

Nationell kraftsamling för startups och scaleups

Insikter och rekommendationer
från förstudien

November 2023

Innehållsförteckning

Sammanfattning	4
Executive Summary	6
Inledning	8
Bakgrund	9
Betydelsen av startups och scaleups	9
Bristande förutsättningar för startups och scaleups i Sverige	11
Genomförande	13
Målgruppen	14
Utmaningar som bromsar tillväxten	15
Kapital	15
Kunder	17
Kompetens	19
Kontakter	21
Kunskap	22
Krångel	24
Svenska satsningar på målgruppen	25
Nationella inkubatorprogrammet	25
Startup Sweden	26
Business Sweden - Leap och Catalyst	27
Internationella förebilder	28
Expertis och samordning	28
ScaleUp Institute i UK	28
Start-Up Nation Central i Israel	29
Techleap i Nederländerna	29
La French Tech i Frankrike	30
Strategiska statliga satsningar	31
Spaniens nya startup-lag	32
Tysklands miljardpaket	32
UK:s skattelättnader	33
Nederländernas långsiktiga deeptechfond	33
Lärdomar från de internationella förebilderna	34

Fragmenterad data om bolagen i Sverige	35
Befintliga datakällor	35
Sweden Tech Ecosystem - Dealroom	35
SCB	36
Inkrapp	36
Ignite Magic	36
Privata plattformar	36
En helhetsbild saknas och efterfrågas	37
<hr/>	
Fragmenterat stöd till bolagen i Sverige	38
En samlad överblick behövs	38
Grundförutsättningar för en samlade portal	38
<hr/>	
Slutsatser - vad behöver Sverige?	40
Expert och remissinstans	40
Nationell mötesplats	41
Nationell och internationell länk	42
<hr/>	
Organisation och finansiering	44
<hr/>	
Dags att agera!	45
<hr/>	

Sammanfattning

Sveriges välstånd förutsätter ett innovativt och konkurrenskraftigt näringsliv. Som ett litet land med en begränsad inhemsk marknad är vi dessutom beroende av internationell handel och export. Trots att detta är välkänt, görs idag alldeles för lite för att främja bolag med hög innovationshöjd och tillväxtpotential.

Den här rapporten fokuserar på hur Sverige kan förbättra förutsättningarna för just den typen av bolag, så kallade startups och scaleups.

- **Startups** är nystartade bolag under utveckling. Det är kunskapsintensiva företag med hög innovationshöjd och skalbara affärsmodeller.
- **Scaleups** är skalbara och snabbväxande företag som vuxit med en årlig omsättningsökning om 20 procent de senaste tre åren och som har minst 10 anställda vid början av treårsperioden.

Många länder har insett betydelsen av startups och scaleups och arbetar aktivt för att skapa gynnsamma tillväxtförutsättningar för dessa bolag. Nya strategier antas, regulatoriska förbättringar genomförs och kraftfulla investeringar görs för att främja bolagens utveckling. Sverige halkar efter och har mycket att lära av andra länders insatser.

Idag saknas samlad expertis och relevant data om startups och scaleups i Sverige. Det gör det svårt att utforma och utvärdera riktade insatser. Stödsystemet som finns är dessutom fragmenterat och ekosystemet är svårnavigerat.

Denna rapport är en sammanställning av insikter och rekommendationer från förstudien Nationell kraftsamling för startups och scaleups som har genomförts av SISP, Swedish Incubators and Science Parks med finansiering av Vinnova. Målet är att öka kunskapen om betydelsen av startups och scaleups samt tydliggöra vad som krävs för att bättre tillvarata deras tillväxtpotential.

Förstudien föreslår en oberoende, nationell organisation med kunskap, data och tydliga kontaktytor. Dess yttersta syfte är att skapa bättre förutsättningar för fler startups att bli scaleups och framtida svenska tillväxtbolag. Organisationen ska ha tre verksamhetsområden:

- **Expert och remissinstans** baserad på samlad och analyserad data
- **Nationell mötesplats** för att samordna och tillgängliggöra ekosystemet för startups och scaleups, oavsett geografisk placering
- **Nationell och internationell länk** för handel- och investeringsfrämjande samt talangattraktion

Genom att agera nu och stärka vår inhemska miljö för innovation och tillväxt, från de allra första stegen till den globala expansionen, ger vi våra svenska startups och scaleups den bästa möjligheten att växa – i Sverige – med lösningar som bidrar till en hållbar planet och ekonomiskt välstånd för generationer framåt.



Executive Summary

Sweden's prosperity presupposes an innovative and competitive business sector. As a small country with a limited domestic market, we are dependent on international trade and exports. Despite this well-known fact, too little is currently done to promote companies with high levels of innovation and growth potential.

This report focuses on how Sweden can improve the conditions for such companies, namely startups and scaleups.

- **Startups** are newly established companies in development. They are knowledge-intensive enterprises with high levels of innovation and scalable business models.
- **Scaleups** are scalable and fast-growing companies that have had an annual turnover increase of 20 percent over the last three years and at least 10 employees at the beginning of the three-year period.

Many countries recognize the importance of startups and scaleups and actively work to create favorable conditions for their growth. New strategies are adopted, regulatory improvements are implemented, and substantial investments are made to promote the development of these companies. Sweden is falling behind and has much to learn from the efforts of other countries.

Currently, there is a lack of comprehensive expertise and relevant data on startups and scaleups in Sweden. This makes it difficult to design and evaluate targeted initiatives. Additionally, the support system is fragmented and the ecosystem is challenging to navigate.

This report is a compilation of insights and recommendations from the pre-study "Nationell kraftsamling för startups och scaleups," conducted by SISP, Swedish Incubators and Science Parks, supported by Vinnova. The purpose is to enhance understanding of the significance of startups and scaleups and clarify what is required to better harness their growth potential.

The pre-study proposes an independent national organization with expertise, data, and clear touchpoints. Its ultimate aim is to create better conditions for more startups to become scaleups and future Swedish growth companies. The organization will have three areas of operation:

- **Expert and referral body** based on consolidated and analyzed data.
- **National meeting point** to coordinate and make the startup and scaleup ecosystem accessible, regardless of geographic location.
- **National and international link** for trade and investment promotion as well as talent attraction.



By acting now and strengthening our domestic environment for innovation and growth, from the very initial stages to global expansion, we provide our Swedish startups and scaleups with the best opportunity to grow – in Sweden – with solutions that contribute to a sustainable planet and economic prosperity for generations to come.

Inledning

Denna rapport är en sammanställning av insikter och rekommendationer från förstudien **Nationell kraftsamling för startups och scaleups** som genomfördes av SISP, Swedish Incubators and Science Parks, under perioden juni-oktober 2023. Förstudien är finansierad av Vinnova.

Syftet med förstudien är att:

- identifiera vilka utmaningar svenska startups har i sin utvecklingsresa för att skala och växa.
- validera behovet och intresset av en nationell organisation som tar sig an dessa utmaningar.
- föreslå hur Sverige som nation kan skapa bättre förutsättningar för fler startups att bli scaleups samt hur arbetet kan organiseras och finansieras.

Målet är att den här rapporten ska öka kunskapen om betydelsen av startups och scaleups samt tydliggöra vad som krävs för att bättre tillvarata deras tillväxtpotential.

Bakgrund

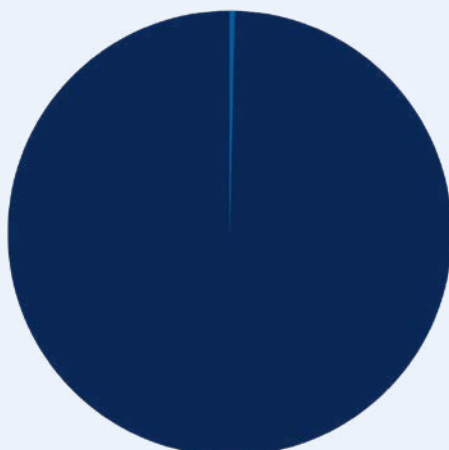
Betydelsen av startups och scaleups

Sveriges välstånd förutsätter ett innovativt och konkurrenskraftigt näringsliv. Som ett litet land med en begränsad inhemsk marknad är vi dessutom beroende av internationell handel och export. Trots att detta är välkänt, görs idag alldeles för lite för att främja bolag med hög innovationshöjd och tillväxtpotential.

Det nordiska scaleuplandskapet

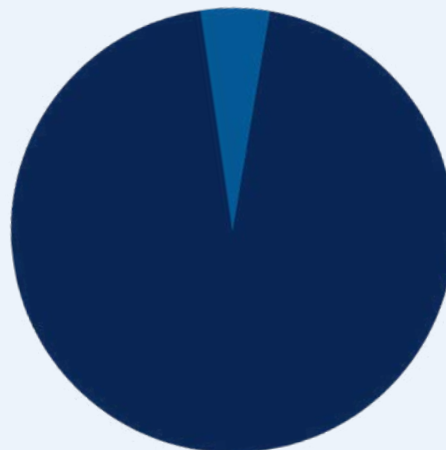
Andel SMF som är scaleups

0,19%



Andel jobb i SMF som är skapade av scaleups

5,2%



Scaleupbolagen är kraftigt överrepresenterade i sin roll att skapa nya arbetstillfällen. De utgör endast 0,19 procent av alla SMF-bolag men bidrar till hela 5,2 procent av nya jobb som skapas.



Om 10 år:

7,000–23,000
nya jobbtilfällen



Om 20 år:

145–465 miljarder
till BNP

Enligt en studie från Deloitte på uppdrag av UKs näringsdepartement 2014 uppskattade man att scaleups har potential att skapa mellan 45 000-150 000 nya jobbtilfällen och på 20 år öka BNP med mellan 70-255 miljoner pund.¹ Studien låg till grund för satsningen på scaleups i UK. I Sverige har vi cirka en tiondel av antal scaleups i UK. Med rätt förutsättningar kan de skapa mellan 7 000-23 000 arbeten de kommande tio åren, och bidra med mellan 145-465 miljarder kronor till BNP på 20 år.

Allt fler länder har insett dessa bolags värde och antar riktade strategier, genomför regulatoriska förbättringar och investerar kraftfullt i segmentet. I Sverige är de entreprenöriella förutsättningarna bland de sämsta i Europa och det saknas en strategi och koordinering av insatser för startups och scaleups. Som konsekvens av regeringens höstbudget 2023 har Vinnova halverat budgeten för verifieringsmedel inför 2024 samt stoppat utlysningen för kommande nationella inkubatorprogrammet, för att utreda möjligheterna att fortsättningsvis finansiera denna satsning.²

En avsaknad av nationell strategi och koordination leder till att vi inte når den fulla potentialen i vad våra svenska startups och scaleups kan skapa. **Vi halkar efter internationellt, våra företag tappar konkurrenskraft** och det riskerar att få förödande konsekvenser på sikt.

1. <https://www.scaleupinstitute.org.uk/wp-content/uploads/2019/11/deloitte-uk-scale-up-challenge.pdf>

2. <https://acrobat.adobe.com/id/urn:aaid:sc:EU:ccfed27-14fa-4219-8c0f-965c5f6459b3>

Bristande förutsättningar för startups och scaleups i Sverige

Sverige rankas högt som innovationsland i både Global Innovation Index och EU-kommissionens European Innovation Scoreboard. Dessa mätningar har dock fått kritik av forskare för att inte mäta innovation, utan snarare olika typer av input-faktorer, som offentliga satsningar på exempelvis forskning och utveckling (FoU) samt befolkningens utbildningsnivå. Även om det naturligtvis är viktiga investeringar, behöver de kopplas till resultat i form av output, det vill säga verkliga innovationer och faktisk förnyelse av näringslivet.³

När det kommer till entreprenöriella förutsättningar ligger Sverige på en medelmåttig nivå i ett internationellt perspektiv. I den senaste rapporten från Global Entrepreneurship Monitor (GEM)⁴ presenteras oroande resultat för Sverige. Den visar på en fortsatt svag utveckling av entreprenörernas internationella exponering samt avtagande förväntningar rörande sysselsättningstillväxten. Rapporten visar även att allt fler företag startas i Sverige, men att färre av dem utvecklas till etablerade företag. Andelen entreprenörer med minst en kund utomlands sjunker drastiskt - den har minskat från 56 procent 2019 till 31 procent 2023.

Även i det nyligen rapporterade regeringsuppdraget inom deeptech⁵ konstateras att svenska innovativa startups och scaleups inom området har betydligt sämre förutsättningar avseende investering och tillväxt än motsvarande företag i andra länder.

“Som grundare är företaget som ens eget barn. Om ekosystemet inte är bra för barnet söker man sig till ett annat. Sveriges ekosystem är fantastiskt i alla tidiga faser, men för riktig uppskalning, nu när vi behöver öka vår produktion med det tiodubbla för att möta kundefterfrågan, finns betydligt sämre förutsättningar i Sverige. Det är väldigt synd, för jag vill helst av allt bygga mitt bolag här!”

Dr. Mamoun Taher, grundare av Graphmatech

Graphmatech startades 2017 vid Uppsala universitet, när forskaren Dr Mamoun Taher uppfann Aros Graphene®, en unik grafenhybridmaterialteknologi. Graphmatechs mission är att använda Aros Graphene i storskaliga industriella tillämpningar, någon som bidrar mycket positivt till klimatet.

3. <http://disruptiveinnovation.se/wp-content/uploads/Innovationspolitik-f%C3%B6r-tillv%C3%A4xt.pdf>

4. <https://www.gemconsortium.org/>

5. [slutrapport_31_januari_uppdrag_att_starka_tillvaxten_i_forskningsintensiva_foretag_vinnova_tillvaxtverket_tillg_v3.pdf](#)

Idag är ansvaret för små- och medelstora företag utspritt på många olika finansierande myndigheter. Segmentet startups och scaleups är den minsta målgruppen sett till budget och uppdrag. Därför blir de aldrig en prioriterad målgrupp. Det övergripande ansvaret för frågor rörande Sveriges startups och scaleups utmaningar och möjligheter finns i dagsläget inte hos någon myndighet eller på något departement. Många äger en liten del av frågan, med konsekvensen att ingen tar ägarskapet.

Något som ofta lyfts är att Stockholmsregionen, efter Silicon Valley, är den mest Unicornproducerande (= producerar fler företag med ett marknadsvärde på mer än en miljard dollar) per capita. På listan återfinns företag som Klarna, Kry, Epidemic Sound och VOI.⁶ Att dra slutsatser för hela målgruppen baserat på dessa företag ger dock en förenklad bild av verkligheten. Vi har stora utmaningar i Sverige, både i Stockholm och övriga delar av landet. Sverige har också unicorns i andra delar av landet såsom Einride, Polarium och Northvolt.

Det är dags att vända detta. Sverige har alla möjligheter att bli världsledande när det gäller att skapa fler tillväxtbolag, inte minst bolag som bidrar till hållbara och klimatsmarta lösningar globalt. McKinsey Sustainability konstaterar i en rapport att nordiska företag är unikt positionerade för att leda världen i kampen mot klimatförändringarna och att Norden har potential att bli ett Sustainability Valley (ett nordiskt Silicon Valley inom hållbarhet), en möjlighet som innebär exportmöjligheter för 130 miljarder euro och en miljon nya jobb.⁷

6. <https://www.failory.com/startups/sweden-unicorns>

7. McKinsey Sustainability, "Playing offense to create Nordic sustainability champions", September 1, 2022



Sverige ska bli världens
bästa land att starta och
driva innovativa företag i.

Genomförande

Förstudien har inhämtat kunskap genom dialog med startups, scaleups och deras ekosystem över hela landet, totalt över 1 000 personer.

- Vi har arrangerat både intervjuer, workshops och dialogmöten med bolag, inkubatorer, science parks, näringsliv, privata och offentliga finansiärer, regioner, kommuner och myndigheter. Principen har varit att engagera alla organisationer i Sverige som arbetar i eller för startups och scaleups tillväxtresa, nationellt och internationellt.
- Vi har också genomfört fyra större dialogmöten som samlat över 400 deltagare. Dessa har varit öppna för intressenter i hela landet och genomfördes digitalt samt fysiskt i Stockholm, Göteborg och Malmö samt på Gotland under Almedalsveckan 2023.
- Under förstudien har ett founders board, bestående av 15 grundare i olika faser, geografier, teknikområden och bakgrund etablerats. Grundarna har deltagit aktivt i förstudiens arbete och bidragit med både tid och nätverk, samt fungerat som expertgrupp och remissinstans i olika frågor.
- Utöver detta har diskussioner förts med både regionala och nationella privata och offentliga organisationer som arbetar med startups och scaleups för att finna synergier och former för att göra våra befintliga stöd mer tillgängliga och lättförståeliga för företagen.

Förstudien har även fokuserat på att studera och inhämta kunskap från tidigare svenska satsningar och rapporter samt att identifiera och samla in goda exempel från andra länder.

Förstudien har dessutom utrett behov av data samt möjligheterna att samla och analysera data från olika källor, både privata och offentliga. Denna del av studien har genomförts som intervjuer med forskare, regioner samt konsulter kring vilken data om målgruppen de saknar idag. Idag är data om målgruppen varken samlad eller tillgänglig och det finns heller ingen segmentering som identifierar gruppen startups och scaleups som specifik målgrupp.

Till sist har vi undersökt vilka offentligt finansierade informationskällor och nationella insatser som finns tillgängliga för att stödja startups och scaleups i deras tillväxtresa. Intervjuer med personer som arbetat med insatserna har genomförts. En internationell jämförelse har gjorts för att identifiera och inspireras av andra länders nationella insatser för målgruppen, samt vad dessa insatser har genererat för resultat.

Målgruppen

Sverige har idag 1,1 miljoner små- och medelstora företag (SMF). Varje år startas ca 34 000⁸ nya aktiebolag och ungefär 2,2⁹ procent av dessa bolag har hög innovationshöjd med en exponentiell lönsamhets- och tillväxtpotential. Sverige behöver både definiera och segmentera den här målgruppen. Så här definierar OECD startups och scaleups idag:

Startups är nystartade bolag under utveckling. Det är kunskapsintensiva företag med hög innovationshöjd och skalbara affärsmodeller.

Scaleups* är skalbara och snabbväxande företag som vuxit med en årlig omsättningsökning om 20 procent de senaste tre åren och som har minst tio anställda vid början av treårsperioden.

Förutom den höga innovationshöjden och potentialen att växa kräver startups och scaleups ofta längre utvecklingstid och är mer resurskrävande än andra SMF. De behöver ofta även olika former av stöd för att frigöra tillväxtpotentialen, till exempel internationaliseringsstöd eller produktionsstöd.

Idag slås alla SMF ihop i samma kategori vilket innebär att startups och scaleups jämförs med andra småbolag utan vare sig ambition eller potential att växa. Det gör det svårt att utforma effektiva stöd och riktade insatser till målgruppen.

*Startup Genome, ett globalt analysföretag specialiserat på startups, scaleups och deras ekosystem menar i sin senaste Global Scaleup Report att scaleupdefinitionen enligt OECD inte är rättvisande för teknikintensiva företag, utan föreslår istället att en startup blivit scaleup när affärsmodellens skalbarhet är validerad på marknaden och värderingen uppgår till över 50 miljoner dollar.¹⁰

8. <https://tillvaxtverket.se/tillvaxtverket/statistikochanalys.1987.html>

9. Siffran är baserad på en aggregerad analys av följande databaser: InkRapp (inkubatorsrapporteringsplattform), Magic (Ignites Swedens matchmakingplattform), Climate Action Map (kartläggning av startups och scaleups med klimatlösningar), Swedish AI Startup Landscape (kartläggning och kvalitetsstämpling av AI-bolag), Kartläggning av energirelevanta startups för Energimyndigheten (projekt hos Ignite Sweden) och Sweden Tech Ecosystem (Dealroom).

10. <https://startupgenome.com/reports/scaleup-report>

Utmaningar som bromsar tillväxten

Det finns ett flertal utmaningar som försvårar utvecklingen från startup till scaleup i Sverige. De främsta kan delas in i sex olika kategorier, 6K, som presenteras nedan.

Kapital

För att växa krävs kapital, men bolagen upplever idag en avsaknad av offentligt och privat kapital i kritiska faser. Sverige attraherar förvisso mycket internationellt riskkapital, men investeringarna når tyvärr enbart några få företag. Under andra kvartalet 2023 tog svenska startups in näst mest finansiering i Europa (3,4 miljarder dollar), 1,5 miljarder euro investerades i H2 Green Steel och 1,2 miljarder dollar i Northvolt.¹¹

Att majoriteten av kapitalet endast går till ett fåtal bolag är problematiskt och Sverige går miste om tillväxtpotential och grön omställning. Både det svenska statliga och det privata kapitalet behöver bli mer tillgängligt. Investerare behöver uppmuntras att bli modigare och våga investera i bolag i nya branscher. Det gäller särskilt offentligt riskkapital, där de offentliga investeringarna ska vara mer riskbenägna och långsiktiga, särskilt kopplat till deeptech. Idag är de satsningar som finns både små och kortsiktiga, oftast finansierade genom projektutlysningar.

Det statliga och privata kapitalet behöver också samverka bättre, exempelvis genom fler ängelinvesteringsbolag kopplade till holdingbolag, inkubatorer och Saminvest.

11. <https://sifted.eu/articles/q3s-tech-winners>

Det är ganska lätt att attrahera ängelinvesterare i de tidiga faserna, men när det kommer till uppskalning är det svårare och speciellt för oss bolag inom deeptech. Svenska investerare har oftast en horisont på 5–7 år, vilket är alldeles för kort. Deeptech tar tid, och oavsett hur mycket pengar det finns, så finns det steg i utvecklingen som inte kan förkortas.

Det är lite lättare för oss att hitta internationellt kapital, men samtidigt tycker jag att jag ser att internationella investerare oftare går till andra europeiska länder.

Svenska investerare behöver bli bättre på att investera i deeptech, och Sverige behöver bli bättre på att attrahera hit internationellt kapital. Annars är risken att vi behöver flytta våra verksamheter dit kapitalet finns. Gör vi det, tappar Sverige både möjlighet till ekonomisk tillväxt och att behålla den teknologi vi har utvecklat i landet.



Christina Lundbäck

Grundare och Vd, Surfcleaner
och styrelsemedlem, CorPower Ocean

Kunder

Försäljning är a och o för att företag ska kunna växa, men att lyckas med försäljning av en ny och innovativ lösning är ofta komplext. Fler kunder behöver köpa produkter och tjänster från startups och scaleups och här kan både etablerade företag och offentliga beställare vara föregångare. Industrieföretag i samarbete med startups har visat sig vara en hävstång för att validera och utveckla nya lösningar.

Offentlig sektor har en viktig roll i att fungera som testbädd för innovativa SMF, både genom att implementera innovationer och testa lösningar i större skala i samhället, men även för att "lära" bolagen att matcha offentligt och privat kapital. Om Sveriges 290 kommuner blir bättre på att upphandla nya, innovativa lösningar får inte bara startups kunder, utan Sveriges invånare får också en modern, effektiv och klimatsmart offentlig sektor.

De nuvarande upphandlingsreglerna inom offentlig sektor, särskilt inom kommuner och regioner, upplevs som svåra för startups. Här behövs långsiktighet i att utbilda och upplysa tjänstepersoner och politiker, att inkludera innovativa startups och inte bara etablerade bolag i upphandlingsprocesser. Det behövs även en förenklad process för innovationsupphandling för att underlätta samarbeten mellan offentliga organisationer och startups och scaleups. Det finns också ett behov av nationella lösningar för att undvika separata innovationsupphandlingar per kommun.

Som litet företag i Sverige är man oftast helt beroende av att få med sig storföretag. Utan dem är det svårt att få stöd från både svenska myndigheter och från EU. Business Sweden kan hjälpa till att nå kunder internationellt, men trots att tjänsterna är rabatterade för startups och scaleups är de ändå för dyra.

Om Business Sweden får ett tydligare uppdrag att väsentligen sänka prislappen för den målgruppen skulle det kunna få omedelbar effekt på dessa företags internationaliseringsresor och i längden Sveriges tillväxt genom ökad export.



Edward Murray
Grundare och Vd, GreenIron

Kompetens

Det är en utmaning att rekrytera och integrera internationell arbetskraft till Sverige. De utländska studenter vi utbildar vid våra svenska universitet och som vill stanna och ta anställning i Sverige måste få möjlighet till det. Annars lämnar värdefull kompetens Sverige för att ta anställning i länder där de välkomnas bättre. Totalt är 39 procent av de examinerade masterstudenterna vid våra svenska universitet internationella. 96 procent av dem säger att de önskar stanna i Sverige om de får möjlighet.¹²

Dessvärre infördes det 2021 en skärpning av utlänningslagen som försvårar för internationella masterstudenter och doktorander att stanna och arbeta i Sverige efter avslutad utbildning. Det innebär att det blir svårt för många att arbeta vidare på lärosäten efter doktorandstudier och skapar en osäkerhet för alla med en provanställning i näringslivet. Skärpningen av utlänningslagen innefattar också ett ökat krav på minimilöner, vilket försvårar för internationella forskartalanger att starta företag i Sverige, eller ta anställning i en startup.

Det finns ett behov av att förenkla för startupbolagen att anställa personal, likväl för internationella talanger att ta anställning i svenska startups. För att startups ska kunna anställa kompetent personal, ofta direkt från universiteten, behövs incitament som personaloptioner och sänkta arbetsgivaravgifter.

12. https://www.svensktnaringsliv.se/bilder_och_dokument/rapporter/bo80a8_rapport_internationell_spetskompetenspdf_1178641.html/Rapport+Internationell+spetskompetens_webb.pdf

Vi drar oss tyvärr för att rekrytera internationella studenter. Dels är det osäkert om personen i fråga kommer kunna stanna i landet, dels är det otroligt svårt att veta hur man gör korrekt. Vi är rädda för att misstag från oss får stora konsekvenser för individen.



Ramtin Massoumzadeh
Grundare och Vd, Quandify

Kontakter

En startup behöver många olika kontakter under resan till scaleup, som investerare, kunder och kontakt med andra startups och scaleups, vilket aktörerna i innovationsekosystemet ofta är experter på att hjälpa till med. Det upplevs dock finnas en bristande samordning mellan aktörerna vilket leder till ineffektivitet. Ett mer samarbetsorienterat tillvägagångssätt är önskvärt, med bolagens bästa i fokus. Innovationsfrämjande aktörer måste tillåtas att arbeta över både geografiska och organisatoriska gränser. Det möjliggör att ett bolag får rätt stöd i rätt fas oavsett den geografiska hemvisten.

Aktörerna är också svåra att hitta då det inte finns någon samlad informationsbas över det stöd som Sverige erbjuder startups och scaleups.

För att främja internationalisering och ekonomisk tillväxt bör stöd ges till att underlätta expansion på internationella marknader, till exempel genom samarbete med Business Sweden, handelskammare, inkubatorer och science parks. Samma aktörer bör samarbeta för att stärka attraktionen av utländska entreprenörer, forskare, arbetskraft, etableringar och investeringar.

Sverige är en begränsad testmarknad för innovativa startups och scaleups. De behöver tidigt validera både teknologi och affärsmodell globalt. För att stimulera deras tillväxt bör steget till export underlättas. En viktig del i det vore att Sverige har en koordinerande och stöttande Team Sweden-funktion för målgruppen, precis som länder som Frankrike, Tyskland, Israel storsatsar på att skapa "scener" för att visa upp sina startups och scaleups.

Kunskap

Det finns idag ingen privat eller offentlig organisation i Sverige som har helhetsbilden över hur många startups eller scaleups vi har, och det finns heller ingen organisation som har ansvaret att ta reda på det. Om vi saknar nationell kunskap och data kan vi inte ta oss an målgruppens utmaningar och rikta insatser för tillväxt på ett effektivt sätt.

Utmaningarna bolagen har är många, men det finns ingen mottagare för dessa utmaningar och inte heller någon organisation som har ansvaret att ta sig an dessa utmaningar på nationell nivå. Stödinsatser görs på regional nivå, men det är enbart genom en nationell kraftsamling med resurser att arbeta med analys av data och kunskap från alla regioner och företag som vi kan arbeta för att skapa bättre förutsättningar för fler startups att kunna bli scaleups, oavsett var i Sverige dessa företag är.

Bolagen saknar även forum där erfarenheter kan delas mellan företagen själva. Dessutom kan mentor-adept relationer skapas mellan företag som gjort utvecklingsresan och de som är i början av den.

Sverige har en unik möjlighet att bygga grunden för en ny, modern, grön industri som kan lägga grunden för svensk välfärd för generationer. Långsiktigt hållbar industri kräver investeringar, och det är dags att stödja de företag som redan är gröna från start.

Sverige ger förvisso stöd till forskning, men för att behålla den ledande ställning som många av de nya svenska industribolagen har måste vi också stötta innovationens resa från labb till lönsamhet. Om vi inte gör det, riskerar vi att se andra länder springa förbi oss i den gröna revolutionen, och därmed också ta de jobb och den välfärd som vi annars hade kunnat behålla i Sverige.



Jenny Keisu

Chief Evangelist Officer, X Shore

Krångel

Den tunga byråkratin och regelverken är ytteligare en utmaning som entreprenörer upplever. Det måste bli enklare att starta och driva innovativa företag, främst genom regelförenklingar och minskad byråkrati. Det finns många kringregelverk som behöver förbättras för att ge startups och scaleups bästa möjliga förutsättningar att utvecklas och växa.

Det är också viktigt att tolka och förstå regelverken innan praxis etableras för att underlätta för startup- och scaleupbolagen. Beslutsfattare och myndigheter behöver basera utvecklingen av befintliga och nya regelverk på data och kunskap om målgruppen. Exempelvis kan man experimentera med nya idéer inom regelverk genom regulatoriska sandlådor innan de implementeras, för att identifiera eventuella möjligheter och hinder med nya praxis som påverkar målgruppen.

Även landets test- och demomiljöer behöver bli mer tillgängliga och prisvärda för startupbolagen, då de sällan har möjlighet att betala de stora summor som idag krävs. Testmiljöerna är viktiga för att få fler innovativa bolag att skala i en trygg miljö först, innan de ska ut på en global marknad.

Svenska satsningar på målgruppen

I Sverige har det under de senaste 10 åren genomförts olika satsningar på målgruppen. Vi har genom desktop research och intervjuer samlat resultat från dessa och andra, för att lära av historien och om möjligt identifiera vad som fungerat bra och har störst potential att föras vidare in i en ny satsning.

Vi har tittat närmare på de stöd i form av offentligt finansierad rådgivning och bidrag som erbjuds till startups och scaleups i Sverige. Vi har även valt att se vilka initiativ och program som skapats på nationell nivå med offentlig finansiering. Vi har valt att lyfta insatser som vi vet har bidragit positivt till relevanta effekter för företagen i detta avsnitt.

Nationella inkubatorprogrammet

Sedan år 2003 har Sverige haft ett nationellt inkubatorprogram (NIP)¹³ som finansieras av Vinnova tillsammans med regionala aktörer, och genomförs i programperioder om fyra år. Inkubatorerna ansöker för att få genomföra programmet i konkurrens. För att bli antagen som inkubator ska man ha ett offentligt inkubatorsuppdrag och får inte vara vinstutdelande. Företag som är, eller har varit, anslutna till excellensinkubatorer sysselsatte under 2021 nära 21 200 personer och deras nettoomsättning uppgick till över 27 miljarder kronor. Det innebär en ökning i antalet anställda med ca 5 200 samt omsättning med 6,5 miljarder kronor sett från 2020 till 2021.

De 29 inkubatorerna som erhöll excellensstöd 2022 utvärderade strax över 4 000 idéer under det året. Största andelen av de prövade och antagna affärsidéerna under 2022 kom från fristående innovatörer, 48 procent, följt av näringslivet med 25 procent och på tredje plats akademien med 24 procent.

Under 2022 blev 250 företag alumner, det vill säga de fullgjorde sin inkubationsprocess. Under samma period avbröt 77 företag sin inkubation i förtid. Utflyttningen beredde plats för nya idéer, så under 2022 antogs 347 nya projekt och företag. Vid årsskiftet 2022/2023 fanns 655 företag i inkubatorerna. Vinnovas finansiering av företagen inom excellensinkubatorerna har under 2022 en total budget på 107 mkr vilket är samma belopp som nationella programmet finansieras med sedan 2016. I den nya programperioden delar ytterligare fem inkubatorer, totalt 29, samma finansiering och i Vinnovas budget för 2024 indikeras en ytterligare minskning.

13.2020-00821.N2013-03474-FIN Vinnovas årsredovisning Inkubatorprogrammet 2022.pdf

Startup Sweden

Startup Sweden¹⁴ var ett initiativ av Tillväxtverket som riktade sig till entreprenörer från hela landet, och från början specifikt till företag som inte hade lokalt stöd i form av exempelvis en inkubator. Målet med programmet var att ge dessa entreprenörer tillgång till nätverk, kunskap och finansiering på både nationell och internationell nivå. Aktiviteterna var kostnadsfria för startups nationellt i Sverige och anpassades inom programmet efter de deltagande företagens specifika behov och utmaningar. Genom åren genomfördes flera aktiviteter, till exempel bootcamps, både svenska och internationella acceleratorprogram och matchningsevent. Det fanns även specialiserade segment inom programmet, som FemTech Boot Camp, avsett för företag drivna av kvinnor, och Startups meet Industry, ett matchningsevent för industribolag och startups.¹⁵

Finansieringsmässigt hade programmet en budget på 4,6 miljoner kronor under 2018. Budgeten ökade till 6 miljoner kronor under 2019. Det året användes mindre än 2 miljoner för specifika aktiviteter, medan 4 miljoner gick till personal och interna utgifter. När det gäller resultat har Startup Sweden sedan starten 2016 haft 114 deltagande bolag. Startup Sweden lades ner 2022. Det avslutades eftersom myndigheten ansåg att verksamheten inte överensstämde med myndighetsuppdraget.

14. https://tillvaxtverket.se/download/18.3400509918721df30b2b2208/1681299391694/Tillv%C3%A4xtverkets%20%C3%85rsredovisning%202022_TGA.pdf

15. https://tillvaxtverket.se/download/18.3400509918721df30b2b2208/1681299391694/Tillv%C3%A4xtverkets%20%C3%85rsredovisning%202022_TGA.pdf

Business Sweden – Leap och Catalyst

Business Sweden spelar en viktig roll i att stödja internationella företag som önskar investera och växa i Sverige samt svenska företag som önskar göra affärer internationellt. Tjänsterna för svenska småföretag är kostnadsfria eller kraftigt subventionerade genom statliga medel.

Ett av Business Swedens program för målgruppen startups och scaleups är **Leap** som stödjer cirka 100 startups och scaleups varje år att bygga och validera en go-to-market plan. Programmet är kostnadsfritt för startups och scaleups som uppfyller antagningskraven och innebär 3 workshops på distans.

Catalyst är inriktat på företag som vill skala sina affärer utomlands. Programmet kostar 30 000 kr och motsvarar ett värde på 250 000 kr. Ansökningsprocessen för Catalyst sker i flera steg, där företag först skickar in en ansökan, genomgår en screening och en pitch-session och sedan bygger ett case med ett av Business Swedens utlandskontor.¹⁶ Slutligen presenterar de sitt case för en internationell kommitté. För varje batch får 5-7 företag presentera, varav 3 går vidare och får ta del av programmet. Kraven för Catalyst är striktare, inklusive att ha betalande kunder och dedikerade resurser för global tillväxt. Sedan starten 2017 har över 150 företag deltagit i programmet, vilket varar i 3 till 6 månader.

16. <https://www.business-sweden.com/sv/tjanster/sa-hjalper-vi-sma-och-medelstora-foretag/catalyst/>

Internationella förebilder

Många länder arbetar aktivt för att främja tillväxt och utveckling bland startups och scaleups. Förstudien har därför studerat ett antal nationella initiativ som kan ses som internationella förebilder som Sverige kan inspireras av. I det här kapitlet tittar vi närmare på några av dem.

Expertis och samordning

Flera länder har initierat nationella organisationer med uppdrag att stärka förutsättningarna för startups, scaleups och deras ekosystem. Organisationerna arbetar med sakfrågor och aktiviteter som utgår från bolagens aktuella behov.

ScaleUp Institute i UK

ScaleUp Institute, grundat 2015, är ett privat aktiebolag utan vinstintresse. Dess syfte är att göra scaleups till en nationell prioritet, samtidigt som de arbetar för att eliminera hinder för deras utveckling. Genom årlig dataanalys, benchmarking och rekommendationer bidrar de till att forma strategier för dessa företag. ScaleUp Institute erbjuder även utbildning för att stödja företagets tillväxt och framhäver framgångsrika program som inspiration. Dessutom utvecklar de kunskap om målgruppen scaleups genom forskning och analys, vilket hjälper till med policyutveckling och identifiera var stöd mest behövs i innovationsstödsystemet.¹⁷ De ligger bland annat bakom förslaget om ett scaleup-visa för att underlätta kompetensförsörjning.

ScaleUp Institutes värdeerbjudande kan sammanfattas i två delar, ett riktat stöd för målgruppen scaleups samt ett brett stöd för övriga aktörer i ekosystemet. Det riktade stödet till scaleupbolag förmedlas via en databas som tillgängliggör initiativ och resurser över hela landet genom en sökmotor. Sökningen görs baserat på bolagets egna profil i förhållande till geografi och sektor samt vilken typ av stöd som bolaget är ute efter.¹⁸ Det breda stödet uttrycker sig genom en omfattande årlig rapport om Storbritanniens scaleupbolag, övriga rapporter, nyheter om scaleups samt events.¹⁹

17. https://www.scaleupinstitute.org.uk/wp-content/uploads/2022/11/1747_SUI_AR22_Highlights_v221123-web-1.pdf (sida 3)

18. <https://www.scaleupinstitute.org.uk/find-programmes/?pag=1®ions=23&business=36&support=63>

19. Förstudie - The Scaleup Nation

Start-Up Nation Central i Israel

Israel marknadsför sig med att ha flest startups per capita i världen och fler än 2 000 startups har grundats i landet under det senaste decenniet. Start-Up Nation Central (SNC) har haft en avgörande roll i utvecklingen.

SNC är en ideell organisation som fungerar som dörren in till israeliska startups och deras ekosystem och kopplar ihop både kapital och kunder. Deras mission är att främja tillväxt och tackla globala utmaningar. Organisationen, som grundades 2013, hjälper startups inom strategiskt viktiga sektorer att öka sin tillväxt. SNC:s aktiviteter kretsar kring utveckling av det israeliska innovationsekosystemet, bygga globala affärsrelationer och partnerskap samt stärka internationella relationer genom innovationsdiplomati d.v.s strategiskt arbete på myndighetsnivå för att bygga bilaterala samarbeten mellan innovationsekosystem.

En viktig del av SNC:s erbjudande är den omfattande kunskaps- och nätverksplattformen Start-Up Nation Finder. Denna plattform centraliserar information om israeliska startups och andra nyckelaktörer, vilket möjliggör för startups, etablerade företag, investerare och multinationella företag att koppla upp sig mot ekosystemet samt få tillgång till relevant data. Plattformen erbjuder mer än bara sökfunktioner, den inkluderar möjligheter att boka möten, underhålla kontakter och följa upp samarbeten. SNC har även skapat en mötesplattform för att bygga relationer på global nivå, med syfte att stödja israeliska startups att växa och bli globala scaleups.

Start-Up Nation Central har dessutom ett institut som specialiserar sig på forskning inom ekonomi och policy med fokus på det israeliska innovations ekosystemet. Start-Up Nation Policy Institute (SNPI) syftar till att jobba med data och analys för forskning och policyrekommendationer.

TechLeap i Nederländerna

TechLeap är en icke-vinstdrivande organisation grundad 2015 med syftet att stödja den nederländska techsektorn genom att stärka startupbolag.²⁰ TechLeap har ett nära samarbete med regeringen och spelar en nyckelroll i utvecklingen av startup-policy. De erbjuder flera program och tjänster som kopplar samman startupgrundare med riskkapitalister, mentorer, branschexperter, företag och andra nyckelintressenter.

TechLeap finansieras av regeringen och dess struktur och erbjudanden är utformade för att maximera dess effekt på den holländska tekniksektorn och dess startupbolag.

20. <https://www.techleap.nl/we-are-techleapnl>

Organisationen har lyckats med att skapa tydliga kontaktytor gentemot de primära målgrupperna i ekosystemet. Dessutom bevakar organisationen löpande startup och scaleups intressen genom omfattande rapporter och artiklar.

I 2021 års översikt lyfter TeachLeap det nederländska ekosystemets uppåtgående trend och de resultat som organisationen har åstadkommit. Det är en blandning av bolagsspecifika stöd i form av olika startupprogram och bredare insatser. TechLeap har även mobiliserat två expertgrupper bestående av finansdepartementet, näringsdepartementet och klimatpolitiska departementet, samt relevanta experter som har utforskat möjligheterna för mer förmånliga skattemodeller för anställdas aktieoptioner och tidig finansiering av företag genom affärsänglar.²¹ TechLeaps arbete har även lett till en nyligen lanserad nationell satsning för nyttiggörande av forskning från akademien och universitet till marknaden. Ca 400 miljoner euro kommer att investeras i en "National Growth Fund" (deras långsiktiga innovationsfond).²²

La French Tech i Frankrike

La French Tech initierades 2013 med syftet att stödja utveckling och tillväxt av franska startups både nationellt och internationellt, med fokus på att genomföra offentliga policys för startup och att förena ekosystemet.²³ Deras internationella synlighet är anmärkningsvärd och deras fokus är både globala marknader, men även att attrahera internationella startups, kunder och investerare till det franska ekosystemet.

La French Tech erbjuder program för att hjälpa franska startups utveckla framtidens lösningar, med en särskild tonvikt på att stödja företag som ligger i linje med den franska regeringens innovationsstrategi.²⁴ Dessutom publicerar La French Tech data och statistik om franska startups i samarbete med Dealroom, en plattform som specialiserat sig på att inhämta data om startups och scaleups, samt anordnar events och bygger nätverk.²⁵

Verksamhetsmässigt ägs La French Tech av den franska staten, knuten till både finansdepartementet och utrikesdepartementet. La French Tech samarbetar även med över 60 offentliga organisationer. Som resultat av deras insatser har 245 bolag tagit del av deras dedikerade startupprogram, och 3 av 5 fransmän använder nu lösningar framtagna av startups inom La French Tech-ekosystemet varje månad.²⁶

21. <https://www.techleap.nl/blog/techleap-nl-s-2021-in-review-a-look-back-and-forward/>

22. 20230203 NGE Aanvraag Deltaplan Valorisation Exec Summary

23. <https://lafrenchtech.gouv.fr/en/about-us/presentation-of-the-french-tech-mission/>

24. <https://lafrenchtech.gouv.fr/fr/qui-sommes-nous/presentation/>

25. <https://lafrenchtech.gouv.fr/en/data-on-the-start-up-ecosystem/>

26. <https://lafrenchtech.gouv.fr/en/about-us/presentation-of-the-french-tech-mission/>

Strategiska statliga satsningar

Flera länder i Europa arbetar alltså aktivt för att underlätta och förbättra de regulatoriska förutsättningarna för att startups ska kunna växa. Det handlar om både monetära satsningar och förenklingar av regelverk.

Atomico har tillsammans med Form Ventures gjort en kartläggning av regulatoriska lättnader för startups och scaleups i Europa.²⁷ Sverige ligger nästan sist i införda lättnader. Det som gör att Sverige ändå är ett relativt bra land att starta en startup i, är fri utbildning och den socioekonomiska tryggheten. Det är också enkelt att starta ett aktiebolag. Men, de stora skillnaderna i regulatoriska lättnader och statliga finansieringsinstrument gör att svenska startups hamnar efter i den europeiska konkurrensen.

	Capital markets & investment					Talent				Ease of doing business			Share of European VC capital invested 2022 YTD
	Government Startup Financing (equity, Grants, Loans)	Government fund of funds	Startup investment & entrepreneurship tax incentives	Pension fund reforms	IPO & public capital markets reforms	Domestic labour law	Immigration reform / Visa	Stock options	Diversity measures	Administrative easing for startups	Startup procurement	Programme support, publicity, etc	
Austria													1,6%
Belgium													1,4%
Denmark													1,3%
Estonia													1,7%
European Union													N/A
Finland													2,2%
France													17,2%
Germany													12,7%
Greece													0,5%
Hungary													0,2%
Ireland													1,5%
Italy													2,2%
Latvia													0,0%
Lithuania													0,3%
Netherlands													3,4%
Norway													1,7%
Poland													0,5%
Portugal													0,6%
Spain													3,7%
Sweden													5,9%
Switzerland													4,7%
UK													33,0%
Ukraine													0,0%

Atomico har tillsammans med Form Ventures gjort en kartläggning av regulatoriska lättnader för startups och scaleups i Europa. Grönt innebär att initiativet är infört, gult under planering. Sveriges rad lyser vit.

27. <https://stateofeuropeantech.com/reading-tracks/policies-supporting-europes-entrepreneurial-ecosystem>

Spaniens nya startup-lag

År 2021 presenterade Spaniens premiärminister en nationell strategi med syfte att omvandla Spanien till en entreprenörsnation innan decenniets slut. Strategin ämnar att förverkliga en ekonomisk modell baserad på innovativt entreprenörskap, stärka de sektorer som bidrar till Spaniens produktion och driva en inkluderande utveckling som motverkar utanförskap. Strategin innehåller 50 åtgärder inom fyra utpekade områden: att höja mognadsgraden på investering; attrahera talang; främja skalbarhet och etablera en entreprenöriell offentlig sektor.

En del av strategin är också en ny startuplag som ska förenkla den administrativa bördan, attrahera och behålla talang, sammanföra yrkesutbildningar, universitetsstudier och växande bolag samt inkludera skattelättnader och investeringsincitament.²⁸ Även olika visumprogram har justerats till fördel för talangattraktion. Exempelvis har giltighetstiden av uppehållstillstånd förlängts för entreprenörer, investerare och internationella studenter.²⁹

Tysklands miljardpaket

Tyskland, Europas största ekonomi, antog i fjol för första gången en nationell startupstrategi. Målet med strategin är att stärka startup-ekosystemet i Tyskland. Styrande politiker har pekat ut startups som viktiga för att utveckla landets ekonomi och driva innovation framåt.³⁰ Startupstrategin är en kraftsamling på nationellt plan i det annars decentraliserade och regionalt betonade tyska startupekosystemet.

För att möta dessa ambitiösa mål har regeringen öronmärkt tio miljarder euro för investeringsfonden "Future Fund" fram till 2030. Fonden som består av individuella moduler har bland annat syftet att stötta innovativa, teknikbaserade startups under deras tillväxtfas. Dessutom avser regeringen att tillsammans med privata investerare mobilisera 30 miljarder euro med ändamålet att befästa Tyskland som en ledande destination för riskkapital under samma tidsperiod. Förutom att kanalisera kapital i startup-ekosystemet ämnar strategin även att förenkla regulatoriska hinder och utveckla initiativ för att adressera de identifierade utmaningarna.

28. <https://www.lamoncloa.gob.es/lang/en/presidente/news/Paginas/2021/20210211sen-strategy.aspx>

29. <https://nacionemprendedora.gob.es/actualidad/noticias/everything-you-need-know-about-startups-act-10-key-measures>

30. <https://www.bmwk.de/Redaktion/EN/Pressemitteilungen/2022/07/20220726-startup-roadmap-ready-federal-cabinet-adopts-first-comprehensive-startup-strategy.html>

UK:s skattelättnader

UK har infört kraftiga skattelättnader för investeringar i, och lån, till onoterade, innovativa bolag samt sociala innovationer. Investerare får lättnader i vinstskatt på andra investeringar om vinsten återinvesteras i dessa bolag, samt lättnader på vinstutdelning om investeringen går bra.

Nederländernas långsiktiga deeptechfond

I en satsning på att bli bättre på att få ut kunskap från grundforskning och universitet till marknaden har de reserverat cirka 400 miljoner euro från sin långsiktiga innovationsfond "National Growth Fund". Detta är ett samarbete mellan många intressenter inklusive flera departement, universitet och forskningsinstitut, och leds av Finansdepartementet. Ambitionen är att skapa fyra gånger mer impact genom att genomföra dubbelt så många valideringsprojekt, det vill säga att ta forskning till en marknad.



Lärdomar från de internationella förebilderna

Baserat på de exempel vi har studerat så är det tydligt att en samlad data- och kunskapsbas är nödvändig för att kunna utforma effektiva och riktade satsningar för målgruppen. Här är Start-Up Nation Central i Israel och ScaleUp Institute i UK förebilder som Sverige kan lära av. **Tillförlitliga datakällor och målgruppssegmentering** har varit nyckelkomponenter i ländernas strategiska arbete med insatser för målgruppen. ScaleUp Institute menar att utan segmenterade dataset är det omöjligt att visa på målgruppens positiva bidrag till samhället, samt att mäta effekter på insatser för målgruppen. **För att möjliggöra riktade insatser för målgruppen behöver man också veta vilka företag som ska få ta del av dem.**

Uppkoppling till internationella kunder och investerare är en kritisk faktor för att fler startups ska bli scaleups. Det är särskilt kritiskt för ett litet land som Sverige där majoriteten av tillväxtpotentialen ligger i global export. Detta konstaterar Startup Genome i sin Scaleup Report från 2023.³¹ Start-Up Nation Central har blivit en **tydlig dörr in** till hela det israeliska innovationsekosystemet. Detta skapar ökade chanser för intressenter att hitta rätt och bygga relationer både nationellt och globalt, vilket resultaten visar att de har lyckats väldigt väl med. Även Techleap är ett gott exempel på en nationell organisation med kunskap, data och tydliga kontaktytor gentemot primära målgrupperna startups och scaleups, vilket gynnat utvecklingen av scaleups i Nederländerna.

Genom en **nationell organisation** kan regionala satsningar lyftas på nationell nivå och spridas till fler regioner. Även Tyskland som har ett fragmenterat och decentraliserat ekosystem, lyckas genom sin nationella startup-policy samla sina regioner och sträva mot ett gemensamt mål - att stärka startup-ekosystemet. Regional fragmentering behöver inte vara en nackdel, så länge varje region strävar efter samma mål och genom initiativ som enligt deras förutsättningar passar dem bäst. Vi anser att det viktiga är att på nationell nivå koordinera när regionerna uttrycker ett behov av det.

Även **gemensamma internationella satsningar** kopplade till större internationella techevent som La French Tech, samt investeringsfrämjande satsningar som Israels Start-Up Nation Central skapar värdefulla effekter och blir viktiga hävstång för företagen.

31. <https://startupgenome.com/reports/scaleup-report>

Fragmenterad data om bolagen i Sverige

I förstudien har myndigheter, regioner, investerare, aktörer i ekosystemet och forskare intervjuats om tillgången till respektive behovet av data om startups, scaleups och deras ekosystem.

Befintliga datakällor

Data om svenska startups och scaleups är idag spridd över olika ägare, både myndigheter, privata företag och forskare. En del data är kostsam att ta del av, medan annan är inte öppen.

Sweden Tech Ecosystem - Dealroom

Svenska myndigheter har gemensamt investerat i den holländska plattformen Dealroom, som specialiserat sig på att inhämta data om startups och scaleups. Datainhämtningen sker via algoritmer och scraping av internet och till grund ligger företagens publika information på hemsidor och andra publika uppgifter som investeringar. Organisationsnummer finns inte med i datasetet. Företagen kan själva logga in och komplettera och uppdatera sin data. Man har identifierat ett antal nycklar som ska finnas i informationen för att företaget ska bedömas vara en startup och scaleup. Datan ägs av Dealroom och man betalar tilläggskostnader för olika analyser.

Vid intervju med forskare menar de att datan är intressant, men att den är diskvalificerad att använda i forskningssyfte eftersom metoden för inhämtning inte är transparent, utan skyddad av Dealrooms IP.

Fördelen med Dealroom är att datan är relativt kostnadseffektiv att samla in samt att det är enkelt för besökare att söka fram information om företag. Det är också bra att företag själva kan logga in och uppdatera sina profiler. En annan stor fördel med dealroom är att fler länder använder samma plattform, vilket möjliggör benchmarks mellan olika länders ekosystemsutveckling.

En svaghet i svenska installationen är att minimalt med budget har lagts på design och redaktörskap. Datan granskas inte och innehåller därför en hel del inaktuell information. Franska versionen är betydligt mer påkostad, både avseende design, skraddarsydd

uppsättning och redaktörskap, och blir därmed ett mer attraktivt fönster för franska techkosystemet. En mer kvalitativ version av Dealroom gör också att entreprenörerna själva blir mer angelägna att hålla sin information uppdaterad.

Slutsatsen är att Dealroom med mer resurser kan fungera bra som ett skyltfönster och väg in i det svenska ekosystemet, men att den inte kan användas som kunskapsdatabas för att analysera målgruppen eftersom metoden för insamling är Dealrooms företagshemlighet. Den är därmed inte tillräcklig för att fylla Sveriges behov, utan en annan datakälla behövs.

SCB

SCB är en stor kunskapskälla om svenska företag, men det är i princip omöjligt att med gällande indelning (SNI-koder) sortera ut vilka bolag som är innovativa SMF (startup och scaleup) ur den stora gruppen SMF. SCB lämnar inte heller ut organisationsnummer, varför sammanslagning mellan SCB:s data och andra datakällor är krånglig att göra.

Inkrapp

Inkrapp är en databas över projekt och företag som är och har varit inkuberade i någon av de inkubatorer som ingår i nationella inkubatorprogrammet, där de första projekten och företagen registrerades redan i slutet på 90-talet. Totalt finns där drygt 8 500 olika projekt och företag listade. Av dem är cirka 3 400 alumnibolag fortfarande aktiva och data samlas in årligen för dessa. Idag rapporterar 37 olika inkubatorer in data, vilket omfattar cirka 400 nya inkubatorsregistreringar varje år med en rik data kring både inkubatorn och företagen.

Ignite Magic

Ignite Magic är Ignites matchmaking-verktyg där storbolag och startups själva skapar och underhåller sin profil på plattformen. Idag finns över 3 500 aktiva startups, där tonvikten ligger på svenska B2B startups men inkluderar även en del internationella som kommer från internationella samarbeten inom Ignite. Plattformen har framförallt ett rikt dataset på startups, då det är information som används i matchmaking-syften; ju mer detaljrikedom som startup delar om sig själv i sin profil desto större chans för matchning.

Privata plattformar

Utöver de nämnda datakällorna finns flertalet svenska och internationella privata digitala plattformar med det primära syftet att hjälpa investerare identifiera startups och scaleups att investera i. Exempel på dessa är Crunchbase, Angellist och Pitchbook. Många erbjuder även analys som tjänst. Det är varierande täckning av svenska startups på dessa, och liksom i Dealroom finns sällan de tidigaste startup-bolagen med.

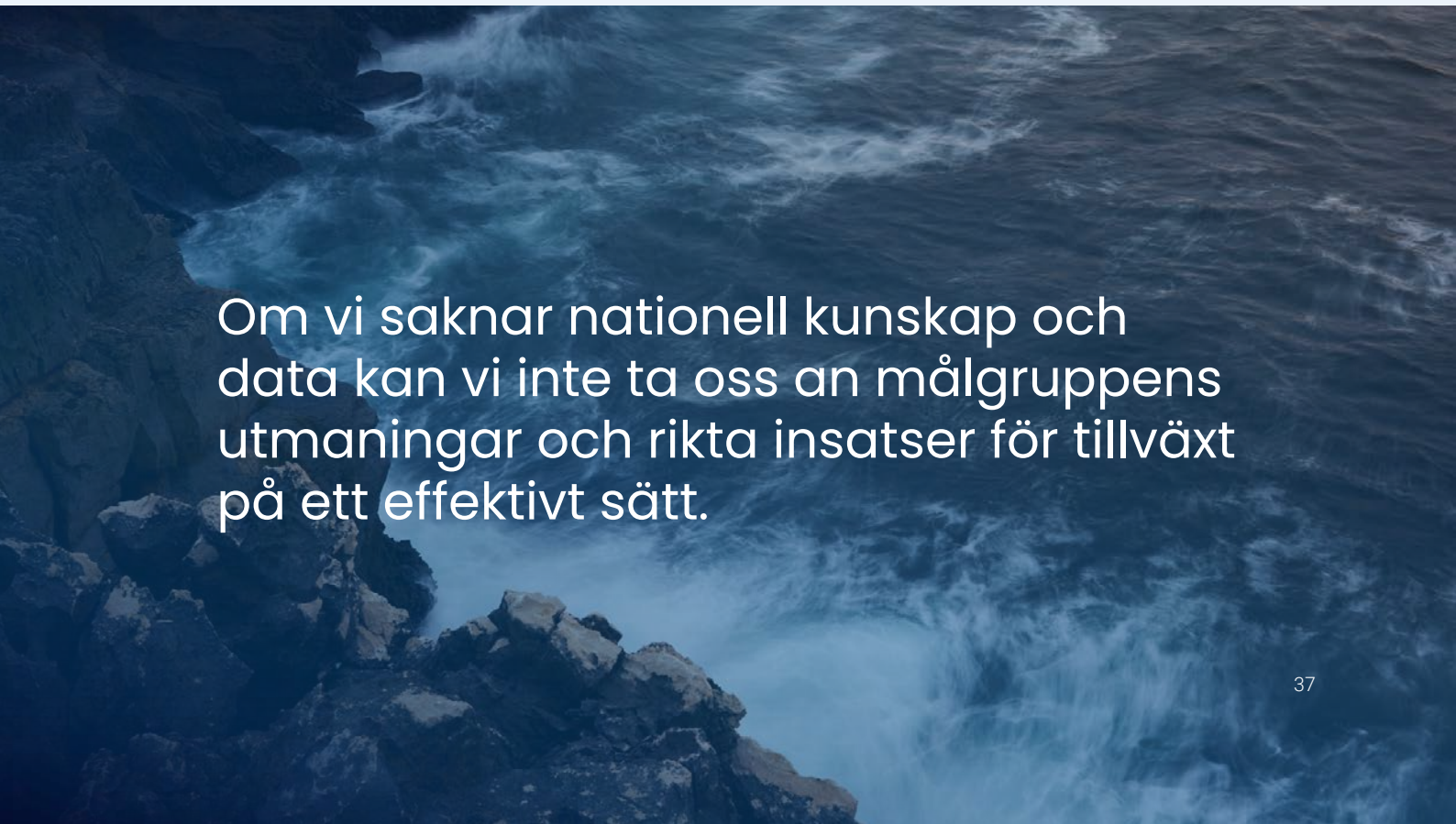
En helhetsbild saknas och efterfrågas

Det finns idag ingen aktör i Sverige som har pålitlig, uppdaterad data om målgruppen och de filtreringsmöjligheter som finns är inte applicerbara. Den data Sverige har om SMF idag är segmenterbar på SNI-koder, startår, omsättning och antal anställda. Det finns dock inget sätt att skilja ut ett nystartat konsultbolag inom gruvnäring från en innovativ startup med skalbar affärsidé.

Avsaknaden av kunskap om målgruppen och deras behov gör att det är svårt att dimensionera finansiering och skapa träffsäkra utlysningar. Med heltäckande, samlad och segmenterbara data om målgruppen ger det Sverige möjlighet att:

- Följa och mäta startups och scaleups tillväxt och deras bidrag till samhällseffekter
- Analysera målgruppens behov
- Identifiera, beräkna och genomföra träffsäkra insatser för målgruppen, såsom specifika regulatoriska lättnader (jämför med Spaniens startup-visa) eller finansiella stödinsatser.

Med en öppen, kvalitetssäkrad och levande data skulle Sverige och aktörerna i ekosystemet kunna följa effekter på satsningar och regulatoriska förändringar. Sverige skulle snabbare kunna förstå och agera på förändringar på kapitalmarknaden. Det skulle också ge Sverige möjlighet att beräkna både möjlig effekt på, och kostnader för olika satsningar.



Om vi saknar nationell kunskap och data kan vi inte ta oss an målgruppens utmaningar och rikta insatser för tillväxt på ett effektivt sätt.

Fragmenterat stöd till bolagen i Sverige

Det är idag en utmaning för myndigheter, innovationsstödsaktörer, regioner samt bolag att hitta rätt bland de aktörer och stödaktörer som erbjuder stöd till bolag, både regionalt och nationellt.

- Bolag har svårt att hitta rätt offentlig finansiering vid rätt tidpunkt i sin utveckling.
- Finansiärer (regionala och nationella) har ingen överblick över vad som finns nationellt och regionalt – här finns ett behov av att veta för att styra framtida finansiering.

Denna bild bekräftas av en studie som SISP genomfört, där nio regionala stödaktörer, fem regioner och tre nationella stödaktörer har intervjuats och 76 innovativa startups/scaleups besvarat en enkät om sina behov.

En samlad överblick behövs

Behovet är stort av en bättre regional och nationell överblick av offentligt finansierade stödaktörer vars kärnuppdrag och pågående stödinsatser är riktade mot nya och växande bolag.³²

En lösning på problematiken skulle kunna vara en lättnavigerad kunskapsportal som ger en överblick över befintliga aktörer, deras specialiteter och deras möjlighet till att ge stöd till bolag i olika faser. Portalen ska kunna användas av regionala och nationella finansiärer, beslutsfattare samt startups och scaleups själva.

Grundförutsättningar för en samlade portal

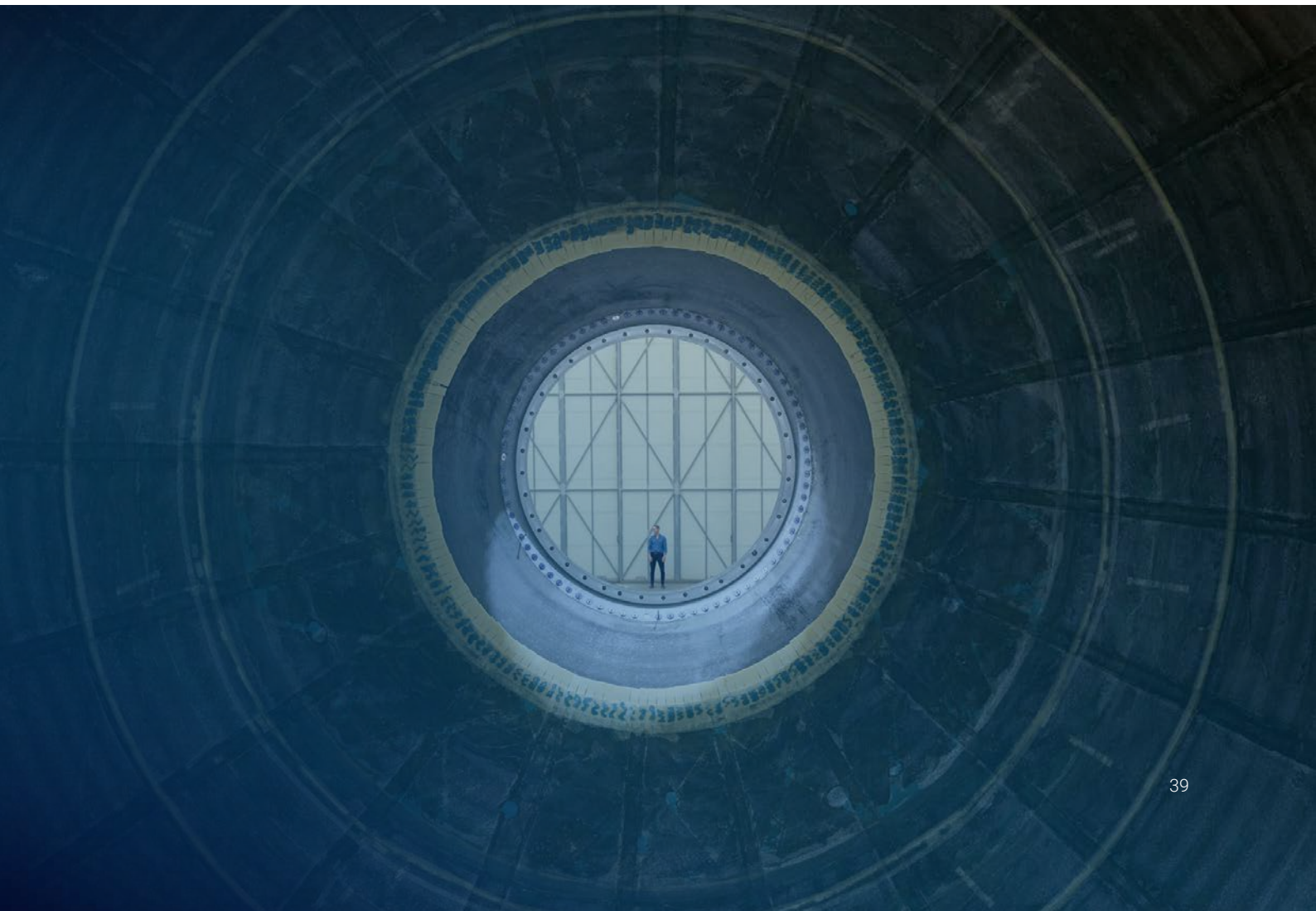
För att lyckas med att skapa en samlad kunskapsportal med aktuell information om stödinsatser behöver vissa grundläggande faktorer vara på plats:

- Grundläggande infrastruktur som håller över projekttider – kortare finansiering (som projektfinsiering) är inte tillräckligt här, utan långsiktighet är ett krav.
- Automatiserad insamling – väldigt begränsad eller minimal manuell handpåläggning är målet. Tidigare försök med manuell datainsamling har inte varit lyckat och därför

32. Studie/Projekt SIA - Överblick av befintligt stöd för målgruppen startups och scaleups

behöver det tas fram en teknisk lösning som kan minska eller eliminera behovet av manuell insamling.

- Nationellt uppdrag – för att få gehör och spridning behövs att det blir ett formellt uppdrag för regioner, finansiärer och stödaktörer att bidra till plattformen med datainsamling, analys och tillgängliggörande av offentliga stödmöjligheter samt bidra till kontinuitet för plattformen.
- Utrullning och implementering måste få stor spridning - slå på stora trumman.
- Säkerställ en organisatorisk och finansiell hemvist för att minska risken för kapacitetsbrist.
- Alla eller ingen – alla behöver vara med och bidra med data för att undvika en snedvridning och en felaktig nyansering. En samverkan mellan regioner och stödaktörer där någon del av analys av data görs tillsammans, försäkrar att nyanser i erbjudandet blir synliga.
- Använd tillgänglig AI-teknik för att öka pricksäkerheten för bolagen eller andra målgrupper att få fram tillgängliga stödinsatser kopplat till exempelvis bransch- och utvecklingsfas. En inspiration är den AI som hjälper SMF att bedöma om de är relevanta för finansiering via EUs finansieringsinstrument.



Slutsatser

– vad behöver Sverige?

Förstudien har visat att många länder arbetar aktivt för att skapa gynnsamma tillväxtförutsättningar för startups och scaleups. Sverige halkar efter. Vi saknar relevant data om målgruppen vilket gör det svårt att utforma och utvärdera riktade insatser. De stöd som finns är oftast regionala och stödsystemet svårnavigerat.

Vi föreslår därför att en oberoende, nationell organisation med startups och scaleups i centrum etableras. Organisationen ska ytterst syfta till att skapa bättre förutsättningar för svenska startups att bli scaleups och därmed morgondagens svenska tillväxtbolag.

Organisationen ska ha tre verksamhetsområden: Expert- och remissinstans, Nationell mötesplats samt Nationell och internationell länk.



Expert och remissinstans

- Samlar, analyserar och delar data om startups och scaleups i Sverige.
- Bidrar med fakta- och databaserad expertis till myndigheter, beslutsfattare och ekosystemet.
- Svarar på remisser och delta i utredningar i för målgruppen relevanta områden.

Vi vill skapa en nationell samlingsplats för kunskap och data om startups och scaleups i Sverige. Den samlade kunskapen och datan ska tillgängliggöras för att utveckla

förutsättningarna för startups och scaleups och deras ekosystem. Vi har mycket data i Sverige, men avsaknaden av segmentering och identifiering av målgruppen startups/scaleups gör den svår att överblicka och använda för analys. Det är viktigt att befintliga data kan delas och samköras över aktörsgränser.

Ett validerat segment möjliggör identifiering av vilka SMF som är startups och scaleups och därmed kan deras utveckling följas, stöd utvecklas och dimensioneras baserat på behov och gap, samt följas upp över tid. Det möjliggör också riktade regulatoriska insatser, som exempelvis "startup-visa" i Spanien, eller skattelättnader för investeringar i startups och scaleups, som i England.

Det behövs en organisation som kan vara startups och scaleups samlade röst, både i Sverige och EU. En nationell samlingsplats för kunskap gör det möjligt att arbeta med policyfrågor och regelförändringar mot departement och myndigheter. Genom att koordinera röster från startups, scaleups och ekosystemet i kombination med datadriven kunskap kan den nationella kraftsamlingen bli en tydlig remissinstans som analyserar och identifierar svagheter i befintliga och kommande regelverk och policy ur ett startup- och scaleuperspektiv. I såväl regeringens som myndigheternas uppdrag ligger att hushålla med statens resurser. Det är därför viktigt att så långt som möjligt kunna säkerställa att satsade pengar får avsedda effekter.

Nationell mötesplats

- Skapar nationell tillgänglighet och en tydlig väg in i ekosystemet.
- Skapar mötesplatser för dialog, kunskapsöverföring och samarbete mellan innovationsekosystemets aktörer och startups/scaleups.

Vi vill skapa en plats där det finns en överblick över tillgängliga stöd för startups och scaleups, innovationsfrämjande aktörer och finansiärer. Syftet är att det ska vara lätt för företagen att hitta rätt aktör, samt lätt för aktörerna i systemet att guida bolagen rätt. Aktörer och finansiärer skulle via mötesplatsen också identifiera och analysera goda regionala insatser för att sprida lärdomar och skala upp det som fungerar bra. Stöden skulle göras tillgängliga och sökbara online, exempelvis genom att utveckla och underhålla undersidor i portalen Dealroom. Genom att identifiera, synliggöra och tillgängliggöra regionala goda insatser blir systemet mer effektivt och startupbolagens resa till scaleup snabbas upp.

En nationell mötesplats för hela ekosystemet och dess ingående aktörer är nyckel för att lyckas som startup- och scaleupnation. Jämför med hur den gemensamma utvecklingen av insatser för startups har skett inom det nationella inkubatorprogrammet. Kompetenshöjande insatser kan genomföras, inte bara för aktörerna i systemet, utan även

andra viktiga intressenter som utbildningsväsende, myndigheter och regioner/kommuner för att få ambassadörer för startups och scaleups behov på flera viktiga positioner i samhället.

Den nationella samlingsplatsen skulle ha i uppdrag att skapa mötesplatser för dialog och kunskapsdelning. I utvecklingsarbetet av ekosystemet ingår även att identifiera områden som hindrar eller försvårar tillväxtresan för företagen och föra dialogen med myndigheter och politiken, både på nationell och EU-nivå. Detta för att skapa de bästa förutsättningar för företagens möjligheter att växa och samtidigt bidra med lösningar till de samhällsutmaningar vi har.

Nationell och internationell länk

- Synkar och koordinerar insatser med fokus på ökad internationell handel och investering.
- Fungerar som en länk mellan Team Sweden³³ och Sveriges startups, scaleups och dess ekosystem.
- Främjar och koordinerar insatser för talangattraktion.

Genom att ha en nationell, koordinerande organisation och genom den ett nationellt nätverk av startups, scaleups och deras ekosystem blir det enklare att synka investeringsfrämjande insatser tillsammans med aktörer som till exempel Business Sweden och Svenska Institutet. Vid internationella besök eller andra nationella event kan den nationella organisationen snabbt samla relevanta aktörer för en samlad nationell insats inom specifika tematiska områden.

Flertalet officiella delegationer genomförs årligen till prioriterade länder. Genom att inkludera startups och scaleups samt innovationsaktörer i dessa, blir det som en hävstång i det internationella nätverkandet, bolagens globala tillväxt och samtidigt en del av marknadsföringen av Sverige som starkt innovationsland. Samma arbete krävs då Sverige tar emot internationella högnivåbesök. Den nationella organisationen behöver delta tidigt i en planeringsprocess i samarbete med Business Sweden för att säkerställa att rätt aktörer och företag engageras i tid. På så sätt kan vi öka chanserna till goda samarbets- och affärsmöjligheter för deltagarna i aktiviteterna.

³³ Team Sweden ska göra det enkelt och tydligt för svenska företag som vill etablera sig på exportmarknaden. Det är ett sätt för regeringen att genom ett samordnat och effektivt exportstöd underlätta för den verksamhet som vill etablera sig utomlands. Sammansättningen har varierat över tid.

Genom den nationella organisationen kan vi säkerställa att startups/scaleups från hela Sverige blir exponerade för möjligheterna som Business Sweden attraherar till Sverige, samtidigt som Business Sweden inte själva behöver lägga resurser på att bygga kontaktnät över hela Sveriges startupekosystem, utan kan fokusera på att dra in investeringarna till landet.

Vi vill också ta fram en nationell karta över vilka innovationsmiljöer i Sverige som har ett erbjudande till internationella startups/scaleups samt talanger som är intresserade av att antingen etablera sig i Sverige, eller att arbeta i svenska startups/scaleups. Det krävs en nationell koordination för att kunna genomföra detta. I detta skulle även kunskapsutbyte mellan svenska aktörer ingå. Arbetet skulle genomföras med Team Sweden Startup Tech som gemensam arbetsgrupp. I arbetet bör det även ingå att dela erfarenheter, lyfta regionala insatser samt kunskap och internationell marknadsföring av möjligheterna i Sverige.

Det skulle även innebära att öka regionala aktörers kompetens och möjlighet att ta emot internationell talang.

En nationell, koordinerande organisation för startups och scaleups, med en årlig finansiering där målsättningen är att skapa synlighet för Sveriges startups och scaleups utomlands, kan hjälpa fler företag att växa globalt. Organisationen kan även tillsammans med Business Sweden koordinera svenska startups och scaleups närvaro och synlighet på globala techevents.



Organisation och finansiering

Den nationella kraftsamlingen för startups och scaleups är ett initiativ från branschorganisationen SISP, en icke vinstutdelande ekonomisk förening som idag samlar 63 svenska inkubatorer och science parks.

Vid årsskiftet 22/23 antog SISPs styrelse ett nytt inriktningsbeslut som ska öppna upp gemenskapen för fler innovationsmiljöer och aktörer såsom FUHS, SNITTS, Ihubs, Clusters of Sweden med flera. SISP blir i och med detta den naturliga knutpunkten för Sveriges innovationsmiljöer och de startups och scaleups som finns inom dessa.

Sedan 2020 inhyser SISP det nationella initiativet Ignite Sweden. Ignite Sweden startades 2017 som ett utvecklingsprojekt inom nationella inkubatorprogrammet (finansierat av Vinnova, Sveriges innovationsmyndighet, samt även Energimyndigheten). Syftet med Ignite är att stötta svenska startups att träffa kunder, för att validera samt påskynda marknadsintroduktion och uppskalning. Idag är Ignite den största plattformen för svenska startups med över 3 500 aktiva startups och scaleups databasen (60 procent kommer från stödaktörer och 40 procent från annat håll) och en arbetsmetod som genererar riktiga resultat. Dessa resultat har lett till uppmärksamhet av både OECD och Harvard Business Review. Ignite Sweden har också ett stort nätverk av etablerat näringsliv, både i Sverige och internationellt.

SISP vill initiera etableringen av en nationell kraftsamling för svenska startups och scaleups.

Kraftsamlingen behöver vara en oberoende, icke vinstutdelande organisation som arbetar för svenska startups och scaleups tillväxt och globala inverkan. För att garantera en oberoende funktion för startups och scaleups bästa uppskattar vi att det behövs 50/50 privat-offentlig finansiering. Den privata finansieringen bör komma från fonder, privata aktörer och altruistiska investerare som ser till Sveriges startups och scaleups bästa ur ett breddperspektiv.

Dags att agera!

Sverige halkar efter när andra länder ser potentialen och satsar stort på startups och scaleups. Det riskerar att leda till att svenska startups aldrig blir scaleups, eller att de lämnar Sverige och flyttar till länder där stödet och förutsättningarna för tillväxt är bättre.

Hur ser den samhällsekonomiska kalkylen egentligen ut? Sverige riskerar att såväl IP, anställningar och framtida skatteintäkter försvinner till andra länder när bolaget flyttar - eller när bolagens tillväxtpotential aldrig tillvaratas. Vi sår frön som andra länder ser möjligheten att skörda när vi inte klarar att ta hand om det själva.

Sverige ska bli världens bästa land att starta och driva innovativa företag i.

- Det behöver bli enklare att bygga innovativa tillväxtbolag i Sverige. Med kunskap och fakta om målgruppen kan vi adressera utmaningar och tillvarata möjligheter.
- Sverige är ett litet land, men när vi arbetar tillsammans blir vi globalt ledande. Med ett öppet, dynamiskt och effektivt innovationsekosystem påskyndas tillväxtresan.
- Svenska innovationer har potential att lösa globala samhällsutmaningar. Med rätt stöd når de sin fulla potential och bygger Sveriges välstånd för generationer.

Det är dags att agera och skapa förutsättningar för fler svenska startups att bli scaleups - i och för Sverige!



Den här förstudien har genomförts av SISP, Swedish Incubators & Science Parks med finansiering av Vinnova

