



# REDOVISNING AV STATENS UPPDRAG TILL BUSINESS SWEDEN

SVERIGES EXPORT- OCH  
INVESTERINGSRÅD  
Verksamhetsåret 2022

# INNEHÅLLSFÖRTECKNING

<b>SAMMANFATTNING RESULTAT .....</b>	<b>4</b>
<b>1 BUSINESS SWEDENS VERKSAMHET OCH DE STATLIGA UPPDRAGEN.....</b>	<b>7</b>
1:1 Kort om Business Sweden .....	7
1:2 Statliga uppdrag.....	8
1:3 Närvaro på utlandsmarknader/ Institutionell närvaro.....	9
1:4 Intäkter och Finansiering.....	10
<b>2 DEN EXPORTFRÄMJANDE VERKSAMHETEN .....</b>	<b>13</b>
2:1 Inledning .....	13
2:2 Grundläggande exportservice .....	14
2:3 Småföretagsprogrammet .....	20
2:4 Riktat exportfrämjande .....	25
2:5 Resultatuppföljning av den exportfrämjande verksamheten .....	32
<b>3 DEN INVESTERINGSFRÄMJANDE VERKSAMHETEN .....</b>	<b>39</b>
3:1 Investeringsfrämjandet.....	39
3:2 Resultatuppföljning av den investeringsfrämjande verksamheten .....	44
3:3 Samverkan inom investeringsfrämjandet .....	49
3:4 Kommunikation och marknadsföring inom investeringsfrämjandet .....	51
<b>4 ÖVRIGT .....</b>	<b>54</b>
4:1 Business Swedens arbete med informationssäkerhet .....	54
4:2 Statliga utredningar och uppföljningar.....	54
4:3 Jämställdhet.....	55
4:4 Hållbarhet .....	56
4:5 Marknadskommunikation och digitalisering .....	57
Bilaga 1. REGERINGSUPPDRAG.....	60
Bilaga 2. ÄNDRINGSBESLUT RIKTLINJER och regleringsbrev .....	60
Bilaga 3. STÖRRE ÖVRIGA UPPDRAG FRÅN MYNDIGHETER OCH STATLIGA AKTÖRER UNDER 2022.....	61

# JOB, KONKURRENSKRAFT OCH HÅLLBARHET

Världen är mer komplex än på länge. Geopolitiskt har vi ett fullskaligt krig i Europa, nya spänningar mellan stormakterna och en accelererande kamp om tekniska försteg. Ekonomiskt ställer företag och hushåll om för att möta en bred internationell lågkonjunktur i kombination med stigande energipriser och inflation. Inom handelspolitiken blir de protektionistiska tendenserna allt tydligare.

I den omgivningen gör Business Sweden skillnad. Med våra 43 utlandskontor i 36 länder kan vi hjälpa svenska företag med allt från klientanpassade analyser till lokala kontaktnät, från handfasta och konkreta råd på plats till arbetsplatser och bokföringshjälp om man inte vill ta risken att etablera ett eget kontor på en marknad.

Utan det statliga uppdraget hade Business Sweden inte kunnat ge ett lika heltäckande stöd och ha ett så brett globalt kontorsnät. Och samtidigt – med bara det statliga uppdraget så hade Business Sweden varken kunnat verka så nära lokala och regionala aktörer eller haft intäkter nog att täcka dagens kontorsnät. Den unika konstruktion som ägandet och uppdragsgivande till Business Sweden utgör har skapat en mycket effektiv organisation både för staten och enskilda företag.

Vi ser det i statistiken över export och investeringar. Vi ser det i våra samtal med företagsklienter och med andra aktörer inom det breda främjandet. Och vi ser det tydligt i de externa utvärderingar som vi har låtit göra av delar av det statliga uppdraget.

På vårt uppdrag har det danska utredningsföretaget Damvad utvärderat några av våra största uppdrag till staten. Resultaten finns i mer detalj i rapporten, men jag vill speciellt understryka några siffror. Finansieringen för *Småföretagsprogrammet* har uppgått till 89 miljoner kronor per år i snitt de senaste åren och skatteintäkterna beräknas till 987 miljoner kronor varje år. Så för varje skattekrona som satsas får staten 10 tillbaka. En kompletterande undersökning indikerar att tre år efter deltagandet motsvarar den ökade ekonomiska aktiviteten hos de deltagande företagen arbetstillfällen motsvarande nästan 10 100 heltidsekvivalenter. Det är uppmuntrande siffror!

Även inom de andra delarna av det statliga uppdraget kan vi utvärdera effekterna. De strategiska så kallade megaaffärer som Business Sweden har varit inblandade i har bidragit till ett affärsvärde på 5,3 miljarder kronor för svenska företag under 2022. Av de företag som deltagit i olika främjaraktiviteter under året så uppger fyra av fem att de förväntar sig att göra affärer tack vare sitt deltagande. Samtidigt, i de investeringsuppdrag som vi har deltagit i under 2022, för att säkra att de går just till Sverige, kommer att leda till 4 500 jobb redan under första året för investeringen.

Självklart är det företagen själva som skapar sina affärer, och i investeringsfrämjandet spelar de lokala och regionala främjarna en stor roll. Men även om vi i samverkan med utrikesförvaltningen bara har bidragit till en del av framgångarna så visar siffrorna att vi gör skillnad – för svensk konkurrenskraft, jobb och skatteintäkter.

Men kanske är den viktigaste skillnaden vi gör trots allt inom hållbarhetsområdet. Genom de svenska COP-paviljongerna, delegationsresor, seminarier och konferenser, olika samarbetsplattformar runt hållbarhet och bred information till utländska företag och beslutsfattare om de svenska framskjutna positionerna inom klimatsmart produktion och innovativa produkter bidrar vi inte bara till jobb och skatteintäkter i Sverige. Vi bidrar även till att svenska företag och innovationer hjälper världen i sin nödvändiga omställning.

Stockholm, 11 februari 2023

Jan Larsson  
VD, Business Sweden

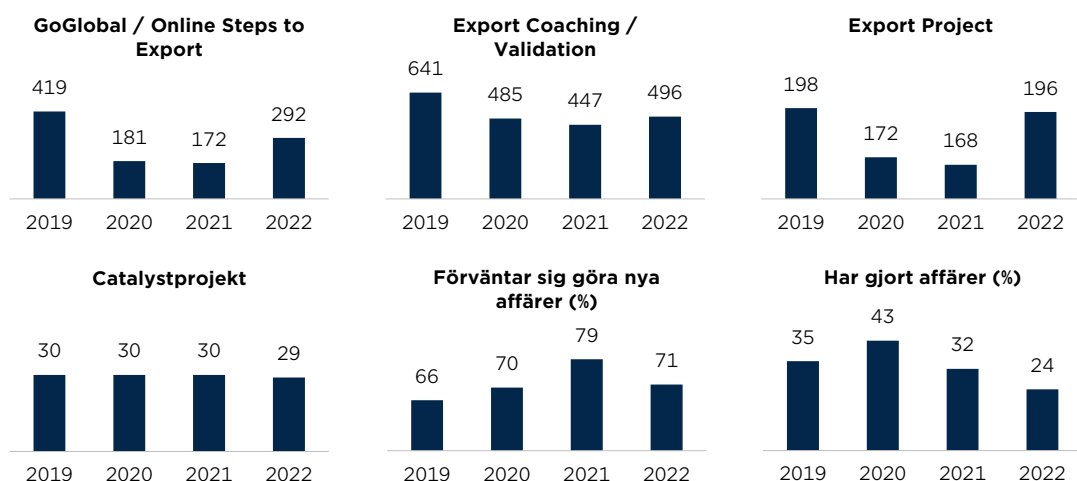
# SAMMANFATTNING RESULTAT

I övergripande form och i enlighet med åiterrapporteringskraven i riktlinjebeslut för det statliga uppdraget under 2019-2022, resulterade insatserna i det följande. Jämförelsesiffror med tidigare år är inte rakt av jämförbara då vissa tjänster har vidareutvecklats och utvärderingsmetoder förändrats. Icke jämförbara siffror anges inom parentes nedan.

GRUNDLÄGGANDE EXPORTSERVICE	2022	2021	2020	2019
Antal besvarade marknads- och exporttekniska frågor	4 815	4 988	5 345	7 200
Deltagare i exporttekniska webinarier	2 815	3 202	1 867	827
Besök på de exporttekniska webbtjänsterna	47 900	(46 700)	(46 600)	(97 000)
Antal rapporterade handelshinder	65	84	75	52
Antal publicerade rapporter av analysavdelningen	11	12	13	10
Antal kontor Sverige + utland	53	46	47	68



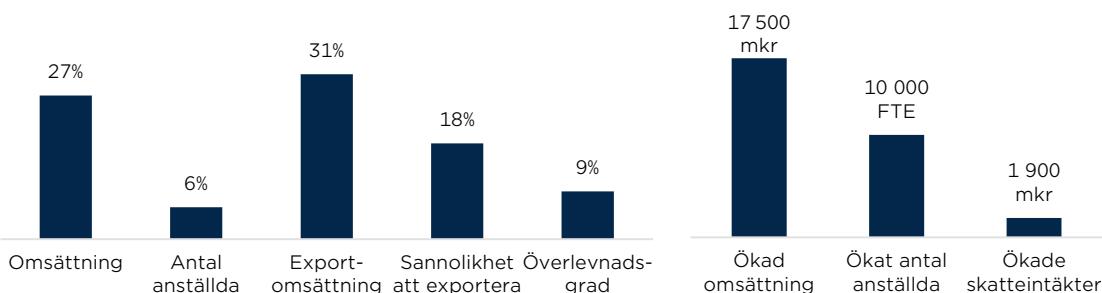
SMÅFÖRETAGSPROGRAMMET	2022	2021	2020	2019
GoGlobal / Online Steps to Export (användare)	292	172	181	419
Export Coaching/Validation (företag)	496	(447)	(485)	(641)
Export Project (projekt)	196	168	172	198
Catalyst Project (projekt)	29	30	30	30
SME Delegations (projekt)	16	-	-	-
"Förväntar sig göra nya affärer"	71%	79%	70%	66%
"Har gjort affärer"	24%	32%	43%	35%



## EFFEKTUTVÄRDERING SMÅFÖRETAGSPROGRAMMET 2011-2020\*

I jämförelse med en kontrollgrupp hade de företag som deltagit i programmet:

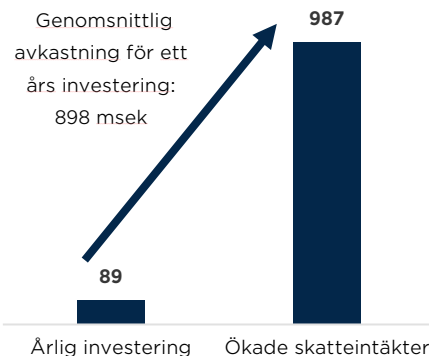
Ökat sina omsättningsnivåer	<b>27%</b>	Ökning av omsättningsnivåer	<b>17 500 mkr</b>
Ökat antal anställda	<b>6%</b>	Den ökade ekonomiska aktiviteten i	
Ökat exportomsättning	<b>31%</b>	företagen medför även spridningseffekter:	
Sannolikhet att exportera	<b>18%</b>	Skapade arbetstillfällen	<b>10 100</b>
Högre överlevnadsgrad	<b>9%</b>	Skapade skatteintäkter	<b>1,9 mkr</b>



## AGGREGERADE SAMHÄLLSEKONOMISKA EFFEKTER SMÅFÖRETAGSPROGRAMMET 2011-2020

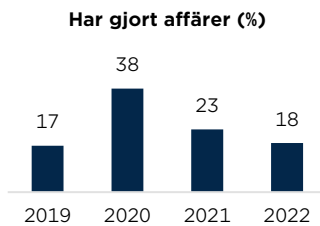
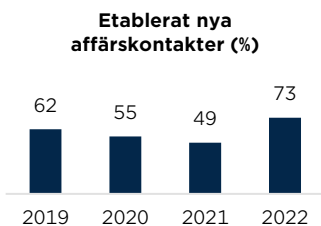
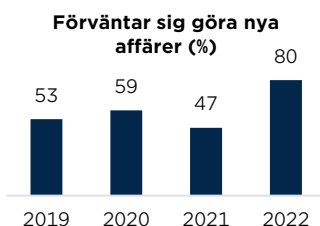
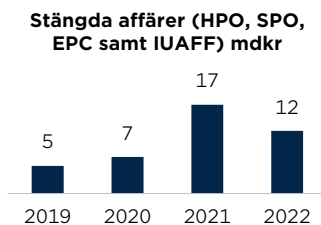
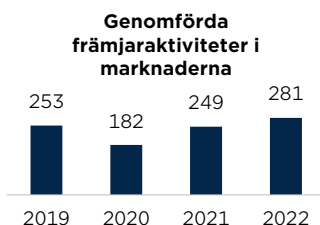
I beräkningarna ingår samtliga företag som deltagit i programmet under hela perioden och den samhällsekonomiska effekten har beräknats för det år företagen deltog samt de därpå följande tre åren. Under perioden 2011-2020 beräknas *Småföretagsprogrammet* ha bidragit till:

Totalt antal årsarbeten	<b>85 000 FTE</b>	Avkastning från årlig investering i programmet som uppgår till 89 miljoner kronor. Jämfört med genererade skatteintäkter på 987 mkr.	<b>898 mkr</b>
Total omsättning	<b>148 000 mkr</b>		
Totala skatteintäkter	<b>15 800 mkr</b>		



## RIKTAT EXPORTFRÄMJANDE

	2022	2021	2020	2019
Antal genomförda främjaraktiviteter i marknaderna	<b>281</b>	249	182	253
Stängda affärer (HPO, SPO, EPC samt IUAFF) mdkr	<b>12</b>	17	7	5
Strategiska affärer (pågående projekt)	<b>59</b>	60	67	74
"Förväntar sig göra nya affärer"	<b>80%</b>	47%	59%	53%
"Etablerat nya affärskontakter"	<b>73%</b>	49%	55%	62%
"Har gjort affärer"	<b>18%</b>	23%	38%	17%

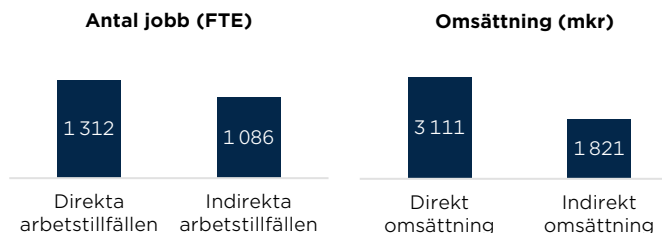


## EFFEKTUTVÄRDERING STRATEGISKA PROJEKT

En utvärdering har gjorts för 7 strategiska projekt där stora affärer vunnits under 2022.

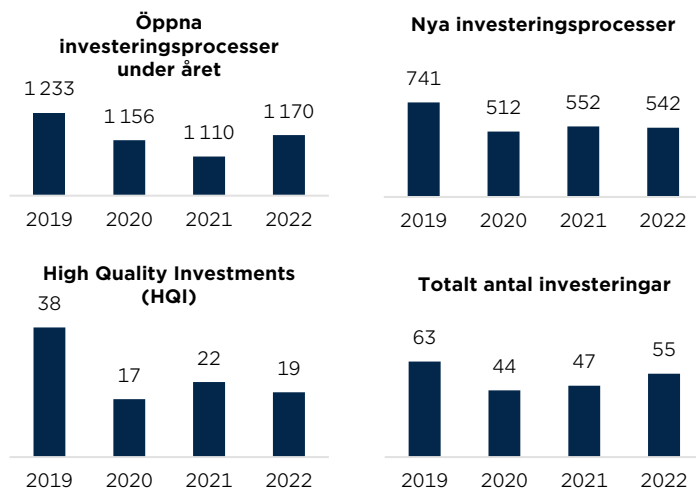
Totalt kontraktsvärde	<b>11 400 mkr</b>
Svenskt kontraktsvärde	<b>5 100 mkr</b>
Nya arbetstillfällen	<b>2 400 FTE</b>
Omsättning	<b>4 200 mkr</b>

Affärerna uppskattas ha störst effekt på de globala hållbarhetsmålen 9 och 11 men effekter väntas även inom flera av de andra globala målen bl.a. mål 13, 8 och 7.



## INVESTERINGSFRÄMJANDET

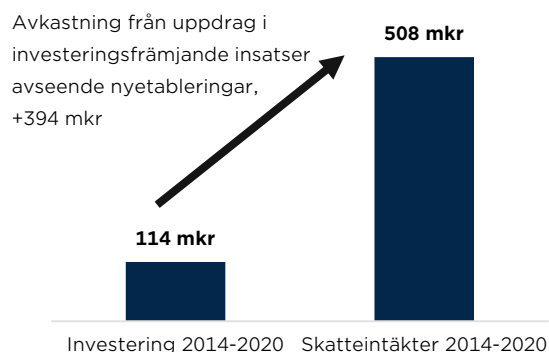
	2022	2021	2020	2019
Antal öppna investeringsprocesser under året	<b>1 170</b>	1 110	1 156	1 233
Antal nya investeringsprocesser	<b>542</b>	552	512	741
Totalt antal investeringar	<b>55</b>	47	44	63
Antal High Quality Investments (HQI)	<b>19</b>	22	17	38



## SAMHÄLLSEKONOMISKT VÄRDE INVESTERINGSFRÄMJANDET 2014-2020: NYETABLERINGAR

Studien baseras på bokslutsdata från 118 nyetablerade företag. Det totala antalet investeringar under perioden är 467 st. Kumulativt, 2014-2020 beräknas dessa 118 nyetableringar ha skapat:

Totalt antal årsarbeten	<b>2 800 FTE</b>	Avkastning från investering 114 mkr i investeringsfrämjande insatser under perioden. Jämfört med genererade skatteintäkter på 508 mkr.	<b>394 mkr</b>
Total omsättning	<b>7 000 mkr</b>		
Totala skatteintäkter	<b>508 mkr</b>		



# 1 BUSINESS SWEDENS VERKSAMHET OCH DE STATLIGA UPPDRAGEN

Business Swedens uppgift är att stimulera ekonomisk tillväxt och sysselsättning genom att stödja och främja svensk export och internationalisering samt utländska företagsinvesteringar i Sverige eller samarbeten med svenska företag som tillför kapital, kompetens och marknader till det svenska näringslivet.

(Ur avtalet mellan svenska staten och Sveriges Allmänna Utrikeshandelsförening om Sveriges export- och investeringsråd)

## 1:1 KORT OM BUSINESS SWEDEN

Business Sweden bildades den 1 januari 2013 genom en sammanslagning av Exportrådet och Invest Sweden. Organisationen har två huvudmän, svenska staten och det svenska privata näringslivet. Staten representeras av Utrikesdepartementet och näringslivet av Sveriges Allmänna Utrikeshandelsförening (SAU). Uppdraget från huvudmännen är att stimulera ekonomisk tillväxt och sysselsättning genom att stödja och främja svensk export och internationalisering samt utländska företagsinvesteringar i Sverige eller samarbeten med svenska företag som tillför kapital, kompetens och marknader till det svenska näringslivet.

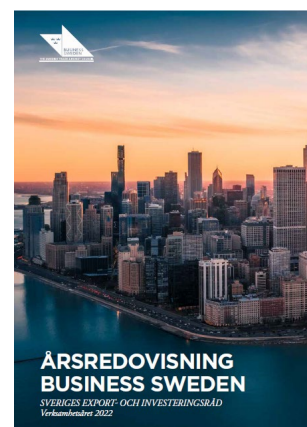
Business Sweden ska enligt avtalet ha institutionell närvaro på utländska marknader för att hjälpa svenska företag att öka sin export i utlandet och för att öka utländska investeringar i Sverige. Business Sweden ska även ha egen regional närvaro i Sverige eller på annat sätt stödja och samverka med företag och andra lokala och regionala aktörer. Business Sweden ska samarbeta med andra aktörer, som med offentliga medel genomför eller låter genomföra export- eller investeringsfrämjande insatser.

Business Sweden är etablerat med 43 kontor i 36 länder utanför Sverige och samarbetar där med svenska ambassader, konsulat, handelskamrar samt andra lokala nätverk till gagn för svensk internationalisering. I Sverige finns Business Sweden på 10 orter. Sammantaget arbetade i medeltal 467 personer vid Business Sweden under 2022.

Business Sweden leds av en styrelse som består av minst åtta ledamöter. Hälften av ledamöterna utses av regeringen, den andra hälften av Sveriges Allmänna Utrikeshandelsförening (SAU). Styrelsen utser inom sig ordförande och vice ordförande. Beslut i övergripande frågor om verksamheten fattas av parterna representerade i ett representantskap. Till representantskapet ska vardera parten utse högst fyra ledamöter, däribland statssekreteraren med ansvar för utrikeshandelsfrågor och ordföranden i SAU. Sammanträde i representantskapet ska hållas minst en gång per år. Styrelsen och VD avger årligen en årsredovisning.

Business Swedens verksamhet finansieras i huvudsak genom statliga medel, intäkter från företags- och organisationskunder i den marknadsprissatta konsultverksamheten, företagsintäkter från statligt delfinansierade tjänster i exportfrämjandet, övrig finansiering från särskilda uppdrag samt det årliga bidraget från Svenskt Näringsliv. Kombinationen av det statliga uppdraget och de konsulttjänster som erbjuds företag på marknadsmässiga villkor gör att Business Sweden kan möta behoven från svenskt näringsliv i alla faser av internationaliseringsprocessen oavsett företagsstorlek.

Det statliga uppdraget är en förutsättning för Business Sweden att erbjuda och utföra de privata konsultuppdragen. På samma vis förstärker de företagsspecifika uppdragen det statliga uppdraget då de möjliggör en större närvaro på utlandsmarknaderna vilket är till nytta för både den exportfrämjande och den investeringsfrämjande verksamheten.



## 1:2 STATLIGA UPPDRAG

### OM UPPDRAGET FÖR EXPORT- OCH INVESTERINGSFRÄMJANDE VERKSAMHET

Riksdagen beslutar om anslagen 2:3 Exportfrämjande verksamhet och 2:4 Investeringsfrämjande, utgiftsområde 24, för det kommande budgetåret. Regeringen meddelar därefter bestämmelserna för anslagen i regleringsbrev till Kammarkollegiet som ansvarar för utbetalning av medlen. Regeringen delger därpå Business Sweden beslutet genom att ange de riktlinjer inklusive budgetmedel som reglerar den statliga delen av den export- respektive investeringsfrämjande verksamheten vid Business Sweden för det kommande året.

Enligt riktlinjerna ska Business Sweden årligen redovisa och kommentera det gångna årets genomförande och utfall i de statliga uppdragen i förhållande till vad som angetts i riktlinjerna (denna skrivelse). Business Sweden ska därtill tertialvis eller enligt överenskommelse göra en avstämning med Utrikesdepartementet med fokus på de statliga uppdragen och samarbetet mellan Utrikesdepartementet och Business Sweden. Därutöver och i syfte att kontinuerligt driva och avpassa verksamheten för det statliga uppdraget har Utrikesdepartementet och Business Sweden en stående och nära dialog. Business Sweden samråder också med Utrikesdepartementet avseende utformningen av olika tilläggsuppdrag från övriga delar av Regeringskansliet och andra offentliga aktörer. Den avstämningen görs för att säkerställa att utformningen av dessa tilläggsuppdrag motsvarar huvuduppdragsgivarens förväntningar och är i linje med Business Swedens uppgift och verksamhet.

### UPPDRAGET AVSEENDE EXPORTFRÄMJANDE VERKSAMHET

Regeringens årsuppdrag till Business Sweden inom den exportfrämjande verksamheten syftar till att stärka svenska företags export och expansion i utlandet och därmed bidra till ökad, sysselsättning och hållbar tillväxt i hela landet genom ökad export. Årsuppdraget för 2022 avseende exportfrämjande verksamhet omfattar följande tre verksamhetsområden:

- *Grundläggande exportservice*
- *Småföretagsprogram*
- *Riktat exportfrämjande*

Därtill har Business Sweden sedan tidigare år tilldelats ett antal ytterligare uppdrag via ändringsbudgetar. Dessa uppdrag redovisas i respektive resultatavsnitt nedan.

### UPPDRAGET AVSEENDE INVESTERINGSFRÄMJANDE VERKSAMHET

Regeringens årsuppdrag till Business Sweden avseende investeringsfrämjande verksamhet syftar till att attrahera och underlätta utländska ny- och expansionsinvesteringar i Sverige och därmed bidra till ökad sysselsättning och hållbar tillväxt i hela landet genom ökade investeringar.

### PROGRAMLEDNING – STYRNING, UPPFÖLJNING OCH ÅTERRAPPORTERING

Arbetet med att utveckla, styra, följa upp och återrapportera Business Swedens statliga uppdrag leds av en Stockholmsbaserad programledning. För att säkerställa och underlätta uppdragets genomförande och återrapportering av de tjänster som utförs inom det statliga uppdraget tas instruktioner fram och kommuniceras inom Business Sweden.

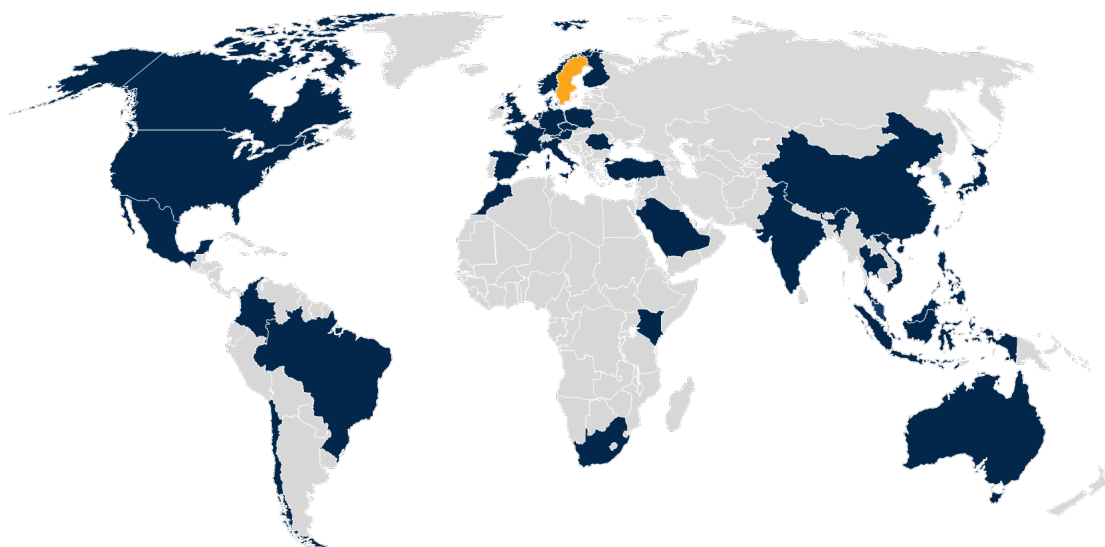


# 1:3 NÄRVARO PÅ UTLANDSMARKNADER/ INSTITUTIONELL NÄRVARO

Utlandsverksamheten är av stor betydelse för genomförandet av de statliga uppdragen. Utlandskontoren har en central roll i att hjälpa svenska företag att öka sin export, expandera i utlandet och öka utländska investeringar i Sverige.

(Riktlinjer för Business Swedens statliga uppdrag 2022)

Under 2022 bedrev Business Sweden sin verksamhet med i genomsnitt 467 (427) anställda vid 43 (42) kontor på 36 (37) utlandsmarknader samt vid 10 (4) kontor i Sverige, se tabell 1. Business Sweden ser kontinuerligt över utlandsnärvaron i syfte att driva en ändamålsenlig och efterfrågad verksamhet. Under året har verksamheten i Ryssland lagts vilande och ytterligare ett kontor har öppnats i USA med etableringen i Washington DC liksom i Vietnam, Ho Chi Minh City.



<b>EUROPA</b>	1	Stockholm	Sverige	<b>AMERICAS</b>	28	Istanbul	Turkiet	
	2	Göteborg	Sverige		29	Toronto	Kanada	
	3	Malmö	Sverige		30	Mexico City	Mexiko	
	4	Luleå	Sverige		31	Chicago	USA	
	5	Karlskrona	Sverige		32	New York	USA	
	6	Växjö	Sverige		33	San Fransisco	USA	
	7	Linköping	Sverige		34	Washington	USA	
	8	Örebro	Sverige		35	Santiago	Chile	
	9	Mora	Sverige		36	Sao Paulo	Brasilien	
	10	Umeå	Sverige		37	Bogota	Colombia	
	11	Helsingfors	Finland		<b>APAC</b>	38	Delhi	Indien
	12	Oslo	Norge			39	Bangalore	Indien
	13	Köpenhamn	Danmark			40	Bangkok	Thailand
	14	Paris	Frankrike			41	Singapore	Singapore
	15	Milano	Italien			42	Jakarta	Indonesien
	16	Madrid	Spanien			43	Hanoi	Vietnam
	17	London	Storbritannien			44	Ho Chi Minh City	Vietnam
	18	Berlin	Tyskland			45	Kuala Lumpur	Malaysia
	19	Wien	Österrike			46	Manilla	Filippinerna
20	Haag	Nederländerna	47	Beijing		Kina		
<b>MEA</b>	21	Warszawa	Polen	48		Shanghai	Kina	
	22	Prag	Tjeckien	49		Hongkong	Kina	
	23	Casablanca	Marocko	50		Taipei	Taiwan	
	24	Dubai	UAE	51		Seoul	Sydkorea	
	25	Riyadh	Saudiarabien	52	Tokyo	Japan		
	26	Johannesburg	Sydafrika	53	Sydney	Australien		
	27	Nairobi	Kenya					

Tabell 1. Business Swedens kontor per den 31 december 2022.

# 1:4 INTÄKTER OCH FINANSIERING

För årsuppdraget avseende export- och investeringsfrämjande till Business Sweden har följande anslag beräknats: 266 500 000 kronor till exportfrämjande verksamhet och 67 772 000 kronor i grunduppdrag till investeringsfrämjande. Årsuppdraget för exportfrämjande verksamhet avser respektive delområden: *Grundläggande exportservice* 107 500 000 kronor, *Småföretagsprogram* 78 000 000 kronor och *Riktat exportfrämjande* 81 000 000 kronor. Därtill kommer 25 000 000 kronor i tilläggsuppdrag som engångs-satsning 2022, för exportfrämjande, vilka avser en förstärkning av *Småföretagsprogrammet* och Business Swedens regionala exportrådgivning.

(Riktlinjer för Business Swedens statliga uppdrag 2022)

## BUSINESS SWEDENS INTÄKTER

Business Swedens intäkter består av upparbetade medel från de statliga grunduppdragen samt från andra statliga uppdrag, myndigheter och statliga aktörer samt intäkter från företag. Företagsintäkterna består av medel från företagskunder i den marknadsprissatta konsultverksamheten, företagsintäkter från statligt delfinansierade tjänster i exportfrämjandet, finansiering från övriga uppdrag samt det årliga bidraget från Svenskt Näringsliv. Medel intäktsförs från och med att ett projekt har inletts och i takt med att arbetet genomförs.

Business Swedens totala intäkter under 2022 uppgick till 809 miljoner kronor. Det motsvarar en intäktsökning om 14 % från fjolåret (712 miljoner kronor). De statliga grunduppdragen utgjorde 47 % (48) av intäkterna. Andelen av intäkterna för de statliga uppdragen inklusive företagsintäkter från statligt delfinansierade tjänster samt intäkter från Svenskt Näringsliv uppgick till 59 % (60). Tillsammans med andra uppdrag från regeringen och dess myndigheter, andra offentliga aktörer, inklusive företagsintäkter från statligt delfinansierade tjänster samt Svenskt Näringsliv utgjorde de 66 % (64) av intäkterna.

	2022	2021	2020
<b>Det statliga uppdraget Exportfrämjande</b>	<b>282</b>	<b>265</b>	<b>281</b>
Grundläggande exportservice	110	108	105
Småföretagsprogram	90	77	84
Riktat exportfrämjande	82	80	92
<b>Det statliga uppdraget Investeringsfrämjande</b>	<b>97</b>	<b>78</b>	<b>66</b>
Investeringsfrämjande	96	77	65
Intäkter från partners och staten	1	1	1
<b>Övriga uppdrag regering, departement och andra statliga aktörer</b>	<b>85</b>	<b>60</b>	<b>55</b>
Exportuppdrag inom ramen för livsmedelsstrategin	21	19	19
Uppdrag från UD FH avseende projektexport	9	10	10
Övriga särskilda uppdrag från Regeringskansliet	1	1	1
Uppdrag från myndigheter och andra statliga aktörer <sup>1</sup>	54	30	25
<b>Svenskt Näringsliv</b>	<b>9</b>	<b>9</b>	<b>9</b>
<b>Företagsintäkter</b>	<b>336</b>	<b>300</b>	<b>251</b>
Företags andel av delvis statligt finansierade tjänster och program	57	45	33
Företagsfinansierade tjänster	279	255	219
<b>Totalt</b>	<b>809</b>	<b>712</b>	<b>663</b>

Tabell 2. Fördelningen mellan Business Swedens intäktskällor (mkr)

## Intäkter exportfrämjandet

Det statliga exportfrämjande uppdraget exklusive medfinansiering från företag fördelades under 2022 vid Business Swedens utlandskontor enligt tabell 3 nedan. Beloppen omfattar de tre verksamhetsområdena inom exportfrämjandet: *Grundläggande exportservice*, *Småföretagsprogrammet* och *Riktat exportfrämjande*. Av de totala intäkterna inom den exportfrämjande verksamheten om 282 (265) miljoner kronor fördelades och projektsattes 162 (170) miljoner kronor till verksamheten vid utlandskontoren och 120 (95) miljoner kronor till verksamheten i Sverige. För enskilda marknader kan intäkterna variera från år till år beroende på intäkter av engångskaraktär såsom större delegationer eller andra omfattande projekt. Företagens efterfrågan från tidigare år påverkar också landets tilldelning av medel för innevarande år.

<sup>1</sup> Bilaga 3. Större övriga uppdrag från myndigheter och statliga aktörer under 2022

MARKNAD	2022	2021	2020	MARKNAD	2022	2021	2020
Australien	3 252	2 960	4 361	Mexiko	3 802	3 213	3 955
Baltikum	0	0	709	Nederländerna	2 734	3 970	3 052
Brasilien	4 530	3 897	4 264	Norge	2 495	1 901	2 561
Chile	2 880	2 476	2 148	Polen	3 261	3 086	3 896
Colombia	3 131	2 300	3 306	Ryssland	1 043	2 883	3 067
Danmark	1 727	2 493	2 550	Saudiarabien	2 180	2 288	2 482
Filipinerna	1 793	2 116	3 585	Singapore	5 592	8 213	4 713
Finland	2 398	1 871	2 468	Spanien	3 396	2 875	3 050
Frankrike	3 868	3 088	3 751	Storbritannien	6 610	7 125	5 643
Förenade Arabemiraten	11 138	8 929	7 123	Sydafrika	3 364	10 032	4 426
Indien	9 699	16 784	13 780	Sydkorea	4 032	3 835	3 885
Indonesien	3 488	4 076	4 094	Taiwan	3 157	2 138	3 360
Iran	0	0	276	Thailand	2 486	1 722	2 235
Italien	4 076	4 621	4 944	Tjeckien	2 371	1 851	2 870
Japan	5 470	5 218	5 860	Turkiet	2 504	2 198	2 530
Kanada	3 045	2 645	2 646	Tyskland	6 857	7 828	7 109
Kenya	4 522	4 634	4 736	Ungern	0	0	309
Kina inkl. Hongkong	10 537	8 521	9 513	USA	18 546	15 984	13 023
Malaysia	2 271	1 916	2 006	Vietnam	3 420	2 413	3 043
Marocko	3 048	3 739	3 554	Österrike	3 608	3 770	3 810
<b>Totalt</b>	<b>162 339</b>	<b>169 609</b>	<b>164 691</b>				

Tabell 3. Fördelning av intäkter för årsuppdraget Exportfrämjande per marknad 2022 (tkr)

#### Intäkter investeringsfrämjandet

Upparbetade intäkter från det statliga uppdraget för investeringsfrämjandet inklusive medfinansiering från partners och staten fördelades på investeringsområden respektive region enligt tabell 4 nedan. Förstärkningsuppdraget för Join Sweden stod för 53 % av intäkterna i Sverige.

INVESTERINGSOMRÅDE	APAC	EMEA	Sverige	Americas	Invest Totalt
Smart Industry	500	925	1 872	421	3 718
New Materials	4 961	500	4 352	1 085	10 898
Smart Energy	800	2 246	3 045	895	6 986
Smart Transportation	500	2 209	1 393	900	5 002
Life Science	845	1 397	3 110	3 982	9 334
Digital Technologies	2 462	884	3 834	256	7 436
Sustainable Lifestyle	620	222	1 909	305	3 056
Expand & Retain	0	0	2 199	0	2 199
High Potential Investments	700	600	412	0	1 712
Other - No specific Business Area	4 559	1 994	6 269	1 483	14 305
Join Sweden	0	0	31 835	0	31 835
<b>Total 2022</b>	<b>15 947</b>	<b>10 977</b>	<b>60 230</b>	<b>9 327</b>	<b>96 481</b>
Total 2021	19 375	12 460	35 336	10 845	78 016
Total 2020	18 387	8 861	29 122	9 058	65 428

Tabell 4. Fördelning av intäkter för årsuppdraget Investeringsfrämjande per marknad och investeringsområde 2022 (tkr)

## STATENS FINANSIERING AV DE STATLIGA UPPDRAGEN

Statens samlade finansiering för årsuppdraget via det årliga riktlinjebeslutet för export- respektive investeringsfrämjande verksamhet, vid Business Sweden under 2022, var 359 272 000 (359 272 000) kronor. Till 2022 års finansiering tillkommer den utgående balansen från föregående år. Utgående balanser uppstår som ett resultat av att projekt och finansiering har inkommit under verksamhetsåret och har av interna eller externa skäl inte hunnit projektsättas och levererats fullt ut under budgetåret, alternativt att uppdraget löper över flera år. Detta medför att intäkter i tabell 2 ovan (Fördelningen mellan Business Swedens intäktskällor) skiljer sig från de medel staten finansierade för den export- och investeringsfrämjande verksamheten under 2022. Tabell 5 nedan redogör för ingående balans, erhållen finansiering, upparbetade intäkter respektive utgående balans 2022. Detta illustrerar Business Swedens medelshantering och periodisering av intäkter.

	Export- främjandet	Investerings- främjandet	Övriga uppdrag från regeringen	Svenskt Näringsliv	Summa
<b>IB, Ingående balans 2022-01-01</b>	<b>59</b>	<b>32</b>	<b>5</b>	<b>0</b>	<b>96</b>
+ Erhållen finansiering	291	68	32	9	400
+ Erhållen finansiering, Expo 2020*	0	0	55	0	55
<b>Total statlig finansiering 2022</b>	<b>350</b>	<b>100</b>	<b>92</b>	<b>9</b>	<b>551</b>
+ Redovisning statligt uppdrag, Expo 2020*	1	0	-5	0	-4
- Upparbetade intäkter från staten, 2022	-282	-96	-30	-9	-417
Återbetald finansiering till staten	0	0	-2	0	-2
<b>UB, Utgående balans 2022-12-31</b>	<b>69</b>	<b>4</b>	<b>55</b>	<b>0</b>	<b>128</b>

Tabell 5. Ingående balans, erhållen finansiering, upparbetade intäkter samt och utgående balanser (mkr)

\* Avveckling svenska paviljongen Expo 2020

## FINANSIERING AV ÖVRIGA REGERINGSUPPDRAG

Utöver den finansiering som Business Sweden erhåller från staten för genomförande av de statliga grunduppdragen, tilldelas Business Sweden tilläggsuppdrag från regeringen. För 2022 uppgick dessa tilläggsuppdrag till 32 miljoner kronor (30 miljoner kronor). Översikt av dessa uppdrag redovisas separat i Bilaga 1 – Regeringsuppdrag 2022. Upparbetade intäkter skiljer sig från erhållen finansiering.

# 2 DEN EXPORTFRÄMJANDE VERKSAMHETEN

## 2:1 INLEDNING

Årsuppdraget till Business Sweden inom den exportfrämjande verksamheten syftar till att stärka svenska företags internationalisering och därmed bidra till ökad export, sysselsättning och hållbar tillväxt i hela Sverige.

(Riktlinjer för Business Swedens statliga uppdrag 2022)

Det statliga uppdraget till Business Sweden inom den exportfrämjande verksamheten är indelat i tre verksamhetsområden med specifika tjänster:

- **Grundläggande exportservice**  
Förfrågningar och information, exportteknisk rådgivning, utbildningar och seminarier, webb och nättjänster, rapportering av handelshinder, generellt näringslivsfrämjande på internationella marknader, analyser och omvärldsbevakning, lokal samverkan och samarbete, institutionell närvaro, programledning m.m.
- **Småföretagsprogram**  
Exportrådgivning till små och medelstora företag utförd i Sverige och på utlandskontoren innefattande kompetensutveckling för företag och information om internationella marknader liksom affärsfrämjande insatser på utlandsmarknader samt samverkan med relevanta aktörer inom ramen för den regionala exportsamverkan.
- **Riktat exportfrämjande**  
Exportförberedande insatser på internationella marknader, riktade främjandeaktiviteter på utvalda marknader, internationellt upphandlade affärer samt identifiering och bearbetning av strategiska affärer.

I diagrammet nedan visas en översikt av hur intäkterna för de tre verksamhetsområdena fördelades på olika delområden under 2022:

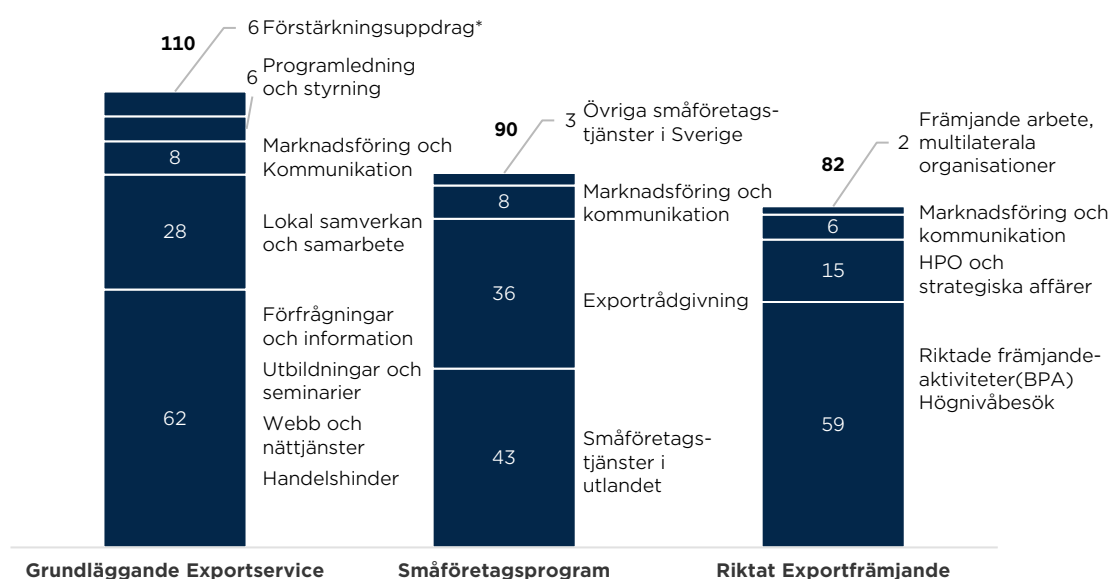


Bild 1. Intäkter för uppdragets tre verksamhetsområden inom exportfrämjande 2022 (mkr)

\*VÄB 2020 kronkurs

## 2:2 GRUNDLÄGGANDE EXPORTSERVICE

Business Sweden ska tillhandahålla *Grundläggande exportservice* omfattande; exportinformation och exportteknisk rådgivning, exportteknisk utbildning, analyser och omvärldsbevakning, lokal samverkan och samarbete, institutionell närvaro, programledning m.m.

(Riktlinjer för Business Swedens statliga uppdrag 2022)

Det statliga uppdraget till Business Sweden avseende *Grundläggande exportservice* utförs vid utlandskontoren och i Sverige. Verksamheten och tjänsterna vänder sig till företag, särskilt små och medelstora, men även till andra intressenter inom export och internationalisering. Verksamheten syftar till att öka kunskapen hos svenska företag om förhållanden och möjligheter på internationella marknader i syfte att stimulera dem till att utnyttja sin och marknadens potential.

### FÖRFRÅGNINGAR OCH INFORMATION, EXPORTTEKNISK RÅDGIVNING

Business Sweden erbjuder inom ramen för det statliga uppdraget grundläggande marknadsinformation och exportteknisk rådgivning. I verksamheten ingår att svara på frågor från företagen, identifiera affärsmöjligheter för svenska företag samt producera faktamaterial om marknader, branscher och specifika ämnesområden. Rådgivningstjänsterna är avgiftsfria och erbjuds av såväl huvudkontoret i Stockholm som av Business Swedens utlandskontor. Rapporter och studier görs tillgängliga på Business Swedens webbplats. Prioriterade frågeställare är svenska företag som exporterar eller ska etablera sig utomlands. Förfrågningarna inkommer till Business Sweden per telefon, e-post samt frågeformulär och chat via webbsidan. Förfrågningar besvaras normalt inom 24 timmar.

Förutom rådgivning vid direktkontakt hänvisas företagen till Business Swedens digitala guider och FAQ-tjänster. Dessa tjänster utvecklas kontinuerligt för att företagen själva ska kunna finna den information de behöver snabbt och enkelt. Det innebär att den personliga rådgivningsverksamheten kan fokusera på mer komplexa frågeställningar. Därutöver genomförs ett antal kurser i exportregler.

Totalt registrerades 4 815 (4 988) inkommande marknads- och exporttekniska frågor under 2022. Frågor som inkommer till avdelningen för exportteknik vid Stockholmskontoret utgör 65 % (62) av den totala mängden registrerade inkommande frågor till Business Sweden under 2022. Antal registrerade frågor till avdelningen för exportteknik vid Stockholmskontoret låg på samma nivå som förra året. Däremot minskade antal frågor till utlandskontoren med 10 %.

Komplexiteten och riskerna inom den internationella handeln fortsätter att öka för de enskilda företagen. Under våren hade många frågor av naturliga skäl koppling till Rysslands invasion av Ukraina och till EU:s sanktioner mot Ryssland. Förutom EU:s sanktioner måste svenska företag även förhålla sig till andra sanktioner t.ex. de amerikanska och brittiska. Logistiken drabbades återigen av störningar beroende på följdverkningar av kriget i Ukraina men också p.g.a. nya pandeminestängningar i Kina. Allt fler företag ser av dessa anledningar över sina leveranskedjor och leveransvägar mer långsiktigt, liksom kassafloöden, där företagen vill öka kontrollen över kostnader och snabba på att få in intäkter.

Frågor om leverantörsdeklarationer och hur man fyller i dessa samt var man finner regler för hur man uppfyller kraven i de frihandelsavtal som EU har med olika länder har varit stående inslag under 2022. Business Sweden får fortfarande ett stort antal frågor kopplade till Brexit. Även frågor om vad svenska företag behöver göra för att upprätthålla producentansvaret/ återvinningsreglerna i olika EU-länder har varit vanligt förekommande.

När det gäller e-handel så är många av frågorna kopplade till USA, UK och Norge och avser främst exportprocedurer och moms.

Likasa har många företag hört av sig angående leveransvillkor vid stora upphandlingar. Business Sweden kan notera att leveransvillkoret DDP (Delivered Duty Paid) krävs av

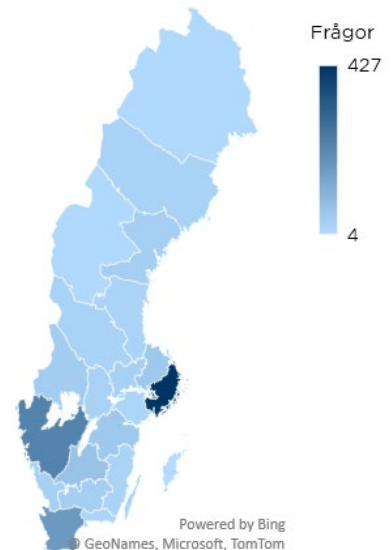


Bild 2. Geografisk fördelning av företag som ställt frågor 2022. Avser frågor från företag som registrerats i Superoffice Service.

\*Analysen baseras på ca 1 450 frågor från identifierade företag. Totalt antal inkommande frågor är ca 5 000. Företagen kan ha ställt en eller flera frågor.

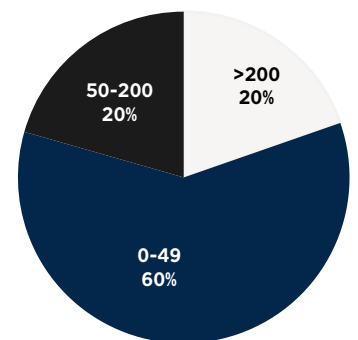


Bild 3. Storleksfördelning av företag som ställt frågor 2022. Avser frågor från företag som registrerats i Superoffice Service.

\*Analysen baseras på ca 1 450 frågor från identifierade företag. Totalt antal inkommande frågor är ca 5 000. Företagen kan ha ställt en eller flera frågor.

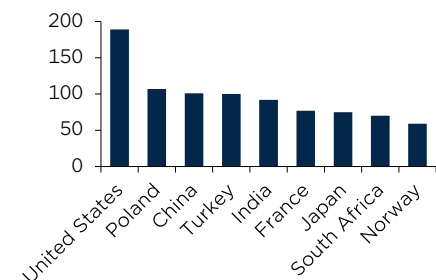


Bild 4. Utlandsmarknader med flest antal förfrågningar. Avser frågor registrerade i Superoffice Service

upphandlaren i flera stora upphandlingar, även i länder där leveransvillkoret är uppenbart olämpligt och riskerar att försvåra den totala affären.

Business Sweden har också fått många frågor om de svenska bankernas minskade möjligheter att genomföra betalningar till och från vissa länder. Business Sweden har haft diskussioner med flera banker. Alla banker runt om i världen har numera höga compliancekrav oavsett land affären gäller. Bakgrunden är risken för penningtvätt och annan finansiell brottslighet där bankerna måste skydda banken och sina kunder. Att göra denna Know Your Customer/Know Your Customer's Customer process innebär stora kostnader för bankerna och bankerna är därför alltmer restriktiva till att medverka vid vissa betalningar men även att öppna nya konton. Det här riskerar att drabba framför allt SME-företag.

## UTBILDNINGAR OCH SEMINARIER

Business Sweden arbetar aktivt med att nå ut till företag för att informera om olika tematiska områden som är aktuella för att lyckas med export. Under 2022 har totalt 2 815 (3 202) personer deltagit i olika event varav 2 394 personer har deltagit på kostnadsfria event och 422 personer är betalande.

Business Swedens exporttekniska rådgivare har deltagit som föreläsare vid 39 (35) kostnadsfria externa möten och seminarier, de flesta digitala. Sammanlagt har Business Sweden vid dessa tillfällen nått ut med exportteknisk information till 2 345 deltagare (2 527). Som exempel kan nämnas Stockholm E-commerce Academy, STHLM GLOBAL - regional exportsamverkan i Stockholms län, Tulldagarna i Stockholm, Göteborg och Malmö och den årligen återkommande Frihandelsdagen. Andra exempel är event där sanktioner med fokus på Ryssland och Ukraina, E-handel USA, Skeppningshandboken och ökade landrisker avhandlats tillsammans med EKN.




Inom Team Sweden-samarbetet har Business Sweden föreläst om exportfinansiering tillsammans med Almi, EKN och SEK på Linköpings Universitet, Jönköping International Business School och på UDs Handels- och främjardag.

Business Sweden har som vanligt genomfört utbildningar i praktiskt exportarbete och internationell handel för företag under det gångna året, en del digitala men också allt fler som klassrumsutbildning i Business Swedens lokaler eller ute hos företagen. Vissa av utbildningarna är öppna d.v.s. deltagarna kommer från olika företag medan andra utbildningar är specialanpassade för ett visst företag. Utbildning sker kring exportdokument, frihandelsregler, leveransvillkor, utlandsbetalningar, finansiering, produktkrav, logistik, transportkunskap samt e-handel. Dessa utbildningar finansieras helt med avgifter från deltagande företag. Under 2022 har 422 (394) personer deltagit vid dessa utbildningar



Exporttekniska avdelningen i Stockholm har även genomfört ett antal internutbildningar för kollegor under året med anledning av att utmaningar inom de exporttekniska ämnena påverkar samtliga marknader i allt högre grad. Det sker dels som introduktion vid nyanställningar och dels i form av riktade utbildningar.

## WEBB OCH NÄTTJÄNSTER

Business Swedens nättjänster är verktyg som erbjuds i syfte att svenska exportföretag ska lyckas bättre i sina exportaffärer. Business Sweden erbjuder både avgiftsfria och avgiftsbelagda webbtjänster. De avgiftsfria tjänsterna inkluderar Exportguiden, e-handelsguiden och Livsmedelsguiden. E-handelsguiden och Livsmedelsguiden har tillsammans 1 300 (3 000) registrerade användare. Av dessa var 469 (e-handelsguiden) respektive 59 (Livsmedelsguiden) nytillkomna användare under året. Förklaring till det lägre antalet användare är att en omfattande rensning genomförts av konton som varit inaktiva under två år. Exportguiden kräver ingen registrering.

	<p>Information om varje exporttekniskt moment med check-listor samt tips och råd om hur man lättast går tillväga i sina exportförberedelser.</p>
	<p>Information om lokala lagar, regler, köpbeteenden och e-handelstrender i 29 länder både inom och utanför EU. Syftet med guiden är att göra det enklare och säkrare för svenska företag att sälja över nätet till kunder i andra länder och därmed få företag att bli framgångsrika globala e-handelsaktörer.</p>
	<p>Information om olika länders importreglering, krav på märkning, EU-information och förslag på översättningshjälp. Livsmedelsguiden finansieras inom ramen för tilläggsuppdraget för livsmedelsexport.</p>

Business Sweden erbjuder även två avgiftsbelagda webbtjänster inom området exportteknik: Skeppningshandboken och Frihandelsguiden. Guiderna är resurskrävande att hålla uppdaterade och därför finansierade genom prenumerationsavgifter. Innehållet i guiderna gynnar dock fler än bara prenumeranterna då guiderna också används som intern kunskapskälla vid exportteknisk rådgivning.

	<p>Information om allmänna exportregler liksom specifik landinformation om bestämmelser för export till 190 länder. Det finns även information om lämpliga betalningsformer, möjlighet till kreditförsäkringar, finansiering och inkassorutiner i 60 länder.</p>
	<p>Information som företagen behöver för att kunna utnyttja de förmåner som gäller vid export till länder med vilka EU har frihandelsavtal.</p>

Antal besök på de exporttekniska webbtjänsterna (inklusive avgiftsbelagda tjänster) var 47 900 (46 700) under 2022.

## HANDELSHINDER

Inom ramen för *Grundläggande exportservice* ska Business Sweden bistå Kommerskollegium och utlandsmyndigheterna med att identifiera och rapportera handelshinder som uppmärksammas. Under 2022 har Business Swedens utlandskontor rapporterat 65 (84) handelshinder. Se tabell 6 nedan för specifikation av antal handelshinder per marknad. Bland de hinder som rapporterats kan nämnas bl.a. dyra och komplicerade import-, test-, registrerings-, märknings-, licens- och certifieringskrav. Även importförbud, höjda tullar, skatter och andra avgifter framkommer i rapporteringen. Till de branscher som omnämns särskilt ur hinderperspektivet kan räknas livsmedels-, fordons-, läkemedel/medicinteknik, telekom- och transportbranschen.



LAND	2022	2021	2020	LAND	2022	2021	2020
Storbritannien	14			Turkiet	6		
Vietnam	11	1		Kina	6		2
Thailand	10			Malaysia	3		
Saudi arabien	5	8	1	Sydafrika	2		2
Sydkorea	4	5	4	Algeriet	2		2
Malaysia	3			Filipinerna	2		
Kenya	3		2	Nigeria	2		
Indien	3			Taiwan	2		
Förenade Arabemiraten	2	2	1	Marocko	2		3
Norge	2		2	Singapore		1	
Australien	2		1	Brasilien			11
Indonesien	1	5	7	USA			7
Hongkong	1	4	1	Singapore			3
Colombia	1	4		Etiopien			3
Chile	1			Tunisien			2
Tanzania	1		1	Elfenbenskusten			1
Egypten	1			Uganda			1
Japan		13	11	Colombia			
Mexiko		8	2	Mercosur			
Ryssland		6	5				

Tabell 6. Antal rapporterade handelshinder per land

I Business Swedens olika webbguider och som nämnts ovan, såsom Skeppningshandboken och e-handelsguiden, kan företagen få information om de praktiska aspekterna av exportproceduren. Bland annat hanteras där exportrestriktioner, rådande dokument-, produkt- och certifieringskrav liksom tullförhållanden och övriga exportvillkor, både inom och utanför det som definieras eller rapporteras som handelshinder. Detta innebär att företagen får stöd i en rad handelshinderrelaterade frågor, förutom de handelshinder som årligen rapporteras till Kommerskollegium.

## OMVÄRLDSBEVAKNING

I Business Swedens statliga uppdrag ingår att främja en aktuell bild av Sverige i utlandet och som gynnar svenska intressen, samt att bistå Utrikesdepartementet och andra berörda departement med information om svensk exportutveckling. Omvärldsbevakningen är en viktig del i att utbilda och upplysa svenska företag, främst små och medelstora, om händelser, utveckling och trender i omvärlden som påverkar deras möjligheter att öka sin globala försäljning liksom utländska företag att investera och expandera i Sverige.

Under 2022 har Business Sweden deltagit som talare eller som paneldeltagare i omkring 100 externa aktiviteter. Deltagandet omfattar seminarier, rundabordssamtal, paneldiskussioner och konferenser anordnade av Team Sweden, universitet/forskningsinstitutioner, tanke- medjor, intresseorganisationer, handelskamrar och näringslivet i Sverige och i utlandet. Business Sweden har i samarbete med Tillväxtverket fortsatt med seminarieserien #GoInterLab. Seminarieserien tar sin utgångspunkt i forskning kring företagens internationalisering. Fokus vid dessa seminarier är att lyfta forskningsresultat, studier och teoretiska modeller relevanta för representanter i främjandeorganisationer. Under 2022 har tre digitala lunchseminarier anordnats: "Exportfrämjande i osäkra tider", "Förändringar i globala leverantörskedjor" och "Skenande elpriser och regionala utmaningar". Seminarierna riktar sig i första hand till aktörer inom regional exportsamverkan men är öppna för alla.

Business Sweden har under 2022 presenterat omvärldsanalyser för Utrikesdepartementet, EKN, SEK, aktörer inom regionala exportsamverkan, Vinnova samt Sveriges ambassader och konsulat. De analyser som Business Sweden tar fram skapar också intresse hos affärspress och medför att Business Sweden efterfrågas som expert inom internationalisering.

Inom ramen för uppdraget utför Business Sweden analyser, enkät- och intervjuundersökningar inom utrikeshandel, utländska direktinvesteringar och internationalisering, liksom analyser av den makroekonomiska utvecklingen och andra globala trender som påverkar affärsklimatet. Nedan redogörs för ett urval av de viktigare analyserna och rapporterna som Business Sweden publicerade under 2022.

#### Globala Ekonomiska Utsikter

Business Swedens rapport "Globala Ekonomiska Utsikter" presenteras halvårsvis och ger en överblick av utvecklingen på Sveriges viktigaste exportmarknader samt prognoser för svensk export och den ekonomiska tillväxten i olika länder och regioner. Rapporten innehåller en översiktlig analys av den svenska ekonomins utveckling, men med huvudfokus på den makroekonomiska utvecklingen i de tre viktigaste regionerna för svensk export: Europa, Asien och Nordamerika. De stora svenska exportmarknaderna så som Tyskland, USA och Kina analyseras mer djupgående. Rapporten innehåller även ett appendix med de senaste makroekonomiska utfallen och prognoserna för 36 marknader.



#### Exportchefsindex

Business Swedens "Exportchefsindex" tar temperaturen på svenska exportföretag och fungerar som en viktig konjunkturindikator på svensk export. Resultatet bygger på intervjuer med exportchefer i drygt 200 företag och publiceras fyra gånger per år (februari, maj, augusti och november). Konjunkturinstitutet har i en utvärdering av "Exportchefsindex" bedömt att dess prognosvärde är robust. Dessutom finns Business Swedens "Exportchefsindex" med i Statistiska centralbyråns sammanställning av indikatorer om konjunkturläget i Sverige.

#### Sveriges handel med varor och tjänster

Business Swedens analys av svensk internationell handel visar hur svensk utrikeshandel har utvecklats. Analysen omfattar såväl varor som tjänster och görs per segment och marknad. Analysen görs årligen.

#### Global export

Business Sweden publicerar rapporten "Global Export" en gång per år. FNs databas UN Comtrade används för att ta fram varuexportsiffror för Sveriges viktigaste exportmarknader. I analysen sätts den svenska exporten i relation till världsmarknaden, vilken i den här analysen omfattar ett urval av för Sverige viktiga handelspartners. Analysen publicerades i december 2022.



#### Globala direktinvesteringar

Business Sweden publicerar årligen en rapport om utvecklingen av de internationella direktinvesteringarna (Foreign Direct Investment, FDI). Rapporten "Global upphämtning från krisnivå" ger senast tillgängliga data för 2021 och beskriver drivkrafterna bakom upphämtningen av företagens utlandsinvesteringar, efter nedgången under pandemiåret 2020. Rapporten publicerades i juni 2022.

#### Global Business Climate Survey 2022

"Global Business Climate Survey" som lanserades i augusti 2020 är en global analys av resultaten från lokala undersökningar genomförda på 22 marknader i världen. Rapporten är ett komplement till lokala Business Climate Surveys och ger svenska företag som står inför en utlandssatsning en unik inblick i hur affärsklimatet skiljer sig åt i olika regioner. Rapporten publicerades i augusti 2022 i samband med ett lanseringsevent i samarbete med Swedish Chambers International (SCI) och Stockholms handelskammare.

#### ÖVRIGA RAPPORTER OCH ANALYSER (URVAL)

Med Europa i blickfånget - Så omorganiserar svenska industriföretag sina leverantörsnätverk i utlandet

Business Swedens rapport "Med Europa i blickfånget - Så omorganiserar svenska industriföretag sina leverantörsnätverk i utlandet" kartlägger varifrån svenska industriföretag gör sina inköp av insatsvaror från leverantörer i utlandet för sin tillverkning i Sverige, och hur



fördelningen i inköp mellan länder och regioner förändras över tid. Rapporten publicerades i augusti 2022.

**Elprishocken och exporten - Så påverkas svenska industriföretag av elpriset**  
Business Swedens rapport "Elprishocken och exporten - Så påverkas svenska industriföretag av elpriset" kartlägger hur industriföretag i Sverige påverkas och hanterar det ökade elpriset. Rapporten publicerades i december 2022.

**Teknologi och terrorbalans - svenska företag i korselden mellan USA och Kina**  
Business Swedens rapport "Teknologi och terrorbalans - svenska företag i korselden mellan USA och Kina" analyserar konsekvenserna av teknologikaprustningen mellan USA och Kina och sätter fokus på tre alternativa scenarier för världsmarknaden fram till 2023. Scenarierna har tagits fram i samarbete med försvars- och säkerhetspolitiska experter på Totalförsvarets forskningsinstitut (FOI). Rapporten publicerades den 19 januari, 2022.

## MARKET INFORMATION

I tillägg till det analysarbete som bedrivs vid huvudkontoret i Stockholm, genomförs årligen ett stort antal marknadsspecifika analyser, rapporter, kundcase, verktyg, artiklar, bloggar m.m. av Business Swedens utlandskontor. Dessa syftar till att hjälpa svenska företag på respektive marknad och analyserna utgör en viktig grund och förutsättning för Business Swedens arbete med att stötta svenska företag på de lokala marknaderna. Informationen finns tillgänglig för svenska företag via hemsidan [www.business-sweden.com](http://www.business-sweden.com).

Förutom att dela marknadsinformation och affärsmöjligheter i olika textbaserade rapportformat samt seminarier och webinarier, är podcast ett uppskattat format. Business Sweden har under året lanserat *Business Sweden News* - ett nyhetsprogram som fångar globala trender, nyheter och frågor som påverkar affärslandskapet globalt och i Sverige. Genom analys och kunskapsdelning bidrar *Business Sweden News* till att ge tittarna insikt i affärsvillkor på enskilda marknader och länder. Förstahandsperspektiv från företag och experter på plats runtom i världen är kärnan i programkonceptet. Tre program har släppts under året. Det första avsnittet fokuserade på Kina och vart landet är på väg mot bakgrund av nedstängningar, geopolitiska spänningar, leveranssvårigheter och ökade produktionskostnader. Det andra avsnittet handlade om USA och det historiska klimatpaketet "The Inflation Reduction Act", där 369 miljarder dollar satsas på grön omställning. Avsnittet fokuserade på frågor om svenska affärsmöjligheter och hur företag kan positionera sig. Det tredje avsnittet lyfte resan mot nettonoll och vad som händer efter COP27. Vilka framsteg som gjorts och vad som nu bör prioriteras debatterades vid detta avsnitt.

## LOKAL SAMVERKAN OCH SAMARBETE

Inom uppdraget *Grundläggande exportservice* sker även koordinering och samarbete med Utrikesdepartementets geografiska enheter i Stockholm samt med utlandsmyndigheterna. Koordineringen och samverkan avser planering och genomförande av främjandeaktiviteter som exempelvis delegationsresor och besök, mässor liksom allmänt Sverigefrämjande. Dialog och samverkan sker även med andra främjaraktörer (Team Sweden) såväl lokalt som regionalt i Sverige liksom i utlandet (t.ex. handelskammare) och är också en viktig del i denna verksamhet.

Under året uppdaterades det samverkansdokument som är en vägledning för samarbetet mellan utlandsmyndigheter och Business Swedens utlandskontor.



Publicerade Insights 2022	Antal
Bloggar	4
Kundcase	9
Podcast	5
Artiklar	26
Executive Global Insights	12
Rapporter	18
Business Climate Survey	25

Tabell 7. Insights i olika format publicerade på webben under 2022

## 2:3 SMÅFÖRETAGSPROGRAMMET

Business Sweden ska erbjuda anpassat stöd för svenska små och medelstora företags export (*Småföretagsprogrammet*), där Business Sweden ska; i Sverige och utomlands erbjuda små och medelstora företag tjänster som är särskilt anpassade till deras behov och förutsättningar, aktivt söka upp fler små och medelstora företag för att erbjuda sådana tjänster samt samverka med relevanta aktörer inom ramen för den regionala exportsamverkan.

(Riktlinjer för Business Swedens statliga uppdrag 2022)

Inom *Småföretagsprogrammet* erbjuds små och medelstora företag särskilt anpassade tjänster och kompetensutveckling som täcker hela internationaliseringsprocessen; från grundläggande exportinformation till konkret sälj- och marknadsstöd på plats ute på en eller flera utlandsmarknader. Små och medelstora företag omfattas och deltar även i Business Swedens övriga exportfrämjande insatser men *Småföretagsprogrammet* är särskilt utformat för att möta små och medelstora företags utmaningar och möjligheter och riktar sig enbart till dem. Inom Business Swedens övriga exportfrämjande verksamhet deltar de små och medelstora företagen och tar exempelvis stor del av exportteknisk rådgivning, fysiska och digitala utbildningar, analyser och omvärldsbevakning inom ramen för den *Grundläggande exportservicen*. Likaså deltar de små och medelstora företagen i och omfattas av främjandet av exempelvis långsiktiga strategiska affärer, delegationsresor och mässbesök inom det *Riktade exportfrämjandet*.

Av nedanstående sammanställning framgår totalt antal genomförda projekt och antal företag som deltagit i insatserna inom *Småföretagsprogrammet* under 2022. En detaljerad beskrivning av tjänsterna följer av resultaten av verksamheten ges under respektive tjänst nedan.

TJÄNST	ANTAL PROJEKT		ANTAL FÖRETAG	
	2022	2021	2022	2021
Export Coaching/Validation	496	447	501	382
Export Project	196	168	169	147
Catalyst	29*	30	30	30
SME Delegations	16	-	76	-
<b>Totalt</b>	<b>743</b>	<b>645</b>	<b>776*</b>	<b>559*</b>

Tabell 8. Översikt *Småföretagsprogrammet* 2021. \*Ett företag kan ha tagit del av flera tjänster.

### Exportrådgivning

Följande exportrådgivande tjänster har erbjudits små och medelstora företag under 2022:

*GoGlobal*, Business Swedens digitala verktyg erbjuds kostnadsfritt att använda för företag och organisationer oavsett storlek, men har framför allt utvecklats med fokus på de mindre produktions- och tjänsteföretagens förutsättningar och behov. Verktöget finns också att tillgå för övriga Team Sweden aktörer i deras stöd till företagen inom regional exportsamverkan. Verktöget har haft 292 (172) aktiva användare under året. Business Sweden ser över möjligheterna att under 2023 uppdatera och synliggöra verktöget ännu mer för att nå ut till fler företag. Verktöget är tillgängligt för alla företag på Business Swedens webbsida [business-sweden.com](https://business-sweden.com) och på [verksam.se](https://www.verksam.se).

*Export Coaching* är rådgivning som utförs av Business Sweden både i Sverige och på utlandskontoren. Rådgivningen är avgiftsfri och syftar till att stödja små och medelstora företag att ta fram en exportplan för deras internationalisering. För att ett företag ska erbjudas *Export Coaching* krävs att företaget ska möta vissa för tjänsten uppställda krav vad avser ambitioner och resurser för internationalisering. Rådgivningen skräddarsys efter företagets specifika behov. Inom ramen för exportportrådgivningen levereras också *Export Validation*, en tjänst där företagen ges möjlighet att få hjälp med ett par kortare marknadsspecifika frågor. *Export Validation* utförs av Business Swedens utlandskontor. Under 2022 har 496 (447) företag tagit del av *Export Coaching* och/eller *Export Validation*. Dessutom har 30 företag tagit del av *Export Validation* inom ramen för *Try Swedish* uppdraget. De flesta företag kommer från regionerna Stockholm, Västra Götaland och Skåne.

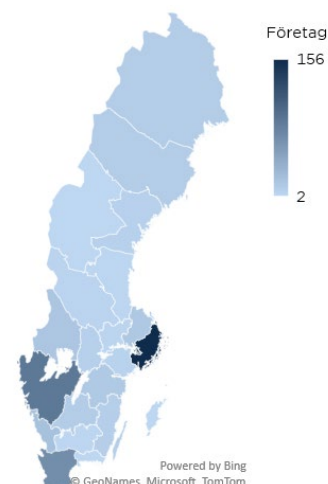


Bild 5. Geografisk fördelning av företag som tagit del av *Export Coaching* och/eller *Export Validation* 2022

## Förstärkning av Småföretagsprogrammet och Business Swedens regionala exportrådgivning

Business Sweden erhöll ett tilläggsuppdrag i riktlinjebrevet 2022 om 25 miljoner kronor för att förstärka den regionala exportrådgivningen i hela Sverige. Med dessa medel fortsatte Business Sweden en återuppbyggnad av en förstärkt och långsiktig regional närvaro i Sverige. Återuppbyggnaden påbörjades genom en förstärkning om 10 miljoner kronor som erhöles genom ett uppdrag inom vårändringsbudgeten för 2021.

Från och med mars 2022 har varje region en dedikerad kontaktperson på Business Sweden, en regional rådgivare. Den regionala rådgivaren ansvarar för företagen i flera regioner. Business Sweden finns på 10 orter i Sverige; Malmö, Örebro, Växjö, Mora, Umeå, Karlskrona, Linköping (på dessa orter hyr Business Sweden kontorsplats hos Almi). I Luleå, Stockholm och Göteborg har Business Sweden egna kontor.

### Export Project

*Export Project* är en tjänst som skräddarsys utifrån företagens specifika behov vad avser export till en eller flera utlandsmarknader. Tjänsten finansieras till hälften av det statliga uppdraget.

Under 2022 genomfördes totalt 196 (168) *Export Project*. Utöver dessa 196 har 13 projekt utförts inom ramen för *Try Swedish* uppdraget. Antalet unika företag som tagit del av tjänsten uppgår till 169 (147). EMEA är den region där flest projekt utförts. De flesta företagen kommer från regionerna Stockholm, Västra Götaland och Skåne. Allt fler företag väljer att undersöka möjligheterna för internationalisering på flera marknader samtidigt.

Export Project					
Australien	2 (5)	Italien	9 (13)	Singapore	2 (4)
NL/Benelux	4 (2)	Japan	8 (9)	Spanien	8 (4)
Brasilien	12 (2)	Kanada	2 (4)	Sydafrika	2 (1)
Chile	1 (1)	Kenya	2 (2)	Taiwan	6 (5)
Colombia	2 (0)	Kina	9 (8)	Thailand	2 (4)
Danmark	2 (3)	Korea	10 (8)	Tjeckien	3 (3)
Filippinerna	1 (1)	Malaysia	2 (5)	Turkiet	2 (0)
Finland	9 (5)	Mexiko	8 (1)	Tyskland	10 (12)
Frankrike	10 (8)	Norge	5 (2)	UK	9 (7)
Fören. Arabemiraten	2 (5)	Polen	6 (4)	USA	21 (8)
Hongkong	4 (2)	Ryssland	2 (3)	Vietnam	3 (3)
Indien	11 (8)	Saudi arabien	2 (1)	Österrike	3 (10)
Indonesien	0 (4)			Totalt	196 (167)

Tabell 9. Fördelning av *Export Project* per land 2022 (2021). Ett projekt kan innefatta fler marknader. Vissa kontor har projektlett projekt på andra marknader än den egna.

### Catalyst

*Catalyst* är en tjänst som riktar sig till de mest innovativa tillväxtföretagen som snabbt vill starta sin globala expansion. För att ett företag ska få medverka behöver företaget presentera och få sin affärsidé godkänd av en extern bedömningskommitté. Utvalda företag får möjligheten att genomföra ett subventionerat projekt på en utvald marknad. Under 2022 genomfördes totalt 29 (30) *Catalystprojekt* samt ett projekt inom ramen för *Try Swedish programmet*. EMEA är den region där flest projekt utförts. De flesta företagen kommer från regionerna Stockholm, Västra Götaland och Skåne.

Catalyst					
Brasilien	1 (0)	Kenya	0 (1)	Taiwan	1 (0)
Chile	1 (0)	Marocko	0 (1)	Tyskland	6 (3)
Danmark	1 (2)	Mexiko	1 (1)	UK	4 (5)
Frankrike	2 (1)	Nederländerna	1 (2)	USA	9 (10)
Italien	1 (1)	Norge	0 (1)	Österrike	1 (0)
Japan	0 (1)	Polen	0 (1)	<b>Totalt</b>	<b>29 (30)</b>

Tabell 10. Marknader där *Catalystprojekt* har utförts 2022 (2021)

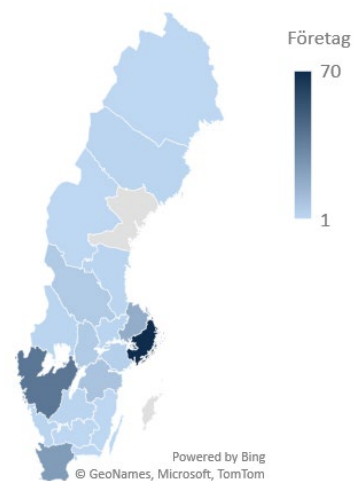


Bild 6. Geografisk fördelning av företag som tagit del av *Export Project* 2022

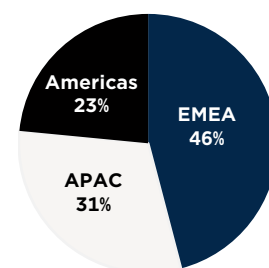


Bild 7. Fördelning av *Export Projects* (antal) per region 2022.

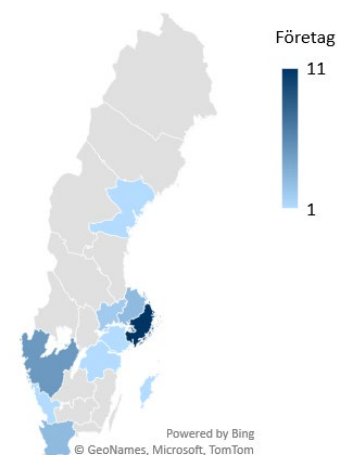


Bild 8. Geografisk fördelning av företag som tagit del av *Catalyst* 2022

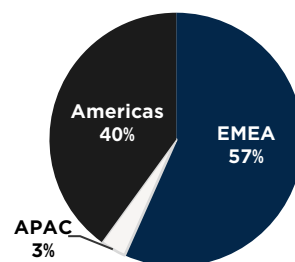


Bild 9. Fördelning av *Catalystprojekt* per region 2022

## SME Delegations

*SME Delegations* är en tjänst där små och medelstora företag erbjuds att delta i gruppaktiviteter. Det kan röra sig om marknadsställningar, mässdeltagande eller delegationer med upp till 50% subvention. Under 2022 har 16 *SME Delegations* genomförts med totalt 76 deltagande företag. Aktiviteterna har utförts av Business Swedens utlandskontor i Asien och Europa med stöd från organisationen i Sverige. Exempelvis deltog 6 svenska företag inom halvledarindustrin på en delegationsresa till Sydkorea. På delegationsresan deltog företagen på enskilda företagsmöten och ett seminarium i samband med SEDEX i syfte att exponeras mot potentiella kunder och partners på den asiatiska marknaden.

## Talangattraktion – slutrapport av uppdrag via ändringsbudget 2019

Under 2022 har Business Sweden fortsatt med genomförandet av uppdraget att attrahera utländska talanger och entreprenörer inom start up- och scale up bolag till ledande innovationsmiljöer och acceleratorprogram i Sverige. Uppdraget tilldelades Business Sweden i samband med vårändringsbudgeten 2019 och avsåg en pilotsatsning om 6 miljoner kronor under perioden 2020-2022. Uppdraget genomfördes i samverkan med Vinnova som i sin tur finansierade med 5 miljoner kronor per år. Vinnova har finansierat verksamhet kring paketering av värdeerbjudande, uppbyggande av mottagarkapacitet samt rekrytering och lärande i Sverige, medan Business Swedens insats primärt ägt rum i utlandet efter att projekten identifierats och projektsatts i nära samverkan med innovationsmiljöerna.

Som en av de första aktiviteterna under 2022 arrangerade Business Sweden tillsammans med Vinnova Sweden Innovation Days. Ett digitalt event med global spridning mot start up bolag där programmet handlade om talangattraktion i en branschöverskridande global kontext mellan innovativa miljöer och företagsnära acceleratorprogram som Ericsson Consumer Lab /MobilityX-Lab, Astra Zeneca Bioventure Hub samt ABBs Synerleap/Automation Region. Insatsen blev en katalysator för fortsatta satsningar på området. Därmed formades Talang 2.0 projektet mellan de tre miljöerna för att gemensamt kunna utforma och medverka på delegationer och internationella mässor med ett starkt Sverigeeerbjudande. WebSummit, SLUSH, CES (Consumer Electronic Show) och MWC (Mobile World Congress) valdes ut och vid dessa arrangerades olika typer av evenemang för marknadsföring och matchmaking. Även Svenska institutet kopplades in och konceptet Pioneer The Possible tillämpades för talangattraktion. Inför varje event upprepades samarbetet med SIFTED (Financial Times version av Breakit/Di Digital) med artiklar för djupdykningar i det svenska erbjudandet.

Epicenter Stockholm har kommit att bli centrum för inte minst asiatiska start ups som vill lära, samarbeta och skala upp sin verksamhet globalt via Sverige. Med stöd av talangattraktionsuppdraget har Business Sweden i samverkan med Korea medverkat till att totalt 52 asiatiska företag i tre olika omgångar medverkat i anslutning till Epicenter. 32 av dessa företag har gått vidare i urvalsprocesser och 21 företag har slutligen fått möjlighet att komma till Sverige. En förlängning av samarbetet på potentiellt tre år diskuteras nu. Vidare inspirerade detta samarbete med Korea till att även Singapore ville utforma ett liknande samarbete och pilot. Under 2022 genomfördes det första programmet med de första utvalda åtta bolagen från Singapore som kom till Stockholm i november. Redan nu har tre kommersiella projekt initierats efter dryga 40 möten med företag och investerare. Piloten går nu över till att Sverige blir en del av GIA, Global Innovation Alliance bland 15 andra städer som också ska täcka Norden. Liknande samarbeten har initierats med Thailand och Malaysia.

En annan inriktning inom uppdraget var pilotprojektet som leddes av SIP LIGHTer (RISE), med fokus på talangattraktion till testbäddar för lättviktsproduktion från Tyskland och Frankrike. Med anledning av pandemin mötte detta projekt utmaningar eftersom testerna måste genomföras på plats men dialogerna fortsätter.

I samband med konferensen AWE 2022, (Augmented World Expo) i USA genomfördes en förstudie inom immersive gaming – talangattraktion, mot USA med Science City Skellefteå AB (Arctic Game). Syftet var att undersöka möjligheter till ökad samverkan mellan dataspelsbransch, industri och XR-utvecklare (Extended Reality) i Sverige gentemot aktörer i USA, för

att åstadkomma ökat internationellt utbyte och talangattraktion genom omvärldsanalys, nätverksbyggande och ett konkurrenskraftigt svenskt erbjudande. Utfallet blev ett pilotprojekt mellan Arctic Game och en av de amerikanska huvudspelarna Nvidia, och en förlängning av projektet för att etablera XR Sverige – talangattraktion mot USA projektlett av Arctic Game. Detta projekt ämnar vidareutveckla samverkansformerna och verka för ett klusterbygge nationellt samt presentera svensk XR på Augmented World Expo USA i maj 2023 med en gemensam monter och delegation. Syftet är att initiera samarbeten med internationella företag som är strategiskt viktiga för det svenska XR-ekosystemet.

Israel kom under hela 2022 att vara ett viktigt samarbetsland med önskemål om djupare samarbete och mer utbyte. Mobility X-Lab fick även den Svensk-Israeliska Handelskammarens årliga pris för att åtta av 20 antagna bolag i program kom från just Israel. Mot slutet av 2021 startades projektet ”Effektivare innovationssamverkan” mellan företag från Israel och Karolinska Universitetssjukhuset och Region Stockholm. Detta projekt syftade till att identifiera potentiella samarbetspartners i Israel vad gäller innovation inom hälso- och sjukvård. Satsningen är ett led i förverkligandet av det MoU som ingåtts mellan Karolinska Universitetssjukhuset och Sheba Hospital och fortlöper under 2023. Viktiga lärdomar innefattar ett behov av en ”sandbox” för att möta utmaningar inom det regulatoriska området och för datadelning.

Utöver området life science har food/agritech-samarbeten med Israel listats som ett intressant område för mer samarbete och projektet Fermented Food en innovationsmiljö för framtidens hållbara livsmedelsindustri med Lunds universitet och Tetra Pak. Projektet ämnar skapa förutsättningar för att etablera Sverige som en ledande aktör inom hållbar livsmedelsindustri med fokus på bio- och livsmedelsteknik genom att attrahera internationella bolag och talanger samt utveckla framtidens lösningar.

Avslutningsvis initierades två projekt som levereras under våren 2023. Det första med fokus på att samordna befintliga aktiviteter och aktörer inom rymdindustrin i Sverige och i nära samarbete med THINGS (en organisation/innovationsmiljö) för att identifiera behov och vidareutveckla ett attraktivt och konkurrenskraftigt Sverigeerbjudande för att både behålla och attrahera internationella rymdbolag. Detta i nära samarbete med franska STARBURST, som anses vara den ledande rymdacceleratorn och innovationsplattformen på temat, med förhoppning att locka och etablera närmare samarbete med deras portföljbolag i Sverige.

Synergier med existerande projekt har varit prioriterade i talanguppdraget. Därför har även en satsning gjorts med koppling till Green Transition Initiative (GTI) i USA. I denna satsning har ett pilotprojekt för internationellt talangattraktionsarbete inom elektrifiering tillsammans med Mälardalens Universitet initierats som det sista projektet inom ramen för uppdraget. Projektet ämnar vidareutveckla formerna för innovationssamarbete samt spetskompetensattraktion med internationellt starka partners inom elektrifiering, energi och elektromobilitet i USA och i nära samarbete med det amerikanska acceleratorprogrammet Plug and Play.

#### Regional exportsamverkan (RES)

Under 2022 var Business Sweden aktiv i regional exportsamverkan (RES). De regionala dialogerna fördes både på strategisk nivå, men även på konkret nivå med anledning av företagsaktiviteter och samverkansdiskussioner. Samtidigt var Business Sweden fortsatt drivande på den nationella nivån där löpande dialoger förts med samtliga aktörer inom ramen för styrgruppen och samordnarmöten för regional exportsamverkan.

Som en av deltagarna i den regionala styrgruppen för RES har Business Sweden varit med och arbetat fram åtta åtgärder för långsiktig utveckling av den regionala exportsamverkan. Åtgärderna syftar till att stärka erbjudandet gentemot företagen och att nå fler företag.

Inom ramen för RES deltog regionala rådgivare i möten och medverkade bl.a. i regionernas framtagande av strategier med övriga aktörer för hur företagsbearbetningen skulle se ut i respektive region.

Business Sweden har under våren 2022 deltagit i regeringens satsning ”Hela Sverige exporterar” och har bistått med underlag och beslutsmaterial inför planläggandet av evenen ute i regionerna samt vid ett flertal tillfällen varit en del av programmet i både digitala och fysiska besök.

Business Sweden har under hösten 2022 gått in som partner i ”DI Gasell 2022” i syfte att tillsammans med andra regionala aktörer nå ut till fler företag i hela Sverige.



## 2:4 RIKTAT EXPORTFRÄMJANDE

Business Sweden ska initiera, planera och genomföra exportfrämjande insatser i Sverige och utomlands, inklusive att bistå Regeringskansliet (främst UD) vad gäller officiella besök i första hand statsbesök eller motsvarande, i utlandet med möjlig medfinansiering från deltagande företag och andra aktörer som kan vara nödvändig, som har till syfte att främja svenska företags exportmöjligheter. Business Sweden ska även identifiera strategiska affärer som kan vara av särskilt svenskt intresse och projektleda långsiktigt inriktade insatser, inklusive inom systemexport, för att främja svenska företags möjligheter att vinna dessa affärer.

(Riktlinjer för Business Swedens statliga uppdrag 2022)

Verksamheten inom ramen för *Riktat exportfrämjande* innebär planering och genomförande av särskilda satsningar och aktiviteter för att främja svenska företags exportmöjligheter på internationella marknader. Målgruppen för det riktade främjandearbetet är hela den svenska företagsbasen. Verksamheten delas in i *Riktade främjandeaktiviteter* samt *Långsiktigt strategiskt exportfrämjande*.

Det *Riktade exportfrämjandet* är fokuserat på marknader med vilka Sverige har stor handel idag, på marknader med hög potential för svenska företag samt närmarknaderna. Vilka marknader som prioriteras uppdateras kontinuerligt i takt med utvecklingen i omvärlden. Sammantaget genomförde Business Sweden 281 (249) aktiviteter inom hela verksamheten *Riktat exportfrämjande* under 2022. Olika *Riktade främjaraktiviteter* utgjorde 222 (189) av dessa och *Långsiktigt strategiskt exportfrämjande* 59 (60). Den största andelen av aktiviteterna genomfördes i region EMEA följt av APAC.

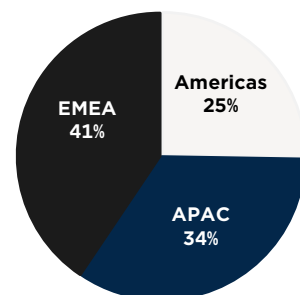


Bild 10. Fördelning *Riktat exportfrämjande* per region 2022

### RIKTADE FRÄMJANDEAKTIVITETER (BPA)

Insatserna inom *Riktade främjandeaktiviteter* är anpassade aktiviteter för svenska företag i grupp som genomförs av utlandskontoren. Aktiviteterna består bl.a. av marknadsföring av svenskt kunnande och svenska företag på internationella marknader, liksom kontaktskapande aktiviteter såsom näringslivsdelegationer, konferenser, mässor och matchmaking events mellan svenska och utländska företag. Även vissa omvärldsanalyser genomförda av utlandskontoren genomförs inom ramen för *Riktade främjaraktiviteter*. Trots att pandemin fortsatt gjorde delegationer begränsade, inte minst till Asien, ökade antalet genomförda aktiviteter under 2022, totalt 222 (189), varav event, delegationer och seminarier stod för 127 (93). I sammanställningen nedan ges några exempel.

För att belysa några av de större aktiviteterna som genomfördes under 2022 inom *Riktat exportfrämjande* redovisas nedan ett axplock av initiativ. Därefter ges en förteckning över ytterligare några insatser som genomfördes av de totalt 127 projekten under 2022.

### Green Transition Initiative 2022

Under 2022 lanserade och projektsatte Business Sweden, Energimyndigheten, Vinnova och Sveriges ambassad i Washington Green Transition Initiative (GTI). Sammantaget har en budget på 9 miljoner kronor avsatts årligen under projektets löptid om initiala tre år. President Bidens ambitiösa klimatmål att nå nettonollutsläpp år 2050 gör USA till en viktig spelare när världen ställer om till mer hållbara och tekniskt avancerade lösningar. Intresset är stort inom sektorerna transport, infrastruktur, energi, industri samt städer och byggnader, vilka tillsammans står för närmare 80 % av klimatutsläppen. Initiativet har som mål att accelerationen av gröna teknologier i USA inom ovan nämnda sektorer samt att öka bilateral handel, investeringar och samarbete inom forskning och innovation för grön omställning. Samarbetet bygger på organisationernas existerande verksamhet och skapar genom fokusering och samordning en stark plattform för att positionera Sverige som föregångsland inom hållbarhet och som nyckelspelare i USAs gröna omställning. Genom att samla resurser under ett gemensamt paraply, ska GTI fungera som ett nav för svenska och amerikanska företag, myndigheter och samarbetsorganisationer, öka genomslaget av de deltagande organisationernas existerande aktiviteter, driva nya egna initiativ och ta ett samlat grepp om det svenska erbjudandet inom grön teknologi. Åtta arbetsområden ingår i initiativet: Marknadsföra hållbara svenska lösningar inom grön teknologi, identifiera och erbjuda affärsmöjligheter och mötesplatser för kompetensöverföring, stödja samarbeten kring innovation och större strategiska affärer, stötta små och medelstora svenska företag

AKTIVITET	2022	2021	2020
Event, delegationer och seminarier	127	93	60
Analys	90	78	36
Strategiska affärer	59	60	67
Övrigt	5	18	19
<b>Totalt</b>	<b>281</b>	<b>249</b>	<b>182</b>

Tabell 11. Antal aktiviteter inom *Riktat exportfrämjande* per kategori 2022

och start ups, främja gröna investeringar i Sverige, främja byggandet av systemdemonstratorer, samt stärka samarbetet mellan Sverige och USA inom forskning, utveckling och innovation inom grön teknologi.

### **Bifrost Summit, Silicon Valley – konferens, delegation, matchmaking 14-18 mars**

För andra året i rad anordnades Bifrost Summit i USA, denna gång tillsammans med Nordic Innovation House i Silicon Valley samt därtill tillsammans med ett antal nyckelaktörer från Sverige, så som Vinnova, ALMI Invest, Si, Energimyndigheten men även andra nordiska och baltiska aktörer så som Invest Estonia, Business Iceland, Danske Bank, Silicon Vikings och Nasdaq m.fl.. Aktiviteten bestod av två delar, en endagskonferens och ett veckolångt besöksprogram. Konferensen innehöll ansedda talare, intressanta paneldebatter och investerare. Totalt deltog ca 200 personer. Dagen gästades också av HKH Prins Daniel som samtidigt besökte regionen med en start up delegation från sitt fellowship-program. Besöksveckan var ett femdagarsevenemang med inspirerande besök på Silicon Valleys viktigaste företag, Facebook, Google, Nvidia etc. Det anordnades även skraddarsyddna möten med amerikanska investerare för de 20 svenska start ups som medverkade fysiskt eller digitalt, varav Normativt, Annotell, Carmenta, Doconomy, Univrses samt Green Assets Wallet var några.

### **Africa Innovation Race – delegation till Sydafrika 24-29 april**

Afrikas snabbväxande ekonomier står inför en digital revolution som öppnar upp nya möjligheter för svenska bolag. Business Sweden samordnade en näringslivsdelegation tillsammans med Sveriges ambassad i Pretoria och privata aktörer från Norrsken 22-fonden samt Epicenter Stockholms lokala partner Innovation City i Kapstaden som en del av initiativet Africa Innovation Race. Syftet med delegationsresan var att belysa möjligheter och skapa nya samarbeten mellan svenska aktörer och lokala entreprenörer samt företag och universitet.

24 svenska innovativa företag, varav 20 SME och 4 storbolag, investerare och innovationsmiljöer deltog för att utbyta idéer och etablera samarbeten med lokala motparter på Sydafrikas växande techscen. Mobila betalningslösningar, digital hälsa, näthandel, e-learning, infrastruktur och delad mobilitet – dessa är bara några av innovationsområdena som är på stark uppgång i Afrika och där potentialen snabbt ökar för svenska techbolag. Kapstaden har seglat upp som en inkörsport för svenska start ups, scale ups och innovationsdrivna företag som vill bidra i digitaliseringsvågen på hela kontinenten och inte minst utveckla den lokala talangen. Deltagarna möttes av en gedigen agenda med seminarier, matchmaking-event och flera olika platsbesök. För deltagaren Polarium, en ledande leverantör av energilagringssystem inom bland annat telekom och industrisektorn, är Sydafrika en högaktuell marknad och deras första fabrik kunde invigas.

### **India Sweden Innovation Accelerator Program maj**

2022 innebar 10-års jubileum för India Sweden Innovation Accelerator Program. En satsning som Business Sweden driver och samfinansierar med Energimyndigheten. Sammantaget arrangerades totalt över 180 kvalificerade B2B-möten för 14 svenska företag under 2022 inom ramen för detta initiativ. Dessa insatser resulterade i över 87 samarbetsmöjligheter för de svenska företagen. De fyra fysiska workshops som hölls under året inom ramen för detta initiativ hade totalt över 200 delegater som representerade 16 indiska industrisektorer och genererade över 110 förfrågningar. Teamet för India Sweden Innovations Accelerator tilldelades också det prestigefyllda "High Impact Program for Energy Efficiency" av Confederation of Indian Industry under 2022 och fortsätter därmed att locka till sig relevanta innovationer som ska användas i Indien och hjälpa till med Indiens ambitiösa nettonollmål av 2070. Sedan 2013 har programmet introducerat över 60 svenska företag i Indien och därigenom underlättat över 200 projekt, allt från pilotprojekt till fullskaliga kommersiella projekt i olika delar av Indien. Satsningen har bland annat bidragit till att svenska företag initierat/signerat 15 MOU avtal. Satsningen har också inneburit etablering av 6 lokala dotterbolag, över 50 lokala kommersiella partnerskap, vilket resulterat i långsiktig kapacitetsutveckling och aktivt bidragande till den indiska regeringens satsningar "Make in India" och "Clean India".

## COP27 7-18 november

Den 7-18 november hölls FN:s klimatkonferens COP27 i Sharm El-Sheikh i Egypten. Evenemanget kring COP är ett tillfälle att marknadsföra svenska hållbara och innovativa erbjudanden inom den gröna omställningen. Sverige deltog med en sedvanlig förhandlingsdelegation bestående av politiker och ledare för näringsliv, akademi och offentlig sektor. Näringslivsdelegationen koordinerades av Business Sweden och bestod av 27 partners. COP fungerar numera som en plattform för några av Sveriges mest framstående företag och deras sammanlänkade intressenter för att visa upp Sveriges innovativa lösningar som gör skillnad i klimatomställningen. Business Sweden och COP27 genererade totalt 86 artiklar i svenska och internationella media. Några av höjdpunkterna var Mint (Indien) som konstaterade att "Näringslivet Sverige har spelat en avgörande roll för att bygga en hållbar morgondag med Indien". Från den svenska paviljongen sändes även ett 60-tal sessioner digitalt under de två veckorna på plats. Engagemangsplanen resulterade i ett stort intresse för de digitala sessionerna och resulterade i totalt 7,2 miljoner streams. 77 länder var representerade i den digitala publiken. I paviljongen hölls 15 bilaterala möten på hög nivå samt 3 ministerpresskonferenser.

## Swedish German Business Day 17 november

Swedish-German Business Day- den 17 november var det största och numera årliga främjandeprojektet för Team Sweden i Tyskland (Business Sweden, ambassaden i Berlin och Svenska Handelskammaren i Tyskland). I eventet samlas det svenska näringslivet i Tyskland och relevanta tyska intressenter för en heldag av kunskapsutbyte och affärsdialoger. Efter tidigare framgångsrika Business Days och det fortsatta genomförandet av det bilaterala innovationsavtalet sattes årets fokus på svensk-tyskt samarbete för ett konkurrenskraftigt Europa. Detta med anledning av världsläget samt Sveriges prioritet kring frågan under EU-ordförandeskapet första halvåret 2023. Vidare ämnade projektet att bidra positivt till FN:s mål för hållbar utveckling 9, 13 och 17 för att främja innovation, vidta åtgärder mot klimatförändringar och stärka partnerskap och handel mellan olika intressenter. Aktiviteten bestod av ett "Executive Roundtable - Accelerating the Green Transition in the mist of an Energy Crisis" med 11 deltagande företrädare samt ett hybridevent med 15 talare på temat "German collaboration for a competitive Europe", med nära 100 deltagare fysiskt på plats vid ambassaden och med en global publik då det även var en del i Cop27-programmet.

Aktivitet	Deltagande företag	Bidrag till svensk export
<b>AMERICAS</b>		
Medverkan i US Nordic AMPlify	2 SME	Ett flerårigt nordiskt program som öppnar upp och påskyndar vägen in för svenska företag på USAs hälsomarknad med många aktörer involverade.
Bifrost Summit, Silicon Valley	14 Svenska /40 nordiska SME, 200 deltagare	Syftar till att göra ekosystemet i Silicon Valley – dess entreprenörer, talanger och kapital – tillgängligt för nordisk-baltiska scale ups för att kunna växa på en global marknad
Vision Zero Digital Academy in Brazil 2020-2022	2 storbolag	Positionera svenska trafiksäkerhetslösningar på den brasilianska marknaden tillsammans med svensk expertis och flertalet organisationer och medverkare.
WebSummit Portugal	5 SME	Positionera svenska fintech-lösningar för Brasilianska banker i Lissabon inför Websummit i Rio 2023.
<b>APAC</b>		
India Sweden Healthcare Innovation Centre	1 storbolag, 2 SME	För 3e året i rad främja innovationssamarbeten och svenska affärsmöjligheter inom hälsa genom utlysningar, utbildning av talang samt demonstrationer.
GamesCom Asia	2 SME, 1 organisation	Positionera svensk spelindustri på världens främsta spelmässa som för första gången arrangerades i Asien, Singapore.
S-Beauty Asia - Hong Kong and Korea	8 SME	Positionering av svenska varumärken på två nyckelmarknader i Asien, Hongkong och Korea, genom lokala pop-up events i butiker samt företagsmatchningar.

Sweden Indonesia Sustainability Partnership (SISP)	8 storbolag, 8 SME, 3 NGO	SISP-plattformen etablerades 2020 i syfte att främja bilateral samverkan och affärsmöjligheter inom miljöområdet i Indonesien.
Pioneer The Possible - China	12 storbolag	En plattform med syftet att stötta svenska företag i Kina att nå sina CO2-mål, och främja svenska hållbara lösningar till den kinesiska marknaden.
<b>EMEA</b>		
The Connector Food and AgTech Maj	26 SME, 8 storbolag, 8 NGO, 7 akademi	Plattform för att positionera svenska mat- och jordbruksföretag mot det israeliska ekosystemet av innovativa bolag och aktörer samt facilitera affärssamarbeten genom matchmaking (78 möten).
The Connector Food and AgTech September	30 SME, 4 storbolag, 3 akademi	Plattform för att positionera svenska mat- och jordbruksföretag mot det israeliska ekosystemet av innovativa bolag och aktörer samt facilitera affärssamarbeten genom matchmaking (65 möten).
The Connector Israel Industry 4.0	33 SME, 4 storbolag, 8 akademi	Plattform för att positionera svenska företag inom industri 4.0 och cybersäkerhet.
WebSummit Lissabon	10 SME, 1 inkubator, 3 regioner	Ihop med Team Sweden främja start ups och tech bolag, företags-inkubatorer samt regioner på en av världens främsta mässor med 70 000 besökare.

Tabell 12. Exempel på Riktade främjaraktiviteter 2022

### Högnivådelegationer

Som del i *Riktat exportfrämjande* organiserar och medverkar Business Sweden i såväl utgående som inkommande delegationer med deltagande av svenska företag. Under året genomfördes sammantaget 5 (19) högnivådelegationer. Nedan redogörs för dessa.

#### Norska kronprinsparet till Stockholm och Göteborg

Den 2-4 maj besökte norska kronprinsparet Stockholm och Göteborg. Kronprinsparet åtföljdes av Norges näringsminister Jan Christian Vestre och en rekordstor delegation bestående av cirka 300 representanter från det norska näringslivet. Besöket hade fokus på hur Sverige och Norge kan stärka handeln, samt hur Sverige och Norge kan samarbeta för att driva på den gröna omställningen. I samband med besöket gjordes ett gemensamt uttalande där det betonades avsikten att stärka det svensk-norska handels- och näringslivssamarbetet med särskilt fokus på den gröna omställningen. Att stärka Sveriges och Norges bilaterala samarbete inom handel och den gröna omställningen är viktigt för att skapa långsiktiga och trygga förutsättningar för näringslivet och för att locka utländska investeringar till våra båda länder.

#### Statsbesök från Finland

Den 17-18 maj besökte Finlands president Sauli Niinistö Sverige på inbjudan av H.M. Konungen. Presidenten åtföljdes av en delegation med representanter för regering och näringsliv. Syftet med besöket var att bekräfta de goda relationerna samt att lyfta fram de omfattande samarbeten som pågår och som kan utvecklas ytterligare. Det gäller bland annat inom krisberedskap och civilt försvar, samarbetet mellan våra försvarsmakter, samt mellan företag som arbetar med innovation och grön omställning. Omstarten efter pandemin kom också att uppmärksammas i samband med besöket. Business Sweden anordnade tillsammans med Svenskt Näringsliv ett rundabordssamtal om grön omställning under ledning av Finlands och Sveriges näringsministrar där ett 20-tal företrädare från finskt och svenskt näringsliv deltog. Temat för samtalet var de båda ländernas samarbete kring den gröna omställningen: *How can Finland and Sweden co-innovate and scale up solutions to accelerate the green transition?*

#### Statsbesök från Nederländerna

Den 11-13 oktober avlades ett inkommande statsbesök till Sverige av Nederländernas kungapar, DD.MM. Konung Willem-Alexander och Drottning Máxima, på inbjudan av H.M. Konungen. Syftet med statsbesöket var att befästa och främja de långvariga och mycket goda förbindelserna mellan Sverige och Nederländerna. Länderna arbetar tillsammans för att göra Europa grönare, mer motståndskraftigt och ekonomiskt starkare. Statsbesöket fokuserade på frågor om grön innovation, inklusive energiomställning och livsvetenskap,

samt maritima relationer och jämställdhet. Besöket varade i tre dagar och ägde rum i Stockholm och Göteborg. Business Sweden arrangerade ett rundabordsamtal i Stockholm. Syftet med rundabordsamtalet var att samla branschledare för att diskutera hur man bygger ett hållbart, motståndskraftigt och ekonomiskt starkare Europa, med fokus på den gröna omställningen, skiftande leveranskedjor och möjligheter till stärkt samarbete. I rundabordsamtalet deltog 24 regeringsföreträdare och representanter från nederländska och svenska näringslivsorganisationer och företag såsom Atlas Copco, SEB, Damen, Port of Rotterdam, Signify, VDL, Elekta, NXP, Philips, Ericsson bland andra. Under besöket kom ett samförståndsavtal att undertecknas mellan Rotterdams hamn och Göteborgs hamn som fokuserar på digital utveckling, eldrivna tankfartyg och etablering av en grön korridor för metanolbränsle. Konceptet med gröna korridorer – vägar för hållbara transporter – etablerades i Clydebank-deklarationen vid COP26 i Glasgow som undertecknades av både Sverige och Nederländerna.

### **Statsbesök till Jordanien, Amman**

Den 15-17 november avlade kungaparet ett statsbesök till Jordanien på inbjudan av H.M. Kung Abdullah II. Regeringen representerades av utrikesminister Tobias Billström och statssekreterare Diana Janse, Utrikesdepartementet. Ett 20-tal svenska företag och organisationer deltog i näringslivsdelegationen. Syftet med statsbesöket var att befästa och fördjupa de vänskapliga banden mellan Sverige och Jordanien, ge möjlighet till fördjupad dialog i frågor som rörde multilateralt samarbete och situationen i regionen. Utökade näringslivskontakter, med fokus på handel, investeringar och ekonomiskt samarbete, kvinnors och ungas deltagande i arbetslivet samt flyktingsituationen i Jordanien var andra frågor som kom att beröras under besöket. De större aktörerna Ericsson, ABB och Ikea hade alla representanter i näringslivsdelegationen.

### **Besök till Kenya, Nairobi med Kronprinsessan Victoria av Sverige och Kronprins Haakon av Norge**

Den 22-24 november besökte kronprinsessan Victoria och Norges kronprins Haakon tillsammans med ett 30-tal svenska storbolag Kenya för att främja svenskt-norskt näringsliv i landet. Vid besöket deltog även Sveriges bistånds- och utrikeshandelsminister, statsrådet Johan Forssell. Programmet startade med ett affärsforum för 200 gäster i Nairobi. Besöket arrangerades gemensamt av Business Sweden, Sveriges ambassad, Norges ambassad och Innovasjon Norge. Syftet var att påskynda nordisk-kenyanska partnerskap kring kollektivtrafik och transportsäkerhet, digitala affärsmodeller, förnybar energi och livsmedels-säkerhet. Det officiella besöket gav möjlighet att visa upp hur innovativa aktörer från Sverige och Norge kan samarbeta med kenyanska partners för att påskynda den gröna omställningen och digitaliseringsagendan. Ett affärsforum arrangerades av Business Sweden där både privata och offentliga aktörer fick möjlighet att utbyta erfarenhet och kunskap samt stärka relationerna mellan länderna. Utöver öppningsanföranden och huvudtal hölls fyra parallella rundabords-sessioner med kenyanska intressenter. Scania, Ericsson, Norrsken22, Spotify och SAAB var några av de svenska deltagarna. Pre-partnerskapsavtal undertecknades mellan EnrouteQ och NTSA, Kenyas nationella transport- och säkerhetsmyndighet, och mellan Safari.com och 2online. Sverige och Kenya ser en stor potential att utöka samarbetet inom området handel och investeringar med fokus på miljö och klimat, teknologi inom hälsosektorn, transport och grön omställning. Som ett stöd i att förverkliga denna potential har Sverige och Kenya nyligen ingått ett samförståndsavtal på området handel och investeringar. I samband med besöket invigde även Business Sweden och Innovasjon Norge ett nytt gemensamt kontor i Nairobi.

### **Högnivåmöten under Join Sweden Summit**

Join Sweden Summit i form av ett fysiskt högnivåmöte i juni 2022 och en digital sändning med tillhörande kommunikation under helåret utgör en av Sveriges största satsningar för att positionera Sverige och svenska styrkeområden. Se 3:1 för mer information.

## Business Climate Survey

Business Sweden genomför årligen i samarbete med handelskamrar och ambassader i utlandet affärsklimatstudien *Business Climate Survey* på drygt 20 marknader. Studierna ger en inblick i svenska företags syn på de lokala affärsförhållandena, hinder och utmaningar samt framgångsfaktorer. Sedan 2020 görs även en Global Business Climate Survey som ger en samlad bild av det globala affärsklimatet samt likheter och skillnader mellan olika regioner och marknader. Resultaten presenteras för svenska företag både i utlandet och i Sverige. Business Sweden anordnade i samarbete med Swedish Chambers International (SCI) och Stockholms handelskammare ett större event i Stockholm den 31 augusti där resultaten för Global Business Climate Survey 2022 presenterades. Eventet livesändes och sammantaget deltog 120 deltagare på det fysiska eventet och ytterligare 700 registrerade deltagare digitalt.

## LÅNGSIKTIGT STRATEGISKT EXPORTFRÄMJANDE

De fyra uppdragen *High Potential Opportunities (HPO)*, *EPC-programmet (EPC)*, *Strategic Project Opportunities (SPO)* och *Internationellt upphandlade affärer (IUAFF)* utgör tillsammans ett exportfrämjande program för långsiktiga och strategiska insatser mot stora affärsmöjligheter. Insatser genomförs i olika faser av affären och mot olika finansiärer och upphandlare i tätt samarbete med aktörerna inom Team Sweden. En arbetsgrupp bestående av Business Sweden, EKN, SEK och Swedfund möts månatligen för att diskutera pågående projekt och delge varandra information om nya potentiella affärer samt för att diskutera hur gruppen med gemensamma krafter bäst kan främja dessa projekt.

De deltagande bolagen i programmen skrev under 2022 avtal om affärer till ett värde av 12 (17) miljarder kronor, varav 5,3 (7,8) miljarder kronor i värde som tillföll svenska bolag. Sedan starten 2016 har svenska bolag totalt vunnit affärer värda runt 82 (70) miljarder kronor, varav 33 (28) miljarder kronor i värde som tillfallit svenska bolag inom programmen. Affärsvolymen föll tillbaka under 2022 vilket sannolikt till stor del beror på inbromsningen av nya infrastrukturprojekt globalt under pandemin. Under 2022 har betydande stimulanspaket initierats både på EU-nivå och globalt; när dessa materialiseras bl.a. i form av större infrastruktursatsningar antas nya affärsmöjligheter för svenska bolag att uppstå.

Sammantaget under 2022 drevs 59 (60) strategiska affärer, var av 27 (27) SPO, 21 (20) HPO och 11 (13) IUAFF projekt med sammantaget deltagande av ca 400 företag. Totalt motsvarar affärspotentialen för de svenska företagen över 200 miljarder kronor i dessa projekt, där den totala affärsvolymen är betydligt större. Nedan anges respektive insats resultat från 2022.

### High Potential Opportunities (HPO)

*High Potential Opportunities* är ett efterfrågedrivet, affärsnära främjandeprogram som syftar till att hjälpa svenska företag i deras största exportaffärer, där offentligt stöd genom koordinerade Team Sweden-insatser kan spela en avgörande roll. Business Swedens uppdrag består i att dels identifiera strategiska affärer med svenskt intresse, dels projektleda långsiktigt inriktade insatser för att främja svenska företags möjligheter att vinna dessa affärer.

Sammanlagt drevs 21 (20) projekt inom stora affärer under 2022 i vilka Business Sweden tog en projektledarroll för Team Sweden med målet att hjälpa svenska företag att vinna upphandlingar. Dessa projekt har ett uppskattat totalt värde för svenska företag om ca 100 miljarder kronor. Av de prioriterade projekten återfinns merparten fortsatt på tillväxtmarknader. Under 2022 vann svenska bolag HPO-affärer till ett värde av ca 3,4 (10,0) miljarder kronor, varav runt 2,7 (5,2) miljarder kronor i värde som tillfallit svenska bolag.

### EPC - Programmet

Satsningen mot utländska totalentreprenörer, s.k. EPC-företag (Engineering, Procurement, Construction), fortsatte under året tillsammans med EKN och SEK. Överlag finns en brist på svenska företag som kan ta EPC-rollen internationellt, samtidigt som utländska EPC-företag och internationella banker har visat ett ökat intresse för att samarbeta med svenska

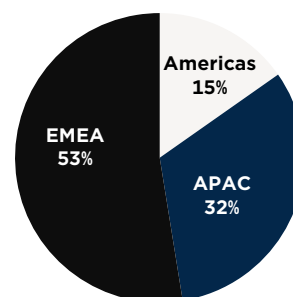


Bild 11. Fördelning Långsiktiga och strategiska insatser per region 2022

leverantörer och med Team Sweden. Business Sweden projektleder insatsen i syfte att öka svenska företags chanser att bli leverantörer i stora infrastrukturprojekt där internationella EPC-företag ansvarar för upphandlingen. Under 2022 vann svenska bolag affärer till ett värde av 7,7 (5,6) miljarder kronor, varav runt 2,0 (1,1) miljarder kronor i värde som tillfallit svenska bolag. Ett stort antal bolag har deltagit i aktiviteter i EPC-programmet. I de projekt som avslutats framgångsrikt återfinns ett femtiotal svenska företag varav merparten är små och medelstora bolag.

#### Strategic Project Opportunities (SPO)

*Strategic Project Opportunities (SPO)* är ett uppdrag där Business Sweden ansöker om delfinansiering hos Utrikesdepartementet för sektorspecifika insatser. Insatserna syftar till att underlätta för svenska företag att medverka i anslutning till större offentliga upphandlingar och att skapa förutsättningar för olika industrikuster att presentera systemexportlösningar i en gemensam svensk ansats på nya marknader. Dessa insatser syftar till att främja affärer som ligger i tidigare fas än HPO-projekten, oftast redan innan beslut om upphandling har fattats. Tonvikten i Team Swedens insatser ligger vid att i ett tidigt skede visa på fördelarna med att välja svenska lösningar utifrån bl.a. hållbarhetsperspektiv, lägre livscykelkostnader och konkurrenskraftig finansiering.

Under 2022 beslutades om delfinansiering från Utrikesdepartementet av 27 (27) exportfrämjande SPO-insatser till ett belopp av 9 (9) miljoner kronor. Därutöver samfinansierade Business Sweden insatser inom ramen för det *Riktade främjandet* med 3,5 (3,5) miljoner kronor. Under 2022 vann svenska bolag SPO-affärer till ett värde av 0,5 (1,8) miljarder kronor, varav runt 0,5 (1,5) miljarder kronor i värde som tillfallit svenska bolag. En särskild uppföljning av SPO-projekten görs i mars varje år och resultaten redovisas i en egen rapport till Utrikesdepartementet.

#### Internationellt Upphandlade Affärer (IUAFF)

Marknaden för varor, tjänster och investeringar i utvecklingsländer är omfattande. Finansieringen av leveranser och projekt sker i stor utsträckning via multilaterala utvecklingsorganisationer (MDB) såsom FN, Världsbanken, Afrikanska utvecklingsbanken och Europeiska banken för återuppbyggnad och utveckling. Varje år finansieras upphandlingar och projekt för närmare 1 000 miljarder kronor av dessa institutioner. Svenska företag har kompetens och lösningar som matchar efterfrågan i många av dessa upphandlingar och projekt. Trots detta är medverkan av svenska företag i dessa upphandlingar låg. Här antas en potential till affärsmöjligheter för svenska företag finnas inom de flesta branscher, men också stora utmaningar i att förstå, bevaka och anpassa erbjudanden till de krav och processer som styr dessa institutioners beslut.

Ett viktigt mål är fortsatt att identifiera och kvalificera större MDB-finansierade affärsmöjligheter som kan drivas vidare inom ramen för Team Sweden samarbetet, exempelvis som HPO- eller SPO-projekt. Under 2022 drevs ett tiotal strategiska projekt med ursprung i affärsområde IUAFF.

Antalet svenska företag som är registrerade i FNs leverantördatabas fortsätter att öka. I december 2022 fanns 1 060 (980) företag registrerade vilket motsvarar en ökning med 8%. FNs upphandling av svenska produkter och tjänster ökade dramatiskt från 2020 till 2021, nästan tiofalt till ca 451 miljoner dollar från ca 46 miljoner dollar 2020 (siffror för 2022 är ännu ej tillgängliga). Den stora ökningen beror såvitt Business Sweden erfar framför allt på svenska kontrakt avseende Covidvaccin till UNICEF och Pan-American Health Organization (PAHO).

#### FRÄMJANDE AV EXPORT AV LIVSMEDEL

Som en förstärkning till satsningen på ökad svensk livsmedellexport, via livsmedelsuppdraget "Try Swedish", erhöll Business Sweden en engångsförstärkning om 5 miljoner kronor i ändringsbudgeten 2019. Insatser och resultat från denna engångssatsning återfinns i rapporteringen av "Try Swedish" till Landsbygds- och infrastrukturdepartementet.

## 2:5 RESULTATUPPFÖLJNING AV DEN EXPORTFRÄMJANDE VERKSAMHETEN

Business Sweden ska redovisa aktiviteter och resultat inom det statliga årsuppdraget såväl i sin helhet som uppdelat på de olika verksamhetsområdena (exportfrämjande inkl. delområden respektive investeringsfrämjande). Där så är möjligt ska redovisningen även innehålla effekter.

Företagens övergripande uppfattning om Business Sweden ska redovisas i ett nöjd-kund-index (NKI) på aggregerad basis och uppdelat på dess olika tjänster och aktiviteter inom respektive verksamhetsområde och där så är möjligt nedbrutet på delområden. En uppdelning av NKI bör även göras på företagsstorlek.

(Riktlinjer för Business Swedens statliga uppdrag 2022)

### METOD FÖR RESULTAT- OCH EFFEKTUPPFÖLJNING AV EXPORT- OCH INVESTERINGSFRÄMJANDE

Business Sweden genomför löpande mätningar och uppföljningar av kundnöjdhet och affärsnytta av tjänster och aktiviteter inom det statliga uppdraget. I linje med föregående års arbete och i samklang med riktlinjebrevet fortsatte Business Sweden under 2022 med insatserna för att utveckla resultat- och effektuppföljning av det statliga uppdraget. Utvecklingsarbetet genomförs i en nära dialog med Utrikesdepartementet och drivs i samarbete med en extern partner<sup>2</sup>.

Att utveckla resultat- och effektuppföljningen från genomförda främjarinsatser är ett viktig led i Business Swedens strategiska arbete med att lära av genomförda insatser och för att utveckla tjänsteerbjudandena utifrån dessa erfarenheter. En utvecklad uppföljning och återrapportering av främjandets resultat, och där så är möjligt även effekter, möjliggör även för regeringen att bedöma Business Swedens insatser för att öka svensk export och utländska investeringar i Sverige, liksom bidragen till den svenska konkurrenskraften, sysselsättningen och hållbara tillväxten.

Under 2022 genomfördes som tidigare år en uppföljning av resultat- och effektuppföljning av *Småföretagsprogrammet*. Arbetet med att ta fram en metodik för att utvärdera det *Riktade exportfrämjandet* påbörjas under 2023 och den metod som utvecklades för uppföljning av de strategiska affärerna har justerats ytterligare och använts för att utvärdera årets projekt. För *Investeringsfrämjandet* har en effektutvärdering gjorts för Business Swedens investeringsfrämjande insatser, avseende 2014-2020, se avsnitt 3:2 Resultatuppföljning av den investeringsfrämjande verksamheten.

Den modell för resultat- och effektuppföljning av det statliga uppdraget som tillämpas utgår från Tillväxtanalys rekommendationer om resultatkedja: insatser (aktiviteter), internationaliseringsförmåga (resultat), internationalisering (direkta effekter), och samhälls-ekonomiska effekter (indirekta effekter).

Resultat och effekter mäts både via enkäter och via statistiska analyser. De resultat och effekter som mäts via enkäter blir en självskattning från företag som tagit del av Business Swedens tjänst/aktivitet och vilken effekt eller resultat de anser att tjänsten/aktiviteten har levererat. De effektmätningar som genomförs genom statistisk analys baseras på registerdata. En metod som rekommenderas av Tillväxtanalys är kontrafaktisk registerdataanalys för identifiering av effekter av exportfrämjande på företagsnivå, där deltagare jämförs med en kontrollgrupp av liknande företag. Business Sweden har använt denna metod sedan 2017 för effektuppföljning av insatserna inom *Småföretagsprogrammet*. För effektmätning av verksamhet där en lämplig kontrollgrupp inte går att identifiera används andra mät- och utvärderingsmetoder.

Modeller och definitioner i nationalekonomisk litteratur ligger till grund för beräkningen av den samhälls-ekonomiska effekten. De direkta effekterna är effekterna som uppstår av den ökade ekonomiska verksamheten i de studerade företagen och de indirekta effekterna

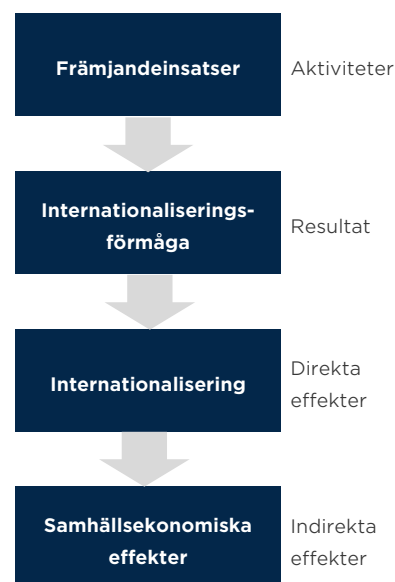


Bild 12. Resultatkedja med utfallsnivåer.

<sup>2</sup> DAMVAD Analytics, från 1 jan 2023 Amsterdam Data Collective



är spridningseffekterna som uppstår i andra företag och delar av samhället som ett resultat av den ökade aktiviteten i de studerade företagen. Beräkningar av samhällsekonomiska värden baseras på SCBs nationalräkenskaper och input/output-tabeller<sup>3</sup>, där värden som skapas inom företagen beräknas samt även identifierade spridningseffekter till andra delar av samhällsekonomin.

## RESULTAT 2022

Resultaten redovisas inom två områden, kundnöjdhet och effekt. De svar som redovisas är baserade på data som inkommit under 2022. Ett enkätsvar som redovisas motsvarar ett enskilt företags deltagande i en aktivitet.

### Kundnöjdhet (NKI)

Kundnöjdheten för Business Swedens tjänster mäts via två frågor som vägs samman till ett index, ett Nöjd Kund Index (NKI). För att nå höga NKI-värden är det nödvändigt att grundligt förstå kundens behov, hantera förväntningar och möta kundens förväntade resultat. Business Sweden har tydligt uttalade processer för hur arbetet mot kund ska ske för att säkerställa att en kundupplevelse i världsklass kan levereras. Kort beskrivet handlar processerna om att vara tydlig mot kund redan från start och därmed fånga in och förstå kundens förväntningar i ett mycket tidigt skede. Kvittot på att leveransen mött förväntningarna fås genom att utvärdera varje projekt/aktivitet genom en utvärderande kundenkät. Det är genom dessa enkäter som underlaget för Business Swedens kundnöjdhetsmått samlas in.

### Förändringar under året

Under året har mätvärdena varit stabila. Inga metodförändringar har genomförts vilket innebär att resultaten är jämförbara med 2021 och 2020. En förändring som skett mot föregående år är en lägre enkätfrekvens för kontorstjänsterna (BI&O) inom den privata konsultverksamheten, vilket har påverkat svarsvolymen totalt. Detta påverkar dock inte resultatet i stort.

### Utfall NKI 2022

Business Swedens NKI för hela den exportfrämjande verksamheten under 2022 är 87 (86). Det är ett högt NKI-värde och det har dessutom ökat jämfört med föregående år. Nedan redovisas kundnöjdhet för Business Sweden på aggregerad nivå liksom på olika delområden inom det statliga uppdraget, Livsmedelsuppdraget samt privat finansierade tjänster.

	DELOMRÅDE (antal svar i parentes)	NKI 2022	NKI 2021
	Exportinformation (348)	91	89
	Småföretagsprogrammet totalt (163)	86	85
	Exportrådgivning (77)	83	82
<b>Statliga tjänster</b>	Export Project (71)	87	85
	Catalyst (10)	93	88
	SME Delegations (5)	90	-
	Riktat exportfrämjande - Seminarier, events och delegationer (49)	85	78
	Livsmedelsprogrammet Try Swedish (25)	74	78
<b>Privata tjänster</b>	Marknadsprissatta konsulttjänster (194)	87	85
	Avgiftsbelagd utbildning & rådgivning (97)	89	86
	Business Incubation & Operations (74)	85	84
	<b>Totalt NKI resultat (976)</b>	<b>87</b>	<b>86</b>
	NKI Småbolag (163)	86	85

Tabell 14. Business Swedens NKI för olika delområden 2022

<sup>3</sup> Modellen baseras på SCBs nationalräkenskaper och input/output-tabeller. Dessa tabeller visar hur output (produktion) i en viss sektor används som input (insatsvara) i en annan sektor. Således är det möjligt att identifiera interrelationer mellan samtliga sektorer i Sverige.

## UPPFÖLJNINGAR 2022

Enkätuppföljningar	Antal enkäter
Statliga tjänster	611
Privata tjänster	365
<b>Totalt enkäter</b>	<b>976</b>

### Statistiska analyser

Effektmetning SME	3 841 företag
Effektmetning Strategiska	7 projekt
Effektmetning Invest	118 investeringar

Tabell 13. Projektuppföljning 2022

\*Strategic Project Opportunities (SPO) följs upp av Utrikesdepartementet, inkluderar ej NKI mätningar.

**Business Swedens kundnöjdhetsindex (NKI)** – baseras på två frågor som ställs på femgradiga skalor. Svaret från dessa två frågor vägs sedan samman till ett totalt kundnöjdhetsindex som går från 0-100.

### Nöjdhet

"Vad är ditt helhetsomdöme av tjänsten levererad av Business Sweden?"  
(1 = mycket dåligt / 5 = mycket bra)  
"What is your overall impression of the service delivered by Business Sweden?"  
(1 = poor / 5 = excellent)

### Förväntningar

"I vilken utsträckning motsvarade värdet levererat av Business Sweden dina förväntningar?"  
(1 = inte alls / 5 = i mycket stor utsträckning)  
"To what extent did the value delivered by Business Sweden meet your expectations?"  
(1 = not at all / 5 = to a great extent)

Samtliga respondenter erbjuds möjligheten att utföra utvärderingen på svenska eller engelska.

(1) *Småföretagsprogrammet – Exportrådgivning* (tidigare *Regional exportrådgivning*) NKI går upp en punkt i jämförelse med 2021, från 82 till 83 för 2022. Antalet svar har ökat från 26 till 77 vilket är en väsentlig ökning. Kommentarer som ges handlar exempelvis om värdefulla verktyg, metoder och tillvägagångssätt liksom bra och engagerad personal, pedagogiskt och professionellt bemötande, uppskattade workshops med bolag i andra branscher och tillgång till Business Swedens nätverk med andra aktörer.

(2) *Småföretagsprogrammet – Export Project* (tidigare *Utland*) NKI ökar 2 punkter, från 85 för 2021 till 87 för 2022. I de öppna kommentarerna är det övervägande fokus på väl genomförda projekt och professionalism hos projektledarna.

(3) *Småföretagsprogrammet – Catalyst* är fortsatt en mycket uppskattad tjänst där NKI nivåerna ligger högt och har ökat med 5 punkter till 93 från 2021 års värde 88. 2021 sågs dock en nedgång från 2020 vilket sannolikt var en effekt av vissa förändringar i leverans och den pandemi vi befann oss i. Det är fortsatt få svar (10 av totalt 30 genomförda projekt) och något som Business Sweden ska se över hur det kan utvecklas till en högre svarsfrekvens under 2023. I de öppna kommentarerna lyfts bra samarbeten och lyckade projekt.

(4) *Småföretagsprogrammet – SME Delegations* är en ny tjänst som inrättades under 2022 och som börjades mätas från augusti. Antal svar inkomna för året är därmed få, fem stycken totalt. NKI för denna tjänst blev 90 under 2022.

(5) *Riktat exportfrämjande – seminarier, events och delegationer* har hämtat upp tappet från pandemiåret 2021 och vi ser en uppgång i NKI från 78 till 85, en nivå denna tjänst befann sig på före pandemin.

(6) *Livsmedelsprogrammet – Try Swedish* ser en svag nedgång i NKI från 78 till 74. Låg kundnöjdhet för mässan Food & Hotel Asia i Singapore (47) och Nordic US Food Summit (46) drar ner resultatet.

(7) *Avgiftsbelagd utbildning & rådgivning* ökar kundnöjdheten för andra året i rad och är nu tillbaka på samma nivå som vid 2019. Fler svar har inkommit än mot föregående år och NKI nivåerna ligger högt 2022 (89). Positiva kommentarer som lyfts är de kompetenta kursledarna och bra upplägg med mindre grupper.

## Effekter – resultat via enkäter

Business Sweden analyserar och redovisar verksamhetens resultat utifrån ett antal resultatindikatorer.

Efter genomförd insats får deltagande företag en enkät med ett antal frågor, bl.a.:

- företagens egen bedömning om insatsen kommer att leda till nya exportaffärer,
- företagens egen bedömning efter genomförd insats om den helt eller delvis bidragit till nya exportaffärer,
- företagens egen bedömning efter genomförd insats om den bidragit till nya eller förstärkta affärskontakter, <sup>4</sup>

De tjänster som Business Sweden levererar har inte alltid nya affärer som ett kortsiktigt fokus. Affärer tar tid att skapa. Ofta tar det månader eller år mellan den första kontakten till den genomförda affären. Effekttuppföljningen utgår ifrån företagens uppskattning av uppnådda effekter. Dessutom uppskattar företagen den förväntade effekten projektet/aktiviteten kommer att innebära för dem.

<sup>4</sup> Gäller endast *Riktat exportfrämjande*

## Förväntar sig affärer

Aktiviteterna inom *Riktat exportfrämjande* har hämtat igen nedgången från föregående år och hela 80 (47) % av företagen som svarat på enkätfrågan anser att den genomförda aktiviteten kommer att hjälpa dem att generera nya affärer. Inom *Småföretagsprogrammet* ses en nedgång jämfört med föregående år, där 71 (79) % av deltagande företag instämmer i att den genomförda aktiviteten förväntas generera nya affärer. Business Sweden bedömer att denna nedgång beror på världsläget med fortsatta pandemieffekter och en ökad osäkerhet bland de små och medelstora företagen. Business Sweden har av den anledningen exempelvis haft utmaningar i att attrahera utländska företag att komma och träffa de svenska företag som besöker en marknad för ett visst event.

## Nya affärskontakter inom det Riktade exportfrämjandet

Business Swedens verksamhet syftar bl.a. till att hjälpa svenska företag med relevanta affärskontakter. 73 (49) % av företagen som tagit del av insatser inom *Riktat exportfrämjande* uppger att de instämmer i att ha etablerat nya affärskontakter och/eller förstärkt befintliga affärsrelationer i samband med deltagande i seminarier, events eller delegationer. Under 2022 har fler fysiska aktiviteter genomförts vilket har bidragit till att nya affärskontakter kunnat etableras och befintliga förstärkas. I de öppna kommentarerna nämns att företagen gärna ser fler fysiska aktiviteter framöver.

## Genomförda affärer

Utöver de två tidigare redovisade frågorna om förväntad effekt skickas en kompletterande fråga till deltagande företag några månader efter att projektet avslutats. Denna fråga syftar till att fånga upp hur det faktiska utfallet blev. Den förväntade effekten på nya affärer kan initialt ha varit stark, men det är först efter ett par månader kunderna kan besvara om det faktiskt blev affärer.

Årets resultat visar att andelen genomförda affärer efter aktiviteten är på en fortsatt lägre nivå än före pandemin. Det gäller för både *Riktat exportfrämjande* och *Småföretagsprogrammet*. Inom *Riktat exportfrämjande* anger 18 (23) % att de gjort affärer tack vare aktiviteten, och för *Småföretagsprogrammet* är siffran 24 (32) %. I de öppna kommentarerna kopplade till frågan nämns att aktiviteterna i sig varit bra, men att man önskar mer säljfokuserade insatser, bättre kvalitetssäkring av deltagande företag i aktiviteterna samt att man bör involvera fler nyckelpersoner såsom beslutsfattare. Den svagare kopplingen mellan genomförd främjaraktivitet och faktisk affär indikerar samtidigt att det råder stor osäkerhet i världsmarknaden och att det får sin tydliga avsättning i företagens uppfattning i denna enkätfråga.

## RESULTAT AV LÅNGSIKTIGA OCH STRATEGISKA INSATSER MOT STORA AFFÄRSMÖJLIGHETER

Fyra satsningar görs inom långsiktiga och strategiska insatser mot stora affärsmöjligheter. Dessa satsningar är: *Strategic Project Opportunities (SPO)*, *High Potential Opportunities (HPO)*, *EPC-programmet* (Satsning mot utländska totalentreprenörer) och *Internationellt upphandlade affärer (IUAFF)*. Sedan starten 2016 har svenska bolag totalt vunnit affärer värda runt 82 (70) miljarder kronor, varav 33 (28) miljarder kronor i värde som tillfallit svenska bolag inom programmen.

De deltagande bolagen i programmen skrev 2022 kontrakt för affärer till ett värde av ca 12 (17) miljarder kronor, varav 5,3 (7,8) miljarder kronor i värde för svenska bolag. Att affärsvolymen föll tillbaka under 2022 beror sannolikt till stor del på inbromsningen av nya infrastrukturprojekt globalt under pandemin. Under 2022 har betydande stimulanspaket

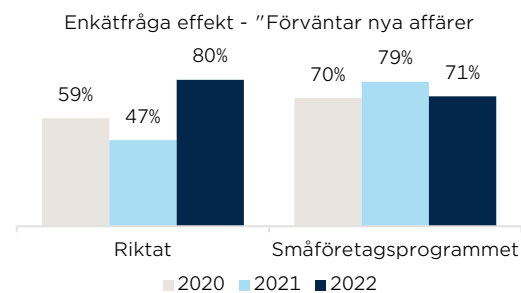


Bild 13. Andel företag som svarat 4-5 på en 5-gradig instämmande skala på påståendet: "Vi förväntar oss att denna aktivitet kommer hjälpa oss att generera nya affärer." 49 svarande för *Riktat exportfrämjande* och 129 svar för *Småföretagsprogrammets Export Project* och *Try Swedish*.

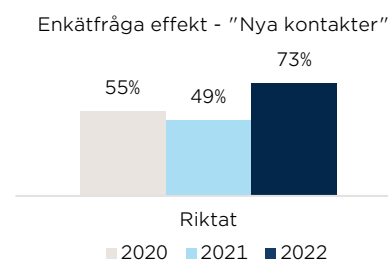


Bild 14. Andel företag som svarat 4-5 på en 5-gradig instämmande skala på påståendet: "Som ett resultat av aktiviteten har vi etablerat nya affärskontakter och/eller förstärkt befintliga affärsrelationer." 48 svarande för *Riktat exportfrämjande*.

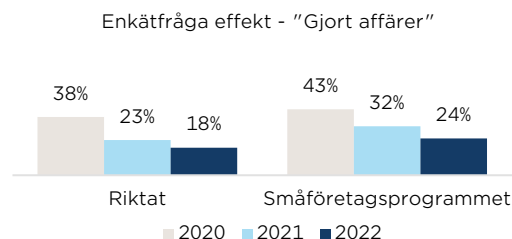


Bild 15. Andel företag som svarat 4-5 på en 5-gradig instämmande skala på påståendet: "Vi har gjort affärer, helt eller delvis, tack vare aktiviteten vi genomförde." 22 svarande för *Riktat exportfrämjande* och 21 svar för *Småföretagsprogrammets Export Project* och *Try Swedish*.

både på EU-nivå och globalt aviserats; när dessa materialiseras bl.a. i form av större infrastruktursatsningar förväntas affärsmöjligheter för svenska bolag att uppstå.

Totalt drevs 59 (60) projekt under 2022 inom ramen för dessa uppdrag med affärspotential för svenska företag på över 200 miljarder kronor där den totala affärsvolymen är betydligt större. Läs mer om långsiktiga och strategiska insatser mot stora affärsmöjligheter i kap 2:4 *Riktat exportfrämjande*.

## EFFEKTMÄTNING AV SMÅFÖRETAGSPROGRAMMET

Business Sweden har med hjälp av en extern aktör<sup>5</sup> under året genomfört en uppföljning av tidigare års kontrafaktiska studie av effekterna inom de exportfrämjande insatserna inom ramen för *Småföretagsprogrammet*. Effektstudien baseras på en registerdataanalys och avser perioden 2011-2020 där 3 841 (3 707) företag ingick. Syftet med uppföljningen var att kartlägga vilka typer av företag som tar del av insatserna samt att följa företagens utveckling över tid (se nedan). För att identifiera hur insatserna påverkar företagen har också en jämförelse gjorts med en kontrollgrupp bestående av tvillingföretag med liknande egenskaper, men som inte deltagit i någon av *Småföretagsprogrammets* insatser.

Resultaten från 2022 års effektstudie visar att ett deltagande i *Småföretagsprogrammet* skapar tydliga värden för företagen. I jämförelse med kontrollgruppen hade de företag som deltagit i programmet ökat sina omsättningsnivåer med i genomsnitt 27 % tre år efter deltagandet. Dessutom hade antalet anställda ökat med i genomsnitt 6 %. Hos företag med tidigare erfarenhet av exportverksamhet hade exportomsättningen ökat med 31 % mer än kontrollgruppen tre år efter deltagandet. Hos företag utan tidigare erfarenhet av exportverksamhet ökar sannolikheten att företaget i fråga bedriver exportverksamhet med 18 % tre år efter deltagandet. Utöver denna ökade ekonomiska aktivitet är överlevnadsgraden 9 % högre bland deltagarföretagen jämfört med kontrollgruppen.

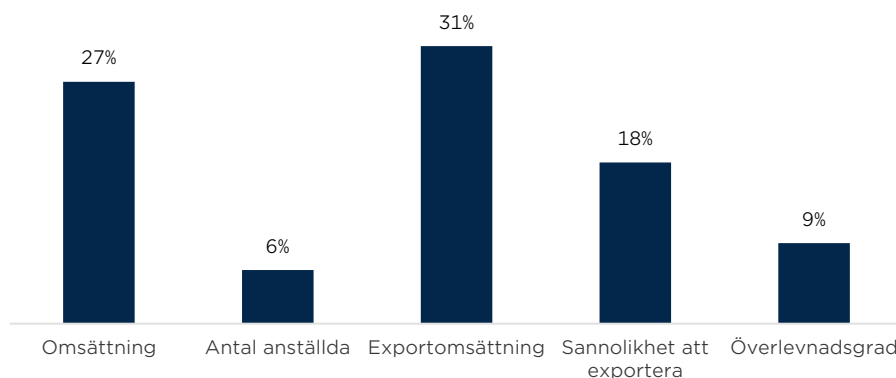


Bild 16. Skillnad mellan deltagande företag och kontrollgrupp tre år efter utförd tjänst.

Den ökade ekonomiska aktiviteten i företagen medför även spridningseffekter till andra företag och delar av samhället, s.k. samhällsekonomiska effekter. Effektstudien omfattar även dessa effekter och visar att tre år efter deltagandet motsvarar den ökade ekonomiska aktiviteten hos samtliga deltagande företag i *Småföretagsprogrammet* en ökning av omsättningsnivåer på 17,5 miljarder kronor. Denna ökade ekonomiska aktivitet beräknas därtill resultera i arbetstillfällen motsvarande nästan 10 100 heltidsekvivalenter, samt skatteintäkter motsvarande 1,9 miljarder kronor. Samhällsekonomiska värden har beräknats genom en så kallad input-output-modell<sup>6</sup>, där värden som skapas inom företagen beräknas samt även identifierade spridningseffekter till andra delar av samhällsekonomin.

<sup>5</sup> DAMVAD Analytics från 1 jan 2023 Amsterdam Data Collective

<sup>6</sup> Modellen baseras på SCBs nationalräkenskaper och input/output-tabeller. Dessa tabeller visar hur output (produktion) i en viss sektor används som input (insatsvara) i en annan sektor. Således är det möjligt att identifiera interrelationer mellan samtliga sektorer i Sverige.



Bild 17. Skapade värden på samhällsnivå tre år efter deltagandet

### Aggregerade samhällsekonomiska effekter av Småföretagsprogrammet 2011-2020

En uppföljning gjordes även för att uppskatta de aggregerade samhällsekonomiska effekter som *Småföretagsprogrammet* genererat 2011-2020. De samhällsekonomiska effekterna har beräknats baserat på skillnaden i omsättning mellan deltagande företag och en kontrollgrupp. I beräkningarna ingår samtliga företag som deltagit i programmet under perioden och den samhällsekonomiska effekten har beräknats för det år företaget deltog samt de därpå följande tre åren.

Under perioden 2011-2020 beräknas *Småföretagsprogrammet* ha bidragit till:

- Omsättningsökningar hos företagen med drygt 88 miljarder kronor. Detta beräknas i sin tur ge upphov till ytterligare cirka 60 miljarder kronor i spridningseffekter<sup>7</sup> i den övriga ekonomin.
- Omsättningsökningar vilket motsvarar totala jobbskapande effekter på omkring 85 000 heltidsekvivalenter.
- Skatteintäkter på nära 16 miljarder kronor inklusive indirekta effekter från den övriga ekonomin

I genomsnitt genererar en årgång av deltagande företag i *Småföretagsprogrammet* 987 miljoner kronor mer i skatteintäkter jämfört med kontrollgruppen under året de deltar och de därpå följande tre åren. Detta kan jämföras med den genomsnittliga årliga investeringen i programmet som uppgår till 89 miljoner kronor. Den genomsnittliga avkastningen från den årliga investeringen i *Småföretagsprogrammet* uppgår således till 898 miljoner kronor.

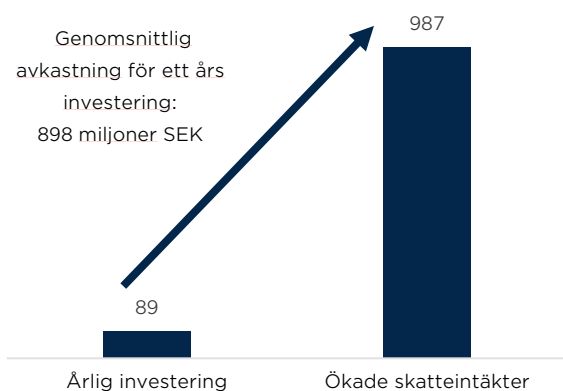


Bild 18. Beräknad genomsnittlig årlig avkastning från *Småföretagsprogrammet*.

<sup>7</sup> Beräkningar av spridningseffekter, jobbskapande effekter och skatteintäkter utgår från SCB:s input output tabeller.

## RESULTAT- OCH EFFEKTMÄTNING STRATEGISKA PROJEKT

Business Sweden har tillsammans med en extern konsult<sup>8</sup> utvecklat en modell för att utvärdera affärer inom ramen för strategiska projekt och uppskatta dess effekter. Kedjan mellan insats och avsedd effekt har kartlagts och utifrån dessa resultat har nyckeltal/indikatorer tagits fram. De viktigaste indikatorerna har sammanställts i en rapporteringsmall kopplad till ett utvärderingsverktyg. Detta verktyg kan användas för att förhandsutvärdera enskilda affärer för att bedöma den potentiella effekten av ett projekt utifrån övergripande mål. På samma sätt kan verktyget användas för att utvärdera effekten av affärerna/projekten. Arbetet med att ta fram analysverktyget har lagt grunden till ett systematiskt arbete med att samla in data om strategiska affärer.

Men hjälp av utvärderingsmodellen/verktyget har en första utvärdering gjorts för sju strategiska projekt där stora affärer vunnits under 2022. Geografiskt finns tre affärer i Sydamerika, två affärer i Afrika och en i Asien respektive Oceanien vardera. Det totala kontraktsvärdet för alla sju affärer var under 2022 ca 11,4 miljarder kronor, varav ca 5,1 miljarder tillföll svenska företag. Resultatet av utvärderingen/resultatuppföljningen pekar på att dessa affärer skapar närmare 2 400 nya arbetstillfällen i Sverige varav cirka 1 300 uppskattas komma som en direkt konsekvens av de vunna affärerna, och resterande avser spridningseffekter i ekonomin. Vidare beräknas affärerna leda till omsättningsökningar i Sverige på ca 4,9 miljarder kronor för svenska företag där ca 3,1 miljarder kronor väntas vara en direkt effekt av affärerna, vilket framgår av bild 19a, 19b.

Utvärderingsmodellen/verktyget visar också hur affärerna är profilerade efter ett antal kvalitetsindikatorer. De vunna affärerna under 2022 hade störst tonvikt på innovation, internationell konkurrenskraft och miljömässig hållbarhet. Små och medelstora företag var väl representerade i EPC-affärer, medan HPO-affärerna dominerades av större företag.

Kopplat till Agenda 2030 och de globala hållbarhetsmålen uppskattas affärerna ha störst effekt på **mål 9**,

- ”Bygga motståndskraftig infrastruktur, verka för en inkluderande och hållbar industrialisering samt främja innovation”

samt **mål 11**,

- ”Göra städer och mänskliga bosättningar inkluderande, säkra, motståndskraftiga och hållbara”.

Men effekter väntas även inom flera av de andra globala målen varav de största på **mål 13**,

- ”Vidta omedelbara åtgärder för att bekämpa klimatförändringarna och dess konsekvenser”,

**mål 8**,

- ”Verka för varaktig, inkluderande och hållbar ekonomisk tillväxt, full och produktiv sysselsättning med anständiga arbetsvillkor för alla”

och **mål 7**,

- ”Säkerställa tillgång till ekonomiskt överkomlig, tillförlitlig, hållbar och modern energi för alla”.

Sammantaget väntas de vunna affärerna bidra till alla globala mål i någon form.

### Antal jobb (FTE)



### Omsättning (mkr)



Bild 19a, 19b. Beräknade samhälls-ekonomiska effekter av affärer i strategiska projekt 2022



<sup>8</sup> Damvad Analytics, från 1 jan 2023 Amsterdam Data Collective

# 3 DEN INVESTERINGSFRÄMJANDE VERKSAMHETEN

Årsuppdraget till Business Sweden att ansvara för den statligt finansierade investeringsfrämjande verksamheten syftar till att attrahera och underlätta utländska investeringar i Sverige inkl. särskilda strategiska investeringar, och därmed bidra till ökad sysselsättning och hållbar tillväxt i hela landet.

(Riktlinjer för Business Swedens statliga uppdrag 2022)

## 3:1 INVESTERINGSFRÄMJANDET

### UPPDRAG

Business Sweden ansvarar för Sveriges statliga investeringsfrämjande och hjälper utländska företag att investera och expandera i Sverige. Business Sweden ska inom den investeringsfrämjande verksamheten bidra till att attrahera och underlätta utländska investeringar i Sverige inklusive särskilda strategiska investeringar, och därmed bidra till ökad sysselsättning och hållbar tillväxt i hela landet. Investeringsfrämjaruppdraget är statligt finansierat och tjänsterna till utländska företag och organisationer är avgiftsfria. Arbetet bedrivs dels i Sverige i nära samverkan med regionala investeringsfrämjande organisationer och andra aktörer, dels på prioriterade marknader i världen i samverkan med utlandsmyndigheterna.

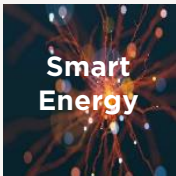





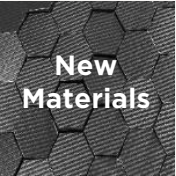
Övergripande ska investeringsfrämjandet:

- Öka kunskapen om och intresset för Sverige som en attraktiv destination för utländska investeringar.
- Besvara förfrågningar och bistå med etableringsrelevant information till utländska investerare.
- Identifiera investeringsmöjligheter och proaktivt attrahera och utveckla nyetableringar eller expansions- och följdinvesteringar, samarbetsavtal, förvärv och fusioner genom direktkontakt med utländska företag inom prioriterade investeringsområden och länder.
- Stödja investerare som är intresserade av att investera i Sverige.
- Leda, koordinera och stödja berörda lokala, regionala och nationella aktörer inom investeringsfrämjandet i enskilda projekt.

### FOKUS PÅ PRIORITERADE INVESTERINGAR, OMRÅDEN OCH MARKNADER

Business Swedens verksamhet inom investeringsfrämjandet utgår från styrkeområden inom de svenska ekosystemen som har betydelse för svensk framtida konkurrenskraft, sysselsättning och tillväxt och som kan erbjuda attraktiva investeringsmöjligheter och miljöer för utländska företag. Arbetet bedrivs i nära samverkan med regionala investeringsfrämjande organisationer, berörda myndigheter, kluster, branschorganisationer samt experter inom området. Med bas i regeringens export- och investeringsstrategi beaktas särskilda prioriteringar och samverkansmöjligheter med regeringens samverkansprogram samt i linje med uttalade nationella strategier samt regionala styrkor och strategier. Business Sweden fokuserar specifikt på att främja högkvalitativa investeringar, dvs de investeringar som skapar störst värde för svensk ekonomi och som bäst bidrar till nytta för Sverige.

Export och investeringsfrämjandearbetet bedrivs inom sju affärsekosystem med tillhörande program. Prioriterade programområden för investeringsfrämjandet inom dessa affärsekosystem var under 2022:

	<p>Advanced energy storage (Battery and Hydrogen program), Sustainable generation</p>		<p>Digital infrastructure (5G/IoT, data centers, edge computing &amp; cloud), Advanced digital technologies (transactional tech, AI and advanced analytics, Immersive and visualization, emerging tech)</p>
	<p>Future mobility technologies (Autonomous driving, Automation, Sensors and Software, Mobility as a Service), E-mobility &amp; Renewable fuels (Electromobility, charging infrastructure), Transportation Solutions &amp; Infrastructure</p>		<p>Precision medicine, Connected health, Infection control, Pharma and Biotech manufacturing</p>
	<p>Industrial transformation, sustainable production</p>		<p>Consumer Products &amp; Retail, Food</p>
	<p>Circular Materials, Battery supply chain, sustainable mining</p>		

Med utgångspunkt från respektive programområdes styrkor och investeringsmöjligheter identifieras marknader där kritisk massa av relevanta målbolag är lokaliserade och där förutsättningarna att attrahera investeringar till Sverige är som bäst. De målbolag som identifieras på dessa marknader är ofta världsledande inom sina områden och bedöms därför ha stor investeringskapacitet med intresse för Sverige. De identifierade målbolagen och potentiella investerarna bearbetas därefter genom olika typer av riktade marknadsföringsinsatser. Detta kan ske via långsiktig nyckelkundsbearbetning, olika marknadsföringsaktiviteter och events på de större marknaderna i Europa, Nordamerika och Asien samt på tillväxtmarknaderna. De potentiella investerarna bearbetas sedan genom riktade insatser av Business Sweden och med stöd av utlandsmyndigheterna.

Prioriterade marknader 2022 (beroende på fokusområde):

- *Asien*: Kina, Japan, Sydkorea, Indien – samt projekt i Taiwan, Singapore och Australien
- *Europa*: Storbritannien, Tyskland, Frankrike – samt projekt i Italien, Spanien, Schweiz, Norge och Finland
- *Nordamerika*: USA, Kanada samt projekt i Brasilien och Chile

#### STÖD FÖR UTLÄNDSKA FÖRETAG ATT INVESTERA I SVERIGE

Business Swedens stöd till en potentiell investerare påbörjas när ett intresse från ett utländskt företag uppstått och en dialog inletts. Dialogen kan ha initierats genom proaktiv bearbetning enligt ovan eller genom inkommande förfrågningar. Beroende på det utländska företagens behov, typ av investering och var i beslutsprocessen företaget befinner sig, bistår Business Sweden med olika typer av tjänster.

Exempel på tjänster inom investeringsfrämjandet:

- *Identifiera svenska investeringsmöjligheter och matchmaking* – Stöd att identifiera och sammanföra investerare med rätt investeringsmöjligheter samt erbjuda brett kontaktnät av företag, institutioner, kluster, etc. inom respektive investeringsområde.



- *Skräddarsydd information och beslutstöd* – Exempelvis information om Sveriges styrkor, branscher, affärsklimat, olika typer av jämförande data med andra länder, regelverk, etableringskostnader m.m.
- *Arrangemang av besöksprogram i Sverige* – Stöd att öka kunskapen om Sverige, de konkreta investeringsmöjligheterna, marknaden, affärsklimatet, branschen och träffa relevanta aktörer.
- *Lokaliseringshjälp ("site selection")* – Hjälp att identifiera och utvärdera rätt lokalisering i Sverige för placering av verksamhet. Stöd i dialog och förhandling med lokala, regionala, nationella myndigheter och aktörer.
- *Etableringsinformation* – Allmän information och råd om bolagsbildning och drift av företag i Sverige, regelverk såsom exempelvis bolagsrätt, arbetsrätt, skatter, socialförsäkring och annan praktisk information.
- *Introduktion till nätverk och tjänsteleverantörer* – Introduktion till alla nödvändiga privata och publika nätverkskontakter (tjänsteleverantörer, organisationer, myndigheter med flera) för att framgångsrikt kunna investera och etablera verksamhet i Sverige.

## EXPANDERA UTLÄNDSKA VERKSAMHETER I SVERIGE

Business Sweden verkar för att utlandsägda företag med betydande verksamhet i Sverige ska expandera verksamheten i Sverige och har även erhållit regeringsuppdrag via ändringsbudgeten 2019 att under perioden 2020-2022 systematisk bearbeta företag som genomfört investeringar i Sverige i syfte att främja följdinvesteringar.

Insatsen sker i nära samarbete med regionala främjarorganisationer där beslutsfattare på utvalda företag, både lokalt i Sverige samt centralt på koncernnivå, erbjuds stöd att identifiera förutsättningar och möjligheter att attrahera expansioner till den svenska verksamheten. Insatsen som tidigare främst bedrevs kopplat till industriella verksamheter har breddats under 2022 och inkluderar verksamheter som t.ex. centrala funktioner och FoU. Engagemanget i uppdraget har även ökat under 2022 på regional och lokal nivå. Detta som del av den omställning som har skett och sker inom internationella företags globala verksamheter och som påverkats av förändrade lokaliseringsstrategier. Faktorer som pandemin, säkerhetsläget och ökad regionalisering av verksamheter har drivit på engagemanget från både näringslivet och regionala samarbetspartners. Insatserna har generellt varit i stora och komplicerade investeringsprojekt med stora och komplexa beslutsprocesser och behov av synkroniserat engagemang från organisationer på nationellt, regional och lokal nivå. Flertalet internationellt verksamma svenska koncerner har uttryckt behov av stöd i sina beslutsprocesser. Flertalet högnivåengagemang har också skett i nära samarbete med svenska ambassader på utvalda marknader.

## HIGH POTENTIAL INVESTMENTS (HPI)

Business Sweden erhöll ett tilläggsuppdrag från regeringen via ändringsbudgeten 2019 avseende främjandet av utländska investeringar med särskilt hög potential och kvalitet. Arbetet handlar om att identifiera investeringsmöjligheter som kan vara av särskilt strategiskt svenskt intresse och att projektleda långsiktigt inriktade insatser tillsammans med relevanta aktörer för att attrahera dessa investeringar. Under 2022 har 8 (7) HPI-projekt drivits inom ramverket High Potential Investments, majoriteten av dessa är kopplade till den pågående industriomställningen inom batterivärdekedjan.

## ÖKA KUNSKAPEN FÖR SVERIGE SOM INVESTERINGSLAND

I tillägg till det proaktiva arbetet med att attrahera och möjliggöra internationella investeringar till Sverige inom prioriterade investeringsområden, omfattar investeringsfrämjandet även att öka den generella kunskapen om och intresset för Sverige som en attraktiv marknad för utländska investeringar. Målet är att öka de inkommande förfrågningarna genom olika marknadsförings- och kommunikationssinsatser samt informationsspridning genom digitala kanaler, nätverk och samarbetspartners. Se kapitel 3:4 för exempel på genomförda aktiviteter.

## Rapportering om investeringsklimat och investeringshinder

Business Sweden har regeringens uppdrag att sammanställa en årlig rapport som sammanfattar informationen om investeringsklimatet i stort inklusive de investeringshinder som framkommit. Rapporten inlämnades till Utrikesdepartementet i maj 2022. De hinder som anges härrör sig till utmaningar inom kompetensförsörjning, tillståndprocesser vid större etableringar, elförsörjning, finansiella etableringsstöd samt regelverk vid etablering av nya utländska företag. Därtill rapporterar Business Sweden kontinuerligt till regeringen de utmaningar som uppstår vid specifika investeringar. Utmaningar inom investeringsklimatet adresseras även inom Team Sweden Invest (se avsnitt 3:3).

## Förstärkning av det investeringsfrämjande uppdraget – Join Sweden

Business Sweden tilldelades 25 miljoner kronor 2021 för att stärka investeringsfrämjandet och arbetet att attrahera ledande utländska företag till Sverige för att accelerera grön och digital omställning av svensk industri och bidra till ekonomisk tillväxt, nya jobb och internationell konkurrenskraft. Fem strategiska initiativ leddes av Business Sweden i nära samverkan med regeringen, regionala främjare och övriga Team Sweden-aktörer där (1) högnivåkonferensen Join Sweden Summit och (2) den globala marknadsföringskampanjen av Sverige som investeringsland utgjorde huvudprogrammet och övriga initiativ låg inom ramen för den ordinarie verksamheten; (3) kompetenshöjande utbildningsinsatser för utlandsmyndigheterna, (4) koordinering av Team Sweden Invest och (5) arbete med High Potential Investments (HPI), dvs. strategiskt viktiga investeringsprojekt för Sverige som är stora investeringar och skapar många nya jobb.

Den internationella högnivåkonferensen Join Sweden Summit i Stockholm 20-21 juni var Sveriges största satsning för att positionera Sverige och svenska styrkeområden för att attrahera fler utländska investeringar som även sändes digitalt. Områden som lyftes vid sidan av de övergripande temana innovation, grön omställning och digitalisering var batterier och grön energi, transport och mobilitet, smart industri, digitala teknologier samt life science. Join Sweden Summit inleddes den 19 juni med ett nätverksevenemang för inbjudna utländska delegater tillsammans med svenska regionala investeringsfrämjande partners.

- Totalt 371 personer deltog fysiskt, inklusive gäster och talare, både svenska och utländska, varav
- 176 ledande befattningshavare på 125 internationella företag från 18 länder.
- 85 internationella och svenska talare.
- 76 individuella affärsmöten genomfördes i anslutning till den fysiska konferensen.
- 92% av deltagarna uppgav att de upplevde Sverige mer attraktivt att investera och expandera i efter ”Join Sweden Summit” och 67% säger att det är högre sannolikhet att de faktiskt investerar och växer i Sverige som ett resultat av deltagandet.
- Totalt arbetar Business Sweden med ca 75 investeringsprocesser, dvs. dialoger om investeringar i Sverige, med bolag som medverkade på ”Join Sweden Summit”. Av dessa är ca 35 st i utvärderings- eller implementeringsfas, där Business Sweden stöttar i processen.
- I den digitala sändningen av konferensen deltog 1 200 personer från 71 länder varav 262 indikerade att de är intresserade av att investera i Sverige och 162 ville ha kontakt med Business Sweden.

Planeringen inför och efter eventet pågick under hela 2021 och 2022. Innan för att förbereda och marknadsföra högnivåmötet och den digitala sändningen inklusive en global kommunikationskampanj i 11 prioriterade marknader. Kommunikationen bygger på konceptet ”Join Sweden to Pioneer the Possible” som signalerar ett öppet, innovativt och kollaborativt Sverige där internationella företag bjuds in att samarbeta med Sverige för att öka sin globala konkurrenskraft. Totalt bjöds över 600 utländska VIP personer in till den fysiska konferensen och över 200 möten genomfördes, ofta tillsammans med utlandsmyndigheterna, för att diskutera inbjudan och möjligheter i Sverige.

Marknadsföringen av eventet i sociala medier resulterade i en stor räckvidd av den digitala kampanjen och nådde under kampanjperioden 656 000 personer (över en miljon på helåret), med hög andel visningar i alla kanaler som LinkedIn, Twitter och Facebook, med högst engagemang på Twitter om 19%. En eventplattform för registreringar till eventet, digitala "utställningsmontrar" och live streaming kompletterades med microwebb under business-sweden.com för att samla allt innehåll och fortsätta driva trafik till efter summitten där summerar antalet sidvisningar under året summerade till över 33 000. Mycket kommunikativt innehåll skapades och delades i form av filmer, podcast och digitalt material.

Efterarbete och aktiviteter genomfördes sedan under hösten 2022 på de prioriterade marknaderna för att följa upp de som närvarade på eventet men även fånga upp och bjuda in de bolag som ej närvarade i Sverige till vissa lokala events med ambassaden.

Samverkan med många offentliga och privata aktörer har varit en viktig framgångsfaktor genom hela processen. Arbetet och planeringen har skett nära dialog med Utrikesdepartementet och Näringsdepartementet, samt i samarbete med Sveriges regionala investeringsfrämjande organisationer och Team Sweden Invest-aktörer. Ett nära samarbete har också skett under året mellan utlandsmyndigheterna och Business Sweden på de prioriterade marknaderna i arbetet att bjuda in prioriterade VIP-deltagare till konferensen samt Svenska Institutet för koordinering av kommunikationsinsatser och framtagande av kommunikationsmaterial.

Eventet blev även certifierat som ett "Hållbart Evenemang" enligt Greentimes standard där ett antal obligatoriska krav granskats av en oberoende revisor. Innehållet i standarden utgår från de Globala målen för hållbar utveckling, Agenda 2030.

## 3:2 RESULTATUPPFÖLJNING AV DEN INVESTERINGSFRÄMJANDE VERKSAMHETEN

Business Sweden ska redovisa aktiviteter och resultat inom det statliga årsuppdraget såväl i sin helhet som uppdelat på de olika verksamhetsområdena (exportfrämjande inkl. delområden respektive investeringsfrämjande). Där så är möjligt ska redovisningen även innehålla effekter.

(Riktlinjer för Business Swedens statliga uppdrag 2022)

### STYR- OCH UTVÄRDERINGSPROCESS (KVALITETSBEDÖMNING AV INVESTERINGARNA)

Business Sweden styr verksamheten mot högkvalitativa investeringar via en modell som utvärderar de investeringar i vilka Business Sweden är delaktiga i. Modellen vägleder prioriteringsarbetet i så väl de löpande som i de långsiktiga insatserna, likaså är den vägledande i utvärderingen av insatsernas resultat. Modellen bidrar till att styra verksamheten mot de strategiska och operativa målen (effektmål), att Business Sweden medverkar till strategiskt viktiga investeringar (kvalitet) samt att Business Sweden levererar tjänster med högt mervärde (kundnöjdhet). Modellen består av 3 delar:

- *Strategisk måluppfyllelse* – Proaktivt och fokuserat arbete utförs i linje med strategin, det vill säga inom prioriterade sektorer mot prioriterade företag på utvalda marknader.
- *Kvalitet* – Investeringarnas kvalitet värderas under investeringsprocessen med stöd av fyra indikatorer: *Storlek på investeringen*, *Direkt nytta av investeringen*, *Kvalitet på investeraren* samt *Framtida nytta av investeringen*.
- *Kundnöjdhet* – Varje enskild investering betygsätts av de i investeringen involverade företag.

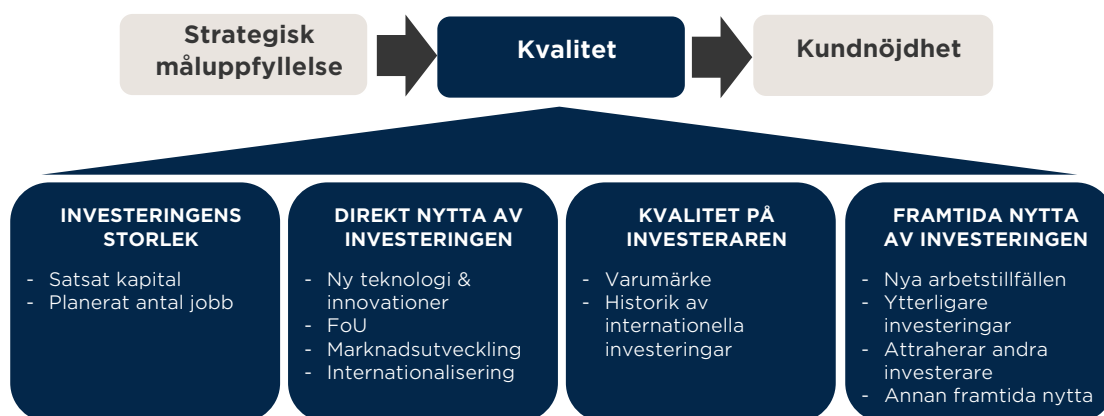


Bild 20. Styr- och utvärderingsprocessen

### RESULTATUPPFÖLJNING 2022

Business Sweden rapporterar effekterna av den investeringsfrämjande verksamheten i form av antal utländska investeringar som Business Sweden tillsammans med regionala partners har medverkat till. Nedan redogörs för utfallet av investeringsfrämjandet i enlighet med den modell som beskrivits ovan.

	2022	2021	2020
Totalt antal investeringar	55	47	44
Investeringar av hög kvalitet (HQI)	19	22	17
Antal öppna investeringsprocesser	1 170	1 110	1 156
Antal nya investeringsprocesser	542	552	512
Investerarnöjdhet (NKI)	90	90	93

Tabell 15. Resultatuppföljning investeringsfrämjandet 2022

## Antalet öppna investeringsprocesser

Business Sweden hade vid utgången av 2022 1 170 (1 110) öppna investeringsprocesser varav 542 (552) var nya för året. En investeringsprocess startar när en potentiell investerarkontakt har kvalificerats och det finns ett initialt intresse för Sverige. Kontakterna är antingen inkommande eller proaktivt upparbetade och dialogerna kan vara i en tidig behovsfas eller senare i leverans och beslutsfas. Ofta är processerna långa varför en investeringsprocess kan vara öppen under flera år.

## Antal genomförda utländska investeringar

- totalt och av hög kvalitet

Under 2022 har Business Sweden medverkat till 55 (47) utländska investeringar varav 19 (22) av "hög kvalitet" (High Quality Investments, HQI) enligt Business Swedens kvalitetsmodell för styrning och utvärdering av verksamheten (se ovan). Sammantaget uppskattar investerarna att de genomförda investeringarna under 2022 bidrar till ca 4 500 (1 727) planerade jobb första verksamhetsåret och ca 6 600 jobb totalt om två år samt 56,5 (4,9) miljarder kronor i investeringsvolym. Resultat inkluderar även tilläggsuppdraget att verka för expansionsinvesteringar.

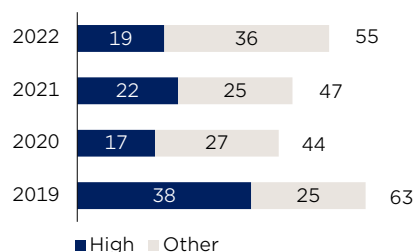


Bild 21. Antal investeringar av hög kvalitet samt totalt antal investeringar 2022

## Investerarmöjlighet

2022 års resultat med avseende på kundnöjdhet ligger fortsatt på en hög nivå med mycket nöjda kunder: 90 (90) och baseras på 55 (39) enkätsvar från företag som Business Sweden stöttat i investeringsprocesser.

## Antal investeringar per industri

De största investeringar i Sverige, volymmässigt sett, är numer drivna av den gröna industriella omställningen. En ökad aktivitet inom fordons- och batteriindustrin har fortsatt även under 2022, där digitaliseringen och elektrifieringen pådriver etableringsbeslut. Arbetet fortlöper med att attrahera både batteritillverkare och leverantörer till dessa med målet att Sverige ska ta en ledande position i den globala batteriindustrin.

Life Science investeringarna handlar om strategiska nyetableringar inom FoU samt kapitalinvesteringar av större utländska farmabolag eller private equity-bolag i mindre svenska FoU-tunga Life Science-bolag för kommersialisering eller kliniska prövningar.

Inom Digital Technologies fortsätter trenden inom FoU etableringar och expansionsinvesteringar i de avancerade teknologiområdena som exempelvis AI, cybersäkerhet och visualisering. Vidare fortsatt stort intresse från IT-konsultföretag som etablerar och expanderar i Sverige på grund av ökad efterfrågan på kvalificerad och kompetent arbetskraft inom området.

Inom området Materials är investeringarna kopplade till tillverkning av biobaserade material och kemikalier, gödningsmedel, kolfiber och avancerade material samt FoU-samarbeten inom bioekonomi, cirkulära material och återvinningsteknik, tex. kemisk återvinning. Inom områdena för Life Science, Digital Technologies och Materials är majoriteten av investeringarna drivna av kompetens, innovation, forskning och utveckling.

Sett till investeringarnas affärsverksamhet hade ca 50 % innehåll av FoU, 20 % av tillverkning och 40 % av sälj och marknadsföring.

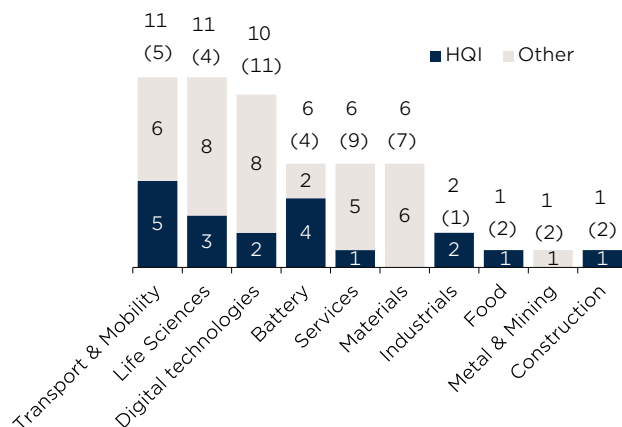


Bild 22. Antal investeringar per industri 2022, totalt samt av hög kvalitet (High Quality). Inom parentes föregående års resultat totala antalet investeringar.

### Antal investeringar per ursprungsland

Nytableringar inom fordonsindustrin, batterisektorn och Life Science bidrar strakt till antalet investeringar från nordöstra Asien. Även från USA märks investeringar relaterade till bilindustrin och digitaliseringen. I Europa är bilden inte lika entydig då investeringarna är spridda över ett större antal branscher. Även svenskägda globalt verksamma koncerner har fått support med att förstå förutsättningar i Sverige relativt andra utvärderade lokaliseringar.

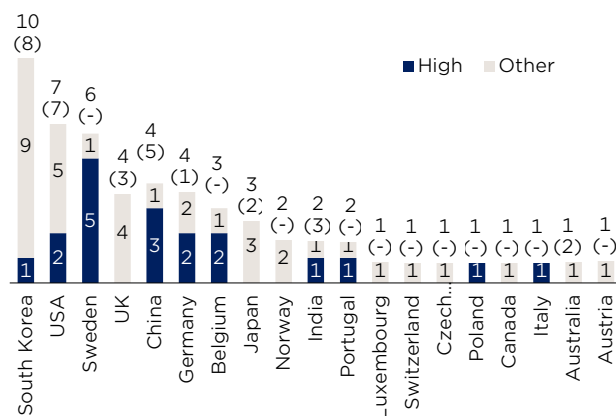


Bild 23. Antal investeringar per ursprungsland 2022, totalt samt av hög kvalitet (High Quality). Inom parantes föregående års resultat

### Antal investeringar per region i Sverige

Både det totala antalet och andelen högkvalitativa investeringar var under 2022 koncentrerade till storstadsregionerna. De stora tillverkningsetableringarna inom fordons- och batteriindustrin landade runt Västra Götalands-regionen, den större Stockholms-regionen inklusive Västmanland och Södermanlands län. I övrigt har även många av de kunskapsintensiva och R&D drivna investeringarna landat runt storstadsregionerna. Business Swedens ökade fokus på att verka för att utlandsägda företag ska expandera och behålla verksamhet i Sverige kommer på sikt påverka investeringar över hela Sverige positivt.

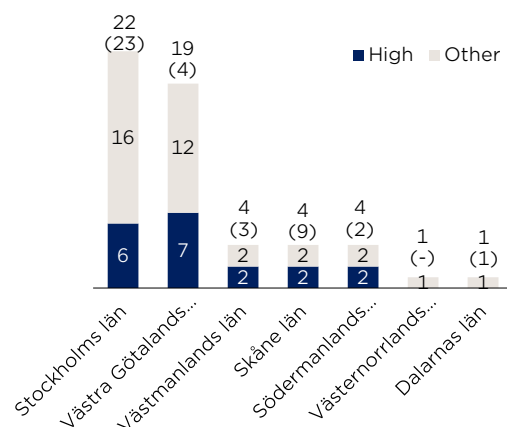


Bild 24. Antal investeringar per etableringslän i Sverige 2022, totalt samt av hög kvalitet (High Quality). Inom parantes föregående års resultat.

### Antal investeringar per typ

Andelen nyetableringar och expansionsinvesteringar ökade åter inom de starkt växande branscherna för digitalisering och batteri-/fordonsindustrin. Denna positiva utveckling drivs av den industriella och gröna omställningen. Antalet FoU-relaterade investeringar var kopplade både till strategiska samarbeten men även kapitalinvesteringar i FoU-tunga små och medelstora företag. Dessa är ofta mindre investeringar men viktiga då de svenska företagen får möjlighet att växa på nya marknader men även fortsätta bedriva forskning och utveckling i Sverige.

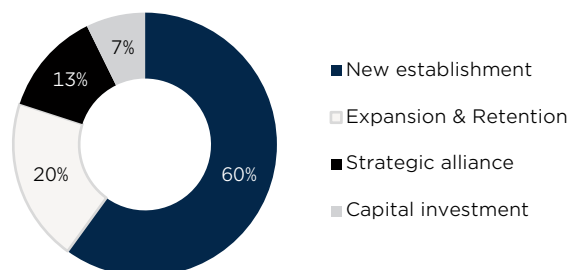


Bild 25. Antal investeringar per investeringstyp 2022.

### Antal förväntade arbetstillfällen

De 55 investeringarna som Business Sweden tillsammans med regionerna bidrog till under 2022 förväntas skapa ca 4 500 (1 727) arbetstillfällen inom det första verksamhetsåret enligt en uppskattning av företagen. Totalt för det andra verksamhetsåret bedömer företagen att arbetstillfällena blir ca 6 600. Majoriteten av de uppskattade arbetstillfällena är relaterade till tillverkning inom batteri- och fordonsindustrin. De arbetstillfällen som skapas inom exempelvis området Life Science är ofta kopplade till FoU.

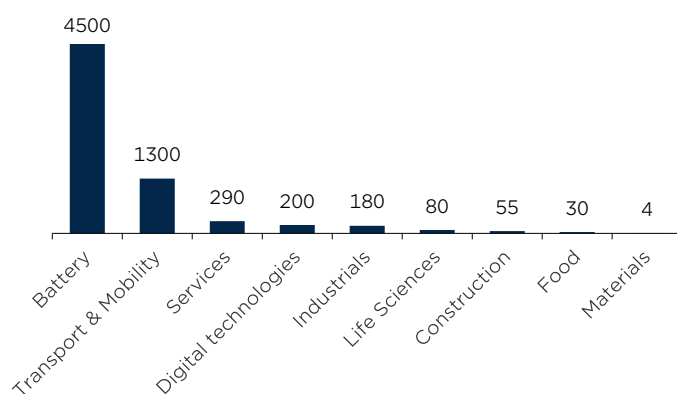


Bild 26. Antal förväntade arbetstillfällen efter det andra verksamhetsåret.

## Exempel på investeringar

- *InMotion Technologies (Italien)*: Expansion av tillverkningsanläggning för invertrar till kommersiella fordon i Stockholm
- *Northvolt och Volvo Cars*: Etablering av batteritillverkning i Göteborg
- *NIO (China)*: Etablering av försäljning av elbilar samt batteribytestationer
- *De Cronos (Belgien)*: Etablering av shared services-verksamhet av specialister inom IT, HR, legal och controlling
- *IVI International Vaccine Institute (South Korea)*: Etablering av den internationella non-profit-organisationen IVIs europeiska huvudkontor i Stockholm. Som främjar samarbetsmöjligheter för svenska och utländska organisationer och stärker Sveriges roll i internationella hälsoprogram.
- *Costco (USA)*: Etablering av världens näst största detaljhandelskedja

## UTVECKLING AV UTLÄNDSKA INVESTERINGAR GLOBALT OCH I SVERIGE

### Globala direktinvesteringar

Business Sweden publicerar årligen en rapport om utvecklingen av de internationella direktinvesteringarna (Foreign Direct Investment, FDI). Rapporten ”*Global upphämtning från krisnivå*” ger senast tillgängliga data för 2021 och beskriver drivkrafterna bakom upphämtningen av företagens utlandsinvesteringar, efter nedgången under pandemiåret 2020. Rapporten publicerades i juni 2022.

## RESULTAT- OCH EFFEKTUPPFÖLJNING AV INVESTERINGSFRÄMJANDET

### Effekt- och resultatutvärdering för investeringsfrämjande insatser, 2014-2020

I syfte att uppskatta samhällsekonomiska effekter av de utländska investeringar som det investeringsfrämjande arbetet resulterat i har Business Sweden följt upp nya utländska företagsetableringar och skapade arbetstillfällen för att beräkna spridningseffekter, bidrag till BNP och skatteintäkter.<sup>9</sup> För att ge en bild av i vilken grad Business Swedens investerings-främjande skapar mervärde beräknas även avkastningen från insatserna.

Under 2022 har en effekt- och resultatutvärdering gjorts för Business Swedens investerings-främjande insatser under perioden 2014-2020. Fokus för analysen har varit nyetableringar, vill säga en del av det samlade investeringsfrämjandet, som gjorts under perioden och kumulativt skapade värden för dessa nyetableringar. Studien baseras på bokslutsdata från 118 nyetablerade företag. Det totala antalet investeringar under perioden är 467 och består förutom nyetableringar av andra typer av investeringar, till exempel expansionsinvesteringar, strategiska allianser, kapitalinvesteringar och förvärv. I analysen ingår inte dessa typer av investeringar då ökning av ekonomisk aktivitet som är kopplad till själva investeringen är svår att avgränsa från en redan pågående verksamhet. För de nyetablerade företagens utgörs ökningen i ekonomisk aktivitet i sin helhet av den nyetablerade verksamheten och har ett tydligt startdatum.

---

<sup>9</sup> Samhällsekonomiska värden har beräknats genom en så kallad input-output-modell, som förutom att beräkna de värden som skapas inom företagen även kan identifiera spridningseffekter till andra delar av samhällsekonomin.

Utvärderingen visar att dessa 118 nyetablerade företag har:

- skapat 2 786 årsarbeten
- genererat drygt 7 miljarder i omsättning
- genererat 508 miljoner kronor i skatteintäkter
- 40% har Kina, USA eller Storbritannien som ursprungsland
- ICT, Life science och miljöteknik varit de dominerande sektorerna, samt
- Nära hälften av företagen har etablerat huvudkontor i Stockholms län

För att ge en bild av i vilken grad investeringsfrämjandet skapar mervärde beräknas avkastningen från de investeringsfrämjande insatserna riktade mot nyetableringar under perioden 2014-2020. Avkastningen avser de skatteintäkter som de 118 nyetablerade företagen har genererat under perioden 2014-2020<sup>10</sup>. De nyetablerade företagen har genererat 508 miljoner kronor i skatteintäkter. Detta kan jämföras med den samlade investeringen<sup>11</sup> som gjorts i de delar av programmet som riktas mot nyetableringar, 114 miljoner kronor. Avkastningen från denna investering uppgår således till 394 miljoner kronor.

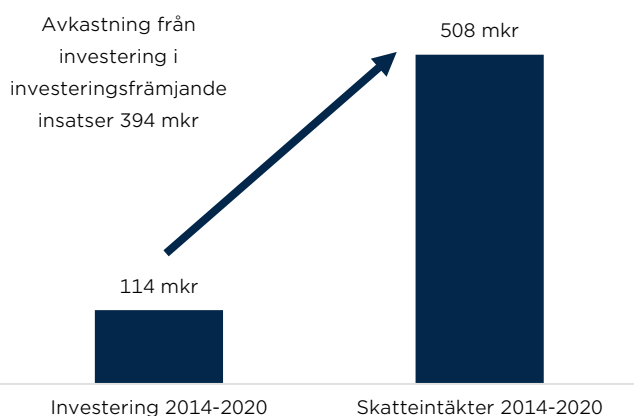


Bild 27. Beräknad avkastning från de investeringsfrämjande insatserna riktade mot nyetableringar uppgår till 394 miljoner kronor

<sup>10</sup> Beräkningar av skatteintäkter utgår från SCB:s input-output tabeller.

<sup>11</sup> Investeringen beräknas utifrån andel av total budget, 452 msek, som gått till nyetableringar. Totalt antal investeringar för perioden beräknas till 467.



### 3:3 SAMVERKAN INOM INVESTERINGSFRÄMJANDET

Årsuppdraget inom den investeringsfrämjande verksamheten bedrivs genom att Leda, koordinera och stödja berörda lokala, regionala och nationella aktörer inom investeringsfrämjandet i enskilda projekt.

(Riktlinjer för Business Swedens statliga uppdrag 2022)

Inom ramen för det investeringsfrämjande uppdraget ska Business Sweden koordinera och utveckla samverkan med svenska regionala investeringsfrämjande aktörer och andra relevanta svenska samarbetspartners. Syftet är att skapa förutsättningar på nationell, regional och lokal nivå så att antalet utländska investeringar till Sverige kan öka. Samarbetet syftar även till att nå synergieffekter mellan medverkande aktörer för att på så sätt stärka möjligheterna för att rätt investeringar attraheras till Sveriges kluster och ekosystem. Samverkan sker dels genom samarbete med nationella aktörer som har i uppdrag att arbeta för Sveriges tillväxt och attraktionskraft (t.ex. Tillväxtverket, Vinnova, och Svenska institutet), dels genom samverkan med de regionala organisationer som har politiskt mandat att företräda respektive region i arbetet med att attrahera utländska investeringar.

#### SAMARBETET MED REGIONALA SAMARBETSPARTNERS

Samarbetet med svenska regionala investeringsfrämjare genomförs via seminarier, workshops, möten och regionala aktiviteter men även genom kontinuerlig dialog i konkreta investeringsprocesser. Syfte med dessa aktiviteter är att mobilisera regionala och lokala aktörer och öka kunskapen och kompetensen inom investeringsfrämjandet.

Detta görs genom att:

- Stimulera regioner och kommuner att organisera det investeringsfrämjande arbetet
- Bedriva kunskapshöjande insatser om vikten av den geografiska platsens internationella konkurrenskraft och dess roll i arbetet med att skapa förutsättningar för tillväxt på lång sikt
- Stödja i framtagande av kvalificerade och fokuserade värdeerbjudanden, i linje med Business Swedens arbete att ständigt producera fokuserat sälj- och marknadsföringsmaterial riktade till utländska investerare
- Stödja den regionala organisationen att mobilisera arbetet med att attrahera och stödja potentiella investerare
- Samverka mellan Business Swedens investeringsområden och berörda regioner för att leverera professionell service till potentiella investerare som visar intresse för Sverige

Under 2022 hade Business Sweden samarbetsavtal med totalt 18 svenska regionala partners. Totalt har ett 20-tal kunskapshöjande workshops, utbildningsinsatser och möten hållits under 2022 i tillägg till det kontinuerliga operationella samarbetet inom investeringsfrämjandet.

#### TEAM SWEDEN INVEST

Business Sweden har på uppdrag av regeringen sedan 2016 drivit och samordnat Team Sweden Invest. Syftet med grupperingen är att i nära samarbete med ett flertal nyckelaktörer i Sverige och med verksamhet relaterad till investeringsfrämjande, identifiera och föreslå åtgärder till hur Sverige kan verka mer samordnat och effektivt med att attrahera utländska investeringar. Insatsen syftade även till att möjliggöra synergieffekter mellan nyckelaktörerna.

Genom nystarten av Team Sweden Invest 2021 involverades ett 15-tal nyckelaktörer för att än mer operativt fokusera på konkreta processer i stora strategiska investeringar till Sverige och formera ett samarbete mellan aktörer. Syftet är även att skapa ett forum för

Blekinge	Business Blekinge
Dalarna	Invest in Dalarna
Fyrbodal	Position Väst
Gävleborg	Invest in Gävleborg
Göteborg	Business Region Göteborg
Halland	Region Halland
Jämtland	Business Region Mid Sweden
Jönköping	Region Jönköping
Norrbottn	Invest in Norrbotten
Sjuhärad	Business Region Borås
Skaraborg	Business Region Skaraborg
Stockholm	Invest Stockholm
Skåne	Invest in Skåne
Värmland	Business Värmland
Västerbotten	Region Västerbotten
Västernorrland	High Coast Invest
Örebro	Business Region Örebro
Östergötland	Region Östergötland

Tabell 16. Regioner med samarbetsavtal inom investeringsfrämjandet.

Sammansättningen av Team Sweden Invest kan variera över tid och beroende på typer av insatser. Nedanstående är exempel på aktörer som kan komma att involveras i olika grad beroende på fråga och insatsområde.

Almega	Svenska institutet
Arbetsförmedlingen	Svenskt Näringsliv
EKN	Svenska Kraftnät
Energimyndigheten	Teknikföretagen
Migrationsverket	Tillväxtverket
RISE	Trafikverket
SEK	Utrikeshandelsföreningen
SGU	Vinnova
SISP	

dialog om det operativa arbetet kring investeringshinder och förutsättningarna att investera i Sverige, samt för att aktivt samverka för att förbättra eller tillgängliggöra gemensamma resurser. Under året har tre digitala stormöten genomförts av informations- och kunskaphöjande karaktär samt ett löpande arbete skett i ett flertal större investeringsprocesser.

## ÖVRIGA SAMARBETEN

Samarbete med övriga nationella och internationella organisationer och myndigheter inom investeringsfrämjandet har skett löpande. Exempelvis har samarbetet med Swedish Incubators & Science Parks (SISP) handlat om att öka det regionala samarbetet mellan science parks och regionala investeringsfrämjarorganisationer samt gemensamt verka för att skapa nya investeringsmöjligheter för att attrahera utländska företag att etablera sig och samverka med akademi och innovationsprojekt.

Vidare har också ett ännu närmare samarbete med Tillväxtverket inletts. Tillväxtverket är en viktig aktör i det löpande arbetet med utveckling av investeringsprocesser liksom en viktig part i diskussioner kring investeringshinder och regionalt finansiellt stöd till utländska företag att investera i Sverige. Investeringsfrågorna kommer även upp inom ramen för arbetet inom den regionala exportsamverkan (RES), ett uppdrag som Tillväxtverket ytterst svarar för.

Vid sidan av Tillväxtverket är RISE en viktig samarbetsaktör för Business Sweden inom investeringsfrämjandet. Business Sweden och RISE har delvis samma målsättning i det att båda organisationerna strävar efter att få utländska bolag att investera i och förlägga forskning och utveckling i Sverige. RISE och Business Sweden har här en kompletterande rollfördelning i affärsprocessen varför samarbetet formaliserades i ett samarbetsavtal 2018 som kommer att uppdateras våren 2023. I korthet bygger samarbetet på inledande och löpande företagskontakter av Business Swedens investeringsrådgivare, där möjligheterna till FoU-samarbete och tillgång till olika testbäddar med RISE kring företagets prioriterade teknologjutmaningar marknadsförs och diskuteras. När intresse skapas initieras nya projekt som involverar RISE tekniska expertis och Business Swedens marknadsexpertis.

Samarbetet mellan RISE och Business Sweden fortsatte att utvecklas under 2022 med ett antal nya forskningsprojekt från företag i Indien, Brasilien, Japan och Sydkorea. Därutöver pågår ett tiotal andra diskussioner om samarbete, vilka förs vidare in i 2023 års verksamhet. Därtill finns och uppkommer andra samordningsfördelar, såsom synkronisering av kommunikationsmaterial och närvaro på industrimässor inom olika tematiska områden. På ett liknande sätt samverkar Business Sweden med andra FoU finansierare och aktörer i Sverige, såsom Vinnova för att Sverige ska vara ett internationellt attraktivt och konkurrenskraftigt land för FoU-investeringar.

Business Sweden och Svenska institutet samarbetar övergripande gällande främjandet av Sverige-bilden inom handels- och investeringsfrämjandet. Bland annat togs en gemensam presentation om det svenska erbjudandet fram.

För att proaktivt utveckla och främja Sverige-bilden samverkar Business Sweden genom NSU (Nämnden för Sverige-främjandet i Utlandet), där bland annat UD, Svenska institutet och Visit Sweden ingår.

I det internationella perspektivet har Business Sweden fortsatt samverkat med OECD och aktivt tagit en ledande roll i det arbete som OECD driver för att öka transparens och kunskap om och för investeringsfrämjande organisationer runt om i världen.

## 3:4 KOMMUNIKATION OCH MARKNADSFÖRING INOM INVESTERINGSFRÄMJANDET

### Förfrågningar och etableringsinformation

Via den elektroniska brevlådan har 293 (437) inkommande förfrågningar besvarats. En uppskattning är att närmare 1 000 investeringsförfrågningar sammantaget inkommit till Business Sweden via e-mail, webb och telefon. Detta resultat är i linje med föregående år. Avsändarna är ofta utländska företag samt aktörer som indirekt genererar investeringar (exempelvis utlandsmyndigheter, konsulter och advokatbyråer). Att besvara dessa förfrågningar är en viktig del av investeringsfrämjandets tjänster och frågorna rör ofta konkreta investeringsmöjligheter inom olika investeringsområden. Andra vanligt förekommande frågeställningar rör generell etableringsinformation om skatter, bolagsfrågor, anställningsfrågor samt arbets- och uppehållstillstånd. Mindre omfattande förfrågningar, ofta från privatpersoner som vill flytta till Sverige och starta verksamhet, besvaras med standardsvar om villkoren i Sverige. En viktig källa i sammanhanget är de etableringsguider som Business Sweden tillhandahåller på webbsidan. Sammanlagt har 16 (15) etableringsguider uppdaterats under året.

### KOMMUNIKATIONSMATERIAL

Som bas för den investeringsfrämjande verksamheten är både generell kommunikation om Sverige och specifik branschrelaterad information av stor betydelse. Arbetet med att ta fram insiktsmaterial och genomföra digitala kampanjer har fortsatt under 2022. Materialet publiceras på Business Swedens webbplats eller på separata landningssidor och används sedan i sociala medier och i riktade e-mail-utskick. De digitala kampanjerna används till att skapa intresse och dialog med målföretag. Huvuddelen av den generella kommunikationen och marknadsföringen av Sverige som investeringsland har under 2022 bedrivits inom ramen för det globala kommunikations och marknadsföringsinitiativet *Join Sweden*. Nedan ges några exempel på kommunikationsmaterial som producerats och tillgängliggjorts under året:

#### Etableringsguider

Etableringsguiderna beskriver hur ett utländskt företag kan starta och bedriva verksamhet i Sverige. Guiderna finns tillgängliga för nedladdning på [business-sweden.com](https://business-sweden.com).

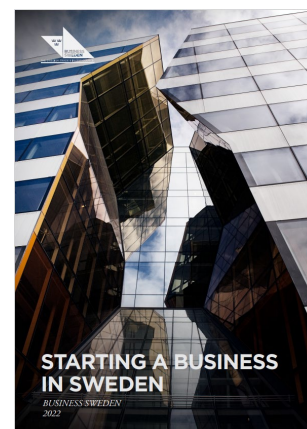
#### Exempel:

- Starting a business in Sweden
- Starting a private limited liability company
- Starting a branch
- Starting a franchise business
- Mergers & acquisitions
- Running a business in Sweden
- Corporate taxes in Sweden
- Commercial leases and rents
- Buying and building commercial properties in Sweden
- Business costs and prices on key services
- Employing staff – contracts and conditions
- Social security and pensions
- Tax relief on key foreign employees
- Work and residence permits
- Environmental Permitting Process
- Incentives Guide

Under 2022 förekom över 3 500 (600) besök på Business Swedens samlingsida för etableringsguider och totalt cirka 3 300 (250) nedladdningar av guiderna. Anledningen till den stora ökningen beror delvis pga. publiceringen av en ny guide om investeringsincitament

Publicerade Insights 2022	Antal
Bloggar	4
Kundcase	9
Podcast	5
Artiklar	26
Executive Global Insights	12
Rapporter	18
Business Climate Survey	25

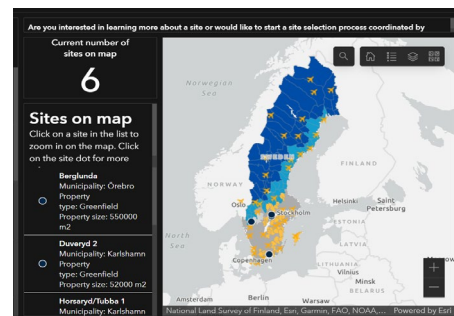
Tabell 17. Insights i olika format publicerade på webben under 2022



i Sverige (*Incentives guide 2022*) i början av året som ledde till ett ökat intresse och genererade fler besök / nedladdningar. Att skaffa sig kunskap om incitament står ofta högt upp hos utländska investerare. Marknadsföring av etableringsguiderna under den digitala delen av Join Sweden Summit bidrog också till att generera fler besök och nedladdningar.

### Site selection-verktyget Site Finder

Business Sweden har utvecklat ett verktyg för att hjälpa bolag att identifiera ledig mark och lokaler rörande storskaliga etableringar av exempelvis produktion och logistik-anläggningar. Totalt 172 (159) siter i 84 (82) kommuner är inlagda med hjälp av regionala partners för investeringsfrämjandet. Verktyget har också använts i kunddialoger för att presentera Sverige och möjliga lokaliseringar samt har möjliggjort att Business Sweden kunnat addera nya insikter till kunder med hjälp av data såsom demografi och industrier. Under 2022 noterades 4 700 (2 400) besök på SiteFinder. Verktyget har under året utvecklats visuellt för att förbättra användarvänligheten och fått fler parametrar tillagda som ger utökad information för varje site.



### Digitala interaktiva kartor och "kartberättelser"

Uppdatering av interaktiva kartor för att visualisera klusters konkurrenskraft och investeringsmöjligheter i Sverige.

#### Exempel:

- Construction and infrastructure projects
- Data center industry
- Nordic battery cluster
- Manufacturing industry

## MARKNADSFÖRINGSMATERIAL

### Artiklar och Case

Digitala artiklar som marknadsför Sverige som etableringsland och beskriver kundcase.

#### Exempel:

- The future of AI in Sweden
- Inside the quest for circular manufacturing
- Senior's cutting-edge materials perfect fit for the Nordic battery cluster
- Dana accelerates into e-mobility era with a new facility in Sweden

Totalt har Business Sweden skrivit 11 nya kunskapsdelande och insiktsdrivna artiklar under 2022, med ett snitt på 280 besök per artikel.



### Presentation - Why Sweden

Tillsammans med Svenska institutet har presentationen "Join Sweden to Pioneer the Possible" tagits fram för att visa på Sveriges styrkor och argument som land för investeringar.

### Filmer

Som en del av det globala kommunikation och marknadsföringsinitiativet Join Sweden togs fem industrirelaterade filmer fram för att marknadsföra Sverige och svenska investeringsmöjligheter inom:

- Energy (batteri)
- Transportation
- Smart Industry/Advanced Manufacturing
- Life Science
- Digital Technologies
- Generell film om Sverige som investeringsland



## Poddar och PoddTV

Digitala poddar och poddTV (kortare tv-avsnitt) som marknadsför Sverige som etableringsland

- Join Sweden: Behind the scenes of Sweden
- Digital Technologies – Unleashing the power of data to solve global challenges
- Unleashing the potential AI with innovative data use, collaboration and bold thinking
- Sustainable mining championing a greener future for mining

Business Sweden ser ett ökande intresse för denna kanal och har över 500 lyssningar på ett av poddavsnittet. I snitt har Business Sweden cirka 100 besökare per podd/poddTV webbsida på business-sweden.com

## Kommunikations - & marknadsföringskampanjer

Digitala kampanjer har riktats mot prioriterade svenska och internationella företag (små som stora) och beslutsfattare inom prioriterad industrier. Olika kampanjer har olika syften, från varumärkesbyggnad till leadgenererande och ibland som en del av uppdragsleveransen. Under 2022 har fokus varit att öka kännedomen om Sverige som investeringsland och styrkeområden inom ramen för satsningen Join Sweden.

## Join Sweden

Business Sweden tilldelades en förstärkning om 25 miljoner kronor för att genomföra en särskild satsning på investeringsfrämjandet under 2021-2022 för att skapa fler jobb och tillväxt. Initiativet var en av Sveriges största satsningar för att positionera Sverige och svenska styrkeområden och har främst handlat om en förstärkt marknadsföring av Sverige som investeringsland genom att genomföra en internationell kommunikationskampanj, *Join Sweden to Pioneer the Possible* samt en internationell, högnivåkonferens, *Join Sweden Summit 20-21 juni 2022* i Stockholm som även sändes digitalt. Se 3:1 för mer info.



# 4 ÖVRIGT

## 4:1 BUSINESS SWEDENS ARBETE MED INFORMATIONSSÄKERHET

Business Sweden ska upprätthålla en ändamålsenlig informations- och cybersäkerhet för sin verksamhet. Information om vilka åtgärder som vidtas i informations- och cybersäkerhetssyfte samt vad åtgärderna bedöms ha lett till ska redovisas i den årliga återrapporteringen.

(Riktlinjer för Business Swedens statliga uppdrag 2022)

2022 har liksom föregående år präglats av en fortsatt kontinuerlig förstärkning av IT-, informations- och driftsäkerhet i form av investeringar i förstärkt infrastruktur samt en förstärkning av IT-organisationen. Flera centrala projekt har inletts:

- Vid en översyn av verksamhetens grundläggande ERP-system som utfördes under 2021 konstaterades att den nuvarande uppsättningen är utdaterad. Ett nytt projekt startades som syftar till en ominstallation av nuvarande system. Målet är att öka förmågan att verka som en och samma organisation - oavsett juridisk/operativ tillhörighet och tjänsteportfölj. Vidare syftar projektet till att minska tid för projektadministration, förbättra kvalitet och kontroll samt att möjliggöra en framtida molnsatsning.
- En ny lösning för projekthantering för verksamhetens interna och externa projekt. Standardisering och förstärkt dokumentskydd, uppgraderade processer kring livscykelhantering och dokumenthantering. Fast 2 är påbörjad med fokus på att förstärka och förenkla dokumentsäkerheten i syfte att minimera risker för informationsläckage.
- Penetrationstestning har utförts av alla externt publicerade tjänster för att identifiera ev. sårbarheter som kan möjliggöra intrång. Testerna genomfördes av extern part och påvisade ej några kritiska sårbarheter som föranleder någon nämnbar risk.
- Färdigställande av IT-strategin som påbörjades i slutet av 2021 vars syfte var att ta fram en plan för verksamhetens kommande fem år inkluderande såväl IT- och informations-säkerhet, teknologival som digitalisering. Som ett resultat av strategin har en sammanslagning av IT- och digitaliseringsavdelningen genomförts för att optimera nyttjandet av interna resurser. I och med sammanslagningen av avdelningarna har förutom internutveckling även ansvaret för Business Intelligence (BI) flyttats till IT. Med Business Intelligence (BI) kan Business Sweden på ett effektivt sätt sammanställa stora mängder av data från olika källor för att skapa större insikt dels internt men även kunna leverera bättre analyser och insikter i olika typer av kundprojekt.

## 4:2 STATLIGA UTREDNINGAR OCH UPPFÖLJNINGAR

Riksrevisionen granskar effektiviteten i styrningen av Business Sweden

Riksrevisionen beslutade i december 2022 att inleda en granskning av effektiviteten i styrningen av Business Sweden. Granskningen beräknas ske under 2023.

Granskning av statliga insatser för att attrahera datahallar

Riksrevisionen avslutade granskningen av statliga insatser för att stimulera investeringar i datacenter där Business Sweden intervjuats vad gäller Business Swedens investeringsfrämjande arbete avseende datahallar. Granskningsrapporten presenterades i september 2022 och regeringens skrivelse till riksdagen inkom i december 2022.

Ett system för granskning av utländska direktinvesteringar

Utredningen avseende inrättande av ett svenskt system för granskning av utländska direktinvesteringar inom skyddsvärda områden kan utformas har lämnat sitt slutbetänkande, SOU2021:87. Business Sweden medverkade i en expertgrupp kopplad till utredningen och har en dialog med ISP som är föreslagen granskningsmyndighet.

## 4:3 JÄMSTÄLLDHET

Business Swedens nomineringar inför utnämningar till handelssekreterare ska vara jämnt fördelade mellan könen. Vidare stipulerar riktlinjebeslutet att Business Sweden ska redogöra för: Information om vilka åtgärder som vidtas i syfte att säkerställa en jämn könsfördelning i verksamheten samt i nomineringar av handelssekreterare samt vad åtgärderna bedöms ha lett till.

(Riktlinjer för Business Swedens statliga uppdrag 2022)

Arbetet med ökad kvinnlig representation av handelssekreterare

Andel kvinnliga handelssekreterare per sista december 2022 var 36 %, en ökning med 7 % från föregående år. Utvecklingen går i en positiv riktning mot den uppsatta målbilden om en andel på minst 40 %. Under 2022 gjordes 7 nya utnämningar, varav 4 var kvinnor.

I enlighet med Business Swedens uppförandekod och policy- och styrdokument tillämpas nolltolerans mot all form av diskriminering och ojämlik behandling av medarbetare och samarbetspartners. Business Sweden arbetar aktivt för att förebygga och eliminera orättvis behandling på grund av funktionsnedsättning, kön, nationalitet, sexuell läggning, etnicitet, samt kulturell eller religiös tillhörighet. Business Swedens nuvarande och framtida arbete med inkludering, jämställdhet och mångfald (Diversity, Equity & Inclusion, DE&I) är avgörande för att maximera alla medarbetares potential och välmående.

Mål:

- En jämställd representation på alla nivåer i organisationen. För kvinnor ska andelen ligga mellan 40–60 %
- Jämställda karriärs- och utvecklingsmöjligheter för alla medarbetare
- Jämställda löner och villkor
- Ett inkluderande ledarskap
- En inkluderande kultur
- En jämställd representation av kvinnor och män vid delegationsresor, möten och konferenser

Business Sweden arbetar med att medvetandegöra obalanser i könsstrukturer och detta sker bland annat genom att:

- Business Swedens beteendevägledande uppförandekod samt policy- och styrdokument tar avstånd från all form av diskriminering och ojämlik behandling av medarbetare.
- Inkludering är tongivande i Business Swedens arbetsgivarvarumärke och i all kommunikation med kandidatmarknaden för att kunna attrahera personer av olika kön.
- Business Swedens rekryteringsprocesser understryker fördomsfri rekrytering genom exempelvis; haloeffekten, stereotyper, similar-to-me och recency-bias. Business Sweden har transparenta rekryteringsprocesser med utlysning av tjänster samt krav på diversifierade kandidatpresentationer.
- Business Sweden genomför en proaktiv successionsplanering för att behålla talang och tar beslut kring befordran eller internrekrytering, som grundar sig i strukturerade processer för likabehandling av alla kandidater.
- Årlig utvärderingsprocess där utfall av årlig bedömning av prestation och föreslagna befordringar analyseras med fokus på män och kvinnor.
- Business Sweden har en visselblåsarfunktion som såväl medarbetare som tredje part kan använda för att rapportera misstänkta eller konstaterade överträdelse av organisationens uppförandekod.
- Business Sweden erbjuder säkerhetsutbildningar och verktyg för att öka tryggheten hos kvinnliga medarbetare inför resor eller stationering till länder med förhöjd säkerhetsrisk.

Business Swedens planerade åtgärder under 2023:

- Implementering av s.k. pulsundersökningar (medarbetarundersökningar) under Q1-Q2, för att kontinuerligt kunna följa upp och mäta upplevd inkludering och mångfald.
- Inkludering- och mångfaldsutbildningar samt fortsatt arbete på området, med support av en extern leverantör, med start under Q1.
  - Inspirationsföreläsningar för alla medarbetare
  - Utbildningar inom inkludering och mångfald för chefer
  - KPI struktur
  - Genomlysning av nuvarande processer och policies
  - Skapande av en DE&I playbook
- Business Sweden följer fortsatt upp fördelningen mellan kvinnor och män i föreslagna befordringar och utfall av årlig bedömning.

## 4:4 HÅLLBARHET

Business Sweden ska utgå ifrån vedertagna internationella normer och principer avseende hållbart företagande, såsom OECD:s riktlinjer för multinationella företag, FN:s vägledande principer för företag och mänskliga rättigheter, FN:s Global Compact, Agenda 2030 för hållbar utveckling och feministisk handelspolitik. Särskild vikt ska fästas vid förebyggande och bekämpande av korruption. Denna verksamhet ska bland annat baseras på plattformen för internationellt hållbart företagande (skr. UD2020/07048) och den nationella handlingsplanen för företagande och mänskliga rättigheter.

(Riktlinjer för Business Swedens statliga uppdrag 2022)

### Globala hållbarhetsmål

Inom ramen för organisationens ambition att arbeta för att stärka Sveriges bidrag till genomförandet av Agenda 2030 genom export- och investeringsverksamheten har Business Sweden identifierat de globala hållbarhetsmål och delmål där organisationen anses ha stora möjligheter att kunna påverka i en positiv riktning. Givet bredden av verksamhetens främjaraktiviteter och konsultprojekt världen över går det att härleda positiva effekter som spänner över hela hållbarhetsagendan. Mål 3, 7, 9, 11 och 12 har särskilt valts ut som prioriterade hållbarhetsmål där organisationen förväntas kunna ha störst möjlighet att bidra till en hållbar utveckling och arbetar aktivt för att stärka. Därtill har mål 8, 13, 16 och 17 identifierats som övergripande centrala hållbarhetsmål med direkt och indirekt effekt av verksamhetens insatser och strategiska främjandeprogram.

### Övergripande hållbarhetsmål för den globala verksamheten



### Prioriterade hållbarhetsmål för uppskalning av innovationer och partnerskap



### Hållbarhetsstrategi – Katalysator för hållbar utveckling

Business Sweden spelar en viktig roll i arbetet med att främja grön omställning, hållbar tillväxt och ansvarsfullt företagande. Det långsiktiga målet med verksamhetens globala hållbarhetsarbete är att öka Sveriges bidrag till genomförandet av Agenda 2030 och



Parisavtalet samt bidra till Sveriges omställningsmål om nettonollutsläpp senast 2045. Business Swedens hållbarhetsstrategi består av fem strategiska fokusområden:

- 1. Accelerera exporten av svenska hållbara lösningar**  
Business Sweden ska hjälpa svenska företag med disruptiva teknologier, hållbara lösningar och cirkulära affärsmodeller att växa internationellt för att generera tillväxt, hållbar utveckling och grön omställning i Sverige och internationellt.
- 2. Öka andelen utländska hållbara investeringar till Sverige**  
Business Sweden ska systematiskt arbeta för att öka andelen hållbara investeringar och attrahera de innovationer och kompetenser Sverige behöver för att påskynda landets gröna och cirkulära omställning, skapa fler jobb och främja hållbar tillväxt.
- 3. Främja internationellt ansvarsfullt företagande**  
Business Sweden ska aktivt bistå företag att minimera negativ påverkan genom att identifiera, förebygga och hantera hållbarhetsrelaterade risker kopplade till bland annat korruption, mänskliga rättigheter, arbetsvillkor samt miljö och klimat i samband med projektuppdrag och främjarinsatser.
- 4. Positionera Sverige och svenskt näringsliv**  
Business Sweden ska tillsammans med Team Sweden strategiskt positionera Sverige och svenskt näringsliv som ledande aktörer för grön omställning, hållbar utveckling och ansvarsfullt företagande i syfte att stärka konkurrenskraften, öka medvetenhet, skapa samarbeten och driva incitament för hållbara lösningar.
- 5. Efterlevnad av Business Sweden värdeord och hållbarhetsmål**  
Business Sweden ska möjliggöra och säkerställa att medarbetare föregår med gott exempel och agerar i enlighet med organisationens uppförandekod, vedertagna internationella affärsetiska normer, riktlinjer och lagar. Medarbetarna ska ta fasta på organisationens grundvärderingar samarbete, ansvar och påverkan – till nytta för Sverige, Business Swedens kunder och de länder där Business Sweden verkar.

Inom ramen för hållbarhetsstrategins fem pelare ingår även det löpande arbetet med att utveckla verksamhetens strategi och ledarskap inom hållbarhet, vidareutveckla befintliga och nya tjänster samt kompetensförsörja medarbetarna för att möta kundernas behov, minimera risker och maximera hållbarhetsnyttan. Ansvarsfullt och affärsetiskt agerande, reducering av organisationens klimatavtryck inom alla tre scope och säkerställa mångfald, jämställdhet och inkludering i detta arbete. Därtill ska Business Sweden verka för ökad samverkan såväl internt som inom Team Sweden samt bistå företagen att möjliggöra för bransch- och landsöverskridande samarbeten. Trygg och säker arbetsmiljö, rättvisa arbetsvillkor, hög kundnöjdhet och kvalitet, goda ekonomiska resultat samt kundsekretess är andra prioriterade fokusområden.

## 4:5 MARKNADSKOMMUNIKATION OCH DIGITALISERING

Flera viktiga målgrupper och tydliga syften med kommunikationen

Business Swedens kommunikation spelar en viktig roll i att bidra till ökad sysselsättning och tillväxt för Sverige och är kritisk för att leverera på både det statliga och privata uppdraget. Det handlar dels om att dela kunskap om konkreta affärsmöjligheter på de mer än 40 marknader där Business Sweden verkar samt att utbilda, inspirera och utmana små- och medelstora företag att expandera globalt. Dels handlar det om att positionera Sverige, svenska företag och svenska lösningar på utländska marknader för att hjälpa svenska företag att öka sin globala försäljning. Att positionera Sverige och svenska styrkeområden är också en viktig del för att attrahera internationella företag att investera och expandera i Sverige i kombination med kommunikation om konkreta investeringsmöjligheter. Kommunikationen ska också syfta till att öka kännedomen om Business Sweden och de tjänster som erbjuds för att attrahera företag att vilja samarbeta med oss.

Vid sidan om den viktiga företagsarenan, kommunicerar Business Sweden också på samhälls- respektive medarbetararenan. Kommunikation på samhällsarenan handlar om

att öka medvetenheten hos maktbärande, samarbetsparters och den breda allmänheten om att förstå vikten av handel och export för ett litet land som Sverige och se den roll globala företag spelar i detta. Medarbetararenan utgörs av såväl anställda som potentiella anställda där Business Sweden behöver attrahera och behålla globala talanger i organisationen då dessa utgör kärnan av vår verksamhet.

#### Multikanaltänk för globala och regionala kampanjer

Likt tidigare år har en mix av innehållsformat och kanaler anpassat till de olika målgrupperna använts för att genomföra både globala och regionala kommunikations- och marknadsföringskampanjer. Arbetet med de fördjupade budskapsplattformarna för respektive affärs ekosystem har slutförts och utgör kärnan i både handels- och investeringsfrämjandet och Business Swedens kommunikation och marknadsföring.

Try Swedish är ett område som prioriterats där ett nytt kommunikationskoncept arbetats fram för olika kanaler inklusive deltagande vid mässor. Ett huvudmål med kommunikationen för Try Swedish är att skapa medvetenhet och intresse för Try Swedish tjänster och förmedla hur Business Sweden kan hjälpa svenska livsmedelsföretag exportera. Genom det nya kommunikationskonceptet vill Business Sweden inspirera och skapa medvetenhet för internationella inköpare kring svenska livsmedel och drycker.

Kommunikationskampanjer har också varit en viktig komponent i flera av de stora främjandeaktiviteterna såsom COP27 i Sharm El Sheikh där konceptet "Pioneer the possible" varit centralt tillsammans med budskap om den gröna omställningen. Över 2 500 personer registrerade sig och eventsidan och landningssidan hade tillsammans över 25 000 visningar. Totalt lockade streamingen från den svenska paviljongen 7,2 miljoner tittare. Mediaanalys visar att Business Sweden och COP27 genererade 86 artiklar med en potentiell räckvidd på 90 miljoner läsare.

Den utgående näringslivsdelegationen till Sydafrika i april skapade goda möjligheter att positionera och marknadsföra svenska tech-bolag med smarta och hållbara lösningar. Inkommande statsbesök från t.ex. Finland och Nederländerna är andra exempel på främjandeaktiviteter med proaktiv kommunikation som skapat stort medialt intresse.

De digitala kanalerna är fortsatt en viktig stomme i alla kampanjer där datadriven och automatiserad kommunikation och marknadsföring används i allt större utsträckning. Data analyseras, kampanjer justeras och lärdomar dras inför nya kampanjer. Business Swedens web utgör navet dit större delen av all trafik dras, men kompletteras också av separata landningssidor och kampanjsidor samt streamingplattformar för hybridevent. Trafiken till webb och kampanjsidor fortsätter att öka och uppgår för helåret till ca 642 000 besök. Till detta kommer ytterligare ca 28 600 sidvisningar på streamingplattformen InvitePeople med framförallt trafik relaterad till de stora evenen COP27, Join Sweden Summit och Sweden at WebSummit. Join Sweden Summit, den enskilt största kommunikativa insatsen under 2022 var relaterad till det tilläggsuppdrag inom investeringsfrämjandet som Business Sweden erhöll från regeringen 2021. Se avsnitt 3:1.

#### Effekt av kommunikation och marknadsföring

Den proaktiva och insiktsdrivna kommunikationen och marknadsföringen med kampanjer ger effekt inom flera områden. Det totala antalet följare av Business Sweden i sociala medier och deras engagemangsnivåer fortsätter att öka. Störst ökning av antal följare ses på Business Swedens LinkedIn konton och där de regionala kontona liksom Try Swedish kontot ser högst engagemang. Business Sweden har idag totalt över 91 000 följare i sociala kanaler, en ökning med ca 20 % från föregående år.

Kännedomen om Business Sweden bland svenska exportföretag fortsätter att vara relativt stabil. Undersökningen under 2022 visar en kännedom på 81 %. Allt sedan 2014 (då kännedomen var 53 %) har kännedomen om Business Sweden de senaste fyra åren legat stabilt på 80 % eller där över. Under pandemin har kännedomen dock sjunkit något och det påverkar även index för varumärkesattraktivitet som 2022 slutade på 46, jämfört med 2021 index 49.

Indexet baseras på två frågor, dels hur väl man känner till Business Sweden, dels vilket totalintryck man har av Business Sweden. Baserat på utfallet från dessa två frågor sker en omräkning till en indexskala 0-100.

Positiva effekter av digitalisering både internt och externt

Business Swedens arbete med att digitalisera processer samt att utveckla och implementera nya digitala verktyg har fortsatt under året. En ny studio vid huvudkontoret i Stockholm har tagits i drift. Studion är utrustad med professionella kameror, ljudteknik, monitorer, teleprompter och multi-funktionella bakgrundsskärmar för olika format. Studion är en del av ett strategiskt grepp för att modernisera event och öka hållbarheten i främjandeaktiviteter och används t.ex. för digitala delegationer och hybridevents, paneldebatter och rundabords-samtal, podcasts och podTV, online-seminarier/webinarier samt sändningar av, den för året nya satsningen, Business Swedens News.

Automatisering genom Business Intelligence har skalats upp under 2022, omfattande både tidigare och nya konsultprojekt samt mer uttömmande undersökningar, såsom Global Business Climate Survey. Prioriterade projekt har gemensamt att de är repetitiva, data-intensiva och ställer stora krav på konsistent datahantering.

Business Swedens investering i intern kompetens för applikationsutveckling har möjliggjort vidareutveckling och förvaltning av internt utvecklade system som stödjer verksamhetens processer för exempelvis de statligt finansierade projekten. En centraliserad och strukturerad hantering av ärende- och supportflöden till organisationen har resulterat i reducerad ledtid för hantering och leverans med förbättrat beställningsflöde, förenklad uppföljning och analys. Externt har en ny teknisk lösning för lättadministrerade webbsidor utvecklats som underlättar samarbeten mellan Business Sweden, partners och företag under Brand Sweden. Lösningen har skalats upp med lansering av flertalet webbplatser som marknadsför samarbeten och initiativ på global nivå. En anpassning har även gjorts till den nordiska profilen för att användas i gemensamma nordiska samarbeten.

## BILAGA 1. REGERINGSUPPDRAG

I denna översikt redovisas de regerings- och Regeringskansliuppdrag som Business Sweden erhållit utöver det statliga grunduppdraget via Utrikesdepartementet. Dessa uppdrag redovisas separat till respektive uppdragsgivare och i vissa fall till Kammarkollegiet och beskrivs därför endast kortfattat i denna redovisning. I tabellen nedan sammanfattas dessa uppdrag.

DATUM/DIARIENR.	NAMN/BESKRIVNING	SUMMA
2022-22-28 UD2021/17048 (delvis)	<b>Regeringens exportpris för kulturella och kreativa näringar.</b> Medel till Business Sweden med anledning av regeringens exportpris för kulturella och kreativa näringar.	100 tkr
2022-02-10 UD2022/02047	<b>Uppdrag att genomföra en förstudie avseende ett eventuellt svenskt deltagande i världsutställningen i Osaka år 2025.</b> Avrapporterades till UD 14 mars 2022. Utbetalades tillsammans med id UD2022/18365	300 tkr`*
2019-12-19 N2019/03242/JL	<b>Uppdrag att genomföra åtgärder under 2020-2025 inom ramen för livsmedelsstrategin</b> Uppdraget inkluderar livsmedelsexportprogram med fokus på små och medelstora livsmedelsföretag. Delrapporterar årligen till Klimat- och näringslivsdepartementet samt Tillväxtverket senast 28 februari.	20 000 tkr 2022 (20 000 tkr/år 2021-2025)
2022	<b>Strategic Project Opportunities (SPO).</b> Uppdrag från UD FH PIH där Business Sweden ansöker om delfinansiering hos Utrikesdepartementet för sektorsspecifika insatser, särskilt för affärer i tidig fas. Se avsnitt 2.4 <i>Riktat exportfrämjande</i>	9 000 tkr 2022
2021-10-28 UD2021/15891	<b>Uppdrag till Sida, Kommerskollegium, Svenska institutet, Business Sweden och EKN att utveckla Sustainable Transition through Economic Partnership.</b> Delrapportering 1 juni 2022 och slutrapport 31 december 2022.	Ingen finansiering

## BILAGA 2. ÄNDRINGSBESLUT RIKTLINJER OCH REGLERINGSBREV

I denna översikt redovisas uppdrag som tillkommit enligt ändringsbeslut 2019-2022.

DATUM/DIARIENR.	NAMN/BESKRIVNING	SUMMA
2022-12-22 UD2022/18365	<b>Ändring av regleringsbrev för budgetåret 2022 avseende anslag 2:3 och 2:4 Exportfrämjande verksamhet respektive Investeringsfrämjande.</b> ap.1. Förberedande uppdrag inför ett möjligt svenskt deltagande i en gemensam nordisk paviljong på Expo2025 Osaka. Summan 2 637 tkr inkluderar utbetalning av id UD2022/02047.	2 637 tkr
2021-07-01 UD2021/09765	<b>Ändring av riktlinjerna för budgetåret 2021</b> avseende förstärkta tjänster till regional exportrådgivning inom ramen för <i>Småföretagsprogrammet</i> i syfte att erbjudandet av förstärkta tjänster till stöd för företag ska göras tillgängligt i hela Sverige.	10 000 tkr
2022-07-14	<b>Ändring av riktlinjerna för budgetåret 2022 avseende avveckling av den svenska paviljongen på Expo2020 Dubai.</b>	55 000 tkr
2020-06-25 UD2020/08905/RS (delvis) UD2020/09389/FH	<b>Ändring av riktlinjer för budgetåret 2020 avseende exportfrämjande verksamhet</b> för användning där den försvagade svenska kronkursen medfört ökade kostnader för verksamhet inom ramen för det exportfrämjande uppdraget.	6 000 tkr
2019-11-14 UD2019/17599/FH	<b>Ändring av riktlinjerna för budgetåret 2019 avseende export-och investeringsfrämjande verksamhet.</b> Uppdrag avseende insatser inom ramen för regeringens export-och investeringsstrategi.	38 000 tkr exportfrämjande 12 000 tkr investerings- främjande

## BILAGA 3. STÖRRE ÖVRIGA UPPDRAG FRÅN MYNDIGHETER OCH STATLIGA AKTÖRER UNDER 2022

NAMN/BESKRIVNING		SUMMA
<b>Energimyndigheten</b>	Främjande av småbolag inom energi- och miljötekniksektorn i bl.a. USA, Kina, UK och Frankrike samt främjande av småbolag inom energisektorn genom Innovations-acceleratorprogrammet i Indien och Indonesien. Aktiviteter inom batterivärdekedjan i bl.a. USA. Kartläggning nordiska värdekedjan för vätgas.	18 800 tkr
<b>Vinnova</b>	Insatser kopplade till innovationsfrämjande i bl.a. Kanada, Brasilien, Indien, Frankrike, Tyskland, USA och Israel	6 800 tkr
<b>Nordic Innovation</b>	Insatser inom ramen för främjande av hållbara städer i bl.a. UK, USA, Singapore och Japan.	5 500 tkr
<b>Utlandsmyndigheterna</b>	Främjandeprojekt tillsammans med utlandsmyndigheterna på flertalet marknader.	5 000 tkr
<b>Swedfund</b>	Insatser bl.a. till stöd för Swedfund Project Accelerator i specifika länder.	4 700 tkr
<b>Svenska Institutet</b>	Insatser inom ramen för Swedish Institute Management Program i Indien, Kenya, Uganda, Rwanda, Etiopien, Zambia och Tanzania.	3 200 tkr
	Övriga uppdrag från myndigheter och andra statliga aktörer	10 400 tkr



*We help Swedish companies grow global sales and international companies invest and expand in Sweden.*

---

**BUSINESS-SWEDEN.COM**

*BUSINESS SWEDEN Box 240, SE-101 24 Stockholm, Sweden  
World Trade Center, Klarabergsviadukten 70  
T +46 8 588 660 00 F +46 8 588 661 90  
[info@business-sweden.se](mailto:info@business-sweden.se)*



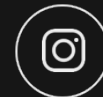
[LINKEDIN.COM/COMPANY/BUSINESS-SWEDEN](https://www.linkedin.com/company/business-sweden)



[TWITTER.COM/BUSINESSSWEDEN](https://twitter.com/BUSINESSSWEDEN)



[FACEBOOK.COM/BUSINESSSWEDEN](https://www.facebook.com/BUSINESSSWEDEN)



[INSTAGRAM.COM/BUSINESSSWEDEN](https://www.instagram.com/BUSINESSSWEDEN)