

Kjell Håkan Närfelt, 08-473 3047

Datum

Kjell-hakan.narfelt@vinnova.se

Dnr: Diarienummer

En modell för analys och utveckling av ekosystem för innovativa företag

Innehåll

En modell för analys och utveckling av ekosystem för innovativa företag.....	1
Inledning	2
Syfte	2
Vad menar vi med begreppet 'ekosystem'?	2
Vinnovas val av ekosystemmodell	3
Målgruppen för analys av ekosystemet– innovativa företag	3
Beskrivning av modellen	6
Förutsättningar för företagsutveckling och analysdimensioner i modellen.....	6
Företagens innovationsresor	7
De mest centrala resurserna i ekosystemet	9
Innovationsgeografin för innovativa företag	13
Övergripande strategier för att utveckla ekosystemet för innovativa företag	14
Företagsutveckling – det innovativa företags förmåga att dra nytta av ekosystemet.....	15

Vinnova – Sveriges innovationsmyndighet

Mäster Samuelsgatan 56, 101 58 Stockholm // Tel: 08 473 30 00 // vinnova.se

Fakturaadress: Vinnova, FE 34, 838 73 Frösön

Leveransadress: Klara Norra Kyrkogata 14

Organisationsnummer: 202100-5216

Namn, telefonnummer

Datum

mejladress

Dnr: Diarienummer

Inledning

Ekosystem har blivit ett populärt begrepp i modern innovationslitteratur. Begreppet används i olika sammanhang vilket innebär att det kan få olika innehåll och betydelse beroende på kontext. Detta dokument definierar den tolkning Vinnova valt att ge begreppet och den analysmodell som Vinnova valt för att beskriva och analysera ekosystemförhållanden för innovativa företag i Sverige. En gemensam modell ger oss ett gemensamt språk och gemensamma verktyg för att förstå och vidareutveckla olika typer av ekosystem för innovativa företag.

Syfte

Syftet med modellen är ge vägledning och fokus för analyser, strategier och utformning av insatser riktade till innovativa företag. Modellen ska således ge användaren ”glasögon” med vars hjälp ett system betraktas för att kunna prioritera analyser, strategiutformning, insatsutformning.

Vad menar vi med begreppet ’ekosystem’?

’Ekosystem’ används i detta sammanhang som ett begrepp för att beskriva de system eller de ”livsmiljöer” där innovativa företag och deras affärsverksamheter etableras, utvecklas och samverkar med andra organisationer i livsmiljön. Liksom andra liknande begrepp (t ex ’innovationssystem’) så handlar det om en teoretisk beskrivning, i detta fall, en betraktelse av ”livsbetingelserna” för given uppsättning organisationer i ett givet system eller given ”livsmiljö”. En beskrivning av ekosystemet måste därför definiera dels de organisationer som man betraktar eller analyserar, dels avgränsa miljön i vilken de analyseras. Med detta sagt så kan man definiera många olika ekosystem. Och ett ekosystem kan i sig innehålla flera andra (del)ekosystem, och vara relaterat till andra större övergripande ekosystem.

Med begreppet *ekosystem* tillförs den analytiska betraktelsen en socio-teknisk ”lins” där följande egenskaper är centrala:

- Innovativa individer och organisationer existerar i en miljö av andra individer och organisationer
- De utvecklas över tiden i ett ömsesidigt samspel med varandra (”co-evolve”) där deras existens ständigt utmanas av nya tillskott i ekosystemet

Namn, telefonnummer

Datum

mejladress

Dnr: Diarienummer

- Överlevnad innebär att man proaktivt måste utveckla ömsesidigt nyttiga ("symbiotiska") relationer med andra aktörer i ekosystemet (kunder, konkurrenter, leverantörer, institutionella aktörer etc)

Begreppet *ekosystem* syftar till att fånga denna dynamik, samtidigt som det etablerar ett koncept för att kunna adressera planetära begränsningar och företeelser (föroreningar, resursbegränsningar etc) som påverkar förutsättningarna för företagens överlevnad och innovationsmöjligheter.

Vinnovas val av ekosystemmodell

Ett övergripande långsiktigt syfte är att etablera ett gemensamt språk och en gemensam "lins" med vars hjälp vi kan beskriva och analysera ekosystem på ett likartat sätt både regionalt och nationellt. Tillämpningen av den gemensamma analys- och beskrivningsmodell ska sedan hjälpa Vinnova och andra aktörer i ekosystemet att förstå hur Sverige kan accelerera utvecklingen så att

- fler företag ser Agenda 2030 som en affärsmöjlighet och källa till innovationsdriven konkurrenskraft
- branscher, sektorer och smart specialiseringsområden kors-kopplas för att kunna driva på större systemomställningar
- fler innovationsdrivna tillväxtföretag etableras som växer med Sverige som bas
- det kommersiella nyttiggörandet av investeringar i forskning effektiviseras
- olika ekosystem i Sverige förbättrar sin nationella och internationella uppkoppling
- Sverige blir en attraktiv plats att investera i och bedriva entreprenörskap och innovation

Vinnovas grundläggande modell utgår från statens roll som aktiv förändringsagent i ekosystemet får att åstadkomma ovanstående syften. Modellen sätter därmed företagen, deras affärsförnyelse och affärsmodellers utveckling i centrum i företagens alla utvecklingsfaser.

Målgruppen för analys av ekosystemet– innovativa företag

Modellen är i första hand framtagen för att beskriva och analysera livsbetingelserna och livsmiljön för att etablera och utveckla innovativa företag. Innovativa företag är inget klassiskt företagssegment. Med begreppet avses i stället en typ av verksamhet som

Namn, telefonnummer

Datum

mejladress

Dnr: Diarienummer

bedrivs för att eventuellt etablera ett företag eller den verksamhet som sker i ett redan etablerat företag, dvs företag kan vara innovativa över vissa tidsperioder och ”icke-innovativa” vid andra tidsperioder. Med detta sagt så riktar sig modellen mer mot en typ av verksamhet snarare än om vissa typer eller segment av företag.

Detta leder till följande beskrivning av målgruppen för ekosystemanalysen: Ekosystemet beskriver interna och externa förhållanden som behöver finnas i ett system för att företag med hjälp av innovation ska etablera och utveckla skalbara och attraktiva affärer. Med innovation avses i detta sammanhang nytt och nyttigt värdeskapande för kunder och företagen själva. Den senare delen (för företaget) handlar om förmågan att leverera kundnytta, lönsamhet, konkurrenskraft och tillväxt under hållbara former – ekonomiskt, ekologiskt och socialt.

Innovation i ovanstående mening innebär dock olika förutsättningar och förhållanden för olika typer av företag vilket modellen måste fänga. Nedan ges en kort beskrivning av de huvudsakliga företagen som omfattas av modellen och Vinnovas verksamhet:

- **Nystartade företag med en innovativ affärsidé och unika kunskaps- och/eller tekniktillgångar** som ger dem ett tidsförsprång på marknaden och en *potential att bli scalers*. I begreppet ”nystartade” inkluderas även den formationsfas som inträffar innan ett bolag registrerats formellt. Nystartade företag ska inte ha eller har inte haft produkter på marknaden utan dessa är under utveckling tillsammans med utvecklingen av en skalbar affärsmodell. Företaget bör bedömas med traditionella ”investeringsglasögon”, dvs potential och trovärdighet i: Team, Tidsförsprång, Konkurrensfördelar, Unikt kundvärde, Attraktiv marknad och Attraktiv industri
- **Existerande Scalers:** För att ha en bas för tillväxt så ska dessa företag visa på (i) en tillräckligt stor nettoomsättning (nettoomsättning ≥ 10 MSEK); (ii) en personalplattform som krävs för tillväxt, dvs minst 8 anställda (eller motsvarande heltidsekvivalenta personer verksamma i företaget); (iii) verksamhetsmässiga egenskaper som gör det troligt att kunna exploatera innovationsinvesteringar i tillväxt. Dessa är de klassiska ”investeringsenskaperna”: Team, Tidsförsprång, Konkurrensfördelar, Unikt kundvärde, Attraktiv marknad och Attraktiv industri
- **Etablerade företag med en potential att bli scalers.** Med etablerade företag avses företag med försäljning och produkter etablerade på marknaden. De har

Namn, telefonnummer

Datum

mejladress

Dnr: Diarienummer

av olika skäl har stagnerat eller stannat upp i sin tillväxt men bedöms ha förutsättningar att komma in i en ny tillväxtfas genom innovationsinsatser. Liksom övriga företag med tillväxtpotential bedöms dessa företag med traditionella ”investeringsglasögon”, dvs potential och trovärdighet i: Team, Tidsförsprång, Konkurrensfördelar, Unikt kundvärde, Attraktiv marknad och Attraktiv industri

- **Innovativa intermediärer** – t ex klusterorganisationer, inkubatorer, science parks, konsult- och FoU-företag etc. Dessa organisationer är inte tillväxtföretag i sig men är viktiga i systemet för att katalysera förändringsprocesser, och kunskaps- och tekniköverföring till andra företag. Genom sin roll som förändringsagent så är det i deras stöd till de andra målgrupperna som deras kompetens och nätverk nyttiggörs i ekosystemet. Intermediärer kommer således att vara avgörande för att utveckla ekosystemet. En viktig roll de har är att arbeta över organisationsgränser för att skapa koordineringseffekter och facilitera förändringsprocesser som skär över flera olika organisationer, både privata och offentliga. Att främja för och se till att intermediärer utvecklar och tillämpar kompetens för att kunna leda förändringsprocesser i system samt arbeta med innovationsledning på systemnivå kommer att vara centralt för ekosystemutveckling. De bedöms därför huvudsakligen utifrån deras spetskompetens, deras nätverk, förmåga att agera förändringsagent för sina kunder, och deras förmåga att bygga sin verksamhet på en ekonomiskt hållbar verksamhetsmodell.
- **Etablerade internationellt verksamma företag.** Dessa företag med varierande närvaro och verksamhet i Sverige, men med viktiga nätverk till olika exportmarknader är viktiga för ekosystemet. Företagen i denna kategori kan ha olika storlek, ålder etc. Syftet för området ekosystem är att dels säkerställa deras affärs- och verksamhetsförnyelse genom innovation, dels nyttja dessa företags internationella närvaro som en distributionskanal, samarbetspartner och kund till nystartade företag och scalers. De kan också vara föremål för kunskaps- och teknologiöverföring och affärsförnyelse via övriga målgrupper. Företagen i denna grupp är också källor till nya företag (avknoppningsbolag och kompetens, de kan agera kunder och kanaler till marknader för övriga företag. Dessutom är de viktiga källor till kostsam innovationsinfrastruktur som är värdefull för övriga målgrupper. Naturligtvis är det också viktigt att de fortsätter frodas och

Namn, telefonnummer

Datum

mejladress

Dnr: Diarienummer

utvecklar sin internationella potential genom innovationsinvesteringar. Dessa företag bedöms utifrån sin vilja och förmåga att förnya sig genom innovation, deras förmåga och vilja att hjälpa andra företag att utvecklas (validera och generera affärer till andra innovativa företag, agera distributionskanaler för andra innovativa företag, bidra till avknoppningar, aktivt genom företagsförvärv skapa förutsättningar för nya skalbara affärer (med ursprung från andra innovativa företag som inte själva har förutsättningar att skala upp affären internationellt med Sverige som bas).

I stödet till speciellt nystartade företag och scalers, samt i olika systemstärkande åtgärder så prioriteras insatser som utvecklar ekosystemet förmåga att skapa goda förutsättningar för

- **Impact:** : Företag och affärer som har en uttalad och tydlig inriktning mot att skapa en positiv samhällsutveckling kopplad till FN's hållbarhetsmål
- **Deeptech:** Företag och affärer som genom innovativ användning av vetenskapliga och teknologiska genombrott utvecklar avgörande och katalyserande delar till lösningen på utmaningar i samhälle och/eller ekonomin. Ofta är dessa innovationsresor kapitalintensiva med långa och komplexa kommersialiseringsprocesser.

Beskrivning av modellen

Förutsättningar för företagsutveckling och analysdimensioner i modellen

Givet ovanstående utgångspunkter är de viktigaste faktorerna för att beskriva företagens *externa utvecklingsförutsättningar* eller "livsbetingelser":

- **Innovationsresan.** Detta handlar om den utvecklingsprocess som ett företags affär genomgår ide/formation till framgångsrik skalning. Ur detta perspektiv kan nystartade företag utveckling till scalers ses som en evolutionär process, dvs det handlar om samma typ av företag i olika utvecklingsskeden. Anledningen att separera dem i är att de förutsättningar som ekosystemet ska erbjuda dem och deras behov av stöd skiljer sig åt.
- **Resurser.** De viktigaste resurserna är det *partnerskap*, *värdekedjor* och *värdenät* som behövs för att genomföra affärsverksamheten, tillgången på

Namn, telefonnummer

Datum

mejladress

Dnr: Diarienummer

kunskap/kompetens/talang/expertis som krävs för att realisera affären, tillgång på nödvändiga *innovationsinfrastruktur*¹ som behövs för utvecklingen av affären, *kapital* som ger bränsle till företagens affärsutveckling, samt avslutningsvis *kunder, marknader och kanaler till dem* för att validera och omsätta värdeskapandet i intäkter och vinster.

- **Innovationsgeografin.** Resurser och aktörer i ekosystemet har alltid en geografisk hemvist. Innovationsgeografin beskriver ekosystemet fysiskt utifrån ett geografisk scope och perspektiv. Beskrivningen görs i termer av data, statistik, m.m. som ger en bild av företagspopulation, entreprenöriell aktivitet, tillgång till stödaktörer och deras resursutbud, innovationsinfrastruktur etc.

Modellen fokuseras på hur ett ekosystem kan ge innovativa företag tillgång till ovanstående utvecklingsförutsättningar för ett företags innovationsresa. Respektive del i modellen beskrivs mer i detalj nedan.

Företagens innovationsresor

Utgångspunkten för modellen är den evolutionära process – eller innovationsresa - en affär genomgår från dess tillblivelse till dess skalning, dvs när den når en tillväxtfas. För ett ungt eller nystartat företag så blir innovationsresan i princip identisk med företagets utveckling medan större och etablerade företag kan ha flera pågående innovationsresor som är i olika utvecklingsstadier.

Den process som modellen bygger på är inspirerad av den modell forskningsprojektet Startup Genome tog fram och som redovisades i *Startup Genome Report – A Framework for Understanding Why Startups Succeed*.

¹ Med ”innovationsinfrastruktur” avses testbäddar, produktionsanläggningar, labb etc som inte varje enskilt företag kan finansiera men som är viktiga för att utveckla, verifiera, validera, industrialisera och demonstrera deras innovationer

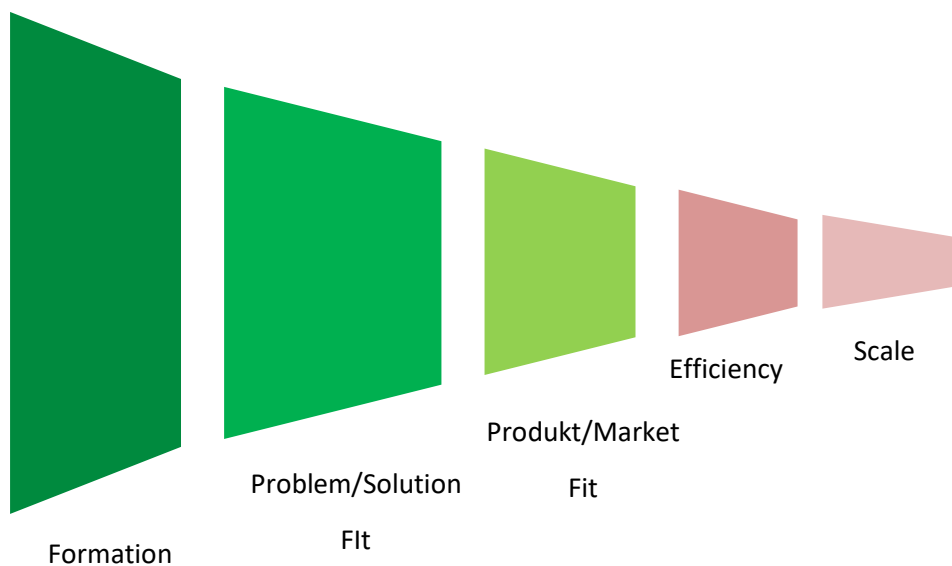
Namn, telefonnummer

Datum

mejladress

Dnr: Diarienummer

Varje affär genomgår i princip följande faser



Förklaring till faserna

1. Med **Formation** avses den fas då affärsidén och teamet som ska realisera idén formas.
2. Med **Problem/Solution Fit** avses den fas då man validerar att lösningen affären bygger på löser ett tillräckligt stort och attraktivt problem på en given marknad, och att industrin som man samarbetar och konkurrerar i är attraktiv och där den tilltänkta lösningen troligtvis är väsentligt bättre än kundernas alternativ (dvs man validerar konkurrensfördelarna).
3. Med **Product/Market Fit** avses den fas då värdeerbjudandet från den förgående fasen utvecklas till en affärsmodell och en fungerande säljprocess. Det här innebär att man validerar värdeerbjudandet och affärsmodellen i verkliga affärer: Fasen bygger alltså på att en första säljbar produkt tas fram och en säljprocess utvecklas. Valideringen sker således genom att man erhåller de första betalande kunderna som därigenom bekräftar både produkttegenskaper, affärsmodell och säljprocess.
4. Med **Efficiency** avses den fas då industrialiseringen och förutsättningarna för skalning av affären utvecklas och trimmas. Efficiency-fasen kan ses som en

Namn, telefonnummer

Datum

mejladress

Dnr: Diarienummer

förfining och förlängning av Product/Market-Fit-fasen (P/M-Fit). Under denna fas övergår en Minimal Viable Product till en slutgiltig skalbar produkt (vilket innebär att skalbar produktion måste etableras), ”Tillväxtmotorn” i affärsmodellen trimmas och en repeterbar produktförsäljning etableras (organisatoriskt och processmässigt). Att utveckla och trimma ”tillväxtmotorn” innebär att man säkerställer att kostnaderna vid skalning (t ex produktion, leveranser, kundanskaffningskostnader etc) växer långsammare än intäkterna vid repeterbar försäljning/omsättningstillväxt.

5. Med **Scale** avses den fas då resultaten från den föregående fasen omsätts i aggressiv och snabb omsättningstillväxt med säkerställd lönsamhet/marginal.

Formen på figuren med faserna ovan vill illustrera att utfallen inte är normalfördelade. Utfallen i denna typ av utvecklingsprocesser bygger på ytterlighetsfall (*eng. outliers*), dvs det mesta har inte förutsättningar att nå Scale-fasen – det endast ett fåtal av de som formeras som når skalningsfasen.

De mest centrala resurserna i ekosystemet

I detta avsnitt redogörs de viktigaste resurserna ett företag behöver få tillgång till eller utveckla för att ta sig från formation till skalning. De resurser som beskrivs är

- Kompetens/talang
- Kapital
- Innovationsinfrastruktur
- Kunder och marknader
- Partnerskap, värdekedjor och värdenät

De olika faserna i innovationsresan kräver alla ovanstående resurser men dessa måste anpassas till den fas som affären eller bolaget befinner sig i. Exempelvis behövs en annan typ av kapital/investeringsinstrument under Problem/Solution-Fit än under skalningsfasen. På samma sätt är kundens roll i Problem/Solution-Fit (validera värdeerbjudande) annorlunda än under skalning (källa till försäljningsintäkter).

En viktig aspekt av ett ekosystem är den lokala och globala uppkopplingen till resurser som ekosystemet erbjuder. I det sammanhanget är det viktigt att etablera, vidareutveckla och underhålla ett internationellt nätverk av individer som i sin tur har goda och

Namn, telefonnummer

Datum

mejladress

Dnr: Diarienummer

förtroendefulla uppkopplingar till dels internationella marknader/kundsegment, dels till de etablerade företag vars verksamhet kan utgöra en kanal till en viss marknad

Kunder/Marknader

En till innovationsresan anpassad tillgång till kunder och marknader är kanske den viktigaste resursdimensionen för ett företag. I tidiga utvecklingsskeden behövs kunder för att validera värdeerbjudandet, i senare skeden för att dels validera affärsmodellen, dels generera de kassaflöden som utgör företagets bränsle för tillväxt och lönsamhet.

Kompetensförsörjning

Kompetensförsörjning är central för ett företags utveckling, tillväxt och innovationsförmåga. Ur ett brett systemperspektiv omfattar kompetensförsörjningen bl.a.

- Tillgång till utbildad personal genom utbildningssystemet (omfattar många olika kompetenser men kanske framför allt för entreprenörskap, ingenjörskunskap, tillgång till kompetens kring nya framväxande teknikområden, samt kompetens kring experimentellt organiserad ekonomi och beteende-ekonomi)
- rekryteringsförutsättningar (dynamiken på arbetsmarknaden, tillgången till relevant kompetens)
- tillgången till expertkompetens som kan hjälpa företagen utveckla sina affärer från formation till framgångsrik skalning

Alla dessa faktorer har en internationell dimension dvs dagens kompetensförsörjning måste kunna nyttja talanger, experter, utbildningsmöjligheter internationellt för att göra ekosystemet effektivt.

Att förstå hur ovanstående förutsättningar i termer av hinder och möjligheter påverkar ekosystemets dynamik och prestanda är viktigt i analysen av ett givet ekosystem.

Kapitalförsörjning

Kapitalförsörjning till företagen är ytterligare ett viktigt område. Det omfattar alla typer av kapital som företagen har behov av: bidrag, lån, risk- och ägarkapital; det omfattar publika och privata kapitalkällor. Det sträcker täcker in alla faser i företagens evolutionära process och omfattar, policymässigt, åtminstone följande viktiga funktioner/egenskaper:

- Kapitaltillgång: Finns tillräckligt med relevant kapital på marknaden för de olika målgrupperna och faserna?

Namn, telefonnummer

Datum

mejladress

Dnr: Diarienummer

- Finansiärer/Investerare: Finns tillräckligt med relevanta och kunniga investerare för de olika målgrupperna och faserna?
- Kapitalmarknadsanpassade företag: Finns det tillräckligt med relevanta företag ("investment ready") för de investerare som letar efter en viss typ av företag
- Närverk/matchningar: Träffar företagen de finansiärer/investerare som är relevanta för dem och vice versa?

Analysen i detta område handlar det om att förstå hinder och möjligheter, och att via direkta och indirekta insatser påverka kapitalförsörjningssystemet.

Innovationsinfrastruktur

Test- och demonstrationsanläggningar och forskningsinfrastruktur har blivit populärt begrepp som omfattar flera av de infrastrukturella stödsystem och miljöer som företagen behöver för sin utveckling. Begreppen är dock begränsande då de inte avspeglar de infrastrukturella behov som en innovationsresa kräver.

Innovationsinfrastruktur omfattar test- och demonstrationsanläggningar, och forskningsinfrastruktur, men är bredare i sin definition. Innovationsinfrastruktur omfattar hela innovationsresan, från formation till skalning, inte bara forskningsaktiviteter, tester och demonstrationer. De viktigaste egenskaper som en innovationsinfrastruktur ska uppvisa i denna tolkning är

- De ska erbjuda tekniskt och kommersiellt öppna gränssnitt till aktörer som vill använda sig av dem
- De ska ha en varaktighet bortom enskilda projektstöd och uppvisa en, över tiden, hållbar verksamhetsmodell

Innovationsinfrastrukturer ska erbjuda:

- Tillgång till kostsam utvecklingsinfrastruktur som krävs för att utveckla innovationer, exempelvis superdatorer och stora databaser, samt utrustning för maskinvaruutveckling, t ex 3D-skrivare.
- Tillgång till produktionsinfrastruktur, dvs dyrbara anläggningar där produktionsfaktorer och -egenskaper kan utvecklas, verifieras och valideras. Exempel på områden där detta är viktigt är livsmedel, avancerade material, vissa delar av life science.

Namn, telefonnummer

Datum

mejladress

Dnr: Diarienummer

- Tillgång till analysinfrastruktur, där material, livsmedel, vävnader etc kan analyseras och testas för att erhålla data/information som är avgörande för utvecklingen av produkter
- Tillgång till test- och verifieringsinfrastruktur som i huvudsak avser dyrbar utrustning som krävs för att validera och verifiera produkters egenskaper, gränssnitt och interaktion med andra delkomponenter eller delsystem i ett större komplext system
- Tillgång till demonstrationsanläggningar som syftar till att visa upp och demonstrera produkter som är en del i större komplexa system för kunder och potentiella partners

Dessa funktioner kan levereras eller tillhandahållas av en mängd olika stödsystemaktörer inom akademien, privat näringsliv och offentlig verksamhet.

Partnerskap, värdekedjor och värdenät

Ett företags värdeerbjudande och affärsmodell är beroende av tre viktiga resurser som ett väl fungerande ekosystem ger ett företag tillgång till

- **Värdekedjor.** För att lyckas realisera värdeerbjudande så behöver varje företag bli inbäddad/integrerad i en värdekedja av samverkande aktörer. Värdekedjan beskriver hur olika aktörer samverkar för att leverera en värdeerbjudande till en slutkund/konsument. Exempel på värdekedjor är alla organisationer som behövs för att leverera en personbil eller en mobiltelefon till slutkunden. Aktörerna i en given värdekedja är normalt samverkande genom olika kontrakt.
- **Värdenät.** Med *värdenät* avses det kommersiella, tekniska och sociala sammanhang i vilket ett företag i konkurrens och samverkan leverera sina kunder sitt värdeerbjudande. Begreppet utvecklades i mitten av 1990-talet² för att förklara varför vissa typer av innovationer ("disruptiv innovation") hade svårigheter att slå igenom på marknaden. På etablerade marknader för en viss produkttyp så etableras både tekniska arkitekturer och tekniska prestandakrav ("dominerande design") som kunder och leverantörer håller sig till och möter. Förbättringar sker inkrementellt inom ramen för den dominerande designen av

² Begreppet introducerades och användes bl a av Clayton Christensen i hans berömda bok "The Innovator's Dilemma"

Namn, telefonnummer

Datum

mejladress

Dnr: Diarienummer

produkten. När ett företag vill introducera en innovation på marknaden i form av komponenter, tjänster eller produkter som inte motsvarar ett visst värdenäts normer, specifikationer eller förväntningar uppstår svårigheter pga att marknaden och industrin inte värdesätter den nya innovationen – de bedömer och värderar innovationen utifrån sitt etablerade synsätt. För att lyckas måste ett nytt *värdenät* etableras med aktörer som värdesätter de egenskaper som den disruptiva innovationen bygger på. Några uppenbara exempel är övergången från mainframes och minidatorer till PC, från traditionella telefoner till smartphones. Begreppet kan alltså ses som en utvidgning av begreppet ”värdekedja”. Samtidigt kan begreppet också ses som en föregångare och delmängd av ett ekosystem. Skillnaden mot ekosystem är att värdenät begränsas till att omfatta sammanhanget för affären och värdeskapandet. Därmed omfattar ”värdenät” inte investerare/kapitalmarknad, aktörer för kompetensförsörjning, stödsystemaktörer, det legala och regulatoriska systemet etc vilka alla ingår i ekosystemet i linje med de resurskategorier som tas upp i detta dokument.

- **Partners.** Med partners avses de aktörer/organisationer som har en formell funktion och relation (oftast via formella kontrakt) till ett företag pga att de är nödvändiga för att affärsmodellen i företaget ska fungera. De kan bestå av underleverantörer, distributionskanaler, utvecklingspartners etc. Nätverket av partners är en viktig och formell delmängd av företagets värdekedja och tas därför upp separat i modellen.

Innovationsgeografin för innovativa företag

Innovationsgeografin analyseras och beskrivs utifrån

1. Näringslivsstrukturen och dess tillgång till målgrupperna som definieras i detta dokument.
2. Entreprenöriell och intraprenöriell aktivitet som utgör en viktig källa till industriell förnyelse.
3. Tillgång till de resurser företagen behöver i termer av kompetens, kapital, kanaler, kunder, partners/nätverk. I analysen av de olika resursdimensionerna så ska ett systemiskt perspektiv ingå, dvs
 - a. vilka aktörer finns för kompetensförsörjning, kapitalförsörjning etc,
 - b. vilken typ av resurser (typ av kapital, kompetens etc) de tillhandahåller,

Namn, telefonnummer

Datum

mejladress

Dnr: Diarienummer

- c. i vilken omfattning och i vilka faser av företagens utveckling,
 - d. vilka nätverk de tillhandahåller (dvs hur är de uppkopplade nationellt och internationellt)
4. Tillgången till innovationsinfrastruktur: testbäddar, produktionsplattformar, FoU-labb, etc inklusive den kompetens som behövs för att dra nytta av infrastrukturen.
5. Stödet för Vinnovas ”horisontella funktioner”: jämställdhet, A2030-strategier, smart specialisering, regionala utvecklingsplaner

Övergripande strategier för att utveckla ekosystemet för innovativa företag

Ur ovanstående processperspektiv så kan ekosystemet effektiviseras genom att

- Öka inflödet i formationsfasen. Innovationsutveckling och företagsutveckling är ett s.k ”numbers game”. Volym skapar kvalitet eftersom framgång inte kan analyseras eller predikteras *ex-ante* - ett större antal försök – självklart med fokus på att eliminera försök som inte visar på förutsättningar att lyckas - ger också en större sannolikhet att någon lyckas
- Minska löptiden för som helhet, men också för respektive fas. Detta innebär också att affärer som inte är framgångsrika ska läggas ned så snabbt som möjligt för att frigöra kunskaper, kapital och erfarenheter till nya försök eller med framgångsrika utvecklingsprocesser (s.k. Fail-fast-and-cheap strategi)

För att kunna göra detta behöver man förstå tre saker som påverkar ovanstående strategier:

1. **Ekosystemets mognad.** Varje ekosystem utvecklas i olika faser. Vinnova har använt sig av och anpassat den fasindelning som introducerades av Startup Genome³. Detta innebär att vår ekosystemmodell har följande faser:
 - i. **Aktivering** innebär att de initiala förutsättningarna för ekosystemutveckling etableras, t ex entreprenöriell aktivitet som ger processen från formation till skalning ett inflöde, en ekosystemgemenskap etableras som möjliggör en koordinerad

³ Se t ex, Startup Genome’s artikel ”Startup Ecosystem Lifecycle”

Namn, telefonnummer

Datum

mejladress

Dnr: Diarienummer

ekosystemutveckling, centrala resurser kring kompetens och kapital etableras för att innovationsresor ska kunna genomföras.

- ii. **Globalisering** innebär att man bygger aktiveringsinsatserna vidare med nätverk till andra viktiga ekosystem för att få till stånd ett erfarenhets- och resursutbyte. Under denna fas utvecklas också ekosystemets stöd för Efficiency och Scale faserna.
 - iii. **Attraktion** som innebär att kvarvarande resursgap åtgärdas och man ökar utbytet (erfarenheter, resurser) med de ekosystem man byggt relationer till.
 - iv. **Integration** innebär att ekosystemet att resursgapen åtgärdats i ekosystemet och man blir integrerat med de ledande ekosystemen globalt.
2. **Styrkor och konkurrensfördelar i ekosystemet.** Utvecklingen av ett ekosystem behöver förstå och ta hänsyn till de styrkeområden och konkurrensfördelar som råder eller kan utvecklas inom ekosystemet. Dessa är avgörande för möjligheterna att nå faserna Globalisering och Attraktion. Kartläggningen bör ta hänsyn till åtminstone följande områden:
- i. Kompetensområden i termer av tillgängligt och utvecklingsbart humankapital som utgör ”bränslet” för framtida värdeskapande
 - ii. Företagsstrukturen och entreprenöriella styrkeområden som utgör ”motorn” för det framtida värdeskapandet och tillväxten
3. **Ekosystemets innovationsgeografi** enligt ovan.

Företagsutveckling – det innovativa företags förmåga att dra nytta av ekosystemet

För att ett företag ska kunna dra nytta av de resurser som ett ekosystem erbjuder måste vissa färdigheter och förmågor utveckling inom respektive företag. Ur ett innovationsperspektiv innebär det två saker:

1. Förmågan att leda och genomföra innovationsresor från idé till nyttiggörande av innovationen – *Innovationsexcellens*
2. Förmågan att leda och genomföra tillväxtresor – *Tillväxtledarskap*

Namn, telefonnummer

Datum

mejladress

Dnr: Diarienummer

I detta avsnitt beskriv de viktigaste färdigheterna som dessa två förmågor innebär och som Vinnovas stöd prioriterar då företagens utveckling står i centrum för insatserna.

- **Affärsstrategisk hantering av immateriella tillgångar.** Värdet i företag som drivs av innovation och verkar inom kunskapsintensiva sektorer är i allt högre grad grundat i företagets immateriella tillgångar. Medvetenheten om vad immateriella tillgångar är och hur de ska hanteras affärsstrategiskt är fortfarande svag hos SMF även tidigare initiativ av t ex Vinnova och PRV visar positiva förändringar bland de företag och konsulter som deltagit i dessa initiativ. Patent och varumärken dominerar fortfarande området, både vad gäller företagens fokus, investerares bedömningar och konsulters erbjudanden. Vinnova bedömer därför att systemet fortfarande har ett stort behov av informations- och utbildningsinsatser kombinerat med finansieringsinsatser som skapar incitament att inventera, analysera och strategiskt hantera företagets immateriella tillgångar.
- **Innovationsledning.** Många uppfattar fortfarande innovation som utveckling av uppfinningar, teknologier och produkter. Därmed ses det ledningsmässigt som en kombination av kreativitet, design och ingenjörsmässig utveckling hanterad genom traditionell projektledning. Innovation handlar om att driva lärandeprocesser, att förstå inom vilka områden tid och resurser ska allokeras för att maximera värdeskapandet intern och externt (innovationsstrategin), och utveckla ett systematiskt innovationsledningsarbete med ledarskap och kultur som stödjer både innovationsstrategin och innovationsprocesserna. Innovationsledningsarbetet behöver även adressera utmaningar och möjligheter till samverkan/samskapande över organisatoriska gränser. På samma sätt som i arbetet med immateriella tillgångar så behöver de små och medelstora företagen bli medvetna och kompetenta i innovationsledning samtidigt som konsultmarknaden inom innovationsledning behöver utvecklas och anpassas till små och medelstora företag.
- **Förmågan att uppfinna och utveckla skalbara affärer – behärska entreprenöriella utvecklingsprocesser.** Studier visar att innovation till dominerade del fortfarande handlar om produktutveckling (varor och tjänster som man erbjuder sina kunder) och operativ verksamhetsförbättring. Nytt värdeskapande i termer av affärsmodell, kundupplevelser, utveckling av ekosystem är eftersatta. Därför behöver små och medelstora företags innovationsinsatser stärka förmågan att uppfinna och utveckla innovativa affärer

Namn, telefonnummer

Datum

mejladress

Dnr: Diarienummer

– vilket i sig innebär en bredare syn på innovation och därmed på nya källor till nytt och nyttigt värdeskapande (t ex innovation genom nya kundupplevelser och nytt värdeskapande genom att orkestrera sina ekosystem). Detta innebär också en förmåga att förstå och tillämpa entreprenöriella arbetssätt, s.k. Entrepreneurial discovery. Eftersom framgång aldrig kan analyseras eller predikteras, bara upplevas så bygger det entreprenöriella arbetssättet en experimentellt driven process i samskapande med aktörer som vill och kan bidra till att affären utvecklas effektivt från formation t.o.m skalning. Grunden i processen är att i etapper visa på övertygande resultat som attraherar de resurser (talang, kapital, partners, etc) som behövs för nästkommande fas.

Liksom med immateriella tillgångar och innovationsledning så är detta ett område där medvetenhet och förmåga hos företagen behöver utvecklas och stärkas för att företagets innovationsverksamhet ska bli framgångsrik.

- **Förmågan att utveckla och vidmakthålla informations- och cybersäkerhet.**
Det geopolitiska landskapet, cyberattacker på företag och nätkriminalitet har ändrat spelplanen för innovations- och företagsutveckling. Att kunna behärska och hantera informationssäkerheten i företag har blivit av central betydelse. Med informationssäkerhet avses förmågan att bevara konfidentialitet, integritet och tillgänglighet hos verksamhetskritisk information, både digital och fysisk sådan. Cybersäkerhet kan ses som en delmängd av informationssäkerhet men tas upp explicit pga den betydelse detta fått för informationssäkerheten. Med cybersäkerhet avses skyddet av verksamhetskritisk datorinfrastruktur mot hot, intrång, cyberattacker, virus etc.
- **Förmågan att utveckla och orkestrera talangattraktion och innovationssamarbeten.** Alla talanger man behöver för att lyckas på marknaden kan inte tillgodoses genom anställningar. Företag som har förmågan att samarbeta med andra som tillför kunskaper man inte har inom företaget, eller attrahera och engagera talang som inte finns på lönelistan kommer att vara mer framgångsrika än företag som inte lyckas med detta. Att utveckla internationell uppkoppling till talanger och ha en förmåga att driva s.k. knowledge management och öppna innovationsprocesser över organisationsgränser kommer att vara en nyckelfaktor för framgång. På samma sätt som övriga ovanstående kompetensområden så behöver även detta område utvecklas för framför allt små och medelstora företag. Medvetenhet om och utbildning i ”knowledge management”, öppen innovation,

Namn, telefonnummer

Datum

mejladress

Dnr: Diarienummer

samt till dem anpassade finansiella incitament, samt stöd för nätverksbyggande behövs för att utveckla innovativa företag.

- **”Finansiell ingenjörskonst”.** För många innovativa företag som skall göra tillväxtresor så är tillgången till relevant kapital centralt. Detta gäller speciellt kapitalintensiva innovationsresor som t ex inom deeptech-utveckling. Kapitalförsörjning måste därför ses som en integrerad del av företagets affärsutveckling. Företaget måste parallellt och synkat utveckla både värdeerbjudande till potentiella kunder och till kapitalmarknaden. Syftet med detta är att tidigt och iterativt i etapper skapa en förståelse för bolagets innovationsresa och kapitalbehov. Baserat på dessa insikter, planerar man innovationsresan i etapper som stegvis reducerar risker och exponerar affärsmöjligheter på ett sätt som innebär att relevant kapital tas in till rätt ”pris” i rätt mängd vid rätt tillfälle. På detta sätt undviker man onödig negativ utspädning av grundare, skadliga investeringsvillkor och ägarstrukturer som skapar problem vid kommande investeringsrundor och under tillväxtresan.
- **Förmåga att bemästra skalning.** Skalning innebär förmågan att utveckla en skalbar affär dvs en omsättningstillväxt under lönsamma former. Skalning innebär att kostnaderna för att öka omsättningen växer långsammare än motsvarande omsättningsökning. Denna förmåga omfattar både kommersiell och operativ verksamhetsutveckling (organisation, processer, partnerskap, affärsutveckling etc). Forskning har visat att en affärsmodell som medger en lönsam omsättningstillväxt är betydligt bättre än en affärsutveckling som bygger på att först driva en olönsam omsättningstillväxt för att i nästa steg utveckla och trimma affärsmodellen mot lönsamhet.
- **Förmågan att bemästra industrialisering.** Industrialisering är starkt kopplat till skalning och innebär att ”trimma” företagets tillväxtmotor dvs att utveckla den operativa verksamheten så att dess kostnadsdrivande bidrag till företagets ekonomi balanserar de intäktsdrivande faktorerna i verksamheten. Industrialisering är speciellt kritiskt för skalning av företag vars verksamhet bygger på produktions- och kapitalintensiv verksamhet (dvs operativ verksamhet med produkter som innebär både hög investeringskostnad och hög operativ kostnad). Industrialiseringsutmaningarna behöver adresseras under större delen av hela innovationsresan, alltifrån s.k. ”design-for-production” under de tidiga utvecklingsfaserna till hanteringen av volym-produktion under Efficiency och

Namn, telefonnummer

Datum

mejladress

Dnr: Diarienummer

Scale faserna. In industrialiseringen ingår och upprättandet av en effektiv ”supply chain” (leverantörskedja, försörjningskedja, distributionskedja).

- **Förmåga att utveckla och orkestrera sitt ekosystem.** Varje företag ingår i ett ekosystem. Framgång inom framför allt disruptiv innovation innebär att företaget måste ha förmågan att påverka och/eller anpassas sin verksamhet till det ekosystem där innovationen utvecklas och exploateras. För innovativa företag som utvecklar innovationer inom ett existerande värdenät och ekosystem, så handlar det om förmågan att bli en del av ett existerande värdenät/ekosystemet. För disruptiva innovationer måste ofta nya värdenät etableras och ekosystemet anpassas till den banbrytande innovationen. I det senare fallet så uppstår också möjligheterna att orkestrera och påverka ekosystemet på ett sätt som gör att man kontraktuellt och icke-kontraktuellt kan orkestrera ekosystemets utveckling. Det kan ske genom att företaget erhåller en dominerade position i ekosystemet genom APIer som blir en de-facto standard på den adresserade marknaden, genom att kontrollera en dominerande design och via patent/licenser styra värdenätet, genom att via sin kompetens och position påverka standards etc. Dessa är exempel på strategier som ger det egna företags lösningar/produkter en central roll i ekosystemets utveckling och innehåll.

Uppdrag att samordna och effektivisera det offentliga stödet till startups och scaleups.

Delrapportering av regeringsuppdraget KN2024/01060
30 aug 2025

Utgivare: Vinnova – Sveriges innovationsmyndighet

Titel: Uppdrag att samordna och effektivisera det offentliga stödet till startups och scaleups.

Författare: Anna Bergdahl, Emelie Falk, Kjell-Håkan Närfelt

Datum: augusti 2025

Diarienummer: 2024-01590

Förord

Startups och scaleups är centrala för ett dynamiskt och framtidsorienterat näringsliv som är internationellt attraktivt och konkurrenskraftigt. Vi befinner oss vid en brytpunkt i historien för att bygga en trygg och hållbar värld för kommande generationer. Klimatkrisen, minskningen av biologisk mångfald, växande ojämlikhet och ett allvarligt säkerhetsläge kräver att vi agerar snabbt och målmedvetet. Innovationskraften i våra startups och scaleups är en av nycklarna för att möta dessa utmaningar.

Svenska startups är viktiga för tillväxt och sysselsättning och har globalt skapat 138 000 jobb, varav 79 000 jobb i Sverige under 2023.¹ De mindre företagen och enhörningsföretagen står för 96 procent av de nya lokala jobben.² Varje ny etablerad startup bidrar också till en framtid med fler möjliga skalande tillväxtbolag med möjlighet till ökat jobbskapande. Startups bidrar också till förnyelse i etablerade storföretag genom att skapa och tillhandahålla till exempel innovativa lösningar, produkter eller nya arbetssätt som bidrar till att utveckla svensk konkurrenskraft.

Trots fortsatt global ekonomisk osäkerhet visar svenska startup fortsatt styrka – och investeringsviljan består. Under 2024 reste svenska startups sammanlagt 2,4 miljarder euro i riskkapital. Sverige fortsätter att ligga i topp för riskkapitalinvesteringar per capita i Europa.³ Dock finns angelägna utmaningar för det svenska innovationssystemet som vi behöver adressera för att möjliggöra fortsatt utveckling. Ett fragmenterat innovationsstödsystem, brist på långsiktighet i stöd och satsningar för målgruppen samt bristande fokus på entreprenörskapets betydelse för att nyttiggöra innovation.

För att det svenska innovationsekosystemet ska vara i framkant även imorgon behöver vi agera idag. Samverkan mellan våra myndigheter är en viktig del i detta arbete för att fortsatt utveckla och effektivisera stödsystemet. Denna delrapportering av regeringsuppdraget att samordna och effektivisera det offentliga stödet till startups och scaleups visar också att samarbete ger resultat.

Darja Isaksson, Generaldirektör Vinnova
augusti 2025

¹ År 2023, [Svenska startups lockar investeringar | Vinnova](#)

² [Svenska startups lockar investeringar | Vinnova](#)

³ [Sweden 2024 full report](#)

Innehåll

Förord	3
Sammanfattning	6
1 Uppdraget	7
2 Begrepp	8
3 En modell för ekosystemutveckling	9
4 Ekosystemet för startups och scaleups	11
4.1 Nuläget	11
4.2 Utmaningar i ekosystemet för startups och scaleups	14
5 EU:s strategi för startups och scaleups	17
6 Delrapportering utifrån uppdragets mål	20
6.1 Delmål 1 Ett mer effektivt, sammanhängande och överblickbart offentligt stödsystem för utveckling och tillväxt i startups och scaleups.	20
6.1.1 Kartläggning av nationellt offentligt stöd till startups och scaleups	21
6.1.2 Möjligheter till utveckling i stödsystem i och med EU:s kommande långtidsbudget	22
6.1.3 Inspel till EU:s strategi för startups och scaleups	22
6.2 Delmål 2 En stärkt koordinering av myndigheters finansiering och finansieringsrådgivning, på regional, nationell och EU-nivå, för startups och scaleups.	23
6.2.1 Finansieringssynk	23
6.3 Delmål 3 En stärkt koordinering av myndigheters insatser för investerings- och exportfrämjande för startups och scaleups.	24
6.3.1 Instegsmodul i export för startups	24
6.4 Delmål 4 Ökade förutsättningar att följa upp utvecklingen på området för startups och scaleups	25
6.4.1 Kringliggande regeringsuppdrag inom analys	26
6.4.2 Sweden Startup Nation	26
6.4.3 Samverkan mellan Vinnova och Tillväxtanalys förbättrade förutsättningar för utvärdering av innovationspolitiken	27
7 Slutsatser och arbetet framåt	28
7.1 Reflektioner och slutsatser	28
7.1.1 Samordning	28

7.1.2	Stödsystemet:	29
7.1.3	Regelverk.....	31
7.2	Arbetet framåt i uppdraget	31

Bilagor

Bilaga 1 En modell för ekosystemutformning

Bilaga 2 Kartläggning av nationellt offentligt stöd till startups och scaleups

Bilaga 3 Myndighetsgemensamt inspel framtida sammanhållningspolitik

Sammanfattning

Regeringen har gett Vinnova i uppdrag att samordna och effektivisera det offentliga stödet till startups och scaleups (KN 2024/01060). Uppdraget är treårigt, och ska genomföras i samråd med Almi, Business Sweden, Energimyndigheten, Tillväxtanalys och Tillväxtverket (i rapporten kallade aktörerna i uppdraget). Detta är en delrapportering av uppdragets första verksamhetsår.

Arbetet har fokuserat på ett antal initiativ som bedömts vara angelägna av aktörerna i uppdraget. Initiativen har identifierats baserat på behov och möjligheten att skapa förändring. En kartläggning av befintligt nationellt stöd till startups och scaleups har genomförts för att få ett ingångsvärde för det fortsatta arbetet. Kartläggningen visar att 18 nationella offentliga stödaktörer stöttade målgruppen genom 41 olika stöd under åren 2023-2024. Samverkan i och med EU:s långtidsbudget har varit en viktig del i arbetet och ett gemensamt positionspapper avseende innovation i sammanhållningspolitiken har tagits fram. Vidare har ett inspel till EU:s strategi för startups och scaleups skrivits inom uppdraget. Ett erbjudande till startups inom export har utvecklats och testats ut mot målgrupp. En struktur för överhörning och synkning mellan myndigheter avseende finansiellt stöd för startup- och scaleupföretag har utvecklats och testats under det gångna året. Erbjudanden om stöd publiceras på gemensam sida på verksamt.se. Vinnova gör följande slutsatser och reflektioner av det första verksamhetsåret:

- **Samordning ger resultat.**
En gemensam reflektion från aktörerna i uppdraget är att samordning ger resultat. Exempel utifrån verksamhetsåret i uppdraget visar att samordning tar tid men också gör skillnad. Tex. möjligheter att agera gemensamt på EU-nivå, initiera nya stöd och samla stöd för målgrupp på verksamt.se.
- **Startup-perspektiv vid regelförenklingar.**
Det är angeläget att säkerställa ett startup-perspektiv vid nya regler och vid översyn av befintliga regler för att möjliggöra regelförenklingar.
- **Utveckling av stödsystemet gällande regelverket för statsstöd.**
Statsstödsreglerna i nuvarande form hindrar utvecklingen av stödsystemet för målgruppen och det finns behov av översyn av regelverken.

Under kommande verksamhetsår avser Vinnova och aktörerna i uppdraget att fortsatt arbeta med det svenska perspektivet på realiseringen av EU:s strategi för startups och scaleups. Även EU:s långtidsbudget och initiativ såsom EU:s Innovation Act kommer att vara i fokus. Vidare kommer arbete ske kring resultatet av kartläggningen av stödsystemet samt datautveckling kring målgruppen. Hur stärkt samordning kan skapas och, vid behov, att ta fram konkreta förslag för detta kommer också vara ett viktigt område för fortsatt arbete.

1 Uppdraget

Regeringen har gett Vinnova i uppdrag att samordna och effektivisera det offentliga stödet till startups och scaleups (KN 2024/01060). Uppdraget är treårigt, med slutrapportering augusti 2027 och ska genomföras i samråd med Almi, Business Sweden, Energimyndigheten, Tillväxtanalys och Tillväxtverket. Uppdraget ska delrapporteras varje år. Detta är en första delrapportering av uppdraget.

Uppdraget har tilldelats Vinnova utan särskilda medel och finansieras inom ramen för Vinnovas och samarbetsparternas ordinarie verksamhet. I uppdragsskrivningen framgår att Vinnova ska etablera och koordinera en struktur för bättre samordning av det offentliga stödet till startups och scaleups. I uppdraget anges fyra delmål:

- Ett mer effektivt, sammanhängande och överblickbart offentligt stödsystem för utveckling och tillväxt i startups och scaleups.
- En stärkt koordinering av myndigheters finansiering och finansieringsrådgivning (på regional, nationell och EU-nivå) för startups och scaleups.
- En stärkt koordinering av myndigheters insatser för investerings- och exportfrämjande för startups och scaleups.
- Ökade förutsättningar att följa upp utvecklingen på området för startups och scaleups.

2 Begrepp

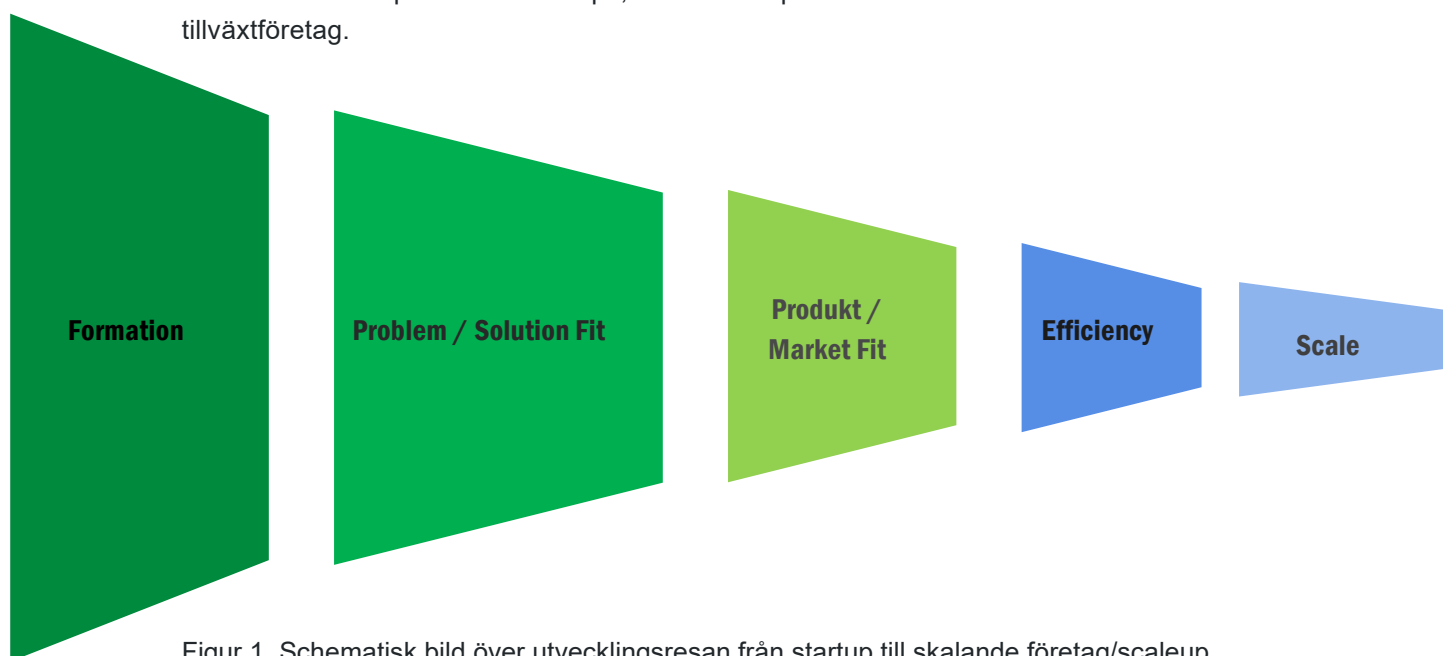
Här beskrivs centrala begrepp så som de används i denna rapport.

Innovation	Avser i detta sammanhang nytt och värdeskapande för kunder och företagen själva. För företaget handlar om förmågan att leverera kundnytta, lönsamhet, konkurrenskraft och tillväxt under hållbara former – ekonomiskt, ekologiskt och socialt.
SMF	Med små och medelstora företag, SMF avses företag med mindre än 250 anställda där företag med under 50 anställda är småföretag. Startups och i stort sett alla scaleups är SMF.
Startups	Nystartade företag med en innovativ affärsidé och unika kunskaps- och/eller tekniktillgångar som ger dem ett tidsförsprång på marknaden och en potential att bli scaleups. I begreppet "nystartade" inkluderas även den formationsfas som inträffar innan ett bolag registrerats formellt. Nystartade företag ska inte ha eller har inte haft produkter på marknaden utan dessa är under utveckling tillsammans med utvecklingen av en skalbar affärsmodell. Generellt är en startup inte äldre än 10 år, men detta varierar stort utifrån vilken bransch ett startup är verksamt inom.
Scaleups	Ett företag som har en genomsnittlig årlig tillväxt i antal anställda eller omsättning på minst 20 procent under en treårsperiod, med en bas på tio eller fler anställda i början av perioden.

3 En modell för ekosystemutveckling

Det offentliga stödsystemet för SMF är en central del av ekosystemet för startups och scaleups. Ekosystem har blivit ett populärt begrepp i modern innovationslitteratur. Begreppet används i olika sammanhang vilket innebär att det kan få olika innehåll och betydelse beroende på kontext. En gemensam modell ger oss ett gemensamt språk och gemensamma verktyg för att förstå och vidareutveckla olika typer av ekosystem för innovativa företag.

Centralt i modellen är de faser som innovationen går igenom i sin utveckling. Om ett företag ska betraktas som en startup eller scaleup beror på i vilken fas av utvecklingsresan företaget befinner sig i. De olika faserna framgår och förklaras i figur 1 nedan. Alla startup blir inte scaleups, men de har potential att bli skalande tillväxtföretag.



Figur 1. Schematisk bild över utvecklingsresan från startup till skalande företag/scaleup.

Fem faser i innovationsresan från idé till skalande företag:

1. Med **Formation** avses den fas då affärsidén och teamet som ska realisera idén formas.
2. Med **Problem/Solution Fit** avses den fas då man validerar att lösningen affären bygger på löser ett tillräckligt stort och attraktivt problem på en given marknad, och att industrin som man samarbetar och konkurrerar i är attraktiv och där den tilltänkta lösningen troligtvis är väsentligt bättre än kundernas alternativ (dvs man validerar konkurrensfördelarna).
3. Med **Product/Market Fit** avses den fas då värdeerbjudandet från den förgående fasen utvecklas till en affärsmodell och en fungerande säljprocess. Det här innebär att man validerar värdeerbjudandet och affärsmodellen i

verkliga affärer. Fasen bygger alltså på att en första säljbar produkt tas fram och en säljprocess utvecklas. Valideringen sker således genom att man erhåller de första betalande kunderna som därigenom bekräftar både produktens egenskaper, affärsmodell och säljprocess.

4. Med **Efficiency** avses den fas då industrialiseringen och förutsättningarna för skalning av affären utvecklas och trimmas. Efficiency-fasen kan ses som en förfining och förlängning av Product/Market-Fit-fasen (P/M-Fit). Under denna fas övergår en Minimal Viable Product till en slutgiltig skalbar produkt (vilket innebär att skalbar produktion måste etableras), "Tillväxtmotorn" i affärsmodellen trimmas och en repeterbar produktförsäljning etableras (organisatoriskt och processmässigt). Att utveckla och trimma "tillväxtmotorn" innebär att man säkerställer att kostnaderna vid skalning (t ex produktion, leveranser, kundanskaffningskostnader etc) växer långsammare än intäkterna vid repeterbar försäljning/omsättningstillväxt.
5. Med **Scale** avses den fas då resultaten från den föregående fasen omsätts i aggressiv och snabb omsättningstillväxt med säkerställd lönsamhet/marginal.

Till de olika faserna krävs olika typer av resurser. Teamutveckling, talang och nätverk är särskilt viktiga i början av innovationsresan. Test- och demomiljöer är viktiga i fasen product market fit och kapital är centralt i de senare faserna.

För att öka antalet start och scaleföretag i ekosystemet finns tre olika angreppssätt för utveckling. Det första är att öka antalet företag i formationsfasen. Genom att öka inflödet av företag ökar också sannolikheten att få fler företag som lyckas. Ekosystemutveckling kan också ske genom att försöka öka hastigheten för ett bolag att ta sig igenom de olika faserna. Ett tredje sätt är att försöka minska avsmalningen så att fler bolag tar sig igenom faserna tex. genom förbättrad affärsutveckling. Bilaga 1 beskriver närmare den analysmodell som Vinnova valt för att beskriva och analysera ekosystemförhållanden för innovativa företag i Sverige.⁴

⁴ Modellen har också omsatts till en handbok av Vinnova för praktisk tillämpning för utveckling av innovationsekosystem [Ny playbook för innovations-ekosystem | Vinnova](#)

4 Ekosystemet för startups och scaleups

4.1 Nuläget

Sweco har inom regeringsuppdraget genomfört en kartläggning och analys av det nationella offentliga stödet till startups och scaleups. Arbete sammanfattats i rapporten "Kartläggning av nationellt offentligt stöd till startups och scaleups - En utgångspunkt för effektivisering av stödet"⁵. Målgruppen för rapporten är aktörerna inom regeringsuppdraget, men den kan även vara av intresse för andra aktörer som vill ha en översikt över det offentliga stödsystemet eller söker metoder för kartläggning av stödsystem.

Kartläggningen visar att 18 nationella aktörer erbjuder stöd till målgruppen, både direkt till företag och indirekt via intermediära aktörer som inkubatorer, science parks och innovationskontor. Totalt har 46 stödinsatser kartlagts och analyserats. Stöden täcker hela innovationsresan men är särskilt koncentrerade till mittenfaserna – Product/Solution Fit, Product/Market Fit och Efficiency – både sett till antal insatser och tillgång till resurser.

Merparten av stöden består av kapital i form av bidrag, lån eller riskkapital. Tjänstebaserade stöd fokuserar främst på kunskap, kompetens och nätverk, medan insatser kopplade till testinfrastruktur samt kund- och marknadstillgång är relativt få. Drygt hälften av stöden är projektfinsierade och tillgängliga via tidsbegränsade utlysningar, vilket skapar osäkerhet över tid.

Stödsystemet är huvudsakligen branschneutralt men innehåller tematiska insatser inom till exempel deeptech, klimat och hållbar omställning. Trots att de flesta stöd är formellt nationella visar kartläggningen på regionala skillnader i faktisk tillgång. Systemet präglas av viss fragmentering, brist på långsiktighet, avsaknad av gemensam målgruppsdefinition och begränsande regelverk som kan skapa geografiska inlåsningseffekter. Vidare så varierar antalet aktörer som söker nationellt stöd inom varje region vilket förstärker skillnaderna mellan regionerna. Ett exempel är Västra Götalandsregionen där flertalet intermediärer såsom science parks och inkubatorer som söker och erhåller nationella medel medan andra regioner endast har en eller ett fåtal aktörer som kan attrahera nationellt kapital.

Samtidigt, menar Sweco, att det finns flera styrkor att bygga vidare på: väletablerade aktörer, tematiska spetsområden och ett överblickbart antal centrala stödgivare. En schematisk bild över stödsystemet visualiserar nuläget i det nationella offentliga stödet

⁵ Bilaga 2 Kartläggning av nationellt offentligt stöd till startups och scaleups

utifrån faserna i innovationsresan i figur 2 nedan. En slutsats i Swecos rapport är att avsaknaden av nationell data kring målgruppen och det nationella och regionala stöd företagen erhåller gör det svårt att följa dessa företag och stödsystemet för dem.

En nulägesbild av målgruppen som stödsystemet ska stötta ges i rapporten "State of the Swedish tech ecosystem"⁶. Den visar att en stark startuptillväxt i Sverige trots pågående lågkonjunktur. Rapporten lyfter bland annat:

- €2,3 miljarder i riskkapital investerat under 2024
- #1 i Europa per capita för VC-investeringar sedan 2020
- €319 miljarder i total ekosystemvärdering
- 46 unicorns skapade hittills
- 2 200+ startups i pipeline, starkt fokus på klimattech, deeptech och life science

⁶ [The State of the Swedish Tech Ecosystem | Dealroom.co](https://dealroom.co/state-of-swedish-tech-ecosystem)

46 kartlagda stödsatser

18 nationella stöddaktörer

Typ av stöd till målgruppen

- Kapital
- Kunskap och kompetens
- Partnerskap och nätverk
- Innovationsinfrastruktur (testbäddar)
- Kunder och marknader



*Före ansökan om innovationsstöd kan målgruppen söka stöd för att sätta samman en grupp (EIP, Jordbruksverket). I fas 1 finns även insatser från Arbetsförmedlingen och Försäkringskassan.

** De 9 insatserna inkluderar: Energimyndigheten: *Verifiering av innovationer med kund* (Energimyndigheten); *Stöd till innovationsprojekt (EIP)* (Jordbruksverket); *Främjandestöd - innovationsstöd* och *Innovationsstöd - övrigt* (Tillväxtverket); *Eurostars*, *Innovativa startups*, *Planeringsbidrag inför internationell ansökan*, *Impact Innovation Start/Scale*, *Acceleration av deeptech-företag* (Vinnova).

Figur 2: Visualisering av stödsystemet för startups och scaleups, Sweco juli 2025

4.2 Utmaningar i ekosystemet för startups och scaleups

Sveriges innovationsekosystem är litet och kan inte i något avseende konkurrera internationellt med storlek i absolut mening. Konkurrenskraft och attraktionskraft i Sveriges innovationsekosystem baseras i stället på effektivitet och djup i samverkan och synergier mellan olika aktörer i ekosystemet.

Främjarsystemet för Sveriges start- och scaleföretag är i stor utsträckning sammanlänkat med främjarsystemet för innovativa små och medelstora företag och det generella företagsfrämjandet. Företagsfrämjandet utformas och genomförs i stor utsträckning inom den regionala utvecklingspolitiken. Regionerna har det regionala utvecklingsansvaret men är beroende av statens insatser inom många olika politikområden, och därmed av flera statliga myndigheter och departement. Samverkan mellan sektorer och förvaltningsnivåer är därför centralt i det regionala utvecklingsarbetet. Riksrevisionens granskning av den regionala utvecklingspolitiken visar att förutsättningarna för samordning och samverkan brister dock på både nationell och regional nivå.⁷

Riksrevisionens granskning pekar på bristande tydlighet, långsiktighet och helhetsperspektiv i styrning och organisering av statens insatser, vilket leder till brister i samverkan mellan sektorer och förvaltningsnivåer och brister i utvärdering av politikens samlade effekter. Styrningen av regioner och myndigheter är ofta kortsiktig och otydlig.⁸ Regeringens uppdrag till myndigheter, erbjudanden till regioner och utlysningar till regioner via myndigheter är ofta kortvariga insatser som saknar långsiktighet. Ibland även med kort framförhållning. Finansieringen av det regionala utvecklingsarbetet sker till stor del med projektmedel över några år. Swecos kartläggning av stödsystemet visar att drygt hälften av de 46 kartlagda stöden är projektfinansierade och tillgängliga via tidsbegränsade utlysningar, vilket skapar osäkerhet över tid för företagen. Resultatet blir också en kortsiktighet och ryckighet som passar dåligt med samverkan över sektorer och nivåer, regioners interna planering och processer och möjligheterna till långsiktigt lärande. Regionerna har olika kapacitet att hantera det regionala utvecklingsansvaret och är ofta beroende av samverkan med statliga myndigheter.⁹ En ökad koordinering mellan nationella myndigheter kan på ett bättre sätt möta den regionala nivån och dess förutsättningar.

Det svenska innovationsekosystemet står inför flertalet utmaningar; ett fragmentiserat innovationsstödsystem och brist på koordinering för strategier och insatser.

⁷ Den regionala utvecklingspolitiken– svaga förutsättningar för ett effektivt samlat statligt agerande RIR 2022:8

⁸ Den regionala utvecklingspolitiken– svaga förutsättningar för ett effektivt samlat statligt agerande RIR 2022:8

⁹ Den regionala utvecklingspolitiken– svaga förutsättningar för ett effektivt samlat statligt agerande RIR 2022:8

Ett fragmentiserat innovationsstödsystem

Svenska innovativa små och medelstora företag möter idag ett fragmenterat innovationsstödsystem med ett stort antal underkapitaliserade aktörer med kortsiktiga, och ibland överlappande stöd till företagen. Fragmenteringen beror till stor del på brist på koordinering mellan olika kortsiktiga, projektbaserade, regionala och nationella insatser som hindrar möjligheten att bygga upp långsiktigt hållbara verksamheter. Regionala inlåsningsinsatser skapar idag ett ineffektivt stödsystem med mycket administration och kortsiktiga satsningar för företagen.¹⁰ Bristen på ett koordinerat samarbete mellan nationella stödaktörer kring insatsernas utformning och implementering samt tillämpning av regelverk, t ex statsstödsregler, skapar bland annat hinder för aktörer som vill samfinansiera från flera källor och bygga större insatser.¹¹ För att stärka utvecklingen av regionala ekosystem och samverkan över regiongränserna behöver den nationella koordineringen fungera väl för att möta den regionala nivån mer samordnat från nationellt håll. Tillväxtanalys uppdrag att se över hur det statligt finansierade företagsfrämjandet¹² kan bli så effektivt och ändamålsenligt som möjligt beskriver det svenska stödsystemet som "komplext och komplicerat". I delrapporteringen av uppdraget föreslås ett antal åtgärder för samordning på Regeringskansliet för att förbättra samordningen i ett första steg.

Brist på koordinering av strategier och insatser

Liksom företagen, så möter även de innovationsfrämjande aktörerna ett fragmentiserat finansieringssystem från myndigheter. Offentliga medel har under många år bidragit till att vi i dag har ett stort antal innovationsmiljöer i Sverige som är viktiga hörnstenar i Sveriges ekosystem för innovation. Nyckelaktörer i dessa innovationsmiljöer är inkubatorer, science parks och universitetens innovationskontor. Nationella medel finansierar ofta projektverksamhet som miljöerna bedriver, ofta i kombination med lokal och regional finansiering.

De flesta regionala eller kommunala stödsystemen kan inte erbjuda all den expertis som ett företag behöver från start till och med skalning. Detta accentueras då man sätter Sverige i ett internationellt sammanhang. Därför behövs en nationell samverkan och koordinering av stödsystemet och tillgången till expertis så att ett företag får tillgång till den expertis den behöver oavsett var i Sverige man är lokaliserad och var i Sverige den nödvändiga expertisen finns tillgänglig. Detta är oftast inte möjligt i dag på grund av att regional eller kommunal finansiering av stödsystemaktörer (inkubatorer, science

¹⁰ Regionala inlåsnings effekter – effekter och konsekvenser på möjligheterna att ge rätt stöd till rätt bolag oavsett geografisk hemvist. SISF april 2023

¹¹ Hinder för samfinansiering av innovationsprojekt - med fokus på regionala medel, Europeiska regionala utvecklingsfonden och Vinnovamedel, januari 2023

¹² [Ett effektivt och ändamålsenligt företagsfrämjande](#), Slutrapporteras jan 2026

parks etc) inte tillåter att expertis inom den egna regionen stöttar vare sig stödsystemaktörer eller företag utanför den egna regionen.

De regionala och lokala inlåsningsarna hos inkubatorer och science parks är en stor brist i det svenska innovationsekosystemet. Sverige kommer aldrig att ha tillräckliga resurser för att bygga upp all expertis över hela landet och inom alla områden, utan måste vara effektivt i att tillgängliggöra regional spetskompetens och resurser som byggts upp inom olika områden. I dagsläget underutnyttjas potentialen i regional specialisering som resurs för alla Sveriges företag i ett nationellt samverkande system.

Statsstödsregelverket innebär utmaningar för finansiering av både innovationsstödsystemet och direkt stöd till innovativa företag. Många intermediärer arbetar med de utvecklingsfaser och utvecklingsområden hos startups där ingen normal marknad existerar. Det handlar om tidiga utvecklingsfaser där de kommersiella och/eller tekniska riskerna i kombination med svag betalningsförmåga hos företagen gör privat finansiering eller ett privat tjänsteutbud kommersiellt ointressant. Dessutom saknar startups ofta kunskaper för att kunna vara en professionell beställare av konsulttjänster. Detta förstärker de förhållanden som gör att det inte existerar en fungerande kommersiell marknad inom dessa områden. Det finns med andra ord ett tydligt behov av statligt stöd i dessa faser/områden för att komplettera marknadsbristerna. Mer specifikt behövs stöd till intermediärer som effektivt kan adressera dessa marknadsbrister. Det kräver att intermediärernas verksamheter kan etableras, byggas upp och drivas långsiktigt. De behöver således långsiktig driftfinansiering, särskilt som ingen kommersiell verksamhetsmodell kan tillämpas för att motivera investeringar, täcka driftkostnader och eventuella avkastningskrav. För närvarande måste kostnadstäckning ske genom olika typer av projektfinansiering som domineras av statliga medel där de statliga finansörerna tolkar intermediärerna som ekonomiska verksamheter och därmed blir de föremål för statsstödsreglerna och måste normalt finansiera 50% av kostnaderna själva vilket är en svårighet. Detta skapar två utmaningar (1) medfinansiering (2) en ständig jakt på projektfinansiering som skapar kortsiktighet, fragmentering och stor overhead bl.a. kopplat till sökkostnader. Projektfinansiering skapar inte heller trygga, långsiktiga anställningsformer, vilket bidrar till hög personalomsättning och därmed förlust av strukturkapital. Statsstödsreglerna är också hindrande för finansiering för innovativa företag, i synnerhet deeptechstartups, och många forskningsintensiva startups har en lång komplex innovationsresa från idé till marknadsintroduktion. Artikel 22's krav i GBER på att bolaget måste vara yngre än 5 år vid beslutet om statligt stöd skapar många problem för finansiering för dessa företag.

För att stärka utvecklingen av regionala ekosystem, samverkan över regiongränserna och utmaningar med regelverk såsom statsstöd behöver den nationella koordineringen fungera väl för att möta den regionala nivån mer samordnat.

5 EU:s strategi för startups och scaleups

Den nya kommissionen tillträdde år 2024 och Ekaterina Zaharieva utsågs till kommissionär med ansvar för startups och scaleups. En task force har etablerats direkt kopplad till kommissionären som spänner över flertalet direktorat. En del i uppdraget för den nya kommissionären var att ta fram en strategi för startups och scaleups. Vinnova har genom regeringsuppdraget samlat inspel från svenska aktörer till en gemensam inlägga för den öppna konsultationen av strategin¹³. Huvudbudskapen i inspelet var utveckling av ekosystem, regelförenkling och vikten av 28-regimen. Den 28 maj presenterades EU:s strategi för startups och scaleups "Choose Europe to start and scale". Vinnova välkomnar strategin och dess inriktning och anser att den adresserar centrala utmaningar med förslag till lösningar. En strategi specifikt för startups och scaleups är viktig. Det är också viktigt att den är på EU-nivå för att möjliggöra en starkt tillväxt i Europa. Strategin bidrar till att synliggöra vikten av dessa företag för tillväxt, global omställning och resiliens i Europa.

Strategin fokuseras på att minska fragmenteringen av den interna marknaden och regelbördan där 28-regimen och European Innovation Act är hörnstenar i genomförandet av strategin. Särskilt 28-regimen kommer att vara viktigt och Vinnova ser ett behov av aktivt deltagande från svenskt håll i kommande dialoger för att påverka realiseringen både utifrån svenskt startup-perspektiv och utifrån Sverige som ett litet exportberoende medlemsland i EU.

Strategin innehåller således många positiva initiativ som vi välkomnar, till exempel att den:

- Genom sina initiativ adresserar förbättrad tillgång till kapital och ökar exit-möjligheterna för investerare i Europa.
- Förbättrar incitamenten och förutsättningarna för kommersialisering av forskning i Europa (inkl starkt utbildning i entreprenörskap).
- Förbättrar möjligheter för startups och scaleups att få tillgång till forsknings- och innovationsinfrastrukturer som finns inom akademien.
- Underlättar och förbättrar möjligheterna att attrahera och anställa högkvalificerad expertis/talanger.
- Förbättrar förutsättningarna för innovationsupphandling både i civilt och militärt syfte.

I strategin ingår också initiativ för att förbättra uppföljningen av strategins genomförande. Det innebär till exempel att ta fram en EU-gemensam definition av startups och scaleups. Strategin aviserar att definitionerna kommer att vara klara Q1 2026. Dock saknas en översyn av begreppet "innovativa företag" vilket förekommer i

¹³ Inspelet från Vinnova mfl: [Feedback from: Vinnova](#)

strategin och statsstödsreglerna. Aktörerna i regeringsuppdraget kommer att fortsätta utvecklingsarbetet kring definitionerna i dialog med Sweden Startup Nation under hösten. Definitionerna på EU nivå kommer att bli viktig för uppdraget att förhålla sig till.

Det finns dock områden där vi anser att strategin har svagheter eller otydligheter som Sverige bör vara uppmärksam på och där vi som medlemsland proaktivt behöver bidra till att stärka förhållandena för startups, scaleups samt innovationsdriven förnyelse och konkurrenskraft:

- Det finns en alltför ensidig tilltro till strategisk teknikutveckling som motor i ekonomin. Det får flera implikationer som att forskning, tekniköverföring, produktutveckling och immaterialrättsligt skydd av kunskaps- och tekniktillgångar blir centrala för strategin. Kunskap- och tekniktillgångar är bränslet i ekonomin – det som är motorn i ekonomin är det högpresterande entreprenörskapet och dess förmåga att uppfinna och utveckla banbrytande affärer baserad på kunskaps- och tekniktillgångar. Högkvalitativt "kunskapsbränsle" skapas genom affärsstrategisk hantering av immateriella tillgångar, inte genom patentering och annan typ av immaterialrättsligt skydd. Affärsstrategisk hantering av immateriella tillgångar handlar i grunden om förmågan att identifiera, fånga, hävda ägarskap och dokumentera sina immateriella tillgångar. Detta kombinerat med en förmåga att upprätta och förhandla fram ändamålsenliga avtal kring tillgångarna avgör ett företags möjligheter till attraktivitet, konkurrenskraft och potentiellt värdeskapande. Vinnova har tillsammans med PRV under ett flertal år drivit betydelsen av affärsstrategisk hantering av immateriella tillgångar och hoppas detta också kan få genomslag inom EU.
- En svaghet i strategin kopplat till ovanstående är att entreprenörskapets roll i förnyelsen av den europeiska ekonomin och den europeiska konkurrenskraften inte är tillräckligt omhändertagen. Några exempel på områden där detta får betydelse men som inte tas omhand tillräckligt tydligt:
 - För värdeskapande av forskningsbaserade kunskaps- och tekniktillgångar ("knowledge valorisation") så är entreprenörskapet en central hörnsten och därför borde det vara en central och betydelsefull del av europeisk forsknings- och innovationspolitik.
 - Entreprenöriellt drivna framväxande marknader utvecklas och växer under andra förhållanden än mogna marknader där etablerade företag konkurrerar om marknadsandelar. Konkurrens- och konkurslagstiftning är exempel på områden som av dessa skäl kräver andra utgångspunkter än de som råder för mogna marknader. Strategin tar till exempel upp "insolvency act" men det framgår inte tydligt vad som avses åtgärdas för att förbättra situationen för startups och scaleups.
- Förhållandena mellan EU-nivån och den nationella nivån vad gäller finansieringsförhållanden och policyutveckling är otydlig. Den kanske viktigaste komponenten i detta är statsstödsreglerna som reglerar den nationella nivåns möjligheter att stötta startups och scaleups. Idag är statsstödsreglerna i huvudsak utformade för mogna konkurrensutsatta marknader och fokuserade

på att medlemsländernas interventioner inte snedvrider konkurrensen på den interna marknaden medan finansiering från EU-nivån inte behöver ta hänsyn till denna typ av snedvridning. Strategin indikerar ett behov av att se över statsstödsreglerna men är otydlig i hur detta ska genomföras och vad det ska resultera i.

Vinnova avser att hösten 2025 tillsammans med aktörerna i uppdraget och Regeringskansliet föra dialog om möjliggörande faktorer för genomförandet av strategin för Sverige, särskilt med fokus på 28-regimen.

6 Delrapportering utifrån uppdragets mål

Med utgångspunkt i målen i uppdraget har aktörerna tillsammans identifierat ett antal initiativ som vi arbetat med under året. Olika aktörskonstellationer har deltagit i olika delar. Initiativen har identifierats baserat på behov och möjligheter att skapa förändring. Initiativen har avsett:

- Kunskapsbehov kring faktisk utformning av stödsystemet
- Möjligheter till samverkan i och med EU:s långtidsbudget
- Gemensamt inspel till EU:s startup- och scaleupstrategi
- Behov av exportkunskap för startups
- Synkning av finansieringserbjudanden till startups och scaleups
- Förutsättningar för analys av målgruppen

Under det gångna verksamhetsåret har regeringsuppdraget presenterats och diskuterats i tre externa sammanhang. Medlemsmöte för SIPS medlemmar, Nätverket för regionala innovationsstrategier (RND FOI) och i möte med Innovationskontoren.

Nedan beskrivs de genomförda initiativen kopplade till respektive delmål i uppdraget. Uppdraget har fyra delmål, se även kapitel 2.

6.1 Delmål 1

Ett mer effektivt, sammanhängande och överblickbart offentligt stödsystem för utveckling och tillväxt i startups och scaleups.

Vinnova har tillsammans med aktörerna i uppdraget identifierat följande två initiativ som kompletterar det arbete som redan görs och som bedömts som angelägna:

- En kartläggning av stödsystemet för startups och scaleups. (avsnitt 6.1.1)
- Möjligheter till utveckling av stödsystemet kopplat till EU:s kommande långtidsbudget. (avsnitt 6.1.2)

Sedan tidigare finns flertalet samarbetsinitiativ mellan nationella myndigheter för att utveckla stödsystemet för innovativa företag. Till exempel en statsstödstaskforce där Vinnova och Tillväxtverket utvecklar sitt arbete kring tillämpningen statsstöd i termer av samstämmighet och förenkling ut mot intermediärer och företag exempelvis via gemensamma blanketter eller anvisningar. I statsstödsarbetet ingår frågor kring hur det statliga stödet till utveckling av stödsystemet kan utformas givet statsstödsreglerna eftersom statligt ägda och statligt finansierade inkubatorer, science parks etc betraktas

som ekonomiska verksamheter. Därmed måste de finansieras till stor del genom privat medfinansiering vilket de normalt inte har resurser till.

Ett annat samarbete är Team Sweden tech där Business Sweden håller ihop arbetet, som bland annat inkluderar Vinnova och Tillväxverket, som syftar till samordning för målgruppen inom internationaliseringsfrågor. Vidare finns också mötesplatser/nätverk som syftar till samordning inom stödsystemet såsom Regional Nationell Dialog Forskning och Innovation nätverket (RND FOI) och Sveriges innovationsriksdag (SIR). RND FOI drivs gemensamt av Tillväxtverket och Vinnova och samlar samtliga 21 regionalt utvecklingsansvariga, Regeringskansliet och ett antal myndigheter. SIR är en årlig mötesplats som arrangeras av SISP för aktörer som arbetar med att främja, stärka och utveckla innovation och näringsliv. Samtliga dessa samverkansforum bidrar redan idag till ett mer effektivt och sammanhängande stödsystem.

Vidare har Tillväxtanalys i uppdrag att se över hur det statligt finansierade företagsfrämjandet kan bli så effektivt och ändamålsenligt som möjligt.¹⁴ Vinnova har haft flertalet avstämningar med kansliet för uppdraget för överhörning och delning av kunskap och underlag mellan uppdragen.

6.1.1 Kartläggning av nationellt offentligt stöd till startups och scaleups

För att skapa en gemensam utgångspunkt och kunskapsbild över det offentliga stödsystemet till startups och scaleups i uppdraget har en kartläggning genomförts. Kartläggningen och dess resultat beskrivs i kapitel 4 "Nulägesbild", i detta avsnitt beskrivs arbetsprocessen. Syftet med kartläggningen var att skapa en nulägesbild hur stödsystemet för startups och scaleups ser ut idag när det gäller offentligt stöd, både direkt stöd till företag och indirekt stöd via intermediärer. Med nuläge avses i detta fall stöd till målgruppen under åren 2023-2025 som är genomförda eller planerade. Slutresultatet visar vilket stöd de olika offentliga aktörerna idag ger målgruppen.

Utöver kartläggningen av stödet så har även en rapport som syntetiserar rekommendationer för utveckling av ekosystemet från tidigare rapporter och utvärderingar beställts inom uppdraget. Detta för att samla utvecklingsbehov och förslag för ekosystemet för startups och scaleups som redan är kända. Uppdraget genomfördes av konsultföretaget SWECO under våren 2025.

Aktörer i systemet har haft möjlighet att bidra och ge återkoppling kring underlaget som tagits fram vid två tillfällen. Dels vid RND FOI-mötet 1 april på Vinnova, samt vid en workshop 22 april där aktörerna i uppdraget, tre regionalt utvecklingsansvariga samt Regeringskansliet deltog.

Arbetet med att kartlägga stödsystemet har varit utmanande och flera svårigheter har identifierats så som:

¹⁴ [Ett effektivt och ändamålsenligt företagsfrämjande - Tillväxtanalys](#), Slutrapporteras jan 2026

- Olika definition av målgruppen eller ingen definition av målgruppen företagsfrämjande aktörer.
- Projektbaserade stöd, vilket gör det svårt skapa överblick när stöd är tillfälliga.
- Stödsystemet är komplext vilket gör avgränsningar svåra.
- Svårigheter med data om målgruppen.

6.1.2 Möjligheter till utveckling i stödsystem i och med EU:s kommande långtidsbudget

EU:s medel är centrala för det nationella stödsystemet i en generell bemärkelse och så också i stödsystemet för startups och scaleups. En ny långtidsbudget för EU kommer att träda i kraft 2027 och förändringar i budgeten kan komma att påverka stödsystemet. Både Horisont och sammanhållningspolitiken är viktiga delar ur ett innovationsperspektiv för företagen i EU. Arbetet med ny långtidsbudget är påbörjat sedan länge och behov av samordning på nationell nivå identifierades tidigt i arbetet med regeringsuppdraget.

Inom ramen för detta regeringsuppdrag så initierades en gemensam skrivelse avseende sammanhållningspolitiken från Generaldirektörerna på Energimyndigheten, Naturvårdsverket, Tillväxtverket och Vinnova till statsråden Ebba Bush och Peter Kullgren. Tillväxtverket har varit sammanhållande i arbetet. Den gemensamma skrivelsen fastställer att:

- Innovation är centralt för Europas konkurrenskraft.
- Innovation är centralt för sammanhållningspolitiken.
- Den platsbaserade innovationspolitiken som sammanhållningspolitiken representerar, där samtliga regioner i Europa kan arbeta med att utveckla innovationskapaciteten, är viktig och kompletterar den konkurrensbaserade innovationspolitiken som till exempel den föreslagna Konkurrenskraftsfonden och Horisont.
- Som ett resultat av skrivelsen bjöd budgetkommissionären Piotr Serafin in de fyra generaldirektörerna för samtal om kommande långtidsbudget vid sitt besök i Sverige. Det finns också stora likheter mellan den gemensamma skrivelsen och skrivelsen med de svenska ståndpunkterna för sammanhållningspolitiken. Den gemensamma skrivelsen finns med som bilaga 3 till rapporten.

6.1.3 Inspel till EU:s strategi för startups och scaleups

Vinnova har inom uppdraget bjudit in aktörerna att bidra till ett gemensamt inspel till EU:s strategi för startups och scaleups. Inspelet delades med kommissionen i den öppna konsultationen¹⁵ Exempel på aspekter i inspelet var:

- Behov av att utveckla ekosystemen i Europa baserade på regionala/lokala förutsättningar.

¹⁵ Länk till det gemensamma inspelet: [Feedback from: Vinnova](#)

- Förbättra förutsättningarna för deeptechföretag.
- Hantera utmaningarna med statsstödsregelverket.
- Entreprenörskapets betydelse för att nyttiggöra innovation.

6.2 Delmål 2

En stärkt koordinering av myndigheters finansiering och finansieringsrådgivning, på regional, nationell och EU-nivå, för startups och scaleups.

6.2.1 Finansieringssynk

Aktörerna i uppdraget har identifierat ett behov av att synkronisera sina erbjudanden om finansiering till företagen. Energimyndigheten, Tillväxtverket och Vinnova har utvecklat och testat en struktur för överhörning avseende stödet för startup- och scaleupföretag sk. "Finansieringssynk". Målet är en stärkt koordinering i systemet och mer träffsäkra erbjudanden till företagen. Synken avgränsas i detta första skede till att endast inkludera de tre myndigheterna och utlysningar med finansiering direkt ut mot företag. Tre möten har genomförts under jan-juni 2025. Resultaten delas sedan med SISP och Almi samt läggs ut på en gemensam sida på verksamt¹⁶. Ytterligare ett resultat är att en struktur för att dela information om erbjudanden mellan myndigheterna nu har etablerats.

En reflektion i synken är att erbjudandena till målgruppen inte bedöms vara överlappande. Behovet ligger snarare i att kunna hänvisa företag rätt mellan myndigheterna. Lärdomar från arbetet är att det informella samtalet är avgörande för att kunna dela information om planerade men icke beslutade utlysningar. Ett lärande mellan myndigheterna möjliggörs också i mötena, t.ex. om AI i bedömningsstöd, nyttjande av TRL-nivåer och trender i typer av ansökningar. Till hösten 2025 tar Energimyndigheten över ansvaret för synken och avser utveckla den med tillfällen för tematiskt lärande. Möjligheten att inkludera fler aktörer i synken ska också undersökas framöver.

¹⁶ [Samarbete ska underlätta för expansiva bolag - verksamt.se](https://www.verksamt.se)

6.3 Delmål 3

En stärkt koordinering av myndigheters insatser för investerings- och exportfrämjande för startups och scaleups.

Sedan tidigare sker en viss koordinering inom export- och investeringsfrämjande för startups och scaleups. Regeringens strategi för Sveriges utrikeshandel, investeringar och globala konkurrenskraft¹⁷ är central i koordineringen av export- och investeringsfrämjandet. Team Sweden tech är ett samarbete med koppling till regeringens strategi och består av Business Sweden (sammankallande), Energimyndigheten, Vinnova, Svenska Institutet, SISP, Almi Invest och Tillväxtverket. Fokus är att koordinera och samarbeta, samt dela information för att skapa ökad effekt och tydlighet gentemot målgruppen bestående av små/tidiga och innovativa tillväxtbolag med internationella/globala ambitioner, samt bolag inom gruppen deep tech.

Genom Team Sweden Tech har medlemmarna arrangerat gemensamma aktiviteter på internationella techevent, men även tittat på strategiska frågeställningar för Sverige där det finns en möjlighet att tillsammans stötta utvecklingen i Sverige så som rapporten Sweden Tech¹⁸.

Aktörerna i uppdraget har identifierat behov specifika för målgruppen som är i linje och bidrar till regeringens strategi för utrikeshandel. Ett glapp som identifierades tidigt i uppdraget var behovet av kunskap om internationalisering i de tidiga skeden som startups befinner sig i. En sprint om instegsmodul i export för startups har genomförts i uppdraget på detta tema och beskrivs nedan.

6.3.1 Instegsmodul i export för startups

Business Sweden har lett arbetet med att ta fram ett erbjudande till startups inom internationalisering. Aktörerna i uppdraget samt SISP genomförde en workshop i november 2024 för att påbörja utvecklingen av ett nytt erbjudande. Det nya erbjudandet baseras på Business Swedens tidigare erbjudanden till målgruppen samt intervjuer med startups om deras behov. Vid mötet identifierades att stöd i tidigare skeden än den fas som Business Sweden idag erbjuder stöd till skulle vara värdefullt för målgruppen.

Business Sweden, Vinnova och SISP arbetade fram ett koncept för en instegsmodul i tidiga skeden för målgruppen, innan de är redo för internationalisering. Konceptet diskuterades i ett nästa skede med affärsrådgivare från ett antal inkubatorer. Business Sweden arbetade sedan fram ett förslag på digital workshop. Konceptet testades med målgruppen 27 maj 2025.¹⁹ Mötet var digitalt där inkubatorer hade möjlighet att bjuda in

¹⁷ [Strategi för Sveriges utrikeshandel, investeringar och globala konkurrenskraft - Regeringen.se](#)

¹⁸ <https://www.vinnova.se/nyheter/2025/05/svensk-tech-fortsatter-trotsa-lagkonjunkturen/>

¹⁹ Länk till inbjudan: [Microsoft Virtual Events Powered by Teams](#)

sina startups och ett 40 tal startups deltog. Utvärderingen visar att deltagarna var mycket nöjda med workshoptillfället. Arbetet har således resulterat i ett konkret och nytt stöd för startups i tidiga skeden som nu är en permanent del av Business Swedens erbjudanden.²⁰ Workshopen kommer att genomföras två gånger per år, november och maj. Erbjudandet kommer fortsatt att vara kostnadsfritt och genomföras i samarbete mellan SISP och Business Sweden. Nästa tillfälle är i november 2025.

Att stärka den internationella dimensionen för startups handlar inte enbart om export dvs export i meningen försäljning utanför Sverige. Internationell uppkoppling och resursutbyte är också viktig utanför begreppet export: det handlar om att tidigt förstå konkurrenssituationen internationellt, att tidigt möta kunder internationellt för att validera sitt värde-erbjudande och sin affärsmodell (inkl förståelse för institutionella ramvillkor på olika marknader och dessas implikationer på affären), utveckla tidiga partnerskap, få tillgång till infrastruktur och erfarenhetsutbyte internationellt etc. I denna sprint testades ett erbjudande med avgränsning till att endast avse export och ytterligare dimensioner kring internationalisering kvarstår att utforska i uppdraget om behov bedöms finnas.

6.4 Delmål 4

Ökade förutsättningar att följa upp utvecklingen på området för startups och scaleups

Riksrevisionen konstaterar att det är svårt att utvärdera statens insatser för regional utveckling. De samlade insatserna och finansieringen för regional utveckling är svåra att överblicka. Det är inte heller möjligt att på en övergripande nivå att få en bild av politikens måluppfyllelse. Det saknas också en interventionslogik som kopplar ihop politikens mål, resurser, insatser och aktörer, samtidigt som effektutvärderingar är sällsynta.²¹

Datainsamling, och tillgängliggörande av data, för att skapa bättre överblick över pågående stödinsatser riktat mot nya och växande bolag sker och har skett över tid. Regeringen har initierat ett antal regeringsuppdrag för att förbättra analysen inom näringspolitiken. Avsnitt 6.4.1 nedan summerar de mest relevanta för detta uppdrag. Vinnova ser ett behov av att komplettera befintligt pågående arbetet med ett analytiskt grepp fokuserat specifikt på målgruppen startups och scaleups. Vinnova finansierar därför projektet Sweden Startup Nation som startade våren 2025 och syftar specifikt till

²⁰Ur Business Sweden utvärdering (skala 1-10)

To what extent did the workshop provide practical tools or strategies you can apply in your own global expansion efforts? Medelbetyg från respondenter: 7,78

To what extent do you feel you have a better understanding of the key considerations for taking a business global after this workshop? Medelbetyg från respondenter: 8,35

²¹ RIR 2022:8 Den regionala utvecklingspolitiken– svaga förutsättningar för ett effektivt samlat statligt agerande

att utveckla tillgången till kvalitetssäkrad data relaterat till startups och scaleups. Arbetet hittills summeras i avsnitt 6.4.2.

6.4.1 Kringliggande regeringsuppdrag inom analys

Det finns nu flertalet regeringsuppdrag som syftar till att förbättra uppföljningen av företagsfrämjande insatser generellt som även bidrar specifikt till att förbättra uppföljningen av insatser för startups och scaleups.

Tillväxtanalys har fått i uppdrag att i samverkan med Digg, SCB, Tillväxtverket och Vinnova utveckla och införa en myndighetsgemensam metod för informationsutbyte och datadelning. Målet är en bättre överblick och ökad effektivitet i den statliga finansieringen av statligt företagsfrämjande. Uppdraget ska även öka förutsättningarna för utvärdering, och framförallt effektutvärdering.

Det är dock angeläget att fortsatt initiera systemiska analyser över ekosystemet med internationella jämförelser. Ett lyckosamt exempel på myndighetsgemensam analys finns i Norge. Genom regeringsuppdrag och instruktioner i regleringsbrev till berörda myndigheter har man utvecklat en databas innehållande allt offentligt stöd till företag. Ett sådant uppdrag kan kompletteras med statsstödsgrunder för besluten i och med nya förväntade regler kring myndigheters registerhållning av de-minimis.²²

6.4.2 Sweden Startup Nation

Det är av stort värde att kunna följa målgruppen startups och scaleups, vilket inte är möjligt idag. Dels för att synliggöra vikten av dessa bolag för svensk tillväxt, men även för att kunna utforma stöden till målgruppen utifrån företagets behov. En utmaning i systemet, som nämnts tidigare bland annat i den kartläggning som gjorts inom ramen för detta uppdrag, är att det idag finns stora brister ifråga om data om målgruppen. Dessa bolag rör sig i olika branscher och även om de handlar om unga företag så är det inte alla unga företag som är startups. Detta ställer andra krav och en ökad komplexitet på hur data samlas in när inte enbart ålder kan nyttjas som variabel. I Sverige finns det idag ingen aktör som kan göra denna insamling. I syfte att öka kunskapen om startups och scaleups har Vinnova finansierat projektet [Sweden Startup Nation](#), SSN. SSN består av SISP, Bling, FUHS och Innovationskontoren. Målsättningen är att skapa en dataplattform som samlar och tillgängliggör data om målgruppen startups och scaleups. På sikt ska SSN utgöras av en fristående stiftelse. Vinnova finansierar insatsen med 8 miljoner kr och projektet slutrapporteras till Q1 2026. Arbetet i SSN väntas bidra i stor utsträckning till arbetet med analys i detta regeringsuppdrag.

²² Norge har sedan 2014 utvecklat en databas innehållande allt offentligt stöd till näringslivet. [Nærings- og forskningspolitiske virkemidler \(ssb.no\)](#)
[Registeret for offentlig støtte - Brønnøysundregistrene \(brreg.no\)](#)

6.4.3 Samverkan mellan Vinnova och Tillväxtanalys förbättrade förutsättningar för utvärdering av innovationspolitiken

Tillväxtanalys och Vinnova har sedan tidigare identifierat behovet av att arbeta bättre tillsammans kring utvärdering av insatser. Detta resulterade i en överenskommelse mellan generaldirektörerna på myndigheterna. Överenskommelsen syftar till att stärka, strukturera och formalisera arbetet med förutsättningar för utvärdering av innovationspolitiken.

Vidare bedriver Tillväxtanalys och Vinnova ett samarbete för att identifiera lämpliga insatser och utveckla förutsättningar till effektstudier inför eventuella utvärderingar av sådana insatser. Ett resultat av samarbetet är en kvantitativ effektutvärdering av programmet Innovativa Startups som Tillväxtanalys gjort. Ett viktigt steg i att möjliggöra analysen var att Vinnova tagit fram en ny rutin för bevarandet av rankinglistor från bedömningstillfällen för insatser riktade mot enskilda företag, vilket Tillväxtanalys utvärderingsmetod byggs på.

För det fortsatta arbetet med att öka förutsättningarna att följa upp utvecklingen på området för startups och scaleups är det viktigt att reflektera över Tillväxtanalys utvärdering av insatsen Innovativa Startups, dra lärdomar från den och vidta åtgärder där det behövs. Vinnova arbetar med att ta fram en förändringsteori för SMF-insatser med tydligare beskrivningar av mål och tilltänkta kausala samband mellan aktiviteter och förväntade effekter. Tillväxtanalys planerar även att utföra en effektutvärdering av startup- och scaleupinsatser inom Vinnovas program Avancerad Digitalisering under 2026 och 2027. Arbetet väntas bidra till fortsatt metodutveckling för att utvärdera stöd till innovativa företag.

7 Slutsatser och arbetet framåt

7.1 Reflektioner och slutsatser

Det första verksamhetsåret av Vinnovas treåriga uppdrag summeras i denna rapport. Vinnova drar följande slutsatser och reflektioner baserat på gemensamma diskussioner med aktörerna i uppdraget:

7.1.1 Samordning

- **Samordning ger resultat. Fortsatt fokus på samordning mellan nationella och regionala stödinsatser**

En central reflektion av arbetet i uppdraget är att samordning ger resultat. Resultat som gör skillnad på både policynivå och direkt för målgruppen. Exempel utifrån verksamhetsåret i uppdraget visar att samordning tar tid men också gör skillnad. Detta visar sig till exempel genom:

- Det gemensamma positionspapperet för sammanhållningspolitiken och efterföljande mötet med budgetkommissionären.
- Samordning mellan de tre finansiärerna i "finansieringssynken" med gemensam sida med erbjudanden på verksamt.se.
- Det nya erbjudandet från Business Sweden för startups visar på de resultat som kan skapas genom ett samordningsuppdrag.

- **Se över behov av samordnare för startups**

Vinnova ser ett värde av att framöver undersöka behovet av en nationell samordnare för startups och scaleups på Regeringskansliet. Startup- och scaleupföretagens behov berör flera politikområden. En reflektion så här långt i uppdraget är att samordningen på nationell nivå behöver öka för att vidareutveckla såväl ramvillkor som innovationsekosystemet för dessa företag.

Vidare sker mycket på EU-nivå. En strategi för målgruppen har antagits och en ny innovationsförordning kommer att antas i början av 2026. På nationell nivå behöver regelförenklingar, visumfrågor för utländskkompetens och datautveckling som möjliggör analys av företagen och deras villkor hanteras. Samtidigt genomförs stora delar av stödsystemet regionalt. Flernivåsamverkan är centralt liksom departementsöverskridande samverkan över politikområden, en nationell samordningsfunktion för startups och scaleups kan således vara en väg framåt för att utveckla möjligheterna för startups i Sverige.

- **Förbättra samordningen av regeringsuppdrag och utredningar:**

Tillväxtanalys har i sin delrapport i utredningen "Ett effektivt och ändamålsenligt företagsstöd" ett förslag för att förbättra samordningen av regeringsuppdrag och utredningar. Vinnova anser att det är ett bra första steg som gagnar samordning av företagsfrämjandet som även bidrar positivt för samordning av stödsystemet för startups och scaleups. De regeringsuppdrag som pågår eller nyligen har avslutats hanteras på olika departement och myndigheter, vilket försvårar en överblick och synkronisering mellan uppdragen. Även åtgärdsförslagen hanteras på olika departement. Vinnova instämmer med Tillväxtanalys åtgärdsförslag att:

- Till varje regeringsuppdrag (separata beslut eller i regleringsbrev) och utredningsdirektiv rörande företagsfrämjande enligt fastslagen definition, lämnas en förteckning över pågående närliggande eller delvis överlappande uppdrag och granskningar. I förteckningen bör det även ingå en beskrivning av vilka förslag som nyligen lämnats inom området. Det beredande departementet är ansvarigt för att upprätta förteckningen. Klimat- och näringslivsdepartementet bör dock ha ett samordningsansvar så att kännedom om samtliga uppdrag inom företagsfrämjandet finns samlad i Regeringskansliet.

Vidare ser Vinnova att det vore värdefullt med systematik i att uppdatera myndigheter med pågående uppdrag om nytillkomna uppdrag och utredningar av relevans.

7.1.2 Stödsystemet:

- **Regelverket kring statsstöd**

Statsstödsregelverket innebär utmaningar för finansiering av både innovationsstödsystemet och direkt stöd till innovativa företag. Vinnova drar följande slutsatser om behov av reformering i statsstödsregelverket baserat på tidigare arbeten samt utifrån EU:s strategi för startups och scaleups:

- **Anpassa artikel 22 till deeptech-bolag**

Deeptechstartups och många forskningsintensiva startups har en lång komplex innovationsresa från idé till marknadsintroduktion. För det fall att stöd till SMF fortsättningsvis kommer att hanteras under GBER, bör man anpassa artikel 22 till deeptech-bolag. Artikel 22s krav på att bolaget måste vara yngre än 5 år vid beslutet om statligt stöd skapar många problem för dessa företag. En mer rimlig tidperiod för tillämpningen av artikel 22 vore 10 år för dessa startups. EU Kommissionen är ansvarig för en sådan förändring av GBER och behov av denna förändring har spelats in av flera aktörer i samband med den konsultation som EU gjorde inför arbetet med strategin för startups och scaleups. Vinnovas slutsats är att

Regeringskansliet bör adressera frågan till EU-kommissionen i den översyn av statsstödsregelverket som pågår.

- **Utveckla villkoren för statligt inkubationsstöd**

Många intermediärer arbetar med de utvecklingsfaser och utvecklingsområden hos startups där ingen normal marknad existerar. Det handlar om tidiga utvecklingsfaser där de kommersiella och/eller tekniska riskerna i kombination med svag betalningsförmåga hos företagen gör privat finansiering eller ett privat tjänsteutbud kommersiellt ointressant. Dessutom saknar startups ofta kunskaper för att kunna vara en professionell beställare av konsulttjänster. Detta förstärker de förhållanden som gör att det inte existerar en fungerande kommersiell marknad inom dessa områden. Det finns med andra ord ett tydligt behov av statligt stöd i dessa faser/områden för att komplettera marknadsbristerna. Mer specifikt behövs stöd till intermediärer som effektivt kan adressera dessa marknadsbrister. Det kräver att intermediärernas verksamheter kan etableras, byggas upp och drivas långsiktigt. De behöver således långsiktig driftfinansiering, särskilt som ingen kommersiell verksamhetsmodell kan tillämpas för att motivera investeringar, täcka driftkostnader och eventuella avkastningskrav. För närvarande måste kostnadstäckning ske genom olika typer av projektfinansiering som domineras av statliga medel där de statliga finansörerna tolkar intermediärerna som ekonomiska verksamheter och därmed blir de föremål för statsstödsreglerna och måste normalt finansiera 50% av kostnaderna själva vilket är i princip omöjligt för dem. Detta skapar två stora problem (1) medfinansiering (2) en ständig jakt på projektfinansiering som skapar kortsiktighet, fragmentering och stor overhead bland annat kopplat till sökkostnader. Projektfinansiering skapar inte heller trygga, långsiktiga anställningsformer, vilket bidrar till hög personalomsättning och därmed förlust av strukturkapital.

Vinnovas slutsats är att Regeringskansliet i samarbete med EU-kommissionen bör utreda och adressera utmaningar för intermediärer för att ge riktlinjer och tolkningar av statsstödet för att ange under vilka förutsättningar statligt drift- och verksamhetsutvecklande stöd kan ges utan att det betraktas som föremål för statsstöd till ekonomiska verksamheter. (i) indirekt stöd kan ges (ii) hur intermediärer som värdar för tidiga kommersialiseringsprojekt ska hanteras (iii) hur systemgemensamma funktioner (t ex innovationsplattformar) och tillgångar (typ/liknande open science) ska hanteras ur ett statsstödsperspektiv. Vinnova och aktörerna i uppdraget kan vara behjälpliga om önskemål finns.

7.1.3 Regelverk

- **Startups-perspektiv vid regelförenklingar:** Regelförenklingar är en prioritering både för regeringen och för den nya EU kommissionen vilket bland annat framgår i den nya EU-strategin för startups och scaleups. Det är viktigt att vi i Sverige matchar ambitionerna som nu finns på EU nivå. Det är angeläget att säkerställa ett startup-perspektiv vid nya regler och vid översyn av befintliga regler för att möjliggöra regelförenklingar. Att korta tiderna för tillståndprocesser är ett exempel på en viktig åtgärd. Regelhinder är en barriär som slår hårdare mot startups än mot etablerade större små medelstora företag och storföretag då de saknar resurser och kompetens för att hantera dessa hinder i tidigt skede. Vinnova rekommenderar Regeringskansliet att se över möjligheterna att formalisera konsekvensanalyser ur ett startupperpektiv.

7.2 Arbetet framåt i uppdraget

Följande frågor är centrala i det fortsatta arbetet i regeringsuppdraget.

Utökad och förbättrad samordning och koordinering av speciellt nationella stödinsatser

De initiala aktiviteter som vidtagits för att få en bättre samordning och koordinering har visat sig vara effektiva för att förbättra stödet till startups och scaleups. Därför kommer detta att vara centralt för arbetet framåt. De områden som inom detta prioriteras är:

- Utforska eventuellt behov av en nationell samordningsfunktion för startups och scaleups.
- Utveckla formerna för en bättre samordning och koordinering av det samlade nationella stödet baserat på de lyckade exempel som hittills prövats.
- Samordning av dialoger med Regeringskansliet kring regeringsuppdrag, regleringsbrev etc för att tidigt ge aktörerna bättre förutsättningar för samordning och koordinering.
- Identifiera ytterligare konkreta gap utifrån den kartläggning av stödsystemet som gjorts av SWEKO som kan hanteras genom samverkan mellan aktörerna exempelvis genom att utveckla nya stöd.
- Vinnova ser ett behov av att se över sina möjligheter att skapa långsiktighet i sina utlysningar för målgruppen tex genom utlysningen Innovativa startups. Ett arbete har påbörjats internt på Vinnova och kommer att vara fortsatt prioriterat kommande verksamhetsår.

Långtidsbudgeten

Förslaget till EU:s långtidsbudget för kommande sjuårsperiod lämnades av kommissionen i juli. Långtidsbudgeten är viktig för finansieringen av Sveriges och Europas innovativa företag. Startup- och scaleupföretag nyttjar finansieringen från EU:s ramprogram för forskning och innovation. Stödsystemet för startups och scaleups finansieras i stor utsträckning av europeiska regionala utvecklingsfonden. Det är viktigt

att startup- och scaleup perspektivet tillvaratas i den nationella och regionala partnerskapsplanen som föreslås ersätta de olika programmen inom sammanhållningspolitiken.

Aktörerna i uppdraget har för avsikt att göra en gemensam läsning av förslaget ur ett start- och scaleupperspektiv i syfte att identifiera eventuella gemensamma frågor att utveckla eller agera på.

Realiseringen av EU:s strategi för startups och scaleups

I regeringsuppdraget har ett gemensamt inspel till strategin gjorts. Vinnova avser att hösten 2025 tillsammans med aktörerna i uppdraget och Regeringskansliet fortsätta att identifiera och initiera aktiviteter där strategin påverkar relationen Sverige-EU, samt fortsätta dialogen kring hur strategin påverkar realiseringen av stödet till startups och scaleups. Viktiga områden som berörs av detta är

- Realiseringen av 28-regimen och European Innovation Act.
- Statsstödsregler och andra regelverk som påverkar Sveriges möjligheter att agera vad gäller stöd till startups och scaleups.
- Regelverk och initiativ som:
 - Förbättrar incitamenten och förutsättningarna för kommersialisering av forskning i Europa (inklusive stärkt utbildning i entreprenörskap).
 - Förbättrar möjligheter för startups och scaleups att få tillgång till forsknings- och innovationsinfrastrukturer som finns inom akademien.

Utveckling av nationella dataunderlag kring startups och scaleups

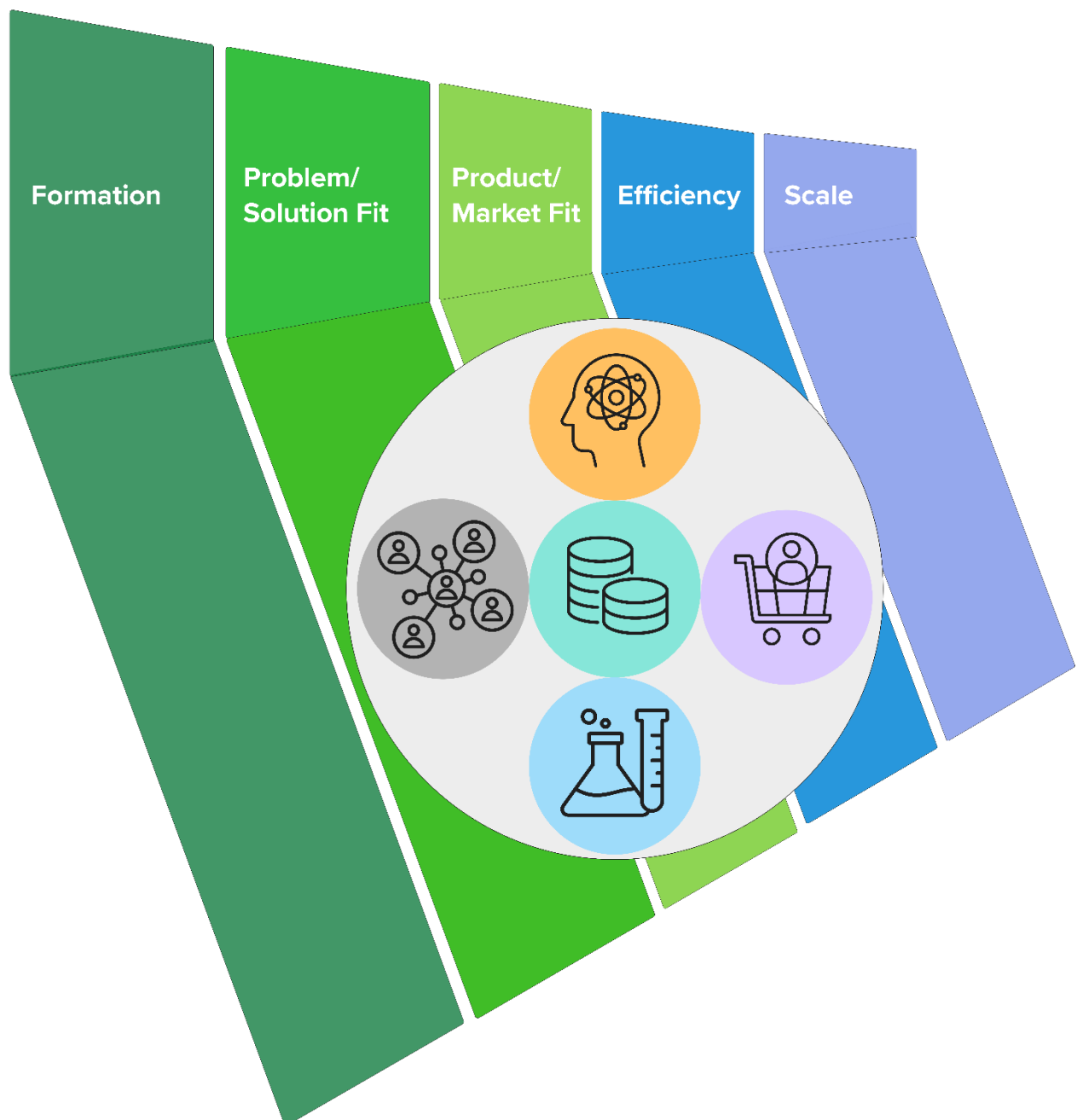
Det är av största vikt att Sverige får ett dataunderlag kring både stödsystemet och företagen som erhåller stöd. Dataunderlaget bör ge ekosystemets aktörer information om:

- Det statsstöd som ett företag erhåller oberoende av instrument och finansiär. Stödgrunden för statsstödet bör framgå av dataunderlagen.
- Vilka delar av innovationsresan som olika nationella aktörer stödjer och genom vilka initiativ som stödet kanaliseras till olika målgrupper.
- Vilka aktörer i stödsystemet som kanaliserar vilka stödtjänster till företagen samt vilka delar av innovationsresan som dessa stödtjänster adresserar.

Realiseringen av ovanstående dataunderlag kopplar starkt till arbetet med Sweden Startup Nation och det definitions- och uppföljningsarbete som sker inom realiseringen av den nya EU-strategin för startups och scaleups. Regeringsuppdraget kommer därför att följa och bidra till dessa två initiativ.

Kartläggning av nationellt offentligt stöd till startups och scaleups

En utgångspunkt för effektivisering av stödet



Innehållsförteckning

Förord från Vinnova	3
Sammanfattning	4
1 Bakgrund och syfte	4
2 Fokus och avgränsningar	4
2.1 Fokus – vilket stöd ingår i kartläggningen?	5
2.2 Frågeställningar	6
2.3 Avgränsningar – vad ingår inte?	7
2.4 Begränsningar och antaganden i kartläggningen	8
2.5 Förkortningar	8
3 Datakällor och metoder	8
3.1 Datakällor	9
3.2 Metoder för datainsamling	9
3.3 Kategorisering av typer av stöd	9
3.4 Kategorisering av stödets tillgänglighet över tid	10
4 Kartläggning: Nationellt offentligt stöd till startups och scaleups	11
4.1 18 nationella stödaktörer stöttar startups och scaleups med stöderbudanden i samtliga faser	11
4.2 Kartläggning av stöd från centrala nationella aktörer	12
4.3 Kartläggning av stöd från övriga nationella stödaktörer	21
4.4 Intermediära- aktörer och aktörstyper för det kartlagda stödet	28
4.5 Sammanfattning och analys av nuläget	29
5 Analys av utmaningar, möjligheter och utvecklingsbehov	36
6 Rekommendationer till Vinnova och aktörerna i regeringsuppdraget	39
6.1 Se över behov att stärka stödet i faser med mindre stöd	39
6.2 Stärk samordningen och systemperspektivet	39
6.3 Öka långsiktigheten i finansiering och strukturer	40
6.4 Hantera geografiska och rättsliga inlåsnings effekter	41
6.5 Bygg vidare på befintliga styrkor	41
Bilaga 1 Kartlagda insatser (Dataunderlag till diagram)	42
Dataunderlag för 46 unika stödinsatser inklusive fasbedömning	42
Data på stödbelopp för 22 stödinsatser samt fasbedömning	45
Uppskattad fördelning av stödbelopp	48
Bilaga 2 Lista på nationella aktörer som inte bedöms ha stöd till målgruppen	48
Bilaga 3 Dokument till kartläggning (och syntes)	49
Bilaga 4 Övriga intermediära aktörer- och aktörstyper för nationellt offentligt stöd	50
Bilaga 5 Syntes av rekommendationer i tidigare rapporter	52
Bilaga 6 Visualiseringar till kartläggningen	52

Vinnovas förord

Startups och scaleups är centrala för svensk tillväxt och för ett dynamiskt, framtidsorienterat näringsliv. År 2023 skapade svenska startups 138 000 jobb globalt, varav 79 000 jobb i Sverige. De mindre företagen och enhörningsföretagen står för 96 procent av de nya lokala jobben. Varje ny etablerad startup bidrar också till en framtid med fler möjliga skalande tillväxtbolag med möjlighet till ökat jobbskapande. För att bättre kunna stötta dessa företag att etablera sig och växa med Sverige som bas har Vinnova fått ett regeringsuppdrag att samordna och effektivisera stödsystemet för startups och scaleups (KN2024/01060). Uppdraget genomförs i samråd med Almi, Business Sweden, Energimyndigheten, Tillväxtanalys och Tillväxtverket.

Ett behov inom regeringsuppdraget är att skapa en nulägesbild av hur det offentliga stödet till startups och scaleups ser ut idag när det gäller, både direkt stöd till företag och indirekt stöd via intermediärer. Sweco har anlitats för att göra denna kartläggning av nuläget. Som utgångspunkt i arbetet används Vinnovas ekosystemmodell med innovationsresans olika faser. I uppdraget till Sweco ingår även att analysera och ge rekommendationer kring de styrkor och svagheter som de ser i systemet. Det ingår också i uppdraget att gå igenom tidigare rapporter och utvärderingar som kartlagt och/eller granskat offentligt stöd till målgruppen och sammanfatta och beskriva rekommendationer. Syftet är att på så sätt ge Vinnova en samlad bild över gap, brister och överlapp men också styrkor i systemet.

Den efterfrågade kartläggningen och syntesen av rekommendationer utgör primärt ett underlag till aktörerna i regeringsuppdraget. Kartläggningen kan också vara av intresse för andra aktörer i innovationssystemet både avseende resultat och för ett lärande ur ett metodologiskt perspektiv.

Rapporten är författad av Sweco. Analys, slutsatser, rekommendationer samt beräkningar av stöd som görs i rapporten är författarnas. Från Vinnova har Emelie Falk, Anna Bergdahl och Göran Andersson deltagit i arbetet.

Vinnova, juli 2025

Sammanfattning

Sweco har på uppdrag av Vinnova genomfört en kartläggning och analys av det nationella offentliga stödet till startups och scaleups. Syftet är att stödja genomförandet av regeringsuppdraget om att effektivisera stödet till unga, innovativa företag. Den primära målgruppen för rapporten är aktörerna inom regeringsuppdraget, men den kan även ge värde till andra intressenter som söker en översikt av det offentliga stödsystemet.

Kartläggningen visar att 18 nationella aktörer erbjuder stöd till målgruppen, både direkt till företag och indirekt via intermediära aktörer som inkubatorer, science parks och innovationskontor. Totalt har 46 stödsatser kartlagts och analyserats. Stöden täcker hela innovationsresan men är särskilt koncentrerade till mittenfaserna – Product/Solution Fit, Product/Market Fit och Efficiency – både sett till antal insatser och tillgång till resurser.

Merparten av stöden består av kapital i form av bidrag, lån eller riskkapital. Tjänstebaserade stöd fokuserar främst på kunskap, kompetens och nätverk, medan insatser kopplade till testinfrastruktur samt kund- och marknadstillgång är relativt få. Drygt hälften av stöden är projektfinansierade och tillgängliga via tidsbegränsade utlysningar, vilket skapar osäkerhet över tid.

Stödsystemet är huvudsakligen branschöverskridande men innehåller visst fokus på sektorer och tematiska insatser inom till exempel Deep tech, klimat och hållbar omställning. Trots att de flesta stöd är formellt nationella visar kartläggningen på regionala skillnader i faktisk tillgång. Systemet präglas av viss fragmentering, brist på långsiktighet, avsaknad av gemensam målgruppsdefinition och begränsande regelverk som kan skapa geografiska inlåsningseffekter.

Samtidigt finns flera styrkor att bygga vidare på: väletablerade aktörer, tematiska spetsområden och ett överblickbart antal centrala stödgivare. Sweco rekommenderar att Vinnova, i samverkan med övriga aktörer kopplade till regeringsuppdraget, arbetar för att stärka systemets effektivitet och träffsäkerhet genom följande åtgärder:

- Se över behov att stärka stödet i faser med mindre stöd (främst formationsfasen)
- Etablera en gemensam definition och systematisk datainsamling för målgruppen
- Införa en samordnande nationell funktion
- Säkerställa långsiktig finansiering av både insatser och stödstrukturer
- Minska geografiska och rättsliga inlåsningar
- Tydliggöra ansvar och mandat för målgruppen på nationell nivå
- Bygga vidare på tematiska styrkor och befintliga strukturer

1 Bakgrund och syfte

Vinnova har tilldelats ett [regeringsuppdrag](#) att samordna och effektivisera stödet till unga, innovativa företag och ska genomföra detta i samråd med Tillväxtverket, Energimyndigheten, ALMI AB, Myndigheten för tillväxtpolitiska utvärderingar och analyser, samt Business Sweden. För att kunna genomföra regeringsuppdraget framgångsrikt och effektivisera stödet till målgruppen finns ett behov av en nulägesbild som gemensam utgångspunkt. Idag saknas en nulägesbild över hur det nationella offentliga stödet till startups och scaleups ser ut, både i form av direkt stöd till företag och indirekt stöd via intermediära aktör.

Sweco har haft uppdrag av Vinnova att genomföra en kartläggning och analys av nationellt offentligt stöd till startups och scaleups. Den primära målgruppen för uppdraget och denna rapport är aktörerna i regeringsuppdraget. Kartläggningen och analysen av utvecklingsbehov för stödet ska bidra till att skapa en gemensam utgångspunkt för aktörerna i regeringsuppdraget. Rapporten kan även bidra med värde för övriga intressenter som önskar få inblick i det offentliga stödet till startups och scaleups.

2 Fokus och avgränsningar

I följande avsnitt presenterar vi kartläggningens fokus och avgränsningar. Vi tydliggör uppdragets frågeställningar, vilka datakällor vi utgått ifrån samt ger vägledning i hur kartläggningen bör tolkas.

2.1 Fokus – vilket stöd ingår i kartläggningen?

Nedan följer en beskrivning av kartläggnings fokus. Detta har varit ledande i vår bedömning av att inkludera eller utesluta stöd i kartläggningen.

2.1.1 Nationella offentliga stöd

Med nationella offentliga stöd avses stöd som finansieras av nationella medel inklusive 1:1 medel, regeringsanslag, medel från myndigheter, samt medel från Europeiska kommissionen.

Stöden kan antingen vara i form av kapital direkt till företagen eller indirekt som kapital eller olika typer av tjänster som tillhandahålls av intermediära aktörer men finansieras av nationella medel.

2.1.2 Stöd där startups och scaleups är målgrupp

Vi har inkluderat stöd där det framkommer att startups och scaleups är målgrupp genom att:

- Texten som beskriver erbjudandet tydligt uttrycker det
 - Det står att stödet går till "startups" och/eller "scaleups"
 - Det står att stödet går till bolag i tidiga skeenden i samband med att det framgår av texten att stödet går till bolag med nyskapande verksamhet, innovationshöjd, inom branscher som är särskilt relevant för innovation, och/eller för innovationsaktiviteter
- Stödaktörerna själva intygar det i intervju eller workshop där vi har förmedlat den definition som vi och Vinnova fastställt för detta uppdrag (se definition i avsnitt 4.1)

Definition av startups och scaleups

I kartläggningen definierar vi startups och scaleups enligt den definition som tillhandahållits av Vinnova för uppdraget.

Startups definieras som nystartade företag med en innovativ affärsidé och unika kunskaps- och/eller tekniktillgångar som ger dem ett tidsförsprång på marknaden och en potential att skala upp. I begreppet "nystartade" inkluderas även den formationsfas som inträffar innan ett bolag registrerats formellt. Nystartade företag ska inte ha eller har inte haft produkter på marknaden utan dessa är under utveckling tillsammans med utvecklingen av en skalbar affärsmodell. Generellt ses en startup inte vara äldre än 10 år, men detta varierar stort utifrån vilken bransch ett startup är inom.

Scaleups/Scalers definieras som företag som har en genomsnittlig årlig tillväxt i antal anställda eller omsättning på minst 20 procent under en treårsperiod, med en bas på tip eller fler anställda i början av perioden.

2.1.3 Stöd för aktiviteter i olika faser av målgruppens innovationsresa

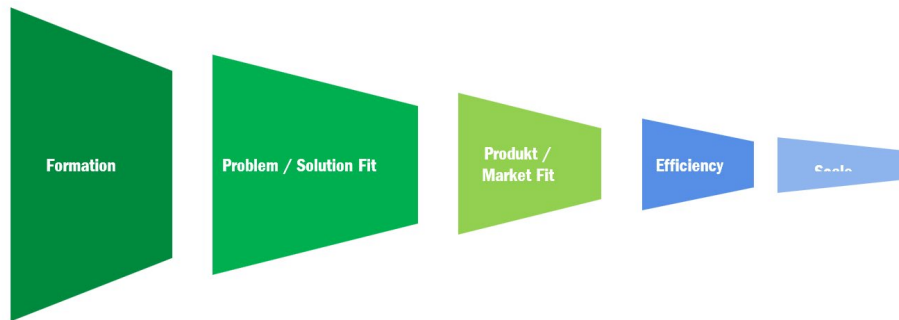
I kartläggningen noterar vi var i faserna i målgruppens innovationsresa som stödet tillhandahålls av stödaktörerna. Huruvida ett företag är en startup eller scaleup beror (i tillägg till definitionen av målgruppen) på var i innovationsresan det befinner sig.

Med innovationsresan syftar vi på utvecklingsresan från formation till scale, baserat på Vinnovas underlag *En modell för ekosystemutformning*¹. Detta avser den utvecklingsresa som ett företag genomgår från idé och uppstart till framgångsrik skalning. Anledningen att särskilja startups och scaleups från andra små- och medelstora företag (hädanefter "SMF") är att de har olika behov och kräver olika typer av stöd från ekosystemet. Skrivningar om innovationsresan tar i sin tur utgångspunkt i Startup Genome Report – A Framework for Understanding Why Startups Succeed.²

Figur 1 Innovationsresan = utvecklingsresan från startup till skalande företag/scaleup.

¹ Ett underlag utvecklat av Vinnova från 2024. Underlaget är ett arbetsmaterial.

² [Startup Genome Report version 2](#)



Förklaring till faserna

1. Med **Formation** avses den fas då affärsidén och teamet som ska realiseras idén formas.
2. Med **Problem/Solution Fit** avses den fas då man validerar att lösningen affären bygger på löser ett tillräckligt stort och attraktivt problem på en given marknad, och att industrin som man samarbetar och konkurrerar i är attraktiv och där den tilltänkta lösningen troligtvis är väsentligt bättre än kundernas alternativ (dvs man validerar konkurrensfördelarna).
3. Med **Product/Market Fit** avses den fas då värdeerbjudandet från den föregående fasen utvecklas till en affärsmodell och en fungerande säljprocess. Det här innebär att man validerar värdeerbjudandet och affärsmodellen i verkliga affärer: Fasen bygger alltså på att en första säljbar produkt tas fram och en säljprocess utvecklas. Valideringen sker således genom att man erhåller de första betalande kunderna som därigenom bekräftar både produkttegenskaper, affärsmodell och säljprocess.
4. Med **Efficiency** avses den fas då industrialiseringen och förutsättningarna för skalning av affären utvecklas och trimmas. Efficiency-fasen kan ses som en förfining och förlängning av Product/Market-Fit-fasen (P/M-Fit). Under denna fas övergår en Minimal Viable Product till en slutgiltig skalbar produkt (vilket innebär att skalbar produktion måste etableras), "Tillväxtmotorn" i affärsmodellen trimmas och en repeterbar produktförsäljning etableras (organisatoriskt och processmässigt). Att utveckla och trimma "tillväxtmotorn" innebär att man säkerställer att kostnaderna vid skalning (t ex produktion, leveranser, kundanskaffningskostnader etc) växer långsammare än intäkterna vid repeterbar försäljning/omsättningstillväxt.
5. Med **Scale** avses den fas då resultaten från den föregående fasen omsätts i aggressiv och snabb omsättningstillväxt med säkerställd lönsamhet/marginal.

Fasbedömningen i kartläggningen har genomförts genom en kombination av skrivbordsstudier, workshops samt, i vissa fall, dialog och validering med berörda stödaktörer. För att möjliggöra en mer exakt fasindelning av respektive stödsats skulle det krävas fördjupade analyser och validering från ansvariga stödaktörer.

2.2 Frågeställningar

Sweco fick i uppdrag av Vinnova att besvara följande frågeställningar:

1. Vilka nationella offentliga aktörer stöttar målgruppen startups och scaleups?
2. Vilket stöd erbjuder dessa aktörer målgruppen?
 - Storlek på erbjudandet i kronor, dels insatsens totala belopp och dels insatsens belopp per företag
 - Är stödet indirekt och direkt? Med indirekt stöd avses stöd som förmedlas via en intermediär, t.ex. i form av en tjänst till ett företag.
 - Vilken/vilka/fas/faser i innovationsresan (utvecklingsresan från startup till scaleup) omfattar respektive stöd?
 - I vilken utsträckning är stöden branschspecifika?

- I vilken utsträckning är stöden regionalt bundna?
- Är stödet ett engångsstöd i systemet, dvs projektfinansiering, eller är det ett kontinuerligt stöd/driftsstöd som aktören erbjuder?
- 3. Skapar överlappande stöd undanträngningseffekter eller kompletterar de varandra?
- 4. Vilka orsaker ligger bakom att stöd saknas i vissa faser, och vilka konsekvenser får det för målgruppen?

2.3 Avgränsningar – vad ingår inte?

Ett exempel på uteslutning av stöd från kartläggningen är Transportbidraget (från regeringsanslag 1:2) omfattas inte av vår avgränsning för stöd till målgruppen och är därmed inte med i denna kartläggning. Även om målgruppen kan ta del av stödet är stödets syfte inte att stötta i innovation- eller utvecklingsresa för bolaget eller i någon aktivitet som har tydlig koppling till innovation. Det kan däremot vara ett viktigt förutsättningsskapande stöd till företag i Norra Sverige (däribland för målgruppen) där avstånden är större än i övriga landet.

Vägledande principer för urval av stöd i kartläggningen:

För att bedöma huruvida ett stöd ska inkluderas i kartläggningen har vi utgått från följande vägledande principer.

- **Tydlig målgruppsanpassning**
 - Stödet ska uttryckligen rikta sig till, eller vara tillgängligt för, startups och/eller scaleups.
- **Nationell finansiering och koppling till målgruppen**
 - Stödet ska vara:
 - Direkt stöd i form av kapital från en nationell aktör, eller
 - Indirekt stöd såsom rådgivning, tjänster eller förmedling av kapital som finansieras med nationella medel och kan användas av målgruppen.
- **Stödets funktion i utvecklingsfaserna**
 - Stödet ska syfta till att hjälpa företag att genomföra aktiviteter kopplade till de olika utvecklingsfaserna – från formation till scale.
- **Innovationsinriktning**
 - Stödet ska rikta sig till innovativa företag, vilket exempelvis kan uttryckas som:
 - krav på innovationshöjd,
 - inriktning mot innovationstunga branscher eller kunskapsintensiva branscher, exempelvis som präglas av Deep tech
- **Regionala stöd med nationell medfinansiering**
 - Regionala insatser inkluderas endast om de finansieras helt eller delvis av nationella medel, såsom från Vinnova eller Europeiska regionala utvecklingsfonden (ERUF).

När det gäller formationsfasen har vi valt att tillämpa en något mer generös bedömning av vilka stöd som inkluderas eftersom det i denna tidiga fas är svårt att veta vilket stöd som leder till en affärsidé som uppfyller kriterierna för att klassas som startup.

Vi har kartlagt intermediära aktörstyper, inte enskilda aktörer

De nationella offentliga stödinsatserna förmedlas delvis indirekt från nationella myndigheter till målgruppen genom andra så kallad intermediära aktörer som vidareförmedlar kapitalstöd eller erbjuder tjänster finansierade av nationella medel.

När det gäller intermediära aktörer har vi kartlagt aktörstyper och inte enskilda aktörer, baserat på ramarna för uppdraget. Intermediära aktörer är sådana som tar emot finansiella medel från nationella offentliga aktörer i syfte att förmedla olika typer av stöd vidare till målgruppen, ofta via tjänster som, exempelvis, rådgivning kopplat till utvecklingsresan från startup till scaleup, tillgång till testbäddar,

nätverk med mera. Ett exempel på detta är inkubatorer, där vi inte kartlagt enskilda inkubatorer, utan inkubatorer som grupp.

Kartläggningens presentationen av intermediära aktörer och aktörstyper (avsnitt 4.4) utgår från de nationella stödinsatser som identifierats i kartläggningen. Inom ramen för uppdraget har vi även kunnat peka ut andra möjliga intermediära aktörer och aktörstyper (se bilaga 4), men på grund av begränsad datatillgång har det inte varit möjligt att tydligt avgränsa vilka delar av deras verksamhet som finansieras med nationella medel.

2.4 Begränsningar och antaganden i kartläggningen

Avsaknaden av en förankrad gemensam definition av målgruppen kan bidra till brister i kartläggningen

Vinnova har tillhandahållit definitioner av startups och scaleups för detta uppdrag. Dock finns det ingen uttalad gemensam definition av målgruppen bland stödaktörerna. Detta kan ha bidragit till att kartläggningen är mindre exakt än vad den hade varit om en gemensam definition fanns och var förankrad hos respektive stödaktör. I intervjuer och workshop har vi delgett en definition av startups och scaleups som vi utgått från i uppdraget men vi kan inte veta med säkerhet att alla inspel från deltagande aktörer har utgått från den definitionen. Vi antar att deras uppfattning om vad startups och scaleups ligger tillräckligt nära definitionen för att svaren ska vara relevanta.

Stödaktörerna saknar aggregerade data för stöd till målgruppen

Utöver avsaknaden av en tydlig gemensam definition av målgruppen saknar stödaktörerna en systematisk kategorisering av data som visar vilket stöd eller vilka stödbelopp som går till startups och scaleups. Flera aktörer uppger att viss information kan finnas i enskilda företagsansökningar som potentiellt möjliggör identifiering av målgruppen, men att aggregera denna data har inte varit möjligt inom ramen för detta uppdrag.

I bedömning av stödets storlek utgår vi från en försiktighetsprincip

För att kunna bedöma storleken på stödet till startups och scaleups har vi gjort ett flertal antaganden i det löpande arbetet. Alla våra antaganden utgår från en försiktighetsprincip. Med andra ord kan stödet till målgruppen vara högre än den storleksbedömning vi gjort. Vår bedömning är att vår utgångspunkt i en försiktighetsprincip innebär att målgruppen sannolikt inte får mindre nationellt offentligt stöd än vad kartläggningen visar.

2.4.1 Tolkning av kartläggningen

Läsaren av denna rapport bör ha med sig att resultaten bör tolkas med försiktighet. Detta beror på att data om stöd till målgruppen är bristfällig överlag. Bristfällig data har gjort det nödvändigt att göra subjektiva bedömningar och ibland antaganden för att, exempelvis, bedöma vilken fas stödet erbjuds inom. I skrivandet av rapporten har vi försökt vara noga med att tydliggöra där vi gjort antaganden. Dessutom har vi för de kartlagda stödinsatserna tydliggjort när stödet validerats med stödaktören.

2.5 Förkortningar

Vi tillämpar följande förkortningar i rapporten:

- SMF = små- och medelstora företag
- Miljoner kronor = miljoner kronor (SEK)
- Miljarder kronor = miljarder kronor
- N/A = Data saknas

3 Datakällor och metoder

Data som gått in i kartläggningen är en kombination av sekundära data från tidigare rapporter, underlag och källor online samt primära data från intervjuer och workshops. Datainsamling har

genomförts genom skrivbordsstudie och dokumentanalys med stöd av AI-verktyg³, en workshop och sex semi-strukturerade intervjuer. Dokumentanalysen har innefattat genomlysning av tidigare rapporter och underlag och en syntes av rekommendationer från dessa.

3.1 Datakällor

- Information i tidigare rapporter på området Se bilaga 3 för detaljerad lista på underlag som inkluderats i dokumentanalysen
- Stödaktörernas egna hemsidor och årsredovisningar (i huvudsak för åren 2023 och 2024)
- Data från andra källor på internet som bedömts som trovärdiga
 - Internetsökningar med nyttjande av ChatGPT och SwecoGPT för att hitta relevanta datakällor (dokument, datakällor).
 - All data från AI-verktyg har verifierats genom jämförelse med aktörers egna hemsidor, egen insamlad data, eller sökningar i traditionella sökmotorer som sedan hänvisat till artiklar eller rapporter från andra källor.
- Inspel från deltagare på Vinnovas RND FOI-nätverk (Regional Nationell Dialog Forskning och Innovation) 1 april, under och efter tillfället (diskussion följt av Mentimeter-verktyg för insamling av inspel)
- Intervjuer med- och efterföljande dataunderlag från Vinnova och representanter från fem av de sex nationella aktörerna som ska samverka med Vinnova i regeringsuppdraget⁴ samt från SISP:
 - Almi (Almi Företagspartners och Almi Invest)
 - Business Sweden
 - Energimyndigheten
 - Tillväxtverket
 - Vinnova
- Inspel från Vinnova och övriga aktörer i regeringsuppdraget, samt tre regionalt utvecklingsansvariga, i en workshop 22 april

3.2 Metoder för datainsamling

- Dokumentanalys
- Deltagande på Vinnovas RND-nätverk
- Workshop med stödaktörer på nationell- och regional nivå
- Semi-strukturerade intervjuer med representanter aktörerna i regeringsuppdraget (med undantag för Tillväxtanalys) samt SISP

3.3 Kategorisering av typer av stöd

I kartläggningen har vi kategoriserat stödinsatserna enligt typ av stöd baserat på vilka resurser stödet tillhandahåller målgruppen. Stödkategorierna baseras på vilken typ av resurser som innovativa företag behöver i innovationsresan.

Enligt Vinnovas underlag finns det fem typer av resurser som är de viktigaste ett företag behöver få tillgång till eller utveckla för att ta sig från formation till skalning. Vi har gjort en tolkning av dessa fem resurser, som vi använder i kartläggningen:

- **Kapital:** Finansiering i olika former (bidrag, lån, riskkapital m.m.)

³ Sweco har i datainsamlingen ibland använt det egenutvecklade AI-verktyget SwecoGPT eller det externa verktyget ChatGPT likt en sökmotor.

⁴ Den sjätte deltagande aktören är Myndigheten för tillväxtpolitiska utvärderingar och analyser (Tillväxtanalys) som inte intervjuats eftersom de inte är en stödaktör för målgruppen. Aktören har däremot bidragit med underlag från deras parallella analysuppdrag gällande kartläggningen av statligt stöd till företagsfrämjande, samt deltagit i uppdragets workshops.

Stöden till målgruppen kan även innefatta tjänster genom att tillhandahålla en eller flera av följande resurser:

- **Kunskap och kompetens:** Kunskapsstödande material, rådgivning/konsulttjänster, expertkompetens eller personal/talanger som möjliggör innovation och tillväxt
- **Innovationsinfrastruktur:** Fysiska och digitala resurser som test- och demonstrationsanläggningar, forskningsinfrastruktur och analysverktyg för att utveckla och verifiera innovationer
- **Kunder och marknader:** Tillgång till relevanta marknader för validering av värdeerbjudanden, affärsmodeller och generering av försäljningsintäkter
- **Partnerskap och nätverk (inkl. värdekedjor och värdenät):** Möjliggörande för samverkan med aktörer i ekosystemet, inklusive leverantörer, distributörer och samarbetspartners

Figur 2 Typer av resurser som startups och scaleups behöver i utvecklingsresan från formation till scale. Bilden är Swecos baserad på Vinnovas arbetsmaterial *En modell för ekosystemutformning (2024)*..



3.4 Kategorisering av stödets tillgänglighet över tid

I kartläggningen har vi kategoriserat stödinsatserna för att kunna undersöka långsiktigheten i det nationella offentliga stödet. För de kartlagda stödinsatserna har vi gjort noteringar om typen av finansiering, exempelvis om stödet är projektfinansierat eller drift-/verksamhetsstöd. För stöd där typen av finansiering inte framgått, eller varit tydligt, har vi noterat huruvida stödet är löpande, återkommande, eller en engångsinsats.

- **Löpande:** Stödet finns tillgängligt kontinuerligt utan specifika ansökningsperioder.
- **Återkommande:** Stödet utlyses återkommande med specifika ansökningsperioder.
- **Engångsinsats:** Stödet erbjuds som en enstaka utlysning eller tillfällig satsning utan garanti för fortsatt tillgång.

När det i kartläggningen har framgått typen av finansiering av stödet använder vi följande noteringar gällande stödets tillgänglighet för målgruppen över tid:

Drift-/verksamhetsstöd: Ekonomiskt stöd som ges till en organisation för att täcka dess löpande kostnader – alltså för den ordinarie verksamheten snarare än för ett specifikt projekt.

Projektfinansiering: Finansiering som ges för att genomföra ett avgränsat projekt under en viss tid, med tydliga mål, aktiviteter och budget.

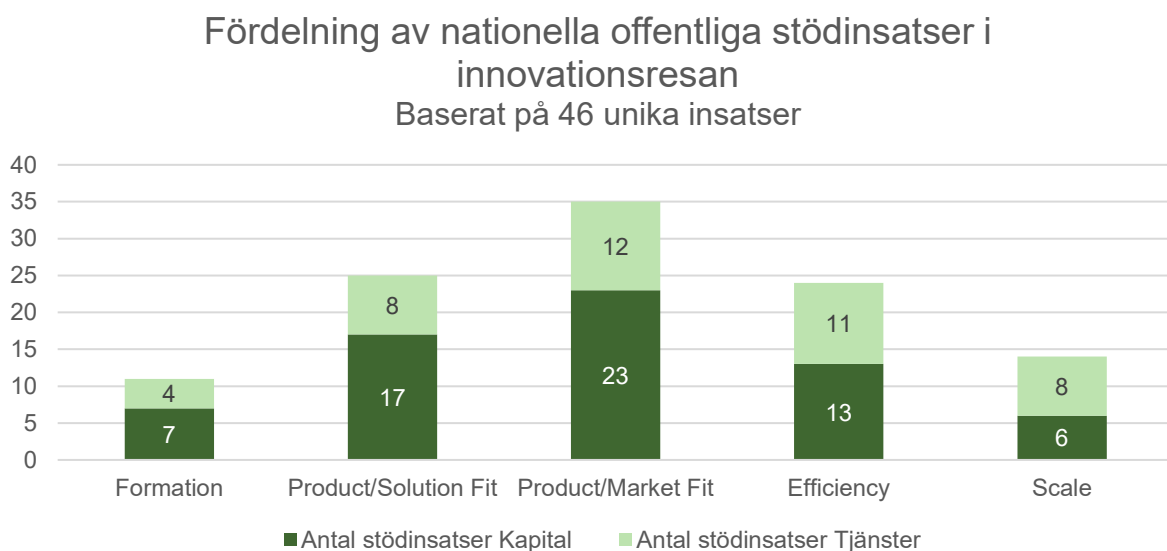
- **Projektfinansiering – enstaka utlysning:** En utlysning med deadline innebär att ansökan måste skickas in inom ett visst tidsintervall (t.ex. "sista ansökningsdag 3 april").
- **Projektfinansiering – återkommande:** En återkommande utlysning innebär att samma typ av stöd öppnas upp igen med jämna mellanrum, t.ex. varje år eller halvår.

- **Projektfinsiering – löpande:** En löpande utlysning är öppen hela tiden, eller i långa perioder, och bedöms ofta allt eftersom ansökningarna kommer in. Ansökningar kan skickas in när som helst under året (dvs. det finns ingen fast deadline eller tidsbunden utlysning).⁵

4 Kartläggning: Nationellt offentligt stöd till startups och scaleups

Aktörer på nationell nivå tillhandahåller stöd till startups och scaleups från nationella medel (nationella offentliga stöd, se 5.2). Gruppen av aktörer innefattar statliga myndigheter, helt- eller delvis ägda statliga bolag, samt statliga stiftelser.⁵⁶ I detta kapitel presenteras kartläggningen inklusive en sammanfattning och analys av nuläget. Grafen nedan (figur 3) visar en sammanställning av antalet kartlagda insatser fördelat över innovationsresans fem faser från formation till uppskalning (fasen Scale). Varje stapel representerar antal stödinsatser som erbjuds målgruppen i respektive fas. Majoriteten av stödinsatserna erbjuds i flera faser.

Figur 3 Översikt av stödets fördelning över faser i innovationsresan. Grafen visar hur många stödinsatser (kapital respektive tjänster – se avsnitt 3.3) som erbjuds målgruppen i respektive fas. Se bilaga 1 för data på 46 unika stödinsatser som underlag för diagrammet.



Följande presentationen av kartläggningen i detta avsnitt börjar med en sammanställning av vilka typer av stöd de nationella stödaktörerna erbjuder samt i vilka faser aktörerna erbjuder stöd (se 6.1). Sedan följer en genomgång av de kartlagda stöden där avsnitt 4.2 till och med 4.3 presenterar en beskrivning av stödet från respektive nationell aktör samt tabeller med de kartlagda stödinsatserna. Avsnitt 4.4 ger en översikt av intermediära aktörer och/eller aktörstyper som förmedlar det kartlagda indirekta nationella offentliga stödet.

4.1 18 nationella stödaktörer stöttar startups och scaleups med stöderbudanden i samtliga faser

Nedan (Tabell 1) presenteras en sammanställning av de nationella aktörer som erbjuder stöd till startups och scaleups, vilken typ av stöd (resurs) de bidrar med samt i vilka faser.

⁵ I detta sammanhang åsyftas stiftelser som har bildats av staten eller där staten har ett avgörande inflytande, ofta genom att ha tillsatt styrelsen eller bidrar med huvuddelen av kapitalet.

⁶ Europeiska kommissionen är också en högst relevant stödaktör för startups och scaleups som inte listas eftersom de inte är en nationell aktör. Kartläggningen inkluderar EU-stöd som förmedlas via någon av de nationella offentliga stödaktörerna (se avsnitt 2 Fokus och avgränsningar).

Tabell 1 Typ av stöd (resurser) nationella stödaktörer bidrar med eller indirekt till målgruppen. Stödet är direkt stöd från aktören till målgruppen om inte annat anges i tabellen.

Aktör	Typ av stöd (resurs) bland kartlagda insatser	Fas (1-5)
Almi Företagspartner	Kapital (lån, bidrag), Kunskap och kompetens (rådgivning), Partnerskap och nätverk	1-5
Almi Invest	Kapital (riskkapital/investering)	2-4
Arbetsförmedlingen/Försäkringskassan	Kapital (bidrag)	1
Business Sweden	Kunskap och kompetens (rådgivning), Partnerskap och nätverk, Kunder och marknader	3-5
Energimyndigheten	Kapital (bidrag), Partnerskap och nätverk <i>Indirekt stöd:</i> Kunskap och kompetens, Kunder och marknader	1-5
Exportkreditnämnden (EKN)	<i>Indirekt stöd:</i> Kapital (garantier)	4-5
Formas	Kapital (bidrag)	2-4
Industrifonden	Kapital (riskkapital/investering)	3-5
Jordbruksverket	Kapital (bidrag)	1-3
Migrationsverket	Kunskap och kompetens (rådgivning)	2-4
Norrlandsfonden	Kapital (lån, skuldebrev och garantier*)	3-5
Partnerinvest Norr	Kapital (riskkapital/investering)	3-4
RISE	Innovationsinfrastruktur (testbäddar)**	2-4
Rymdstyrelsen	<i>Indirekt stöd:</i> Kunskap och kompetens, Innovationsinfrastruktur (testbäddar), Partnerskap och nätverk (t.ex. för finansiering)	2-3
Saminvest	<i>Indirekt stöd:</i> Kapital (riskkapital/investering samt investering eget kapital)	1-5
Tillväxtverket	Kapital (bidrag), Kunskap och kompetens <i>Indirekt stöd:</i> Kapital (lån, riskkapital/investering), Partnerskap och nätverk	1-5
Vinnova	Kapital (bidrag), Kunskap och kompetens (rådgivning) <i>Indirekt stöd:</i> Partnerskap och nätverk, Innovationsinfrastruktur, Kapital (bidrag)	1-5

*Ingen bedömning om fas har gjorts kunnat göras gällande Norrlandsfondens stöd i form av garantier.

** Kan även erbjuda kunskap och kompetens men ofta i form av konsulttjänster mot avgift. Ingen sådan insats har kartlagts.

I följande avsnitt presenteras kartläggningen av stöd från dessa aktörer.

4.2 Kartläggning av stöd från centrala nationella aktörer

I detta avsnitt presenteras en kartläggning av stöd från några av stödaktörerna vars stöd utgör en betydande del av det nationella offentliga stödet till målgruppen. Det är även dessa aktörer som Regeringen har uppdragit Vinnova att genomföra regeringsuppdraget (se avsnitt 3: Bakgrund och syfte) i samråd med. Vi kallar dem centrala aktörer med bakgrund av att aktörerna är utpekade i regeringsuppdraget ihop med att de erbjuder målgruppen en betydande del av det kartlagda stödet. För dessa aktörer har vi kunnat göra en mer detaljerad kartläggning av stöd än för övriga aktörer. Detta med anledning av att vi haft möjlighet att involvera merparten i en workshop för kartläggningen. Representanter för samtliga av dessa aktörer har även ställt upp på intervjuer som utgjort en del av datainsamlingen samt validering av de kartlagda stöden.

Almi AB, affärsområde Företagspartner

Almi AB ägs av staten och är moderbolag i en koncern med 16 regionala dotterbolag och underkoncernen Almi Invest. Almi är organiserat i två affärsområden, Företagspartner och Invest (för

Almi Invest, se nedan). Almi Invest ägs till 100% av moderbolaget Almi AB medan Almi Företagspartner AB består av regionala dotterbolag som ägs till 51 procent av moderbolaget och till 49 procent av regionala ägare.⁷

Inom affärsområde Företagspartner erbjuder Almi lån, bidrag och stöd för affärsutveckling i form av rådgivning. Almi ska främja utveckling av konkurrenskraftiga små och medelstora företag och stimulera nyföretagandet i syfte att skapa tillväxt och förnyelse i svenskt näringsliv.

Almis verksamhet ska vara marknadskompletterande och inte konkurrera med privata aktörer. Almis lån fungerar många gånger som ett topplån vilket innebär att Almi tar en högre risk. För att kompensera för den högre risken och för att inte konkurrera med bankerna tar Almi ut en ränta som ligger över genomsnittlig bankränta. I många fall kan ett lån från Almi vara avgörande för att även banken ska ge ett lån. Almis verksamhet är inte branschbunden utan riktar sig till alla branscher. Affärsområdet företagspartner har tre finansieringsprodukter som riktar sig specifikt till startups och scaleups. Dessa täcker tillsammans in alla faser, från formationsfasen till och med Scale. Dessa är verifieringsmedel, innovationslån, och tillväxtlån för innovativa företag. Alla tre finansieringsprodukter har funnits under flera år och är i detta sammanhang att betrakta som etablerade inom ramen för Almis verksamhet.

Almis *verifieringsmedel* används när företag i tidig fas tar fram ny kunskap och/eller ta sig förbi ett avgörande steg för att komma vidare med en innovativ affärsidé. Verifieringsmedlen kan användas till exempelvis att verifiera kundbehov, marknadsöversikt eller konkurrent/branschanalys. En och samma affärsidé får beviljas med max 100 000 kr för företag (och 25 000 kr för privatpersoner). Verifieringsmedel riktar sig till formationsfasen till och med fasen för Product/Market Fit.

Innovationslån ger företag möjlighet att satsa på projekt med risk utöver det vanliga. Innovationslån kan exempelvis användas till utveckling av ny eller förbättrad teknik samt nya och förbättrade tjänster, skydd av immateriella tillgångar eller marknadsundersökningar. Innovationslånet beviljas med principen om delad risk i syfte att ta projektet så pass långt att det är möjligt att erhålla fortsatt finansiering av projektet, exempelvis via försäljningsintäkter, Almis ordinarie finansieringsverksamhet eller andra aktörer. Snittkrediten uppgår till 300 000 kr och finansieringsgraden uppgår till max 50 procent av den beräknade kostnaden för projektet. Innovationslånet riktar sig till fas 3-4.

Målgruppen för *tillväxtlån för innovativa företag* är innovativa små och medelstora företag, som är i eller står inför tillväxt. Lånet kan användas till investeringar i materiella eller immateriella tillgångar, rörelsekapital och/eller förvärv.

Genom en garanti från Europeiska Investeringsfonden kan Almi erbjuda Tillväxtlån till förmånligare villkor än Almis övriga lån. Det innebär bland annat längre löptid, initial amorteringsfrihet, och lägre ränta. Maxbelopp för lånet är 10 Miljoner kronor. Almis finansieringsandel anpassas efter företagets totala lånebehov med hänsyn till annan medfinansiering. Medfinansiering kan vara kapital från ägarna, privatpersoner, bank eller andra externa aktörer. Finansieringsandelen kan uppgå till 80 % av totala kapitalbehovet när det är Tillväxtlån. Tillväxtlånet riktar sig till fas 5.

Utöver detta har Almi ett antal andra låneprodukter (såsom mikrolån och företagslån) som vänder sig till en bredare målgrupp.

Almi Företagspartner har också affärsrådgivning som riktas till alla typer av SMF:er inklusive startups och scaleups. Affärsrådgivningen anpassas till företaget specifika behov och vilken kapacitet för rådgivning och kunskap om den specifika frågeställningen som finns på det aktuella regionala kontoret.

Almi Företagspartner bedriver sin verksamhet genom regionala dotterbolag med lokala kontor, vilket innebär att stödet erbjuds regionalt inom en nationell ram. Almi Företagspartners erbjuder stöd i hela landet, och aktuella stödmöjligheter presenteras av respektive regionalt bolag på Almis webbplats.

Stödet är varken branschspecifikt eller formellt regionalt bundet. Däremot kan aktuella stödmöjligheter i praktiken skilja sig åt något beroende på vilket regionalt kontor företaget får stöd ifrån.

⁷ [Om Almi - stöd för små och medelstora företag - Almi](#)

Tabell 1 Kartlagda stödsatser till målgruppen, Almi företagspartners. Insatser, faser och belopp har validerats med aktören.

Stödsats	Stödets tillgänglighet över tid	Resurs till målgrupp	Direkt/ Indirekt stöd	Totalt belopp per år (Mnkr)*	Max-belopp per ftg (Mnkr)	Fas
Affärsutveckling	Löpande	Tjänster – kunskap och kompetens (rådgivning) Partnerskap/nätverk	Direkt	N/A	N/A	Fas 1-5
Innovationslån	Löpande	Kapital - lån	Direkt	37	0,3	Fas 3-4
Tillväxtlån	Löpande	Kapital – lån	Direkt	590	10	Fas 5
Verifieringsmedel	Löpande	Kapital - bidrag	Direkt	18	0,1	Fas 1-3

*Datan kommer direkt från Almi Företagspartner. Alla belopp är beviljade belopp för år 2024.

Almi Invest

Almi Invest AB ägs till 100 procent av det statliga moderbolaget Almi AB. Almi Invest bedriver en aktiv riskkapitalverksamhet, med fokus på investeringar i startups. Förvaltad kapital uppgår till 3,2 miljarder kronor och är fördelade på sju regionala fondbolag, samt i den nationella riskkapitalfonden *GreenTech*. Fokus är, liksom för Almis övriga verksamhet, på små och medelstora företag. Den marknadskompletterande rollen innebär att Almi Invest investerar i tidig fas eller i segment där tillgång till riskkapital från andra aktörer saknas i tillräcklig omfattning. Vid sidan av kapital stöttar Almi Invest tidiga bolag med kompetens inom bolagsbyggande och med aktivt styrelsearbete.

Varje regionalt riskkapitalbolag inom Almi Invest fokuserar på att stödja startups och tillväxtföretag inom sin region. Finansieringen av dessa fonder kommer från en kombination av källor, inklusive Almi, Europeiska regionala utvecklingsfonden (ERUF) och regionala offentliga aktörer.

GreenTech-fonden, däremot, är nationell och har ingen geografisk begränsning (och är därmed inte regionalt bunden).

Almi Invest har ett tydligt fokus på tillväxtbranscher och ska bistå med riskvilligt kapital i tidiga skeden av företagets tillväxtcykel. Investeringarna är inte branschbundna men återfinns framför allt inom:

- Tech
- Industry
- Life Science
- Cleantech

GreenTech-fond I och II totalt 1,2 miljarder kronor har en särskild orientering mot klimatsmarta investeringar.

Riskkapitalverksamheten Almi Invest genomförde under 2024 investeringar i 117 företag (år 2023 i 137 företag) till ett värde av 298 Miljoner kronor (år 2023 till ett värde av 233 Miljoner kronor. Drygt 40 procent av Almi Invests totalt investerade belopp under 2024 härrörde från GreenTech-fonden.

Investeringsstorleken är vanligtvis 1-10 Miljoner kronor, för GreenTech-fonden kan investeringsbeloppen vara större och uppgå till 30 Miljoner kronor.

Almi Invests investerar i enlighet med regelverken kopplade till ERUF:s strukturfondsperioder på 6 + 6 år (investering + förvaltning). De begränsade fondperioderna försvårar Almi Invests möjlighet att investera i Deep tech och andra områden med långa ledtider till kommersialisering.

I vår intervju med Almi Invest framkommer att man gärna skulle investera mer i Deep tech och andra områden som regeringen anser viktiga men kan bara göra så inom ramen för de ERUF-avtal som Almi Invest lyder under. Detta utgör en begränsning, såtillvida att om Almi Invest hade möjlighet att investera på längre sikt och med färre begränsningar skulle man kunna nå fler bolag och stötta dem mer. Idag riskerar dessa bolag att hamna i ett läge där det är svårt att hitta tillräcklig finansiering då nuvarande ägare inte har möjlighet att stötta längre och nya investerare fortsatt tycker att det är för tidigt att gå in.

Enligt siffror erhållna från Almi Invest visar en genomgång att får år 2023 och 2024 gjordes investeringar i DeepDeep tech till följande belopp (vilket motsvarar ungefär hälften av totalt investerat kapital.):

2023 ca 150 miljoner kronor
2024 ca 125 miljoner kronor

Antalet bolag inom Almi Invests portfölj som kategoriseras som DeepDeep tech uppgår till ca en tredjedel av den totala portföljen.

Tabell 2 Kartlagda stödsatser till målgruppen, Almi Invest. Insatser, faser och belopp har validerats med aktören.

Stödsats	Stödets tillgänglighet över tid	Resurs till målgrupp	Direkt/ Indirekt stöd	Totalt belopp per år* (Mnkr)	Maxbelopp per ftg (Mnkr)	Fas
GreenTech-fond	Löpande	Kapital	Direkt	119 ⁸	30	Fas 3-4
Övrigt riskkapital	Löpande	Kapital	Direkt	179	1-10	Fas 2-4

*Datan kommer direkt från Almi Invest. Alla belopp är investerade belopp år 2024.

Business Sweden

Business Sweden ägs gemensamt av svenska staten och näringslivet. Det stöd som Business Sweden har som riktar sig till målgruppen är framför allt *Catalyst-programmet*, som riktar sig mot innovativa tillväxtföretag som vill expandera internationellt. Ett av kraven är att företaget har en marknadsplan för internationell tillväxt. Företag kan få stöd genom bland annat skräddarsydd projektplan för marknadsinträde.

År 2024 fick 25 företag stöd genom Catalyst-programmet. De går själva in med 30 000 kr⁹ och fick stöd till ett värde motsvarande 225 000 kr. Stödet inkluderar skräddarsytt kommersialiseringsstöd, rådgivning och coaching på en utvald marknad. Rent konkret får målgruppen bland annat en skräddarsydd projektplan för marknadsinträde. Programmet har flera ansökningsomgångar under året. Catalyst riktar sig till fas 4-5.

Business Swedens *exportprojekt* riktar sig ej specifikt till målgruppen och de företag som ej kommer med i Catalyst-programmet kan få stöd där istället. En skillnad är att i exportprojekt går bolagen själva in med mer pengar, de kan få motsvarande 225 000 kr i stöd och måste gå in med lika mycket medel själva. Stödet är form av bland annat hjälp med att ta fram en strategi, hitta kunder och distributörer, etablera säljkanaler.

Business Swedens *exportrådgivning* har inte startups och scaleups som specifik målgrupp, men dessa bolag kan också få rådgivning inom ramen för exportrådgivningen. Business Sweden erbjuder startups anpassad rådgivning antingen i grupp (WS) eller enskild rådgivning inklusive projekt i syfte att validera affärsmodeller. Detta erbjuds även för alla SMF men det finns idag anpassade material/program för startups i faserna Product/Market Fit till och med Efficiency. Business Sweden erbjuder även målgruppen *deltagande på globala events* i form av antingen en plats på en svensk monter eller ett sidoevent för nätverkande. Exempelvis, Slush, Websummit, CES, Gamescom med flera.

Idag saknar Business Sweden erbjudanden för startups i tidiga faser men, enligt uppgift från representant från aktören, genomför de för närvarande en pilot som eventuellt kan utvecklas till ett kunskapshöjande stöd till entreprenörer i ett tidigt skede.

Stödet är ej branschspecifikt eller regionalt bundet. Business Sweden arbetar nationellt och internationellt och stöd erbjuds centralt via nationella program.

⁸ Egen uträkning utifrån information i årsredovisningen och data från Almi att GreenTech-fonden stod för 40 % av investerade belopp 2024 (298 Mkr).

⁹ Enligt intervju med Business Sweden.

Tabell 3 Kartlagda stödsatser till målgruppen, Business Sweden. Insatser, faser och belopp har validerats med aktören.

Stödsats	Stödets tillgänglighet över tid	Resurs till målgrupp	Direkt/ Indirekt stöd	Totalt belopp per år (Mnkr)	Värdet per ftg (Mnkr)	Fas
Catalyst-programmet	Projektfinansiering - återkommande	Tjänster – kunskap och kompetens (rådgivning), partnerskap och nätverk, kunder och marknader	Direkt	5,6 ¹⁰	0,23	Fas 4-5
Deltagande på globala events, t.ex. Slush, Websummit m.fl.	N/A	Tjänster – partnerskap och nätverk	Direkt	N/A	N/A	Fas 3-4
Exportprojekt	Projektfinansiering - återkommande	Tjänster – kunskap och kompetens (rådgivning), partnerskap och nätverk, kunder och marknader	Direkt	N/A	0,25	Fas 4-5
Exportrådgivning	Löpande	Tjänster – kunskap och kompetens (rådgivning)	Direkt	N/A	N/A	Fas 3-5

Energimyndigheten

Energimyndigheten är en statlig finansiär som finansierar och stöttar forskning, innovation, affärsutveckling och global spridning av nya lösningar. Stödet ska bidra till att uppfylla de energi- och klimatpolitiska målen och näringslivspolitiska målen. Energimyndigheten är en statlig myndighet under Klimat- och näringslivsdepartementet.

Energimyndigheten har en bredd av verktyg inom innovationssystemet. Stöden till små och medelstora företag riktar in sig på olika faser i utvecklingen från idé till marknad. Verksamheten omfattar även samverkan med externa aktörer, t ex genom upphandling av insatser från innovationsmiljöer, samt insatser för internationalisering. Myndigheten erbjuder flera återkommande insatser och stödet ges i form av både direkt stöd till projekt och indirekt stöd via upphandling av intermediärer. Stöden är nationellt tillgängliga och kräver innovativa lösningar inom energiområdet som bidrar till att accelerera samhällets omställning till ett hållbart energisystem. Stöden finansieras med energiforskningsanslaget (anslag 1:3 Energiforskning, utgiftsområde 21 Energi.).

Under perioden 2023–2024 uppgick det sammanlagda beloppet för de kartlagda insatserna från Energimyndighetens till cirka 310 miljoner kronor. De största beloppen riktas till företag i faserna för Product/Market Fit till och med Efficiency, främst genom Pilot- och demonstrationsprogrammet som möjliggör test och verifiering av tekniska lösningar i verkliga miljöer. Programmet erbjuder direkt finansiering utan någon övre gräns, men i normalfallet 15-25 Miljoner kronor per projekt (totalt belopp beviljade medel i utlysningen för kartläggningens målgrupp var 193 miljoner kronor under 2023-2024, vilket ger ett genomsnitt på 96 miljoner kronor per år).

För tidigare faser erbjuds stöd genom insatser som Konzeptutveckling av innovationer med affärsfokus (upp till 0,5 miljoner kronor per projekt) och Verifiering av innovationer med kund (upp till 3

¹⁰ Egen uträkning baserat på information från Business Sweden om att 25 företag fick stöd år 2024, till ett värde av 225 000 kr per företag.

miljoner kronor per projekt). Dessa syftar till att utveckla idéer, affärsmodeller, vidareutveckla lösningar och förbereda för en kommersiell fas. Energimyndigheten arbetar även med indirekt stöd genom upphandling av innovationsmiljöer (STIM, stärka innovationsmiljöer) där myndigheten upphandlar stöd och rådgivning till små och medelstora företag med energiinnovationer. Dessa insatser är särskilt relevanta för företag i informationsfasen till och med fasen Product/Market Fit.

I de senare faserna (fas 4–5) erbjuds mindre men riktade stöd för internationalisering. Det finns stöd med geografisk eller tematisk inriktning samt mer övergripande stöd som Global Innovation Accelerator (GIA) och Investeringsacceleratorn för tillväxtföretag, som kombinerar kapital med rådgivning och marknadsintroduktion i internationella miljöer.

Energimyndigheten är även nationell kontaktpunkt för EU:s innovationsfond¹¹ och har ett uppdrag att informera svenska företag om möjligheten att söka stöd från fonden. EU SME Support är en myndighetsgemensam satsning, finansierad av Vinnova, Tillväxtverket och Energimyndigheten.

Stödet är fokuserat på innovation inom energiområdet. Utlysningar och stöd är nationellt tillgängliga, men vissa insatser har regional koppling via upphandlade intermediärer. Exempelvis, STIM-aktörskonstellationerna har regional förankring i en viss region. I praktiken innebär detta att stödsinsatser, nätverk och affärsutvecklingsaktiviteter oftare riktas till företag med koppling till regionen.

Tabell 4 Kartlagda stödsinsatser till målgruppen, Energimyndigheten. Insatser, faser och belopp har validerats med aktören.

Stödsinsats	Stödets tillgänglighet över tid	Resurs till målgrupp	Direkt/ Indirekt stöd	Totalbelopp per år (Mnkr)*	Genomsnittligt belopp per ftg (Mnkr)*	Fas
<i>Impact Innovation Start/Scale (Dubblett: Står med under Vinnovas stöd)</i>	<i>Projektfinansiering – enstaka utlysning (2024)</i>	<i>Kapital</i>	<i>Direkt</i>	<i>N/A</i>	<i>1,0</i>	<i>Fas 2-3</i>
Konceptutveckling av innovationer med affärsfokus	Projektfinansiering – återkommande - 2 ggr per år	Kapital – bidrag	Direkt	12,7	0,5	Fas 1-2
Pilot- och demonstrationsprogrammet	Projektfinansiering – återkommande - 2 ggr per år	Kapital - bidrag	Direkt	96	24	Fas 3-4
Stöd för internationalisering, bl.a. Investeringsacceleratorn, Global Innovation Accelerator (GIA).	Projektfinansiering (GIA 2 ggr per år)	Tjänster (Stöd i att nå ut till internationella marknader och investerare). Finns även mindre kapitalstöd.)	Blandat	Mindre belopp	0,24	Fas 4-5
Upphandling STIM	Upphandling av innovationsmiljöer, ca var fjärde år	Tjänster - Kunskap och kompetens, Partnerskap och nätverk, Kunder och marknader	Indirekt	9,5	N/A	Fas 1-3
Verifiering av innovationer med kund	Projektfinansiering – återkommande - 2 ggr per år	Kapital - bidrag	Direkt	34	2	Fas 2-3

* Datan kommer direkt från Energimyndighetens dataunderlag som skickats till Sweco efter intervju. Totalbeloppet är sökt belopp som, enligt Energimyndigheten, är i princip samma (försumbar skillnad) från beviljade belopp inom stöden år 2023 och 2024. Belopp per år i tabellen är ett medelvärde per år från data år 2023 och 2024.

¹¹ EU:s innovationsfond m.m. [ER 2025_01webb.pdf](#)

** Belopp per företag är beviljat belopp delat på antal företag, enligt Energimyndighetens dataunderlag.

Tillväxtverket

Tillväxtverket är en statlig myndighet under Klimat- och näringslivsdepartementet och arbetar inom tre politikområden – den regionala utvecklingspolitiken, landsbygdspolitiken och näringspolitiken. Tillväxtverket genomför insatser som skapar förutsättningar för stärkt konkurrenskraft, ökad innovation, stärkt omställningsförmåga och en hållbar utveckling i hela landet med det övergripande målet konkurrenskraftiga företag och hållbar utveckling i alla delar av Sverige. Tillväxtverket genomför och finansierar en rad olika stödinsatser som är relevanta för startups och scaleups, dels genom 1:1-anslaget (Regionala utvecklingsåtgärder) och dels genom medel från Europeiska regionala utvecklingsfonden (ERUF). Det direkta stödet ges som kapital i form av bidrag, lån och investeringar (inkl. riskkapital) och det indirekta stödet är i form av kapital eller tjänster som förmedlas via intermediära stödaktörer.

Det är svårt att urskilja vilken del av 1:1-anslaget som direkt eller indirekt går till just startups och scaleups, eftersom Tillväxtverket inte har en uppföljning som specifikt följer upp startups eller scaleups, de särskiljs t.e.x inte från små- och medelstora företag. Tillväxtverket (och regioner) tilldelas årligen 1:1 anslag från regeringen (Landsbygds- och infrastrukturdepartementet) som de sedan kan delvis använda för att stötta målgruppen direkt eller indirekt via intermediära aktörer. Inom 1:1 anslaget ryms en mängd olika utgifter¹². I den nationella strategin för hållbar regional utveckling i hela landet 2021–2030 (hädanefter nationella strategin) finns ett antal strategiska områden varav det relevanta för målgruppen är innovation, entreprenörskap och företagande.¹³ Delen av 1:1 medel som går till detta strategiska område var år 2024 2151,8 Miljoner kronor. Stöd som ges härifrån kan på olika sätt vara målgruppen till gagn.¹⁴ Åtminstone delar av Tillväxtverkets stöd är regionalt bundet. 1:1 medlens regionala fördelning styrs av regeringen i årligt regleringsbrev.

Utifrån kartläggningens fokus inkluderar vi *Innovationsstöd* från 1:1 medel. Från dataunderlagen vi haft tillgång till i uppdraget har vi kunnat kartlägga innovationsstöd som beviljas av regioner och Tillväxtverket sammanlagt.¹⁵ Innovationsstödet beviljades år 2024 i högst grad till Gävleborg med 7,9 miljoner kronor. Det län med flest hanterade ärenden var Västernorrland med 26,2 procent av totalt antalstöd. Bland de företag som beviljats innovationsstöd hade en tydlig majoritet fler anställda män än kvinnor. Innovationsstödet som beviljas som bidrag och villkorlån vilket går både direkt till målgruppen som främjandestöd samt indirekt genom övrigt innovationsstöd som förmedlas genom intermediära aktörer, exempelvis genom stöd till innovationskluster. *Främjandestöd – innovationsstöd* ges direkt till företag men i mindre omfattning (i genomsnitt 0,7 Miljoner kronor per år), samt som lån i Västra Götalandsregionen (14,8 Miljoner kronor/år). Under perioden 2023–2024 uppgick det indirekta *innovationsstödet* till projektkonsortier till i genomsnitt 21,3 Miljoner kronor per år.

I kategorin *bidrag till projektverksamhet*, från 1:1 medel och delvis med medfinansiering från ERUF, ingår indirekt stöd till målgruppen genom stöd till innovationsmiljöer, kluster och andra strukturella insatser. Det saknas tillgängliga data på hur stor andel av stödbeloppet i kategorin som går till detta¹⁶. Finansieringen för bidragen till projektverksamhet kopplat till den nationella strategins område

¹² Anslag 1:1 Regionala utvecklingsåtgärder får användas till utgifter för statsbidrag till projektverksamhet (inklusive riskkapitalfonder, lånefonder och garantifonder), regionala företagsstöd, ersättning för vissa kreditförluster samt stöd till kommersiell service. Vidare får anslaget användas för vissa administrativa uppgifter.

¹³ Vissa av de övriga strategiska områdena kan vara relevanta för målgruppen, exempelvis kompetensförsörjning, men här finns ingen tydlig koppling utifrån kartläggningens fokus och avgränsningar.

¹⁴ Exempelvis, skulle investeringsstöd till nystartade företag (49,7 Mkr 2023-2024) kunna innefatta stöd till målgruppen men samtidigt finns inget i beskrivningen i underlagen eller Tillväxtverkets hemsida som pekar på någon innovativ affärsidé eller unika kunskap- och/eller tekniktillgångar.

¹⁵ Uppföljning av regionala företagsstöd, stöd till projektverksamhet och stöd till kommersiell service – budgetåret 2024; Uppföljning av regionala företagsstöd, stöd till projektverksamhet och stöd till kommersiell service

¹⁶ Att det saknas (aggregerad) data framgår av Tillväxtverkets rapport, *Uppföljning av regionala företagsstöd, stöd till projektverksamhet och stöd till kommersiell service* för budgetåret 2023 respektive 2024, samt av intervju och dialog med representanter från Tillväxtverket.

Innovation och förnyelse samt entreprenörskap och företagande i hela landet uppgick till cirka 456 miljoner kronor under 2024 jämfört med cirka 686 miljoner kronor under 2023¹⁷.

Tillväxtverket har sedan 2007 finansierat venture capital, riskkapital i tidiga skeden, med hjälp av Europeiska Regionala Utvecklingsfonden (ERUF). Dessa finansieringsinstrument erbjuder entreprenörer med innovativa affärsidéer, som har potential att växa, riskvillig finansiering i form av ägarkapital i ett tidigt skede och i hela Sverige. Den första generationen fonder började investera 2009 och avslutades 2023. Den andra generationens fonder har avslutat sin investeringsfas och gått in i förvaltningsfas. Den tredje generationens fonder har påbörjat investeringsfas i sju programområden, i det åttonde programområdet pågår kapitalanskaffning för en fond med inriktning på Deep tech, som riktar sig mot forskningsintensiva startups i tidiga skeden. På nationell nivå finns en klimafond - förvalttad av Almi Greentech - delfinansierad av det nationella regionalfondsprogrammet. Riskkapitalet ges i olika faser och växlar mellan försädd, uppstart och skalning. Fokus i Tillväxtverkets riskkapital ligger också på att förstå och förstärka svenska styrkor i globala värdekedjor – från innovation till förädling och industriell resiliens.

Tillväxtverket koordinerar och finansierar Enterprise Europe Network (EEN) i Sverige . EEN-nätverket består av cirka 600 partnerorganisationer i 60 länder och hjälper målgruppen att hitta internationella affärskontakter och samarbetspartners på nya marknader. Bakom det svenska nätverket står Tillväxtverket tillsammans med elva nationella och regionala näringslivsaktörer, bland annat Almi Företagspartner och forskningsinstitut. Tillsammans erbjuder de målgruppen och andra företag personlig rådgivning, innovationscoaching och tillgång till internationella affärskontakter och samarbetspartners.¹⁸

Tillsammans med Bolagsverket och Skatteverket driver Tillväxtverket även *verksam.se* som är en webbportal som samlar information och tjänster för att starta, driva eller utveckla företag. Genom verksam.se kan målgruppen få vägledning, e-tjänster och stöd – särskilt i uppstartsfasen. Tjänsten är nationellt tillgänglig och öppen för alla branscher.

EU SME Support är en upphandlad tjänst på uppdrag av Vinnova, Tillväxtverket och Energimyndigheten. Tjänsten finansieras av dessa aktörer. Tjänsten innebär kostnadsfri expertrådgivning till små och medelstora företag som vill söka EU-finansiering från programmen Eurostars, EIC Accelerato, EIC Transition, EIC Pathfinder och EUs Innovationsfond . För att undvika dubbelräkning av stödinsatser i kartläggningen har vi räknat in beloppet för *EU SME support* endast på Vinnova.

Stödet är delvis regionalt bundet. Vissa stöd är regionalt bundna via program kopplade till EU:s regionalfondsprogram (ERUF), medan andra utlysningar är nationella.

Tabell 5 Kartlagda stödinsatser till målgruppen, Tillväxtverket. Insatser, faser och belopp har till viss del validerats med aktören. Belopp per företag är totala insatsen delat på antal ärenden. Antagande att ett ärende = ett unikt företag.

Stödinsats	Stödets tillgänglighet över tid	Resurs till målgrupp	Direkt/ Indirekt stöd	Total-belopp (Mnkr)*	Belopp per ftg (Mnkr)	Fas
Bidrag till projektverksamhet ¹⁹	Projektfinansiering	Tjänster – kunskap och kompetens, partnerskap och nätverk	Indirekt	1142	N/A	Fas 1-5
Enterprise Europe Network (EEN)	Projektfinansiering	Tjänster – partnerskap och nätverk	Indirekt	N/A	N/A	Fas 3-5
<i>EU SME Support</i>	<i>Drift-/verksamhetsstöd</i>	<i>Tjänster – kunskap och</i>	<i>Indirekt</i>	<i>N/A</i>	<i>N/A</i>	<i>Fas 3-5</i>

¹⁷ Beviljade medel där Tillväxtverket är beslutande organisation samt medfinansierade medel är exkluderade. Antagande att detta belopp är den nationell medfinansiering.

¹⁸ [Om nätverket | Enterprise Europe Network](#)

¹⁹ Bidrag till projektverksamhet kan vara både från ERUF-medel och 1:1 medel. Baserat på dataunderlag vi haft tillgång till i kartläggningen har vi tagit beloppet från bidrag till projektverksamhet inom strategiskt område Innovation och förnyelse samt entreprenörskap och företagande i hela landet. Detta består av bidrag från 1:1 medel men delvis även med medfinansiering från ERUF. Källa: [Uppföljning av regionala företagsstöd, stöd till projektverksamhet och stöd till kommersiell service – budgetåret 2024](#); [Uppföljning av regionala företagsstöd, stöd till projektverksamhet och stöd till kommersiell service](#)

<i>(Dubblett: Står med under Vinnovas stöd)</i>		<i>kompetens (rådgivning om EU-finansiering)</i>				
Främjandestöd – innovationsstöd	Återkommande	Kapital - bidrag	Direkt	1,5	0,15	Fas 2-3
Innovationsstöd – övrigt	Återkommande	Kapital – bidrag och lån (ev. även tjänster)	Indirekt	42,5* ²⁰	0,17*	Fas 2-3
Risikkapitalfonder, bl.a. Deep techfond	Löpande	Kapital – riskkapital	Indirekt	N/A	12-75	Fas 2-4
Verksam.se	Löpande	Tjänster – kunskap och kompetens	Direkt	N/A	N/A	Fas 1-3

*Data från Tillväxtverkets rapporter *Uppföljning av regionala företagsstöd*, för år 2023-2024.

Vinnova

Vinnova är en statlig myndighet under Klimat- och näringslivsdepartementet. Som Sveriges innovationsmyndighet är Vinnova en av de statliga aktörerna som stöttar startups och scaleups. Aktören erbjuder ett utbud av stöd riktade till startups och scaleups genom både direkt och indirekt finansiering. Stöden erbjuds målgruppen inom olika utvecklingsfaser men främst inom Product/Solution Fit och Product/Market Fit. Direkt stöd från Vinnova till målgruppen går via utlysningar företagen kan söka direkt medan det indirekta stödet kommer från utlysningar och program där Vinnova finansierar intermediära aktörer. Exempelvis, genom att tilldela medel till inkubatorer som i sin tur stöttar målgruppen med tjänster, tilldela medel till innovationskontoren som förmedlar medel i form av VFT-medel (Verifiering För Tillväxt) samt finansiera EU SME support som hjälper målgruppen att navigera och tillgå EU-finansiering från programmen Eurostars, EIC Accelerator, EIC Transition, EIC Pathfinder och EUs Innovationsfond.

Flertalet stöd är inte branschspecifika men vissa insatser, som utlysningen Acceleration av Deep tech-företag eller innovationsprogrammet Impact Innovation, är tematiskt inriktade mot specifika teknik- eller samhällsområden. Kartläggningen visar att Vinnovas stöd till målgruppen är nationellt tillgängliga, åtminstone formellt sett. När det gäller indirekta stöd är det svårare att bedöma huruvida stödet är regionalt bundet i praktiken. Exempelvis, omfattar Nationella inkubatorprogrammet över 30 regionala innovationsmiljöer spridda över hela landet, där en del regioner har fler inkubatorer än andra, från Skåne till Norrland, men varje inkubator har sina egna urvalskriterier och fokusområden. Dessa kan vara baserade på faktorer som geografisk närhet, specifika branscher eller teknologier, samt företagets utvecklingsfas. Därför kan vissa inkubatorer prioritera företag från sin egen region eller inom vissa sektorer. Stöden från Vinnova till målgruppen finansieras huvudsakligen genom statliga anslag (under utgiftsområde 24), med kompletterande EU-medel för internationella program (t.ex. Horisont Europa, Eurostars, EIC Accelerator).

Vinnovas innovationscheckar är en insats som avslutats nyligen men som under 2021-2024 beviljade 170 miljoner kronor genom intermediära stödaktörerna SISP och Coompanion.

Gällande karaktären på Vinnovas stöd kopplat till långsiktighet är alla kartlagda insatser projektfinansiering utöver EU SME Support som är en upphandling av tjänst från intermediära aktörer. Bland övriga stödinsatser finns kontinuitet i Nationella inkubatorprogrammet där utlysningarna är återkommande.

Även om inget av stöden formellt är regionalt bundna kan det vara delvis bundet i praktiken. Av de kartlagda stöden gäller detta Nationella inkubatorprogrammet där stöd går till inkubatorer runtom i landet som kan ha egna regler för vilka företag de väljer att stötta. Värt att notera är dock att stödet till inkubatorer via Nationella inkubatorprogrammet är relativt litet (cirka 136 miljoner kronor) per år i jämförelse med Vinnovas totala budget (2024) på 2,9 miljarder kronor.

Stödet är ej regionalt bundet men kan delvis fungera så i praktiken. Utlysningar är generellt nationellt tillgängliga, men vissa program stöttar regional samverkan eller innovationsmiljöer.

²⁰ Vi har uteslutit innovationsstödet som ges i form av lån eftersom det endast ges av Västra Götaland, till en summa av nära 30 Mkr 2023-2024.

Tabell 6 Kartlagda stödsatser till målgruppen, Vinnova. Insatser och belopp har validerats med aktören.

Stödsats	Typ av finansiering	Resurs till målgruppen	Direkt/ Indirekt stöd	Branschbundet	Totalbelopp per år (Mnkr)	Fas
Acceleration av Deep tech-företag	Projektfinansiering (Utllysning 2024)	Kapital - bidrag	Direkt	Nej, men fokus på Deep tech	41,5 ²¹	Fas 2-3
Eurostars	Projektfinansiering – återkommande	Kapital	Direkt	Nej	100 ²²	Fas 2-3
EU SME Support	Drift- /verksamhetsstöd	Tjänster - rådgivning	Indirekt	Nej	5	Fas 3-5
Impact Innovation Start/Scale	Projektfinansiering – engångs (2024, projekttid 2024-2025)	Kapital	Direkt	Nej men ska vara kopplat till programmens områden.	15,3	Fas 2-3
Innovations-checkar	Projektfinansiering – tidigare återkommande (avslutad 2025)	Kapital - bidrag	Indirekt (förmedlas av intermediära aktörer)	Nej	42,4 ²³	Fas 2-4 (affärsutveckling 2, IP-strategi N/A infrastruktur 4)
Innovativa startups	Projektfinansiering – har tidigare varit återkommande. Enstaka utlysning 2025.	Kapital - bidrag	Direkt	Nej	26	Fas 2-3
Nationella inkubatorprogrammet	Projektfinansiering – återkommande	Tjänster – blandat*	Indirekt	Nej	135 ²⁴	Fas 2-3
Planeringsbidrag inför internationell ansökan	Projektfinansiering – återkommande	Kapital - bidrag	Direkt	Nej	32,5 ²⁵	Fas 2-3
Verifiering för tillväxt (VFT bas och VFT Deep tech)	Projektfinansiering – återkommande	Kapital - bidrag	Indirekt	Nej	51 ²⁶	Fas 1-2

*Kunskap och kompetens, Partnerskap och nätverk, Innovationsinfrastruktur

4.3 Kartläggning av stöd från övriga nationella stödaktörer

I tillägg till ovan aktörer tillhandahåller nedan nationella aktörer också stöd till startups och scaleups som finansieras med nationella medel.

Exportkreditnämnden, EKN

Exportkreditnämnden (EKN) är en statlig myndighet med uppdrag att främja svensk export. Myndigheten rapporterar till Utrikesdepartementet och har en styrelse som består av ledamöter från näringslivet, Finansdepartementet och Utrikesdepartementet.²⁷ EKN underlättar för scaleups att växa internationellt genom att minska finansiell risk vid export genom garantier och rådgivning. De främjar

²¹ Data från Vinnova – medelvärde totalbelopp för utlysning 2023 respektive 2024.

²² Data från Vinnova, 2023-2025. Medelvärde av totalbelopp för åren 2023-25.

²³ Data från Vinnova – medelvärde totalbelopp 2021-2024 förmedlat till målgruppen av SISP och Coompanion.

²⁴ Data från Vinnova för 2020-2025: 160 Mkr/år. 112 Mkr per år 2025-2028 enligt data från SISP. Presenterat belopp i tabellen är årsbeloppbaserat på totalbelopp för utlysningen 2020-2028 delat på antal år (8 år)..

²⁵ Data från Vinnova, 2024-2025. Avser utlysning 2024 med budget 33 MKr och 2025 med budget 32 MKr.

²⁶

Vinnovas årsredovisningar 2023 och 2024, årligt medelvärde av utfall av utökade satsning på verifiering av forskningsresultat och projekt. 61 694 tkr 2023 och 40 314 tkr 2024. För 2025 är budgeten 30 Mkr (likt 2024 men utfallet blev högre).

²⁷ [Organisation - EKN](#)

svenska företags internationalisering, genom att försäkra företag och banker mot risken att inte få betalt. För målgruppen har EKN en garanti som kallas för Exportsprånget, där EKN täcker upp till 75 procent av betalningsrisken så att banken kan säga ja till rörelsefinansiering. Garantin söks av banken och gäller summor upp till 20 miljoner kronor.

Garantin kan användas av företag som haft kommersiell försäljning under maximalt fem år, kan uppvisa ett årsbokslut samt goda prognoser framåt. Företaget ska ha en pågående exportverksamhet eller exportsatsning alternativt är underleverantör till ett exporterande företag, dvs företaget måste inte själv exportera varor eller tjänster.

Under 2024 bidrog Exportsprånget till sex företags expansioner, jämfört med sju företag året innan. Givet att garantin gäller upp till summor på 20 miljoner kronor torde totalbeloppet 2024 vara max 120 miljoner kronor.

Exportsprånget är inte regionalt bundet. Stödet är nationellt och inriktat på exportföretag oavsett geografisk placering.

Tabell 7 Kartlagda stödsatser till målgruppen, Exportkreditnämnden. Insatser, faser och belopp har inte validerats med aktören.

Stödsats	Stödets tillgänglighet över tid	Resurs till målgrupp	Direkt/ Indirekt stöd	Totalt belopp per år (Mnkr)	Maxbelopp per ftg (Mnkr)	Fas
Exportsprånget	Löpande	Kapital - garantier	Indirekt (via bank)	Högst 120 ²⁸	20	Fas 4-5

Industrifonden

Industrifonden är en självständig stiftelse utan vinstsyfte. Stiftelsen är statligt grundad och investerar i svenska tillväxtbolag med internationell potential. De fokuserar på företag inom Deep tech, life science och transformativ teknologi, och går in i expansion- och tillväxtfaser. Investeringarna sker långsiktigt och strategiskt, med kapitalinsatser på 10-50 miljoner kronor som en första investering, med möjlighet att öka investeringarna under företagets livscykel. Industrifonden fungerar ofta som lead investor och samarbetar med både svenska och internationella riskkapitalbolag. Industrifonden är en aktiv och långsiktig minoritetsinvestor som erbjuder kapital, kompetens och nätverk..Industrifonden har stort fokus på Deep tech.

Under 2024 investerade Industrifonden enligt årsredovisning 2024 totalt 387 (710 år 2023)²⁹ miljoner kronor, varav 71 (285 år 2023) miljoner kronor utgjorde investeringar i fem nya bolag (16 år 2023) och 316 (425 år 2023) miljoner kronor utgjorde följdinvesteringar i tidigare innehav. Under 2024 investerade Industrifonden enligt Årsredovisning 2024 totalt 387 (710 år 2023)³⁰ miljoner kronor, varav 71 (285 år 2023) miljoner kronor utgjorde investeringar i 5 (16 år 2023) nya bolag och 316 (425 år 2023) miljoner kronor utgjorde följdinvesteringar i tidigare innehav.

Stödet är ej regionalt bundet. Aktören har nationellt investeringsmandat med fokus på skalbara bolag oavsett geografisk placering.

Tabell 8 Kartlagda stödsatser till målgruppen, Industrifonden. Insatser och belopp har inte validerats med aktören. Beloppet per år gäller år 2024.

Stödsats	Stödets tillgänglighet över tid	Resurs till målgrupp	Direkt/ Indirekt stöd	Totalt belopp per år (Mnkr)	Storlek (Mnkr) max-belopp per ftg	Fas
Riskkapital	Löpande	Kapital – riskkapital/investering	Direkt	387	N/A	Fas 3-5

²⁸ Baserat på maxbeloppet per företag (källa: EKNs hemsida) gånger antal företag som fått stöd år 2024 enligt EKN årsredovisning (20 Mkr x 6 företag).

²⁹ Baserat på aktörens årsredovisning.

³⁰ Baserat på aktörens årsredovisning.

Norrlandsfonden

Norrlandsfonden är en självständig stiftelse med fondkapitalet tillskjutet av staten och LKAB, med uppgift att främja utvecklingen i företag (främst SMF) Norrbotten, Västerbotten, Västernorrland, Jämtland och Gävleborg med tillväxtambitioner. Norrlandsfonden har särskilt intresse av företag som investerar i ny teknik eller i nya affärsområden med goda tillväxtutsikter.

Norrlandsfonden erbjuder flexibla topplån för nyetablering, utveckling och expansion. Med olika låneformer, garantier eller borgensåtaganden kan Norrlandsfonden komplettera finansieringen på toppen av företagets egen kapitalinsats och bankfinansiering. Varje år lånar Norrlandsfonden ut runt 300 miljoner kronor (kan variera över åren).

Företag kan få lån för att investera i maskiner och fastigheter, utveckla produkter samt för marknadsinsatser. Dessutom kan lån ges för att tillgodose ett företags behov av rörelsekapital och för finansiering i samband med ägarskiftet i företag. Under 2024 beviljade Norrlandsfonden 107 lån till ett totalt belopp av 250 Miljoner kronor

Norrlandsfonden erbjuder också konvertibla skuldebrev³¹. Konvertibla skuldebrev erbjuds företag med spritt ägande och där till exempel riskkapitalbolag eller så kallade affärsänglar investerar parallellt med Norrlandsfonden. Under 2024 har Norrlandsfonden beviljat 14 skuldebrev på totalt 29 Miljoner kronor.

Norrlandsfondens borgensåtaganden avser normalt enskilda affärsuppgörelser. I normalfallet betyder det att Norrlandsfonden garanterar förskott och åtaganden som kundföretag tagit på sig.

Borgensåtaganden kan också gälla för kredit som ställts av bank. Under 2024 har Norrlandsfonden beviljat 44 borgen och garantier på totalt 114 Miljoner kronor.

Utifrån beskrivningen på Norrlandsfondens hemsida och årsredovisning bedömer Sweco att målgruppen startups och scaleups kan erhålla lån, konvertibla skuldebrev eller garantier från Norrlandsfonden. Däremot kan vi inte säga hur stor del som går till målgruppen. Vi gör, av försiktighetsprincip, heller inga antaganden om det.

Norrlandsfondens stöd är regionalt bundet. Verksamheten är begränsad till företag i de fem nordligaste länen (Norrbotten, Västerbotten, Jämtland, Västernorrland och Gävleborg).

Tabell 9 Kartlagda stödsinsatser till målgruppen, Norrlandsfonden. Insatser och belopp har inte validerats med aktören.

Stödsinsats	Stödets tillgänglighet över tid	Resurs till målgrupp	Direkt/ Indirekt stöd	Totalt belopp per år (Mnkr)	Belopp per ftg (Mnkr)	Fas
Lån	Löpande tillgång	Kapital - lån	Direkt	N/A	N/A	Fas 3-5
Konvertibla skuldebrev	Löpande tillgång	Kapital – konvertibla skuldebrev	Direkt	N/A	N/A	Fas 3-5
Garantier	Löpande tillgång	Kapital - garantier	N/A	N/A	N/A	N/A

Partnerinvest Norr

Partnerinvest Norr är ett statligt riskkapitalbolag aktivt i Norr- och Västerbotten som investerar i bolag med skalbara affärsmodeller. Verksamheten bildades 2021 och finansieras idag av Norrlandsfonden, EU:s strukturfondsmedel, Region Norrbotten och Region Västerbotten. Bolaget ägs sedan september 2024 till 100 procent av Norrlandsfonden (se ovan). Partnerinvest Norr investerar i alla branscher och alla investeringar ska ske i partnerskap med privata investerare.

³¹ Kommentar från Sweco: Konvertibla skuldebrev är lån som kan konverteras till aktier vid ett senare tillfälle. Dessa kan vara fördelaktiga för tillväxtbolag i behov av kapital, som startups och scaleups, eftersom de fungerar som lån i början, men kan omvandlas till aktier senare, vilket gör det lättare att få in kapital tidigt utan att direkt behöva sätta ett företagsvärde.

Tillsammans med privat kapital har investeringar gjorts i drygt 100 unika bolag. Dessa bolag har totalt tillförts drygt 1,7 Mdr.

Enligt hemsidan riktar de sig till tidiga tillväxtbolag med skalbar affärsmodell, ofta med Minimum Viable Product (MVP) eller viss validering. Investeringskapitalet används vanligen till att ta produkten till marknaden (försäljning, marknadsbearbetning) och/eller bygga upp organisationen för skalning. Detta talar för att stödet ges i faserna 3-4. Maxbelopp per företag är 5-20 miljoner kronor per investering.

Stödet är regionalt bundet. Investeringar görs i bolag i Norrbotten och Västerbotten.

Tabell 10 Kartlagda stödinsatser till målgruppen, PartnerInvest Norr. Insatser, faser och belopp har inte validerats med aktören.

Stödinsats	Stödets tillgänglighet över tid	Resurs till målgrupp	Direkt/ Indirekt stöd	Totalt belopp per år (Mnkr)	Max-belopp per ftg* (Mnkr)	Fas
Risckapital	Löpande tillgång	Kapital – risckapital/investering	Direkt	N/A	5-20	Fas 3-4

*Data enligt PartnerInvest Norrs hemsida 20250418.

Saminvest

Saminvest AB är ett statligt ägt risckapitalbolag med uppdrag att investera indirekt via fonder i innovativa företag med hög tillväxtpotential (alltså inte direkt i startups och scaleups.). Saminvest investerar i risckapitalfonder som i sin tur investerar i svenska startups och scaleups.

Saminvest investerar även i startups och scaleups genom affärsängelprogram som drivs i samverkan med inkubatorer. I programmen erbjuder Saminvest risckapital till bolag i utvecklingsfaser tillsammans med affärsänglar (privata investerare).

Saminvest ska verka marknadskompletterande ur ett kapitalbehovsperspektiv. Det sker genom att Saminvest investerar i fonder och affärsängelprogram som i sin tur investerar i bolag som är verksamma i branscher och faser där det inte finns tillräckligt mycket privat kapital vid tillfället för investeringen.

Saminvest förvaltar idag tillgångar på cirka 6 miljarder kronor. Under 2024 har Saminvest gått in som ankarinvesterare i två svenska risckapitalfonder och till dessa utfäst kapital om totalt 330 miljoner kronor. Dessutom har nya utfästelser lämnats om totalt 82 miljoner kronor till affärsängelprogram enligt årsredovisningen.

Eftersom Saminvest främst investerar indirekt i målgruppen genom fond-i-fond-strukturer och affärsängelprogram, är det svårt att ange ett exakt belopp per bolag. Affärsängelprogrammen sätts upp och drivs av intermediära aktörer i form av inkubatorer som ingår i Vinnovas nationella inkubatorprogram och klassificeras som excellenta.

Affärsängelprogrammen är inriktade på försädd- och tidiga såddstadier, medan fonderna rör sig från sådd- till tillväxtstadier.

Stödet är inte regionalt bundet men kan delvis fungera så i praktiken. Saminvest investerar i fonder med nationellt mandat, men vissa saminvesteringspartners har regional inriktning.

Tabell 11 Kartlagda stödinsatser till målgruppen, Saminvest. Insatser, faser och belopp har inte validerats med aktören.

Stödinsats	Stödets tillgänglighet över tid	Resurs till målgrupp	Direkt/ Indirekt stöd	Totalt belopp per år* (Mnkr)	Belopp per ftg (Mnkr)	Fas
Investeringar i risckapitalfonder	Löpande	Kapital - risckapital	Indirekt	330	N/A	Fas 3-5
Affärsängelprogram	Löpande	Kapital – investeringar från eget kapital	Indirekt	82	N/A	Fas 1-3

*Data enligt Saminvests årsredovisning 2024.

Rymdstyrelsen

Rymdstyrelsen är en statlig myndighet under Utbildningsdepartementet och finansierar FoU-projekt med koppling till rymdteknik och -tillämpningar. Startups med rymdnära innovationer kan få stöd genom särskilda satsningar och diverse utlysningar. Vi har kartlagt Esa Business Incubation Centre Sweden som ett relevant stöd för målgruppen, med fokus på startups inom rymdverksamhet. Rymdstyrelsen finansierar verksamheten ihop med ESA (EU-finansiering) och Vinnova. Stödet får endast användas till licenser, patentskrivning, prototyper, produktutveckling, för validering i testbäddar och liknande. Stödet innefattar även kontorsplats, tillgång till internationella nätverk, affärsrådgivning och tekniskt stöd från inkubatorerna.

Stödet är specifikt inriktat på rymdtekniska lösningar för att lösa problem på jorden, eller startups med lösningar som kan användas i rymden³². Stödet är ej formellt regionalt bundet men kan delvis fungera så i praktiken. Rymdstyrelsen ger stöd till forskningsprojekt oavsett geografisk placering i Sverige men den geografiska placeringen av Esa Business Incubation Centre (fyra platser i Sverige: Luleå, Uppsala, Trollhättan, Lund) kan begränsa den nationella tillgängligheten i praktiken.

Tabell 12 Kartlagda stödinsatser från Rymdstyrelsen. Data från Rymdstyrelsens hemsida 20250502.

Stödinsats	Stödets tillgänglighet över tid	Resurs till målgrupp	Direkt/ Indirekt stöd	Totalt belopp per år (Mnkr)	Max-belopp per ftg (Mnkr)	Fas
Esa Business Incubation Centre Sweden	Löpande (ansökningar kan lämnas in dygnet runt, året om)	Tjänster – kunskap och kompetens, validering i testbäddar, nätverk – t.ex. för tillgång till kapital	Indirekt	N/A	0,5 ³³	Fas 2-3

Jordbruksverket

Jordbruksverket är en statlig myndighet under Landsbygds- och infrastrukturdepartementet. Aktören erbjuder två huvudsakliga stödinsatser inom ramen för det europeiska innovationspartnerskapet EIP-Agri, riktade till företag och organisationer inom jordbruks-, trädgårds- och rennärigen, stöd för att bilda en innovationsgrupp (EIP) och stöd för att genomföra ett innovationsprojekt (EIP).

Jordbruksverket ansvarar för EIP-Agri-stöden inom landsbygdsprogrammet och möjliggör både bildandet av innovationsgrupper och genomförande av projekt, ofta i samverkan med startups, forskare och rådgivare. De förmedlar EU-medel till målgruppen. Dessa stöd syftar till att främja innovation och samarbete mellan olika aktörer för att utveckla och implementera nya lösningar inom de gröna näringarna. Stöd till innovationsprojekt ska bidra till genomförandet av innovationsprojekt som bidrar till utveckling inom de gröna näringarna. Stöd till innovationsgrupp ska underlätta samverkan mellan olika aktörer för att utveckla en gemensam innovationsidé.

Stödet är fokuserat på jordbruk, trädgård och rennärigen. Det är delvis regionalt bundet. Jordbruksverkets stöd till målgruppen är inte formellt regionalt bundet, men i praktiken finns geografiska mönster. Alla aktörer i Sverige som uppfyller kriterierna kan ansöka om stöd, oavsett var i landet de verkar. Stöd inom landsbygdsprogrammet fördelas dock ofta med regional variation. Ansökningarna hanteras centralt av Jordbruksverket. Eftersom stödet riktar sig till jordbruks-, trädgårds- och rennärigen är det vanligast att projekt genomförs i landsbygdsområden där dessa näringar är etablerade. Det kan leda till en geografisk koncentration av stödet.

Tabell 13 Kartlagda stödinsatser från Jordbruksverket. Data från Jordbruksverkets hemsida 20250520.

Stödinsats	Stödets tillgänglighet över tid	Resurs till målgrupp	Direkt/ Indirekt stöd	Totalt belopp per år (Mnkr)	Maxbelopp per ftg (Mnkr)	Fas

³² [Invigningen av ESA BIC Sweden — ESA BIC](#)

³³ Baserat på Rymdstyrelsens hemsida 20250502: [Företagsinkubatorn Esa Bic Sweden - Rymdstyrelsen](#) och omräknat till SEK.

Stöd till innovationsprojekt (EIP)	Projektfinansiering - återkommande	Kapital - bidrag	Direkt	N/A	3 (per projekt)	Fas 2-3
Stöd för att bilda en innovationsgrupp (EIP)	Projektfinansiering - återkommande	Kapital - bidrag	Direkt	N/A	0,05-0,08	Fas 1

Formas

Formas är ett statligt forskningsråd som står direkt under Regeringskansliet. Formas stödjer forskning och innovation inom hållbar utveckling, och kan ge bidrag till startups i projekt som kopplar forskning till marknad. Formas erbjuder flera riktade stödinsatser till små och medelstora företag som verkar inom hållbar utveckling och innovation. Genom utlysningen i Impact Innovation Start/Scale (2024) kunde målgruppen söka stöd för projekt kopplade till något av Formas strategiska innovationsprogram. Inom programmet Smart Built Environment ges stöd för att utveckla och testa idéer inom hållbart samhällsbyggande. Stödet Blå innovation är ett annat relevant exempel på kapitalstöd till genomförandeprojekt via utlysningar. Det riktar sig till aktörer med lösningar för en hållbar användning av vattenresurser. I praktiken går stödet dock i stor utsträckning till andra aktörer än den primära målgruppen.

Det kartlagda stödet från Formas är fokuserat på vattenfrågor, hållbar samhällsutveckling respektive områden inom Impact Innovation. Stöden är ej regionalt bundna men Formas stöd kan delvis fungera så i praktiken. Utlysningar är öppna nationellt men vissa projekt kan ha regional relevans eller samarbetspartners.

Tabell 14 Kartlagda stödinsatser från Formas. Data från Formas hemsida 20250520.

Stödinsats	Tillgänglighet över tid	Resurs till målgrupp	Direkt/Indirekt stöd	Totalt belopp per år (Mnkr)	Maxbelopp per företag (Mnkr)	Fas
<i>Impact Innovation Start/Scale (Dubblett: Står med under Vinnovas stöd)</i>	<i>Projektfinansiering – enstaka utlysning (2024)</i>	<i>Kapital</i>	<i>Direkt</i>	<i>N/A</i>	<i>1,0</i>	<i>Fas 2-3</i>
Smart Built Environment – Innovationsidén	Projektfinansiering – enstaka utlysning (2025)	Kapital	Direkt	N/A	0,5	Fas 2
Blå innovation – Genomförande-projekt	Projektfinansiering – enstaka utlysning (2023)	Kapital	Direkt	N/A	N/A	Fas 2-4

Migrationsverket

Migrationsverket är en statlig myndighet under Justitiedepartementet. Aktören bidrar med stöd till startups och scaleups i form av vägledning till målgruppen inför ansökan om arbetstillstånd. Stödet ges för högkvalificerad arbetskraft.³⁴ Det är arbetsgivare som påbörjar ansökan om arbetstillstånd genom att lämna information om anställningen till Migrationsverket. Det är sedan arbetstagaren som slutför ansökan. Migrationsverkets stöd till målgruppen är inte branschspecifikt eller regionalt bundet. Stödet kopplat till rekrytering av internationell kompetens erbjuds nationellt.

Tabell 15 Kartlagda stödinsatser från Migrationsverket. Data från Migrationsverkets hemsida 20250521.

Stödinsats	Tillgänglighet över tid	Resurs till målgrupp	Direkt/Indirekt stöd	Totalt belopp per år (Mnkr)	Maxbelopp per företag (Mnkr)	Fas
------------	-------------------------	----------------------	----------------------	-----------------------------	------------------------------	-----

³⁴ [Stöd till arbetsgivare som ska rekrytera högkvalificerad arbetskraft från länder utanför EU/EES – Migrationsverket](#). Aktören klassar högkvalificerad arbetskraft som arbetskraft till yrken med SSYK-kod 1–3 som inte tillhör branscher där Migrationsverket tillämpar högre utredningskrav

Extra stöd vid rekrytering av utländsk högkvalificerad arbetskraft från utanför EU/EES	Löpande (ansökan)	Tjänster-rådgivning	Direkt	N/A	N/A	Fas 2-4
--	-------------------	---------------------	--------	-----	-----	---------

Arbetsförmedlingen & Försäkringskassan

Startups kan i vissa fall initieras av individer med arbetslöshetsersättning eller sjukpenninggrundande inkomst, med stöd från Arbetsförmedlingen och Försäkringskassan. Arbetsförmedlingen är en statlig myndighet under Arbetsmarknadsdepartementet och Försäkringskassan tillhör Socialdepartementet. Arbetsförmedlingen ansvarar för att bevilja de kartlagda stöden för att starta eget (se Tabell 17), medan Försäkringskassan hanterar utbetalningen av den ekonomiska ersättningen. Aktörernas stöd till målgruppen är inte formellt regionalt bundet men kan delvis fungera så i praktiken. Stödformerna är nationella, men tillämpningen och insatsernas utformning kan skilja sig mellan regioner.

Tabell 16 Kartlagda stödinsatser från Arbetsförmedling och Försäkringskassan ihop. Data från Arbetsförmedlingens hemsida 20250515.

Stödinsats	Tillgänglighet över tid	Resurs till målgrupp	Direkt /Indirekt stöd	Totalt belopp per år (Mnkr)	Maxbelopp per företag (Mnkr)	Fas
Starta-eget-bidrag	Löpande tillgång (behovsprövat)	Kapital - bidrag	Direkt	N/A	Cirka 0,1–0,2 Miljoner kronor/person (upp till 6 månaders stöd, ev. längre i vissa fall)	Fas 1
Bidrag till uppstartskostnader vid start av näringsverksamhet (vid funktionsnedsättning)	Löpande tillgång (behovsprövat)	Kapital - bidrag	Direkt	N/A	Upp till 0,06 Miljoner kronor (60 000 kr) enligt senaste tillgängliga uppgifter	Fas 1

RISE – Research Institutes of Sweden

RISE ägs till 100 % av svenska staten och rapporterar till Klimat- och näringsdepartementet. Aktören är Sveriges största forskningsinstitut och fungerar i flera fall som innovationspartner till startups och scaleups. De erbjuder expertis, verifieringstjänster och tillgång till över 100 testbäddar och demonstrationsmiljöer för utveckling och uppskalning av nya produkter, material och teknologier från labb till industriell nivå. RISE koordinerar ibland nationella insatser som intermediär aktör (se avsnitt 6.4), exempelvis EU SME support, samt medverkar ofta som partner i innovationsprojekt där tjänsterna kan delfinansieras av offentliga medel. Vissa tjänster erbjuds som konsulttjänster mot kostnad, men test- och demonstrationsmiljöerna är öppna och tillgängliga för näringsliv, akademi och offentlig sektor, ofta utan avgift vid samfinansierade projekt.³⁵ RISE stöd till målgruppen är inte branschspecifikt men erbjuder inom områden som energi, hälsa, digitalisering och hållbarhet. Stödet är inte regionalt bundet. Aktören har nationell närvaro och regional närvaro genom verksamhet i över 25 städer i Sverige.

Tabell 17 Kartlagda stödinsatser från RISE. Data från RISEs hemsida 20250522.

Stödinsats	Tillgänglighet över tid	Resurs till målgrupp	Direkt/Indirekt stöd	Totalt belopp per år (Mnkr)	Maxbelopp per företag (Mnkr)	Fas
------------	-------------------------	----------------------	----------------------	-----------------------------	------------------------------	-----

³⁵ [Teknikinfrastruktur för industrialisering och verifiering | RISE](#)

Test- och demonstrationsmiljöer (över 100 st)	Löpande tillgång	Tjänster – Innovationsinfrastruktur	Direkt	N/A	N/A	Fas 2-4
---	------------------	-------------------------------------	--------	-----	-----	---------

4.4 Intermediära- aktörer och aktörstyper för det kartlagda stödet

De nationella offentliga stöden förmedlas bland annat indirekt från nationella aktörer till målgruppen via andra stödaktörer som förmedlar vidare kapitalstöd eller erbjuder målgruppen tjänster som finansieras av nationella medel. I kartläggningen kallar vi dem *intermediära aktörer*. Baserat på de stödsatser som ingår i kartläggningen presenteras nedan en översikt över intermediära aktörstyper och/eller (exempel på) aktörer som förmedlar de indirekta nationella stöden (se Tabell 19). Ibland kan även nationella aktörer kan även agera intermediära aktörer för andra nationella aktörers stöd, vilket framgår av tabellen.

Tabell 19 Översikt av de indirekta stöden som ingår i kartläggningen och vilka intermediära aktörer och/eller aktörstyper som förmedlar det nationella offentliga stödet till målgruppen.

Nationell stödaktör	Stödsats	Aktörstyp(er)	Intermediär(a) aktör(er), faktiska eller exempel*
Energimyndigheten	Upphandling STIM	Innovationsmiljöer (inkubatorer, science parks, tillväxtacceleratorer)	N/A
Energimyndigheten	Stöd för internationalisering, bl.a. Investeringsacceleratorn, GIA	Matchningsplattform, forskningsinstitut, andra nationella aktörer	<i>Exempel:</i> Ignite Sweden, RISE, Business Sweden
Rymdstyrelsen	ESA Business Incubation Centre Sweden	Inkubatorer, Science Parks	Arctic Business Incubator, Uppsala Innovation Centre (UIC), Innovatum Science Park, Ideon Science Park
Saminvest	Affärsängelpprogram	Affärsängelnätverk, inkubatorer, fondförvaltare	<i>Exempel:</i> Propel Capital, Smile Inject, Skåne Ventures
Saminvest	Investeringar i riskkapitalfonder	Riskkapitalfonder	<i>Exempel:</i> Norrsken VC, Luminar Ventures, Spintop Ventures
Tillväxtverket	Innovationsstöd – övrigt	Regionala utvecklingsaktörer, Innovationsmiljöer	<i>Exempel:</i> Regioner, science parks, innovationskontor, inkubatorer
Tillväxtverket	Riskkapitalfonder, bl.a. Deep techfond	Riskkapitalfonder	<i>Exempel:</i> Almi Invest, Industrifonden
Tillväxtverket	Bidrag till projektverksamhet	Innovationsmiljöer, klusterorganisationer, kommunala bolag	Science parks, inkubatorer, kluster, kommunala bolag
Tillväxtverket	Enterprise Europe Network (EEN)	Affärsrådgivare, innovationsstödorganisationer	Almi Företagspartner, RISE, regionala aktörer
Vinnova	Verifiering för tillväxt (VFT bas och VFT Deep tech)	Universitetens innovationskontor och holdingbolag	<i>Exempel:</i> LU Innovation, UU Innovation, KI Innovation, SLU Holding
Vinnova	Nationella inkubatorprogrammet	Inkubatorer, SISP	<i>Exempel:</i> Dalarna Science Park, SSE Business Lab, STING, Borås Inkubator

			+ SISP i samordnande/stödande roll
Vinnova	EU SME Support	Innovationsstödorganisationer, exportstöd, affärsrådgivning	RISE (koordinerar), Almi Skåne, Chalmers Industriteknik (CIT), IVL Svenska Miljöinstitutet, LTU Business, Uminova Innovation
Vinnova	Innovationscheckar	Affärsrådgivare, inkubatorer, regioner, science parks och andra innovationsplattformar	<i>Exempel:</i> Almi Företagspartner, stiftelsen Compare, Inkubatorer som LEAD, Atrina och UBI – Umeå Biotech Incubator, Science Park Skövde
Exportkreditnämnden (EKN)	Exportsprånget	Banker, finansinstitut	Banker och finansinstitut

*I vissa fall har vi kunnat kartlägga vilka alla faktiska intermediära aktörerna är för en stödsats och i andra har vi kunnat kartlägga några av aktörerna och presenterar de som exempel.

Observera att ovan intermediära aktörer och exempel inte är en uttömmande förteckning över samtliga intermediära aktörer som förmedlar nationellt offentligt stöd till startups och scaleups. I bilaga 4 presenteras övriga intermediära aktörer och aktörstyper som, enligt uppgifter från workshops, intervjuer och annan datainsamling inom uppdraget, uppges vara förmedlare av nationellt offentligt stöd till startups och scaleups. På grund av brist på data har det inte varit möjligt att inom ramen för detta uppdrag kartlägga fler nationella stödsatser som förmedlas av intermediära stödaktörer.

4.5 Sammanfattning och analys av nuläget

Kartläggningen visar att 18 nationella aktörer erbjuder offentligt stöd till startups och scaleups, både direkt och indirekt via intermediära aktörer som inkubatorer och innovationskontor. Stödet täcker hela innovationsresan, men är särskilt koncentrerat till mittenfaserna där flest insatser och störst resurser återfinns. I formationsfasen är stödet begränsat, vilket kan begränsa inflödet av nya idéer. I uppskalningsfasen är stödbeloppen större men antalet insatser få, vilket riskerar att bromsa tillväxt hos svenska scaleups.

Majoriteten av stöden är projektbaserade. Kapital är den dominerande stödkategorin, men målgruppen får även tillgång till tjänster, främst inom rådgivning och nätverk. Innovationsinfrastruktur och tillgång till kunder och marknader förekommer i mindre omfattning. Kartläggningen visar på risk för regionala skillnader i faktisk tillgång till stöd, trots att många insatser formellt är nationella. Det finns även viss överlappning och fragmentering i stödsystemet, vilket kan skapa administrativa hinder. Sammantaget finns behov av mer långsiktigt, koordinerat och fasanpassat stöd – särskilt i de tidiga och sena delarna av innovationsresan.

Nedan följer en sammanfattning av kartläggningen och en analys av nuläget för det nationella offentliga stödet till startups och scaleups.

4.5.1 Ett tjugotal nationella aktörer stöttar målgruppen med nationella medel

Kartläggningen visar att 18-20 nationella aktörer erbjuder stöd till startups och scaleups genom nationella medel. I kartläggningen ingår stödsatser från 18 av dessa.³⁶ Stöden ges både direkt till företag, exempelvis genom Energimyndighetens stöd för verifiering av innovationer med kund eller Almi Invests riskkapital och indirekt genom intermediära stödaktörer såsom inkubatorer, science parks, universitetens innovationskontor. Exempel på sådana insatser är Vinnovas stöd till startups och scaleups genom finansiering av det nationella inkubatorprogrammet. Även Tillväxtverkets projektfinansiering till innovationsmiljöer är ett exempel på indirekt stöd. Stödet som ges till målgruppen direkt från nationella medel är både kapital och tjänster, likaså det indirekta stödet. Oftast

³⁶ Bolagsverket och Skatteverket presenteras i översikten av stödande aktörer men är inte listade i kartläggningen eftersom det enda kartlagda stödet finns med som erbjudande från Tillväxtverket.

är det indirekta stödet i form av tjänster till målgruppen men, exempelvis, VFT-medel förmedlas till målgruppen av innovationskontoren genom nationella medel från Vinnova.

Nedan följer en lista på de nationella aktörer som enligt kartläggningen erbjuder nationella offentliga stöd till startups och scaleups.

Statliga myndigheter

- Energimyndigheten
- Exportkreditnämnden (EKN)
- Formas
- Jordbruksverket
- Rymdstyrelsen
- Tillväxtverket
- Vinnova

Myndigheter som stöttar målgruppen med enskilda insatser/försumbara belopp

- Arbetsförmedlingen tillsammans med Försäkringskassan
- Bolagsverket ihop med Skatteverket - stöttar med verksamt.se ihop med Tillväxtverket.³⁷
- Migrationsverket

Helt eller delvis ägda statliga bolag

- Almi företagspartners
- Almi invest
- Business Sweden
- RISE – Research Institutes of Sweden

Statliga stiftelser

- Industrifonden
- Norrlandsfonden – genom regionala dotterbolag
 - PartnerInvest Norr
- Saminvest

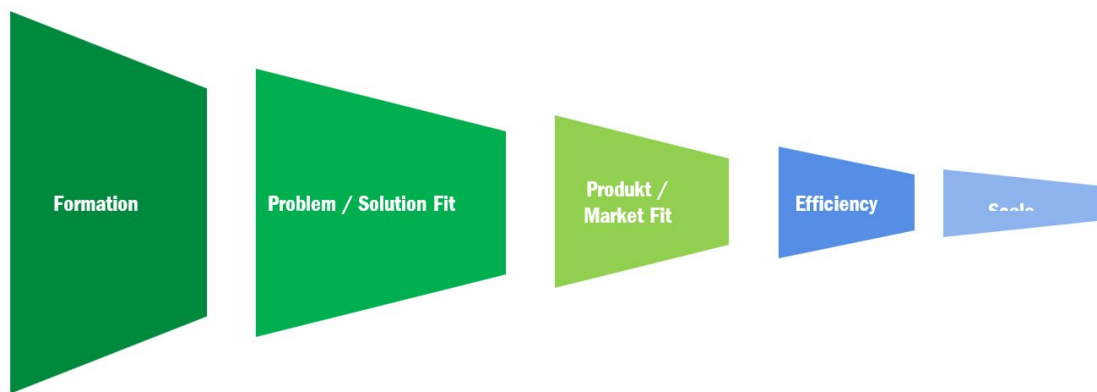
Dessa aktörer stöttar startups och scaleups genom att tillhandahålla direkt och/eller indirekt stöd. Indirekt stöd är stöd som förmedlas till målgruppen via intermediära aktörer, t.ex. i form av tjänster.

4.5.2 Stöden erbjuds i hela innovationsresan men främst i mittenfaserna

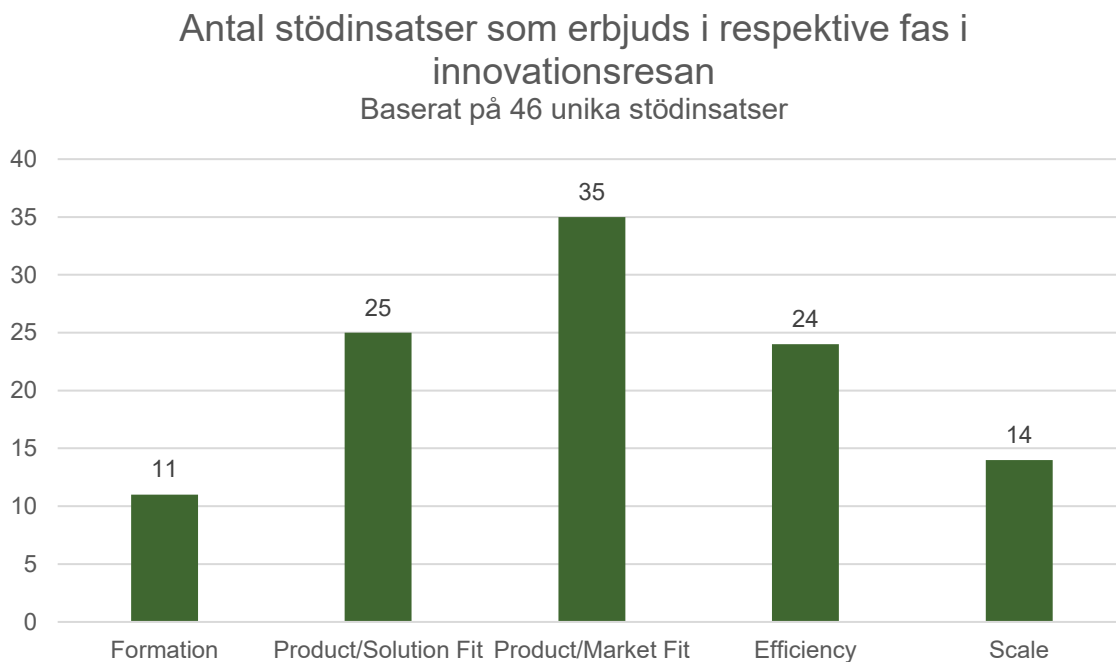
Det finns stödinsatser till målgruppen i samtliga faser av innovationsresan. Kartläggningen visar att störst antal stödinsatser erbjuds inom faserna i mitten av innovationsresan: Product/Solution Fit, Product/Market Fit och Efficiency. Av 46 kartlagda stödinsatser erbjuds 35 stycken inom Product/Market Fit, 24 insatser erbjuds i fasen Efficiency och 25 insatser erbjuds inom Product/Solution Fit. I uppskalningsfasen erbjuds 14 insatser. Av kartläggningen framgår att minst antal stödinsatser finns i formationsfasen (11 insatser).

³⁷ Är inte listade i kartläggningen eftersom deras stöd finns med som erbjudande från Tillväxtverket.

Figur 4 Översikt av faserna i innovationsresan



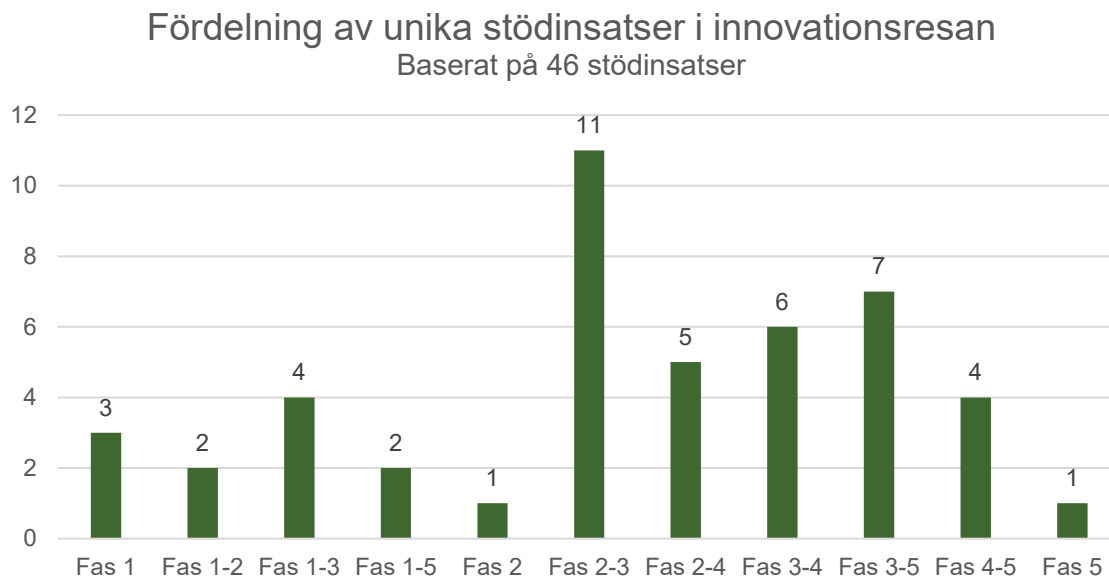
Figur 5 överblick av antal stödsatser som erbjuds i respektive fas i innovationsresan.



I figur 6 presenteras den faktiska fasbedömningen för de 46 kartlagda stödsatserna. Med andra ord är det fem insatser som endast erbjuds i en fas (tre i fas 1, en i fas 2 och en i fas 5). Övriga stödsatser sträcker sig över minst två faser. Flest insatser (11 av 46) sträcker sig över mellan de två faserna där målgruppen får stöd att utveckla och verifiera sin lösning (Product/Solution Fit) samt verifiera marknaden för lösningen (Product/Market Fit). Det är även relativt många insatser som är

koncentrerade i intervallen 2-4, 3-4 respektive 3-5. Stöden i dessa faser erbjuder både verifiering av produkt/tjänst, marknad samt en förlängning av detta och visst stöd kopplat till uppskalning.

Figur 6 Översikt över fasbedömningen per stöd som ger en mer detaljerad fördelning i innovationsresan.



4.5.3 Tillgängliga (få) data indikerar att stödets storlek (i kronor) är störst i uppskalningsfasen

Baserat på data för 22 av 46 kartlagda stödinsatser, där vi bedömt data som tillförlitlig, tycks det nationella offentliga stödet lägga störst belopp i uppskalningsfasen. De höga beloppen i de senare faserna (Efficiency och Scale) kommer från stöd i form av riskkapital och tillväxtlån. Data kommer från underlag från stödaktörerna själva men eftersom underlaget på 22 stödinsatser är mycket litet bör fördelningen endast ses som en indikation på den egentliga fördelning av det nationella offentliga stödet.

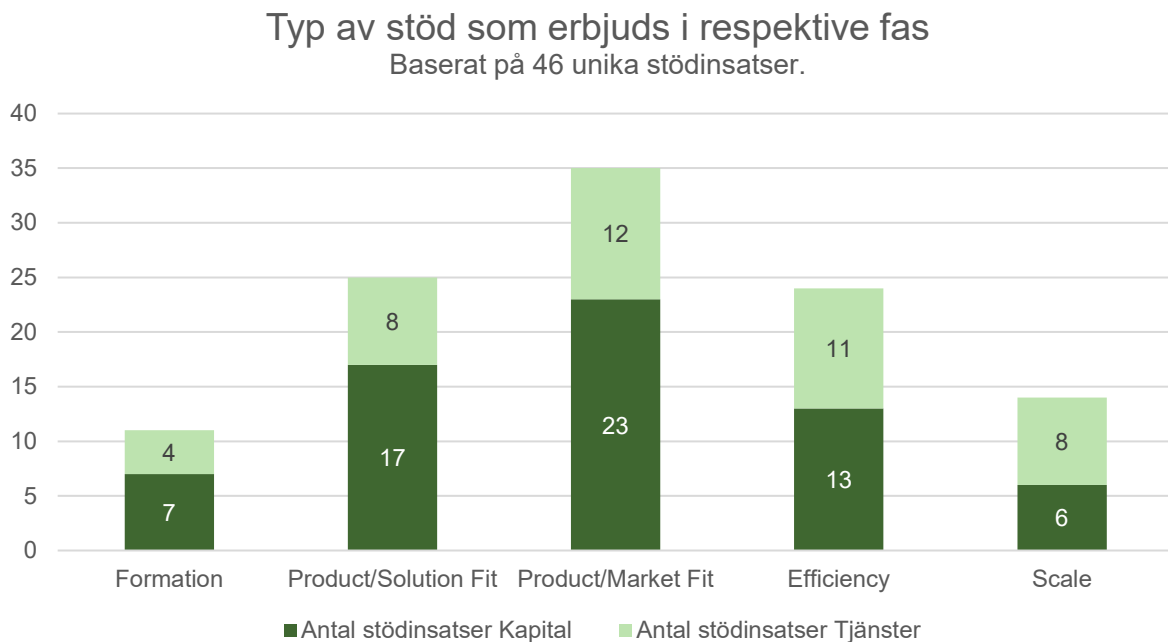
Data avser beviljade belopp per år eller årliga budgetramar eller utbetalda medel per år. I de fall en stödinsats omfattar flera faser i innovationsresan har ett antagande gjorts om jämn fördelning av beloppet över faserna. Exempelvis, om en insats med årligt stöd om 100 miljoner kronor omfattar fas 1–3, har 33 miljoner kronor fördelats till respektive fas. Syftet är att möjliggöra en översiktlig bedömning av hur det totala stödet om 2,3 miljarder kronor (Miljarder kronor) fördelas mellan olika faser i innovationsresan. Det är ett förenklat antagande som inte speglar eventuell variation i faktisk användning per fas. Analysen har lett till att ett metodutvecklingsarbete har påbörjats på visualisering av beloppen i de olika faserna. Underlaget gällande beloppen är alltför bristfälligt. Men ett exempel för framtida metodutveckling finns i Bilaga 1. På grund av det svaga datunderlaget bör detta ses som ett bidrag till metodutveckling och inte användas för att visualisera det faktiska stödet till målgruppen.

4.5.4 Typer av stöd (resurser till målgruppen)

Merparten av det nationella offentliga stödet erbjuds målgruppen i form av kapital av olika slag. Den vanligaste formen av kapital som stödet tillhandahåller är bidrag följt av lån och riskkapital. Målgruppen erbjuds även kapitalstöd i form av andra typer av investeringar, , garantier och konvertibla skuldebrev. Av de totalt 46 kartlagda stödinsatserna erbjuder 31 stödinsatser kapital som resurs till målgruppen medan övriga 15 innefattar tjänster till målgruppen. Bland de tjänster som finansieras med nationella medel ligger tyngdpunkten på att stärka målgruppen med kunskap och kompetens (60 procent av stödinsatserna innehåller erbjudande av denna resurs, se figur 9) samt att främja partnerskap och nätverk (47 procent av stödinsatserna). Stöd som ger tillgång till innovationsinfrastruktur, såsom testbäddar, samt insatser som syftar till att skapa direkt tillgång till kunder och marknader, förekommer i mindre omfattning. Figur 10 ger en överblick av vilket typ av stöd

(kapital eller tjänster) som erbjuds i respektive fas i innovationsresan. Fördelningen visar även här att tyngdpunkten i stödet för både kapital och tjänster finns i innovationsresans mittenfaser.

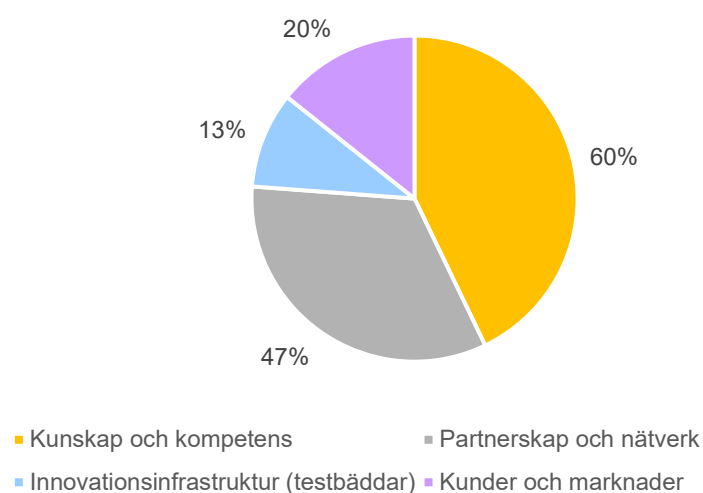
Figur 7 Överblick av vilket typ av stöd som erbjuds i respektive fas i innovationsresan.



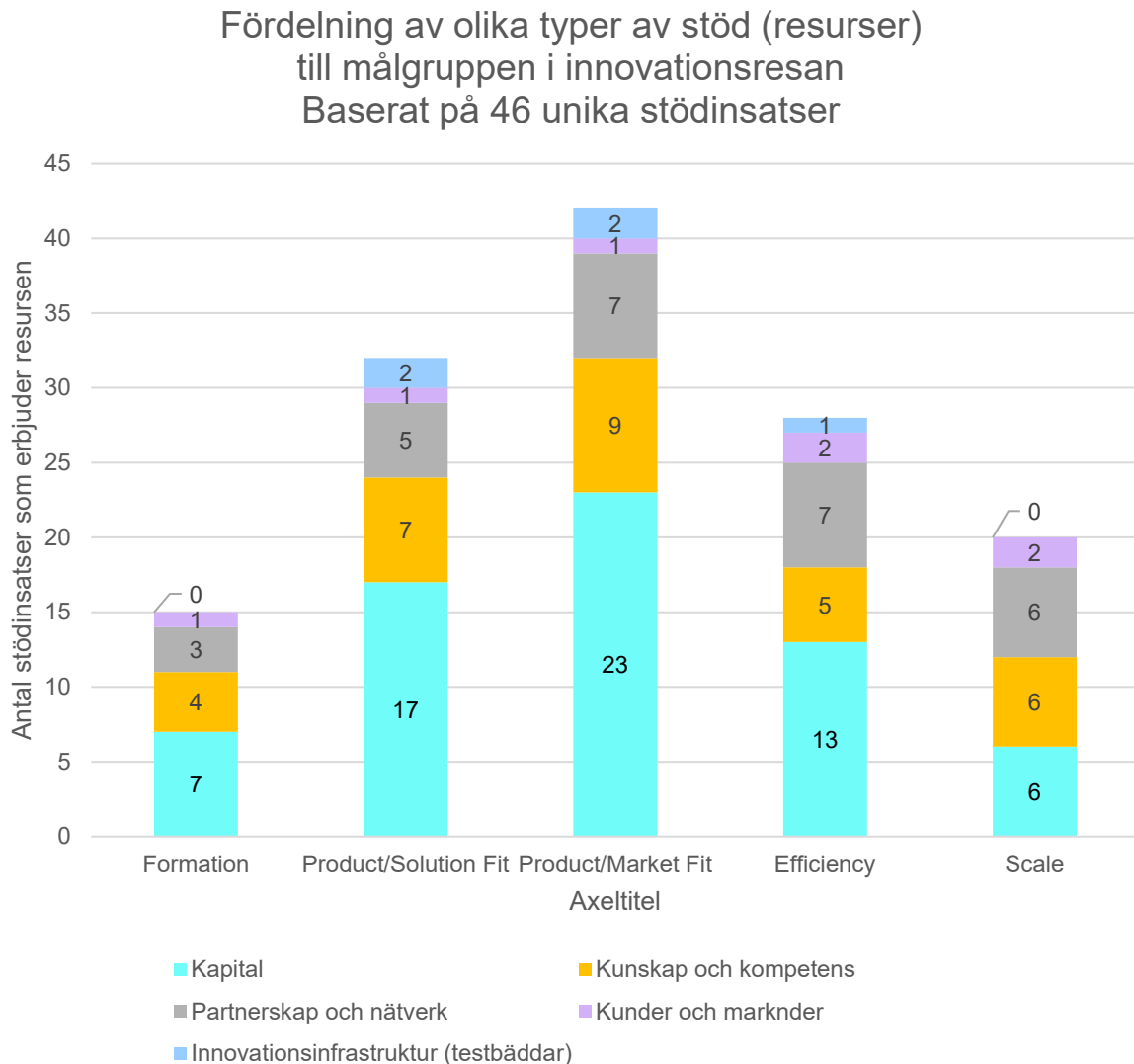
Av de 15 stödinsatser som erbjuder målgruppen tjänster tillhandahåller merparten (60%, se Figur 8) målgruppen stöd i form av kunskap och kompetens (ofta rådgivning). Figur 9 visar fördelningen av de olika resurserna till målgruppen i innovationsresans olika faser.

Figur 8 Av de 15 stödinsatser som innehåller tjänster riktade till målgruppen erbjuder majoriteten (9 stycken) resurser i form av kunskap och kompetens. Den näst vanligaste resursen är partnerskap och nätverk, som ingår i 7 av insatserna.

Bland tjänster är kunskap och kompetens den resurs som i högst grad erbjuds målgruppen
n= 15



Figur 9 Översikt över vilka typer av resurser som stöden erbjuder målgruppen i varje fas. Siffrorna på staplarna visar hur många insatser i respektive fas som innefattar en viss typ av resurs som målgruppen behöver i innovationsresan (se avsnitt 5.4)



Figur 9 visar att det nationella offentliga stödet erbjuder startups och scaleups alla typer av resurser i alla faser med undantag för innovationsinfrastruktur (testbäddar). Innovationsinfrastruktur (testbäddar) erbjuds i faserna för verifiering och effektivisering – Product/Solution Fit, Product/Market Fit och Efficiency.

4.5.5 Branschfördelning

Det nationella stödet är i huvudsak inte branschspecifikt men flera aktörer har sektorsfokus eller fokus på något särskilt område. Energimyndigheten fokuserar på energi- och klimatomställning, Formas på hållbart samhällsbyggande, Industrifonden på Deep tech och life science, och Rymdstyrelsen på rymdteknik. Vinnova och Tillväxtverket arbetar brett men styr resurser mot strategiska samhällsområden.

Deep tech är ett tydligt prioriterat område. Flera insatser inom området har identifierats i kartläggningen, och ämnet lyfts ofta i workshops och intervjuer. Tillväxtverket har också meddelat att en ny riskkapitalfond med fokus på Deep tech är upphandlad men verksamheten har inte påbörjats ännu.

I Tillväxtverkets innovationsstöd gick flest medel år 2023 till verksamhet inom juridik, ekonomi, vetenskap och teknik (8,7 Miljoner kronor), tillverkning (8,4 Miljoner kronor) samt information och

kommunikation (8,2 Miljoner kronor). Minst stöd gick till jordbruk, bygg, finans och serviceverksamhet.
38

I Almis Företagspartners stöd gick de största innovationslånen år 2024 till information och kommunikation (13 Miljoner kronor), följt av juridik/teknik (10 Miljoner kronor) och tillverkning (6 Miljoner kronor). För tillväxtlånen var motsvarande siffror 195, 156 respektive 84 Miljoner kronor.

4.5.6 Regional fördelning

Majoriteten av det kartlagda nationella stödet är formellt tillgängligt i hela landet, men viss regional bundenhet finns i stöden. De flesta aktörer i kartläggningen erbjuder nationella stöd utan geografiska begränsningar. exempelvis Industrifonden, Energimyndigheten och Business Sweden. Regionalt bundna stöd som hanteras i denna kartläggning är de som finansieras av EU:s strukturfonder samt stöd från Norrlandsfonden och Partnerinvest Norr.

När det gäller begränsningarna i praktiken saknas samlad statistik över den regionala fördelningen av det nationella offentliga stödet men med hjälp av indikatorer ser vi i kartläggningen en indikation på en ojämn fördelning. Inkubatorprogrammet 2025–2028 är ett exempel: Västsverige tilldelas nära 29 miljoner kronor medan Mellersta Norrland får 3,7 miljoner³⁹. Tillväxtverkets innovationsstöd har endast tilldelats ett mindre antal av Sveriges regioner⁴⁰, och beviljade belopp per ärende varierar avsevärt. Även Almis verifieringsmedel och innovationslån är geografiskt koncentrerade, där företag i Stockholm, Skåne och Västsverige tillsammans mottog 71 procent av den totala lånevolymen under 2024⁴¹. I uppdragets workshop lyftes även exempel på när regionala inlåsnings effekter är ett problem för målgruppen. Deltagare lyfte bland annat att nationella tilldelningsmekanismer kan vara problematiska. Exempelvis, kan begränsningen att högst 15 bolag per inkubator kan beviljas stöd inom det nationella inkubatorprogrammet snedfördela vilka regioner vars bolag får stöd. Vissa regioner har nämligen betydligt fler inkubatorer än andra och kan därmed få merparten av stödet medan det skapas incitament för övriga att upprätta inkubatorer enbart i syfte att få stöd till bolagen.

Flera aktörer, som Almi Företagspartner, Almi Invest, Tillväxtverket och Vinnova, kanaliserar stöd genom regionala dotterbolag, fonder eller intermediärer som inkubatorer och kluster. Även om dessa stöd oftast inte är formellt regionalt bundna (med undantag från Tillväxtverkets stöd genom ERUF-medel) kan tillgången till specifika stöd variera beroende på var i landet företaget befinner sig.

Sammantaget pekar underlagen på att det nationella offentliga stödet i stort är tillgängligt över hela landet men att det finns vissa strukturella skillnader i tillgång till stöd. När stödet är regionalt bundet kan det hindra företag från att få tillgång till den inkubator eller aktör som är bäst lämpad, om den är placerad i en annan region.

Kartläggningen visar på behov av förbättrad statistik, flexibla stödformer och bättre förutsättningar för geografiskt (regionalt) gränsöverskridande samverkan.

4.5.7 Stödets tillgänglighet över tid

Kartläggningen visar att många stödinsatser är tillgängliga löpande (antingen på begäran, efter ansökan i utlysning, behovsprövning eller liknande) eller erbjuds genom projektutlysningar som är eller har varit återkommande. Även om det därmed finns viss kontinuitet i stöden är över hälften av de kartlagda insatserna projektfinansierade. Endast ett fåtal stöd är permanent finansierade som drifts-/verksamhetsstöd. Med andra ord finns det viss kontinuitet i de nationella offentliga stöden men att det i hög grad består av projektfinansiering begränsa stödets tillgänglighet över tid och öka osäkerheten för målgruppen.

4.5.8 Överlapp, kompletterande stöd och undanträngningseffekter

Stöden kompletterar varandra i huvudsak, men vissa överlapp och fragmentering förekommer. Ett och samma företag kan exempelvis kvalificera sig för liknande innovationsbidrag från flera aktörer. Det finns även en risk att ett stort antal mindre stödinsatser skapar en administrativ börda snarare än ett

³⁸ Uppföljning av regionala företagsstöd, stöd till projektverksamhet och stöd till kommersiell service

³⁹ Underlag från SISP fördelningen av medel i inkubatorprogrammet på NUTS2-nivå.

⁴⁰ Uppföljning av regionala företagsstöd, stöd till projektverksamhet och stöd till kommersiell service – budgetåret 2024;

Uppföljning av regionala företagsstöd, stöd till projektverksamhet och stöd till kommersiell service

⁴¹ Enligt Almis egna underlag.

koordinerat stödsystem. Samtidigt är många insatser differentierade utifrån utvecklingsfas, tematik och insatsform, vilket minskar risken för direkt undanträngning.

En viktig kompletterande funktion är sambandet mellan direkt och indirekt stöd: exempelvis när Vinnova finansierar kapitalinsatser medan inkubatorer erbjuder rådgivande tjänster till samma målgrupp.

4.5.9 Glapp, orsaker bakom och konsekvenser för målgruppen

Glapp i stödsystemet kan i första hand spåras till en fas: Formation (fas 1). I formationsfasen är målgruppen ofta individer – som forskare eller blivande entreprenörer – snarare än etablerade företag, vilket kan försvåra stödgivning. Dessutom är det i tidiga skeden svårt att bedöma om idéerna har tillräcklig kommersiell potential. I workshopen lyfts behovet av att få ut mer forskning från universiteten till tillämpning. Att öka inflödet av idéer är en viktig funktion för att öka antalet innovativa företag i ett ekosystem. Genom att få fler innovativa idéer i formationsfasen ökar också sannolikheten att ha fler företag som når uppskalningsfasen. I uppskalningsfasen finns stora belopp men relativt få insatser och för få företag. En orsak kan vara att den privata kapitalmarknaden kan göra att aktörer inte bedömer stödet i senare faser som marknadskompletterande. Detta behöver undersökas närmare.

Sammantaget innebär glappen att vissa lovande idéer riskerar att aldrig ta sig till marknaden. Brist på antal insatser i uppskalningsfasen i relation till mittenfaserna kan bidra till att svenska scaleups med verifierade affärsmodeller riskerar att tappa fart i sin internationella expansion.

Det finns därmed en risk att offentliga medel inte i tillräcklig utsträckning stödjer de kritiska faserna i innovationsresan – varken inflödet av nya idéer eller utflödet mot marknad och tillväxt – vilket kan hämma den innovationsdrivna utveckling som startups och scaleups har potential att bidra med.

5 Analys av utmaningar, möjligheter och utvecklingsbehov

Nedan följer en sammanfattande analys av utmaningar, möjligheter (inkl. styrkor i stödutbudet) och utvecklingsbehov i det nationella offentliga stödet till startups och scaleups. Analysen grundar sig på kartläggningen samt insikter som framkommit under dess genomförande. Sweco har identifierat återkommande teman och mönster genom dokumentanalys, skrivbordsstudie, workshopdiskussioner, dialog med Vinnova samt intervjuer med stödaktörer inom regeringsuppdraget.

5.1.1 Utmaningar och utvecklingsbehov

Behov av att öka förståelsen för glappen och stärka stöd i formationsfasen

Kartläggningen visar att det nationella offentliga stödet till startups och scaleups är störst sett till antal insatser i mitten av innovationskedjan, främst i fasen för Product/Solution Fit och Product/Market Fit. I senare faser, särskilt i uppskalningsfasen (Scale), finns färre insatser men större stödbelopp. I formationsfasen – där idéer formuleras och utvecklas – är stödet begränsat till både antal och belopp. Ett lågt inflöde i den tidiga fasen kan påverka både antalet företag och kvaliteten på de idéer som utvecklas. För att bedöma utvecklingsbehov i det nationella offentliga stödet finns behov av att komplettera denna kartläggning med kartläggning(ar) av marknadens samlade erbjudande i formationsfasen, liksom hur regionala och lokala offentliga insatser bidrar. Utgångspunkten för vidare utveckling bör även vara målgruppens behov i fasen.

Behov av systematisk dataföring och gemensam definition av målgruppen

Det saknas idag en gemensam definition av vad som utgör startups och scaleups, liksom rutiner för att föra statistik över vilka stödmottagande företag som tillhör denna målgrupp. Genomförandet av kartläggningen pekar på att stödaktörer inte kan särskilja målgruppen i sina system utan att själva göra manuella tolkningar eller avgränsningar.

Konsekvenserna av detta är flera. För det första försvåras uppföljning, utvärdering och analys av stödets effekter när man vill koppla det till målgruppen startups och scaleups. Det blir svårt att bedöma om stöden når rätt företag, hur resurserna fördelas över tid och regioner, samt om det finns

glapp eller överlapp mellan olika insatser. För det andra försvårar det genomförandet av kartläggningar och jämförelser mellan aktörer eller insatsområden – både nationellt och i relation till internationella indikatorer.

För att kunna utveckla ett mer träffsäkert och effektivt stödsystem finns därför ett tydligt behov av att införa en gemensam definition av målgruppen startups och scaleups samt att stödaktörerna börjar föra data med koppling till denna grupp. En sådan definition skulle inte bara underlätta statistik och uppföljning, utan också bidra till en tydligare innovationspolitisk inriktning. Den kan tydliggöra vilka typer av bolag det offentliga stödet avser att prioritera – och på så vis ge vägledning i både utformning av nya insatser och i strategiska avvägningar.

Behov av samordning och helhetsperspektiv i stödsystemet

Flera stödaktörer lyfter i intervjuer och workshops att stödsystemet för startups och scaleups är fragmenterat och saknar övergripande samordning. Trots att många insatser är relevanta och genomförs av etablerade aktörer, saknas en gemensam struktur som håller ihop helheten. Det finns idag ingen aktör med tydligt ansvar för att koordinera insatser nationellt eller ha överblick över målgruppens samlade behov. Varje aktör verkar utifrån sitt eget uppdrag, vilket försvårar samverkan, strategisk planering och effektiv resursanvändning. Det ökar risken för glapp, överlapp och parallella satsningar – och för att viktiga behov inte fångas upp i tid.

Liknande slutsatser återfinns i tidigare analyser, som *Företagens villkor och verklighet* från Tillväxtverket⁴² och i inspel från SISP i intervju. Det finns därför ett tydligt behov av ökad samordning, tydligare ansvarsfördelning och ett gemensamt systemperspektiv.

Samordningen bör inte enbart ske nationellt utan även kopplas till EU:s strategier. I stället för att utveckla separata svenska inriktningar behöver Sverige i högre grad ansluta till existerande europeiska prioriteringar. EU-strategin för startups och scaleups⁴³, som lyfts av Tillväxtverket i en av intervjuerna utgör ett tydligt exempel på internationell utveckling som det nationella stödsystemets fortsatta utformning bör förhålla sig till och integreras med. Utan ett helhetsperspektiv riskerar stödsystemet att bli ineffektivt, företag att hämmas i sin utveckling – och Sverige att tappa i innovations- och konkurrenskraft.

Behov av tydligare ansvar för målgruppen på nationell nivå

Flera nationella aktörer riktar insatser till startups och scaleups, men ingen har ett tydligt helhetsansvar. Ofta utgör stödet en mindre del av ett bredare uppdrag, vilket riskerar att minska både fokus och genomslag. Avsaknaden av en ansvarsbärande aktör gör det svårt att samordna, följa upp och effektivisera stödsystemet för startups och scaleups. Målgruppen riskerar också att prioriteras ned i budget- och programbeslut.

Vinnova har ett särskilt regeringsuppdrag att effektivisera stödet till unga, innovativa företag – ett viktigt steg. Men uppdraget innebär inte ett samlat ansvar för målgruppen, och en mindre del av Vinnovas totala budget går direkt till startups och scaleups. Det finns därför ett tydligt utvecklingsbehov av att stärka det nationella fokuset. Det kan göras genom att ge en befintlig aktör ett tydligt systemansvar eller inrätta en samordnande funktion med mandat att följa upp, driva och utveckla stödet till målgruppen över tid.

Behov av att öka långsiktigheten i det nationella offentliga stödet

En stor del av det nationella offentliga stödet till startups och scaleups är projektbaserat och tidsbegränsat. Många insatser genomförs inom ramen för utlysningar med kort varaktighet eller bundnaprogramperioder, vilket skapar osäkerhet för både företag och stödaktörer. Flera aktörer lyfter att detta särskilt påverkar områden med längre utvecklingscykler, som Deep tech, där behovet av flerårig finansiering är stort.

⁴² [Företagens villkor och verklighet 2023 - Tillväxtverket](#)

⁴³ Strategin var under arbete samtidigt som vi genomförde denna kartläggning. Strategin lanserades 28 maj: [Choose Europe for your startup and scaleup - European Commission](#)

Denna kortsiktighet försvårar också uppbyggnaden av stabila stödstrukturer. Intermediära aktörer som inkubatorer och science parks behöver planera långsiktigt, men har ofta osäker finansiering.

Flera aktörer efterfrågar därför en grundnivå av finansiering till ekosystemaktörer, exempelvis via bidragsutlysningar med fokus på geografisk täckning och relevanta målgrupper. Därtill föreslås att särskilda uppdrag upphandlas för nationella funktioner, såsom stöd till EU-ansökningar (likt EU SME Support), internationalisering (likt Enterprise Europe Network) eller kapitalanskaffning.

En sådan modell skulle kunna stärka ekosystemets kapacitet, möjliggöra affärsutveckling mot prioriterade områden och förbereda aktörer att ta uppdrag även från EU-nivå. Det finns därmed ett tydligt behov av ökad långsiktighet i både utformning och finansiering av stödet – för att ge företag förutsägbarhet och skapa hållbara strukturer över tid.

Behov av att säkerställa likvärdighet i stöd – mellan aktörer och över landet

Kartläggningen visar att flera regelverk begränsar möjligheten att använda nationella offentliga medel på ett effektivt och likvärdigt sätt. Särskilt ERUF-regelverket lyfts av stödaktörer som ett hinder, bland annat på grund av korta programperioder och geografiska begränsningar som kan leda till regionala inlåsnings effekter. Ett exempel är när inkubatorer eller fonder som finansieras av ERUF-medel endast får stötta företag inom sitt programområde. Det innebär att företag kan gå miste om det mest relevanta stödet om kompetensen finns i en annan region. Detta försvårar ett nationellt helhetsperspektiv och begränsar tillgången till spetskompetens.

Även statsstödsregelverket, särskilt GBER artikel 22, lyfts fram som ett hinder. Tillämpningen varierar mellan aktörer. Detta kan hämma stödet genom för försiktiga tolkningar samt bidra till bristande likvärdighet beroende på var i landet företaget befinner sig eller vilken aktör det vänder sig till.

Behovet av mer samordnade och enhetliga tolkningar är tydligt, men det räcker inte. För att minska regionala inlåsnings effekter krävs också att programmets styrning och villkor ses över. Det kan handla om att möjliggöra gränsöverskridande stöd, tillåta tematiska satsningar med nationell räckvidd eller stärka samverkan mellan regioner kring specialiserade miljöer.

En närmare analys av hinder som målgruppen möter i praktiken behövs också – inklusive hur regler påverkar val av stödaktör. Exempelvis att man får vända sig till en inkubator som är mindre lämpad för företaget för att på grund av regler är det just den inkubatorn som får stötta bolaget. Samlat är detta en förutsättning för att nationella medel ska kunna användas strategiskt, långsiktigt och jämnt i hela landet.

5.1.2 Möjligheter: Styrkor i det nationella stödet att bygga på

Kompletterande roller och tematiska styrkor

Det finns en mix av nationella aktörer vars roller och insatser till stor del kompletterar varandra. Tillväxtverket har ett uttalat uppdrag att främja företagande i hela landet, även om delar av deras stöd i praktiken blir regionalt bundna när de samfinansieras med regionala aktörer. I stödsystemet finns både breda, generella stödformer och mer tematiskt inriktade satsningar, till exempel inom energi, klimat, miljö och hållbarhet. Även om de flesta insatser inte är strikt branschspecifika, finns exempel på sektoriella fokusområden, såsom inom life science.

En tydlig styrka är att flera aktörer samlas kring en gemensam riktning med fokus på hållbar omställning, impact och Deep tech. Exempelvis arbetar Vinnova med särskilda satsningar på Deep tech, Tillväxtverket planerar en nationell fond inom området, och Almi har uttryckt en vilja att öka sina investeringar i Deep techföretag.

Väletablerade och erfarna aktörer

Det nationella stödsystemet utgörs i huvudsak av väletablerade aktörer med lång erfarenhet av att stötta innovativa företag. Flera av dessa myndigheter och statligt finansierade organisationer har bedrivit verksamhet inom området i många år, vilket ger en stabilitet i systemet och en god kännedom om företagens behov och villkor.

Stöd i alla utvecklingsfaser

En annan styrka är att det finns offentliga stödinsatser i samtliga faser av företagsutvecklingen – från tidig idéfas till tillväxt och internationalisering. Särskilt tydlig är närvaron i Product/Solution Fit och Product/Market Fit där företag arbetar med att utveckla sina produkter eller tjänster och söker marknadsanpassning. Även om vissa faser har starkare stöd än andra, finns det i insatser i alla innovationsresans faser.

Hanterbart antal nationella stödaktörer

Antalet nationella aktörer som arbetar med stöd till startups och scaleups är begränsat, vilket innebär att systemet är överblickbart och potentiellt lätt att samordna. Det rör sig om ett hanterbart antal aktörer som ger en betydande del av stödet till målgruppen: Vinnova och aktörerna som de genomför regeringsuppdraget med. Detta gör det möjligt att skapa gemensamma arbetssätt och samlade initiativ. Denna potential förstärks ytterligare av att det nu finns ett regeringsuppdrag om ökad samordning, vilket ger en konkret möjlighet att stärka det gemensamma strategiska arbetet och minska fragmenteringen i systemet.

6 Rekommendationer till Vinnova och aktörerna i regeringsuppdraget

Baserat på kartläggningen, syntes av tidigare rapporters rekommendationer samt vår egen analys av nuläget, utmaningar, styrkor och utvecklingsbehov rekommenderar vi följande till Vinnova och övriga aktörer i genomförandet av regeringsuppdraget.

6.1 Se över behov att stärka stödet i faser med mindre stöd

Kartläggningen visar på ett tydligt underskott av nationellt stöd i formationsfasen - där idéer formuleras och formationen av företagsbildande börjar. Antalet stödinsatser är litet i denna fas likaså är volymen kapital låg. Brist på stöd i denna fas riskerar att minska inflödet av nya idéer och företag. Dock är inte antalet och volymen av offentligt stöd från regionerna och kommunerna kartlagt varför det är svårt att säga något om behovet av nationell finansiering och koordinering i denna fas. Antalet insatser är även lågt i uppskalningsfasen (Scale). Däremot är stödbeloppen stora och det kan finnas privata aktörer som finner företag i denna fas attraktiva. Detta behöver undersökas närmare.

Konkreta rekommendationer på åtgärder:

- Undersök effekterna av det nationella offentliga stödet samt hur det möter målgruppens behov
- Vid behov, utveckla riktade stöd till formationsfasen, idécheckar för tidig konceptutveckling, utforskande program för att undersöka behov, problem och marknadsmöjligheter, eller valideringsfinansiering som möjliggör att tidigt testa och styrka affärsidé eller teknik i samverkan med användare eller kunder.
- Inför särskilda utlysningar för pre-seed-projekt med hög innovationshöjd och osäkerhet, särskilt inom Deep tech och samhällsinnovation.
- Komplettera den nationella kartläggningen med en översikt av marknadens privata erbjudanden samt regionala och lokala stödstrukturer i denna fas.
- Komplettera med kartläggningar i vertikaler, alltså i olika branscher som t.ex. life science mfl.

6.2 Stärk samordningen och systemperspektivet

Stödsystemet upplevs som fragmenterat, utan övergripande samordning eller gemensam riktning. Varje aktör agerar inom sitt uppdrag, vilket riskerar att bidra till glapp, överlapp och ineffektivitet.

Konkreta rekommendationer på åtgärder:

- Inrätta en nationell samordnande funktion med mandat att koordinera insatser, driva systemutveckling och säkerställa helhetssyn.

- Utveckla en nationell strategi för stöd till startups och scaleups med tydlig koppling till EU:s nyss lanserade scaleup-strategi
- Tydliggör mandat och roller mellan berörda aktörer genom nationella samverkansavtal eller uppdrag.
- Etablera en tydlig gemensamt överenskommen rollfördelning inom ramen för den nationella samordnande funktionen

6.2.1 Inför en gemensam definition och systematisk dataföring

Avsaknaden av en enhetlig definition av målgruppen gör det svårt att följa upp om stödet når rätt företag, analysera glapp och överlapp, eller jämföra data mellan aktörer.

Konkrete rekommendationer på åtgärder:

- Ta fram och förankra en gemensam, nationellt förankrad definition av "startup" och "scaleup" som stödaktörer kan använda i uppföljning och rapportering.
- Inför krav på stödgivare att kategorisera mottagare och systematiskt föra statistik kopplat till målgruppen.
- Etablera ett gemensamt datalager eller dashboard där nyckeldata kan samlas i syfte att underlätta förståelse och analys i policyutvecklingssyfte. Exempelvis, finns inspiration från en databas i Norge (*Statistikkbank for virkemidler*, Länk: [Microsoft Power BI](#)).

6.2.2 Tydliggör ansvar och mandat för målgruppen

En starkt samordning och systemperspektiv kräver ledarskap på flera nivåer med tydliga ansvar och mandat för att stärka stödet till målgruppen. Det behövs även samordnande roller som leder arbetet. Idag har ingen nationell aktör har ett uttalat helhetsansvar för målgruppen startups och scaleups. Det minskar möjligheten till strategisk utveckling och uppföljning.

Konkrete rekommendationer på åtgärder:

- Vinnova kan nyttja regeringsuppdraget för att ta ett tydligt systemansvar för målgruppen med stöd av andra aktörer – här är det viktigt med insamling av data på målgruppen, koordinering av insatser och föreslå policyutveckling.
- Avsätt särskilda medel för målgruppen.
- Etablera uppföljningsindikatorer för att över tid mäta stödsystemets träffsäkerhet, effekter och geografiska fördelning.

6.3 Öka långsiktigheten i finansiering och strukturer

Många stöd är projektbaserade och beroende av korta projektperioder, vilket hämmar långsiktig planering för både företag och stödstrukturer – särskilt inom Deep tech.

Konkrete rekommendationer på åtgärder:

- Inför fleråriga stödformer och grundfinansiering till ekosystemaktörer som inkubatorer, science parks och rådgivningsmiljöer.
- Upphandla nationella funktioner med fleråriga uppdrag, exempelvis för kapitalanskaffning, internationalisering eller EU-ansökningsstöd.
- Skapa särskilda program med längre finansieringshorisont riktade till bolag med långa utvecklingscykler.

6.4 Hantera geografiska och rättsliga inlåsnings effekter

Regelverk som ERUF och statsstödsregler (t.ex. artikel 22) kan hämma stödet till målgruppen och begränsa möjligheterna till effektiv, likvärdig resursanvändning över landet respektive beroende på stödaktör. Som en del i ökad samordning bör detta ses över.

Konkreta rekommendationer på åtgärder:

- Se över möjligheter att införa fler insatser och nationella satsningar t.ex. med tematiskt fokus, som belönar att regionala resurser används gränsöverskridande.
- Utveckla vägledningar för enhetlig tolkning av statsstödsregelverket bland stödgivare.
- Analysera praktiska hinder som företag möter när de söker stöd – inklusive effekter av geografiska begränsningar och val av stödaktör.

6.5 Bygg vidare på befintliga styrkor

Det finns etablerade aktörer, kompletterande roller och en grundstruktur med stöd i flera utvecklingsfaser. Dessa bör utgöra basen för ett mer samordnat och strategiskt system.

Konkreta rekommendationer på åtgärder:

- Bygg vidare på tematiska styrkor, särskilt inom hållbar omställning, Deep tech och impact-områden där flera aktörer redan agerar.
- Stärk kapaciteten hos väletablerade stödstrukturer genom utbildning, samverkan och incitament för att nyttja stödstrukturer på EU-nivå (nätverk, finansiering med mera)
- Utnyttja det hanterbara antalet aktörer för att etablera gemensamma arbetssätt, samlade initiativ och operativ samverkan.

Bilaga 1 Kartlagda insatser (Dataunderlag till diagram)

Dataunderlag för 46 unika stödinsatser inklusive fasbedömning

Tabell 20 Tabell till grund för grafen om stödinsatser över faserna i innovationsresan. Sweco har kartlagt 46 unika nationella offentliga stödinsatser till startups och scaleups och kunnat göra en fasbedömning som validerats genom intervju med alla listade aktörer utom Industrifonden och Saminvest där datan bedöms vara tillförligt med ursprung i aktörernas årsredovisningar. Sweco har även kartlagt om stödet till målgruppen är i form av kapital eller tjänst.

Aktör	Stödinsats	Tillgänglighet över tid	Typ av stöd/resurs till målgruppen	Direkt/Indirekt stöd	Fas i innovationsresan	Bransch-specifikt
Almi Företagspartners	Verifieringsmedel	Löpande	Kapital (bidrag)	Direkt	Fas 1-3	Nej
Almi Företagspartners	Affärsutveckling	Löpande	Kunskap och kompetens (rådgivning), Partnerskap och nätverk	Direkt	Fas 1-5	Nej
Almi Företagspartners	Innovationslån	Löpande	Kapital (lån)	Direkt	Fas 3-4	Nej
Almi Företagspartners	Tillväxtlån	Löpande	Kapital (lån)	Direkt	Fas 5	Nej
Almi Invest	GreenTech-fond	Löpande	Kapital (riskkapital/investering)	Direkt	Fas 3-4	Delvis, GreenTech
Almi Invest	Övrigt riskkapital	Löpande	Kapital (riskkapital/investering)	Direkt	Fas 2-4	Delvis, Tech, Industry, Life Science, Cleantech
Arbetsförmedlingen och Försäkringskassan	Starta-eget-bidrag	Löpande (behovsprövat)	Kapital (bidrag)	Direkt	Fas 1	Nej
Arbetsförmedlingen och Försäkringskassan	Bidrag till uppstartskostnader vid start av näringsverksamhet (vid funktionsnedsättning)	Löpande (behovsprövat)	Kapital (bidrag)	Direkt	Fas 1	Nej
Business Sweden	Exportrådgivning	Löpande	Kunskap och kompetens (rådgivning)	Direkt	Fas 3-5	Nej
Business Sweden	Catalyst-programmet	Projektfinansiering - återkommande	Kunskap och kompetens (rådgivning), Partnerskap och nätverk, Kunder och marknader	Direkt	Fas 4-5	Nej

Business Sweden	Exportprojekt	Projektfinansiering - återkommande	Kunskap och kompetens (rådgivning), Partnerskap och nätverk, Kunder och marknader	Direkt	Fas 4-5	Nej
Business Sweden	Deltagande på globala events, t.ex. Slush, Websummit m.fl.	N/A	Partnerskap och nätverk	Direkt	Fas 3-4	Nej
Energimyndigheten	Konceptutveckling av innovationer med affärsfokus	Projektfinansiering – återkommande - 2 ggr per år	Kapital (bidrag)	Direkt	Fas 1-2	Delvis, energi
Energimyndigheten	Upphandling STIM	Projektfinansiering – återkommande - 2 ggr per år	Kunskap och kompetens, Partnerskap och nätverk, Kunder och marknader	Indirekt	Fas 1-3	Delvis, energi
Energimyndigheten	Verifiering av innovationer med kund	Projektfinansiering – återkommande - 2 ggr per år	Kapital (bidrag)	Direkt	Fas 2-3	Delvis, energi
Energimyndigheten	Pilot- och demonstrationsprogrammet	Projektfinansiering – återkommande - 2 ggr per år	Kapital (bidrag)	Direkt	Fas 3-4	Delvis, energi
Energimyndigheten	Stöd för internationalisering, bl.a. Investeringsacceleratorn, Global Innovation Accelerator (GIA).	Projektfinansiering (GIA 2 ggr per år)	Partnerskap och nätverk (stöd i att nå ut till internationella investerare)	Blandat	Fas 4-5	Delvis, energi
Exportkreditnämnden (EKN)	Exportsprånget	Löpande	Kapital (garantier)	Indirekt (via bank)	Fas 4-5	Nej
Formas	Smart Built Environment – Innovationsidén	Projektfinansiering – enstaka utlysning (2025)	Kapital (bidrag)	Direkt	Fas 2	Nej men fokus samhällsbyggande, digitalisering
Formas	Blå innovation – Genomförandeprojekt	Projektfinansiering – enstaka utlysning (2023)	Kapital (bidrag)	Direkt	Fas 3-4	Ja, vattenfrågor
Industrifonden	Riskkapital	Löpande	Kapital (riskkapital/investering)	Direkt	Fas 3-5	Nej
Jordbruksverket	Stöd för att bilda en	Projektfinansiering -	Kapital (bidrag)	Direkt	Fas 1	Ja, jordbruk, trädgård

	innovationsgrup p (EIP)	återkommand e				och rennärning
Jordbruksver ket	Stöd till innovationsproje kt (EIP)	Projektfinansi ering - återkommand e	Kapital (bidrag)	Direkt	Fas 2-3	Ja, jordbruk, trädgård och rennärning
Migrationsve rket	Extra stöd vid rekrytering av utländsk högkvalificerad arbetskraft från utanför EU/EES	Löpande (ansökan)	Kunskap och kompetens (rådgivning)	Direkt	Fas 2-4	Nej
1Norrlandsfo nden	Lån	Löpande	Kapital (lån)	Direkt	Fas 3-5	Nej
Norrlandsfon den	Konvertibla skuldebrev	Löpande	Kapital (konvertibla skuldebrev)	Direkt	Fas 3-5	Nej
Norrlandsfon den	Garantier	Löpande	Kapital (garantier)	N/A	N/A	Nej
	Riskkapital	Löpande	Kapital (riskkapital/inve stering)	Direkt	Fas 3-4	Nej
RISE	Test- och demonstrations miljöer (över 100 st)	Löpande	Innovationsinfra struktur (testbäddar)	Direkt	Fas 2-4	Nej
Rymdstyrels en	Esa Business Incubation Centre Sweden	Löpande	Kunskap och kompetens, Innovationsinfra struktur (testbäddar), Partnerskap och nätverk (t.ex. för finansiering)	Indirekt	Fas 2-3	Ja, rymd/rymd- teknik
Saminvest	Affärsängelpogr am	Löpande	Kapital (investering eget kapital)	Indirekt	Fas 1-3	Nej
Saminvest	Investeringar i riskkapitalfonder	Löpande	Kapital (riskkapital/inve stering)	Indirekt	Fas 3-5	Nej
Tillväxtverket	Bidrag till projektverksamh et[2]	Projektfinansi ering	Blandat	Indirekt	Fas 1-5	Nej
Tillväxtverket	Enterprise Europe Network (EEN)	Projektfinansi ering	Partnerskap och nätverk	Indirekt	Fas 3-5	Nej
Tillväxtverket	Främjandestöd – innovationsstöd	Återkomman de	Kapital (bidrag)	Direkt	Fas 2-3	Nej
Tillväxtverket	Innovationsstöd – övrigt	Återkomman de	Kapital (bidrag, lån, ev. även tjänster)	Indirekt	Fas 2-3	Nej

Tillväxtverket	Risikkapitalfonder, bl.a. Deep techfond	Löpande	Kapital (riskkapital/investering)	Indirekt	Fas 2-4	Nej
Tillväxtverket	Verksamt.se	Löpande	Kunskap och kompetens	Direkt	Fas 1-3	Nej
Vinnova	Verifiering för tillväxt (VFT bas och VFT Deep tech)	Projektfinansiering – återkommande	Kapital (bidrag)	Indirekt	Fas 1-2	Nej
Vinnova	Eurostars	Projektfinansiering – återkommande	Kapital (bidrag)	Direkt	Fas 2-3	Nej
Vinnova	Innovativa startups	Projektfinansiering – har tidigare varit återkommande. Enstaka utlysning 2025.	Kapital (bidrag)	Direkt	Fas 2-3	Nej
Vinnova	Nationella inkubatorprogrammet	Projektfinansiering – återkommande	Kunskap och kompetens, Partnerskap och nätverk, Innovationsinfrastruktur	Indirekt	Fas 2-3	Nej
Vinnova	Planeringsbidrag inför internationell ansökan	Projektfinansiering – återkommande	Kapital (bidrag)	Direkt	Fas 2-3	Nej
Vinnova	Innovationscheckar	Projektfinansiering – tidigare återkommande (avslutad 2025)	Kapital (bidrag)	Indirekt (förmedlas av intermediära aktörer)	Fas 2-4 (affärsutveckling 2, IP-strategi N/A infrastruktur 4)	Nej
Vinnova	EU SME Support	Drift-/verksamhetsstöd	Kunskap och kompetens (rådgivning)	Indirekt	Fas 3-5	Nej
Vinnova	Acceleration av Deep tech-företag	Projektfinansiering (Utllysning 2024)	Kapital (bidrag)	Direkt	Fas 2-3	Delvis, Deep tech
Vinnova (m. Energimyndigheten och Formas)	Impact Innovation Start/Scale	Projektfinansiering – engångs (2024)	Kapital (bidrag)	Direkt	Fas 2-3	Nej, men koppling till programmens områden.

Data på stödbelopp för 22 stödinsatser samt fasbedömning

Tabell 21 Tabell till grund för grafen om stödbeloppens fördelning över faserna i innovationsresan. För 22 unika stödinsatser har vi kunnat identifiera data för totalbelopp per år, där stödbeloppen validerats genom intervju med alla listade aktörer utom Industrifonden och Saminvest där datan bedöms vara tillförligt med ursprung i aktörernas årsredovisningar.

Aktör	Stödinsats	Stödets tillgängli	Resurs till mål-grupp	Direkt/* In-direkt	Totalt belopp per år	Kommentar data	Fas
-------	------------	--------------------	-----------------------	--------------------	----------------------	----------------	-----

		ghet över tid			(Miljoner kronor)*		
Almi Företagspa rtners	Verifierings- medel	Projektfin ansiering återkomm ande	Kapital - bidrag	Direkt	18	Datan kommer direkt från Almi. Alla belopp är beviljade belopp för år 2024.	Fas 1-3
Almi Företagspa rtners	Innovations- lån	Projektfin ansiering - löpande	Kapital - lån	Direkt	37	Datan kommer direkt från Almi. Alla belopp är beviljade belopp för år 2024.	Fas 3-4
Almi Företagspa rtners	Tillväxtlån	Projektfin ansiering - löpande	Kapital – lån	Direkt	590	Datan kommer direkt från Almi. Alla belopp är beviljade belopp för år 2024.	Fas 5
Almi Invest	Övrigt riskkapital	Löpande tillgång	Kapital	Direkt	179	Datan kommer direkt från Almi. Alla belopp är investerade belopp för år 2024.	Fas 2-4
Almi Invest	GreenTech- fond	Löpande tillgång	Kapital	Direkt	119	Datan kommer direkt från Almi. Alla belopp är investerade belopp för år 2024.	Fas 3-4
Business Sweden	Catalyst- programmet	Projektfin ansiering - återkomm ande	Tjänster – kunskap och kompetens (rådgivning), partnerskap och nätverk, kunder och marknader	Direkt	5,6	Egen uträkning baserat på information från Business Sweden om att 25 företag fick stöd år 2024, till ett värde av 225 000 kr per företag. Validerat med aktören.	Fas 4-5
Energimynd igheten	Konceptutvec kling av innovationer med affärsfokus	Projekt- finansierin g – återkomm ande - 2 ggr per år	Kapital	Direkt	25	Data från EM. Sökt (i princip beviljat) belopp 2023 och 2024 medelvärde.	Fas 1-2
Energimynd igheten	Upphandling STIM	Upphandli ng av innovation smiljöer ca var 4 år	Tjänster	Indirekt	19	Data från EM. Sökt (i princip beviljat) belopp 2023 och 2024 medelvärde.	Fas 1-3
Energimynd igheten	Verifiering av innovationer med kund	Projekt- finansierin g – återkomm ande - 2 ggr per år	Kapital	Direkt	68	Data från EM. Sökt (i princip beviljat) belopp 2023 och 2024 medelvärde.	Fas 2-3
Energimynd igheten	Pilot- och demonstratio ns- programmet	Projekt- finansierin g – återkomm ande - 2 ggr per år	Kapital	Direkt	193	Data från EM. Sökt (i princip beviljat) belopp 2023 och 2024 medelvärde.	Fas 3-4
Industrifond en	Riskkapital	Löpande	Kapital – riskkapital/inves tering	Direkt	387	Data från 2024. Årsredovisning.	Fas 3-5
Saminvest	Affärsängelp rogram	Löpande tillgång	Kapital – investeringar från eget kapital	Indirekt	82	Data enligt Saminvests årsredovisning 2024.	Fas 1-3

Saminvest	Investeringar i riskkapitalfonder	Löpande tillgång	Kapital - riskkapital	Indirekt	330	Data enligt Saminvests årsredovisning 2024.	Fas 3-5
Tillväxtverket	Främjandestöd – innovationsstöd	Återkommande	Kapital - bidrag	Direkt	1,5	Data enligt Tillväxtverkets uppföljningsrapporter 2023 och 2024.	Fas 2-3
Tillväxtverket	Innovationsstöd – övrigt	Återkommande	Kapital – bidrag och lån	Indirekt	42,5	Data enligt Tillväxtverkets uppföljningsrapporter 2023 och 2024.	Fas 2-3
Vinnova	Verifiering för tillväxt (VFT bas och VFT Deep tech)	Projektfinansiering – återkommande	Kapital	Indirekt	51	Vinnovas årsredovisningar 2023 och 2024, årligt medelvärde av utfall av utökade satsning på verifiering av forskningsresultat och projekt. 61 694 tkr 2023 och 40 314 tkr 2024. För 2025 är budgeten 30 Miljoner kronor (likt 2024 men utfallet blev högre).	Fas 1-2
Vinnova	Nationella inkubatorprogrammet	Projektfinansiering – återkommande	Tjänster - blandat	Indirekt	136	Data från Vinnova för 2020-2025: 160 Miljoner kronor/år. 112 Miljoner kronor per år 2025-2028 enligt data från SISP. Tagit ett medelvärde av dessa årsbelopp i enlighet med kartläggningens försiktighetsprincip.	Fas 2-3
Vinnova	Innovativa startups	Projektfinansiering – har tidigare varit återkommande . Enstaka utlysning 2025.	Kapital	Direkt	11,4	Data från Vinnova, 2022-2025	Fas 2-3
Vinnova	Innovationschecker	Projektfinansiering – återkommande	Kapital	Indirekt (förmedlas av intermediära aktörer)	42,4	Data från Vinnova – medelvärde totalbelopp 2021-2024 förmedlat till målgruppen av SISP och Coompanion.	Fas 2-4 ⁴⁴
Vinnova	Planeringsbidrag inför internationell ansökan	Projektfinansiering – återkommande	Kapital	Direkt	23	Data från Vinnova, 2024-2025	Fas 2-3
Vinnova	Acceleration av Deep tech-företag	Projektfinansiering (Utlisning 2024)	Kapital	Direkt	41,5	Data från Vinnova – medelvärde totalbelopp för utlysning 2023 respektive 2024.	Fas 2-3

⁴⁴ Affärsutveckling 2, IP-strategi N/A infrastruktur

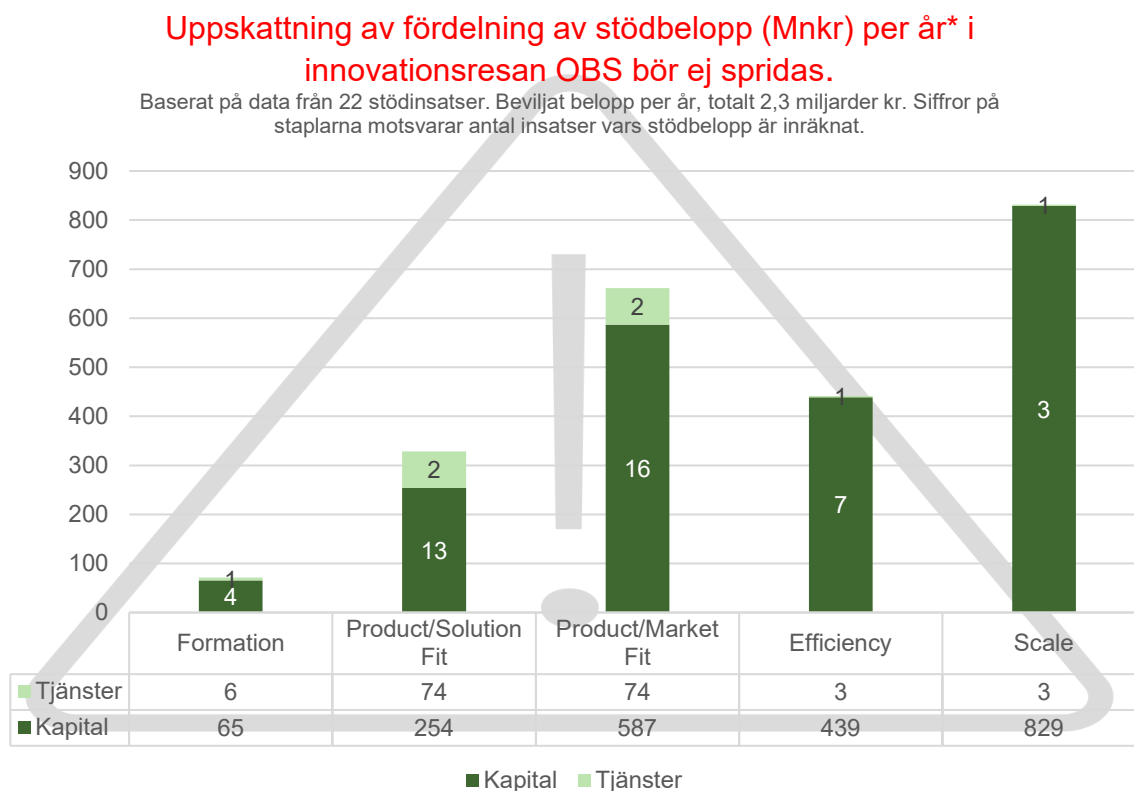
Vinnova	Eurostars	Projektfinansiering – återkommande	Kapital	Direkt	76	Data från Vinnova, 2022-2025	Fas 2-3
---------	-----------	------------------------------------	---------	--------	----	------------------------------	---------

*Datan motsvarar beviljat stödbelopp per år, i huvudsak för åren 2023 och 2024. Se kommentar per insats om datans ursprung och vilka år den täcker. Totalbeloppet är omräknat i beviljat stödbelopp per år för insatsen

Uppskattad fördelning av stödbelopp

I uppdraget har vi gjort en grov uppskattning av fördelningen av stödbelopp över faserna i innovationsresan. Eftersom dataunderlaget varit bristfällig går det inte att dra några slutsatser från grafen. Den ska tolkas som en grov indikation på fördelningen och underlag för fortsatt metodutveckling.

Figur 10 En indikation över hur stödbeloppet för 22 stödsatser är fördelat i innovationsresans olika faser. Grafen ska tolkas som en grov uppskattning och ett utkast för vidare metodutveckling. Data för stödbeloppen representerar beviljade belopp* (per år) eller budget per år. Totalt stödbelopp för de 22 insatserna är 2,3 miljarder kronor. *Undantag är Energimyndighetens stöd där beloppet är sökt belopp, men där Energimyndigheten själva uppgett att skillnaden mellan sökt belopp och beviljat belopp för de aktuella åren är försumbar.



Bilaga 2 Lista på nationella aktörer som inte bedöms ha stöd till målgruppen

I kartläggningen har vi undersökt stödet hos många olika aktörer. Nedan är aktörer på nationell nivå där vi inte hittat stöd enligt kartläggningens fokus, avgränsningar och vägledande principer (se avsnitt 3 i rapporten).

- Forte
- Naturvårdsverket
- Lantmäteriet

- Trafikverket
- Myndigheten för digital förvaltning (DIGG)
- Post- och telestyrelsen (PTS)
- Myndigheten för samhällsskydd och beredskap (MSB)
- Folkhälsomyndigheten
- Skolverket
- Universitetskanslersämbetet (UKÄ)
- Universitets- och högskolerådet (UHR)
- Akademiska Hus
- Svenska Kraftnät
- Boverket
- Systembolaget
- Sveaskog
- Svensk Exportkredit (SEK)

Bilaga 3 Dokument till kartläggning (och syntes)

Nedan följer en sammanställning av underlag vi genomlyst i kartläggningen.

- Accelerera Deep tech i Europa (2023), Vinnova
- Acceleration mot en hållbar framtid Vinnovas inspel till Fol-propositionen 2024-2028 (2023), Vinnova
- Arbetssätt och processer för ökade synergier mellan regionala, nationella och internationella innovationsinsatser. Formativ utvärdering av ett regeringsuppdrag (2023) Sweco
- Deep-Tech-Funding-Landscape-in-Sweden (2024), Industrifonden
- En världsledande innovationsnation, (2023) SISP
- FoU-barometern 2024 (2024) Kungl. Ingenjörsvetenskapsakademin IVA iva-fou-barometern-2024.pdf.
- FoU-program för Små och Medelstora Företag (2015), Vinnova
- Från forskning till konkurrenskraft - Om risk och kapital i forskande företag (2023), Tillväxtverket
- Företagens villkor och verklighet (2023,) Tillväxverket
- Företagens gröna omställning. Drivkrafter, hinder och stödbehov (2023), Tillväxtverket
- Förutsättningarna för Deep tech i Sverige, VR 2023:03, (2023), Tillväxtverket och Vinnova
- Ger företagsstödjande strukturfondsinsatser effekt på lång sikt? (2022), Tillväxtanalys
- Kartläggning av det företagsfrämjande systemet, (2015) TVV
- Nationell kraftsamling för startups och scaleups (2023), SISP
- No wrong door - alla ingångar leder dig rätt (2010), Vinnova
- Regionalfondens bidrag till bidrag till innovations- och företagsfrämjande system samt forsknings- och innovationsmiljöer.

- Svensk kapitalförsörjning - mot ett effektivare innovations- och företagsstöd?, (2017) , Svensson Roger, Entreprenörskapsforum
- Statliga stöd till innovation och företagande (2016), RiR Riksrevisionen
- Strategiska tekniker, 2024, Vinnova
- Säker digitalisering i små och medelstora företag (2021), Tillväxtverket
- Temautvärdering Regionalfonden, 2019, Institutionen för samhälls- och välfärdsstudier (ISV) vid Linköpings universitet , (2019) Tillväxtverket
- Unconventional Ventures - Nordic Startup Fundring 2023 Report (2023) Unconventional Ventures
- Uppföljning av regionala företagsstöd, stöd till projektverksamhet och stöd till kommersiellt service (2024) Tillväxtverket
- Utvärdering av nio program Regionala utvecklingsfonden Tematiskt mål 1: Forskning, utveckling och innovation, (2018) Ramboll Management Consulting
- Vilse i stöddjungeln? Sociala entreprenörers behov av rådgivning och finansiering (2017), Tillväxtverket.

Bilaga 4 Övriga intermediära aktörer- och aktörstyper för nationellt offentligt stöd

Nedan följer en sammanställning av aktörstyper och aktörer som vi i genomförandet av kartläggningen har identifierat som förmedlare av nationella offentliga stöd (intermediära aktörer). Vi har inte lyckats härleda specifika stödinsatser till alla aktörstyper och aktörer på intermediär nivå men sammanställning av nedan aktörstyper och aktörer är ett resultat av vad som framgått i datainsamlingen. Inom ramen för denna kartläggning har vi inte kunnat fastställa vilka insatser på regional nivå som finansieras med nationella medel, eftersom detta enligt flera aktörer – inklusive regionala företrädare – är svårt att särskilja. Uppgifter om finansieringskällor saknas ofta eller är otillräckliga, vilket begränsar möjligheten till en mer detaljerad analys.

Trots dessa begränsningar ger översikten en bild av vilka typer av resurser som tillhandahålls av intermediära aktörer, samt i vilka faser av innovationsresan som nationellt offentligt stöd potentiellt finns tillgängligt.

Tabell 22 Översikt av intermediära aktörstyper som förmedlar nationella medel till målgruppen.

Aktörstyp	Exempel på nationella medel	Exempel på aktörer	Kommentar	Vanliga faser (uppskattning)	Resurser till målgruppen (oftast)
Regioner och regionala bolag	ERUF, Vinnova-program, Tillväxtverkets projektstöd, Energimyndigheten	Region Skåne, Region Västra Götaland, Business Region Göteborg, Region	Ansvarar för regional tillväxt och fördelning av nationella medel via regionala program	Fas 2–5	Kunskap och kompetens; Partnerskap och nätverk; Kapital

		Örebro innovation, Almis regionala bolag			
Kommuners näringslivsbolag och innovationsplattformar	Tillväxtverket, ERUF, ibland Vinnova	Uppsala kommun, Borås Stad, Västerås Näringslivs AB	Erbjuder lokal innovationsstöd, ibland med nationell samfinansiering	Fas 1–3	Kunskap och kompetens; Innovationsinfrastruktur
Universitetens innovationskontor och holdingbolag	VFT-medel från Vinnova, statligt kapital för holdinginvesteringar	LU Innovation, Chalmers Ventures, KTH Holding	Fokus på kommersialisering av forskning och verifiering	Fas 1–3	Kapital; Kunskap och kompetens
Science parks	Vinnova, Tillväxtverket, ERUF, Energimyndigheten	Linköping Science Park, Ideon Science Park, Lindholmen Science Park	Regionala noder för innovationsstöd och testmiljöer	Fas 3–5	Innovationsinfrastruktur; Partnerskap och nätverk
Inkubatorer	Vinnovas nationella inkubatorprogram, regionalfonds projekt	LEAD, Uminova, Kalmar Science Park	Strukturerade program för tidiga bolag, ofta med nationell finansiering	Fas 2–3	Kunskap och kompetens; Partnerskap och nätverk
Acceleratorer	Vinnova-program, EU-program via svenska myndigheter	Ignite Sweden, Fast Track Malmö, Born Global	Fokus på snabbväxande bolag och internationalisering	Fas 4–5	Kunder och marknader; Kunskap och kompetens
Klusterorganisationer	Vinnova, Tillväxtverket, Energimyndigheten, Formas, ERUF	Automation Region, Smart City Sweden, Clusters of Sweden	Branschspecifika samverkansplattformar med offentlig medfinansiering	Fas 2–5	Partnerskap och nätverk; Kunder och marknader
Innovations- och forskningsmiljöer	Vinnova, Energimyndigheten, Formas	AI Sweden, Testa Center, RISE	Erbjuder testinfrastruktur och teknisk spetskompetens	Fas 2–4	Innovationsinfrastruktur; Kunskap och kompetens
Ideella rådgivningsorganisationer	Tillväxtverket, regionala projektmedel	Drivhuset, Coompanion, Nyföretagarcentrum	Ger grundläggande företagsrådgivning, inte alltid innovationsinriktat	Fas 1–2	Kunskap och kompetens

Samordnande aktörer i innovationssystemet	Vinnova, Tillväxtverket, Formas	SISP, FUHS, iHUBS, Clusters of Sweden	Samordnar nationella stödstrukturer, driver gemensamma satsningar	Fas 2–4	Strukturstöd; Partnerskap och nätverk
---	---------------------------------	---------------------------------------	---	---------	---------------------------------------

Bilaga 5 Syntes av rekommendationer i tidigare rapporter

Sweco har genomfört en syntes av tidigare rapporters rekommendationer. Bilaga 5 är bifogad rapporten i ett separat dokument.

Bilaga 6 Visualiseringar till kartläggningen

Sweco har utvecklat visualiseringar som synliggör resultaten av kartläggningen. Visualiseringarna kan med fördel användas i kommunikation av kartläggningens och rapportens innehåll. Bilaga 6 är bifogad rapporten som separata dokument (bilder och PDF).

Datum: 2025-02-20

Diarienummer: Ä 2025-386

Landsbygdsminister Peter Kullgren

Energi- och näringsminister Ebba Busch

Myndighetsgemensamt inspel för en stark EU-politik för grön konkurrenskraft och sammanhållning

Tillväxtverket, Vinnova, Energimyndigheten och Naturvårdsverket välkomnar den översyn av EU:s instrument som EU-kommissionen initierat inom förberedelserna för nästa långtidsbudget.

EU behöver bättre möta de utmaningar unionen står inför. Konkurrenskraft, innovation, grön och hållbar omställning, utvidgning, säkerhet och resiliens behöver stärkas och framtida instrument för finansiering, inklusive sammanhållningspolitiken, måste leverera bättre resultat.

Sammanhållningspolitiken är viktig för att få hela EU att sluta upp kring uppsatta mål och nödvändiga reformer.

För att stödja genomförandet av Fonden för en rättvis omställning och det Nationella regionalfondsprogrammet 2021-2027 etablerades ett GD-samråd bestående av Energimyndigheten, Naturvårdsverket och Vinnova. På GD-samråd den 27 januari beslutade myndigheterna att ta fram ett gemensamt inspel inför arbetet med den kommande programperioden 2028-2032. Fokus i detta arbete är sammanhållningspolitiken men även EUs långtidsbudget som helhet och t.ex. de förslag till konsolidering av fonder som diskuteras berörs indirekt.

Syfte med inspelet är att bidra till utformningen av den kommande programperioden i en positiv riktning för innovation och tillväxt i Sverige. I ett myndighetsgemensamt inspel kan vi bygga på varandras kunskap och stärka varandras förslag och blir en starkare röst tillsammans.

Elisabeth Backteman

Generaldirektör Tillväxtverket

Darja Isaksson

Generaldirektör Vinnova

Johan Kuylenstierna

Generaldirektör Naturvårdsverket

Caroline Asserup

Tf Generaldirektör Energimyndigheten

En stark EU-politik för grön konkurrenskraft och sammanhållning

Tillväxtverket, Vinnova, Energimyndigheten och Naturvårdsverket välkomnar den översyn av EU:s instrument som EU-kommissionen initierat inom förberedelserna för nästa långtidsbudget. För att EU ska möta omfattande utmaningar såsom konkurrenskraft, innovation, grön och hållbar omställning, utvidgning, säkerhet och resiliens behöver framtida instrument, där sammanhållningspolitiken är en del, samverka bättre. Inför en eventuell konkurrenskraftsfond är det viktigt att utgå från hur en konkurrensutsatt innovationspolitik kompletteras av den platsbaserade innovationspolitiken som sammanhållningspolitiken står för.

För att få hela EU att sluta upp kring uppsatta mål krävs en stark sammanhållningspolitik för samtliga regioner efter 2027. Sammanhållningspolitiken bör vara utformad på ett sätt som vågar peka ut behov och styrkor, prioritera, kraftsamla, kräva resultat och säkerställa att nödvändiga reformer genomförs. Sammanhållningspolitiken är en viktig motor för reformer i medlemsländerna och mervärdet är bland annat att den enar EU:s medlemsländer och ökar möjligheten för alla regioner att bidra till EU:s konkurrenskraft, i ett samarbete där alla regioner har något att vinna.

Tillväxtverket, Vinnova, Energimyndigheten och Naturvårdsverket anser att:

- Sammanhållningspolitiken bör utgå från EU:s gemensamma prioriteringar, och inom dessa ramar vara i linje med nationella och regionala prioriteringar
- Sammanhållningspolitiken bör vara koordinerad med andra EU-instrument.
- Det krävs en fortsatt platsbaserad politik som bör baseras på principerna om partnerskap, flernivåstyre och delad förvaltning. Subsidiaritetsprincipen¹ bör beaktas i genomförandet.

EU-kommissionens nya kompass för konkurrenskraft föreslår tre åtgärdsområden:

1. Överbrygga innovationsklyftan.
2. Färdplan för konkurrenskraft och utfasning av fossila bränslen
3. Minska stora beroenden och öka försörjningstryggheten

Kompassen anger också möjliggörande faktorer: förenkling, minskade hinder på den inre marknaden, finansiering av konkurrenskraft, kompetensutveckling och bra jobb samt bättre politisk samordning på EU-nivå och nationell nivå. Vi vill understryka vikten av dessa faktorer. Det är avgörande att inom EU arbeta strategiskt med regelförenkling för att minska strukturella barriärer och hinder, s.k. red tape för att underlätta för företag, och då särskilt små och medelstora företag. Det innovations- och företagsfrämjande aktörerna, som ofta är icke-vinstdrivande, är viktiga för en ökad konkurrenskraft och därför behövs bland annat en översyn av statsstödsregelverket. En modern och effektiv sammanhållningspolitik bör ses som en del i ovan nämnda åtgärdsområden, men även här krävs omfattande förenkling för att stärka genomförandet av politiken.

1. Överbrygga innovationsklyftan

Europas innovation- och konkurrenskraft måste stärkas. Draghirapporten² konstaterar att omfattande och samlade insatser krävs för att Europa ska kunna konkurrera på den globala marknaden. Fragmentisering och barriärer är en utmaning för EU i konkurrensen med Kina och USA. Som en del av denna satsning är sammanhållningspolitiken en nyckel för europeiska företag i olika storlekar, och på olika platser. För att Europa ska lyckas måste medlemsstater och regioner samlas kring

gemensamma utmaningar och samverka över gränser. Därför bör sammanhållningspolitiken komplettera och samordnas med EU:s forskningsprogram, en eventuell konkurrenskraftsfond och andra satsningar.

Ett stärkt arbete med smart specialisering har en stor potential att gynna unionens tillväxt och konkurrenskraft och bör vara en av utgångspunkterna för sammanhållningspolitiken post 2027. Smart specialisering tydliggör vilka unika sektorer och resurser som finns och utgår därmed från identifierade styrkeområden i olika delar av Europa. Detta underlättar samarbete inom forskning, innovation och företagande. Sammanhållningspolitiken bör kräva att regioner och medlemsländer samverkar ytterligare inom ramen för smart specialisering och därmed överbryggat regionala och nationella gränser.

2. Konkurrenskraft och utfasning av fossila bränslen - Grön, digital och rättvis omställning

Sammanhållningspolitiken är avgörande för genomförandet av den gröna given, för en grön omställning i unionen som är konkurrenskraftig och rättvis. Den nionde rapporten³ om ekonomisk, social och territoriell sammanhållning pekar på framsteg som gjorts: frikoppling av koldioxidutsläpp från BNP-tillväxt sker över hela EU och utsläpp relaterade till fossila bränslen minskar i de flesta regioner. Men utmaningarna är fortfarande enorma för unionens omställning.

Investeringarna som krävs är mycket stora bland annat i infrastruktur och teknologier gällande förnybar energi och låga koldioxidteknologier, elnätsinfrastruktur och dess digitalisering, lagringskapacitet, energieffektivitetsåtgärder, transporter, klimatanpassning och cirkulär ekonomi.

Drivkrafterna för företag att minska sitt klimatavtryck och eliminera utsläpp är i grunden en fråga om ökad efterfrågan på "gröna" varor och tjänster. En sådan efterfrågan kommer av en kombination av lagstadgade krav, värderingar hos privata och offentliga konsumenter, krav från andra företag och företagets egna mål och strategier - med förväntan om att detta främjar konkurrenskraften på kort och lång sikt.

Konkurrenskraft kommer alltmer att avgöras av förmågan att skapa innovationer, varor, tjänster och system, med väsentligt bättre klimatprestanda än existerande lösningar. Acceleration av banbrytande forskning och teknik för industriella tillämpningar kommer att ha en avgörande betydelse på många områden. Avancerad digital teknik och produktion baserad på högteknologiska metoder spelar en central roll för möjligheterna att automatisera och optimera processer och är därmed viktig i alla delar av klimatomställningen.

Sammanhållningspolitiken har potential att fungera som en hävstång för offentlig och privat efterfrågan och finansiering av nödvändiga investeringar och systeminnovationer.

3. Minska alltför stora beroenden och öka försörjningstryggheten – behov av resiliens

Starka krafter utmanar och förändrar samhället och behovet av resiliens ökar. En ödesfråga blir hur vi lyckas bygga och upprätthålla resiliens i samhällets olika delar. Innovationer som gör det möjligt att öka robustheten i samhällsbärande system, funktioner och strukturer behövs. Att öka resurseffektiviteten är också en nödvändig byggsten i ett robust, resilient och cirkulärt samhälle. Sammanhållningspolitiken kan, rätt utformad bidra till att forma hållbara samhällen där rättvis omställning, försörjningstrygghet och konkurrenskraft främjas. Uppbyggnaden av ett resilient samhälle skapar samtidigt stora möjligheter för svenska företag att utveckla affärer, men även för samhällsaktörer att utveckla lösningar för ökad hållbarhet.

EU måste stärka sin tillgång till kritiska råvaror och tekniker och samtidigt öka sin innovationsförmåga, framför allt inom framväxande och banbrytande tekniker. Genom målmedvetna satsningar inom områden som artificiell intelligens, kvantteknik, avancerad materialutveckling och syntetisk biologi kan både nationell säkerhet och konkurrenskraft främjas. Arbetet med resurseffektivitet behöver stärkas inom bland annat energi, material, metaller, mineraler och vatten. Resurseffektivitet har en stor potential att både minska beroenden och stärka försörjningstryggheten samtidigt som lönsamhet och konkurrenskraften stärks. Denna utveckling förutsätter statliga satsningar som lägger grunden för och vidareutvecklar effektiva och cirkulära ekosystem. Ett annat viktigt innovationsområde där global, jämlik hälsa möter en växande internationell efterfrågan är precisionsmedicin, det vill säga individbaserad vård och behandling som kan skräddarsys efter enskilda patienters förutsättningar och behov. Här har Sverige en stark position som är viktig att bevara för att göra Europa mindre beroende av utomstående länder.

Sverige har byggt upp ett ekosystem för innovativa företag, framför allt startups och små och medelstora företag, som står sig väl i internationell jämförelse. En stor del av den innovationsförmåga som kommer att krävas för att klara omställning mot ökad resiliens och försörjningsgrad ligger i en fortsatt utveckling av dessa ekosystem, bland annat med fokus på Deeptech företag. Dagens ekosystem bygger i hög grad på olika former av regional och lokal finansiering. En fortsatt utveckling kommer att kräva ett ökat inslag av och samordning med nationella resurser.