

# Slutrapport: Regional exportsamverkan samt utveckla verksamt.se med export- och internationaliseringsinnehåll

---

Slutrapport 2022

2023-02-17

Dnr Ä 2016-000664



**Uppdrag åt Tillväxtverket att samordna arbetet med att inrätta regionala exportcentra samt att utveckla verksamt.se UD2015/08173/FIM, UD2016/02749/FIM**

Beslutet att godkänna denna slutrapport har fattats av generaldirektör Elisabeth Bäckteman. Handläggningen har gjorts av Anders Nyberg, Karin Walford, Charlotte Werner, Anna Dahlén Eckerman och Jonas Örtquist. Den sistnämnda var föredragande för ärendet.

Stockholm 17 februari 2023

Elisabeth Bäckteman

Jonas Örtquist



## Sammanfattning

Svensk export är konkurrenskraftig i ett internationellt perspektiv, trots stora förändringar i omvärlden de senaste åren. Exporten är en grundsten för svensk ekonomi. 1,5 miljoner i arbetskraften är anställda i de exporterande företagen och nästan varannan anställd i näringslivet går till jobbet i ett exporterande företag.<sup>1</sup> Små och medelstora företag i hela landet står emellertid inför stora utmaningar men också möjligheter de kommande åren. Omvärldsförändringar har medfört nya förordningar och lagförslag på EU-nivå som driver på grön och digital omställning. Det ställer krav på anpassning och påverkar företagens förmåga att exportera.

Regional exportsamverkan möter därför företagen med ett samlat erbjudande som anpassas till företagets behov och som ger resultat i företagen. Genom regional exportsamverkan kan vi nå fler företag och stärka det samlade erbjudandet till företag i hela landet. Under 2022 deltog sammanlagt 3 197 företag i insatser inom regional exportsamverkan, en ökning med 59 procent jämfört med föregående år. Årets uppföljning visar att 78 procent av företagen som fått fördjupat exportstöd uppger att det var enkelt att hitta rätt aktör och 79 procent anser att stödet gett företaget en ökad förmåga att göra affärer i andra länder.

Exportfrämjandet och de regionala partnerskapens arbete utvecklades starkt under 2022 efter en tillfällig nedgång i spåren av pandemin. Under året genomförde aktörerna i de regionala partnerskapen 474 gemensamma insatser i form av seminarier, workshops, frukostmöten, nätverksträffar, näringslivsdagar, mässor, företagsmöten och studiebesök – att jämföra med 90 stycken år 2021.

Tillväxtverket växlade under 2022 upp det operativa arbetet med insatser till företagen och utveckling av regional exportsamverkan genom koordinering med Europeiska regionala utvecklingsfonden. Vi antog tillsammans med de exportfrämjande aktörerna och regionerna åtta åtgärder för långsiktig utveckling av uppdraget. På [verksamt.se](https://verksamt.se) förvaltande och utvecklade vi information om export och internationalisering och hur exempelvis Rysslands invasion av Ukraina påverkar import och export, vilka ekonomiska stöd som företag kan söka, hur företag kan bli mer hållbara samt hur företag kan arbeta förebyggande för att minimera påverkan vid kriser. Vi arbetade med tjänsten *Rådgivning och stöd vid utlandshandel* och antalet anslutna rådgivare 2022 mer än fördubblades jämfört med 2021.

---

<sup>1</sup> Svensk Exportkredit, pressmeddelande, november 2022 ([Trots lågkonjunktur väntas exportföretagen öka antalet anställda | Svensk Exportkredit \(sek.se\)](#))

Tillväxtverket finansierade elva utvecklingsprojekt som under 2022 på olika vis stärkte förutsättningar för export för företag inom turismindustrin, premiumsegmentet inom kulturella och kreativa näringar, sport- och outdoor, dataspelsbranschen, trä- och möbelindustrin samt miljötekniksektorn. Sammanlagt deltog 97 företag i insatser och uppföljningen<sup>2</sup> visar att 93 procent av företagen uppger att det exportstöd de tagit emot via utvecklingsprojekten gett dem en ökad förmåga att göra affärer i andra länder.

Under 2022 genomförde vi flera kunskapsutvecklande insatser. Vi tog exempelvis fram ny regional exportstatistik, kartläggningar av export- och investprojekt samt fördjupningar inom hållbar export.

Tillväxtverkets uppföljning<sup>3</sup> av regional exportsamverkan 2022 visar att 95 procent av de regionala samordnarna anser att uppdraget inom regional exportsamverkan gett aktörerna en ökad förmåga att samverka för att bättre möta företagets behov. En utvärdering<sup>4</sup> visar också att Tillväxtverkets nationella koordinering ger tydliga resultat bland exportfrämjande aktörer och regioner i form av ny kunskap, nya kontakter och inspiration att utveckla det exportfrämjande arbetet.

Sammantaget har vi tagit steg för att stärka företagets internationalisering och export idag och kommande år. Regional exportsamverkan och [verksamt.se/utland](https://verksamt.se/utland) har en viktig roll att stötta små och medelstora företag som vill exportera. Mot bakgrund av de samlade erfarenheterna från Tillväxtverkets och övriga aktörers arbete med regional exportsamverkan lämnar Tillväxtverket följande rekommendationer till regeringen:

- *Säkerställ långsiktiga förutsättningar för export- och investeringsfrämjande för att fler företag ska exportera*

Tillväxtverket rekommenderar att regeringen i en kommande strategi för utrikeshandel, investeringar och global konkurrenskraft säkerställer ett långsiktigt uppdrag och långsiktig finansiering till Tillväxtverket för strategisk samordning och utveckling av regional exportsamverkan och [verksamt.se/utland](https://verksamt.se/utland).

Tillväxtverket rekommenderar att regeringen stärker styrningen av respektive aktörs tillgänglighet och funktion för att trygga tillgången till ett likvärdigt offentligt stöd för företag med exportpotential i hela

---

<sup>2</sup> Uppföljningsenkät till företag som fått fördjupat exportstöd inom regional exportsamverkan (2022)

<sup>3</sup> Tillväxtverkets enkät till samordnarna för regional exportsamverkan i de 21 regionala partnerskapen 2022

<sup>4</sup> Utvärdering av erfarenhetsträffarna för exportfrämjande aktörer och regioner i de regionala partnerskapen den 1-2 juni samt den 12 oktober

Sverige. Därtill bör det regionala genomförandet av regional exportsamverkan införlivas i regionalt utvecklingsansvarig aktörs ordinarie verksamhet.

- *Stärk kunskapen om svensk export samt om exportstödet effekter i företagen*

Statistik om företagens internationalisering och export samt kunskap om exportstödet effekter bidrar till att utveckla och effektivisera exportfrämjande insatser som bättre möter företagets behov. Det är därför viktigt att SCB producerar och utvecklar den regionala exportstatistiken samt att Tillväxtanalys ges i uppdrag att återkommande utvärdera exportstödet effekter.

- *Utveckla guiden för finansiering och rådgivning på verksamt.se*

Finansiering för utveckling av söktjänsten *Rådgivning och stöd vid utlandshandel* på verksamt.se är viktig för att säkerställa att det finns information om aktuella stöd och finansieringserbjudanden till företag som täcker hela landet.





## Innehåll

<b>1</b>	<b>Uppdraget</b> .....	<b>11</b>
1.1	Bakgrund.....	11
1.2	Mål .....	11
1.3	Finansiering 2016–2022 .....	12
1.4	Målgrupp och organisering.....	12
<b>2</b>	<b>Slutsatser och rekommendationer</b> .....	<b>14</b>
2.1	Säkerställ långsiktiga förutsättningar för export- och investeringsfrämjande för att fler företag ska exportera .....	14
2.2	Stärk kunskapen om svensk export samt om exportstödetts effekter i företagen.....	15
2.3	Utveckla guiden för finansiering och rådgivning på verksamt.se .....	15
<b>3</b>	<b>Genomförande av regional exportsamverkan – aktiviteter och resultat</b> .....	<b>17</b>
3.1	Den svenska exporten och exportfrämjandet ökade .....	17
3.2	Fler företagsinsatser ledde till tydliga resultat i företagen.....	18
3.3	Utvecklingsprojekt med fokus på branschinsatser för ökad export ledde till konkret nytta i företagen .....	20
3.4	Pilotprojekt stärkte kopplingen mellan investeringsfrämjande och exportfrämjande .....	22
3.5	Långsiktig finansiering till regionala partnerskap stärkte utvecklingen av regional exportsamverkan i hela landet .....	22
<b>4</b>	<b>Åtgärder för att stärka erbjudandet och nå fler företag</b> .....	<b>24</b>
4.1	Öka kännedomen om aktörernas roller och erbjudanden .....	25
4.2	Paketera och sprid framgångsrika koncept i exportfrämjandet.....	26
4.3	Gemensamma arbetsätt - Implementera resultat från genomförda piloter .....	27
4.4	Stärk erbjudandet kring hållbar export .....	27
4.5	Stärk samordningen och lärandet mellan regional och nationell nivå ...	28
4.6	Öka tillgängligheten av rådgivare i tjänsten rådgivning och stöd vid utlandshandel på verksamt.se .....	30
4.7	Stärk kunskapen om företagen med exportpotential .....	30
4.8	Tydliggör roller och arbetsformer inom regional exportsamverkan för att nå fler kunder .....	33
<b>5</b>	<b>Regional exportsamverkan i en ny tid</b> .....	<b>34</b>
	<b>Bilaga 1 – Ekonomisk redovisning för slutrapport Ekonomisk redovisning för regional exportsamverkan</b> .....	<b>37</b>

<b>Ekonomisk redovisning för utvecklingen av export- och internationaliseringsinnehåll på verksamt.se .....</b>	<b>38</b>
<b>Bilaga 2 - Förändringsteorier för regional exportsamverkan .....</b>	<b>39</b>
<b>Bilaga 3 - Aktörskarta regional exportsamverkan.....</b>	<b>40</b>

# 1 Uppdraget

## 1.1 Bakgrund

Svenska företags export utgör ungefär 45 procent av Sveriges bruttonationalprodukt.<sup>5</sup> Företag som är internationella är ofta mer innovativa, har större tillväxtvilja och uppvisar högre produktivitet än andra företag. Att stärka förutsättningarna för internationalisering bland små och medelstora företag, som tillsammans står för drygt 40 procent av exporten, är därför viktigt för värdeskapande och sysselsättning i hela landet. Att undanröja hinder såsom brist på information, regelverk, kontakter eller kunskap om andra marknader är viktigt för att underlätta internationalisering och export och tillvarata exportpotentialen bland företagen.

Tillväxtverket har sedan 2016 haft i uppdrag av regeringen att samordna inrättande av regionala exportcentra samt att utveckla verksamhet med information om import och export. Det ska vara lätt för företag att hitta rätt, med utgångspunkt i företagets behov, och det statliga exportstödet ska ge effekt. Det är en utgångspunkt för samarbetet mellan Almi, Business Sweden, Exportkreditnämnden, Svensk Exportkredit, Enterprise Europe Network och Tillväxtverket.

Den regionala exportsamverkan och samarbetet mellan statliga exportfrämjande aktörer, regioner och andra företagsfrämjande aktörer har stärkts sedan inrättandet av regionala exportcentra. Efter en tillfällig nedgång under pandemin är det exportfrämjande arbetet på stark uppgång. I denna slutrapport redovisar Tillväxtverket resultat från regional exportsamverkan under 2022.

## 1.2 Mål

Regional exportsamverkan har som övergripande mål att "Fler små och medelstora företag ska exportera". Tre delmål syftar till att uppnå det övergripande målet:

1. Nå fler företag med tillväxtpotential och vara tillgängliga i hela Sverige.
2. Ett samlat erbjudande som är lätt för företagen att komma i kontakt med.
3. Träffsäkra tjänster som svarar på företagets behov och som har mätbar effekt.

Insatserna avseende verksamhet ska bidra till att nå följande effektmål:

---

<sup>5</sup> Ekonomifakta, 2022

- Verksamt.se gör det enklare att starta och driva företag genom att erbjuda:
  1. Tydlig guidning och individuellt anpassat stöd.
  2. Tillgängligt innehåll och tillgängliga tjänster.
  3. En självklar plats för smidiga, digitala myndighetskontakter.

### 1.3 Finansiering 2016–2022

Finansieringen av regional exportsamverkan och verksamt.se (information om import och export) uppgick till totalt 122,5 miljoner kronor för perioden 2016–2022. Tillväxtverket tillförde totalt 33,5 miljoner kronor (samt 37,5 miljoner kronor från Europeiska regionala utvecklingsfonden för åren 2021–2023), något som spelade en avgörande roll för uppdragets genomförande.

#### Budget regional exportsamverkan och verksamt.se år 2016–2022

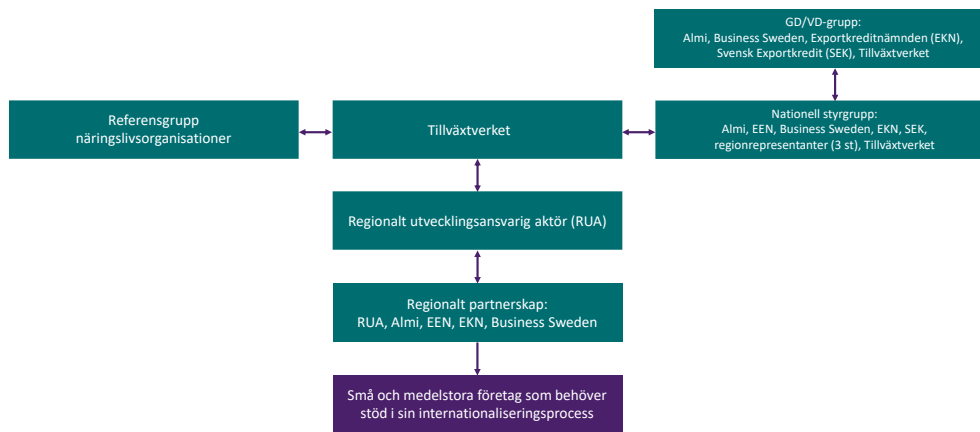
År	Regeringen RES	Regeringen verksamt.se	Regeringen besöksnäring	Tillväxtverket anslag 1:1	Summa Mkr
2022	9	3		5,2	17,2
2021	9	3		4,3	16,3
2020	6	3	3	5	17
2019	11	3	0	9	23
2018	15	3	0	10	28
2017	4	3	0	0	7
2016	9	5	0	0	14
<b>Summa</b>	<b>63</b>	<b>23</b>	<b>3</b>	<b>33,5</b>	<b>122,5</b>

### 1.4 Målgrupp och organisering

Små och medelstora företag är huvudsaklig målgrupp för regional exportsamverkan. Dessa företag ska vilja, kunna och våga expandera internationellt. Även exportfrämjande aktörer är en viktig målgrupp för insatserna inom regional exportsamverkan då kunskapen om det samlade utbudet av olika exportstöd i främjarsystemet är viktig för att kunna erbjuda träffsäkra tjänster som möter företagets behov.

I uppdraget för regional exportsamverkan använder Tillväxtverket verktygen kunskap, nätverk och finansiering. Vi tar fram ny kunskap om exporten och företagets behov genom analys och statistik, rapporter och seminarier samt webbinformation. Genom uppdraget har vi etablerat en grundstruktur för regional exportsamverkan på

såväl nationell nivå som i samtliga 21 regioner – från GD/VD, styrgrupp och grupperingar för regionala samordnare, för analytiker och en referensgrupp med näringslivsorganisationer som är vårt öra mot marken. Därutöver hittar vi synergier med närliggande uppdrag och andra myndigheter inom närings- och innovationspolitiken. Slutligen initierar, driver och finansierar vi insatser som till exempel branschsatsningar, pilot- och utvecklingsprojekt och långsiktiga regionala exportsamverkansprojekt.



## 2 Slutsatser och rekommendationer

### 2.1 Säkerställ långsiktiga förutsättningar för export- och investeringsfrämjande för att fler företag ska exportera

Det ska vara lätt för företag som vill göra affärer i andra länder att hitta rätt information och stöd, oavsett tillvägagångssätt eller var i landet företaget befinner sig. Idag finns en etablerad grundstruktur för regional exportsamverkan på såväl nationell nivå som i samtliga 21 regioner. Detta är ett resultat av det uppdrag Tillväxtverket sedan 2016 haft att etablera och samordna regional exportsamverkan och innebär att det idag finns ett utvecklat och mer tillgängligt offentligt erbjudande för företag som söker stöd i sin internationaliseringsprocess. Vi har genom uppdraget utvecklat tjänster som svarar på företagens behov och har god effekt, och vi når fler företag.

När omvärlden snabbt förändras så ändras också de exporterande företagens förutsättningar och de ställs inför nya utmaningar. Vi behöver därför kontinuerligt se över och utveckla våra tjänster så att de svarar på aktuella behov. För att möta kraven på ett tillgängligt och likvärdigt exportstöd, som tar tillvara potentialen hos små och medelstora företag i hela Sverige, behövs också en kontinuitet i vår regionala närvaro.

Utvärderingar<sup>6</sup> visar att väl fungerande regional exportsamverkan kräver tid, ihållande insatser utifrån regionala förutsättningar och samarbete mellan exportfrämjande aktörer för att ge fortsatta effekter. Ett uteblivet uppdrag för samordning av regional exportsamverkan riskerar att leda till ett fragmenterat exportfrämjande med överlappande tjänster som försvårar för företag att hitta rätt erbjudande. En annan konsekvens är att det kan bli svårare för exportfrämjande aktörer att nå företag med exportpotential i hela landet, något som i förlängningen kan ha en negativ inverkan på den svenska exporten.

**Tillväxtverket rekommenderar att regeringen** i en kommande strategi för utrikeshandel, investeringar och global konkurrenskraft säkerställer ett långsiktigt uppdrag och långsiktig finansiering till Tillväxtverket för strategisk samordning och utveckling av regional exportsamverkan och [verksamt.se/utland](https://verksamt.se/utland).

**Tillväxtverket rekommenderar att regeringen** stärker styrningen av respektive aktörs tillgänglighet och funktion för att trygga tillgången till likvärdigt offentligt stöd för företag med exportpotential i hela Sverige. Därtill bör det regionala genomförandet av regional

---

<sup>6</sup> *Utvärdering av Regional exportsamverkan (Gröndörren 2022)*

exportsamverkan införlivas i regionalt utvecklingsansvarig aktörs ordinarie verksamhet.

## **2.2 Stärk kunskapen om svensk export samt om exportstödet effekter i företagen**

Kunskap och statistik om företagets internationalisering och export bidrar till ett effektivare exportfrämjande och bättre möjlighet att utforma tjänster som möter företagets behov. Den regionala exportstatistiken som SCB tagit fram på uppdrag av Utrikesdepartementet och Tillväxtverket utgör ett viktigt kunskapsunderlag som i hög utsträckning används av exportfrämjande aktörer och regioner.

**Tillväxtverket föreslår att SCB fortsatt producerar** och utvecklar den regionala exportstatistiken, exempelvis med *destinationsland* för exporten samt redovisning av *branschgrupper* på länsnivå.

Utvärdering av exportstödet effekter är en viktig del av lärandet för utveckling av exportfrämjandet. Tillväxtanalys publicerade under 2020 en effektutvärdering av Sveriges offentliga exportfrämjande<sup>7</sup>. Samtliga aktörer vars erbjudanden utvärderas i rapporten ingår i regional exportsamverkan och rapporten utgör ett viktigt kunskapsunderlag i uppdraget. Tillväxtanalys effektutvärdering av det statliga exportfrämjandet bidrar till att säkerställa att de exportfrämjande aktörerna erbjuder träffsäkra tjänster som ger effekt.

**Tillväxtverket föreslår att Tillväxtanalys** får ett återkommande uppdrag att vart tredje år effektutvärdera exportstödet samt att utveckla en metod att identifiera företag med exportpotential.

## **2.3 Utveckla guiden för finansiering och rådgivning på verksamt.se**

På verksamt.se finns idag tjänsten *Rådgivning och stöd vid utlandshandel* där företagare kan hitta information om bland annat rådgivning och finansiering från helt eller delvis offentligt finansierade aktörer som stöttar företag inom export- och internationalisering. Målet med tjänsten är att förenkla och förkorta företagets ansökningsprocess för finansiering genom att samla dessa initiativ på ett och samma ställe, verksamt.se.

**Tillväxtverket föreslår att tjänsten utvecklas** för att ytterligare förenkla för företag att hitta rätt stöd utifrån sina behov. Arbetet behöver göras i nära samarbete med aktörerna inom regional

---

<sup>7</sup> Effektutvärdering av Sveriges exportfrämjande (Tillväxtanalys 2020, PM 2020:15)

exportsamverkan och andra relevanta aktörer med finansieringserbjudande. Utvecklingen av tjänsten kräver ekonomiska och personella resurser utöver grundfinansieringen för verksamt.se:s förvaltning, samt den finansiering som tidigare följt med exportuppdragen.



### **3 Genomförande av regional exportsamverkan – aktiviteter och resultat**

#### **3.1 Den svenska exporten och exportfrämjandet ökade**

De svenska exportföretagen står sig väl i den globala konkurrensen. De senaste åren har utvecklingen varit stark och exempelvis ökade varuexporten i samtliga län mellan 2016–2021. Efter en tillfällig avmattning under pandemin ökade varuexportvärdet kraftigt mellan 2020 och 2021. Störst var ökningen i Norrbottens län, 32 procent, följt av Västerbottens, Uppsala och Jämtlands län som uppvisade en ökning av varuexportvärdet på mellan 27 och 28 procent. Även tjänsteexporten ökade mellan 2020 och 2021 efter en minskning under pandemin. Störst var ökningen i Södermanlands län, 33 procent, samt i Jönköpings och Västerbottens län, 32 procent. Tjänsteexporten drivs av de tre storstadsregionerna Stockholm, Västra Götaland och Skåne som bidrog med 80 procent av det svenska tjänsteexportvärdet 2021.<sup>8</sup> De senaste årens omvärldshändelser har emellertid gett upphov till nya utmaningar för näringsliv och företag.

2022 började med en viss återhämtning efter pandemin men Rysslands invasion av Ukraina, stigande elpriser och inflation samt dämpade konjunkturutsikter påverkade förutsättningar för svensk export på flera sätt där och där konsekvenserna sannolikt märks först de kommande åren. Osäkerheten på världsmarknaderna ökar företagens behov av information och kunskap och var en anledning till att de exportfrämjande aktörerna och regionerna fördjupade den regionala exportsamverkan under året. Business Sweden förstärkte under 2022 sin regionala organisation och närvaro där geografiskt ansvariga rådgivare, ofta placerade på Almikontor, möter företag och deltar i de regionala partnerskapens arbete. Även Exportkreditnämnden, som sedan tidigare har kontor i Stockholm, Göteborg, Malmö och Sundsvall, deltog aktivt i regional exportsamverkan under året och lyfte fram regional exportsamverkan som viktig för genomförandet av sitt exportfrämjande grunduppdrag.

Tillväxtverkets uppföljning<sup>9</sup> av regional exportsamverkan 2022 visar att 95 procent av de regionala samordnarna anser att uppdraget med regional exportsamverkan gett aktörerna en ökad förmåga att samverka för att bättre möta företagens behov.

---

<sup>8</sup> Regional exportstatistik 2022 (SCB, bearbetad statistik av Tillväxtverket)

<sup>9</sup> Tillväxtverkets enkät till de regionala samordnarna i de 21 partnerskapen 2022

## 3.2 Fler företagsinsatser ledde till tydliga resultat i företagen

### *Fler företag deltog i insatser*

Det operativa exportfrämjande arbetet i de regionala partnerskapen var starkt under 2022. Under året genomförde de exportfrämjande aktörerna och regionerna – utöver sina grunduppdrag – ett stort antal gemensamma insatser och antalet företag som deltog i insatser under 2022 ökade markant jämfört med föregående år.

Efter en nedgång under pandemin fördjupade aktörerna det regionala exportfrämjandet och genomförde insatser för att nå fler företag. Antalet företag som deltog i de regionala partnerskapens insatser 2022 uppgick sammanlagt till 3 197 företag vilket är en ökning med 59 procent jämfört med 2021.

Exportstödet till företagen inom regional exportsamverkan 2022<sup>10</sup> ledde till tydliga resultat:

- 79 procent av företagen uppger att exportstödet gett företaget en ökad förmåga att göra affärer i andra länder.
- 88 procent uppger att exportstödet bidragit till en utveckling av företaget.
- 78 procent uppger att det var enkelt att hitta rätt aktör för att få exportstöd.

### *Utveckling av nya arbetssätt*

De regionala partnerskapen utvecklade flera nya, ofta digitala koncept och arbetssätt under 2022 vilket lett till en ökad tillgänglighet och att fler företag deltog i aktiviteter. I Stockholm och Jönköping utvecklade de regionala partnerskapen en podd – *Exportsnack* – där ett nytt intressant exportföretag en fredag varje månad bjuds in för att dela erfarenheter och diskutera hur företag kan växa på internationella marknader.

En positiv förändring, som lyftes som en framgångsfaktor i utvärderingen av regional exportsamverkan<sup>11</sup>, är utökade samarbeten med andra företagsfrämjande aktörer. Flera regioner både stärkte befintliga och utvecklade nya samarbeten med fler partners. Ett exempel är det regionala partnerskapet i Blekinge där Business Sweden och Sydsvenska Handelskammaren tagit aktiva roller i det regionala exportfrämjande arbetet. I flera regioner, däribland Gävleborg, Västernorrland och Jämtland Härjedalen utvecklade de regionala partnerskapen samverkan med kommunernas

---

<sup>10</sup> Uppföljningsenkät till företag som fått fördjupat exportstöd inom regional exportsamverkan (2022)

<sup>11</sup> *Utvärdering av regional exportsamverkan (Gröndörren 2022)*

näringslivskontor för att bättre nå ut och nå fler företag. I Skåne, Uppsala och Norrbotten – årets tre nominerade regioner till regeringens pris Årets exportregion – fördjupade partnerskapen den regionala exportsamverkan bland annat genom affärsutvecklingscheckarna (Skåne) och fokus på smart specialisering (Uppsala). I Norrbotten, vinnare av priset Årets exportregion 2022, utvecklade det regionala partnerskapet det gränsöverskridande samarbetet med exportfrämjande aktörer i bland annat Finland.

*Fler gemensamma insatser och fördjupat exportstöd till företagen*

Tillväxtanalys effektutvärdering<sup>12</sup> av Sveriges exportfrämjande visar att företag som tar del av stöd från flera aktörer uppvisar de största positiva effekterna på företagets export. Inom regional exportsamverkan genomför därför aktörerna i regionala partnerskapen ofta gemensamma aktiviteter för att möta företagen mer samlat och kunna erbjuda kompletterande exportstöd från olika exportfrämjande aktörer. Sammantaget ökade antalet gemensamma insatser – från 90 insatser 2021 till 474 gemensamma insatser 2022. Exempel på sådana aktiviteter där företag deltar är gemensamt arrangerade seminarier, workshops, frukostmöten, nätverksträffar, näringslivsdagar, mässor, företagsmöten och studiebesök.

En del regionala partnerskap arbetar även med fördjupat stöd till företag, exempelvis genom särskilda exportprogram. Totalt fick 244 företag fördjupat exportstöd under året. Det handlar således om ett exportstöd utanför ordinarie verksamhet hos exempelvis Almi, Business Sweden eller Enterprise Europe Network. I Mälardalen etablerade de regionala partnerskapen exportplattformen *Takeoff* som är ett exportnätverk där företag har möjlighet att hämta nya kunskaper och inspiration i dialog med rådgivare. Liknande exportprogram drivs exempelvis även av partnerskapen i Värmland, Västra Götaland och Halland.

Indikatorer regional exportsamverkan	2021	2022
Antal företag som deltagit i insatser	2009	3197
Antal företag som fått fördjupat stöd <sup>13</sup>	n/a	244
Antal gemensamma insatser	90	474

<sup>12</sup> *Effektutvärdering av Sveriges exportfrämjande* (Tillväxtanalys 2020:15)

<sup>13</sup> Tillväxtverket särredovisar denna uppgift för första gången 2022

### **3.3 Utvecklingsprojekt med fokus på branschsatningar för ökad export ledde till konkret nytta i företagen**

För att exportfrämjandet ska bli än mer effektivt behövs fördjupad branschkunskap. Det hjälper främjarsystemet att erbjuda skräddarsydda stöd som svarar mot företagets behov. Med ökad branschkunskap kan vi också få svar på vad som är generella behov och var vi behöver specifika erbjudanden samt hur de kan komplettera varandra.

För andra året i rad genomförde därför Tillväxtverket under 2022 en branschsatning för ökad export hos Sveriges små och medelstora företag. Utlysningen utmynnade i elva utvecklingsprojekt<sup>14</sup> inom turismindustrin, premiumsegmentet inom kulturella och kreativa näringar, sport- och outdoor, dataspelsbranschen, trä- och möbelindustrin samt miljötekniksegmentet. Tillväxtverket investerade totalt drygt 2,9 miljoner kronor i projekten, motsvarande 50 procent av projektens budgetar.

Branschprojekten har på kort tid uppnått goda resultat. Några av projekten har fokuserat på kartläggningar och analyser av företagets behov och flera projekt har på olika sätt jobbat målgruppsnära med att stärka exportkunskapen hos företagen. Totalt deltog 97 företag i utbildningar, coaching, mässor, exportnätverk och erfarenhetsutbyten och Tillväxtverkets branschsatning för ökad export<sup>15</sup> ledde till tydliga resultat i företagen:

- 93 procent av företagen uppger att det exportstöd de tagit emot via utvecklingsprojekten gett dem en ökad förmåga att göra affärer i andra länder.
- 100 procent av projektägarna uppger att Tillväxtverkets utlysning gett deras organisation en ökad förmåga att möta företagets behov kopplat till export.
- 90 procent av projektägarna uppger att Tillväxtverkets utlysning i mycket hög grad eller i hög grad gett deras organisation en ökad förmåga att nå fler företag med exportpotential.
- 80 procent av projektägarna uppger att resultaten från projekten kan integreras i det ordinarie främjarsystemet.

---

<sup>14</sup> Korta beskrivningar av projekten och de resultat som uppnåtts finns på [Tillväxtverkets hemsida](#)

<sup>15</sup> Uppföljningsenkäter till projektägare och deltagande företag i branschprojekten som beviljats stöd i utlysningen (2022)

### *Stor exportpotential i flera av branscherna*

Projektet som kopplade till kulturella och kreativa näringar visar att det finns en stor exportpotential av svenska premiumprodukter och att exportviljan och kapaciteten hos dessa företag är mycket stor. Företagen inom detta segment är beroende av export för att kunna överleva. De flesta av företagen är små och jobbar enskilt. Då de ofta saknar tid och kunskap om främjarsystemet behöver de stöd för att hitta rätt verktyg och samarbeten för att nå internationalisering och rätt marknad.

Projektet som kopplade till turismindustrin i Sörmland analyserade marknadens behov samt företagens förutsättningar och behov för att nå ökad konkurrenskraft och export i sviterna av pandemin. Besöksmotiv samt möjligheter och utmaningar för att locka internationella besökare kartlades i projektet. Projektet visar bland annat på företagens behov av rådgivning för att öka sin kompetens på området.

Projektet som kopplade till sport, outdoor och konfektion genomförde en exportutbildning som kompletterades med individuell coaching. Projektet har bidragit till ökad exportkompetens hos de deltagande företagen, och till att de kan undvika dyrköpta misstag och nå snabbare exportframgångar. Projektet visar att det finns en stor nytta av branschsamverkan genom kunskapsöverföring och spridning av goda exempel. Projektet utmynnade bland annat i etablering av ett alumni-nätverk för utbildningens deltagare.

Sveriges spelindustri är idag inom topp tio i världen, spelföretagen är born global och har stor internationell expansionspotential. Tre av utvecklingsprojekten växlade upp projektet Kraftsamling dataspelsbranschen som under året drevs av RISE med finansiering från Vinnova. Projekten skapade mervärde för dataspelsbranschens små och medelstora företag bland annat genom att affärsutveckla verksamheten inom spelbranschens externa möjliggörare i form av inkubatorer, spelhubbar och lokala organisationer. Projekten bidrog också till att öka kunskapen om och förståelsen för branschens nytta över tid.

De två projekten som kopplade till trä- och möbelindustrin visade bland annat att svensk möbelindustri ligger långt framme vad gäller hållbarhet och lever upp till högt ställda krav på kvalitet, miljö och socialt ansvar genom leverantörskedjan. Även de tre projekten som kopplade till miljötekniksegmentet visade att hållbarhet som säljargument har stor utvecklingspotential, ligger i tiden och är en konkurrensfördel.

Tillväxtverket säkerställde att resultaten från utvecklingsprojekten överfördes till det generella exportfrämjande systemet bland annat

genom att arrangera en avslutningskonferens där både utvecklingsprojekten och regioner, exportfrämjande aktörer och andra policyaktörer medverkade samt genom resultatspridning vid ett samordnarmöte för regionala samordnare.

### **3.4 Pilotprojekt stärkte kopplingen mellan investeringsfrämjande och exportfrämjande**

Det finns synergier mellan export- och investeringsfrämjande utvecklingsarbete som regioner och andra aktörer möter på olika vis. I syfte att identifiera, utveckla och sprida fungerande koncept och arbetssätt inom området finansierade Tillväxtverket två pilotprojekt under 2022. De bägge projekten stärker det regionala internationaliseringsarbetet genom att koppla ihop och utforska synergier mellan investerings- och exportfrämjande samt kompetensförsörjning i en regional kontext. Invest in Skåne och Region Värmland fokuserar under 2022 och 2023 på talangattraktion genom att undersöka möjligheten att behålla talanger ifrån exempelvis universitet och högskola kvar i regionen. En viktig del i pilotprojektet handlar om att i dialog med företagen kartlägga behovet av kompetens och talanger gällande nya etableringar.

Region Kalmar Län och Region Östergötland fokuserar på kunskapsöverföring av erfarenheter kring koordinering av export och investeringsfrämjande. En viktig del gäller hur regionens smart specialiseringsstrategi kan användas samt hur regionen kan involvera kommunerna i arbetet. Resultaten från pilotprojekten väntas under 2023.

### **3.5 Långsiktig finansiering till regionala partnerskap stärkte utvecklingen av regional exportsamverkan i hela landet**

Utvärderingen av regional exportsamverkan<sup>16</sup> lyfte fram vikten av långsiktighet i det regionala exportfrämjandet och visade att uppdraget med regional exportsamverkan kräver tid, ihållande insatser utifrån regionala förutsättningar och samarbete mellan medverkande aktörer för att ge effekter.

Inom regional exportsamverkan sker ett kontinuerligt samarbete mellan statliga exportfrämjande aktörer, regioner och andra företagsfrämjande aktörer vilket successivt har stärkts under de år uppdraget pågått. I uppdraget har Tillväxtverket även skapat en koordinering med exportfrämjande insatser finansierade av Europeiska regionala utvecklingsfonden vilket skapat synergier och en ökad långsiktighet för regionalt exportfrämjande i hela landet.

---

<sup>16</sup> *Utvärdering av regional exportsamverkan (Gröndörren 2022)*

Under 2022 fortsatte Tillväxtverket att stödja och fördjupa regional exportsamverkan genom den fleråriga finansieringen av de regionala partnerskapen 2021–2023, främst genom React-EU. Dessa projekt, som omsluter en total budget på 67 miljoner kronor, avslutas i augusti 2023. Tillväxtverket koordinerade under 2022 även uppstarten av de nya regionala programmen för Europeiska regionala utvecklingsfonden 2021–2027 och förberedde för både regionala och nationella utlysningar för att utveckla fleråriga exportinsatser i företag och regional exportsamverkan de kommande åren. Utlysningen som genomförs våren 2023 är ett resultat av arbetet inom regional exportsamverkan.

#### *Europeiska regionala utvecklingsfonden investerar i företagen och skapar synergier*

En ny rapport<sup>17</sup> visar att Europeiska regionala utvecklingsfonden 2014-2020 investerade 933 miljoner kronor i 125 export- och investprojekt. Exportprojekten utgjorde 79 procent av projektportföljen och 82 procent av investerade medel och drivs av olika projektägare som destinationsbolag, Almi, regioner, kommuner, science parks, klusterorganisationer, IUC-bolag och branschorganisationer. Här finns således en stor potential där Tillväxtverkets koordinering av regional exportsamverkan och samordning med Europeiska regionala utvecklingsfonden skapar tydliga synergier:

- Det leder till investeringar i fler exportföretag och genom projekten vidareutvecklar och tillgängliggör de exportfrämjande aktörerna utbudet av tjänster till fler företag
- Det exportfrämjande systemet når fler företag med exportpotential genom att de regionala projekten etablerar nya samarbeten med exempelvis näringslivskontor, bransch-och klusterorganisationer, science parks eller andra företagsfrämjande aktörer.
- Projekten stärker kopplingen till andra internationaliseringsinsatser, smart specialisering och samarbeten mellan aktörer och regioner i olika delar av Sverige och andra EU-länder samt möjliggör en utveckling, uppväxling och implementering av fungerande metoder och arbetssätt.

---

<sup>17</sup> Närhet, tydlighet och långsiktighet – lärdomar från 400 export- och investprojekt (Tillväxtverket 2023, rapport 0433)

## **4 Åtgärder för att stärka erbjudandet och nå fler företag**

2022 var ett år när Sveriges små och medelstora företag mötte stora utmaningar och ställdes inför utmanande krav på omställning. För de exporterande företagen och företag med internationella ambitioner var utmaningarna särskilt stora.

Arbetet inom regional exportsamverkan 2022 tog utgångspunkt i de aktuella utmaningarna och inriktades på åtta strategiska åtgärder med mål att få fler små och medelstora företag att exportera. Tydligt fokus handlade om att stärka erbjudandet genom träffsäkra tjänster och att nå fler företag med åtgärderna:

1. Ökad kännedom om aktörernas roller och erbjudanden genom uppdatering/vidareutveckling av aktörskartan och nanoutbildning
2. Paketering och spridning av framgångsrika koncept och arbetsätt i exportfrämjandet
3. Gemensamma arbetsätt: Implementering av resultat från genomförda piloter
4. Stärk erbjudandet kring hållbar export
5. Stärk samordning och lärande mellan regional och nationell nivå
6. Öka tillgängligheten av rådgivare på verksamt.se matchningsfunktion
7. Stärk kunskapen om företag med exportpotential
8. Tydliggör roller och arbetsformer inom regional exportsamverkan för att nå fler kunder

På nationell nivå genomförde Tillväxtverket i samarbete med Business Sweden två möten med Team Sweden Regions. Inom regional exportsamverkan genomförde Tillväxtverket fem styrgruppsmöten, en dialog med referensgruppen med näringslivsorganisationer samt ett möte med analysgruppen för regional exportsamverkan där såväl genomförande av exportfrämjande, kunskaps- och utvecklingsbehov samt omvärldsförändringar var på agendan.

I syfte att öka tydlighet och nyttan med regional exportsamverkan uppdaterade Tillväxtverket och berörda aktörer förändringsteorier<sup>18</sup> och indikatorer för regional exportsamverkan under året.

---

<sup>18</sup> Se bilaga 2 – Förändringsteorier för Regional exportsamverkan



#### 4.1 Öka kännedomen om aktörernas roller och erbjudanden

En av framgångarna med regional exportsamverkan är att vi lyckas erbjuda företagen ett mer samlat erbjudande. Varje aktör i exportfrämjandet har olika nyckelkompetenser och tillhandahåller olika typer av stöd till företag med internationaliseringspotential. I regional exportsamverkan har vi arbetat för att vi ska ha en mer gemensam ansats när vi möter företagen och att alla främjare fungerar som en dörr in till det exportfrämjande systemet.

##### *Aktörskarta<sup>19</sup>*

För att skapa en överskådlig bild av vilken exportfrämjande aktör som gör vad tog Tillväxtverket och aktörerna under 2022 fram en uppdaterad aktörskarta. Aktörskartan ger en aktuell och tydlig bild och beskrivning av de olika aktörernas internationaliseringserbjudanden till företag. Aktörskartan finns tillgänglig på [tillvaxtverket.se](http://tillvaxtverket.se) samt i form av en pdf och en powerpointpresentation. Under 2023 ska aktörskartan spridas bredare.

##### *Nanoutbildning*

För att ytterligare stärka kunskapen bland aktörerna om de offentliga stöd och tjänster som erbjuds till företag som vill expandera internationellt uppdaterade Tillväxtverket under året den digitala utbildning om det svenska exportstödet som togs fram 2018. Utbildningsformen, som kallas för nanoutbildning, speglar aktörskartan över exportfrämjarnas erbjudanden och består av ett antal korta lektionstillfällen riktade till rådgivare. I utbildningen får deltagarna lära känna Almi, Business Sweden, Exportkreditnämnden, Enterprise Europe Network, Svensk Exportkredit, Tillväxtverket och verksamt.se. Nanoutbildningen ska nu spridas till rådgivare och handläggare på exportfrämjande myndigheter och regioner i hela landet.

##### *Myndighetsinformation på verksamt.se*

Tillväxtverket har under året också delat information om olika aktörers stöd till import- och exportföretag på [verksamt.se](http://verksamt.se). För att förenkla för företagen lyfte vi bland annat Skatteverkets och Tullverkets olika seminarier om internationell moms och handel med länder utanför EU och informerade också om Tullverkets nya importsystem för standardtulldeklaration. I samarbete med Svenska ESF-rådet uppdaterade vi kontinuerligt [verksamt.se](http://verksamt.se) med information om brexitjusteringsreserven och hur företagare kunde ansöka om stöd från den. Vi hade även information om det så kallade Exportsprånget

---

<sup>19</sup> Se Bilaga 3, Aktörskarta regional exportsamverkan

från Exportkreditnämnden som hjälper entreprenörer som vill växa internationellt.

Mellan oktober till december genomförde Tillväxtverket en enkät på [verksamt.se](https://verksamt.se) där företagare som besökte sidorna om import och export hade möjlighet att utvärdera informationen. Av respondenterna svarade 81 procent att de helt eller delvis hittade relevant information och användbara tjänster om utlandshandel på webbplatsen och 90 procent ansåg att de helt eller delvis ökat sin kunskap om import och export genom att besöka [verksamt.se](https://verksamt.se).

När Ryssland invaderade Ukraina i början av året såg Tillväxtverket tidigt ett behov av att samla information till små och medelstora företag på [verksamt.se](https://verksamt.se). Syftet var att ge en samlad bild av tips, råd och stöd för att underlätta för svenska företag som importerar eller exporterar. I samarbete med Myndigheten för samhällsskydd och beredskap, Livsmedelsverket och Jordbruksverket publicerade vi information om hur företagare kan arbeta för att deras verksamheter ska fortsätta fungera under kriser eller oförutsedda händelser, så kallad kontinuitetsplanering. I samarbete med Kommerskollegium, Tullverket, Skatteverket, Business Sweden, Arbetsförmedlingen, Länsstyrelsen och Svenska ESF-rådet publicerade vi också information om sanktionerna mot Ryssland, handläggningstider hos Tullverket och krisstöd till jordbruk och fiskerinäringen. Innehållet fanns på både svenska och engelska och inkluderade också information till arbetsgivare som ville anställa personer från Ukraina.

En handfull myndigheter, regioner och kommuner hänvisade till informationen på [verksamt.se](https://verksamt.se) i sina egna kanaler, bland annat Skatteverket, Patent- och registreringsverket och Region Värmland. Genom hänvisningarna på dessa aktörers webbplatser och i deras sociala medier nådde vi närmare 200 000 visningar av våra informationssidor.

#### **4.2 Paketera och sprid framgångsrika koncept i exportfrämjandet**

##### *Årets exportregion*

Under 2022 arbetade Tillväxtverket aktivt med att sprida goda exempel från det regionala exportfrämjandet, i synnerhet kopplat till regeringens pris Årets exportregion. Under våren 2022 tog Tillväxtverket fram en webbartikel om erfarenheterna hos 2021 års vinnare av priset, Halland. I samband med regeringens tillkännagivande av 2022 års vinnare producerade vi tre filmer om de tre nominerade regionerna, Norrbotten, Uppsala och Skåne, som belyser framgångsfaktorer i deras utvecklingsarbete inom regional exportsamverkan. Filmerna används även av de regionala

partnerskapen och regionerna och fick under hösten stor spridning. I december 2022 uppgick antalet visningar till 119, enbart på Tillväxtverkets webbsida och Youtubekanal. Tillväxtverket delade filmerna via LinkedIn där de sammanlagt visades 8318 gånger under 2022. Vi uppdaterade även filmerna med engelska undertexter så att de kan användas i internationell marknadsföring samt i gränsöverskridande exportsamarbeten.

### **4.3 Gemensamma arbetssätt - Implementera resultat från genomförda piloter**

Under året summerade Almi, Enterprise Europe Network och Business Sweden resultat och lärdomar från den exportpilot de genomfört under pandemin. Piloten siktade på en gemensam leverans gentemot företaget utifrån respektive organisations styrkor, med fokus på förberedelse av exporten och beslut om go/no go för fortsatt satsning. Piloten visar bland annat goda resultat när olika rådgivare jobbar ihop och kompletterar varandra i ett konkret kundcase. Samarbeten och kontakter som uppstod under piloten har sedan fortsatt. Piloten visar också att aktörerna inom regional exportsamverkan behöver fortsätta att jobba med sina erbjudanden, hur de förhåller sig till varandra, samt synliggöra var det finns överlapp och vita fläckar. Det fortsatta arbetet 2023 och framåt blir därför viktigt.

### **4.4 Stärk erbjudandet kring hållbar export**

Under senaste året har ett antal förordningar och lagförslag tagits fram på EU-nivå för att driva på arbetet med den gröna omställningen vilket över tid kommer att få stor påverkan på krav och förväntningar på företag. Många små och medelstora företag behöver stöd i omställningen. Ett hållbart företag är ett företag som arbetar med både lönsamhet, miljöhänsyn och sociala aspekter integrerat i hela verksamheten. Tillväxtverket genomförde därför under 2022, i samarbete med Linköpings universitet, en studie som belyser hur begreppet hållbar export förstås och används, hur efterfrågan ser ut på mottagande marknader och hur små och medelstora företag viktat hållbarhet i sina exportsatsningar.

Därutöver genomförde Tillväxtverket en kartläggning av vilka erbjudanden och stöd gällande hållbar export som de exportfrämjande aktörerna och de regionala partnerskapen erbjuder idag.

Kartläggningen visar bland annat att:

- Hållbar export är en viktig del av det exportfrämjande arbetet i samtliga regioner, där några har utvecklat ett specifikt stöd och andra integrerat hållbarhet i rådgivningen mer generellt.
- Aktörerna inom regional exportsamverkan har olika verktyg och stöd för hållbarhet, exempelvis hållbarhetsguide (Business

Sweden), gröna lån och framtidsdialog (Almi) samt grön kreditgaranti (EKN).

- Flera regioner erbjuder exempelvis riktade seminarier (Västra Götaland och Skåne), konsultcheckar (Kalmar), företagsstöd (Dalarna) och bygger upp kompetensen inom området.

Under året producerade Tillväxtverket även två filmer om hållbar export. Den ena filmen syftade till att öka kunskapen om betydelsen av att integrera hållbarhet i exportaffären och den andra filmen belyser hur ett företag kan gå tillväga för att komma igång med sitt hållbarhetsarbete.

Under 2022 gjorde Tillväxtverket också ett större arbete på verksamt.se för att ta fram ny information om hållbart företagande. Inom området import- och export låg fokus på hur man som företagare kan arbeta med hållbara transporter och produktmärkningar, samt vilket hållbarhetsansvar man har som producent.

#### **4.5 Stärk samordningen och lärandet mellan regional och nationell nivå**

Det regionala exportfrämjandet sker i en tvärssektoriell kontext där flera myndigheter har angränsande uppdrag. Det är därför viktigt att samordna både det nationella och regionala arbetet för att tillvara synergier och utveckla lärandet från insatser mellan aktörer på olika nivåer.

##### *Team Sweden Regions*

Det är viktigt att stärka kopplingar och tillvarata synergier mellan nationella och regionala initiativ. Det är ett av syftena med Team Sweden Regions och Tillväxtverket genomförde i samarbete med Business Sweden två möten i detta forum under året. Under 2022 fokuserade Tillväxtverket även på synergier mellan regional exportsamverkan och Triple I, Business Swedens affärsekosystem och att koppla ihop investeringsfrämjande med exportfrämjande. Vi genomförde bland annat en investutlysning som utmynnade i de två pågående pilotprojekten (se avsnitt 3.4). För att stärka samordning och lärande mellan nivåer var även Tillväxtverkets förberedelser för samordnade utlysningar i regionalfondsprogrammen med inriktning på regional exportsamverkan 2023-2026 en viktig del.

##### *Ny kunskap, nya kontakter och inspiration till exportfrämjandet*

I syfte att främja lärande och kunskapsutbyte genomförde Tillväxtverket fyra samordnarmöten, drygt 20 digifikor för projekt och två fysiska erfarenhetsträffar med exportfrämjande aktörer och regioner i de regionala partnerskapen. Erfarenhetsträffarna

fokuserade på långsiktig utveckling av det exportfrämjande arbetet och verksamt.se, kunskap om företag, regional exportstatistik och lärande från exportfrämjandet i olika delar av landet. Utvärderingen<sup>20</sup> av de två erfarenhetsträffarna, som totalt samlade cirka 80 deltagare från exportfrämjande aktörer och regioner i de regionala partnerskapen, påvisade mervärdet med den nationella koordineringen inom regional exportsamverkan och gav följande utfall:

- 3,85 (av 5) gällande i vilken utsträckning erfarenhetsträffen gett *ny kunskap*
- 3,9 (av 5) gällande i vilken utsträckning erfarenhetsträffen gett *nya kontakter*
- 4,2 (av 5) gällande i vilken utsträckning erfarenhetsträffen gett *inspiration till arbetet med att utveckla regional exportsamverkan*

#### *Ökning av kommunikationsinsatser*

Tillväxtverket använde olika kommunikationskanaler för att nå ut med information under 2022. En viktig kanal är Tillväxtverkets månatliga nyhetsbrev och webb. Därutöver tog Tillväxtverket fram tre särskilda nyhetsbrev för regional exportsamverkan och LinkedIn-gruppen för regional exportsamverkan användes för att sprida information om exportfrämjande aktiviteter och företagens export.

Även för verksamt.se är ett månatligt nyhetsbrev ryggraden i kommunikationen. Närmare 27 000 prenumeranter fick under året ett femtontal olika nyhetsnotiser som på olika sätt informerade kring handel med andra länder. Merparten av nyheterna publicerades i samverkan med andra myndigheter, främst Skatteverket och Tullverket, men även Bolagsverket och EKN.

Genom verksamt.se har vi också kommunicerat nyheter, råd och tips kring export i sociala kanaler – Facebook, Instagram och LinkedIn – såväl organiskt som i betalda annonskampanjer. Årets största sammanhållna kampanj om import- och exportinformationen på verksamt.se nådde totalt drygt 24 000 personer och genererade drygt 570 klick under tre veckor i september.

Podcasten Skatteskolan fortsatte att locka lyssnare och de två avsnitten Handel utanför EU och EU-handel hade mer än 1000 lyssningar tillsammans under 2022.

---

<sup>20</sup> Utvärdering av erfarenhetsträffarna för exportfrämjande aktörer och regioner i de regionala partnerskapen den 1-2 juni samt den 12 oktober

Inom ramen för webinarier serien verksamt.se LIVE har också tre fördjupningsavsnitt om handel med utlandet varit tillgängligt på verksamt.se, avsnitt som har visats 3 400 gånger under året.

#### **4.6 Öka tillgängligheten av rådgivare i tjänsten rådgivning och stöd vid utlandshandel på verksamt.se**

För att långsiktigt kunna erbjuda ett mer riktat stöd till import- och exportföretag på verksamt.se fortsatte Tillväxtverket arbetet med att få fler rådgivare och aktörer att ansluta sig till söktjänsten *Rådgivning och stöd vid utlandshandel*. I tjänsten kan företagare hitta organisationer, rådgivare, finansieringserbjudanden och utbildningar och kan filtrera sin sökning utifrån behov, geografi och bransch.

Anslutningen till tjänsten ökade något under året. Antalet rådgivare i tjänsten mer än fördubblades jämfört med 2021 och som mest fanns 115 olika erbjudanden som företagare kunde ta del av under 2022.

För att tjänsten ska vara relevant för användarna behöver den fyllas med innehåll; rådgivare, organisationer, event och finansieringslösningar. Detta innehåll ansvarar de deltagande organisationerna själva för att lägga till. En del av vårt arbete under året har därför gått ut på att sprida kunskap om tjänsten till relevanta organisationer och hjälpa dem att komma igång med att lägga upp innehåll. Vi berättade om tjänsten på erfarenhetsträffar för regional exportsamverkan och publicerade inlägg i våra sociala kanaler för att få in fler aktörer i tjänsten. I slutet av 2022 gjorde vi också ett e-postutskick till regionala aktörer i samma syfte.

För att göra tjänsten mer träffsäker och användarvänlig för företagen, samt för att minimera administrationen och öka räckvidden för de anslutna aktörerna, behövs ett utvecklingsarbete som kräver resurser utöver grundfinansieringen för verksamt.se:s förvaltning, samt den finansiering som följt med exportuppdraget.

Exempel på utvecklingsområden handlar om att förbättra sökfunktionen, automatisera inhämtningen av kalenderhändelser och att ge andra myndigheter, kommuner och regioner möjlighet att bädda in söktjänsten på deras respektive webbplatser. Vi tror att dessa förbättringar skulle göra tjänsten ännu mer relevant för både organisationer och företagare.

#### **4.7 Stärk kunskapen om företagen med exportpotential**

Kunskap om företagets internationalisering och export bidrar till ett effektivare exportfrämjande och bättre möjlighet att utforma tjänster som möter företagets behov. Det finns en stark efterfrågan på kunskap om den svenska exporten bland exportfrämjande aktörer och regioner

och kunskapen används i såväl strategisk planering som kommunikation inom regional exportsamverkan. Tillväxtverket genomförde under 2022 flera insatser för att öka kunskapen om företagens export.

### *Regional exportstatistik*

Den regionala exportstatistiken från SCB visar hur varu- och tjänsteexporten i landets regioner utvecklas över tid och ger kunskap som används i fördjupade analyser och nya exportfrämjande insatser. Tillväxtverket bearbetade och publicerade under året den regionala exportstatistiken och använde den bland annat som underlag för nomineringarna till regeringens pris Årets exportregion och till Tillväxtverkets regionala internationaliseringsindex.

Under 2022 presenterade och diskuterade Tillväxtverket den regionala exportstatistiken vid flera seminarier och erfarenhetsträffar inom regional exportsamverkan. Det finns en bred samsyn om betydelsen av att SCB fortsatt producerar regional exportstatistik som enligt exportfrämjande aktörer och regioner även bör utvecklas med *destinationsland* för exporten samt redovisning av *branschgrupper* på länsnivå.

### *Metodutveckling gällande företag med exportpotential*

Med utgångspunkt i resultaten från Tillväxtanalys effektutvärdering av Sveriges exportfrämjande utforskade Tillväxtverket under 2022 i dialog med de exportfrämjande aktörerna och regionerna i partnerskapen möjligheten att identifiera företag med exportpotential. Flera regionala partnerskap utvecklar sina arbetssätt för att nå både företag med exportambitioner och företag med särskilt goda förutsättningar att börja exportera. En slutsats är att det fordras regelbundna effektutvärderingar av exportstödet samt en metodutveckling för att utveckla kunskap som kan användas för att identifiera företag med exportpotential.

### *#GoInterLab*

Seminarie serien #GoInterLab är ett samarbete mellan Tillväxtverket och Business Sweden där vi fördjupar oss i ämnet internationalisering. Syftet är att lyfta fram och diskutera ny kunskap som bidrar till nya möjligheter för svenska företags internationalisering. Målgrupp är både företag och aktörer som arbetar med internationalisering och export.

Tillväxtverket och Business Sweden genomförde 2022 tre webinarier inom serien #GoInterLab. Webinarierna hade fokus på:

- Rysslands invasion av Ukraina och konsekvenser för svensk export
- Förändrade mönster i globala leverantörskedjor
- Exportutmaningar som följd av ökade energipriser

Livesändningarna och inspelningarna av dessa fick totalt 614 visningar under 2022.

#### *Utlysning för utvecklingsprojekt*

Kunskap om företagens export och behov av insatser var en av utgångspunkterna då Tillväxtverket för andra året genomförde en utlysning för utvecklingsprojekt med inriktning på branschansatser för ökad export hos Sveriges små och medelstora företag. Syftet var att skapa förutsättningar för att nå ut till ännu fler företag med exportpotential genom träffsäkra tjänster som svarar på företagens behov och som har mätbar effekt. Utlysningen utmynnade i elva utvecklingsprojekt som på olika vis stärkte exporten för företag i de aktuella branscherna (se avsnitt 3.3).

#### *Kartläggning av export- och investprojekt*

Tillväxtverket gav under hösten 2022 i uppdrag till en extern konsult att genomföra en kartläggning och analys av genomförda export- och investprojekt finansierade av Europeiska regionala utvecklingsfonden och anslag 1:1 Regionala tillväxtåtgärder under perioden 2014–2020. Syftet med studien var att öka kunskapen om insatsernas inriktning och resultat som ett led i att förbereda för långsiktiga utvecklingsinsatser som kan stärka företagens internationalisering och export. Kartläggningen innehöll även internationella jämförelser med Finland och Danmark samt intervjuer med exportfrämjande myndigheter, regioner och näringslivsorganisationer och utmynnade i policyrekommendationer för utveckling av export- och investeringsfrämjande insatser i Sverige de kommande åren.

Rapporten<sup>21</sup> visar bland annat att:

- Under 2014-2020 investerade Europeiska regionala utvecklingsfonden och anslag 1:1 Regionala tillväxtåtgärder 1,3 miljarder kronor i 409 export- och investprojekt.
- 75 procent av medlen kommer från Regionalfonden, motsvarande 933 miljoner kronor som investerades i 125 projekt.
- Projekten har en tyngdpunkt mot kapacitetsbyggande även om en tredjedel av investerade medel – drygt 400 miljoner kronor – utgjorts av direkta insatser i företag.

---

<sup>21</sup> *Närhet, tydlighet och långsiktighet – lärdomar från 400 export- och investprojekt (Tillväxtverket 2023, rapport 0433)*



- Export- och investprojekten drivs av olika projektägare som destinationsbolag, Almi, regioner, kommuner, science parks, klusterorganisationer, IUC-bolag och branschorganisationer.

Rekommendationer från studien gällande regional exportsamverkan handlar bland annat om att:

- Stärka samordningen och samarbetet, både vertikalt mellan stat, region (och kommun) och horisontellt mellan regioner för att dra nytta av såväl resurser som tematiska kompetenser, bland inom branscher som rör regionernas smart specialisering.
- Säkerställa att alla relevanta aktörer och närliggande program fångas upp i regional exportsamverkan, exempelvis Energimyndighetens plattformar för internationalisering och Vinnovas insatser för export av svensk teknik och innovationer.

#### **4.8 Tydliggör roller och arbetsformer inom regional exportsamverkan för att nå fler kunder**

En viktig del inom regional exportsamverkan handlar om att tydliggöra de exportfrämjande aktörernas roller och erbjudanden och utveckla och tillgängliggöra exportstöden till fler företag. Att tillvarata resultat från den pilot som Almi, Enterprise Europe Network och Business Sweden genomfört, att rådgivarna inom regional exportsamverkan fortsätter samarbeta och uppdatera sig om aktörernas olika erbjudanden är centralt. Under 2022 tog Business Sweden initiativ till ett förarbete inom den nationella styrgruppen för regional exportsamverkan, med ambitionen att utveckla Business Swedens digitala verktyg *Go Global* till en gemensam digital plattform för regional exportsamverkan. En sådan portal kan fungera som dörröppnare för företag som söker exportstöd och väg in till de exportfrämjande aktörernas olika erbjudanden och tjänster. Arbetet fortsätter under 2023.

## 5 Regional exportsamverkan i en ny tid

Fokus i omvärlden har ändrats sedan Tillväxtverket 2016 fick i uppdrag att inrätta regionala exportcentra och utveckla information om import och export på [verksamt.se](http://verksamt.se). Brexit, pandemin och Rysslands invasion av Ukraina har förändrat förutsättningarna för internationell handel och prövat de svenska exportföretagen. Trots stor påverkan under pandemin återhämtade sig de exporterande företagen snabbt, vilket vittnar om konkurrenskraft och flexibilitet. Men konkurrenskraften kan inte tas för given.

Omvärldsförändringar ligger även bakom ett antal nya förordningar och lagförslag som tagits fram på EU-nivå det senaste året, för att driva på arbetet med den gröna och digitala omställningen. Dessa förändringar, nya förväntningar och krav på anpassningar kommer att få stor påverkan på små och medelstora företag i hela landet, på deras förmåga till omställning och möjligheter att exportera.

I inledningen av 2023 befinner vi oss därför i en ny tid och i ett nytt landskap. Tillväxtverket uppfattar att exportstödet till små och medelstora företag är viktigare än någonsin. För att skapa tillväxt i hela Sverige behöver företag i hela landet exportera. En stor del av de nya jobben skapas i små och medelstora företag och att dessa företag växer och internationaliseras är därför avgörande för den svenska välfärden. Det regionala exportfrämjandet spelar här en viktig roll i att stötta små och medelstora företag i denna utveckling och Tillväxtverket bidrar gärna med kunskaper och erfarenheter i en ny strategi för utrikeshandel, investeringar och global konkurrenskraft.

Ett fortsatt uppdrag till Tillväxtverket inom regional exportsamverkan innebär en möjlighet att fortsatt möta små och medelstora företag med exportpotential. Vi ser behov av en fortsatt nationell kraftsamling där Tillväxtverket kan tillföra kompetens om de små och medelstora företagens behov men också om regionernas och näringslivets förutsättningar i olika delar av landet. Vi ser stor potential i koordinering med Europeiska regionala utvecklingsfonden som skapar synergier och ger effekter i företag och i det exportfrämjande systemet.

### *Möjligheter med ett utökat uppdrag för [verksamt.se](http://verksamt.se)*

Vid sidan av ett långsiktigt uppdrag vill Tillväxtverket peka på potentialen som en större kraftsamling inom området skulle kunna ge. Ett nytt större uppdrag att utveckla [verksamt.se](http://verksamt.se) kan ge svenska exporterande företag en rejäl skjuts i den gröna och digitala omställningen internationellt. Ett sådant uppdrag skulle ge oss möjligheten att se över och förenkla regelverk, utveckla fler och smartare tjänster på [verksamt.se](http://verksamt.se) och ytterligare jobba med regionala förutsättningar i hela landet. 50 procent av varuexporten produceras utanför storstadsregionerna. Därför behövs digitala ingångar för alla delar i Sverige och fortsatt stark regional kapacitet för att stötta och

guida företagen ut på en internationell marknad. Ett utökat uppdrag skulle därför möta industrins och övriga företags utmaningar och skapa möjligheter för grön och digital omställning inom och utanför Europa.

Tidigare har Regeringskansliet lyft frågan om en expresshjälp för exporterande företag med en så kallad "hjälp inom 24h som exporterande företag". Detta i kombination med ett ännu starkare verksamt.se skulle möjliggöra att bygga vidare på en redan etablerad struktur i regionerna och bland aktörerna.



## Bilaga 1 – Ekonomisk redovisning för slutrapport

### Ekonomisk redovisning för regional exportsamverkan

Uppdraget har löpt under 2022. Tabellen nedan visar hur budget och kostnaderna fördelades.

Resultaträkning, tkr		
	Finansiering	
	Uppdrag enligt regeringens exportstrategi	SUMMA
Anslag	9 000	9 000
<b>Summa</b>	<b>9 000</b>	<b>9 000</b>
<i>Verksamhetskostnader</i>		
-Personalkostnader	4 031	<b>4 031</b>
-Köpta tjänster	1 436	<b>1 436</b>
-Övriga kostnader		
<b>S:a verksamhetskostnader</b>	<b>5 467</b>	<b>5 467</b>
<b>Transfereringar</b>	<b>2 848</b>	<b>2 848</b>
<b>Summa utbetalningar</b>	<b>8 315</b>	<b>8 315</b>
BUDGET	9 000	<b>9 000</b>
<b>Utfall mot budget %</b>	<b>92%</b>	<b>92%</b>
<i>Antal timmar</i>	<i>6 856</i>	<b>6 856</b>
OH-påslag (250 kr/h)*	1 714	<b>1 714</b>
<b>Summa inkl OH-påslag</b>	<b>10 029</b>	<b>10 029</b>
<b>Nyckeltal</b>		
	Uppdrag enligt regeringens exportstrategi	SUMMA
Andel transfereringar/ summa utbetalningar	34%	34%
Andel verksamhetskostnader/ summa utbetalningar	66%	66%
Personalkostnader/ verksamhetskostnader	74%	74%
Köpta tjänster/ verksamhetskostnader	26%	26%
* Inget overhead påslag (OH) har redovisats mot detta uppdrag. Detta är en indikativberäkning om vad uppdraget hade kostat med OH.		

## Ekonomisk redovisning för utvecklingen av export- och internationaliseringsinnehåll på verksamt.se

Uppdraget har löpt under 2022. Tabellen nedan visar hur budget och kostnaderna fördelades.

Resultaträkning, tkr		
	Finansiering	
	Uppdrag enligt regeringens exportstrategi	SUMMA
Anslag	3 000	3 000
<b>Summa</b>	<b>3 000</b>	<b>3 000</b>
<i>Verksamhetskostnader</i>		
-Personalkostnader	2 833	<b>2 833</b>
-Köpta tjänster	145	<b>145</b>
-Övriga kostnader		
<b>S:a verksamhetskostnader</b>	<b>2 978</b>	<b>2 978</b>
<b>Transfereringar</b>		
<b>Summa utbetalningar</b>	<b>2 978</b>	<b>2 978</b>
BUDGET	3 000	<b>3 000</b>
<b>Utfall mot budget %</b>	<b>99%</b>	<b>99%</b>
<i>Antal timmar</i>	5 999	<b>5 999</b>
OH-påslag (250 kr/h)*	1 500	<b>1 500</b>
<b>Summa inkl OH-påslag</b>	<b>4 478</b>	<b>4 478</b>
<b>Nyckeltal</b>		
	Uppdrag enligt regeringens exportstrategi	SUMMA
Andel transfereringar/ summa utbetalningar		
Andel verksamhetskostnader/ summa utbetalningar	100%	100%
Personalkostnader/ verksamhetskostnader	95%	95%
Köpta tjänster/ verksamhetskostnader	5%	5%
* Inget overhead påslag (OH) har redovisats mot detta uppdrag. Detta är en indikativberäkning om vad uppdraget hade kostat med OH.		

## Bilaga 2 – Förändringsteorier för regional exportsamverkan



# Bilaga 3 – Aktörskarta regional exportsamverkan

## Stöd för dig som vill exportera

Det ska vara enkelt för företag som vill göra affärer i andra länder att hitta rätt stöd, i rätt tid. Därför samarbetar vi regionalt kring export. Här är en översikt över det du som företagare kan få stöd med från aktörerna inom regional exportsamverkan.



Den här karta uppdaterades 2023.

---

### Vad behöver du hjälp med?

 <p>Jag vill expandera min verksamhet utomlands och behöver hjälp att ta första stegen.</p>	<p><b>UTVECKLA BEFRUTLIG AFFÄR – EXPORT</b> Vill du maximera ditt företags export genom export? Almi hjälper dig att förbereda och prioritera nästa steg i ditt företags utveckling.</p> <p><b>HÅLLBAR UTVECKLING</b> Vill du veta ditt företag är hållbart? Hållbarhet har blivit en nödvändighet för alla företag som vill vara relevanta och framåttänkta. Med Almi får du koll på hållbarhetsområdet och stöd i att ta fram en hållbarhetsstrategi från din exportstrategi.</p> <p style="text-align: right;"><b>almi</b></p>	<p><b>GO GLOBAL</b> En digital verktyg som ger kunskaper, strategier och insikter för att planera företagets internationella samsyn.</p> <p><b>EXPORTCOACHING</b> En tjänst där vi erbjuder kompetens, verktyg och praktisk hjälp till företagets strategiska internationellutveckling.</p> <p><b>LEAP COACHING</b> En acceleratörprogram specifikt riktad till start-ups med globala ambitioner att ta fram en strategi för internationalisering.</p> <p><b>EXPORT VALIDATION</b> Stöd i förvalning som behövs för specifika marknadsmarknader, exempelvis gällande marknadsval och vilka tillgångsfaktorer.</p>	<p><b>PERSONLIG RÅDGIVNING</b> Genom personlig rådgivning och tillgång till vårt nätverk hjälper vi dig att utveckla din exportaffär och att hitta internationella affärsmöjligheter för ditt företag. Bli välsä på nya marknader.</p> <p style="text-align: right;"><b>Enterprise Europe Network</b></p>
 <p>Jag behöver hjälp att hitta affärskontakter utanför Sverige.</p>	<p><b>EXPORT PROJECT</b> Business Sweden erbjuder subventionerat och skräddarsytt stöd baserat på företagets behov. Syftet är att öka den globala försäljningen, samverka genom att identifiera kunder och pålitliga affärspartners samt utvärdera lokala distributörer.</p> <p><b>CATALYST PROJECT</b> En skräddarsydd tjänst specifikt riktad till start-ups med globala ambitioner att öka sin globala försäljning.</p>	<p><b>INTERNATIONELLT AFFÄRSNÄTVERK</b> Enterprise Europe Network är ett globalt nätverk över 60 länder. Tillgångarna med våra partners hjälper vi dig att hitta internationella affärskontakter för din exportstrategi.</p> <p style="text-align: right;"><b>Enterprise Europe Network</b></p>	
 <p>Jag behöver hjälp med finansiering eller ekonomisk rådgivning.</p>	<p><b>EKONOMI OCH LÖNSAMHET</b> Vill du få bättre koll på ditt företags ekonomi och lönsamhet? Vill du kunna dig säkra om ni för eller under en pågående exportstrategi? Finansiering, lösa vi så, ditt företags ekonomi och strukturera olika scenarier och dröja översyn på din lönsamhet.</p> <p><b>LÅN</b> Att sätta på nya maskiner tar tid och kräver kapital. Almi kan ofta samverka med din bank, finansiera din satsning. Det kan handla om rörelse-, investerings- eller lönsamhetskapital.</p> <p><b>RISIKAPITAL</b> Att sätta på nya maskiner tar tid och kräver kapital. Almi investerar i företag med affärsplaner och internationella investerar.</p> <p style="text-align: right;"><b>almi</b></p>	<p><b>DELAR RISK MED BANKEN</b> Med en förskottsfinansiering delar banken eller Almi risken med Exportföretagaren. När banken lånar ut pengar till ditt företag i form av lån, checkkredit, överlåtelse av räkning eller fakturaskott. Därmed blir det lättare för både exportör och företag att låna pengar till ditt företag.</p> <p><b>DELAR RISK MED BANKEN NÄR KUNDEN KRÄVER BANKGARANTIER</b> Låntagare begär kunder bankgarantier så som förskottsfinansiering eller fullgarantier. Då kan Exportföretagaren delar risk med den bank som sköter ut garantin. Därmed blir det lättare att få banken att ställa ut en garanti.</p> <p><b>FÖRSÄKRAR BETALNINGSPROBEN</b> Hos Exportföretagaren kan företag försäkra sig mot risken att inte få betalt från sin kund i utlandet. Med en EKN-garanti får företaget ersättning om kunden inte betalar, vilket underlättar för företaget att erbjuda kunden kredit. En försäkrad kundordrar kan dessutom användas som säkerhet vid banklån.</p> <p><b>EXPORTSPÅNANGET</b> Exportspånandet är en förskottsfinansiering som laggs in i ditt företags löpande på löpande skede av sin tillväxt. När banken lånar ut pengar till ditt företag i form av lån, checkkredit, överlåtelse av räkning eller fakturaskott till tillverkning byter Exportföretagaren av upp till 75 procent av kreditgivarens risk. Satsningen klarar sig till företag som har haft kommersiell försäljning under maximalt tre år.</p> <p style="text-align: right;"><b>w/ekn</b></p>	<p><b>LÅN</b> Svensk Exportföretagaren erbjuder lån till företag vars omsättning överstiger 500 miljoner kronor, så att de kan växa, till exempel investera i ny utrustning, utöka produktionen eller bredda sin finansieringskälla. Exempel på lån är investeringslån, fakturaskott och stora lån.</p> <p style="text-align: right;"><b>SEK</b></p>
 <p>Jag behöver hjälp med konkret etablering på en viss marknad.</p>	<p><b>MARKET EXPANSION</b> Business Sweden regionala rådgivare i Sverige och utomlands hjälper dig att hitta den tid till marknaden, hitta nya inköpsaktörer och minimera riskerna när du expanderar globalt.</p> <p><b>SALES ACCELERATION</b> Ta hjälp av Business Swedens omfattande kontaktnät för att identifiera kunder och pålitliga affärspartners som utvärdera dina bilda och erbjudanden.</p> <p><b>BUSINESS INCUBATION &amp; OPERATIONS</b> Business Sweden kan ta hand om din bokföring, sköta dina bemärkningsbehov, hitta kontorslokaler, administrera bokning samt ge råd om lokala arbetslag.</p>	<p><b>MARKNADSKOLL</b> Vi tar dig med information och kontakt med relevanta aktörer när du ska starta eller etablera din företag på specifika marknader.</p> <p style="text-align: right;"><b>Enterprise Europe Network</b></p>	
 <p>Jag behöver råd gällande lagar, regler eller liknande.</p>	<p><b>TRADE FACILITATION</b> Business Sweden hjälper dig att göra rätt. Vi erbjuder (kostnadsfri) rådgivning inom handelsprocedur så som tullförklaring, exportdokument, inrikesregler, leveransvillkor, transport och internationella beslagningar.</p>	<p><b>MARKNADSFÖRSTÅELSE</b> Enterprise Europe Network ger information och personlig rådgivning kring internationell handel, regler på utländska marknader och IPR, CE-märkning, produktkrav etc. Vi erbjuder även affärsspecifika seminarier som tar internationell handel.</p> <p style="text-align: right;"><b>Enterprise Europe Network</b></p>	

Stöden ovan är tillgängliga för företag i hela Sverige och du kan kontakta aktörerna direkt. För att få information om specifika erbjudanden i din region, gå in på söktjänsten [Regionalt stöd](https://www.regionaltstod.se) eller kontakta oss på [regionaltstod@almi.se](mailto:regionaltstod@almi.se).

---



Almi har tillgång till riskkapital och affärsutveckling för start-ups och små företag.



Business Sweden hjälper svenska företag att öka sin internationella försäljning och internationella företag att maximera sin verksamhet i Sverige.



Enterprise Europe Network (EEN) är ett internationellt nätverk som hjälper små och medelstora företag att hitta affärsmöjligheter och växa på nya marknader.



Exportföretagaren (EKN) försäkrar företag som betalar mot kassa till utlandet.



Svensk Exportföretagaren (SEK) finansierar exportfinansiering, överlåtelse av räkning och utländska köpare av svenska varor och tjänster.



Tillväxtverket arbetar för hållbar tillväxt och konkurrenskraftiga företag i hela Sverige.