflikter (Svanberg & Tydén 1999).

### **Invandraren som företagare**

Under 2005 startade i Sverige drygt 44 000 företag och av dessa startades cirka 8000 (18 procent) av en person med utländsk härkomst, vilket i stort sett svarar mot den andel som dessa utgör av befolkningen. Skälen till att invandrare startar eget företag kan självfallet vara många olika, till exempel att man vill vara sig "egen chef", att man kommer från en företagstradition, eller att det i hemlandet är hög status att ha eget företag (<http://www.praplyprojektet.se/nyheter/tvingad-firma/>).

Av drygt 2 600 invandrarföretagare, uppger runt 80 procent /.../ att de drivs av "motiv som att vara självständig, att förverkliga sina idéer, skapa något bestående, samt att tjäna pengar" (<http://www.praplyprojektet.se/nyheter/tvingad-firma/>).

---

är de fackliga organisationerna som ska bevaka att lagstiftningen efterlevs. (Bild, 2004:7)

Orsaken kan också vara av strukturell natur, d.v.s. att det kan vara ett alternativ till att vara arbetslös, eller att tvingas till ett lågkvalificerat och lågavlönat arbete, bristande karriärmöjligheter, att vara utsatt för direkt, eller indirekt diskriminering och inte kunna få ett arbete som svarar mot de kvalifikationer som den enskilde individen besitter (<http://www.paraplyprojektet.se/nyheter/tvingad-firma/>). Mahmoud Piroozram, som fungerar som konsult för invandrare som vill starta eget, anser t.ex. att starta-eget bidrag i många fall ges för att dölja arbetslöshet och fortsätter med att säga:

Många arbetslösa blir påtvingade det, det är i alla fall min erfarenhet. Och då försvinner deras företag snabbt. Då saknar de en vision med sin verksamhet och de har inte heller någon affärsidé och affärsplan som håller (<http://www.paraplyprojektet.se/nyheter/tvingad-firma/>).

Abbasian (2003) har studerat invandrade kvinnliga företagare i Sverige och visar att dessa kvinnor oftast är de som har resurser såsom hög utbildning, lång arbetslivserfarenhet, egna sparpengar och humankapital, men också att dessa finns bland unga nytexaminerade kvinnor från gymnasier och högskolor. Deras motiv att bli företagare var av både strukturell, kulturell och personlig art. En annan viktig faktor för att lyckas var tillgång till ett välfungerande socialt nätverk, inte minst kreditinstitutioner.

#### **4.4 Nätverket som samverkansform**

Projektet W7 Dalarna kan i hög grad karaktäriseras som ett nätverksprojekt genom att det omfattar affärsrådgivare i sju kommuner som samverkar. Dessa är i sin verksamhet dessutom knutna till en lång rad olika samverkanspartners för att de skall kunna verka i sina roller. Jag kommer därför i det följande avsnittet att beskriva och diskutera nätverket som samverkansform.

##### **Samverkan**

Begreppet samverkan har vanligen positiva konnotationer, men samverkan är för den skull inte oproblematisk. Att samverka kan ge fördelar för dem som är involverade, med det är självfallet inte givet och i vilket fall som helst tar samverkan tid. Tid som alltid har en alternativ användningsmöjlighet. Danemark och Kullberg (1999) säger att det ändå inom många områden blivit nödvändigt att samverka. Att samverka ger en rad fördelar för de organisationer som är involverade, men det finns även nackdelar som måste beaktas. Detta beror bl.a. på att det finns grundläggande skillnader i t.ex. regelverk, kunskaper och förklaringsmodeller, likväl som på vilket sätt de involverade verksamheterna är organiserade. Många av dessa faktorer är svåra att påverka på det lokala planet, inte minst i det kortsiktiga perspektivet. För att kunna hantera dessa skillnader är det viktigt att de identifieras för att det skall vara möjligt att kunna arbeta fram strategier och handlingsmönster. Om det inte sker finns det en risk för att den samverkan som planeras hotas. En lösning är att dessa skillnader till de delar det är möjligt överbryggas och att de som inte låter sig försvinna, måste istället accepteras (Danemark & Kullberg, 1999).

Samverkansprocesser är komplexa att hantera, bl.a. beroende på att det inte finns någon överensstämmelse mellan omfattningen av komplexiteten i vår omgivning och människors kapacitet att behandla information (Simon, 1957). Cohen, March och Olsens (1972) ”garbage-can modell” grusade många av de föreställningar som låg till grund för rationella beslutsprocesser. De visade att det endast är de problem som kan definieras som också låter sig hanteras och att många problem därmed förblir olösta. Detta torde också gälla för hur vi kan förstå att bygga upp en, mer eller mindre, löslig organisatorisk samverkan. Organisationer som fungerar som en rörlig mosaik ”kanske är bättre anpassad till den moderna världen och dess utmaningar” (Hargreaves, 1998:250).



## Nätverk

När gränser öppnas och världen ständigt blir ”större” ökar också antalet kontakter mellan olika organisationer.<sup>14</sup> Nätverk byggs upp och det sker en allt mera intensiv samverkan. Samverkan är emellertid inget nytt fenomen. Det som har förändrats är att det tidigare inte varit nödvändigt på samma sätt som det är idag (Danemark & Kullberg, 1999). I och med detta blir nätverkens betydelse allt viktigare. Ett nätverk kan i generella termer definieras som: “/.../ an assemblage of elements called nodes that are somehow connected to one another by a link; /.../” (Taleb, 2007:226). ”Det är mänskliga nätverk och deras överlappningar som håller ihop kulturer och samhällen. Finns ingen överlappning kan hela system falla som korthus” (Jönsson, 1999:163). ”Nätverk är det grundämne av vilket nya organisationer görs nu och framöver” (Castells 1998:177). Castells betraktar nätverk som öppna strukturer med en förmåga att expandera och integrera nya noder, förutsatt att dessa nya noder har samma värderingar och resultatmål. Vi har fått ett nätverkssamhälle (se t.ex. Castells, 1998) där förmågan att kunna samverka både inom och utanför den egna organisationen är av avgörande betydelse.

Ett skäl för den enskilde individen att finnas med i nätverk är att det där går att bygga upp ett socialt kapital (Bourdieu, 1986; Callewaert, 1996; Göransson, 2003; Putnam, 1993). Ett kapital som i sin förlängning är centralt för möjligheten att bygga upp samverkan mellan olika organisationer. Till skillnad från de etablerade kapitalbegreppen har begreppet socialt kapital inte sina rötter i ekonomiämnet, istället har det framförallt utvecklats inom sociologin. Bourdieu (1986) skiljer t.ex. mellan ekonomiskt kapital, socialt kapital (inflytelserika relationer) och kulturellt kapital (symboliska tillgångar) (Callewaert, 1996).

Arbetslivsorienterade nätverk är uppbyggda för att skapa möten som går tvärs över professionsgränser (Tydén & Blücher, 2006). ”Vi är mer beroende av information och goda relationer med olika samhällsområden, inte minst med folk som arbetar inom vårt eget område. Allt fler jobb kräver med andra ord ett *socialt kapital*” (Göransson, 2003:7).

Geografin är inte längre ensam avgörande för att möjliggöra hur människor kommunicerar med varandra när de elektroniska kommunikationsnäten spelar en allt större och viktigare roll. Fysiska och elektroniska nät-

---

<sup>14</sup> Anm. Detta avsnitt är en bearbetning av Lundgren (2008b).

verk kan öppna upp för nya idéer och infallsvinklar (Tydén & Blücher, 2006). ”The communicative capacities of the carrying agents become crucial to the system’s further development, /.../” (Leydedorff, 2001). I de externa elektroniska nätverken öppnas nya möjligheter för att utbyta information med en stor grupp av både tidigare kända och okända personer (Tydén och Blücher, 2006). Ett nätverk kan fungera som en mötesplats där reflekterande samtal kan föras som rör en organisations utveckling under ett längre tidsperspektiv. Nya idéer kan utvecklas, förändrings- och utvecklingsarbete och samarbete över organisationsgränser genomföras. Nätverket skapar möjligheter för dialog.

The promise of dialogue is that a small group of people might do something that impacts the world. Evoking this potential, supporting its articulation, and asking people to reflect on it can make an important difference to progress going forward. (Isaacs, 1999:293)

Det har självfallet betydelse vem som initierat nätverket, om det är top-down eller bottom-up initierat. De problem som kan uppstå är i båda fallen att få med organisationen som helhet. Att bygga upp ett funktionellt och fungerande nätverk är både tids- och resurskrävande. Ett nätverk skapar emellertid kontaktytor som ger förutsättningar för att nya idéer, kunskap och aktiviteter kan genereras. Det krävs dock att en rad förutsättningar är uppfyllda. En sådan är att de som ingår i nätverket ser ett värde i att delta. Det är knappast möjligt att tvinga någon att ingå. Deltagarna måste därför uppfatta de uppgifter som ska utföras som angelägna, att det finns goda skäl att verka i ett nätverk.

### **Att samverka i projekt**

För att samverka inom ett nätverk används ofta projekt som arbetsform för att konkretisera och koordinera den samverkan som äger rum när en specifik idé skall omsättas i praktiken.<sup>15</sup>

Projekt är nästan alltid formulerade och kalkylerade: de har en bestämd början, riktning och ett slut. De kan därför ge intryck av att vara mer gripbara än den löpande verksamheten inom myndigheter, organisationer och företag. (Sahlin, 1996:4)

---

<sup>15</sup> Anm. Detta avsnitt är en bearbetning av Lundgren (2008b).

Vad som kännetecknar ett projekt är att de som driver detta själva tror på en idé som de vill förverkliga. Det betyder att de har tolerans när det uppstår problem av olika slag. De som leder ett projekt är benägna att finna lösningar på problem som kontinuerligt uppstår. Om det behövs är de beredda att lägga ner både mer tid och kraft för att problemen skall kunna röjas ur vägen. Detta leder till att de med tiden lär sig att förebygga problem och att hantera sådana när de uppstår.

Det framställs ofta för de som skall delta i ett projekt att det är ett försök och om resultatet av detta utfaller väl så skall detta även implementeras i den övriga organisationen, men om så inte är fallet så kommer allt att återgå till det gamla.

Projektets attraktion som idé och begrepp verkar ligga i sinsemellan motsägelsefulla konnotationer, som å ena sidan vetter åt det strikt rationella och målinriktade, å andra sidan det nya och oförutsägbara. Projektet utlovar kontroll och avgränsning, samtidigt som de förespeglar befrielse och gränsöverskridande. (Sahlin, 1996:14)

Projektledningen och de medverkande aktörerna utvecklar en kompetens runt den verksamhet som de deltar i. Däremot är det inte säkert att de löser grundläggande och bakomliggande problem. Det som verkar fungera i ett projekt, trots bakomliggande problem, kan därför visa sig vara svårt att hantera när detta sätt att arbeta skall implementeras i den ordinarie verksamheten. Ett projekt är inte en organisations ordinarie verksamhet, men om resultatet faller väl ut är tanken vanligen att det skall leda till nya sätt att arbeta. En sådan tanke leder samtidigt lätt till att projektet kan komma att motarbetas, vilket kan antas vara en viktig orsak till varför utvecklingsarbete vanligen tar tid. Till detta kommer att även i de fall när utfallet av ett projekt uppfattas som positivt så saknas ändå i många fall de ekonomiska resurser som behövs för att permanenta, eller införliva projektets verksamhet i den ordinarie verksamheten (se. t.ex. Forsell, m.fl., 2006).

### **Ett långsiktigt perspektiv**

Utvecklingsprocesser kännetecknas av att de genomgår olika faser (se t.ex. Ekholm, 1990).<sup>16</sup> Ekholm framhåller att tiden för att starta upp en

---

<sup>16</sup> Anm. Detta avsnitt är en bearbetning av Lundgren, 2007.

verksamhet, den s.k. initieringsfasen kan ta lång tid, från ett halvt år upp till två år.

Det kände jag när vi byggde den här nya skolan, /.../ då började jag spåna på ungefär hur jag tyckte att den skulle vara. Och då var det lite motstånd, det kan jag lugnt säga. Så jag gick hem och började rita och skissa och ha mig och så. Sedan tog jag det här gång efter annan och eftersom det såg ut att fungera på papperet i alla fall, så var det inte så många som hade så mycket att säga emot. Så fick jag några stycken med mig. Och det var två tunga namn så att säga, som tyckte nej det här blir jättebra. Nånstans där började det. Men det har tagit, jaaa det har nog tagit nästan två år. (Intervjuutdrag redovisat i Brüde Sundin, 2007:137)

Implementeringsfasen, som är den andra fasen, kan sedan komma att pågå under flera år. Samtidigt finns det skäl att tro att internt initierade förändringsprocesser kan vara motsägelsefulla och att de skapar ett motstånd hos den berörda personalen samt att de innehåller för lite kraft för att ha någon egentlig påverkan på redan institutionaliserade organisationsmönster. Förutsättningen för att förändringsarbete skall lyckas är gynnsamma när institutionaliserade mönster redan tidigare har luckrats upp. När det gäller den avslutande institutionaliseringsfasen, d.v.s. när nya handlingsmönster ”slår rot”, tar denna också vanligen lång tid ”/.../ eftersom anpassningar av den lokala organisationen kan komma till långt efter det att den ursprungliga förändringen infördes” (Ekholm, 1990:61). De synliga förändringarna visar sig ofta varaktigt lång tid efter det att de första försöken att initiera dessa inleddes. Dessa faser kan vanligtvis beskrivas i efterhand, samtidigt som det är svårt att på förhand förutse hur de kommer att utvecklas. Detta får till följd att många nya projekt riskerar att leda till marginella effekter därför att de avslutas innan den nya verksamheten har institutionaliserats. Det tar således lång tid innan organisatoriska förändringar låter sig ”fångas in” och beskrivas i form av att dessa konkret återspeglas i nya handlingsmönster i vardagen. Slutsatsen blir att om ett utvecklingsarbete ska ha möjlighet att ge bestående effekter måste det bedrivas långsiktigt, vilket i allmänhet betyder under flera år.

## **5. PROJEKTET W7 DALARNA: ENTREPRENÖRSKAP, JÄMSTÄLLDHET OCH INTEGRATION**

Den första delen av resultatredovisningen är tematiskt indelad i förhållande till projektets tre huvudteman: entreprenörskap, jämställdhet och integration. I ett påföljande avsnitt behandlas sedan frågan om projektet lyckades nå de uppsatta målen.

### **5.1 Entreprenörskap**

Entreprenörskapsdelen av projektet har bestått av olika delverksamheter, bl.a. affärsrådgivning och den s.k. Företagsskolan. Till detta kommer sedan möten av olika slag som rådgivarna regelmässigt deltar i, t.ex. frukostmöten som ett led i att bygga nätverk. I detta avsnitt redovisas också temat generationsväxling av företag.

#### **Affärsrådgivningen**

Affärsrådgivningen kan sägas ha utgjort kärnan i projektet, d.v.s. den aktivitet som i hög grad burit upp verksamheten och där jämställdhets- och integrationsaspekter sedan har kommit att ingå som delar i denna. (Dessa behandlas i separata avsnitt senare i denna rapport.)

Affärsrådgivningen, det finns verkligen ett behov av den, även för dem som redan är igång med sina företag. (Rådgivare)

Rådgivarna upplever att intresset för att starta företag under hela den tid projektet pågick var stort. ”Rådgivningarna har även ökat bland de befintliga företag som vill söka stöd hos Länsstyrelsen” (Rådgivare).

Det har varit ett enormt tryck på nyetableringar. Det är någon som ringer nästan varje vecka. De ringer till oss och vill komma till X [anm. min anonymisering]. Vi har haft fullt upp med att ändra planer. Det skall bli väldigt intressant att se var vi landar, om det blir tyst nu, vad som händer. Än så länge har det inte tystnat. (Rådgivare)

Vad som är lite fantastiskt är att nu när konjunkturerna är bra så är det ännu fler som kommer på rådgivning. Det kanske beror på att man törs starta lite mera. Det är bättre marknad om man får kalla det så. (Rådgivare)

Kanske kan en förklaring till intresset för att starta företag vara den goda konjunktur som rådde under en stor del av den tid som projektet pågick, även om den s.k. finanskrisen fick fullt genomslag under senare delen av 2008, d.v.s. under projektets slutfas.<sup>17</sup> Ett exempel på det hårdnande ekonomiska klimatet är den företagare som behövde tillgång till en fastighet för att kunna bedriva företagets verksamhet, men som nekades ett lån till detta.

Han behövde låna pengar till en fastighet och jag tror faktiskt att bankerna är försiktigare. För ett år sedan hade han fått låna de här pengarna. (Rådgivare)

Rådgivningen skedde också i form av uppsökande verksamhet.

Jag gör företagsbesök, ofta med kommunalrådet. Det är också en typ av rådgivning även om det är sällan att man utifrån sin expertis kan komma med något listigt råd. Det kan vara ett bra tillfälle att bolla in det som skall ha med kommunen att göra. /.../ Mycket av vad som kommer ut är att man berättar om sina planer, på expansion eller investeringsbidrag av något slag. /.../ Då kan vi ge lite information om det och det är väldigt populärt. Företagarna gillar att få den typen av information. (Rådgivare)

Ett viktigt syfte med rådgivningen var att inspirera kvinnor till att vilja och våga starta egna företag. ”Affärsrådgivningen är ett bra sätt att nå

---

<sup>17</sup> Jobs and Society NyföretagarCentrums Nyföretagarbarometer visar att nyföretagandet i Sverige minskar kraftigt, under september och oktober 2008. Under perioden registrerade Bolagsverket 1 000 färre nya företag per månad jämfört med samma period 2007, en nedgång på 17 procent. För 2008 som helhet, räknat på perioden januari-oktober, är nedgången 3,8 procent.

För 2008 som helhet ser det ut att bli en tydlig nedgång i nyföretagandet. Till och med oktober 2008 är nedgången 3,8 procent. Under årets tio första månader registrerade Bolagsverket 50 671 företag mot 52 679 motsvarande period 2007. Av årets nyregistreringar var 23 069 aktiebolag och 27 602 enskilda firmor, handelsbolag och kommanditbolag. /.../

I sex län ökar dock nyregistreringen av företag, mest i Blekinge som ökar med 9 procent, följt av Dalarana 4,7 procent, Gotland och Södermanland som båda ökar med 4,4 procent. (<http://www.daladirekt.com/web/artikel.php?site=1&id=3042364>)

fram till potentiella företagare och den vägen även kunna marknadsföra 'våra' aktiviteter" (Rådgivare). Det var också inom rådgivningen som rådgivarna uppfattade att de hade lyckats bäst. "Rådgivningen är uppskattad bland dem som kontaktat mig" (Rådgivare). För att nå kvinnor som kan vara potentiella framtida företagare framhöll t.ex. en av rådgivarna att kontaktnätet med "externa parter" skulle behöva förstärkas, d.v.s. personer som finns i sådana positioner att de på olika sätt kan ge stöd till de blivande företagen, bl.a. för att etablera samverkan som ett sätt att optimera resultatet av verksamheten (se t.ex. Danemark & Kullberg, 1999).

Samarbete med arbetsförmedling och andra myndigheter bör förbättras, arbetsgång, kontakter. Vi behöver synas mer än vi gör idag, så att fler tar kontakt med oss och inte stannar vid Arbetsförmedlingen. (Rådgivare)

Den obyråkratiska rådgivning som projektet bidrog med uppfattades positivt av de kvinnor som fick en sådan.

Positivt bemötande av de kvinnor som besökt mig. De tycker att de äntligen fått någon som tar deras idéer på allvar. Även många män har besökt mig och givit positiv respons på att kunna få snabb och utförlig hjälp vid företagsstart, "det är en djungel av byråkrati" är en av kommentarerna jag fått. (Rådgivare)

Denna bild stämmer väl med tidigare erfarenheter från kvinnors företagande. Falk Backenhof och Rosenberg Petersson (2002) fann t.ex. i en studie att de kvinnor de intervjuade såg många av dessa kontakten med myndigheterna som ett problem. Något som inte bara behöver gälla administrativa aspekter, utan kan ibland även gälla attitydfrågor.

En banktjänsteman som sade jag tycker inte med tre små barn att det alls är lämpligt att du skall starta ett företag. Då förutsätter hon alltså att det är kvinnan som tar hand om de här tre barnen. En man hade ingen sagt så till. Han hade kunnat starta om han så hade haft tio barn. (Rådgivare)

I likhet med Sjöker-Petersen (2001) visar även erfarenheterna från projektet W7 Dalarna att kvinnor var beroende av sin familjesituation när de startar sitt företagande.

Jag tycker mig vara mer eller mindre som en coach. Det blir inte så mycket affärsrådgivning när man har en kvinna. Det är att coacha hur hela hennes situation ser ut. Just det här att våga. Det är jättemånga som inte vågar starta företag nu för att man inte får starta eget och de har hur bra idéer som helst. De vågar inte utan en inkomst. Om det inte går och de här tre första månaderna som är tunga för alla. Man har inte de besparingarna. /.../ I stället går de på A-kassa och väntar på att bli utstämplade. Egentligen tycker jag att man skulle få starta eget med A-kassa. Kanske att vi tillsammans med Almi skulle göra någon sådan bedömning. (Rådgivare)

En kvinna som inte fick detta stöd kan ses som ett exempel på vilken roll familjen kan spela för att det skulle vara möjligt att etablera ett framgångsrikt företagande.

Man måste ha familjen med sig. Det har jag ett praktexempel på. En dam som har startat ett företag. Han [anm. hennes man] har varit emot det från början, men hon har kämpat ändå. Så mycket det betyder när du blir osäker och kunderna inte kommer som man har trott. (Rådgivare)

Ett annat, liknande exempel:

Det handlade om ombyggnationer hemma. De skulle göra en tillbyggnad. Han var inte alls med på det. Ja, du får väl göra som du vill hade han sagt. Det handlade om investeringar. (Rådgivare)

En speciellt komplicerad situation uppstår när den som skall starta ett företag är både kvinna och invandrare.

Det var en kvinna från Iran som skulle starta ett företag. De första gångerna hade hon sin man med sig, men det var hon som skulle starta företaget och då försökte jag peppa henne. Först lät hon mannen föra talan fast det var hon som skulle starta, men efter tre gånger kom hon själv för jag försökte markera att man tittar på henne så att hon inte skulle sitta som en liten grå skugga och han skulle föra talan. Jag sade det till henne. Det är ju du som skall starta företaget, det är ju du som skall vara här. Kan du inte komma utan din man. (Rådgivare)

Ett annat problem verkar vara att kvinnor ofta startar sitt företag i branscher med låg lönsamhet och de riskerar därmed att tvingas göra en stor



arbetsinsats för att klara företagets överlevnad, med en samtidig risk för att detta misslyckas.

Man kan ju aldrig hundra procentigt säga att det här kommer aldrig att gå. Man vet ju inte hundra procentigt hur den här människan är. Man har i alla fall inte gjort någon bluffbudget, utan man har suttit och varit realistisk. Där har du mjukvaran för att skriva siffror på ett papper är en sak, men mjukvaran är ju du som skall sköta det här. Det kan man ju känna vad den här än tar i så kommer det att funka. (Rådgivare)

Har den som valt att starta ett företag använt en företagsform med stort personligt ekonomiskt ansvar (se t.ex. Götebo-Johannesson, 2001) så riskerar de att hamna i en besvärlig situation om företaget skulle gå i konkurs. Sundin (2008) skriver att kvinnor ofta startar sina företag inom servicesektorn och på en lokal marknad. Detta gör dem emellertid mindre beroende av kapital för att kunna komma ingång. ”Det är så många som inte behöver just några pengar” (Rådgivare). Däremot kan de ändå få svårt med att få tillräckliga intäkter för att ens kunna täcka sin egen lön. På mindre orter är också kundunderlaget vanligen för begränsat för att det skall vara möjligt att få en långsiktig lönsamhet så att företaget kan överleva.

Kvinnor startar i de branscher där man vanligtvis finner kvinnor och invandrarna. Gemensamt för båda är att det ofta är mycket arbete och svag lönsamhet. Borde rådgivarna jobba på något speciellt sätt för att peppa kvinnor att ta mer betalt? Välja andra branscher? Välja andra företagsformer? Som vanligt hänger kvinnors val ofta tätt ihop med deras familjesituation. Företagandet blir ett sätt att klara både ansvaret för familjen och kravet på att ta in pengar. Den situationen kan vi inte påverka. Borde vi vara mer medvetna och ställa fler frågor till kvinnorna runt detta? (Rådgivare)

Rådgivningen kan således ses som ett sätt att ge enskilda individer råd och stöd på väg mot att starta sitt företag. Ett annat sätt är genom organiserade utbildningsinsatser. I det följande avsnittet behandlas hur denna utbildning genomfördes via den s.k. Företagarskolan.

## Företagarskolan

Företagarskolan är den aktivitet som gett störst respons och vi har flera på kö som vill börja till hösten [anm. 2008]. Det borde kanske ingå i skolundervisningen. Det finns ett stort behov nu när AF [Arbetsförmedlingen] inte längre har några kurser i starta eget. (Rådgivare)

Företagarskolan är en utbildning för blivande företagare, indelad i två block, ekonomi och bokföring samt marknadsföring om sammanlagt 21 timmar. Verksamheten var en efterfrågad aktivitet. ”Vi fick många deltagare till Företagsskolan. Vi fick t o m stänga för fler deltagare. Verkar vara en riktig satsning. Deltagarna är engagerade” (Rådgivare).

/.../ det är ett stort tryck på Företagarskolan. /.../ Det finns ett stort intresse för det. De som gick upplevde att de var väldigt nöjda. Det var ett bra nätverk för dem också, för det byttes adresser och visitkort. (Rådgivare)

Vi har haft tre omgångar av Företagarskolan i höst [anm. 2008] med mycket god uppslutning. Det är helt fantastiskt. Vi har satt ett tak på 16 stycken, sedan ringer de och frågar. Kan jag komma? Vi blir 18, 19 innan det blir klart. Det har funkade bra. Blir det för många får man inte den här diskussionen som man också vill ha. (Rådgivare)

Det fanns, som framgick, under hela projektperioden en hög efterfrågan av de tjänster som Företagarskolan erbjöd. En förklaring kan vara att behovet av kunskaper om företagande och kanske delvis även beroende av att Arbetsförmedlingen vid den här tiden inte längre erbjöd någon sådan utbildning. I flera fall förekom det t.ex. att Arbetsförmedlingen rekommenderade arbetssökande att vända sig till projektet W7 Dalarna och deras Företagarskola. Projektet blev då den enda aktören inom ”W7-kommunerna” som bedrev utbildning inom detta område. ”Det märks att AF inte längre kör Starta eget-kurser, det gör att vi får hårt tryck på oss. Från att ha varit ett komplement är vi plötsligt den enda aktören” (Rådgivare). ”Att vi har gott renommé och att t.ex. AF rekommenderar W7, visar på en god relation bland andra offentliga aktörer” (Rådgivare). Rådgivarna framhöll även att deltagarna i Företagarskolan genomgående var positiva till vad de hade fått ut av att delta i denna.

Företagarskolan kom under projekttiden att utveckla en viss samverkan med bl.a. Skatteverket.

Jag fick ett telefonsamtal från Skattemyndigheten /.../ och de frågade om de fick komma och vara med. /.../ Det är klart att de får vara med tänkte jag, så jag har stuvat om mitt program. Så de har varit med på första dagen och de ville ha alla tre timmarna. /.../ Det har funkat jättebra. Vi har haft en dialog. Jag vet ju ungefär vilken nivå deltagarna är på och vad de ställer för frågor och Skattemyndigheten går igenom väldigt grundligt hela programmet. (Rådgivare)

Några av rådgivarna pekade även på att det fanns ett behov av att följa upp Företagarskolan i form av en fördjupande utbildning för personer som drivit sina företag under några år.<sup>18</sup>

Företagarskolan har varit väldigt uppskattad och många av de jag haft i rådgivning valde att gå den. Fanns även de som drivit företag några år som deltog. (Rådgivare)

Företagarskolan har varit en viktig kanal för att göra den individuella affärsrådgivningen känd.

Det har blivit mer rådgivningar och sedan och att vi har haft Företagarskolan har också betytt att folk har fått upp ögonen för vad vi gör. Det är flera som har kommit för att få råd, både sådana som har funderat på att starta och även sådan som redan har företag. (Rådgivare)

Företagarskolan lockade också personer med invandrarbakgrund. ”Jag har haft många rådgivningar med invandrare, tyskar, holländare, thailändskor. De flesta har startat företag, det är bara thailändskorna som backat” (Rådgivare). (Se även avsnittet om integrationsarbetet)

### **Frukostmöten som ett led i nätverksbyggandet**

Frukostmöten med företagare har i flertalet av de involverade kommunerna utvecklats starkt under projektperioden. En rådgivare säger t.ex.: ”Frukostmöten som pågår varje månad med ett 60-tal deltagare”.

---

<sup>18</sup> Ett sådant alternativ utgör i det sammanhanget de s.k. företagsinkubatorer som finns på olika ställen runt om i Sverige, dock inte i någon av ”W7-kommunerna”,

Vi har frukostmöten, /.../ Vi försöker att ha ett nystartat och ett industriföretag varje gång. /.../ Sedan har vi börjat sedan ett år tillbaka med frukostsponsorer. Vi har sponsorer som sponsrar frukosten. Vi har så mycket besök att X-hotell hade inte råd att stå för frukosten. Vi bjuder på frukost varje gång. /.../ Bottennoteringen är 64 och toppnoteringen är 120, så snittar vi är vi någonstans mellan 80-90. (Rådgivare)

Det har varit mycket aktiviteter. Vi ordnar själva aktiviteter hos oss. Det kan vara frukostmöten, kvällsmöten, företagardagar har vi haft. /.../ Vi har haft om generationsskiften. Tyska marknaden har vi haft. (Rådgivare)

Frukostmötena kan ses som ett sätt att skapa nätverk som förbättrar möjligheterna att samverka med andra företag för att på så sätt stärka både sin egen och de samverkande företagens konkurrenskraft. Ett agerande som stämmer väl med vad Danemark och Kullberg (1999) har pekat på, nämligen nödvändigheten av att samverka i en tilltagande marknadskonkurrens. På det sättet kan den enskilde företagaren även stärka sitt sociala kapital (se t.ex. Göransson, 2003). Castells (1998) har dock uppmärksammat att om detta skall fungera så förutsätts att nätverkets aktörer har likartade värderingar och resultatmål.

”Frukostmöten används som ett sätt att marknadsföra rådgivningsverksamheten och att skapa ett nätverk” (Rådgivare). Frukostmöten var således värdefulla för projektet W7 Dalarna för att göra sin verksamhet känd i vidare kretsar.

X [min.anonymisering] har jobbat med frukostmöten ganska länge och det är väldigt bra uppslutning. Där brukar vi göra något inslag med W7. Vi har gjort lite extra kring det här med Jämställdhetspelet för att marknadsföra det och det är ett bra ställe att prata lite om vad man kan dra för nytta av de resurser som finns i W7. Man gör alla snabbt och på ett enkelt sätt. (Rådgivare)

En närliggande aktivitet var den företagsmässa som anordnades hösten 2008 under temat: ”Världen vår hembygd!”. Mässan lockade ”120 företag som ställde ut och att det brukar vara ca 8000 besökare. W7 Dalarna deltog samtidigt som vi arrangerade en inspirationsdag” (Rådgivare).

### **Generationsväxling av företagare**

Ett tema som utgjort ett av projektets utvecklingsområden var vad som vanligen går under benämningen generationsväxling. Denna fråga lyfts fram i olika sammanhang som allt viktigare, kanske framför allt som ett resultat av de s.k. 40-talisternas utgång från arbetslivet (se t.ex. NUTEK 2004b). För en del av de små och medelstora familjeföretagen är detta en viktig fråga, medan stora börsbolag inte berörs eftersom dessa styrs av helt andra mekanismer.

Personer som vill bli företagare behöver inte nödvändigtvis starta ett eget nytt företag. Ett alternativ är att ta över redan etablerad verksamheter genom s.k. generationsväxling, vilken inte heller nödvändigtvis behöver hållas inom en familj, utan det kan vara en utomstående företrädare som tar över, vilket så fall skulle kunna benämnas för ett ägarskifte (NUTEK, *ibid.*). ”Jag menar att vi ska kunna jobba mera med att försöka få intresserade nyföretagare att intressera sig för att överta verksamheter” (Rådgivare). ”Man hjälper den som skall ta över, sällan säljaren. Det är framför allt en fråga om finansiering, att t.ex. få loss ett lån” (Rådgivare). De rådgivare som kommit i kontakt med generationsväxlingsärenden uppfattade sin roll i detta avseende som svår och komplicerad. En orsak kan vara den som NUTEK (*ibid.*), pekat på nämligen att företagsledarna är dåligt förberedda på hur generationsväxlingen rent praktiskt skulle gå till, där det t.ex. finns både juridiska och finansiella problem att hantera.

Det är ganska begränsat vad man kan bistå med då det kan bli ganska komplicerade ekonomiska konstruktioner och det skall vi nog inte ge oss in i utan det får experter på det hålla på med. (Rådgivare)

I de fall som frågan om generationsväxling varit aktuell rörde det framför allt ägarskiften inom hotell- och restaurangbranschen, vilket är en bransch där det i förhållande till andra företag verksamma i andra branscher är relativt sett vanligare att det befinner sig i en sådan situation att ett ägarskifte är aktuellt (se t.ex. NUTEK, *ibid.*). Något som sannolikt, som i det här fallet, kan förklaras av att turistnäringen spelar en viktig roll i ”W7-kommunerna”. I flera av kommuner hade emellertid inte någon omfattande generationsväxling av företag, som rådgivarna var involverade i, kommit igång under den tid som projektet pågick.

## 5.2 Jämställdhetsarbetet

Jämställdhet, i privat- som i arbetslivet, är en fråga som nu funnits på dagordningen länge<sup>19</sup> och en hel del framsteg har också gjorts, men ändå återstår många problem att lösa (se t.ex. Collins, 2008; Thurén, 2003). Jämställdhetsarbetet inom projektet har bestått av olika aktiviteter, t.ex. som att förmedla kontakter via Kompetensbanken och att genomföra träffar för att spela det s.k. Jämställdhetspelet samt ett försök att bygga upp kvinnliga nätverk.

### Jämställdhet – en fråga med många infallsvinklar

Hur man inom projektet skulle angripa jämställdhetsfrågan visade sig i inledningen vara svårt att hantera.

Området har jag inte lagt ner så mycket tid på ännu, har haft svårt att veta hur jag skall jobba med det. Vi behöver mer på fötterna i projektgruppen innan man kan gå ut till företag. (Rådgivare)

Det var svårt att på en konkret nivå se vad det var för typ av aktiviteter som var lämpliga att genomföra. Några framhöll t.ex. att det behövdes ”mer kompetens för att kunna gå ut till företag och prata jämställdhetsplaner, verktyg för detta mm” (Rådgivare). En av rådgivarna framförde att jämställdhetsarbetet var svårt då det griper in i människans liv på många olika områden och att det därför tar tid, d.v.s. den utgångspunkt som de som förespråkar ett intersektionalistiskt synsätt på jämställdhetsfrågan har (se t.ex. SOU 2005:56).

Vi behöver en bättre kunskapsbas/genuskunskap och bra grund i vad Jämställdhetslagen innebär. Ett arbete vi inlett och genomfört tillsammans med de andra RC [min anm. Regionala Resurscentra] i länet och i samverkan med Region Dalarna. (Rådgivare)

Det är de här svåra grejerna, jämställdhet och integration. Det är som en process. Det går inte att bocka av huvuden i statistiken, utan det är någonting som skall landa. Det är jättesvårt. I rådgivningarna kommer kunden till dig, det är mycket lättare än att vi skall ut till kunden. Det är svårare att mäta /.../. (Informatör)

---

<sup>19</sup> Flera kvinnoorganisationer har ända sedan slutet av 1800-talet haft en opinionsbildande påverkan på samhällsutvecklingen som bl.a. bidragit till ett mera demokratiskt samhälle (Gender School, 2007).

Aktiviteterna som nämndes som tänkbare i detta sammanhang var: "Goda exempel behöver spridas. Frågorna behöver belysas i media" (Rådgivare) och en mera långsiktig inriktning som att: "Träget arbete krävs och ett hopp om att droppen urholkar stenen (Rådgivare). Ett annat "instrument" som framhölls var att utveckla en mentorskapsfunktion: "Kvinnors företagande stärks i synnerhet (företagande i allmänhet) av mentorskap. Tjänsten efterfrågas och används, jättebra!" (Rådgivare). Insatserna kom att få vad man skulle kunna kalla för ett mainstreamperspektiv (Gender mainstreaming)<sup>20</sup>.

Allt efter som projektet framskred fick rådgivarna också en viss draghjälp genom att företag som söker stöd från Länsstyrelsen måste för att beviljas sådant visa på att de har en jämställdhetsplan. Detta skapade ett behov av hjälp med att upprätta sådana. I det sammanhanget kunde företrädare för W7 Dalarna gå in och hjälpa till i detta arbete.

Det är inte någonting som företagsledarna prioriterar .. att göra en jämställdhetsplan. När X har börjat att föra en annan dialog med dem, om nyttan med jämställdhetsplanen, om arbetet att komma dithän, då får man en annan inställning. Att man får en handlingsplan för hur man sätter löner. Man får en handlingsplan för hur man tar hand om mobbingfrågor och liknande, då blir det intressant. (Projektledare)

"Jag har uppfattat det som framgångsrikt och uppskattat av företag att även nämna att vi är en resurs vid jämställdhetsarbeten vid företagsbesök, eftersom de oftast inte vet vart man skall vända sig" (Rådgivare). Det ökade även intresset för att spela Jämställdhetsspelet. Detta kan ses som ett sätt att sätta press på de företag som inte aktivt arbetar med sitt jämställdhetsarbete på detta sätt, eller som projektledare för W7 uttrycker det: "Ändamålet helgar medlen, hmm."

---

<sup>20</sup> The starting premise used in studying the subject is the Council of Europe's 1998 definition of mainstreaming (Sterner & Biller 2007:4):

Gender mainstreaming is the (re)organisation, improvement, development and evaluation of policy processes, so that a gender equality perspective is incorporated in all policies at all levels and at all stages, by the actors normally involved in policy-making.

## Jämställdhetsspelet

Det framstod så småningom som att ett sätt att arbeta med jämställdhetsfrågan var att använda Jämställdhetsspelet för att öka medvetenheten runt dessa frågor. Det visade sig ändå inte enkelt då man i de företag som kontaktades i många fall inte ansåg att de hade möjlighet att anslå tid till detta. ”Det är ett litet motstånd, en barriär som man måste bryta igenom innan man kommer in på företaget” (Jämställdhetsansvarig).

Jämställdhetsarbete på företagen är svårt att marknadsföra. Flera företag har sagt sig vara intresserade, men ”hinner inte just nu”. De har svårt att se varför man ska prioritera frågorna. Jämställdhetsspelet går något lättare än jämställdhetsplaner. Svårt att få dem som spelar att ta tid till något annat än att spela en gång och diskutera frågorna ytligt. Man skulle önska en djupare diskussion. På alla företag tycker man att just vi är jämställda – ojämställdheten finns på andra ställen. (Rådgivare)

Jämställdhetsspelet har fungerat som ett enkelt och praktiskt sätt att initi- era en målinriktad aktivitet. ”Via spelet får deltagarna en förståelse för att till exempel göra löneanalyser i ett företag. Det öppnar upp för helt andra diskussioner om dessa frågor. ”Jämställdhetsspelet är intressant och flera företag är intresserade av att arbeta vidare med jämställdhetsfrågorna” (Rådgivare). ”Jämställdhetsspelet fungerar verkligen bra, när vi väl fått chansen att komma ut” (Rådgivare), men det har ändå varit ”svårt att få företagen att avsätta tid för arbetet med att göra jämställdhetsplaner.” (Rådgivare)

Det är ju det som är problemet, att ens få komma dit och spela Jämställdhetsspelet. För de har ju fullt upp och det får man ju förstå också. Jag har ju full förståelse för dem att det inte riktigt är det man prioriterar när det är högkonjunktur och det är ju det de tjänar pengar på. /.../ Även om jag förstås tycker att det är viktigt och att det kan vara viktigt för deras personal. (Jämställdhetsansvarig)

Däremot gick det lite lättare att komma in i offentliga organisationer, t.ex. i kommunernas förvaltningar, vilka i de flera fall är kvinnodominerade. ”Vi har varit på kommunen och spelat. /.../ Det är mening att avdelningarna på kommunen skall gå igenom det här, men det är en process som tar tid” (Rådgivare). Det har ändå varit svårt att få gehör för att sedan också spela spelet. ”Det känns inte som att det är högprioriterat. Det har varit några få /.../. Det har varit inom kommunen och kyrkan. Det är



lättare på offentliga sektorn” (Rådgivare). På de företag som Jämställdhetspelet använts har det emellertid företrädesvis varit män som deltagit i spelet då det varit mansdominerade företag som besökts.

Det finns också planer på att starta ett ungdomsspel tillsammans med föreningslivet” (Rådgivare). Jämställdhetspelet har även utvidgats med frågor som rör integration, ålder och sexuell läggning.

Ett annat medel att arbeta med jämställdhetsfrågan var den s.k. Kompetensbanken var syfte var lyfta fram kvinnor i arbetslivet och deras kompetens. I det följande avsnittet görs en kort beskrivning av den denna.

### **Kompetensbanken och kvinnliga nätverk**

Kompetensbanken har använts för att hjälpa till att förmedla kvinnor till olika typer av uppdrag, till exempel styrelseuppdrag, mentorprogram och andra uppdrag på ledande befattningar. Hösten 2008 fanns ca 275 personer att tillgå i databasen.

Den var från början en styrelsebank för att hitta styrelseledamöter. Nätverket träffas fyra gånger per år och kan göra affärer med varandra och byta erfarenheter. /.../ Mentorer och kortare uppdrag. Nu har vi ganska mycket uppdrag /.../ Vi har mycket mäklingar. (Rådgivare)

Kompetensbanken kom allt efter som att spela en allt viktigare roll och används som ett sätt att synliggöra framgångsrika kvinnliga företagare.

Kompetensbanken har utvecklats bra och kommer att kunna fortsätta att utvecklas. Med månadens profil försöker vi lyfta banken i media så att vi skall bli mer synliga. Medlemmarna är idag aktiva och bidrar i allra högsta grad till att göra nätverket levande och matnyttigt. (Rådgivare)

De går Företagarskolan och då poppar det upp några ledarfigurer, som ofta blir en grupp, så kan det bli ett nätverk. Vi har ett gammalt nätverk från Företagarskolan som fortfarande träffas. (Projektledare)

En av de vägar som sågs innehålla en utvecklingspotential för att arbeta med jämställdhetsfrågor var att skapa kvinnliga nätverk, förutom Kompetensbanken. Castells (1998) har lyft fram nätverkens öppna struktur och

deras förmåga att integrera nya noder under förutsättningen att de har något att erbjuda, d.v.s. det krävs att den som går in i ett nätverk har likartade värderingar och att de eftersträvar likartade resultat med sitt engagemang.

Kvinnliga nätverk har varit intressant att jobba med, men har även mött kvinnor som inte tycker om att bli särbehandlade och inte vill ha kvinnliga nätverk, utan som vill komma in i de traditionellt manliga nätverken. Där ser jag den verkliga utmaningen, inte i att starta ytterligare kvinnliga nätverk. (Rådgivare)

Även Sundin (2008) har pekat på att en del kvinnor värjer sig mot köns-specifika insatser av skälet att sådana riskerar att ge en särskild och mindre kvalificerande stämpel.

De kvinnliga nätverken får stöttning av oss. De har i viss mån funnits tidigare, men kanske har legat och dalat lite, så får de möjlighet att få någon som hjälper till att hålla i. En gång lärde jag mig att ett nätverk lever så länge någon har råd att få betalt för att hålla i det. (Projektledare)

Ett exempel på ett informellt nätverk som startat är ett ”tjejgäng” i en av kommunerna bestående av kvinnliga företagare som träffades med viss regelbundenhet. Tydén och Blücher (2006) framhåller t.ex. betydelsen av att arbetslivsorienterade nätverk även skapar möten som går tvärs över professionsgränser. Detta skapar också möjligheter för den enskilde individen att utveckla ett socialt kapital (se t.ex. Göransson, 2003) som är nödvändigt för att lyckas som företagare.

### 5.3 Integrationsarbetet

Denna del av projektet är svårast. Hur vi närmar oss invandrare och deras situation är ett jättejobb. Religion, kultur och ”ryggsäckar”, som vi har att försöka hantera. När det gäller att hjälpa vidare till företagande blir vårt uppdrag tydligare och i viss mån enklare, men vårt regelsystem är omständligt för en invandrare. Flera har deltagit i vår praktiska Företagarskola och vi upplever det positivt. (Projektledare)

Verksamhetsområdet integration var den del av projektet, även om jämställdhetsarbetet var problematiskt, som var den svåraste uppgiften att hantera och dessutom så skiljde sig förutsättningarna tämligen mycket mellan de olika kommunerna som deltog i projektet. Integrationsarbetet bedrevs med stora skillnader inom de olika kommunerna, bl.a. beroende på om det förekom mottagning av flyktingar eller inte.

När det gäller integration så är det Malung och Orsa som har hunnit längst och som har etablerade kontakter och aktiviteter redan och då har det varit mycket lättare för oss också att komma in i verksamheten. (Projektledare)

I flera av de deltagande kommunerna kommer integrationsfrågan att få större betydelse i framtiden i och med att dessa i ökad utsträckning kommer att öppna upp för flyktingmottagande.

Nu kommer det mest irakier. Vi har fått 35 stycken och det skall vara ungefär 50 per år i tre år. Det är jätteroligt för vi har skrivit på kontrakt så vi berättar hur näringslivet ser ut. Vi ser till att de får praktikplatser. (Rådgivare)

De förutsättningar och problem som nyanlända flyktingar och invandrare har är av sådan karaktär att de i varje fall i de flesta fall under en lång tid inte har möjlighet att kunna starta företag. Enigheten bland rådgivarna var också stor om att detta är ett komplicerat område att närma sig. ”Svårigheter att i nå ut till invandrarkvinnor beroende på olika orsaker, t.ex. bristande kunskaper hos kommunen och olika kulturella skillnader” (Rådgivare). Många invandrare har helt enkelt stora problem med att finna sig till rätta i en miljö som på många punkter upplevs som helt främmande för dem (se t.ex. Sörderlindh, 1990).

När man är rådgivare åt invandrare är det inte bara att vara rådgivare hur man startar företag. Det handlar ju också om att informera om hur samhället fungerar. (Projektledare)

De har ju så mycket med sig. Det går inte bara att blunda för det här med bakgrunden. De har så hemskt mycket i bagaget som påverkar och allt det här som vi tar för givet, samhällssystemet som man inte ens har reflekterat över. Det har man ju själv fått andra perspektiv på när man träffar en invandrarkvinna som skall starta eget. /.../ Man får helt andra perspektiv. (Rådgivare)

Däremot när den som invandrat befunnit sig i Sverige en längre tid och på olika sätt etablerat sig finns troligen många som skulle kunna vara både intresserade och lämpade att starta företag. Situationen är dock radikalt annorlunda för dem som flyttat till Sverige för att etablera ett företag, t.ex. holländare som etablerar sig i turismbranschen. ”I Älvdalen har vi invandrare på ett helt annat sätt. Vi har en hel del holländare som har startat egna företag i den norra delen i turistbranschen” (Projektledare).

Abbasion (2003) fann i en studie att det i första hand är invandrade kvinnor som förfogar över resurser som god utbildning, lång arbetslivserfarenhet, egna sparpengar och humankapital, t.ex. tillhörighet till starka nätverk, som också har de bästa förutsättningarna att lyckas med att etablera sig som företagare. Jag menar dessutom att det finns goda skäl att anta att förutsättningarna för att kunna starta ett företag ökar ju fler av dessa resurser som den enskilde individen förfogar över.

För att projektet skall kunna spela en aktiv roll inom integrationsområdet såg rådgivarna, också i detta sammanhang, ett behov av att samverka i nätverk. I en av kommunerna har det t.ex. bildats ett nätverk mellan sfi grundvux, socialförvaltningen, Försäkringskassan, Skatteverket och rådgivarna som träffas regelbundet för att samverka runt denna fråga.

Det har kommit igång bra och en förutsättning är ett gott samarbete mellan projektet och kommunens sfi och flyktingmottagning. Flera konkreta aktiviteter har genomförts och det känns väldigt positivt. Även samarbetet med ALMIS projekt känns mycket värdefullt. (Rådgivare)

Arbetsförmedlingen har varit positiva till ett samarbete i min kommun och jag har tillsammans med sfi fått delta i att framarbete

en lokal plan för samarbete i integrationsfrågor, där vi diskuterar skola, praktik, arbetsliv, kultur...o.s.v. (Rådgivare)

Rådgivarna framhöll att de aktiviteter som ägt rum inom projektets ram hade inspirerat dem till att även närma sig frågan om att arbeta med integrering av invandrare i företagsvärlden. Strategin för integrationsarbetet förefaller ha varit att ”haka på” där tillfälle ges, d.v.s. nyttja de möjligheter som uppenbarar sig.

## **5.4 Projektets måluppfyllelse**

I detta avsnitt behandlas frågan om projektets måluppfyllelse. För att göra detta kan det vara på sin plats att repetera vilka mål som fanns uppsatta för projektet W7 Dalarna. Verksamheten skulle inriktas på opinionsbildning, inspiration, utbildning, erfarenhetsutbyte, metodutveckling samt att ta tillvara synergieffekter inom projektets tre verksamhetsteman. Projektet syftade också till att utveckla kompetens- och kvalitetssäkring inom området affärsrådgivning och att etablera och upprätthålla en lokal fysisk närvaro av rådgivare i de involverade kommunerna.

I ett försöka att värdera projektets måluppfyllelse redovisas först i vilken utsträckning de operationaliserade målen uppnåddes. Därefter behandlas frågan om hur projektets ”effektmål”, d.v.s. de effekter inom de områden som redovisats ovan uppnåts.

### **5.4.1. De operationaliserade målen**

#### **Entreprenörskap**

Inom området entreprenörskap har resultatmålen varit operativt inriktad. Dessa formulerades enligt följande:

- 70 nya företag, varav 70 kvinnor och 5 män
- Företagarskolor, 70 deltagare
- Skapa regionalt nätverk för nyföretagare
- Skapa regionalt nätverk för företagssamverkan
- 30 kontakter för vägledning och rådgivning inför generationsbyte/ägarbyte (Projektbeskrivningen)

Resultatet inom området entreprenörskap framgår av tabell 1.

Tabell 1. Genomförda aktiviteter inom området entreprenörskap under perioden 2006 – 2008.

<i>Aktivitet</i>	<i>2006</i>		<i>2007</i>		<i>2008</i>	
	<b>Kv.</b>	<b>Män</b>	<b>Kv.</b>	<b>Män</b>	<b>Kv.</b>	<b>Män</b>
Rådgivnings- Tillfällen (be- fintliga före- tag)	457 (146)	362 (195)	417 (110)	340 (201)	564 (121)	411 (150)
Rådgivning generations- skifte	32	34	6	14	2	1
Startade före- tag (varav in- vandrare)	55 (3)	41 (0)	42 (4)	38 (2)	48 (6)	36 (3)
Deltagare före- tagsskola	67	-	119	-	131	-
Nätverksträffar (antal)	106	-	128	-	122	-
Nätverksdelta- gare	1033	-	2556	-	2587	-

De operationaliserade målen har, som framgår av tabell 1, uppnåtts och i flera fall med god marginal.

### **Jämställdhet**

Inom området jämställdhet skulle följande resultat uppnås:

- Initiera och bistå 30 företag med verktyg för jämställdhetsplanarbete
  - Utbilda 30 handledare inom ungdomsorganisationer och föreningar i olika verktyg för jämställdhetsarbete – attitydpåverkan.
  - Mäkla 45 kvinnor från Kompetensbanken till uppdrag som styrelseledamot, föredragshållare, mentor mm.
  - Skapa regionalt nätverk inom Kompetensbanken för att underlätta samarbete och företagssamverkan, business to business
- (Projektbeskrivningen)

Tabell 2. Genomförda aktiviteter inom området jämställdhet under perioden 2006 – 2008.

<i>Aktivitet</i>	<i>2006-2007</i>	<i>2008</i>
Jämställdhetsplaner	18	3
Jämställdhetsspel	11	4
Mäklingar kompetensbank	39	24

Det framgår av tabell 2 att de operationaliserade målen inom jämställdhetsområdet inte fullt ut uppnått. Så har t.ex. projektets medverkan i samband med framtagandet av jämställdhetsplanen varit lägre än beräknar, framför allt gäller det för 2008, samtidigt kan detta till en del kompenseras av att jämställdhetsspelet använts vid ett 15 tal gånger, något som inte var ursprungligen planerat.

### **Integration**

Inom verksamhetsområdet integration skall projektet uppnå följande resultat:

- Inspirations- och studiebesök till eget företagande för 60 invandrarkvinnor
- Skapa regionalt nätverk för invandrarkvinnor (Projektbeskrivningen)

Målet att erbjuda inspirations- och studiebesök för invandrade kvinnor får anses vara uppnått. Däremot framstår det som att det fortfarande återstår en del arbete innan det kan sägas finnas ett regionalt nätverk för invandrade kvinnor etablerat, samtidigt som att några i denna målgrupp har integrerats i andra befintliga nätverk.

#### **5.4.2 Projektets effektmål**

I det följande avsnittet diskuteras projektet W7 och dess verksamhet i relation till de effektmål som sattes upp.

#### **Opinionsbildning**

Den publicitet som projektet fått i medier, där t.ex. kvinnliga förebilder kunnat lyftas fram, har haft en opinionsbildande effekt. ”Att lyfta fram kvinnors företagande. Det är ju vår Kompetensbank. Ambassadörerna, det är vår Kompetensbank” (Projektledare).

Det har spridit kunskapen om att vi finns. Den fyller ju också jämställdhetssyftet, att man visar upp att det finns duktiga tjejer som gör olika saker som uppmärksammas. (Rådgivare)

Det är självfallet ändå svårt att värdera genomslaget av de opinionsbildade effekterna. I någon mening har förstås de som varit involverade, eller kommit i kontakt med verksamheten påverkats. Inte minst genom att projektet har nått ut relativt väl till de berörda målgrupperna. ”Jag får signaler om att W7 är ett begrepp idag” (Projektledare). Ledande kommunalpolitiker har tvingats förhålla sig till de teman som projektet arbetat med. Detta kan också antas ha påverkat deras uppfattningar om nyföretagande, jämställdhet och integration. Men, den andra sidan av detta mynt är att de aktiviteter som genomförts i W7 ibland kan ha inneburit att liknande aktiviteter som annars skulle ha kommit till stånd nedprioriterats.

Om man ser till de reaktioner vi får utifrån, både från politiker, jag tänker på kommunstyrelseledamöter i de här sju kommunerna, jag tänker också på riksdagsmän som hör av sig o.s.v. så tycker man ju att det är ett intressant jobb, det som vi lägger ner. På något sätt känns det ändå som att det finns någon slags respons för de här frågorna betydligt mera nu än vad det var, som jag upplever det, för sex år sedan när vi började jobba med det här. Om man skall vara lite elak så Kommunstyrelserna har hittat någon slag legitimitet i att vi satsar ju ändå i projekt W7 på frågorna. (Projektledare)

Det förfaller möjligt att påstå att projektet W7 Dalarna har fungerat opinionsbildande till den nivå som är rimligt i förhållande till den nivå som verksamhet har bedrivits.

### **Inspiration**

Ett av effektmålen var att inspirera de berörda aktörerna inom de teman som projektet verkat. På ett generellt plan finns det skäl att anta att kvinnor och invandrare känt till att de kunnat få hjälp med råd hur de skulle kunna starta ett företag har inspirerat dem. De berörda aktörerna i W7 Dalarna bedömer själva att de ha varit framgångsrika just när det gäller att inspirera till nyföretagande.

När det gäller inspiration till att starta företag rent generellt där är vi ju på banan rejält tycker jag. Man kan också vända på det. Om inte den här rådgivarrollen funnits i projektform, om man inte



kunnat få bidrag att jobba på det här sättet så tror jag inte att kommunerna skulle se till att det fanns kvinnliga rådgivare. Det är inte något som man skulle prioritera. (Projektledare)

En bidragande orsak till detta uppfattas, som redan framgått, vara att projektet var framgångsrikt när det gäller att nå ut med sin verksamhet, t.ex. genom Företagsskolan, deltagande i frukostmöten o.s.v.

Det handlar om att bidra till att man lyckas i ett projekt i att man lokalt sett finns på rätt plats. Att man har de rätta nätverken och fysiskt finns på rätt ställe. (Projektledare)

Bedömningen är därför att W7 Dalarna har kunnat inspirera framför allt en hel del kvinnor att våga starta företag, men också att motsvarande har skett i gruppen invandrare. Kanske har man även via jämställdhetspel-tunnat inspirera till diskussioner och samtal runt jämställdhetsfrågor i de organisationer där detta spelats.

### **Utbildning**

Projektet genomfört systematiska utbildningsinsatser, både av blivande företagare via den s.k. Företagarskolan och i jämställdhetsfrågor via Jämställdhetspelet. Framför allt framstår verksamheten som framgångsrik när det gäller Företagarskolan. Projektet har på det sättet kunnat fylla ett tomrum, eftersom det inte fanns någon annan aktör som erbjöd en motsvarande utbildning i denna del av regionen. När det gäller Jämställdhetspelet var det svårt att nå ut med detta, å andra sidan kan man säga att de som deltog i spelet i en del avseenden fick en möjlighet att diskutera djupare runt jämställdhetsfrågor. W7 Dalarna har sålunda på ett systematiskt sätt kunnat erbjuda utbildningsinsatser inom projektets verksamhetsområden.

### **Erfarenhetsutbyte och att utveckla kompetens- och kvalitetssäkring inom området affärsrådgivning**

De kommuner som varit involverade i W7 Dalarna är alla små och har inte möjligheter att via sina Näringslivsenheter sätta av särskilt stora resurser för de frågor som fokuserats i det här projektet, oavsett hur angeläget dessa än uppfattas vara. I många fall är rådgivarna också ensamma i sin roll och därför är det viktigt att de kan ingå i nätverk där de kan dela sina erfarenheter med andra som arbetar med liknande uppgifter. I det avseendet har projektet ha spelat en viktig roll. Huvudintrycket är att rådgi-

varna hade stor nytta av varandra genom det erfarenhetsutbyte som skedde. ”Projektet främjar entreprenörskap och leder till utveckling av rådgivare. Roligt att vara en del av en spännande utveckling” (Rådgivare).

Att få arbeta tillsammans med 6 st andra kommuner ger en inblick i och idéer, hur man kan arbeta lokalt i sin kommun. Erfarenhetsutbyten helt enkelt!.. (Rådgivare)

Jag, som projektledare med ett mångårigt förflutet som affärsrådgivare ser en absolut fördel i att ingå i ett samverkansprojekt av detta slag. Utbyta erfarenheter, bygga på kompetens utifrån andras erfarenheter och även kunna ”fylla på” såväl kompetensmässigt som psykiskt! (Projektledare)

Erfarenhetsutbytet har kunnat vidgas att omfatta även andra aktörer som är verksamma inom detta fält. ”På invandrarbiten har vi fått en helt annan kontakt med sfi och grundvux och även integrationsenheten” (Rådgivare).

Det systematiserade erfarenhetsutbytet, via regelbundna träffar för rådgivarna, kan ses som ett sätt att försöka initiera en kvalitetssäkring av den affärsrådgivning som sker i de olika kommunerna.

Vi har en strävan att bli bättre hela tiden. Sedan kan jag känna att det här gänget tillsammans bidrar också till en viss kvalitetssäkring genom att man har spetskompetens på olika sätt på varsitt håll och man har möjlighet att vända sig till varandra. (Projektledare)

Sammantaget kan sägas att det kontinuerliga erfarenhetsutbytet som ägt rum i projektet har utvecklat rådgivarna på ett generellt plan och det kontaktnät som skapats öppnar samtidigt upp för att rådgivarna lättare kan få hjälp av varandra när de behöver tillgång till ett ”bollplank”.

Det är ju helt rätt, modellen måste ju vara att man tittar på vad det finns för kompetenser runt omkring som man kan ringa till om det är någonting. (Projektledare)

### **Metodutveckling**

Ett viktigt syfte med W7 Dalarna var att utveckla metoder som kan användas på ”bred front” inom entreprenörskap, jämställdhet och integration. När det gäller entreprenörskapsdelen är det, som redan framgått, Fö-

retagarskolan som var den metod som användes. Formerna och innehållet har kontinuerligt utvecklats. Företagarskolan har även fått uppmärksamhet även utanför regionen.

Modellen har man faktiskt tagit till sig på SIDA där man i Marocko, tror jag att det var, utbildat handledare i företagarskolan enligt vårt koncept. Det är också metodutveckling. Vi har successivt förändrat Företagarskolan utifrån deltagarnas behov. När arbetsförmedlingen hade egna utbildningar gick deltagarna till oss efteråt. När de kom till oss så ramlade polletten ner. (Projektledare)

Inom jämställdhetsområdet har metodutvecklingen istället bestått i att testa Jämställdhetsspelet och hur detta fungerade för att öka jämställdheten på arbetsmarknaden. Resultatet visar att det var svårt att nu ut till företagarna med spelet. I huvudsak anfördes tidsbrist, samtidigt som det inte framstår som långsökt att tro att det ibland även fanns ett bristande intresse hos en del av företagen. Slutsatsen är att Jämställdhetsspelet kanske inte är den väg man i första hand kan söka sig fram på, utan att för den skulle förringa spelets värde.

När det gäller metodutvecklingen inom integrationsområdet växte allt efter som fram en insikt om att dessa frågor måste lösas i samverkan med andra aktörer. Framför allt genom att bygga upp nätverk, skapa informella arbetsgrupper, arrangera inspirationsdagar o.s.v. för att på det sättet skapa konkreta åtgärder inom integrationsområdet. Samarbetet mellan de involverade aktörerna uppfattas således ha fungerat väl. ”Mycket stimulerande att arbeta i W7 Dalarna, bra sammansättning av deltagare” (Rådgivare). De aktiviteter som har arrangerats har gett erfarenheter och idéer för den fortsatta verksamheten.

Det som var svårast när vi började var integrationen för den var ju helt ny. Vad var det vi skulle jobba med och hur skulle vi göra det. Där tycker jag också att vi har hittat någon slags metod för hur man gör. De kontakter vi har på sfi och att vi arrangerar de här inspirationsdagarna. (Rådgivare)

Trägen vinner – vi får mer och mer bättre kontakt och samverkan med berörda parter i samband med integrationsarbetet. Jag kan känna att samverkan är ett måste, såväl inom kommunernas organisation för invandrare, som mellan kommunerna! (Projektledare)

Inom projektet har även en metod för projektadministration utvecklats i form av ett system för tidrapportering och aktivitetsuppföljningar.

När det gäller metodutveckling har vi alla fall fått väldigt gott renommé från NUTEK för vårt sätt att jobba med tidrapportering och aktivitetsuppföljningar där vi jobbar i ett Excelprogram. Vi kan redan den 4 december ha klart och se hur det ser ut per november. Där har vi utvecklat en modell som vi också kan överföra till alla nya projekt. Sätt att driva projekt, där tycker jag verkligen att vi har fått till det. Nyckeln är att man tänker till före. (Projektledare)

Ett sammantaget intryck är att W7 Dalarna på ett metodiskt sätt lyckats i sina ambitioner med att utveckla metoder inom det aktuella verksamhetsområdet.

### **Synergieffekter inom projektets tre verksamhetsteman**

Projektledaren och de involverade rådgivarna framhåller att projektet huvudtema: kvinnors entreprenörskap, jämställdhet och integration är områden som överlappar varandra och att det därför även funnits en del synergieffekter som de har kunnat ta tillvara. Ett exempel:

De invandrare som vill starta företag lotsas in i Företagarskolan och Kompetensbanken också. I Företagarskolan har vi hittat invandrare som direkt har fösts in i Kompetensbanken, som vi också har använt som tolkar i olika sammanhang. Jag känner att de här tre temaområdena går väldigt i varandra. (Projektledare)

De synergieffekter som man eftersträvade har således kunnat uppnås på det sätt som eftersträvades.

### **Etablera och upprätthålla en lokal fysisk närvaro av rådgivare i de involverade kommunerna**

Ett övergripande organisatoriskt effektmål var att etablera rådgivningsverksamhet till kvinnor och invandrare som var intresserade av att starta företag i de kommuner som deltagit i projektet. Vi den tidpunkt då projektet var på väg att avslutas såg det ”lite olika ut i de olika kommunerna. En del är faktiskt anställda på Näringslivskontoren och en del inte” (Projektledare). Däremot är det för tidigt att säga att verksamheten mera varaktigt har lyckats etablera sig i respektive kommun.

Om man nu skulle fråga Näringslivscheferna i de här sju kommunerna så tror jag att de skulle understryka att det är jättebra att ha en rådgivare från kvinna till kvinna. Men, när det sedan handlar om budgetfrågan så kanske att det inte prioriteras i alla fall. (Projektledare)

Slutsatsen är att projektet W7 Dalarna i all väsentligt arbetat med att uppnå de effektmål som sattes upp. Däremot är det självfallet mera vanskligt att ha någon uppfattning i viken grad dessa mål uppnåtts. Vilka resultat som än skapats är det vanligen möjligt att i de flesta fall påstå att ytterligare framsteg sannolikt hade kunnat göras.

## 6. DISKUSSION OCH SLUTSATSER

I det avslutande avsnittet diskuteras de frågor som utvärderingen syftade till att försöka besvara. I det sammanhanget dras även några tänkbara slutsatser utifrån de erfarenheter som projektet W7 Dalarna genererat.

- *I vilken grad har målen för projektet W7 Dalarna uppnåtts?*

Projektet uppnådde, som redan framgått, till fullo och i vissa avseenden med råge, de operationaliserade målen. När det gäller effektmålen är det, som också redan framgått, svårare att avläsa i vilken utsträckning som dessa mål uppnåtts. Däremot framstår det som fullt möjligt att säga att verksamheten legat väl i linje med effektmålen inriktning och i en del fall är det även möjligt att se att verksamheten gjort tydliga ”avtryck”, vilka också i flera avseenden låter sig beskrivas konkret och påtagligt.

En faktor som framstår som betydelsefull för att projektet uppnådde en hög måluppfyllelse är att de personer som drev projektet hade medverkat i liknande verksamhet tidigare, med bl.a. en projektledare med stor erfarenhet och att det redan fanns etablerade och välfungerande nätverk (se t.ex. Castells, 1998). Projektet kunde därför få en ”flygande start”, vilket på ett avgörande sätt måste anses ha skapat goda förutsättningar för det slutliga utfallet av projektets verksamhet. En annan faktor som sammanhänger med detta är att om vi betraktar W7 Dalarna som en fortsättning på tidigare genomförda projekt så har verksamheten pågått under en följd av år, något som t.ex. Ekholm (1990) pekat på som en viktig förutsättning för att uppnå bestående effekter av ett förändringsarbete.

- *Vilka resultat och erfarenheter har projektet genererat?*

Projektet har resulterat i ett utökat samarbete mellan rådgivarna inom de involverade kommunerna, vilka annars vanligen arbetar relativt ensamma i den meningen att man saknar kollegor på ”hemmaplan” för att utbyta erfarenheter med. Någon beskriver det samarbete som uppstått inom projektet som ”att man träffas kontinuerligt och får stöttning, vägledning. I min arbetssituation har jag varit ganska ensam” (Rådgivare).

Rådgivningen fungerar bra och eftersom vi har skilda kunskaper inom projektet som t.ex. ekonomi, marknadsföring, juridik, miljö- och hälsa, så kompletterar vi varandra på ett bra sätt och det finns alltid någon att rådfråga (Rådgivare).

Rådgivningarna fungerar mycket bra och det faktum att vi har en kontakt runt Siljan nu innebär att vi kan ge högre kvalitet i rådgivningarna. Detta stärker entreprenörer av alla sorter. (Rådgivare)

Sahlin (1996) har t.ex. uttryckt att projektet som idé innehåller både det strikt rationella och det målinriktade samtidigt som det kan fungera gränsöverskridande, vilket projektet W7 Dalarna är ett betydande exempel på.

På en organisatorisk nivå har projektet fungerat som ett nätverk där de olika rådgivarna har kunnat samverka och dra nytta av varandra. ”Det är bra att vara ett regionprojekt, dels för att man kan ta hjälp av varandras kompetenser, dels för att projektet får en tyngd när det pågår regionalt” (Rådgivare). Danermark och Kullberg (1999) har framhållit betydelsen av samverkan och i det sammanhanget öppnar ett nätverksbaserat projekt sådana möjligheter. Det kan dock uppstå ett problematiskt läge när ett projekt skall permanentas, eller införlivas i den ordinarie verksamheten då det ofta saknas resurser för att genomföra detta (se t.ex. Forsell m.fl., 2006).

En annan erfarenhet från projektet är att det är nödvändigt att ha extern och långsiktig finansiering för att det skall vara möjligt att kunna stödja de delar av rådgivningen till kvinnors företagande som knappast är möjlig att finansiera kommersiellt. Projektet har också visat att det är ett svårt, tidskrävande och tålamodsprövande arbete som krävs för att nå framgång med jämställdhets- och integrationsproblematik då de är komplexa och innehåller en rad olika faktorer att beakta. Erfarenheten är snarast att det krävs en rad parallella åtgärder och att det lika fullt kan vara svårt att avläsa påtagliga resultat av dessa insatser.

- *Vilken roll kan ett Resurscentra spela för att kunna utveckla kvinnors företagande?*

Av resultatredovisningen framgår att av dem som fått rådgivning via projektet startade år 2008 84 personer ett företag, varav 48 personer (57 %) var kvinnor. Detta kan ses i ljuset av att t.ex. Bergh (2007) har visat att det totalt sett är en liten del av den svenska befolkningen som är egna företagare, 5 procent kvinnor och 13 procent män. I det här fallet är det istället en klar majoritet kvinnor som startat nya företag i W7-kommunerna. Ett annat exempel är att år 2006 var det lika många kvinnor som män som startade företag i de tre W7-kommerna Orsa, Mora och

Leksand. Även om det är svårt att entydigt säga att den positiva utvecklingen vad gäller kvinnors företagande i W7-kommunerna enbart beror på projektets verksamhet har detta ändå med stor sannolikhet haft ett betydande inflytande för denna utveckling.

- *Hur har projektets arbete med att bygga upp en organisation med lokal närvaro och en samordnande funktion utfallit?*

Mot bakgrund av hur projektets operationaliserade mål och effektmål uppnåtts är den sammantagna bedömningen att den verksamhet som Resurscentrum norra Dalarna etablerat genom projektet W7 Dalarna på ett tydligt sätt håller på att etablera sig som en erkänd aktör i det regionala utvecklingsarbetet, inte minst genom sin tydliga lokala närvaro och sin regionala nätverksorganisation. En avgörande fråga för framtiden är om den upparbetade projektorganisationen kan befästas och permanentas som ordinarie verksamhet (se t.ex. Forsell, m.fl., 2006) och på så sätt bli en betydelsefull aktör i arbetet med att utveckla regionen företagande, inte minst för grupperna kvinnor och invandrare. Det förefaller som att projektet W7 Dalarna kunnat tillgodose behov som funnits genom den verksamhet som projektet bedrivit. I och med att projektet pågått under lång tid, som en fortsättning på tidigare liknande projekt, finns det också goda skäl att anta att projektet har etablerat bestående effekter inom de teman som verksamheten omfattat.



## Referenser

- Abbasian, S. (2003) Integration på egen hand: En studie av invandrade kvinnoföretagare i Sverige. Uppsala: Uppsala University, Department of Social and Economic Geography.
- Acker, J (1993) Å kjønne organisasjonsteori. Nytt om Kvinnoforskning.
- Alvesson, M., Due Billing, Y. (1999) Kön och organisation. Lund: Studentlitteratur.
- Bergh, A. (2007) Den kapitalistiska välfärdsstaten. Stockholm: Ratio.
- Bild, C. (2004) Redovisning av regeringsuppdraget att beforska homo och bisexuellas arbetsvillkor. Arbetslivsrapport nr 2004:16. Stockholm: Arbetslivsinstitutet.
- Bourdieu, P. (1986) The forms of Capital pp. 241-258, in Richardson, J., G. Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education. Westport, Connecticut: Greenwood Press.
- Brindley, C. (2005) Barriers to women achieving their entrepreneurial potential - Women and risk, pages 144 – 161 in Colette, H. (ed.). (2005) Female Entrepreneurship: A Research Agenda. Bradford: Emerald Group Publishing Limited, 2005.
- Brüde Sundin, J. (2007) En riktig rektor – Om ledarskap, genus och skolkulturer. Linköping: Linköpings universitet. Department of Behavioral and science and Learning.
- Callewaert, S. (1996) ”Pierre Bordieu”, i Andersen, H och Kaspersen, L, B. (red.) Klassisk och modern samhällsteori. Lund: Studentlitteratur.
- Castells, M. (1998) Nätverkssamhällets framväxt. Informationsåldern. Ekonomi, samhälle och kultur. Band 1. Göteborg: Bokförlaget Daidalos.
- Christensen, L., Kempinsky, P. (red.) (2004) Att mobilisera för regional tillväxt. – Regionala utvecklingsprocesser, kluster och innovationssystem. Lund: Studentlitteratur.
- Cohen L., Manion, L. (1994) (Fourth edition) Research Methods in Education. London: Routledge.
- Cohen, M. D., March, J. G. & Olsen, J. P. (1972) A garbage can model of organizational choice, p. 1-25 in Administrative Science Quarterly, vol 17.
- Collins, R. (2008) Den sociologiska blicken – Att se bortom det uppenbara. Lund: Studentlitteratur.
- Czarniawska-Joerges, B. (1992) Styrningens paradoxer – scener ur den offentliga verksamheten. Stockholm: Norstedts Juridikförlag.

- Dahmén, E. (1988). 'Development Blocks' in Industrial Economics. Scandinavian Economic History Review, XXXVI (1): 3-14.
- Danemark, B., Kullberg, C. (1999) Samverkan – Valfärdsstatens nya samarbetsform. Lund: Studentlitteratur.
- Ekholm, M. (1990) Utvecklingsarbete och elevstöd i vidaregående skolor i Norden. Stockholm/Köpenhamn: Nordiska ministerrådet.
- Eliasson, G. (1997) Competence blocs and industrial policy in the knowledge based economy. Stockholm: Royal Institute of Technology.
- Falk Backenhof, A., F., Rosenberg Petersson, S. (2002) Den kvinnliga företagaren – Vem är hon? Kvinnan bakom myter och teorier om kvinnligt företagande. Lund: Lunds universitet institutionen för psykologi.
- Forsell, E., Olsson, L-E., Grosse, J. (2006) Medborgarna och den offentliga välfärdens organisering. Stockholm: Ansvarskommitténs skriftserie.
- Gender School. (2007) Två steg framåt, ett steg tillbaka... - kvinnoorganisationernas roll i arbetet med att förändra den könssegregerade arbetsmarknaden. Falun. Gender School.
- Göransson, A. (2003) Arbetslust och självexploatering. Sid. 5 – 10 i *Framtider* Nr 2/2003. Stockholm: Institutet för Framtidsstudier.
- Göteborg Johannesson, P. (2001) Våga vara egen. Om kvinnligt företagande. Göteborg: Etnologiska föreningen i Västsverige.
- Hargreaves, A. (1998) Läraren i det postmoderna samhället. Lund: Studentlitteratur.
- Holmquist, C. (1995) Den kvinnliga företagaren – kvinna och/eller företagare?, i Pengarna och livet – perspektiv på kvinnors företagande. NUTEK B 1995:3.
- Hultman, G. (1998) Spindlar i känsliga nätverk. Skolans ledarskap och kunskapsbildning. Linköpings universitet: Skapande Vetande.
- Höglund, S. (2007) Etnisk diskriminering i arbetslivet, sid. 275 – 294 i Darvishpour, M., Westin, C. (red.) (2007) Migration och etnicitet – perspektiv på ett mångkulturellt Sverige. Lund: Studentlitteratur (Korrekturupplaga)
- Isaacs, W. (1999) Dialogue and the art of thinking together. New York: Currency.
- Johannisson, B., Lindmark L, (1996) Företag, Företagare och Företagsamhet. Lund: Studentlitteratur
- Jönsson, B. (1999) Rum, tid och nätverk – en hyllning till hembygden. Sid.157 – 171 i Månsson, H. (red.) (1999) Med periferin i centrum –

- Om landsbygden som motorn i en långsiktigt hållbar utveckling. Östersund: Glesbygdsverket.
- Kankkunen, T. (2006) Goda relationer viktigt för en enhetschef, i Arbetslivsinstitutet 2006:02 Chef idag. Stockholm: Arbetslivsinstitutet.
- Leydesdorff, L. (2001) "Knowledge-Based Innovation Systems and the Model of a Triple Helix of University-Industry-Government Relations". Paper presented at the Conference .New Economic Windows: New Paradigms for the New Millennium. Salerno, Italy, September 2001.
- Ljunggren, E., Kolvereid, L. (1996) New business formation: does gender make a difference?, pp 3-12 in Women in Management Review, Vol. 1 No. 4.
- Lundgren, M., von Schantz Lundgren, I. (2007) Gender School - Om ett partnerskapsarbete med jämställdhets- och diskriminerings- problematik inom arbetslivet - En utvärderande studie av ett Utvecklingspartnerskap (UP) inom Equal. Falun: Högskolan Dalarna. (Arbetsrapport)
- Lundgren, M. (2007) Falun. OUTLINE Karriärplanering - En utvärderande studie av ett projekt om coachning av arbetslösa. Högskolan Dalarna. (Arbetsrapport)
- Lundgren, M. (2008a) Fornby Yrkesföretagshögskola - En utvärderande studie av ett försök att utveckla en modell för att utbilda invandrare och långtidsarbetslösa för ett inträde på arbetsmarknaden. Falun: Högskolan Dalarna. (Arbetsrapport)
- Lundgren, M. (2008b) Folkbibliotek och folkbildning till ömsesidig nytta. Kartläggning, analys och förutsättningar för ökad samverkan mellan bibliotek och studieförbund i Dalarnas och Örebro län. Örebro: Regionförbundet Örebro.
- Malmberg, A. & Maskell, P. (1997) Towards an Explanation of Regional Specialization and Industry Agglomeration. European Planning Studies, 5, 1: 25-41
- Marshall, A. (1920) Principles of economics. London: MacMillan.
- Masreliez-Steen, G., Modig, M. (1992) Självkänsla – kvinnlig, manlig – mänsklig. Lund: Natur och kultur.
- Myhrman, J. (1994) Hur blev Sverige rikt? Stockholm: SNS Förlag.
- NUTEK B 2004:2. Generationsskiften i företag – en problemanalys. Stockholm: NUTEK.

- Peterson, H. (2000) "Grabbiga tjejer" och "tjejiga jobb" En fallstudie av könsintegrering och könssegregering. (Arbetslivsrapport 2000:2) Stockholm: Arbetslivsinstitutet.
- Porter, M.E. (1998) Clusters and the New Economics of Competition. Harvard Busienss Review, Vol. 76, Issue 6, Nov/Dec.: 78- 90.
- Putnam, R. D. (1993) Den fungerande demokratin. Medborgarandans rötter i Italien. Stockholm: SNS förlag.
- Remneland, B. (2007) Entreprenörskapets Vidunderliga Resa – En Dramaberättelse om Skapandet av Två Webbplattformar. Göteborg: Handelshögskolan vid Göteborgs universitet.
- Reynolds, P., Miller, B. (1992) New Firm Gestation: Conception, Birth, and Implications for Research, p. 405–417 in Journal of Business Venturing 7.
- Sahlin, I. (1996) Inledning, s. 13-34, i Sahlin, I. (red.) *Projektets paradoxer*. Lund: Studentlitteratur.
- Sahlin, I. Vad är ett projekt?, s. 238-263, i Sahlin, I. (red.) (1996) *Projektets paradoxer*. Lund: Studentlitteratur.
- Saxenian, A. (1985) Silicon Valley and Route 128: Regional prototypes or historic exceptions? Urban Affairs Annual Reviews, 28: 81-105.
- Simon, H., H. (1957). Administrative behavior. New York: The Macmillan Co.
- SOU 1996:56 Hälften vore nog – om kvinnor och män på arbetsmarknaden.
- SOU 2004:43. Den könsuppdelade arbetsmarknaden.
- SOU 2005:56. Det blågula glashuset – strukturell diskriminering i Sverige. Betänkande av Utredningen om strukturell diskriminering på grund av etnisk eller religiös tillhörighet.
- Sternes, G., Biller, H. (2007) Gender Mainstreaming in the EU Member States - Progress, Obstacles and Experiences at Governmental level. (<http://www.sweden.gov.se/sb/d/8600/a/75096> 2008-12-11)
- Sundin, E. (1995) Kvinnors företagsamhet – en spegling av samhället, i Pengarna och livet – perspektiv på kvinnors företagande. NUTEK B 1995:3.
- Sundin, E. (2008) Kvinnors företagande i gles- och landsbygder – lösning eller problem?, sid. 15 – 24 i Glesbygdsverket (2008) Kvinnors företagande i gles- och landsbygder - fakta och fönster. Östersund: Glesbygdsverket.
- Sundin, E., Holmquist, C. (1989) Kvinnor som företagare. Osynlighet, mångfald, anpassning. Malmö: Liber.

- Svanberg, I., Tydén, M. (1999) I nationalismens bakvatten – Om minoritet, etnicitet och rasism. Lund: Studentlitteratur.
- Söderlindh, E. (1990) Invandringens psykologi. Stockholm: Natur och Kultur.
- Sökjer-Petersen, M. (2001) Nätverk, tillväxt och kvinnligt företagande. Lund: Lunds universitet, institutionen för psykologi
- Taylor, C. (2003) Det mångkulturella samhället och erkännandets politik. Göteborg: Bokförlaget Daidalos.
- Taleb, N. N. (2007) The Black Swan. The Impact of the Highly Improbable. New York: Random House.
- Thurén, B-M. (2003) Genderforskning – frågor, villkor och utmaningar. Stockholm: Vetenskapsrådet.
- Tydén, T., Blücher, S. (2006) Nätverk som redskap för kompetensutveckling. Falun: Dalarnas forskningsråd.
- von Schantz, I. Utvärdering av Mentorprogram Maria - Ett Nutek-projekt genomfört av (2000) Minerva - Kunskapscentrum för kvinnor i Dalarna.
- Ylinenpää, H och Strömbäck, M. (2003) Gränsöverskridande samverkan i regionalt kopplad kunskapsproduktion. – Fallet Forskarstation Östra Norrbotten. Luleå: Luleå tekniska universitet.

## Övriga källor

### *Internet*

- <http://www.praplyprojektet.se/nyheter/tvingad-firma/> (2006-09-23)
- <http://www.nutek.se/sb/d/123> (2008-01-16)
- <http://www.fsf.se/fem/fem5.pdf> (2008-12-01)
- <http://www.daladirekt.com/web/artikel.php?site=1&id=3042364> (2008-12-19)
- [www.hsfr.se](http://www.hsfr.se) (2003-10-08)
- <http://www.regeringen.se/sb/d/8649> ((Publicerad 29 november 2007/Uppdaterad 8 september 2008). (2008-12-01)

### *Tidningar*

- Dala Demokraten 2007-03-13. Kvinnligt företagande ökar – men långsamt.
- Dagens Nyheter, 2008-01-30

## **Bilagor**

### **Bilaga 1**

#### **Möten och träffar**

*2006*

Vansbro (april)

Fryksås (september)

Malung (november)

*2007*

Rättvik (mars)

Vansbro (april)

Siljansnäs (juni)

Gesunda (december)

*2008*

Rättvik (maj)

Älvdalen (oktober)

Fryksås (december)

## **Bilaga 2**

### **Brevenkät 1**

2006-09-19

Till

”Projektledarna” i W7 DALARNA Resurscentra

#### **Kontinuerlig utvärdering av W7 DALARNA Resurscentra– ”Ögonblicksbilder” ”brevenkät” september 2006**

Här kommer den första ”brevenkäten” för att utvärdera projektet W7 DALARNA Resurscentra. Som ett led detta arbete skulle jag i det här läget vilja ha Dina synpunkter på hur verksamheten har utvecklats så här långt och vilka eventuella utmaningar som finns framåt i tiden. Resultatet kommer att återrapporteras och/eller presenteras dels som s.k. ”ögonblicksbilder” och senare som en mera samlad och systematisk bild i en utvärderingsrapport.

Ditt deltagande är självfallet frivilligt och de svar som Du avger redovisas där det inte framgår vem som sagt vad. I praktiken innebär det att något eller några delar av vad Du sagt kan komma att redovisas som ett direkt citat i ”ögonblicksrapporten” och senare i utvärderingsrapporten. Vill Du att hela, eller delar av Ditt svar inte får användas på detta sätt anger Du detta i Ditt svar. (Insamlade data kan också komma att användas för fortsatta forskningsändamål under samma förutsättningar som angetts ovan.) Det går när som helst, innan dess att resultatet publicerats att dra tillbaka sin medverkan.

För att kunna bidra till att utveckla verksamheten inom W7 DALARNA Resurscentra är jag tacksam om Du vill besvarande bifogade frågor. Sänds via e-mail till: [mlu@du.se](mailto:mlu@du.se) senast den 29 september 2006.

Med vänliga hälsningar!

Mats Lundgren

”Brevenkät” september 2006

Beskriv kortfattat Din syn på följande frågeställningar:

1. Vad är det för delar i W7 DALA Resurscentra som fungerat bra så här långt och som Du anser har en god utvecklingspotential vad gäller?

a) Verksamhetsområdet: Entreprenörskap : Fungerar bra och kan bli ännu bättre

b) Verksamhetsområdet: Jämställdhet : Fungerar än så länge i relativt liten omfattning. Kan bli bättre

c) Verksamhetsområdet: Integration: Behöver mer tid

2. Vad är det för delar i W7 DALA Resurscentra som fungerat mindre väl så här långt och som därför skulle behöva korrigeras vad gäller?

a) Verksamhetsområdet: Entreprenörskap

b) Verksamhetsområdet: Jämställdhet

c) Verksamhetsområdet: Integration: behöver mer tid för att hitta fram och bli känd

3. Andra synpunkter som jag vill framföra är:

Tack för Din medverkan!!



### **Bilaga 3**

2007-01-28

Till

”Projektledarna” i W7 DALARNA Resurscentra

#### **Kontinuerlig utvärdering av W7-DALARNA Resurscentra – ”brevenkät” februari 2007**

Här kommer den andra ”brevenkäten” för att utvärdera projektet W-DALARNA Resurscentra. Som ett led detta arbete skulle jag i det här läget vilja ha Dina synpunkter på hur verksamheten har utvecklats så här långt och vilka eventuella utmaningar som finns framåt i tiden. Resultatet kommer att återrapporteras och/eller presenteras dels som s.k. ”ögonblicksbilder” och senare som en mera samlad och systematisk bild i en utvärderingsrapport.

Dina svar redovisas så att det, så långt möjligt, inte kommer att framgå vem som sagt vad. I praktiken innebär det att något eller några delar av vad Du sagt kan komma att redovisas som ett direkt citat i ”ögonblicksrapporten” och senare i utvärderingsrapporten. Vill Du att hela, eller delar av Ditt svar inte får användas på detta sätt ange vänligen detta. (Insamlade data kan också komma att användas för fortsatta forskningsändamål under samma förutsättningar som angetts ovan.) Det går när som helst, innan dess att resultatet publicerats att dra tillbaka sin medverkan.

För att kunna bidra till att utveckla verksamheten inom W-DALARNA Resurscentra är jag tacksam om Du vill besvarande bifogade frågor. Sänds via e-mail till: [mlu@du.se](mailto:mlu@du.se) senast den 9 februari 2007.

Med vänliga hälsningar!

Mats Lundgren

## **”Brevenkät” februari 2007**

Beskriv kortfattat Din syn på följande frågeställningar:

**1. Vad är det för delar i W 7-DALA Resurscentra som fungerat bra så här långt och som Du anser har en god utvecklingspotential vad gäller?**

- a) Verksamhetsområdet: Entreprenörskap
- b) Verksamhetsområdet: Jämställdhet
- c) Verksamhetsområdet: Integration

**2. Vad är det för delar i W 7-DALA Resurscentra som fungerat mindre väl så här långt och som därför skulle behöva korrigeras vad gäller?**

- a) Verksamhetsområdet: Entreprenörskap
- b) Verksamhetsområdet: Jämställdhet
- c) Verksamhetsområdet: Integration

**3. Andra synpunkter som jag vill framföra är:**

Tack för Din medverkan!!

2008-05-18

## **W7-DALA Resurscentra**

### **”Brevenkät” maj 2008**

För att samla in underlag för den fortlöpande utvärderingen av W7-DALA Resurscentra skulle jag vilja be Dig att sammanfatta Din syn på verksamheten i första hand från årsskiftet 2007/2008 och fram till dagsläget, men Du för gärna göra återblickar och sammanfatta utvecklingen under en längre tidsperiod om Du finner något som Du särskilt vill lyfta fram.

1. Hur vill Du beskriva projektet W/-DALA Resurscentra i fråga om:

a) Verksamhetsområdet: Entreprenörskap

- *Genomföra aktiviteter*

- *Vilka erfarenheter går det att dra från detta?*

- *Dina reflektioner runt detta*

b) Verksamhetsområdet: Jämställdhet

- *Genomföra aktiviteter*

- *Vilka erfarenheter går det att dra från detta?*

- *Dina reflektioner runt detta*

c) Verksamhetsområdet: Integration

- *Genomföra aktiviteter*

- *Vilka erfarenheter går det att dra från detta?*

- *Dina reflektioner runt detta*

2. Vad är det för områden inom projektet W7-DALA Resurscentra som Du ser en utvecklingspotential och hur kan dessa beskrivas?

3. Vilka huvudsakliga problem, om några, ser Du i projektet W7-DALA Resurscentra inför framtiden?

4. Andra synpunkter som jag vill framföra är:

Tack för Din medverkan!!

Mats L

2008-10-20

## **W7-DALA Resurscentra**

### **”Brevenkät” oktober 2008**

För att samla in underlag för den fortlöpande utvärderingen av W7-DALA Resurscentra skulle jag vilja be Dig att sammanfatta Din syn på verksamheten från årsskiftet 2007/2008, men framför allt vad som har skett från maj 2008 och fram till dagsläget. Du för gärna göra återblickar och sammanfatta utvecklingen under en längre tidsperiod om Du finner något som Du särskilt vill lyfta fram.

1. Hur vill Du beskriva projektet W/-DALA Resurscentra i fråga om:

a) Verksamhetsområdet: Entreprenörskap

- *Genomföra aktiviteter*

- *Vilka erfarenheter går det att dra från detta?*

- *Dina reflektioner runt detta*

b) Verksamhetsområdet: Jämställdhet

- *Genomföra aktiviteter*

- *Vilka erfarenheter går det att dra från detta?*

- *Dina reflektioner runt detta*

c) Verksamhetsområdet: Integration

- *Genomföra aktiviteter*

- *Vilka erfarenheter går det att dra från detta?*

- *Dina reflektioner runt detta*

2. Vad är det för områden inom projektet W7-DALA Resurscentra som Du ser en utvecklingspotential och hur kan dessa beskrivas?

3. Vilka huvudsakliga problem, om några, ser Du i projektet W7-DALA Resurscentra inför framtiden?

4. Har W7-DALA projektet skapat förutsättningar för att Du står bättre rustad att fungera som affärsrådgivare? Beskriv på vilket sätt, ge gärna exempel!

5. Andra synpunkter som jag vill framföra är:

Tack för Din medverkan!!

Mats L



Entreprenörskap  
Jämställdhet  
Integration  
2006-2008

WDALARNA  
*Resurscentra*



Entreprenörskap  
Jämställdhet  
Integration  
2006-2008

WDALARNA  
*Resurscentra*

## Entreprenörskap

Som stöd för den som har tankar på att starta eget eller redan har ett eget företag finns gratis, personlig rådgivning i alla W7s kommuner.

Som ett komplement till rådgivningen erbjuds också en praktisk företagarskola. Den består av två moduler. Ekonomi och bokföring i modul 1 och marknadsföring i modul 2.

### Alla dessa regler!

”Vi invandrare har inte så många regler och bestämmelser i våra hemländer. Jag kom till Malung från Iran för fyra år sedan och fick ganska snart arbete som rörmokare, men ville bli egen företagare. Med hjälp av affärsrådgivaren och företagarskolan i Malung fick jag kläm på alla regler som gäller här i Sverige. Jag lärde mig också hur mycket jag ska ta betalt för att mitt företag ska gå runt och hur mycket pengar jag kan ta ut för eget bruk. Mitt motto är: man kan om man vill.”



*Ashkan Fakhari, AF Rör, Malung*

## Entreprenörskap

Som stöd för den som har tankar på att starta eget eller redan har ett eget företag finns gratis, personlig rådgivning i alla W7s kommuner.

Som ett komplement till rådgivningen erbjuds också en praktisk företagarskola. Den består av två moduler. Ekonomi och bokföring i modul 1 och marknadsföring i modul 2.

### Alla dessa regler!

”Vi invandrare har inte så många regler och bestämmelser i våra hemländer. Jag kom till Malung från Iran för fyra år sedan och fick ganska snart arbete som rörmokare, men ville bli egen företagare. Med hjälp av affärsrådgivaren och företagarskolan i Malung fick jag kläm på alla regler som gäller här i Sverige. Jag lärde mig också hur mycket jag ska ta betalt för att mitt företag ska gå runt och hur mycket pengar jag kan ta ut för eget bruk. Mitt motto är: man kan om man vill.”



*Ashkan Fakhari, AF Rör, Malung*



### Att våga fråga...

– Nää, inte lilla jag! Det var Pernillas första tanke när hon fick förslaget att starta eget företag. Efter 20 år som anställd byggnadsritare i Västerås flyttade Pernilla och hennes familj till Sälen. Där fanns inga fasta jobb inom byggbranschen så valet blev att starta eget. Hon fick kontakt med affärsrådgivare Viviann Tällberg och fick hjälp att göra en affärsplan. Pernilla deltog också i företagskolan.

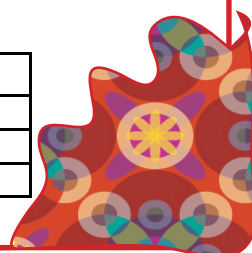
– Det var inte så svårt som jag trodde. Men det viktigaste var att jag kände mig trygg och vågade fråga även om sådant jag tyckte jag borde kunna! Och att jag fick så mycket uppmuntran och positiv respons! Utan det hade jag aldrig vågat ta steget.

Pernillas företag hjälper såväl enskilda som företag med byggnadsritningar. Allt från mindre ombyggnader till bostäder och industrier.



*Pernilla Gottberg, Gottberg Byggkonsult, Sälen*

Resultat 2006-2008	Kvinnor	Män	Invandrare	Totalt	Mål
Rådgivning	1 815	1 659	Ej spec	3 468	-
Deltagare företagskola	Ej spec	Ej spec	Ej spec	317	70
Startade företag	138	133	18	289	70



### Att våga fråga...

– Nää, inte lilla jag! Det var Pernillas första tanke när hon fick förslaget att starta eget företag. Efter 20 år som anställd byggnadsritare i Västerås flyttade Pernilla och hennes familj till Sälen. Där fanns inga fasta jobb inom byggbranschen så valet blev att starta eget. Hon fick kontakt med affärsrådgivare Viviann Tällberg och fick hjälp att göra en affärsplan. Pernilla deltog också i företagskolan.

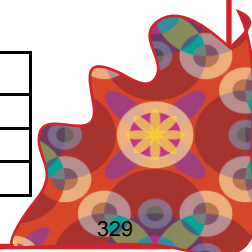
– Det var inte så svårt som jag trodde. Men det viktigaste var att jag kände mig trygg och vågade fråga även om sådant jag tyckte jag borde kunna! Och att jag fick så mycket uppmuntran och positiv respons! Utan det hade jag aldrig vågat ta steget.

Pernillas företag hjälper såväl enskilda som företag med byggnadsritningar. Allt från mindre ombyggnader till bostäder och industrier.



*Pernilla Gottberg, Gottberg Byggkonsult, Sälen*

Resultat 2006-2008	Kvinnor	Män	Invandrare	Totalt	Mål
Rådgivning	1 815	1 659	Ej spec	3 468	-
Deltagare företagskola	Ej spec	Ej spec	Ej spec	317	70
Startade företag	138	133	18	289	70



## Jämställdhet

Kvinnor och män har fortfarande olika villkor i arbetslivet. Vår arbetsmarknad är starkt könssegregerad och vi har få kvinnor i ledande positioner.

**Kompetensbanken** syftar till att lyfta och synliggöra kvinnors kompetens. Här kan man hitta kompetenta kvinnor till styrelser, föreläsningar, mentorskap och andra uppdrag. De 270 medlemmarna är djupintervjuade och finns i en databas med sökmöjligheter. Genom nätverks träffar och hemsidan kan deltagarna hitta varandra

för samverkan.

"Månadens profil" utses då och då.



*Eva Karlsson, naturhälsopedagog och bonde, Våmhus*

### Lugn och harmoni

"Ett jordbruk är inte bara en producent av livsmedel. Det är också en resurs för rehabilitering. Lugnet och harmonin på en gård, den nära kontakten med djur är bra för hälsan. Jag vill ta emot människor som hamnat i utanförskap och hjälpa dem tillbaka. Med hjälp av W7 och kompetensbanken skaffar jag mig kontakter som kan erbjuda långtidsarbetslösa och utbrända att komma till mig. Jag hoppas också att jag hittar en samarbetspartner."

## Jämställdhet

Kvinnor och män har fortfarande olika villkor i arbetslivet. Vår arbetsmarknad är starkt könssegregerad och vi har få kvinnor i ledande positioner.

**Kompetensbanken** syftar till att lyfta och synliggöra kvinnors kompetens. Här kan man hitta kompetenta kvinnor till styrelser, föreläsningar, mentorskap och andra uppdrag. De 270 medlemmarna är djupintervjuade och finns i en databas med sökmöjligheter. Genom nätverks träffar och hemsidan kan deltagarna hitta varandra

för samverkan.

"Månadens profil" utses då och då.



*Eva Karlsson, naturhälsopedagog och bonde, Våmhus*

### Lugn och harmoni

"Ett jordbruk är inte bara en producent av livsmedel. Det är också en resurs för rehabilitering. Lugnet och harmonin på en gård, den nära kontakten med djur är bra för hälsan. Jag vill ta emot människor som hamnat i utanförskap och hjälpa dem tillbaka. Med hjälp av W7 och kompetensbanken skaffar jag mig kontakter som kan erbjuda långtidsarbetslösa och utbrända att komma till mig. Jag hoppas också att jag hittar en samarbetspartner."





Lena Dahlgren, XBASE, Leksand

**Månadens profil** i juni 2008 blev Lena Dahlgren som på ett par år gått från egenföretagare till 18 anställda. XBASE heter hennes företag.

#### Nätverksträffar

På kompetensbankens nätverksträffar knyts affärskontakter. Varje gång presenterar en eller två medlemmar sin verksamhet. Olika branscher och erfarenheter möts.



Titti Norling, mentor, Rättvik

#### Att vara bollplank

"Att vara mentor för andra företagare är både kul och utvecklande. De ringer till mig när de undrar över något. Vi dryftar både problem och glädjeämnen. Jag berättar om mina egna erfarenheter och misstag, ser med fräscha ögon på frågor som dyker upp och delar med mig av mitt kontaktnät. Viktigt är att hålla kontakten på en professionell nivå. Vi umgås till exempel aldrig privat. För att mentorskapet ska fungera krävs respekt, öppenhet och ärlighet."



Lena Dahlgren, XBASE, Leksand

**Månadens profil** i juni 2008 blev Lena Dahlgren som på ett par år gått från egenföretagare till 18 anställda. XBASE heter hennes företag.

#### Nätverksträffar

På kompetensbankens nätverksträffar knyts affärskontakter. Varje gång presenterar en eller två medlemmar sin verksamhet. Olika branscher och erfarenheter möts.



Titti Norling, mentor, Rättvik

#### Att vara bollplank

"Att vara mentor för andra företagare är både kul och utvecklande. De ringer till mig när de undrar över något. Vi dryftar både problem och glädjeämnen. Jag berättar om mina egna erfarenheter och misstag, ser med fräscha ögon på frågor som dyker upp och delar med mig av mitt kontaktnät. Viktigt är att hålla kontakten på en professionell nivå. Vi umgås till exempel aldrig privat. För att mentorskapet ska fungera krävs respekt, öppenhet och ärlighet."



**Jämställdhetsarbete** ger grogrund till en god laganda, en arbetsplats där alla känner sig välkomna. W7 har verktygen Jämställdhetsplaner och Jämställdhetsspelet för att nå dit. 21 företag har fått stöd i sitt jämställdhetsarbete av W7.

**Jämställdhetsspelet** är ett verktyg för att komma igång och prata likabehandling på arbetsplatsen – alla ska trivas. Spelet ger anledning till många skratt! W7 erbjuder också ett bollplank när företaget skall göra eller revidera sin jämställdhetsplan.

Resultat 2006-2008	Resultat	Mål
Mäklingskompetensbanken	63	45
Jämställdhetsplaner	21	30



**Jämställdhetsarbete** ger grogrund till en god laganda, en arbetsplats där alla känner sig välkomna. W7 har verktygen Jämställdhetsplaner och Jämställdhetsspelet för att nå dit. 21 företag har fått stöd i sitt jämställdhetsarbete av W7.

**Jämställdhetsspelet** är ett verktyg för att komma igång och prata likabehandling på arbetsplatsen – alla ska trivas. Spelet ger anledning till många skratt! W7 erbjuder också ett bollplank när företaget skall göra eller revidera sin jämställdhetsplan.

Resultat 2006-2008	Resultat	Mål
Mäklingskompetensbanken	63	45
Jämställdhetsplaner	21	30





## Integration

Alla människor behövs i vår region. En viktig faktor för att samhället ska fungera i framtiden är att vi lyckas med att integrera våra nya invånare.

W7 har i samarbete med SFI bjudit in till inspirationsdagar. De invandrare som redan startat företag har berättat om hur de nått dit.

Vi har givit information om det stöd som finns att få i form av rådgivning, företagskola, kompetensbank mm.

Målet var att på 3 år bidra till att 5 invandrare startade företag – resultatet blev 18!



### Inspirationsdag i Malung september 2008

55 kvinnor från 10 länder lyssnade när Farvaneh Sabbavh, Intira Tahoklang och Ashkan Fakhari berättade om hur de startat och driver företag i sitt nya hemland. Deltagarna besökte också Malungsföretagarnas mässan med tema "Världen är vår hembygd".



## Integration

Alla människor behövs i vår region. En viktig faktor för att samhället ska fungera i framtiden är att vi lyckas med att integrera våra nya invånare.

W7 har i samarbete med SFI bjudit in till inspirationsdagar. De invandrare som redan startat företag har berättat om hur de nått dit.

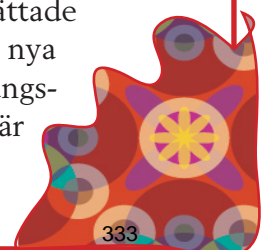
Vi har givit information om det stöd som finns att få i form av rådgivning, företagskola, kompetensbank mm.

Målet var att på 3 år bidra till att 5 invandrare startade företag – resultatet blev 18!



### Inspirationsdag i Malung september 2008

55 kvinnor från 10 länder lyssnade när Farvaneh Sabbavh, Intira Tahoklang och Ashkan Fakhari berättade om hur de startat och driver företag i sitt nya hemland. Deltagarna besökte också Malungsföretagarnas mässan med tema "Världen är vår hembygd".



## Regionalt Resurscentrum nv Dalarna

Verksamhetsledare  
Sara Markus-Jansson  
Tfn. 0251-802 18  
sara.markus@mora.se

Projektledare  
Karin Eriksson  
Tfn. 0251-802 19  
karin.eriksson@alvdalen.se

**Resurscentrum Mora**  
Ulla Karlsson  
Tfn. 0250-261 04  
ulla.karlsson@mora.se

**Resurscentrum Rättvik**  
Markus Svensson  
Tfn. 0248-136 25  
Mobil 070-565 36 25  
markus.svensson@narvik.nu

Mary Holmquist  
Tfn: 0248-703 91  
mary.holmquist@narvik.nu

**Resurscentrum Älvdalen**  
Karin Ljudén  
Tfn. 0251-802 26  
karin.ljudén@alvdalen.se

**Resurscentrum Malung**  
Viviann Tällberg  
Tfn. 0280-186 71  
Mobil 070-512 87 87  
viviann.tallberg@malung-sälen.se

**Resurscentrum Leksand**  
Anne-Lie Stenberg  
Tfn. 0247-144 40  
Mobil 070-647 24 53  
als@fflist.se

**Resurscentrum Orsa**  
Liselott Länsmans  
Tfn. 0250-55 21 17  
Mobil 070-647 24 53  
liselott.lansmans@orsa.se

**Resurscentrum Vansbro**  
Therese Englund  
Tfn. 0281-752 51  
therese.englund@nlsvvansbro.se



Foto: Anki Hällberg Dalarnas Tidningar



## Regionalt Resurscentrum nv Dalarna

Verksamhetsledare  
Sara Markus-Jansson  
Tfn. 0251-802 18  
sara.markus@mora.se

Projektledare  
Karin Eriksson  
Tfn. 0251-802 19  
karin.eriksson@alvdalen.se

**Resurscentrum Mora**  
Ulla Karlsson  
Tfn. 0250-261 04  
ulla.karlsson@mora.se

**Resurscentrum Rättvik**  
Markus Svensson  
Tfn. 0248-136 25  
Mobil 070-565 36 25  
markus.svensson@narvik.nu

Mary Holmquist  
Tfn: 0248-703 91  
mary.holmquist@narvik.nu

**Resurscentrum Älvdalen**  
Karin Ljudén  
Tfn. 0251-802 26  
karin.ljudén@alvdalen.se

**Resurscentrum Malung**  
Viviann Tällberg  
Tfn. 0280-186 71  
Mobil 070-512 87 87  
viviann.tallberg@malung-sälen.se

**Resurscentrum Leksand**  
Anne-Lie Stenberg  
Tfn. 0247-144 40  
Mobil 070-647 24 53  
als@fflist.se

**Resurscentrum Orsa**  
Liselott Länsmans  
Tfn. 0250-55 21 17  
Mobil 070-647 24 53  
liselott.lansmans@orsa.se

**Resurscentrum Vansbro**  
Therese Englund  
Tfn. 0281-752 51  
therese.englund@nlsvvansbro.se



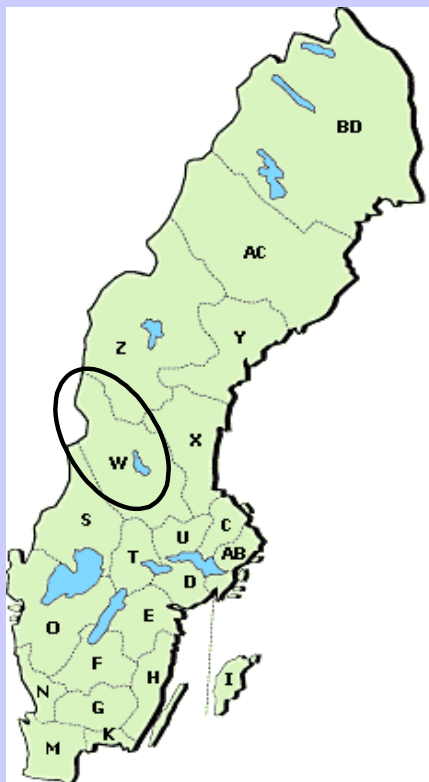
Foto: Anki Hällberg Dalarnas Tidningar



# Projektplan

## Resurscentra nordvästra Dalarna

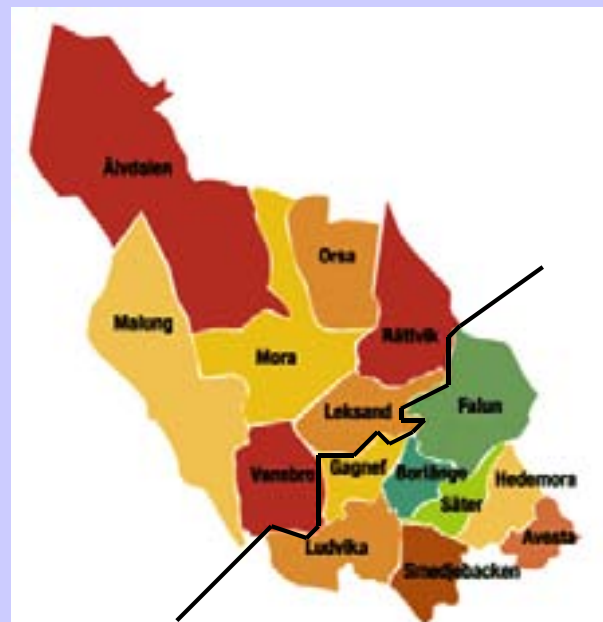
Projekt: Entreprenörskap - Jämställdhet – Integration



[www.ski.se](http://www.ski.se)

## Resurscentra nordvästra Dalarna

Älvdalen, Mora, Orsa, Rättvik, Leksand, Malung, Vansbro



[www.dalarna.komforb.se](http://www.dalarna.komforb.se)

# Innehållsförteckning

Bakgrund .....	3
Syfte .....	3
Projektperiod .....	4
Mål .....	4
Målgrupper .....	5
Aktiviteter.....	5
Medverkande parter.....	6
Samverkansparter .....	6
Miljö .....	6
Andra projekt.....	7
Finansiärer .....	7
Projektorganisation.....	7
Budget .....	8
Uppföljning och resultat spridning.....	8
Projektavslut.....	8

## Bilagor;

Verksamhetsområde entreprenörskap.....	bil.2a
Verksamhetsområde jämställdhet & integration.....	bil.2b
Aktivitetsplan.....	bil.3
Ansvars och arbetsfördelning .....	bil.4
Organisationsschema.....	bil.5
CV, Sara Markus-Jansson.....	bil.6
CV, Camilla Hillbom.....	bil.7
Budget.....	bil.8
Sammanträdesprotokoll.....	bil.9
F-skattebevis.....	bil.10
Investeringar.....	bil.11



## Bakgrund

Utifrån tidigare projekterfarenheter från åren 1994 – 2002 om kvinnors och ungdomars företagande har Resurscentra norra Dalarna under perioden år 2003 – 2005 arbetat med jämställdhet och främjande av kvinnors och ungdomars företagande i Mora, Orsa och Älvdalens kommuner.

Arbetet har rönt stor uppmärksamhet och nått goda resultat. Andelen kvinnor bland nyföretagarna i detta område uppnådde under 1: a kvartalet år 2005 hela 52 %. Siffran för övriga Dalarna ligger enligt Arbetsförmedlingarnas egen statistik på 36 %.

Som en del i Resurscentra norra Dalarnas jämställdhetsarbete har en Kompetensdatabas byggts upp. Databasen med ca 150 intervjuade används för att mäkla kvinnor till styrelseuppdrag, mentorprogram och andra uppdrag på ledande befattningar. Basfinansiering från Nutek har beviljats för år 2005 för att vidareutveckla och utvidga både Kompetensbanken och Resurscentra norra Dalarnas fortsatta verksamhet.

Initiativ har tagits från övriga kommuner i norra Dalarna för samverkan och utveckling av verksamheten i Resurscentra norra Dalarna. Projektets verksamhetsområde har förankrats i alla sju kommuner och hos övriga finansiärer. Projektet Entreprenörskap – Jämställdhet - Integration skall bygga upp en stark organisation med lokal närvaro och samordnad verksamhet.

Lokala Resurscentrum etableras i alla deltagande kommuner och deras kompetens och kvalitet säkras till gagn för projektets målgrupper och för samverkan mellan befintliga aktörer i regionen.

Samverkan kommer också att ske med NRC, Nationellt Resurscentrum för kvinnor.

Projektledare Sara Markus-Jansson är sedan tidigare utsedd som representant för Dalarna.

## Syfte

Regionalt Resurscentrum nordvästra Dalarna kommer att innefatta kommunerna Älvdalen, Mora, Orsa, Rättvik, Leksand, Malung och Vansbro.

Regionalt Resurscentrum vill utifrån Dalarnas RTP/RUP och Länsstyrelsen Dalarnas jämställdhetsstrategi utveckla och arbeta i ett sammanhållet gemensamt projekt; Entreprenörskap – Jämställdhet – Integration.

Projektet skall arbeta med opinionsbildning, inspiration, utbildning, erfarenhetsutbyte, metodutveckling och att tillvarata synergieffekter inom dessa tre verksamhetsområden. Som exempel kan nämnas företagarskolan – integration – nätverk. Projektet syftar också till att åstadkomma en kompetens- och kvalitetssäkring inom affärsrådgivning och att etablera och upprätthålla en lokal fysisk närvaro där projektet borgar för de Lokala Resurscentras kompetens och kvalitet. Verka för att Resurscentra för kvinnor skall accepteras som en aktör för lokal och regional utveckling, och fungera som en jämbördig partner i tillväxtarbetet.

Inom verksamhetsområdet *entreprenörskap* (se bilaga 1) vill projektet inspirera, stötta och uppmuntra nyföretagande för att främja en hållbar tillväxt. Arbeta för fler kvinnliga företagare och företagsledare, stimulera för fler entreprenörer inom offentlig sektor och i otraditionella branscher. Arbeta för att företag inte slås ut vid generationsskifte genom att skapa mötesplatser och ge vägledning för att säkra företagets fortlevnad. Enligt RTP Dalarna är 45 % av småföretagarna i länet 51 år och äldre.

Inom verksamhetsområdet *jämställdhet* (se bilaga 2) skall projektet arbeta för mäns och kvinnors lika rättigheter, möjligheter och skyldigheter. Projektet syftar till en mer jämställd representation mellan kvinnor och män i ledande befattningar, i styrelser och på andra uppdrag.

För att införliva ett jämställdhetsperspektiv och förändra attityder skall verktyg för jämställdhetsplanarbete implementeras på arbetsplatser, i föreningar och organisationer. Projektet skall uppmuntra, stödja och underlätta för kvinnor som vill starta och driva företag.

Inom verksamhetsområdet *integration* (se bilaga 2) skall projektet arbeta för att fler invandrare integreras i nätverk och att fler kvinnor med utländsk bakgrund kommer in på arbetsmarknaden i regionen och även inspireras att starta företag. Arbetet syftar också till att tillvara invandrarkvinnornas erfarenhet och kompetens samt uppmuntra till kulturellt utbyte.

## Projektperiod

Projektet planeras att pågå under en treårsperiod, 2006-01-01 – 2008-12-31.

Stor vikt kommer att läggas vid kompetens och kvalitetssäkring. Samordning och metodutveckling i ett större geografiskt område som omfattar 2/3 av Dalarnas yta kräver både tid och resurser för att åstadkomma verklig förändring, stimulera till samarbete och god regional utveckling och tillväxt.

## Mål

Inom verksamhetsområdet *entreprenörskap* skall projektet uppnå följande resultat:

- 80 nya företag. 70 heltidsföretagare och 10 deltidsföretagare, varav 60 kvinnor och 20 män
- Företagarskolor, 70 deltagare
- Skapa regionalt nätverk för nyföretagare
- Skapa regionalt nätverk för företagssamverkan
- Företagsutveckling av 30 befintliga företag
- 30 kontakter för vägledning och rådgivning inför generationsbyte/ägarbyte

Inom verksamhetsområdet *jämställdhet* skall projektet uppnå följande resultat:

- Initiera och bistå 30 företag med verktyg för jämställdhetsplanarbete
- Utbilda 30 handledare inom ungdomsorganisationer och föreningar i olika verktyg för jämställdhetsarbete
- Mäkla 45 kvinnor från Kompetensbanken till uppdrag som styrelseledamot, föredragshållare, mentor mm.
- Skapa regionalt nätverk inom Kompetensbanken för att underlätta samarbete och företagssamverkan, business to business

Inom verksamhetsområdet *integration* skall projektet uppnå följande resultat:

- Inspirations och studiebesök till eget företagande för 60 invandrarkvinnor
- Skapa regionalt nätverk för invandrarkvinnor

De kvantitativa målen för projektet skall ha uppnåtts vid projekttidens slut.

## Målgrupper

Projektets målgrupper är privatpersoner, arbetssökande, blivande och befintliga företagare, organisationer, föreningar och skolor

Inom verksamhetsområdet *entreprenörskap* är målgrupperna:

- de som har eller behöver hjälp med en affärsidé
- de som tänker starta ett företag
- de som vill utbilda sig inom företagande
- de företagare som är i behov av nätverk
- företagare som behöver utveckla sitt företag

Inom verksamhetsområdet *jämställdhet* är målgrupperna.

- de arbetsplatser som har behov av verktyg för jämställdhetsplanarbete
- de kvinnor som vill och kan åta sig styrelseuppdrag, mentorskap etc.
- de kvinnliga företagare som behöver nätverk för affärssamverkan

Inom verksamhetsområdet *integration* är målgrupperna:

- de invandrare som vill inspireras att starta egna företag
- de invandrarkvinnor som behöver nätverk
- de invandrare som är intresserade av kulturellt utbyte

## Aktiviteter

En mängd aktiviteter kommer att hållas inom projektet både regionalt och lokalt.

Se aktivitetsplan bilaga 3.

Projektets regionala samordningsfunktion skall under hela projektiden marknadsföra, bilda opinion och sprida projektresultat både på lokalt, regionalt och nationellt plan. Den regionala samordningsfunktionen skall också söka erfarenhetsutbyte samt bygga nätverk både regionalt, nationellt och internationellt.

Ansvar för kompetens och kvalitetssäkring av de Lokala Resurscentra ligger hos samordningsfunktionen. Fem utbildningsblock kommer att anordnas för de sju Lokala Resurscentra samt tolv projekt- och avstämningsmöten.

Den regionala samordningsfunktionen kommer också att arbeta med metodutveckling av verktyg för jämställdhetsarbete. I samarbete med Lokala Resurscentra ansvarar samordningsfunktionen för intervjuer, registrering, mäklning och marknadsföring av databasen Kompetensbanken.

Fördelning av arbetsuppgifter mellan Regionalt Resurscentrum och Lokala Resurscentra, se bilaga 4.

Inom verksamhetsområde *entreprenörskap* kommer vi att anordna fem idéseminarier för att inspirera till eget företagande. Regionala nätverksträffar för nyföretagare kommer att anordnas vid fyra tillfällen och regionala samverkansträffar vid tre tillfällen.

Affärsrådgivning kommer att erbjudas under hela projektiden och en företagarskola med tio kurstillfällen (totalt 40 timmar) kommer att erbjudas vid åtminstone fyra tillfällen. Genom rådgivning kommer projektet också att bistå befintliga företag till utveckling

Inom verksamhetsområde *jämställdhet* kommer vi kontinuerligt att kartlägga och djupintervjua kvinnor för att utöka Kompetensbanken med fler kvinnor som vill åta sig styrelseuppdrag, mentorskap eller andra uppdrag. Fem regionala nätverksträffar kommer att anordnas för Kompetensbanken.

Verktyg för jämställdhetsplanarbete kommer att erbjudas till arbetsplatser under hela projekttiden och handledarträffar för utbildning i jämställdhetsverktyg för föreningar och organisationer kommer att anordnas vid tre tillfällen

Inom verksamhetsområde *integration* kommer vi att inventera och kartlägga invandrarkvinnornas nuvarande situation. Därefter kommer nätverksträffar att anordnas där träffarna är geografiskt uppdelade på Älvdalen, Mora och Orsa som anordnar fyra träffar, Rättvik och Leksand som anordnar fyra träffar och Malung och Vansbro som anordnar fyra träffar.

Regionala nätverksträffar kommer att anordnas vid fem tillfällen.

Med samma geografiska uppdelning kommer studiebesök på företag att anordnas för att visa förebilder. Dessa studiebesök kommer att anordnas vid fyra tillfällen i varje geografiskt område, totalt vid tolv tillfällen.

## Medverkande parter

Älvdalen, Mora, Orsa, Rättvik, Leksand, Malung och Vansbro kommuner

## Samverkansparter

Länsstyrelsen Dalarna, jämställdhetssakkunniga Leif Pettersson, Pernilla Ohlin

Länsstyrelsen Dalarna, Näringslivsenheten

ALMI Företagspartner i Dalarna AB, finansieringsavdelningen

Länsarbetsnämnden

Arbetsförmedlingarna inom projektets geografiska område, ”starta eget”- handläggare

Kooperativ Utveckling - ekonomiska föreningar och sociala ekonomin

Projektledare i projekt med näringslivsanknytning

Region Siljan

Utbildningsanordnare samt studieförbund

SISU, idrottsföreningarnas utbildningsorganisation

Högstadieskolor och gymnasieskolor inom projektets geografiska område

Företagarorganisationer, som Företagarna och svenskt Näringsliv såväl lokalt som regionalt

## Miljö

I Affärsrådgivarrollen ingår att förmedla kontakter med aktörer i länet, som är specialiserade på miljö- och kvalitetsledningssystem.

## Andra projekt

Ramprogram för Landsbygdsutveckling; Bästa biten

Invandrarvägen till arbete

Västerdalslyftet

Nordic Snow Mobile Center

Leva vid Siljan

Vasaloppet som motor för regionens utveckling

Wäxthuset

Entreprenörskap i Finnmarken och skoglandet

Hästlandet Dalarna

Snowmobile Center

Ruffa

Övriga Resurscentra i Dalarna

## Finansiärer

Länsstyrelsen

Region Dalarna

Nutek

Länsarbetsnämnden

EG-strukturfonder; sociala fonden (Växtkraft)

EU; Esf rådet (Växtkraft)

Älvdalens, Mora, Orsa, Rättvik, Leksand, Malung och Vansbro kommuner

## Projektorganisation

Projektet ägs av Älvdalens kommun och drivs av Regionalt Resurscentrum nordvästra Dalarna.

Se bifogad organisationsschema bilaga 5.

Projektledare;

Sara Markus-Jansson, egen företagare sedan 1985 (SMJ-Konsult AB) och som verkat i projekt Främja kvinnors företagande, sedan starten 1993.

Sara har också fungerat som projektledare i Resurscentra norra Dalarna. Hon är sedan årsskiftet 2004/5 ordinarie ledamot i NRC, Nationellt Resurscentrum för kvinnor.

Se bifogad meritförteckning, bilaga 6.

Delprojektledare, jämställdhet & integration;

Camilla Hillbom, dipl. marknadsekonom och utbildad transnationell projektledare.

Anställd i Resurscentra norra Dalarna med ansvarsområde Kompetensbanken, sedan maj 2004.

Se bifogad meritförteckning, bilaga 7.

Administratör samt sju delprojektledare för Lokala Resurscentra;

Ännu ej utsedda

## Budget

Projektbudgeten finns presenterad i bilaga 8.

## Uppföljning och resultatspridning

I projekt Resurscentra norra Dalarna har verktyg för resultat och uppföljning framtagits. Vi kan månadsvis effektivt avläsa nedlagd tid och uppnått resultat, s k målk indikatorer.

Justeringar och brister kan snabbt åtgärdas. Detta verktyg implementeras naturligtvis i projekt Entreprenörskap- Jämställdhet- Integration.

Avstämningsmöten är inplanerade i aktivitetsplanen under rubriken regionala projekt/ avstämningsmöten (se bilaga 3).

Presentationsmaterial, broschyrer och hemsida med länkar till Lokala Resurscentra och andra samverkanspartner kommer att produceras. Uppnådda resultat skall fortlöpande redovisas på hemsidan och spridas via nätverk både regionalt, nationellt och internationellt.

## Projektavslut

Databasen med kvinnors kompetens "Kompetensbanken" fortlever

Nätverken: Kvinnliga företagare, Kompetensbanken, Invandrarkvinnor och Nyföretagare lever vidare och utvecklar samverkan.

Metoder för integrering; projektets mål är att verka för utbyte, social och kulturell samverkan svenskar/invandrare

Inventering av företag -generationsskiften/ägarbyte finns tillgängligt

Resurcentra för kvinnor uppbyggt i sju kommuner, vilket skall leda till ökad insikt om jämställdhet som en resurs för utveckling och tillväxt.