

# Den andra sidan av exportmyntet

Sveriges innovationsmiljöer nyckelspelare  
i investeringsfrämjande insatser

2023



EUROPEISKA  
UNIONEN  
Europeiska  
regionala  
utvecklingsfonden



SWEDISH INCUBATORS  
& SCIENCE PARKS

# Den andra sidan av exportmyntet

Svensk export utgör 45% av landets BNP. Hälften av den svenska exporten kommer från utlandsägda företag som investerat i Sverige och nästan hälften av de privata investeringarna inom forskning och utveckling görs av utlandsägda företag. Det innebär att ungefär en fjärdedel av Sveriges BNP härrör från utländska investeringar i svenska företag eller etableringar av utländska företag i Sverige.

Svensk näringspolitik har förenklat gått ut på att stödja svenska företags export, men internationalisering är så mycket mer än att ett företag säljer varor utanför landets gränser. Sveriges innovationsledarskap ska användas för att stärka näringslivets exportförmåga och internationella konkurrenskraft, samt bidra till en mer hållbar värld genom att exportera innovativa lösningar för en grön omställning.

Det gör våra svenska företag väldigt bra och i takt med en extremt snabbt föränderlig värld ska vi fortsätta att ta stafettpinnen inom de områden där vi är som starkast. Samtidigt, på en internationell marknad med globala värdekedjor, ökar betydelsen av strategisk marknadsföring av och kommunikation om Sverige som destination för utländska investeringar.

Vi behöver bli mycket bättre på att lyfta fram våra styrkeområden för utländska aktörer som vill etablera verksamhet i vårt land. Utländska investeringar leder till ökad konkurrens, vilket tvingar svenska företag att anpassa sig och öka sin produktivitet. Utländska investeringar bidrar också med idéer, kapital och nätverk som spillas över på svenska företag och ökar deras innovationskraft.

Sveriges attraktionskraft för utländska investeringar, kompetens, talanger och besökare ska öka. Det är uttalat av regeringen att det är viktigt för svensk näringspolitik både lokalt, regionalt och nationellt. Men vad krävs för att stärka Sveriges styrkeområden för att maximera utländska investeringar? Och för att än mer ta fasta på innovationsledarskapet; Vad krävs för att öka attraktionen för de kompetensdrivna investeringarna?

Det är dags att vända på myntet och fokusera på den internationella konkurrenskraften utifrån ett investeringsfrämjande perspektiv – hur Sverige AB kan stärka, nyttja och paketera sina regioner och styrkeområden till fullo för ett kraftsamlat erbjudande som resten av världen inte kan stå emot!

# Definitioner och begrepp i en investeringsfrämjande kontext

## Strategiskt samarbete

Ett samarbete som är viktigt för flera parter. Parter bygger på ömsesidigt förtroende och engagemang, samt respekt för drivkrafterna och motivationen på båda sidor. Förståelse för varandras processer och arbetssätt skapar förutsättningar för långsiktigt och fruktbart samarbete.

## Investering

En monetär satsning av ett företag eller institution för att kunna expandera och öka kapaciteten.

## Utländsk direktinvestering

Investering som bolag gör i ett annat land. Kan vara rent fysisk eller att ett bolag köper andelar i befintligt utländskt företag.

## Etablering

En fysisk satsning av ett företag eller institution för att kunna expandera och öka kapaciteten.

## Följdinvestering

Oftast en följdetaablering, exempelvis en FOU-avdelning som följd av den initiala investeringen.

## Resursdriven investering

Investering som görs utifrån de resurser som finns tillgängliga. Ofta naturtillgångar, klimatförhållande, tillgång till mark eller geografiskt strategiskt nära en hamn eller flygplats.

## Kompetensdriven investering

Investering med kompetensen i centrum, ofta forskning och utveckling eller spetskompetens inom deeptech.

## Marknadsdriven investering

Investering som sker utifrån marknadens, samt omvärldens hot och möjligheter. Exempelvis en verksamhet som etableras som underleverantör till ett större bolag. Kan ibland också ses som en följdinvestering.

## Kunskapsintensiv

När kunskapen och innovationskapacitet är den största tillgången i ett företag.

## Innovationsmiljö

Strategiskt planerad miljö, exempelvis inkubatorer, acceleratorer, science parks, kluster, innovationskontor, forskningsinstitut, och testbäddar, där näringsliv, samhälle och akademi är engagerade.

## IPA (Investment Promotion Agency)

Investeringsfrämjande organisation som finns regionalt runtom i Sverige. Exempelvis en Business Region-organisation.

## Inward Investment (eng uttryck)

En extern eller utländsk organisation som antingen investerar i eller köper varor från en lokal ekonomi. Utländska pengar som kommer in i den inhemska ekonomin.

# Paketering av en plats – ett attraktionsarbete

På senare år har flera stora företag med utländskt ägande valt att etablera sig i Sverige. Platser som Luleå, Sundsvall och Mariestad har blivit centrala utvecklingsplatser i vårt land. Vad är det som har gjort att investeringarna har gjorts på just dessa platser. Slumpen? Knappast. Det är ren paketering med många aktörer inblandade.

Att sälja in en plats för etablering är som att att paketera vilket erbjudande som helst. Skillnaden är att för ett företag att paketera en produkt krävs en samsyn inom företaget att det är detta man säljer. Att sälja in en strategisk plats till ett utländskt företag kräver att staden, kommunen och regionen - och även privata aktörer såsom markägare - är överens om vad det är man säljer, hur man säljer det och vem som ska göra vad i processen. Till att börja med måste man vara överens om vilka aktörer som ska vara involverade, vilka förutsättningar platsen har att attrahera utländska investeringar och vilka konkurrenter som finns. Sedan återstår att rollfördela ansvaret. Vem gör vad när det saknas formell makt?

## Förberedande arbete med en proaktiv strategi

Utländska investeringar händer inte över en natt. Det är många års förberedande arbete som ligger till grund för varje unik investering. Tänk att företagen som till slut väljer just Sverige som nedslagsplats från början kanske hade hela världen som spelplan. Åtminstone Europa. Eller Norden. Varför ska de välja just vår plats? Alla platser tävlar om sin position och ingen har väl någonsin vunnit en tävling utan att träna hårt, dvs förbereda sig? Omsatt i investeringsfrämjande termer innebär det att medvetet föra in internationell attraktionskraft i tillväxtarbetet och paketera ett samlat

erbjudande.

Om vi tänker oss ett värdeerbjudande som ska paketeras, där platsen är produkten och kunden är ett företag i behov av utveckling. Platsens aktörer är en komplex kontext som strategiskt ska samordna sina insatser och samhandla i ett system där alla saknar formell makt över varandra. Den här "produkten" behöver behandlas och kommuniceras både internt och externt. På det kommer ett lager med omvärldsfaktorer som vi sällan kan påverka, samt kundens behov och önskemål. Det gäller att förstå sin konkurrenssituation, att följa omvärlden och värdera vilka behov som finns och vilka förutsättningar platsen har att tillgodose behoven.

## Att skapa samhandling genom gemensam målbild

Det som är allra mest avgörande för paketeringen av platsen och erbjudandet är **samordningen** och vilka roller var och en av parterna fyller i det strategiska arbetet. Det måste tas från samtal till konkret samhandling. För att lyckas med detta är det viktigt att alla vet vad som behöver göras, till när. Även vem som behöver veta vad, till när. Kommunikation är kärnan i relationerna. Kom ihåg, alla saknar formell makt över varandra. Vad behöver vi då? Jo, tillit till varandra. Vi behöver också en gemensam målbild att jobba mot. Genom hela processen är det mycket viktigt med transparens och att alla får information i tidiga skeden. Respekt gentemot varandras tid och organisatoriska förutsättningar (ofta med begränsade resurser) är en förutsättning. Det är en mycket relations- och kommunikationsintensiv process och komplexitet är ett normaltillstånd mer än något annat.



### En plats – ett erbjudande

Slutligen, att driva ett etableringsarbete har ett enda slutgiltigt syfte – att få fler utländska investeringar/etableringar till regionen, dvs göra affärer och avslut. Vi måste agera som

en gemensam kraft som säljer ett paketerat erbjudande. Även om värderbjudandet är komplext med många inblandade är det viktigt att det upplevs sammanhängande och attraktivt. Lyckas vi med detta ökar vi platsens attraktionskraft.

“Fortfarande görs det studiebesök till Luleå för att ta del av storyn om hur Facebook etablerade sitt datacenter där 2011. Det vi ofta hör från besökare är att det är fascinerande vilken samstämmig storytelling vi har om hur vårt etableringsarbete gick till, vare sig den kommer från näringslivsbolaget, universitetet, science parken, Business Sweden eller någon av de andra aktörerna som var involverade. Dessutom, den etablering som påbörjades 2011 pågår fortfarande. Ofta blir allt större, så det är klokt att tänka expansion redan innan det första projektet har landat”.

— **Anders Granberg**, fd VD, The Node Pole

# Recept för framgångsrikt investeringsfrämjande

Vi kan konstatera att investeringsfrämjande ofta är beroende av ett extremt komplext ekosystem av aktörer, insatser, styrkeområden, ansvar och åtgärder. Alla agerar i samspel med varandra och alla är lika avgörande pusselbitar för att lyckas paketera ett värdeerbjudande och landa en utländsk investering.

Men hur gör man då? Vad gör att vissa platser lyckas och andra inte? Vad är nyckelingredienserna i att utveckla ett attraktivt värdeerbjudande. Vi ser följande komponenter för att lyckas med att bygga och paketera ett starkt erbjudande.

## Förstå investerarens behov

- Genom att ställa tre enkla frågor kring det potentiella caset kan vi lära oss om behovet. Vad gör dom? Vad stör dom? Vad vill dom? Utifrån svaret kan vi på samma sätt bygga vårt värdeerbjudande med att ställa oss själva tre frågor: Vad har vi? Vad kan vi? Vad löser vi?
- Använd gärna en Value Proposition Canvas för att strukturera informationen, det tvingar er till att tänka utifrån kundens behov och i flera dimensioner.
- Utgå från era styrkeområden och definiera vilken målgrupp ni vänder er till. Beskriv gärna vilken typ av investering eller etablering som skulle gynna er innovationsmiljö. Sannolikt har ni redan företag på plats som helt eller delvis representerar målgruppen.
- Testa hypotesen genom att intervjua några företag som redan är på plats och andra som har djup förståelse för målgruppen.

## Samverka och samhandla

- Nyckeln till ett framgångsrikt investeringsfrämjande arbete är samarbete, både organisatoriskt och geografiskt.
- Utveckla regionala erbjudanden tillsammans över aktörsgränserna.
- Utnyttja gärna er närhet till exempelvis acceleratorer, test- och demoanläggningar, forskarmiljöer och andra som kan sitta på insikter, kontakter och möjliga mervärden för ett erbjudande.

## Omvärldsbevakning

- Ha koll på omvärlden och marknadens behov. "Utan spaning - ingen aning".
- Säkerställ att det ingår i någon anställd i organisationens arbetsuppgifter att omvärldsbevaka.
- Arbeta nära Business Sweden som finns på plats lokalt på internationella marknader.

## Paketera tydliga och attraktiva erbjudanden

- Attraktiva erbjudanden för internationella etablerare kan se lite olika ut beroende på typ av företag. Små, snabbväxande företag (scaleups) kan ha delvis andra behov än exempelvis etablerade företag som vill etablera en forskning- och utvecklingsenhet.
- Tillsammans kan enskilda paketeringar utgöra del av en nationell portfölj med



internationella värdeerbjudanden inom ett antal fokusområden kopplat till våra innovationsmiljöer och nationella ekosystem.

- Bevisa gärna värdet i ert erbjudande med referenser till utländska företag och investerare som redan finns etablerade i er miljö.

### Kompetens, kompetens kompetens

- Kompetens är den viktigaste "råvaran" vi har. Utan tillgång till kompetens är det svårt att attrahera företag och investeringar.
- Därför behöver vi lyfta upp just våra innovationsmiljöer som extra attraktiva platser att etablera sig på.
- Lyft fram Sveriges världsledande akademi och forskning, spetskompetens inom högteknologiska branscher samt våra regionalt förankrade innovationsmiljöer med kompetens och erfarenhet inom samverkans- och innovationsprocesser som en central del av erbjudandet.

### Regional talangattraktion

- Samla regionala aktörer för att gemensamt se över och skapa riktlinjer för hur regionen ska arbeta med talangattraktion gällande kompetens, målgrupper och kommunikationskanaler.
- Tillgången till talang beskrivas är avgörande för kompetensdrivna investeringar.

### GÖR!

- Den som vill mest – och agerar därefter, dvs GÖR – vinner.
- Arbeta utifrån antaganden och hypoteser: Testa - lär - testa igen.
- Bättre att göra något än att inte göra någonting alls!



# Investeringsfrämjande kompetens

Sverige är internationellt känt för vårt goda företagsklimat och innovationsförmåga. Sett ut ett investeringsfrämjande perspektiv har vi dock konkurrens av andra faktorer såsom att vi inte har ett lika centralt läge som exempelvis Tyskland och Frankrike. Vi är heller inget låglöneland, så vad är det vi ska konkurrera med?

Innovationsförmågan i högteknologiska branscher hänger ihop med att vi också har världsledande forskning inom områden som hållbarhet, gaming och AI. Akademinns nära koppling med regionala innovationsmiljöer förenklar och snabbar upp kommersialiseringen av innovationer. Våra svenska innovationsmiljöer är både fysiska etableringsmiljöer och skyltfönster för vad en region kan erbjuda. De är ofta akademiska, internationella miljöer med flera nationaliteter representerade på plats vilket skapar attraktiva och effektiva investeringserbjudanden.

## Kunskapsintensiva och forskningsrelaterade tillgångar

Brist på talang är ofta ett av de främsta tillväxthindren för företag. Att hitta kompetent arbetskraft i högteknologiska branscher är ett vedertaget problem, men vi behöver gå bortom talangattraktion för att prata om den allra mest centrala delen i just investeringsfrämjande.

Sveriges innovationsmiljöer har god överblick över regionens talang- och investeringsbehov, men för att bredda innebörden och betydelsen av kompetens inom investeringsfrämjande behöver vi titta på vad som är attraktivt för det utländska företaget som potentiellt vill investera i Sverige.

Vi behöver också se kompetens som något som är centralt åt båda håll. Sverige har mycket att erbjuda inom vad vi definierar som investeringsfrämjande kompetens:

- Världsledande akademi och forskning
- Spetskompetens inom högteknologiska branscher
- Regionalt förankrade innovationsmiljöer med kompetens och erfarenhet inom samverkans- och innovationsprocesser

Talangattraktionen i investeringsuppdraget handlar alltså om så mycket mer än att erbjuda kompetent arbetskraft i Sverige. Det innebär också mer än att attrahera internationella entreprenörer och innovativa startups samarbetsprojekt till Sverige, även om det också är kritiskt. När det gäller kompetensen i investeringsfrämjande sammanhang är det mycket mer relevanta att prata om kunskapsintensiv och forskningsrelaterad kompetens.

## Kompetensvärdet i en utländsk investering

Vad är det då för investeringar vi önskar till Sverige och vad bidrar de till? Självklart är syftet att förnya det regionala näringslivet. Nya etableringar skapar också nya affärsmöjligheter för redan etablerade företag och bidrar till tillväxt i regionen. För att öka vår egen innovationsförmåga ännu mer är det av särskilt intresse att attrahera företag som tillför ny tekniköverföring, teknisk know-how och kompetensöverföring kopplat till forskning och utveckling och innovation. Följdeflekter blir således att vi får ett ännu större uppsving för dessa områden.



Det är här vi har vår stora konkurrensfördel och win-win för företag som hittar till och investerar i Sverige. Det är särskilt när vi får in kunskapen och kompetensen som vi ökar den totala, gemensamma innovationsförmågan.

är kritiskt för en effektiv innovationsförmåga och tack vare att vi är ett litet land är det också enklare att samverka även regioner emellan. Ett behov av ett utländskt företag att etablera sig i Sverige ska aldrig hindras av konkurrensregioner emellan.

### **Svenska värderingar och hållbarhet**

Sverige är det land i världen som har kommit längst i arbetet med Agenda 2030 enligt Sustainable Development Report. Vi är också ledande inom ny teknologi som bidrar till ett mer hållbart samhälle och en mer hållbar planet. Nordiska företag är unikt positionerade för att leda världen i kampen mot klimatförändringar och världen har ögonen på oss inom områden som förnybara bränslen, avfallshantering och batteritillverkning. Handel i internationella termer innebär att svenska innovationer för en grön och digital omställning gör global skillnad. Vår kompetens inom området är en konkurrensfördel som inte längre går att ifrågasätta.

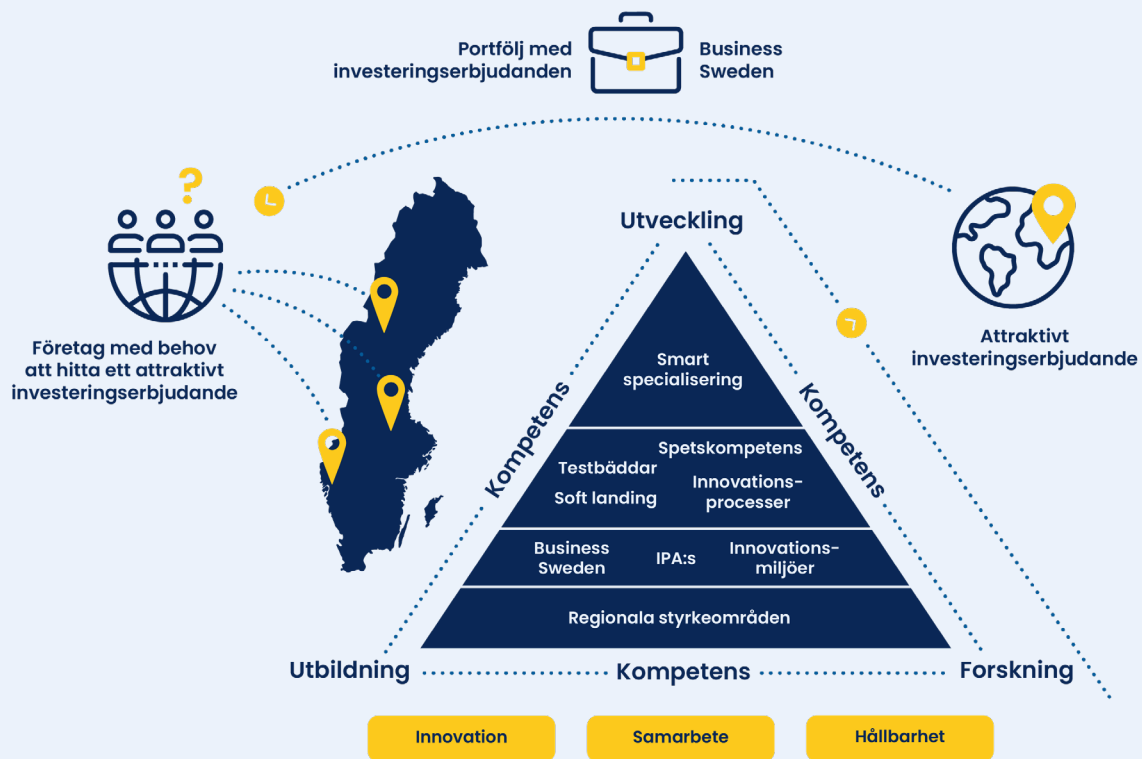
Vi svenskar är också världskända för vår samarbetsförmåga. Även om vi ibland ser strukturella inlåsningseffekter finns viljan att samarbeta och samhandla över både organisations- och regionsgränser. Samarbete

Likom Sveriges konkurrenskraft inte längre främst bygger på fysiska investeringar i fabriker, maskiner och infrastruktur, är det heller inte det som bygger vårt attraktionsvärde internationellt. Det är all vår samlade, världsledande kompetens!

# Det investeringsfrämjande ekosystemet

Den investeringsfrämjande kontexten är komplex med många inblandade aktörer. Med vår vilja att samarbeta kring innovation, samt med vår starka drivkraft för att genom innovation skapa en mer hållbar värld, har vi en god grund. Lägg därtill det svenska

innovationsstödsystemet omgärdat av forskning, utveckling och utbildning i världsklass, driven av den kunskapsdriva kompetensen – och vi har alla förutsättningar att skapa attraktiva värdeerbjudanden för utländska investeringar i Sverige.



“Sverige är ett av världens bästa länder på innovation, samarbete och hållbarhet. För att attrahera fler utländska investeringar behöver vi arbeta tillsammans i ett nära samspel mellan aktörer på nationell, regional och lokal nivå samt kunna erbjuda tydliga ingångar till det svenska innovationssystemet. Här spelar våra innovationsmiljöer runtom i landet en viktig roll”.

**Anna Hammarberg**, Investment Cooperation Manager, Business Sweden

# Vägen in i Sverige för utländska investeringar

En enkel definition på vad som skiljer export och investeringsfrämjande arbete åt är att export ansvarar företagen för, investeringsfrämjande arbete ansvarar platsen och innovationssystemet för. Att arbeta med investeringsfrämjande arbete med offentliga resurser betyder ändå inte att affärsmässigheten får stå tillbaka. Tvärtom, det ställer kanske ännu högre krav på entreprenörskap, intraprenörskap, affärsmässighet och handlingsförmåga i samverkan.

Omvärldens bild av Sverige lägger en grund för främjandet av våra ekonomiska och handelsrelaterade intressen. En viktig aspekt är därför att skapa ett attraktivt och välkomnande nationellt innovationssystem för att förenkla vägen in. Sveriges innovationsstödssystem är svårnavigerat och det kan vara resurskrävande och till och med avskräckande att som utländskt bolag eller investerare hitta rätt bolag eller landningsplats. Särskilt då den internationella konkurrensen är hård och många av våra regionala styrkeområden även är identifierade som styrkeområden av många andra regioner i norra Europa. Vi konkurrerar med 150.000 kommuner och regioner i Europa om boende, besökare, företag, investeringar och kompetens.

## Kompetensfyllda innovationsmiljöer

Runtom i Sverige finns regionalt förankrade innovationsmiljöer. Det kan vara acceleratorer, klustersatsningar, innovationskontor, inkubatorer eller science parks, för att nämna några. Dessa har ofta en unik överblick i de regionala innovationssystemen, samt kompetens och erfarenhet inom samverkans- och innovationsprocesser. Det gör dem till

ett kraftfullt verktyg för både en snabbare näringslivsomställning och en långsiktig och mer hållbar samhällstransformation.

Sådana innovationsmiljöer är både fysiska etableringsmiljöer och skyltfönster över vad olika regioner kan erbjuda; regionala styrkeområden, unika kompetenser så väl som regionernas innovativa bolag. Innovationsmiljöerna har också en god överblick över talang- och investeringsbehov. Samtidigt initierar eller koordinerar de olika typer av konkreta aktiviteter och insatser för att attrahera talang samt ny- och följdinvesteringar till det regionala näringslivet. Ur en investerares perspektiv bygger dessa innovationsmiljöer en känsla av trovärdighet.

## Soft landing med avgörande infrastruktur

Sveriges innovationsmiljöer är ofta ansedda som attraktiva och kvalitetssäkrade landningsplatser, s.k. soft landings för utländska etableringar i Sverige. Dessa regionala innovationsmiljöer erbjuder en bra grogrund med finansiella, juridiska, marknadsrelaterade och allmänna rådgivnings- och affärsutvecklingstjänster baserat på egna och övriga systemstödsaktörers erbjudanden. Här finns också en hög koncentration av bolag som redan är internationaliserade och som kan bidra med kollegial inspiration och rådgivning, liksom möjligheter till konkreta exportaffärer för inhemska bolag. Innovationsmiljöerna är därmed också en möjlig mötesarena där företag och andra aktörer kan möta och få ökad förståelse för internationella kunders behov och en möjlighet att presentera sina befintliga lösningar och vara delaktiga i att ta fram nya.

Våra regionala innovationsmiljöer är organisationer som ska öka värdet för samhället genom att bidra till innovation och konkurrenskraft. Det är just den här noden som ska skapa flödet av kunskap och teknologi

i skärningen mellan universitet, forsknings- och utvecklingsinstitutioner, företag och marknader. En innovationsmiljö bör därför vara en viktig katalysator i det investeringsfrämjande arbetet.

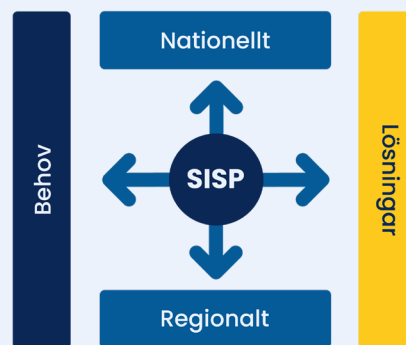
## Sveriges regionalt förankrade innovationsmiljöer uppkopplade i ett nationellt och internationella nätverk

I Sverige finns över 60 akademiska innovationsmiljöer med olika inriktningar. Dessa regionalt förankrade verksamheter har grundläggande funktioner som arenor för regional utveckling och nationell samverkan. Här möts akademi, näringsliv och samhälle och genom detta skapas värdet – när nya företag skapas, forskning kommersialiseras och näringslivet och det offentliga driver gemensamma utvecklingsprojekt.

Genom den nationella medlemsorganisationen SISP - Swedish Incubators & Science Parks är innovationsmiljöerna uppkopplade regionalt, nationellt och internationellt. SISP bedriver både bransch- och medlemsutveckling genom ett systematiskt lärande och återkoppling, samt koordinerar en behovsdriven, nationell verktygslåda för medlemmarnas dagliga verksamheter – att coacha startups och innovativa SME-företag.

Som medlemsorganisation driver SISP

projekt som gynnar utvecklingen av och förutsättningarna för svenska innovationsmiljöer – samt startups och scaleups – konkurrens på en internationell marknad och matchar behov mot lösningar. Exempelvis drivs flera samverkansprojekt för att skapa de bästa förutsättningarna för Sveriges forsknings- och teknikintensiva startups att nå en marknad snabbare och med bättre förutsättningar än om de hade gjort det på egen hand.



“Energimyndigheten arbetar med fokus på att leda samhällets omställning till ett hållbart energisystem. Sverige är i jämförelse ett relativt litet land och för att ytterligare stärka vår innovationsförmåga behöver vi bli duktiga på att attrahera utländska talanger, företag och investeringar inom energisektorn. För detta behöver vi utveckla ett starkt gemensamt värdeerbjudande inom forskning och innovation”.

**Niclas Carlsson**, Enhetschef internationellt affärs- och investeringsfrämjande, Energimyndigheten

# Effektivt investeringsfrämjande för hela Sverige

Det kan för ett utländskt bolag vara komplicerat att hitta i det svenska innovationsstödsystemet. Det är därför viktigt att vi har attraktiva och väl samordnade värdeerbjudanden, allt för att underlätta för investerare och etablerare att göra affärer med Sverige. Det behövs då en strategisk samordning som har förmågan att skapa samhandling i komplexa system, utan formell ledning. Dels baserat på landets styrkeområden och dels på mottagarkapacitet i form av ett väl utvecklat etableringserbjudande som involverar flera investeringsfrämjande aktörer i samverkan, med både regionalt och nationellt perspektiv.

För att öka Sveriges attraktionskraft för utländska investeringar, kompetens, talanger och besökare, måste vi samordna regionala struktursatsningar, såsom smart specialisering, som i sin tur samordnas med nationella program, exempelvis de strategiska innovationsprogrammen. Alla dessa är områden som är strategiskt viktiga för både Sverige och världen för att skapa förutsättningar för hållbara lösningar på globala samhällsutmaningar och en ökad internationell konkurrenskraft. Sveriges innovationsmiljöer har här en viktig roll i att stärka Sveriges internationella attraktionskraft.

Produktutvecklingen av en plats/ett innovationssystem är en innovationsprocess i sig. Eftersom alla utländska investeringar sker i en lokal miljö i Sverige behövs ett nära samspel med relevanta aktörer. I Sverige finns det uttalat ett antal aktörer som arbetar med investeringsfrämjande insatser. Det är dels regionalt förankrade innovationsmiljöer, dels IPA (Invest Promotions Agencies, exempelvis Business Regions) samt Business Sweden. Grovt indelat kan man säga att en IPA ansvarar

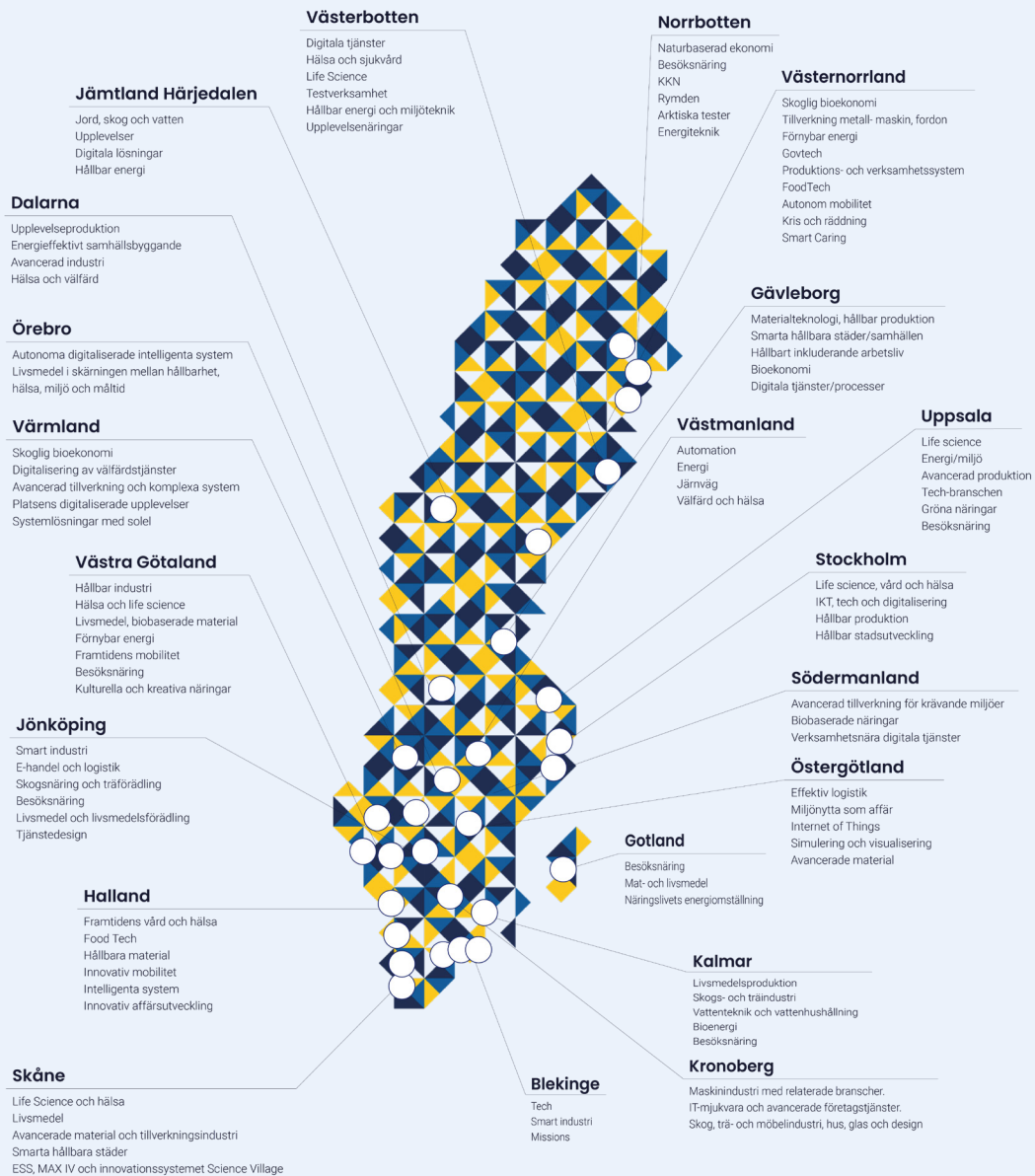
för näringslivsutveckling och Business Sweden att marknadsföra Sverige som ett attraktivt investeringsland utomlands. Ni förstår komplexiteten, men också hur vital samordningen med en gemensam målbild blir. Den regionalt förankrade innovationsmiljön kan mycket väl anta uppdraget att samordna arbetet för ett samlat och tydligt erbjudande för utländska investeringar inom sina specialistområden, med alla dess förutsättningar i innovationsstödsystemet.

I Business Swedens uppdrag ligger även att nära samverka med berörda nationella, regionala och lokala aktörer med uppdrag att verka för att svenska ekonomiska intressen i utlandet tillvaratas och för att främja en aktuell bild av Sverige i utlandet som gynnar svenska intressen. Att låta innovationsmiljöerna vara noderna, i nära samverkan med övriga aktörer, främjar ett framgångsrikt investeringsfrämjande arbete.

## Regionala styrkeområden

Begränsade resurser innebär att vi måste prioritera vad vi kan och ska göra i en region. Vi vet att vi också måste samla krafter och specialisera oss för att kunna vara excellenta inom ett eller ett fåtal områden. Det handlar också om att samla den kritiska massa av resurser och aktörer som krävs för att bli så pass excellent. Runtom i Sverige är smart specialisering ett proaktivt arbetssätt i den regionala utvecklingen. Näringar verkar då tillsammans med myndigheter och lärosäten för att bygga upp den regionala utvecklingsstrategin. Det är en väldigt viktig del för att kunna skapa goda förutsättningar för regional utveckling och på sikt utländska investeringar.

## EFFEKTIVT INVESTERINGSFRÄMJANDE



Sveriges regionala styrkeområden med regionalt förankrade innovationsmiljöer representerade.  
Källor: SISP (2023) och Tillväxtverket (2022).

## Test och demo

De flesta testbäddar som finns i Sverige är statligt finansierade och öppna för att testa idéer och prototyper för att snabba upp kommersialiseringen av innovationer och lösa konkreta samhällsbehov. Det finns test- och demoanläggningar inom alltifrån digitalisering (lärande, spel, it-säkerhet m.m), energi och miljö, life science, industri och material, smarta städer och transporter. Även dessa har nära samarbete med innovationsmiljöerna som lotsar startups, scaleups och andra tillväxtföretag för att testa innovationer. Dessa testmiljöer är också tillgängliga för

utländska företag men kräver ofta en lokal/ regional kontakt för "en dörr in". Närheten, både geografiskt och kontaktmässigt, är en klar konkurrensfördel vid framtagandet av en investeringsfrämjande strategi och ofta byggs en testmiljö utifrån regionens styrkeområden, eller vice versa.



# Exempel där en regional innovationsmiljö har varit katalysator i en utländsk investering i Sverige

## Actia Nordic (Linköping)

- Avknoppning från Autoliv som förvärvades av Actia (Frankrike).
- 2009: 12 anställda och 0 omsättning.
- 2021: 200 anställda och 1,2 miljarder i omsättning.
- 20-tal samarbeten med startups.
- Förvärvat Flextronics prototyp tillverkning och nyinvesterar.

## Insats från Linköping Science Park

- Långsiktig relation med lokala företagsledningen.
- Tillsammans med företagsledning tagit fram underlag för följdinvesteringar.
- Arbetar kontinuerligt med talangattraktion.
- Matchmaking med startups, scaleups och andra bolag i miljön.
- Faciliterar kluster kring IoT och fordonssäkerhet där Actia deltar.

## Reedz (Eskilstuna)

- Startupbolag med AI-teknik för översättning av text och litteratur.
- Grundades i Dubai 2020.
- Kom i kontakt med Create.
- Flyttade huvudkontoret till Munktell Science Park i Eskilstuna 2022 pga det svenska innovationstödssystemet.
- Från startup till scaleup på rekordtid.

## Insats från Create Business Incubator

- Administrativ och juridisk stöttning i etablering av företag i Sverige.
- Ett "smörgåsbord" av affärsstöttande möjligheter från innovationstödssystemet.
- Affärsutvecklingsstöd i Swedish Scaleups.
- Soft landing och kontor i Munktell Science Park.
- Tillgång till affärskritiska nätverk.

# Referenslista

**Global upphämtning från krisnivå: Direktinvesteringar i den globala och svenska ekonomin**  
Business Sweden (2022)

**Effektivt investeringsfrämjande för hela Sverige (slutbetänkande av Utredningen för ett effektivt offentligt främjande av utländska investeringar)**  
Utrikesdepartementet (2019)

**Effekten av Facebooks etablering för Luleå Science Park som regional nod**  
Anders Granberg (2020)

**Playing offense to create Nordic sustainability champions**  
McKinsey & Company (2022)

**Sustainable Development Report 2020**  
SDG Index (2020)

**Ämnesområden, regional kapacitet, smart specialisering, region för region**  
Tillväxtverket (2022)

Materialet är framtaget inom ramen för projektet Swedish Innovation Arena med stöd från Nationella regionalfondsprogrammet.



EUROPEISKA  
UNIONEN  
Europeiska  
regionala  
utvecklingsfonden