



REDOVISNING AV STATENS UPPDRAG TILL BUSINESS SWEDEN

SVERIGES EXPORT- OCH
INVESTERINGSRÅD
Verksamhetsåret 2025

INNEHÅLLSFÖRTECKNING

SAMMANFATTNING RESULTAT	3
1 BUSINESS SWEDENS VERKSAMHET OCH DE STATLIGA UPPDRAGEN	6
1:1 Kort om Business Sweden	6
1:2 Statliga uppdrag	7
1:3 Närvaro på utlandsmarknader/ Institutionell närvaro	8
1:4 Intäkter och finansiering	9
2 DEN EXPORTFRÄMJANDE VERKSAMHETEN	12
2:1 Inledning	12
2:2 Grundläggande exportservice	13
2:3 SME-programmet	20
2:4 Riktat exportfrämjande	24
2:5 Resultatuppföljning av den exportfrämjande verksamheten.....	29
2:6 Marknadsföring och kommunikation exportfrämjande	38
3 UTVECKLINGSSAMARBETE OCH FRÄMJANDE	40
3:1 Grundläggande handel och bistånd	41
3:2 Riktat handel och bistånd	45
4 DEN INVESTERINGSFRÄMJANDE VERKSAMHETEN	50
4:1 Investeringsfrämjandet	50
4:2 Resultatuppföljning av den investeringsfrämjande verksamheten	54
4:3 Samverkan inom investeringsfrämjandet	59
4:4 Marknadsföring och kommunikation investeringsfrämjande.....	61
5 ÖVRIGT	64
5:1 Säkerhet	64
5:2 AI-stöd, digitalisering och kompetensutveckling	65
5:3 Jämställdhet.....	65
5:4 Hållbarhet	67
5:5 Övergripande resultat av marknadsföring och kommunikation	70
Bilaga 1. Regeringsuppdrag, Regeringskansliuppdrag 2025	72
Bilaga 2A. Asiensatsningen 2025.....	73
Bilaga 2B. Sveriges deltagande i världsutställningen i Osaka (Expo 2025).....	74
Bilaga 3. Övriga uppdrag och intäkter från myndigheter och statliga aktörer 2025.....	75
Bilaga 4. Business Swedens metoder för uppföljning, utvärdering och effektmätning.....	76

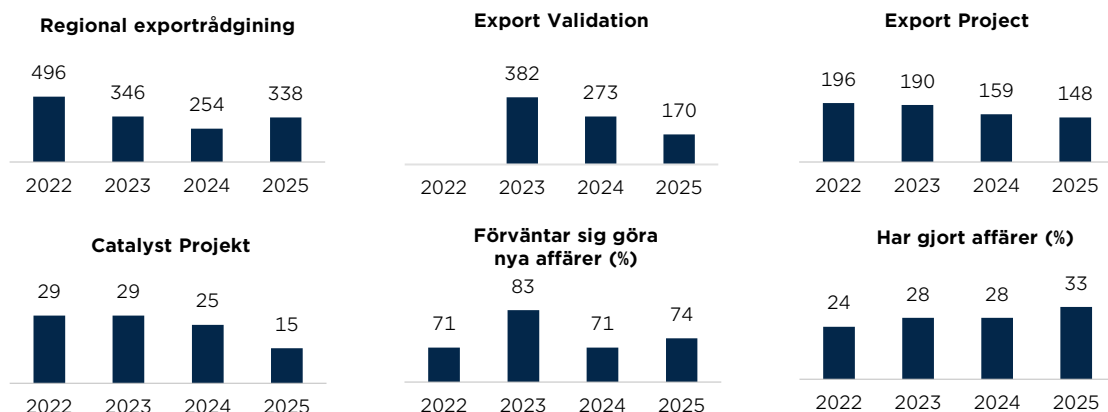
SAMMANFATTNING RESULTAT

I övergripande form och i enlighet med återrapporteringskraven i riktlinjebeslut för det statliga uppdraget under 2022–2025, resulterade insatserna i det följande. Jämförelsesiffror med tidigare år är inte rakt av jämförbara då vissa tjänster har vidareutvecklats och utvärderingsmetoder förändrats. Icke jämförbara siffror anges inom parentes.

GRUNDLÄGGANDE EXPORTSERVICE	2025	2024	2023	2022
Antal besvarade marknads- och exporttekniska frågor	4 730	4 748	4 945	4 815
Deltagare i exporttekniska webinarier	3 409	3 310	2 478	2 815
Antal rapporterade handelshinder	120	90	78	65
Antal publicerade rapporter av analysavdelningen	11	10	10	11
Antal rapporter och analyser	120	120	140	-
Antal kontor Sverige + utland	57	55	53	53



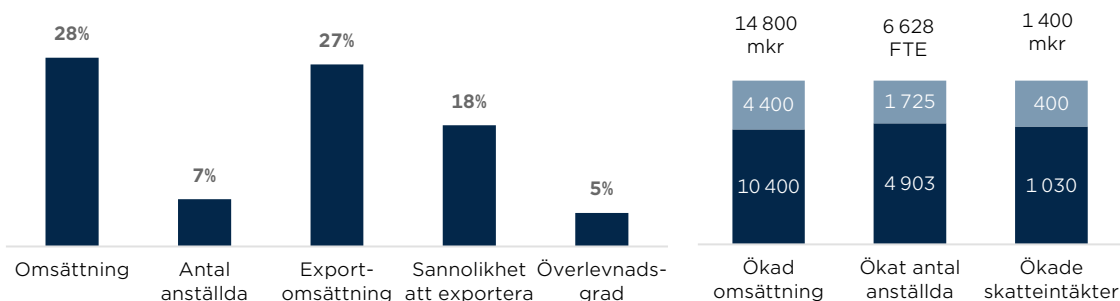
SME-PROGRAMMET	2025	2024	2023	2022
Regional exportrådgivning (företag)	338	(254)	(346)	(496)
Export Validation (projekt)	170	(273)	(382)	-
Export Project (projekt)	148	159	190	196
Catalyst Project (projekt)	15	25	29	29
SME Delegations (projekt)	14	12	29	16
"Förväntar sig göra nya affärer"	74%	71%	83%	71%
"Etablerat nya affärskontakter"	81%	78%	86%	-
"Har gjort affärer"	33%	28%	28%	24%



EFFEKTUTVÄRDERING SME-PROGRAMMET 2011-2023

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

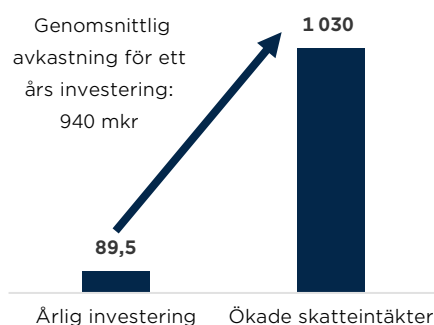
Ökat sina omsättningsnivåer	28%	Ökning av omsättningsnivåer	14 800 mkr
Ökat antal anställda	7%	Den ökade ekonomiska aktiviteten i	
Ökat exportomsättning	27%	företagen medför även spridningseffekter:	
Sannolikhet att exportera	18%	Skapade arbetstillfällen	6 628 FTE
Högre överlevnadsgrad	5%	Skapade skatteintäkter	1 400 mkr



AGGREGERADE SAMHÄLSEKONOMISKA EFFEKTER SME-PROGRAMMET 2011-2023

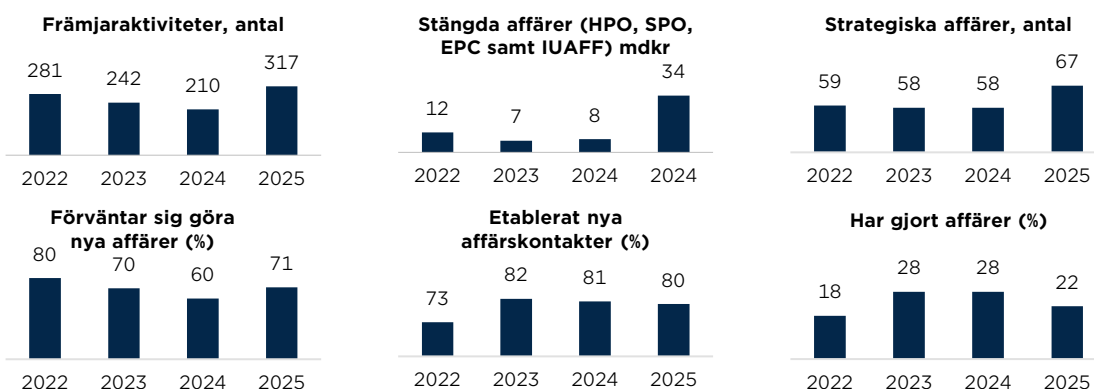
I beräkningarna ingår samtliga företag som deltagit i programmet under hela perioden och den samhällsekonomiska effekten har beräknats för det år företagen deltog samt de därpå följande tre åren. Under perioden 2011-2023 beräknas SME-programmet ha bidragit till:

Totalt antal årsarbeten	66 649 FTE	Avkastning från årlig investering i programmet som uppgår till 89,5 mkr.	940 mkr
Total omsättning	115 000 mkr	Jämfört med genererade skatteintäkter på 1 030 mkr.	
Totala skatteintäkter	49 100 mkr		



RIKTAT EXPORTFRÄMJANDE

	2025	2024	2023	2022
Antal genomförda främjaraktiviteter i marknaderna	317	(210)	(242)	(281)
Stängda affärer* (HPO, SPO, EPC) / varav svenskt värde (mdkr)	34/10,2	8,6/6,7	7	12
Strategiska affärer (pågående projekt)	67	58	58	59
"Förväntar sig göra nya affärer"	71%	61%	70%	80%
"Etablerat nya affärskontakter"	80%	81%	82%	73%
"Har gjort affärer"	22%	28%	28%	18%



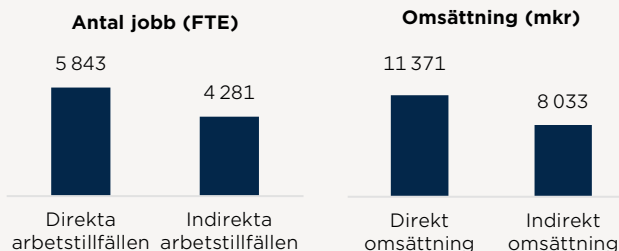
*Inkluderar 2024-2025 affärer inom ramen för Utvecklingssamarbete och främjande

EFFEKTUTVÄRDERING STRATEGISKA PROJEKT INKLUSIVE RIKTAT HANDEL OCH BISTÅND

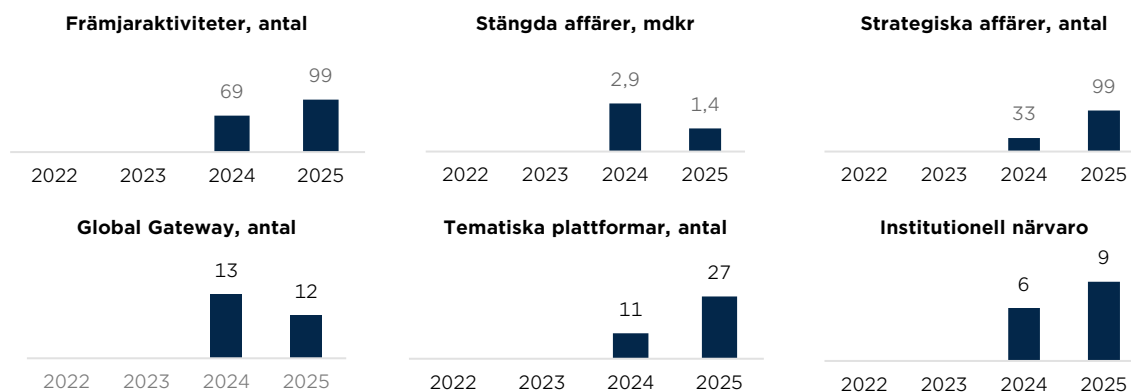
En utvärdering har gjorts för **8** strategiska projekt där stora affärer vunnits under 2025.

Totalt kontraktswärde	34 00 mkr
Svenskt kontraktswärde	10 200 mkr
Nya arbetstillfällen	10 120 FTE
Omsättning	19 400 mkr

Affärerna uppskattas ha störst effekt på de globala hållbarhetsmålen 8, 9, 11 och 13.

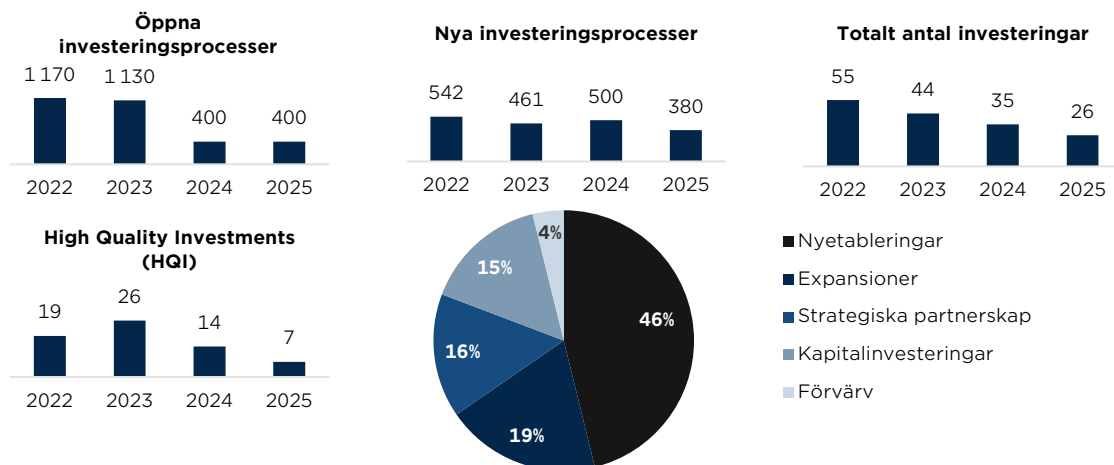


UTVECKLINGSSAMARBETE OCH FRÄMJANDE	2025	2024	2023	2022
Antal genomförda främjaraktiviteter i marknaderna	99	69	-	-
Stängda affärer mdkr / varav svenskt värde (mdkr)	1,4/1,4	2,9/2,0	-	-
Strategiska affärer (pågående projekt)**	99	33	-	-
Global Gateway	12	13	-	-
Tematiska plattformar	27	11	-	-
Institutionell närvaro och regionala hållbarhetscentra	9	6	-	-



** För 2024 inkluderades endast utvalda projekt i siffran för Strategiska affärer. 2025 inkluderar samtliga främjarprojekt inom *Riktat Handel och Främjande*.

INVESTERINGSFRÄMJANDET	2025	2024	2023	2022
Antal öppna investeringsprocesser under året	ca 900	ca 1 000	1 130	1 170
Antal nya investeringsprocesser	380	500	461	542
Totalt antal investeringar	26	35	44	55
Antal High Quality Investments (HQI)	7	14	26	19



1 BUSINESS SWEDENS VERKSAMHET OCH DE STATLIGA UPPDRAGEN

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

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

1:1 KORT OM BUSINESS SWEDEN

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

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

Business Sweden är etablerat med 48 kontor i 39 länder utanför Sverige och samarbetar där med svenska ambassader, konsulat, handelskamrar samt andra lokala nätverk till gagn för svensk internationalisering. I Sverige finns Business Sweden på 9 orter. Under 2025 arbetade i medeltal 519 personer vid Business Sweden.

Business Sweden leds av en styrelse med minst åtta ledamöter. Hälften av ledamöterna utses av regeringen och den andra hälften av Sveriges Allmänna Utrikeshandelsförening (SAU). Styrelsen utser ordförande och vice ordförande inom sig. Beslut i övergripande frågor om verksamheten fattas av ett representantskap där vardera parten utser högst fyra ledamöter, däribland statssekreteraren med ansvar för utrikeshandelsfrågor och ordföranden i SAU. Representantskapet sammanträder minst en gång per år. Styrelsen och VD avger årligen en [årsredovisning](#).

Business Swedens verksamhet finansieras huvudsakligen genom statliga medel, intäkter från företags- och organisationskunder i den marknadsprissatta konsultverksamheten, företagsintäkter från statligt delfinansierade tjänster, övrig finansiering från särskilda uppdrag samt det årliga bidraget från Svenskt Näringsliv. Kombinationen av det statliga uppdraget och de marknadsmässiga konsulttjänsterna gör det möjligt att möta behoven i svenskt näringsliv i alla faser av internationaliseringsprocessen oavsett företagsstorlek.

Det statliga uppdraget utgör en grundförutsättning för att Business Sweden ska kunna erbjuda och genomföra marknadsmässiga konsultuppdrag. De företagsspecifika uppdragen bidrar samtidigt till att förstärka det statliga uppdraget genom att möjliggöra en utökad närvaro på internationella marknader, vilket skapar nytta för både den exportfrämjande och den investeringsfrämjande verksamheten.



1:2 STATLIGA UPPDRAG

Riksdagen beslutar årligen om anslagen 2:3 Exportfrämjande verksamhet och 2:4 Investeringsfrämjande inom utgiftsområde 24 samt anlag 1:1 avseende biståndsverksamhet inom utgiftsområde 7. Regeringen fastställer därefter bestämmelserna för anslagen i regleringsbrev till Kammarkollegiet, som ansvarar för utbetalning av medlen. Regeringen delger därefter Business Sweden beslutet genom att ange de riktlinjer, inklusive budgetmedel, som reglerar den statliga delen av den exportfrämjande, investeringsfrämjande och biståndsrelaterade verksamheten vid Business Sweden för det kommande året.

Enligt riktlinjerna ska Business Sweden årligen redovisa och kommentera genomförande och utfall av de statliga uppdragen i förhållande till vad som angetts i riktlinjerna (denna skrivelse). Business Sweden ska därutöver tertialvis, eller enligt överenskommelse, genomföra avstämningar med Utrikesdepartementet med fokus på de statliga uppdragen samt samarbetet mellan Utrikesdepartementet och Business Sweden. Utöver detta förs en stående och nära dialog mellan Utrikesdepartementet och Business Sweden för att säkerställa planering och genomförande av verksamheten kopplad till det statliga uppdraget.

Business Sweden samråder även med Utrikesdepartementet avseende utformningen av tilläggsuppdrag från övriga delar av Regeringskansliet och andra offentliga aktörer. Detta görs för att säkerställa att utformningen av tilläggsuppdragen motsvarar huvuduppdragsgivarens förväntningar och är i linje med Business Swedens uppdrag och verksamhet.

Uppdraget avseende Exportfrämjande verksamhet

Regeringens årsuppdrag till Business Sweden inom den exportfrämjande verksamheten syftar till att stärka svenska företags export och internationella expansion samt därmed bidra till ökad sysselsättning och hållbar tillväxt i hela landet. Årsuppdraget för 2025 omfattar tre verksamhetsområden:

- *Grundläggande exportservice*
- *SME-programmet*
- *Riktat exportfrämjande*

Business Sweden har dessutom sedan tidigare år tilldelats ytterligare regeringsuppdrag inom exportfrämjande. Dessa uppdrag redovisas i samlad form i bilaga 1 samt respektive resultatavsnitt nedan.

Uppdraget avseende Investeringsfrämjande verksamhet

Regeringens årsuppdrag till Business Sweden avseende investeringsfrämjande verksamhet syftar till att attrahera och underlätta utländska direktinvesteringar i Sverige och därmed bidra till ökad sysselsättning och hållbar tillväxt i hela landet.

Uppdraget avseende Utvecklingssamarbete och främjande

Regeringens årsuppdrag till Business Sweden inom handel och bistånd ska bidra till att uppnå Sveriges biståndspolitiska mål, bland annat genom att bredda och mobilisera den svenska resursbasen av företag, öka och diversifiera svensk finansiering för hållbar ekonomisk utveckling samt främja grön och digital omställning, ökad handel och sysselsättning i låg- och medelinkomstländer.

Programledning – styrning, uppföljning och återsrapportering

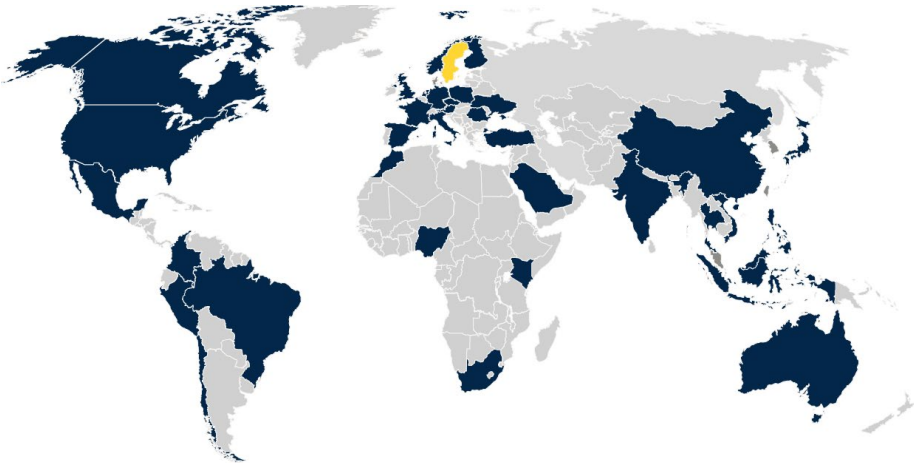
Arbetet med att utveckla, styra, följa upp och återsrapportera Business Swedens statliga uppdrag leds av en Stockholmsbaserad programledning. För att säkerställa och underlätta uppdragets genomförande och återsrapportering av de tjänster som utförs inom det statliga uppdraget tas instruktioner fram och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

1:3 NÄRVARO PÅ UTLANDSMARKNADER/ INSTITUTIONELL NÄRVARO

Business Sweden ska upprätthålla institutionell närvaro på för svenska företag intressanta marknader, i den utsträckning som motiveras av företags efterfrågan, marknadsutvecklingen, rådande finansiella förutsättningar och det utökade uppdraget under utgiftsområde 7.

(Riktlinjer för Business Swedens statliga uppdrag 2025)

Under 2025 bedrevs Business Swedens verksamhet med i genomsnitt 519 (513) anställda vid 48 (45) kontor på 39 (37) utlandsmarknader samt vid 9 (10) kontor i Sverige, se tabell 1. Utlandsnärvaron ses fortlöpande över för att säkerställa en ändamålsenlig och efterfrågad verksamhet. Under året etablerades tre nya kontor: Mumbai (Indien), Lagos (Nigeria) och Lima (Peru).



EUROPA	1	Stockholm	Sverige	AMERICAS	30	Toronto	Kanada
	2	Göteborg	Sverige		31	Mexico City	Mexiko
	3	Malmö	Sverige		32	Chicago	USA
	4	Luleå	Sverige		33	New York	USA
	5	Växjö	Sverige		34	San Fransisco	USA
	6	Linköping	Sverige		35	Washington	USA
	7	Örebro	Sverige		36	Santiago	Chile
	8	Mora	Sverige		37	Sao Paulo	Brasilien
	9	Umeå	Sverige		38	Bogota	Colombia
	10	Helsingfors	Finland		39	Lima	Peru
	11	Oslo	Norge	APAC	40	Delhi	Indien
	12	Köpenhamn	Danmark		41	Bangalore	Indien
	13	Paris	Frankrike		42	Mumbai	Indien
	14	Milano	Italien		43	Bangkok	Thailand
	15	Madrid	Spanien		44	Singapore	Singapore
	16	London	Storbritannien		45	Jakarta	Indonesien
	17	Berlin	Tyskland		46	Hanoi	Vietnam
	18	Wien	Österrike		47	Ho Chi Minh City	Vietnam
	19	Haag	Nederländerna		48	Kuala Lumpur	Malaysia
	20	Warszawa	Polen		49	Manilla	Filippinerna
MEA	21	Prag	Tjeckien		50	Beijing	Kina
	22	Istanbul	Turkiet		51	Shanghai	Kina
	23	Kiev	Ukraina		52	Shenzhen	Kina
	24	Casablanca	Marocko		53	Hongkong	Kina
	25	Dubai	UAE		54	Taipei	Taiwan
	26	Riyadh	Saudiarabien		55	Seoul	Syd Korea
	27	Johannesburg	Sydafrika		56	Tokyo	Japan
	28	Nairobi	Kenya		57	Sydney	Australien
	29	Lagos	Nigeria				

Tabell 1. Business Swedens kontor per den 31 december 2025.

1:4 INTÄKTER OCH FINANSIERING

För uppdraget 2025 avseende export- och investeringsfrämjande till Business Sweden anslås följande belopp: 326 700 000 kronor Exportfrämjande verksamhet och Investeringsfrämjande 103 720 000 kronor. Årsuppdraget för exportfrämjande verksamhet avser respektive delområden: *Grundläggande exportservice* 126 500 000 kronor, *Små och medelstora företagsprogrammet* 85 500 000 kronor och *Riktat exportfrämjande* 108 700 000 kronor. Därtill tilldelades 1 000 000 kronor i tilläggsuppdrag som en tillfällig satsning på talangattraktion inom ramen för anslag 2:3 samt 5 000 000 kronor för den särskilda Asiensatsningen (anslag 2:3, ap 1). Utöver medlen ovan tilldelas även Business Sweden 2 500 000 kronor från anslag 2:3, ap 8 (utg.omr. 24) för ett förstärkt främjande i Japan.

För uppdraget för 2025 avseende biståndsverksamhet till Business Sweden anslås i regleringsbrev för budgetåret 2025, 100 000 000 kronor, vilket inkluderar arbete med Global Gateway.

(Riktlinjer för Business Swedens statliga uppdrag 2025)

BUSINESS SWEDENS INTÄKTER

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

Business Swedens totala intäkter under 2025 uppgick till 1 080 miljoner kronor, vilket motsvarar en intäktsökning om 12% jämfört med föregående år (935 miljoner kronor). De statliga grunduppdragen från Utrikesdepartementet motsvarade 50% (47) av intäkterna. Andelen av intäkterna för de statliga uppdragen inklusive företagsintäkter från statligt delfinansierade tjänster samt bidraget från Svenskt Näringsliv uppgick till 67% (62). Tillsammans med andra uppdrag från regeringen och dess myndigheter, andra offentliga aktörer, inklusive företagsintäkter från statligt delfinansierade tjänster samt Svenskt Näringsliv utgjorde de 76% (70) av intäkterna.

	2025	2024	2023
Det statliga uppdraget, Exportfrämjande	333	304	308
Grundläggande exportservice	129	119	118
SME-program	96	98	105
Riktat exportfrämjande	108	87	85
Det statliga uppdraget, Investeringsfrämjande	108	77	67
Investeringsfrämjande	108	77	67
Det statliga uppdraget, Utvecklingssamarbete och främjande	96	60	0
Utvecklingssamarbete och främjande	96	60	0
Övriga uppdrag regering, departement och andra statliga aktörer	173	128	110
Exportuppdrag inom ramen för livsmedelsstrategin	30	18	21
Uppdrag från UD FH avseende projektexport	11	9	9
Övriga särskilda uppdrag från Regeringskansliet	28	21	6
Uppdrag från myndigheter och andra statliga aktörer*	103	80	74
Svenskt Näringsliv	9	9	9
Företagsintäkter	362	357	340
Företags andel av delvis statligt finansierade tjänster och program	103	79	67
Företagsfinansierade tjänster	258	278	273
Totala intäkter	1 080	935	834

Tabell 2. Fördelningen mellan Business Swedens intäktskällor (mkr)

* Av den totala summan om 103 440 tsek hänför sig 1 934 tsek till regeringsbeslut KN2025/00714 och 1 100 tsek till KN2024/00521 i koncernen och moderbolaget. För 2024 hänför sig 800 tsek till regeringsbeslut KN2024/00521

Intäkter exportfrämjandet

Det statliga exportfrämjande uppdraget exklusive medfinansiering från företag fördelades under 2025 vid Business Swedens utlandskontor enligt tabell 3 nedan. Beloppen omfattar de tre verksamhetsområdena inom exportfrämjandet: *Grundläggande exportservice*, *SME-programmet* och *Riktat exportfrämjande*. Av de totala intäkterna inom den exportfrämjande verksamheten om 333 (304) miljoner kronor fördelades och projektsattes

189 (173) miljoner kronor till verksamheten vid utlandskontoren och 144 (131) miljoner kronor till verksamheten i Sverige. För enskilda marknader kan intäkterna variera från år till år beroende på intäkter av engångskaraktär såsom större delegationer eller andra omfattande projekt. Företagens efterfrågan från tidigare år påverkar också marknadens tilldelning av medel för innevarande år.

MARKNAD	2025	2024	2023	MARKNAD	2025	2024	2023
Australien	4 976	3 812	4 424	Nederländerna	2 371	2 355	3 439
Brasilien	4 580	5 394	5 163	Nigeria	328	0	0
Chile	4 119	3 755	2 692	Norge	2 751	2 528	2 080
Colombia	2 800	1 321	2 595	Polen	4 323	4 028	3 042
Danmark	2 321	3 552	2 527	Saudiarabien	5 588	3 650	4 183
Filipinerna	2 409	1 181	2 801	Singapore	9 176	11 327	6 670
Finland	1 879	2 037	2 897	Spanien	3 346	3 653	3 865
Frankrike	6 223	6 501	5 065	Storbritannien	5 637	6 805	6 429
Förenade Arabemiraten	4 420	6 855	12 730	Sydafrika	2 483	2 514	3 227
Indien	14 990	9 966	10 699	Sydkorea	5 743	4 432	4 605
Indonesien	4 215	2 790	3 553	Taiwan	4 433	2 668	3 319
Italien	6 410	6 144	4 582	Thailand	3 203	1 118	2 008
Japan	7 029	5 952	5 425	Tjeckien	3 147	2 944	3 352
Kanada	4 305	3 916	2 833	Turkiet	2 609	1 756	2 127
Kenya	2 169	2 275	5 153	Tyskland	8 364	7 675	8 392
Kina inkl. Hongkong	13 076	12 441	10 756	Ukraina	449	0	2 000
Malaysia	4 030	3 057	2 671	USA	19 901	20 177	23 540
Marocko	2 853	3 882	3 626	Vietnam	3 758	4 290	3 237
Mexiko	4 448	3 117	3 737	Österrike	3 687	2 767	3 874
Totalt					188 547	172 633	183 313

Tabell 3. Fördelning av intäkter för årsuppdraget *Exportfrämjande* per marknad 2025 (tkr)

Intäkter investeringsfrämjandet

Upparbetade intäkter från det statliga uppdraget har fördelats mellan investeringsområden och regioner i enlighet med vad som framgår av tabell 4 nedan.

INVESTERINGSOMRÅDE	APAC	Europa	Americas	Sverige	MEA	Totalt
Energy	6 685	2 155	1 669	7 452	0	17 961
Transportation	2 716	800	2 196	3 023	0	8 735
Industrials	0	1 763	0	3 697	0	5 460
Materials	2 874	2 403	405	4 144	0	9 826
Life Science	2 464	2 000	3 783	4 380	0	12 627
Digital Technologies	1 901	617	4 302	5 039	0	11 859
Other	3 065	1 142	809	35 808	300	41 124
Total 2025	19 706	10 880	13 163	63 543	300	107 592
Total 2024	15 713	12 469	9 473	39 310	0	76 965
Total 2023	15 098	8 539	8 763	35 021	0	67 421
Total 2022	15 947	10 977	9 327	60 230	0	96 481

Tabell 4. Fördelning av intäkter för årsuppdraget *Investeringsfrämjande* per marknad och investeringsområde 2025 (tkr)

Intäkter utvecklingssamarbete och främjande

Upparbetade intäkter från det statliga uppdraget för *Utvecklingssamarbete och främjande* fördelades på respektive region enligt tabell 5 nedan.

UTVECKLINGSSAMARBETE OCH FRÄMJANDE	APAC	MEA	Europa	Americas	Sverige	Totalt
Total 2025	19 562	20 005	23 609	14 917	17 639	95 733
Total 2024	9 860	12 411	20 204	10 061	7 873	60 408

Tabell 5. Fördelning av intäkter för årsuppdraget *Utvecklingssamarbete och främjande* per marknad och område 2025 (tkr)

FINANSIERING AV DE STATLIGA UPPDRAGEN

Statens samlade finansiering för årsuppdraget via det årliga riktlinjebeslutet för export- respektive investeringsfrämjande verksamhet samt utvecklingssamarbete och främjande, vid Business Sweden under 2025, var 538,900 (459,272) miljoner kronor. Till 2025 års finansiering tillkommer den utgående balansen från föregående år. Utgående balanser uppstår när projekt eller finansiering har inkommit under verksamhetsåret men inte kunnat projektsättas eller levereras fullt ut, eller när uppdragen löper över flera år.

Detta innebär att de upparbetade intäkterna enligt tabell 2 (fördelningen mellan Business Swedens intäktskällor) skiljer sig från de statliga medel som finansierade verksamheten under året. Tabell 6 nedan visar ingående balans, erhållen finansiering, upparbetade intäkter samt utgående balans 2025. Oförbrukade medel som inte nyttjas under året och som inte omfattas av åtagande gentemot tredje part återbetalas till Kammarkollegiet senast den 31 mars 2026.

	Export- främjande	Investerings- främjande	Utvecklings- samarbete & främjande	Övriga uppdrag från regeringen	Svenskt Näringsliv	Summa
IB, Ingående balans 2025-01-01	49 718	5 412	1 592	17 371	0	74 093
Återbetald finansiering till departement	0	0	-1 592	-776	0	-2 368
+Erhållen finansiering	321 700	103 772	100 000	61 200	9 000	595 672
+Särskild satsning på Asien*	3 900	1 100	0	0	0	5000
- Upparbetade intäkter 2025	-333 156	-107 592	-95 733	-69 723	-9000	-615 204
UB, Utgående balans 2025-12-31**	42 162	2 693	4 267	8 069	0	57 191

Tabell 6. Ingående balans, erhållen finansiering, upparbetade intäkter och utgående balanser (tkr)

* Inom ramen för satsningen ingår att Business Sweden genom regeringens tilläggsuppdrag fördjupar investeringsfrämjandet i Asien år 2025

** Utgående balanser för det statliga uppdraget avseende export- och investeringsfrämjande samt utvecklingssamarbete och främjande hänför sig till balanser före 2025 års ingång samt pågående arbeten avseende åtaganden gentemot tredje part. Av totala summan om 57 191 tsek kommer 1 589 tsek att återbetalas till Kammarkollegiet under 2026.

Finansiering av övriga regeringsuppdrag

Utöver den finansiering som Business Sweden erhåller från staten för genomförande av de statliga grunduppdragen, tilldelas Business Sweden tilläggsuppdrag från regeringen. För 2025 uppgick dessa tilläggsuppdrag till 61 miljoner kronor (51 miljoner kronor). En översikt över dessa uppdrag redovisas separat i *Bilaga 1 – Regeringsuppdrag, Regeringskansliuppdrag 2025*. Upparbetade intäkter kan avvika från erhållen finansiering

Finansiering av uppdrag från myndigheter och andra statliga aktörer

Business Swedens tilldelas även uppdrag från myndigheter och andra aktörer. Dessa uppdrag uppgick 2025 till 103 miljoner kronor. Ett urval av dessa uppdrag återfinns i *Bilaga 3. Övriga uppdrag och intäkter från myndigheter och statliga aktörer 2025*.

2 DEN EXPORTFRÄMJANDE VERKSAMHETEN

2:1 INLEDNING

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

(Riktlinjer för Business Swedens statliga uppdrag 2025)

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

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

I diagrammet nedan visas en översikt av hur intäkterna för de tre verksamhetsområdena fördelades under 2025:

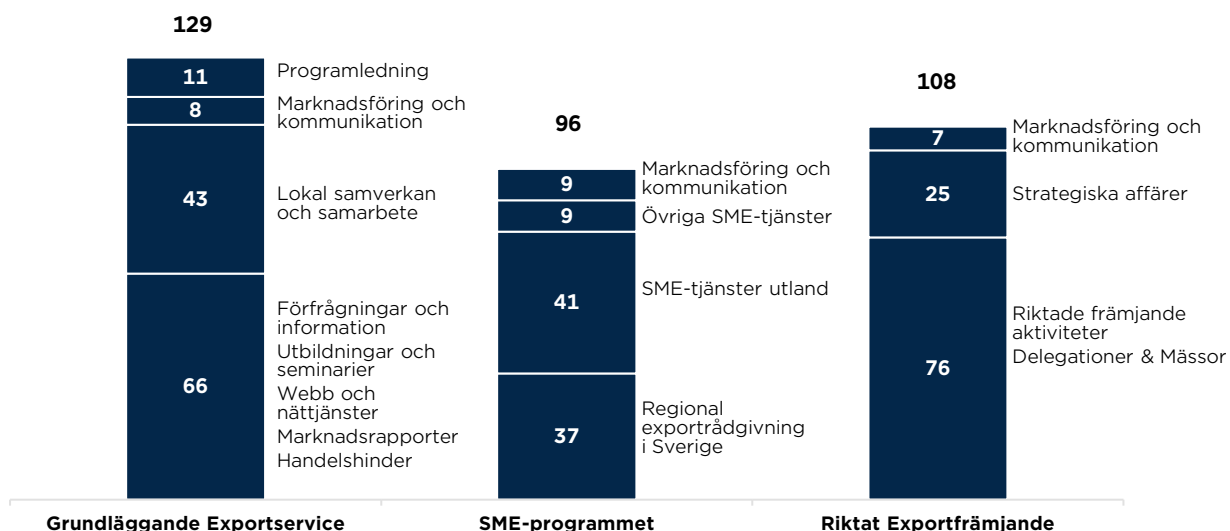


Bild 1. Intäkter för uppdragets tre verksamhetsområden inom exportfrämjande 2025 (mkr)

2:2 GRUNDLÄGGANDE EXPORTSERVICE

Business Sweden ska lämna exportinformation och rådgivning om handelsprocedurer, inklusive aktuell information om eventuella sanktioner samt bidra till ökad kunskap om immateriella rättigheter. Tillhandahålla lättillgänglig information om de affärsmöjligheter som EU:s frihandelsavtal erbjuder. Tillhandahålla exportteknisk utbildning. Löpande bevaka och analysera den makroekonomiska utvecklingen globalt och regionalt. Rapportera handelshinder till Kommerskollegium och Utlandsmyndigheterna. Upprätthålla institutionell närvaro på marknader, intressanta för svenska företag mm.

(Riktlinjer för Business Swedens statliga uppdrag 2025)

Det statliga uppdraget avseende *Grundläggande exportservice* utförs vid Business Swedens utlandskontor och i Sverige. Verksamheten riktar sig främst till svenska företag, men även till andra intressenter inom export och internationalisering. Verksamheten syftar till att öka kunskapen hos svenska företag om förhållanden och möjligheter på internationella marknader i syfte att stimulera dem till att utnyttja sin egen och marknadens potential.

FÖRFRÅGNINGAR OCH INFORMATION, EXPORTTEKNISK RÅDGIVNING

Business Sweden erbjuder inom ramen för det statliga uppdraget grundläggande marknadsinformation och exportteknisk rådgivning. Rådgivningstjänsterna är avgiftsfria och erbjuds av såväl huvudkontoret i Stockholm som Business Swedens utlandskontor. Prioriterade frågeställare är svenska företag som exporterar eller planerar att etablera sig utomlands. Förfrågningarna kommer in via telefon, e-post, webbformulär och chat på Business Swedens webbplats och besvaras normalt inom 24 timmar.

De regionala exportrådgivarna bistår dessutom med vägledning i frågor relaterade till export och internationalisering i ett bredare perspektiv. Utöver den personliga rådgivningen hänvisas företag även till Business Swedens digitala guider och FAQ-tjänster. Dessa tjänster utvecklas kontinuerligt för att stärka företagets möjligheter att snabbt och enkelt hitta relevant information och möjliggör att den personliga rådgivningen kan fokusera på mer komplexa frågeställningar.

Under 2025 registrerades totalt 4 730 (4 748) inkommande marknads- och exporttekniska frågor. Av dessa utgjorde frågor som inkom till avdelningen för exportteknik vid Stockholmskontoret 70% (66) av det totala antalet registrerade frågor.

Komplexiteten och riskerna inom den internationella handeln fortsätter att öka för de enskilda företagen. Många inkommande frågor kräver djupare analys och dialog mellan Business Swedens experter och bolagen för att kunna hjälpa dem med den enskilda frågeställningen. Allt fler företag vill få bättre kontroll över vilka tullavgifter och andra kostnader deras export innebär och behöver stöd i strategiska beslut för att minimera dessa. Företagen efterfrågar även vägledning kring hur regelefterlevnad kan säkerställas genom korrekt hantering av exportdokument, tullprocedurer, frihandelsavtal och leveransvillkor.

Under året har frågor kopplat till tullar vid import till USA varit särskilt framträdande, bland annat rörande tillämpade tullsatser och beräkningsmetoder, framför allt inom stål och aluminium. Den geopolitiska utvecklingen har lett till ett ökat antal frågor om EU:s frihandelsavtal och den praktiska tillämpningen av dessa samt hur företagen bäst strukturerar sina globala leveranskedjor för att undvika ännu högre tullar på gods med icke-EU-ursprung. Även frågor kopplat till översyn av leveransvillkor, lagerhållning och betalningar för att möta en ökande regionalisering har ökat i antal.

Antalet frågor om exportkontroll har också ökat, både till följd av Kinas kontroller av sällsynta jordartsmetaller och ett växande antal bolag som omfattas av regelverket för produkter med dubbla användningsområden (PDA).

Produktkrav för konsumentprodukter har varit ett annat framträdande område under 2025, där många SME-företag upplevt utmaningar kopplade till de olika regelkrav som råder på EU:s inre marknad. Under året genomfördes två webinarier på detta tema, som samlade 400 deltagare.

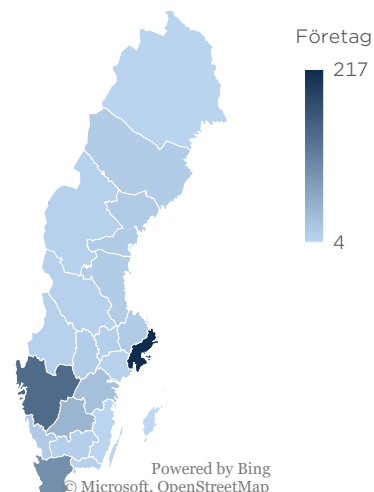


Bild 2. Geografisk fördelning av företag som ställt frågor 2025. Avser frågor från företag* som registrerats i Superoffice Service.

*Analysen baseras på ca 905 unika företag och organisationer. Företagen kan ha ställt en eller flera frågor.

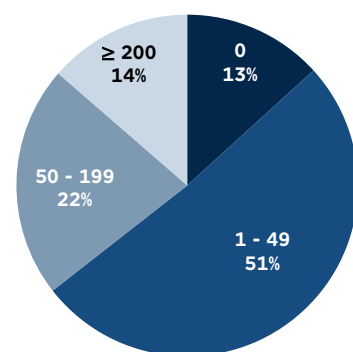


Bild 3. Storleksfördelning av företag som ställt frågor 2025. Avser frågor från företag* som registrerats i Superoffice Service.

*Analysen baseras på 905 unika företag och organisationer. Företagen kan ha ställt en eller flera frågor.

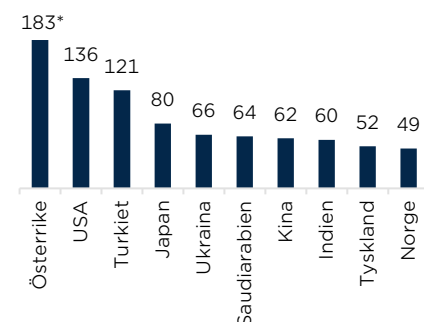


Bild 4. Utlandsmarknader med flest antal förfrågningar 2025. Avser frågor registrerade i Superoffice Service.

*Vissa marknader hanterar frågor från ett flertal marknader, exempelvis hanterar Österrike frågor från 12 marknader.

Bankernas minskade möjligheter att genomföra betalningar till och från vissa länder på grund av strängare regelkrav har fortsatt generera frågor. Detsamma gäller komplexa frågeställningar kring flerpårtshandel.

EXPORTINFORMATION

Business Sweden arbetar aktivt med att nå ut till företag för att informera om olika tematiska områden som är aktuella för att lyckas med export. Arbetet genomförs främst genom [webbinarier och utbildningar](#) men även genom föreläsningar på externa arrangemang. Under 2025 deltog totalt 3 409 (3 310) personer i närmare 90 olika event varav 3 022 (2 979) personer har deltagit i kostnadsfria event och 387 (331) personer var betalande.

Under året genomfördes utbildningar i praktiskt exportarbete och internationell handel, både digitalt och som klassrumsutbildningar i Business Swedens lokaler eller ute hos företag. En tydlig trend under 2025 har varit att fler företag efterfrågat utbildningar anpassade efter sina specifika behov. Dessa utbildningar innebär i praktiken att företagen anlitat Business Swedens tekniska experter för dedikerad vägledning i sina egna frågor. Vid sidan av dessa riktade utbildningar genomfördes även öppna utbildningar för deltagare från olika företag. Utbildningarna omfattar bland annat exportdokument, frihandelsregler, leveransvillkor, utlandsbetalningar, finansiering, produktkrav, logistik, transportkunskap samt e-handel. Under 2025 har 387 (331) personer deltagit i avgiftsbelagda utbildningar som finansieras helt av de deltagande företagen.

Under året föreläste Business Swedens exporttekniska rådgivare vid 48 (53) kostnadsfria event och webinarier. Sammanlagt 2025 har Business Sweden vid dessa tillfällen nått ut med exportteknisk information till 3 022 (2 979) deltagare. Exempel på teman var tullar vid handel med USA, produktkrav vid internationell handel, e-handel med Storbritannien och Norge samt Pem-konventionen. Business Sweden deltog även vid återkommande arrangemang såsom Frihandelsdagen, Internationella handelsdagen i Göteborg samt Tulldagarna i Stockholm, Göteborg och Malmö. Inom Team Sweden-samarbetet har Business Sweden föreläst om exportfinansiering tillsammans med Almi, EKN och SEK på Jönköping International Business School. Dessutom arrangerades ett flertal event tillsammans med Almi för att möta behoven hos deras kunder som står inför internationalisering.

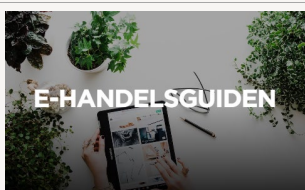
Exporttekniska avdelningen i Stockholm genomförde även ett antal internutbildningar, bland annat inom sanktioner. Detta med anledning av att utmaningar inom de exporttekniska ämnena påverkar företag på samtliga marknader i allt högre grad. Det sker dels som introduktion vid nyanställningar, dels i form av riktade utbildningar.

Webb och nättjänster

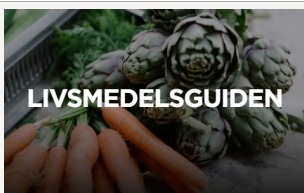
Business Sweden tillhandahåller både avgiftsfria och avgiftsbelagda webbtjänster som syftar till att stärka svenska företags förmåga att genomföra exportaffärer. De avgiftsfria tjänsterna inkluderar [Exportguiden](#) och [E-handelsguiden](#) samt [Livsmedelsguiden](#), som finansieras via Livsmedelsuppdraget. Under 2025 hade E-handelsguiden 433 (326) aktiva användare och Livsmedelsguiden 224 (135). Användare som inte varit inloggade under de senaste två åren raderas enligt GDPR, vilket gör jämförelser över tid svårare. Exportguiden kräver ingen registrering.



Information om varje exporttekniskt moment med check-listor samt tips och råd om hur man lättast går till väga i sina exportförberedelser.

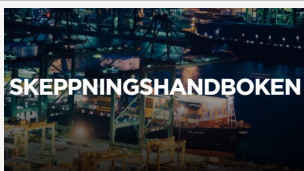


Information om lokala lagar, regler, köpbeteenden och e-handelstrender i ett 30-tal länder både inom och utanför EU. Syftet med guiden är att göra det enklare och säkrare för svenska företag att sälja över nätet till kunder i andra länder och därmed få företag att bli framgångsrika globala e-handelsaktörer.

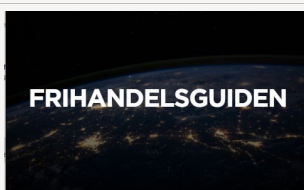


Information om olika länders importreglering, krav på märkning, EU-information och förslag på översättningshjälp. Livsmedelsguiden finansieras inom ramen för tilläggsuppdraget för livsmedelsexport.

Business Sweden erbjuder även två avgiftsbelagda webbtjänster: [Skeppningshandboken](#) och [Frihandelsguiden](#). Dessa guider är resurskrävande att hålla uppdaterade och finansieras därför genom prenumerationer. Innehållet i guiderna används också som intern kunskapskälla vid exportteknisk rådgivning.



Information om allmänna exportregler liksom specifik landinformation om bestämmelser för export till 190 länder. Det finns även information om lämpliga betalningsformer, möjlighet till kreditförsäkringar, finansiering och inkassorutiner i 60 länder.



Information som företagen behöver för att kunna utnyttja de förmåner som gäller vid export till länder med vilka EU har frihandelsavtal.

MARKNADSINFORMATION

Utöver det informations- och analysarbete som bedrivs vid huvudkontoret i Stockholm, tar Business Swedens utlandskontor årligen fram ett stort antal marknadsspecifika analyser, rapporter, kundcase, verktyg, artiklar, och bloggar. Dessa syftar till att hjälpa svenska företag på respektive marknad och utgör en central del av Business Swedens stöd till svenska företag på de lokala marknaderna. Informationen publiceras på Business Swedens webbplats www.business-sweden.com. Totalt togs omkring 120 (120) rapporter och analyser fram under 2025, se bild 5, varav 76 publicerades på Business Swedens hemsida.

OMVÄRLDSBEVAKNING

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

Under 2025 deltog Business Sweden som talare eller som paneldeltagare vid över 150 externa aktiviteter. Deltagandet omfattar seminarier, rundabordssamtal, paneldiskussioner och konferenser anordnade av Team Sweden, universitet/ forskningsinstitutioner, tankesmedjor, intresseorganisationer, handelskamrar och näringslivet i Sverige och i utlandet.

Business Sweden har under 2025 även presenterat omvärldsanalyser för Utrikesdepartementet, EKN, SEK, aktörer inom regional exportsamverkan samt svenska ambassader och konsulat. Analyserna skapar också intresse hos affärspress och medför att Business Sweden efterfrågas som expert inom internationalisering.

Inom ramen för uppdraget utför Business Sweden analyser, enkät- och intervjustudier inom utrikeshandel, utländska direktinvesteringar och internationalisering, liksom analyser av den makroekonomiska utvecklingen och andra globala trender som påverkar affärsklimatet. Sedan 2023 samlas denna globala kompetens inom ramen för initiativet ”Executive Global Insights (EGI)”. EGI-rapporterna behandlar globala trender som påverkar svenska företag med fokus på Sveriges styrkeområden energi, transport, industri och nya material samt Life

Publicerade Insights	Antal
Kundcase	13
Artiklar	8
Executive Global Insights	8
Globala Analyser	11
Rapporter	15
Business Climate Survey	42

Tabell 7. Insights i olika format publicerade på webben under 2025

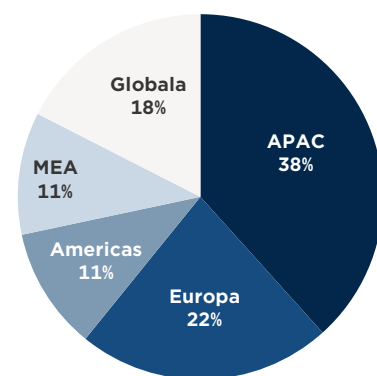


Bild 5. Framtagna rapporter och analyser under 2025. Totalt ca 120 st.

science, digitala tekniker och konsumentprodukter. Nedan redogörs för ett urval av de viktigare analyserna och rapporterna som Business Sweden publicerade under 2025.

Globala Ekonomiska Utsikter

Business Swedens rapport *Globala Ekonomiska Utsikter* presenteras halvårsvis och ger en överblick av utvecklingen på Sveriges viktigaste exportmarknader samt prognoser för svensk export och den ekonomiska tillväxten i olika länder och regioner. Rapporten innehåller en översiktlig analys av den svenska ekonomins utveckling men med huvudfokus på den makroekonomiska utvecklingen i de tre viktigaste regionerna för svensk export: Europa, Asien och Nordamerika. De stora svenska exportmarknaderna såsom Tyskland, USA och Kina analyseras mer djupgående. Rapporten innehåller även ett appendix med de senaste makroekonomiska utfallen och prognoserna för 38 marknader.

Exportchefsindex

Business Swedens *Exportchefsindex* tar temperaturen på svenska exportföretag och fungerar som en viktig konjunkturindikator på svensk export. Indexet publiceras fyra gånger per år (februari, maj, augusti och november) och bygger på intervjuer med exportchefer hos drygt 200 företag. Konjunkturinstitutet har bedömt "Exportchefsindex" prognosvärde som robust och det ingår även i Statistiska centralbyråns sammanställning av indikatorer över konjunkturläget i Sverige.

Sveriges handel med varor och tjänster

Analysen *Sveriges handel med varor och tjänster* görs årligen och beskriver utvecklingen av svensk utrikeshandel. Analysen omfattar både varu- och tjänstehandeln fördelad på segment och marknader. Resultaten sammanställs årligen i februari i form av en bildpresentation, men någon separat rapport publiceras inte.

Global export

Rapporten *Global Export* publiceras årligen och belyser den svenska varuexporten i relation till världsmarknaden. Analysen baseras på statistik från FN:s databas UN Comtrade och omfattar ett urval av för Sverige viktiga handelspartners. Årets rapport, *Global motvind bromsar svensk export*, publicerades den 9 december 2025.

Under året lanserade Business Sweden en ny kompletterande rapport, *Ny horisont för svensk tjänsteexport*, där strålkastarljuset sätts på tjänsteexporten som är på stadig uppgång. Sammanställningen av världsexporten av tjänster baseras på statistik från Internationella valutafonden (IMF) och omfattar de flesta länders utrikeshandel med tjänster nedbruten på 7 tjänsteslag. Rapporten publicerades den 18 december 2025.

Globala direktinvesteringar

Rapporten *Investeringar i geopolitikens skugga* publicerades den 4 september 2025 och bygger på senast tillgängliga globala FDI-data för 2024. Analysen publiceras årligen och beskriver utvecklingen av internationella direktinvesteringar (Foreign Direct Investment, FDI).

Global Business Climate Survey 2025

Global Business Climate Survey (GBCS) är en global analys av resultaten från lokala undersökningar genomförda på totalt 37 marknader i världen 2025 (se *Business Climate Survey* nedan). Rapporten ger svenska företag som står inför en utlandssatsning en unik inblick i hur affärsklimatet skiljer sig åt i olika regioner. Undersökningen lanserades 2020 och har byggts ut årligen. Årets rapport *Mot en turbulent himmel* publicerades den 16 juni 2025 markerade därmed en viktig milstolpe genom att inkludera 13 nya marknader. Analysen presenterades vid ett lanseringsevent i samarbete med Swedish Chambers International (SCI) och Stockholms handelskammare med 127 deltagare på plats och ytterligare 150 digitala deltagare.

Business Climate Survey

Business Sweden genomför årligen i samarbete med handelskamrar och ambassader affärsklimatstudien *Business Climate Survey* som 2025 omfattade 41 marknader. Undersökningen genomfördes första gången 2020 och fångar perspektiv, erfarenheter och insikter från svenska företagsledare utomlands. Totalt har över 2 000 representanter för



svenska företag utomlands svarat på undersökningen om företagsklimatet på deras huvudmarknader. Sedan 2020 görs även en *Global Business Climate Survey* (se ovan) som ger en samlad bild av det globala affärsklimatet samt likheter och skillnader mellan olika regioner och marknader. Resultaten presenteras för svenska företag både i utlandet och i Sverige.

BUSINESS CLIMATE SURVEYS 2025			
Australien	Indonesien	Norge	Sydkorea
Brasilien	Italien	Peru*	Taiwan
Chile	Japan	Polen	Thailand
Colombia	Kanada	Portugal*	Tjeckien
Danmark	Kenya	Saudiarabien	Turkiet
Frankrike	Kina	Singapore	Tyskland
Filippinerna	Malaysia	Slovakien*	Ukraina
Finland	Marocko	Spanien	USA
Förenade Arabemiraten	Mexiko	Storbritannien	Vietnam
Hong Kong	Nederländerna	Sydafrika	Österrike
Indien			

*ingår ej i Global Business Climate Survey

Tabell 8. Business Climate Survey 2025. (Klicka på landets namn för att komma till rapporten)

ÖVRIGA GLOBALA ANALYSER

Leverantörer idag och i framtiden

Rapporten *Leverantörer idag och i framtiden*, publicerades den 3 juni 2025 och baseras på en intervjuundersökning med 311 svenska industriföretag. Rapporten kartlägger hur svenska industriföretag omorganiserar sina leverantörsnätverk i utlandet.

Den osynliga exporten

Rapporten *Den osynliga exporten – Den svenska tjänsteexportens utveckling och drivkrafter* publicerades den 24 juni 2025 och ger en inblick i Sveriges tjänsteexport – en växande men ofta förbisedd motor i svensk ekonomi. Analysen baseras på Business Swedens intervjuer med ledande svenska exportföretag samt studier och statistik från Kommerskollegium, Konjunkturinstitutet, Riksbanken och SCB.

MARKNADSSPECIFIKA ANALYSER (URVAL)

Kärnkraftens framtid i Sverige

Rapporten *Kärnkraftens framtid i Sverige - en kartläggning av värdekedjan* publicerad den 11 september 2025, analyserar hur Sveriges industriella styrkor och leverantörsstruktur kan mobiliseras för att möjliggöra ny kärnkraftsutbyggnad i Sverige och positionera landet i den internationella värdekedjan. Rapporten fungerar som ett strategiskt beslutsunderlag för aktörer som arbetar med energiförsörjning, industriell utveckling och långsiktig konkurrenskraft.

Tillväxt framöver i Filippinerna

Rapporten *Growth Ahead in the Philippines*, publicerad den 12 februari 2025, analyserar utvecklingen på den filippinska marknaden och ger svenska företag ett tydligt ramverk för marknadsprioritering, etableringsstrategi och långsiktig positionering. Filippinerna framträder som en av Sydostasiens mest dynamiska tillväxtmarknader, där strukturell tillväxt, demografi och omfattande investeringar driver nya affärsmöjligheter.

Unlocking Opportunities in Zimbabwe's Mining Sector

Rapporten *Unlocking Opportunities in Zimbabwe's Mining Sector*, publicerad den 15 januari 2025, identifierar Zimbabwes gruvnäring som en strategisk utvecklingssektor med stort behov av teknologisk modernisering och hållbara lösningar. Den skapar ett konkret beslutsunderlag för investeringar, partnerskap och marknadsinträde i en resursrik men komplex tillväxtmarknad.



EXECUTIVE GLOBAL INSIGHTS (EGI)

Vägen framåt för Europas elektrifiering

Rapporten [Vägen framåt för Europas elektrifiering](#), publicerad den 14 juli 2025, bygger på intervjuer med svenska och europeiska företagsledare inom hela elektrifieringsvärdekedjan. Rapporten visar hur beslutsfattare kan navigera rätt i en tid av ökad osäkerhet, för att på så vis ta en ledarposition i energiomställningen.

Kärnkraftens nya horisont

Rapporten [Kärnkraftens nya horisont](#), publicerad den 4 mars 2025, analyserar den globala kärnkraftsmarknaden för nybyggnationer för att identifiera möjligheter för svenska företag i Europa, Asien och Nordamerika. Analysen baseras på intervjuer med branscheexperter och ger en detaljerad bild av förutsättningar för marknadsinträde, potentiella barriärer och omfattningen av framtida möjligheter.

Gruvjättarna bakom kulisserna

Rapporten [Gruvjättarna bakom kulisserna](#), publicerad den 28 maj 2025, analyserar sex områden där svenska aktörer kan hjälpa världens 20 största gruvföretag att ta hållbarhet, innovation och prospektering till nästa nivå. Analysen bygger på forskning och analys från Business Swedens gruvteam i Sverige och USA, med hjälp av kvantitativa data samt intervjuer med nyckelaktörer inom gruvindustrin.

Mångfald bortom gränser

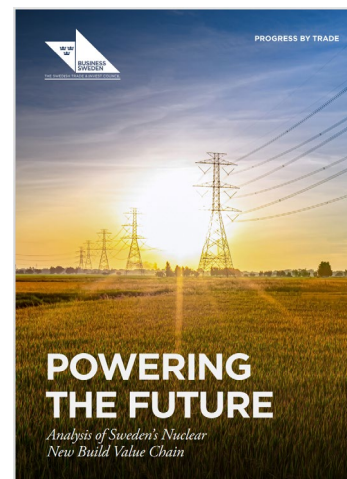
Rapporten [Mångfald bortom gränser](#), publicerad den 6 mars 2025, gör en djupdykning i hur svenska beslutsfattare hanterar utmaningar och lokala hinder för mångfaldhetsarbetet världen över. Analysen baseras på insikter från intervjuer med ett drygt tiotal svenska företag vars mångfaldhetsarbete har blivit en internationell vägvisare.

Rapporterna i serien *Executive Global Insights* är en viktig komponent i Business Swedens kommunikations- och marknadsföringsstrategi, inom vilken olika kanaler används, såsom webb, annonsering, sociala medier, webinarier och fysiska events.

Fler rapporter i serien [Executive Global Insights](#) finns på Business Swedens webbsida.

Geopolitiskt nyhetsbrev

I början av 2025 lanserade Business Sweden ett geopolitiskt nyhetsbrev med fokus på handelspolitik, industripolitik och geopolitiska förändringar som påverkar svenska företags internationalisering. [Geopolitiskt nyhetsbrev](#) publiceras månadsvis och totalt 11 nyhetsbrev publicerades under året.



HANDELSHINDER

Inom ramen för *Grundläggande exportservice* ska Business Sweden bistå Kommerskollegium och utlandsmyndigheterna med att identifiera och rapportera handelshinder. Under 2025 rapporterade Business Swedens utlandskontor 120 (90) handelshinder. Bland de hinder som rapporterats kan nämnas mängdbegränsning för import av vissa varor, importförbud, höjda tullar, skatter och avgifter, krav på lokal närvaro samt ökade dokumentkrav som leder till administrativa hinder. Branscher som ofta berörs är tillverkningsindustri, livsmedel, textilier, läkemedel, telekom- och transport.

LAND	2025	2024	2023	LAND	2025	2024	2023
USA	24	11		Kina	1		
Sydkorea	17		2	D.R. Kongo	1		
Indien	13	7	8	Mexiko	0	11	16
Hong Kong	13		1	Förenade Arabemiraten	0	9	4
Turkiet	12	9	2	Saudiarabien	0	7	6
Nigeria	10	1		Thailand	0	6	
Australien	9			Storbritannien	0	5	6
Colombia	5			Norge	0	4	6
Indonesien	4	9	10	Marocko	0	3	
Vietnam	4	3		Singapore	0	2	
Malaysia	4		3	Taiwan	0	2	
Kenya	1	1		Argentina	0		4
Filippinerna	1		7	Chile	0		3
Angola	1						
					120	90	78

Tabell 9. Antal rapporterade handelshinder per land 2023–2025

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

LOKAL SAMVERKAN OCH SAMARBETE

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

Som stöd i det löpande samarbetet används det så kallade Samverkansdokumentet som är en vägledning för samarbetet mellan utlandsmyndigheter och Business Swedens utlandskontor. Den används även vid tillfällen för att utbilda och underlätta det lokala samarbetet mellan utlandsmyndigheter och Business Swedens kontor.

2:3 SME-PROGRAMMET

Business Sweden ska genom det Små och medelstora företagsprogrammet, erbjuda anpassat stöd till svenska små och medelstora företags export – inklusive kunskapsintensiva startup- och scaleup-företag. I Sverige och utomlands ska Business Sweden erbjuda tjänster, anpassat för SME företagens behov och förutsättningar samt aktivt marknadsföra tjänster till fler små och medelstora företag. Behov av och frågor om import för att stödja robusta leverantörskedjor ska beaktas samt i samråd med Regeringskansliet (Utrikesdepartementet) ska svensk försvarsmaterielexport främjas.

(Riktlinjer för Business Swedens statliga uppdrag 2025)

Inom *Små och medelstora företagsprogrammet* (SME-programmet) erbjuds små och medelstora företag, inklusive skalande bolag, särskilt anpassade tjänster och kompetensutveckling som omfattar hela internationaliseringsprocessen. Det omfattar allt från grundläggande exportinformation till konkret sälj- och marknadsstöd på en eller flera utlandsmarknader. SME-företag deltar även i Business Swedens övriga exportfrämjande insatser men SME-programmet är utformat specifikt för att möta just dessa företags särskilda förutsättningar, utmaningar och möjligheter.

SME-företagens betydelse inom svensk export avspeglas i deras omfattande deltagande i Business Swedens övriga exportfrämjande verksamhet. Företagen tar del av exportteknisk rådgivning, fysiska och digitala utbildningar, analyser och omvärldsbevakning inom ramen för *Grundläggande exportservice*. De deltar även i främjandet av långsiktiga strategiska affärer, delegationsresor och mässor inom ramen för *Riktat exportfrämjandet*, där deras behov och förutsättningar integreras i genomförandet.

TJÄNST	ANTAL PROJEKT		ANTAL FÖRETAG	
	2025	2024	2025	2024
Regional exportrådgivning	338	254	338	254
Export Validation	170	273	170	273
Export Project	148	159	131	148
Catalyst	15	25	15	25
SME Delegations	14	12	115	62
Totalt	684	723	768	687

Tabell 10. Översikt *SME-programmet* 2024.

Tabellen ovan redovisar genomförda projekt och antal företag som deltagit i insatserna under 2025. En detaljerad beskrivning av respektive tjänst och dess resultat ges nedan.

EXPORTRÅDGIVNING

Regional exportrådgivning – Business Swedens Regionala exportrådgivning utförs i Sverige och syftar till att informera och inspirera små och medelstora företag att ta fram en exportplan som grund för sin internationalisering. Tjänsten är avgiftsfri och erbjuds företag som uppfyller vissa krav gällande ambition och resurser för internationalisering. Under 2025 slutförde 338 (254) företag en exportrådgivningsprocess. Majoriteten av företagen kommer från regionerna Stockholm, Västra Götaland och Skåne.

SME General advice - Utöver exportrådgivningen tillhandahålls även *SME General Advice*, som riktar sig till företag med mer avgränsade eller specifika frågor som inte kräver en full rådgivningsprocess. Dessa frågor omfattar exempelvis vägledning kring internationalisering eller en specifik marknad. Tjänsten som är avgiftsfri utförs av de regionala exportrådgivarna. 237 företag erhöll stöd via *SME General Advice* under 2025.

Export Validation – Inom ramen för exportportrådgivningen erbjuds också *Export Validation*, en tjänst med syfte till att ge företaget ett fördjupat beslutsunderlag inför internationalisering genom att validera en eller flera marknader utifrån två till tre tydligt definierade frågeställningar. Tjänsten är avgiftsfri och utförs av Business Swedens utlandskontor. 170 (273) företag har tagit del av *Export Validation*. De flesta företag kommer från regionerna Stockholm, Västra Götaland och Skåne.

Digi Go Global – Digital plattform som riktar sig till små och medelstora företag i ett tidigt skede av sin internationaliseringsprocess och fungerar som ett alternativ till regional exportrådgivning. Plattformen tillhandahåller tips, råd information och vägledning inom olika delar av internationell affärsutveckling och regelverk samt ger även tillgång till Business Swedens webbaserade tjänster såsom guider, handböcker och verktyg. Plattformen erbjuder snabb och effektiv vägledning i frågor kopplade till internationalisering och möjliggör vid behov kontakt med specialister inom internationell affärsutveckling både i Sverige och på Business Swedens kontor utomlands.

Antalet företag som deltar i exportrådgivning har minskat över tid, vilket delvis förklaras av att allt mer information numera finns tillgänglig digitalt och att behoven hos företagen förändras. Samtidigt är relationer till utlandsmarknader och goda förberedelser på hemmaplan fortsatt centrala inför en expansion. För att stärka stödet har de regionala exportrådgivarna tillgång till flera kompletterande tjänster, såsom *Export Validation*, *SME General Advice* och *Digi Go Global*. Ett ständigt utvecklingsarbete fortskrider och företagens möjlighet att ta del av aktiviteter både inom och utanför SME-programmet fungerar som en viktig första språngbräda till nätverkande och affärsutveckling.

Business Swedens regionala närvaro

Varje region har en dedikerad kontaktperson på Business Sweden, en regional exportrådgivare. En regional exportrådgivare är i vissa fall ansvarig för flera regioner. Business Sweden har under året bedrivit verksamhet 9 orter i Sverige; Malmö, Örebro, Växjö, Mora, Umeå, Linköping (på dessa orter hyr Business Sweden kontorsplats hos Almi). I Luleå, Stockholm och Göteborg har Business Sweden egna kontor. Bemanningen i Malmö och Luleå har förstärkts.

EXPORT PROJECT

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

Under 2025 genomfördes totalt 148 (159) Export Project och antalet unika företag som tog del av tjänsten uppgick till 131 (148). Europa var fortsatt den region där flest projekt genomfördes, motsvarande 47% av samtliga projekt. SME väljer i regel närliggande marknader i början av sin internationalisering, något som blivit än mer tydligt i en tid präglad av global osäkerhet. Därefter följde APAC och Americas, medan MEA uppvisade fortsatt försiktighet med en andel på 7%. Indien och USA var de marknader som enskilt stod ut med flest genomförda projekt. Även om dessa marknader har fler kontor indikerar utvecklingen ett fortsatt starkt intresse från svenska företag för marknaderna. De flesta företag som deltog i Export Project kom från regionerna Stockholm, Västra Götaland och Skåne.

En tydlig trend under året var att allt fler företag undersökte möjligheten att etablera sig på flera marknader samtidigt. Projekten blev också något större än tidigare år, vilket visar att *Export Project* fortsatt är en efterfrågad tjänst med hög relevans för företagens internationalisering.

Export Project					
Australien	2 (2)	Kanada	3 (5)	Spanien	5 (6)
Brasilien	4 (7)	Kenya	1 (1)	Sydafrika	4 (-)
Chile	0 (3)	Kina	3 (11)	Taiwan	1 (2)
Danmark	1 (9)	Korea	5 (5)	Thailand	3 (1)
Filippinerna	1 (-)	Malaysia	0 (4)	Tjeckien	4 (3)
Finland	3 (3)	Marocko	0 (1)	Turkiet	2 (1)
Frankrike	11 (4)	Mexiko	2 (2)	Tyskland	12 (3)
Fören. Arabemiraten	0 (4)	Nigeria	2 (-)	UK	4 (7)
Hongkong	2 (1)	Nederländerna	6 (2)	USA	15 (17)
Indien	14 (16)	Norge	2 (7)	Vietnam	2 (2)
Indonesien	1 (2)	Polen	5 (6)	Österrike	7 (3)
Italien	8 (7)	Saudiarabien	3 (1)		
Japan	5 (6)	Singapore	5 (5)		148 (159)

Tabell 11. Fördelning av *Export Project* per land 2025 (2024). Ett projekt kan innefatta flera marknader. Vissa kontor har genomfört projekt på andra marknader än den egna.

CATALYST

Catalyst är tjänst som riktar sig till skalande företag som redan har kommit en bit i sin utveckling och som snabbt vill påbörja eller expandera sin globala tillväxt. Ett företag som ansöker om stöd inom ramen för *Catalyst*, behöver presentera sin affärsidé för en bedömningskommitté bestående av interna och externa experter med särskild insikt i skalande bolag, export och affärsutveckling. Endast de bolag som blir utvalda av kommittén, ges möjlighet att genomföra ett subventionerat projekt på en utvald marknad.

Under 2025 genomfördes totalt 15 (25) *Catalyst*-projekt. Flest projekt utfördes i APAC och Americas vilket markerar ett trendbrott då Europa historiskt varit den vanligaste valda regionen bland skalande företag. APAC har under året klivit fram som ett allt mer attraktivt alternativ, vilket delvis kan kopplas till satsningen Focus Asia som ökat företagens kunskap om regionens marknader och möjligheter. De flesta företagen kommer från Västra Götalandsregionen.

Catalyst					
Australien	0 (1)	Kanada	0 (2)	Taiwan	0 (2)
Colombia	1 (0)	Kina	2 (2)	Tyskland	2 (3)
Frankrike	0 (3)	Mexiko	0 (1)	UK	1 (2)
Indien	1 (1)	Nederländerna	1 (0)	USA	4 (5)
Indonesien	0 (1)	Norge	0 (1)		
Japan	0 (1)	Singapore	2 (0)	Totalt	15 (25)

Tabell 12. Marknader där *Catalyst*projekt har utförts 2025 (2024)

SME DELEGATIONS

SME Delegations är en tjänst där små och medelstora företag erbjuds att delta i gruppaktiviteter på en utlandsmarknad. Tjänsten syftar till att ge företagen möjlighet att utforska marknader, skapa affärskontakter och etablera relevanta nätverk tillsammans med andra företag i liknande situation.

Aktiviteten kan exempelvis bestå av en gemensam exportrådgivningsprocess som inkluderar besök på en prioriterad marknad, för möten med potentiella kunder, branschaktörer och Business Swedens lokala kontor. Mässdeltagande är en annan vanligt förekommande aktivitetsform, där företag inom samma bransch går samman för att delta vid en internationell mässa och undersöka affärsmöjligheter. Även deltagande i större delegationer med särskilt framtagna program för SME-företag utgör en del av tjänsten.

SME Delegations i dess nuvarande form har funnits i några år, och tjänsten har fått ökad efterfrågan. Under 2025 genomfördes 14 delegationer runt om i världen, mer än dubbelt så många som året innan, varav den största delen ägde rum i Europa. Sammanlagt deltog 162 företag i dessa delegationer.

SME Delegations					
Azerbajdzjan	0 (1)	Italien	3 (2)	Spanien	1 (2)
NL/Benelux	1 (0)	Japan	1 (0)	Storbritannien	0 (2)
Brasilien	1 (1)	Mexiko	1 (1)	Sverige	1 (0)
Chile	1 (0)	Polen	1 (1)	Tyskland	2 (1)
Italien	3 (2)	Saudiarabien	1 (1)	Totalt	14 (12)

Tabell 13. Marknader där *SME Delegations* har utförts 2025 (2024)

Regional exportsamverkan

Allt sedan Tillväxtverkets uppdrag att projektleda Regional exportsamverkan avslutades har samarbetet mellan Business Sweden och regionerna likväl fortsatt sin utveckling. De regionala exportrådgivarna vid Business Sweden deltar i varierande omfattning i samarbeten, satsningar och i olika typer av event beroende på hur respektive regions aktörer organiserar sitt arbete och sin samverkan. Det finns ett tydligt behov och en uttalad vilja till fortsatt samarbete.

Under 2025 har Team Sweden Regions successivt vuxit fram i takt med etableringen av landningssidan www.teamsweden.se. Business Sweden har i uppdrag att samordna Team Sweden, och inom ramen för denna samordning har arbetet med att utveckla Team Sweden Regions bidragit till att dialog och samverkan med de flesta regioner har kommit i gång. I Team Sweden Regions ingår förutom regionerna även representanter från Almi, EKN, handelskamrarna, SEK och andra berörda aktörer. Syftet med samarbetet är bland annat att underlätta för företag att identifiera rätt aktör, att genomföra gemensamma evenemang för att nå fler företag samt att informera om de delegationsresor och andra främjandeaktiviteter som erbjuds.

Business Sweden är fortsatt partner i *DI Gasell* med syftet att tillsammans med andra aktörer nå ut till fler företag i hela Sverige. Business Sweden har även instiftat priset *Årets internationella Gasell* som delas ut vid finalevenemanget i Stadshuset i Stockholm. Det är tredje gången som priset delades ut till ett Gasellföretag med särskilt framstående exportframgångar.

Försvarsmaterielexport

I enlighet med det statliga uppdraget ska Business Sweden bidra till att främja försvarsmaterielexport, särskilt med fokus på små- och medelstora företag. Försvarssamarbete utgör en allt viktigare del av internationellt samarbete och Business Sweden ser ett ökat intresse för svensk försvarsindustri.

Försvarssektorn växer och omkring 400 svenska företag tillverkar och säljer militär utrustning, varav cirka 80 exporterar. Business Sweden uppskattar att mer än 700 företag kan vara aktuella för exportfrämjande insatser om leverantörer inom cybersäkerhet, kritisk infrastruktur och civil-militära lösningar inkluderas.

Den förändrade amerikanska hållningen inom NATO har under året bidragit till ett ökat fokus på Europa. Under 2025 har efterfrågat stöd inom SME-programmet därför i huvudsak avsett Norden, Baltikum och norra Europa. Marknadsfokuset förskjuts samtidigt successivt från färdiga produkter som levereras till lager, mot flexibla plattformar och kapacitetssuppleering. Efterfrågat stöd handlar i högre utsträckning om att säkra värdekedjor och att identifiera nya partnerskap inom Europa. Som stöd för detta arbete slutfördes under 2025 ett arbete med värdekedjeanalys för försvarssektorn, vilken syftar till att skapa en ökad förståelse kring gap med potentiellt intresse för utländska investeringar.

Business Sweden har under året stöttat ett 20-tal bolag inom ramen för SME-uppdraget samt genomfört ett 20-tal exportfrämjande delegationer och event, vilket är mer än en fördubbling jämfört med 2024. Det stöd som efterfrågats har varit:

- Marknadsval och framtagning av exportstrategier – ofta adresseras fler än 4–5 marknader åt gången
- Tillgång till relevanta nätverk, myndighetskontakter och ingångar i försvarsgrenar och industriorganisationer, samt stöd för att påvisa etablerade referenser på den svenska försvarsmarknaden
- Stöd i att identifiera partners för innovationsupphandling inom EU och NATO

De företag som erhållit stöd har framför allt varit verksamma inom kommunikation, cybersäkerhet, kritisk infrastruktur och rymdområdet.

Under 2025 genomförde Business Sweden ett 20-tal främjandedelegationer och event inom försvarsområdet, bland annat försvarsmarknadsdagen i Rom, försvarsmässan MSPO i Polen, Innovation Days i Kanada samt Berlin Security Conference.

Försvarsområdet ökar i prioritet bland svenska kommuner och regionala främjare. Business Sweden har medverkat vid flera lokala event för att nå ut till fler små och skalande företag i syfte att informera om möjligheter inom försvarsexport. Under året genomfördes sådana aktiviteter i Örebro, Västerås, Stockholm, Sundsvall, Timrå, Östersund och Blekinge.

2:4 RIKTAT EXPORTFRÄMJANDE

Business Sweden ska med medfinansiering från deltagande företag och eventuella andra aktörer i syfte att främja svenska företags exportmöjligheter, initiera, planera och genomföra exportfrämjande insatser i Sverige och utomlands, inklusive att bistå Regeringskansliet (främst UD) vad gäller officiella besök i första hand statsbesök eller motsvarande, i utlandet och inkommande till Sverige.

Business Sweden ska även identifiera nya stora strategiska affärer som kan vara av särskilt svenskt intresse och där en samlad ansats inom ramen för Team Sweden är påkallad,

(Riktlinjer för Business Swedens statliga uppdrag 2025)

Verksamheten inom ramen för *Riktat exportfrämjande (Business Promotion Activities, BPA)* omfattar prioritering, planering, genomförande och uppföljning av aktiviteter som syftar till att främja svenska företags exportmöjligheter på internationella marknader, där företag medverkar i grupp. Målgruppen för det riktade främjandearbetet utgörs av hela den svenska företagsbasen. Verksamheten delas in i två huvudområden; *Exportfrämjande aktiviteter* (vilka inkluderar utgående och inkommande statsbesök och andra högnivå delegationer) samt *Långsiktigt strategiskt exportfrämjande (SPO, HPO och EPC)*.

Det *Riktade exportfrämjandet* fokuserar på marknader där Sverige redan har betydande handel, på marknader med särskilt hög potential för svenska företag samt på närmarknaderna. Prioriteringen av marknader uppdateras kontinuerligt utifrån utvecklingen i omvärlden och företagens behov.

Under 2025 genomförde Business Sweden sammanlagt 317 (208) *Riktade främjaraktiviteter*. Av dessa utgjorde 151 (119) *Exportfrämjande aktiviteter* och 166 (91) aktiviteter genomfördes inom ramen för det *Långsiktigt strategiska exportfrämjandet (Strategiska affärer)*. Portföljen för *Strategiska affärer* inkluderade 99 (33) strategiska projekt med utvecklingseffekter (se 3:2 *Riktat Handel och Bistånd*). Aktiviteterna fördelades sig enligt: Europa 89, Americas 62, APAC 112, MEA 51 och 3 Globala projekt (se bild 6 och tabell 14).

Verksamhetsutveckling av *Riktat exportfrämjande*

Det utvärderingsprojekt som inleddes 2023 fortsatte under 2025. Projektets syfte är att stärka styrning, uppföljning och återrapportering av insatser inom exportfrämjande aktiviteter samt att tydliggöra de resultat som uppstår genom programmet baserat på dess effektlogik. En effektlogik med fyra dimensioner har utvecklats för de Exportfrämjande aktiviteterna; *Kunskapsbyggande, Positionerande, Kontaktskapande* och *Affärsskapande*. En mer utförlig beskrivning återfinns i avsnitt 2:5 *Resultatuppföljning och utvärderingsramverk för exportfrämjande aktiviteter*

För att bättre kunna se resultatet av deltagande i exportfrämjande aktiviteter på längre sikt har 2025 års uppföljning kompletterats med intervjuer med företag som deltagit i aktiviteter under tidigare år.

EXPORTFRÄMJANDE AKTIVITETER (EPA – Export Promotion Activities)

Insatserna inom *Exportfrämjande aktiviteter* är avpassade aktiviteter för svenska företag i grupp som genomförs av Business Swedens utlandskontor. Aktiviteterna syftar till stötta den internationella tillväxten för svenska företag genom att skapa kunskap om Sverige och svenska lösningar positionera denna mot internationella aktörer, bygga relationer och nätverk på utlandsmarknaderna för att möjliggöra agerande på internationella affärsmöjligheter. Exempel på aktiviteter är rundabordssamtal, seminarier, summits, mässor, högnivådelegationer och match-making event mellan svenska och utländska företag och aktörer. Under 2025 genomfördes totalt 151 (117) *Exportfrämjande aktiviteter*. Av de *Exportfrämjande aktiviteterna* var 39 (23) statsbesök eller andra högnivådelegationer, varav 23 (18) utgående, 7 (11) inkommande till Sverige medan 9 genomfördes som lokala event vid ministerbesök till en marknad där ingen affärsdelegation deltog. Aktiviteterna fördelades sig enligt: Europa 47, Americas 31, APAC 62 och MEA 11.

En redovisning av utvalda större aktiviteter som genomfördes under året återfinns i avsnittet nedan.

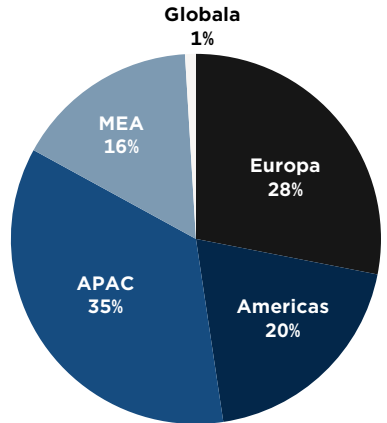


Bild 6. Fördelning *Riktat exportfrämjande* per region 2025. Analysen baseras på 317 projekt.

AKTIVITET	2025	2024	2023
Event, delegationer & seminarier	148	113	135
Plattformer	3	3	
Analyser	-	1	47
Strategiska affärer	166*	91*	58
Övrigt	-	-	2
Totalt	317	208	242

Tabell 14. Antal aktiviteter inom *Riktat exportfrämjande* per kategori 2025

*Strategiska affärer 2025 inkluderar även 99 strategiska projekt med utvecklingseffekter

LAAD 2025 – Defence Trade Fair (Rio de Janeiro)

Business Sweden arrangerade en samlingsmonter vid försvarsmässan LAAD 2025 i syfte att positionera svenska försvarsbolag gentemot inköpare av försvarsmateriel i Sydamerika och andra internationella aktörer som deltog vid mässan. Aktiviteten genomfördes genom en svensk samlingsmonter. Tre svenska företag deltog i montern –och tog del av ett stort antal bilaterala möten samt besök från flera utländska delegationer. Flera svenska företag som deltog som besökare uttryckte intresse för att medverka följande mäsas 2027. De deltagande företagen bedömde aktiviteten som mycket värdefull ur ett nätverksperspektiv, även om inga avtal signerades på plats. Uppföljning fortsätter under 2026 för att identifiera eventuella affärer som slutförts.

Defence Industry Day 2025, Danmark

Business Sweden genomförde under augusti 2025 två aktiviteter under den årliga DALO Industry Days i Danmark, i nära samarbete med Sveriges ambassad i Köpenhamn, DI Danish Defence samt Säkerhets- och försvarsföretagen (SOFF). Syftet med aktiviteterna var att skapa nya affärsmöjligheter för svenska företag genom utökat nätverkande och partnerskap med danska aktörer. Aktiviteten genomfördes genom en mottagning på Sveriges ambassad i Köpenhamn samt genom bilaterala möten mellan svenska och danska industrirepresentanter. Deltagarna omfattade representanter från politik, försvarsmakter och näringsliv samt företrädare från FMV och DALO. Över hundra svenska och danska företagsrepresentanter deltog i mötena, vilket resulterade i flera möjligheter till fördjupade kontakter och framtida samarbeten.

Ethiopia–Sweden Business Forum 2025

Syftet med forumet var att återuppliva de bilaterala handels- och investeringsrelationerna mellan Sverige och Etiopien, stärka Sveriges position som långsiktig partner och skapa konkreta affärsmöjligheter för svenska företag. Aktiviteten genomfördes genom seminarier, dialoger och bilaterala möten med etiopiska beslutsfattare, med fokus på områden som hållbar industri, hälso- och sjukvård, infrastruktur och teknik. Svenska företag och offentliga aktörer deltog i forumet. Flera företag uppgav att aktiviteten öppnade nya möjligheter och förde pågående affärsdialoger närmare avslut. Samtidigt framkom tydliga hinder för nya affärer, exempelvis bristen på exportkrediter då EKN i stort sett är stängt för Etiopien samt fortsatta svårigheter att repatriera vinster från landet.

Sweden Canada Innovation Days 2025 (Toronto)

Årets Sweden Canada Innovation Days ägde rum i Toronto den 2–3 oktober med över 180 deltagare och flera högnivåtalare såsom Ontarios näringsminister. Innovationsdagarna är en del av Vinnovas projekt i Kanada som Business Sweden administrerar för sjätte året i rad. Målet är att stärka relationerna och samarbetet mellan Sverige och Kanada inom näringsliv, och forskning. Årets tema var "Driving the Green Transition" med fokus på gruvindustri, bioekonomi och AI. Förutom 16 svenska start-ups och sju stora företag deltog Teknikföretagen med en delegation på 15 personer. I samarbete med Ignite arrangerade Business Sweden match-making möten mellan svenska start-ups och kanadensiska företag vilka resulterade i undertecknande av tre NDA och tre pilotprojekt.

HÖGNIVÅDELEGATIONER

Som en del i *Riktat exportfrämjande* organiserar och medverkar Business Sweden i såväl utgående som inkommande delegationer med deltagande av svenska företag. Under året genomfördes sammantaget 39 (23) högnivådelegationer, varav 7 inkommande, 23 utgående och 9 lokala event med svensk minister eller statssekreterare. Nedan ett axplock av de högnivådelegationer som ägt rum 2025.

Högnivåbesök och affärsdelegation till Nigeria (8–9 april 2025)

Ett högnivåbesök till Nigeria genomfördes i samband med invigningen av Business Swedens nya handelskontor i Lagos. Delegationen bestod av 13 organisationer: 6 små och medelstora företag (SME), 3 stora företag samt 4 statliga aktörer och akademiska institutioner. Programmet innehöll seminarier och bilaterala möten med nigerianska partners för att främja affärsmöjligheter och partnerskap. En höjdpunkt var Nigeria–Sweden Business Forum, som samlade över 130 deltagare från offentlig och privat sektor. Kronprinsessan

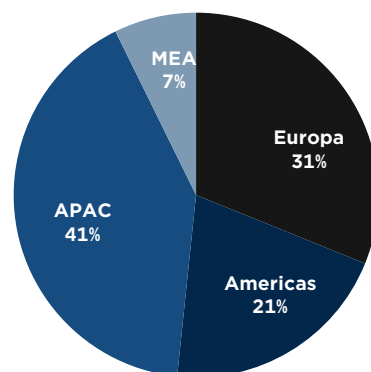


Bild 6. Fördelning *Exportfrämjande aktiviteter* per region 2025. Analysen baseras på 151 projekt.

Victoria och infrastrukturminister Andreas Carlson deltog och höll anföranden om innovation, hållbar tillväxt samt fördjupade handelsrelationer. Under forumet tecknades 9 samförståndsavtal och kontrakt inom innovation, digitalisering och kompetensutveckling, bland annat avtal gällande 2 000 biogasdrivna bussar till Lagos.

Statsbesök och näringslivsdelegation till Kanada (18–20 november 2025)

I samband med det officiella statsbesöket till Kanada deltog energi- och näringsminister Ebba Busch och försvarsminister Pål Jonson tillsammans med en näringslivsdelegation bestående av 34 företag och organisationer, varav 18 SME. Programmet omfattade besök på Ericssons FoU-kontor och innovationshubben Area X.O i Ottawa.

En höjdpunkt var Sweden Canada Innovation Day, som öppnades av H.M. Konung Carl XVI Gustaf och samlade över 230 deltagare för presentationer, paneldiskussioner samt nätverkande. Fokus låg på det nyligen undertecknade strategiska partnerskapet mellan Sverige och Kanada samt teman som försvar och säkerhet, elektrifiering och avancerade teknologier. Under besöket signerades tre samförståndsavtal mellan svenska och kanadensiska aktörer. Besöket avslutades i Montréal med företagsbesök hos Bombardier och forskningsinstitutet Mila.

Sweden–Italy Defence Days (9–10 december 2025)

Sweden–Italy Defence Days arrangerades i Rom. Delegationen samlade 24 svenska företag (varav 15 SME) och 33 italienska försvarsbolag och institutioner för att stärka samarbetet och skapa nya affärsmöjligheter. Programmet innehöll konferens på Svenska institutet, företagsbesök högnivåmiddag på ambassadörens residens samt över 150 organiserade möten mellan svenska och italienska bolag. Försvarsminister Pål Jonson och ambassadör Jan Björklund deltog tillsammans med representanter från Försvarsmakten och FMV.

Nordisk paviljong på Expo 2025 i Osaka, Japan (13 april–13 oktober 2025)

Sveriges deltagande i den nordiska paviljongen på Expo 2025 i Osaka var en del av regeringens satsning Focus Asia. Målet var att stärka nordisk-japanska samarbeten inom industri och akademi samt främja bilden av Norden som en innovativ och pålitlig partner. Totalt deltog 24 svenska Expo-partners och över 120 svenska företag i olika evenemang. Höjdpunkter inkluderade Sveriges Nationella Dag den 14 maj, med den största affärsdelegationen någonsin i Japan. Under temat "Join Sweden to Pioneer the Possible" sträckte Sverige ut en hand till Japan och världen för att samarbeta inom strategiskt viktiga områden. Dagen var en hyllning till svenska innovationer, näringsliv och kultur, där Sverige visar sin kompetens inom hållbara och framtidssäkra lösningar.

För att visa på vikten av det svensk-japanska samarbetet har Sverige aktivt utnyttjat Expo-perioden för att fördjupa de bilaterala banden samt för att visa upp innovativa, gröna och digitala lösningar. Under en sexmånadersperiod från den 13 april till den 13 oktober besöktes Osaka Expo av totalt 7 ministrar och statssekreterare i olika industrispecifika aktiviteter i den nordiska paviljongen på Osaka Expo.

Sveriges deltagande avslutades med ett högnivåbesök under Sustainability Summit den 10 oktober. Under expoperioden genomfördes 27 svenska och 11 nordiska evenemang, bland annat inom områden som mobilitet, energi, hälsa, spel och jämställdhet.

FN:s klimattoppmöte COP30 (10–21 november 2025, Belém, Brasilien)

För femte året i rad ansvarade Business Sweden för Sveriges paviljong och officiella näringslivsdelegation vid FN:s klimattoppmöte. Delegationen samlade över 25 svenska företag och myndigheter inom energi, industri, transport, klimatteknik och hållbara livsmedelssystem. Under två veckor genomfördes mer än 100 aktiviteter i paviljongen, inklusive över 50 seminarier, 60 bilaterala möten, ett tjugotal rundabordssamtal, tre högnivåforum och flera nätverksevenemang. Satsningen förstärktes ytterligare genom tre strategiska Pre-COP-aktiviteter, tio exklusiva förhandlingsbriefingar, fyra statssekreterarmöten, två ambassadeceptioner samt över 135 partnerskaps- och samarbetsmöten. Kommunikationsinsatserna genererade över 132 000 visningar i sociala medier och cirka 20 000 engagemang. Konceptet *Sweden – The Climate Matchmaker* vidareutvecklades genom utökad partnerdialog och fler matchningsformat.

PLATTFORMAR

Sweden–Spain Green Alliance 2025

Sweden–Spain Green Alliance genomfördes för fjärde året i rad och omfattade flera aktiviteter, däribland en invigning med deltagande av 11 företag och en heldags högnivåkonferens om resiliens i leveranskedjor för den gröna omställningen. Totalt deltog 80 aktörer från offentlig och privat sektor. Ett rundabordssamtal samlade 30 strategiska intressenter inklusive EU- och UNFCCC-representanter. Alliansen positionerade svenska lösningar och möjliggjorde fördjupade samarbeten. Under året genomfördes 20 strategiska uppföljningsmöten, med fokus på möjligheter till bilateralt samarbete samt avsiktsförklaring och långsiktiga avtal. Evenemanget ledde till att plattformen fortsätter under 2026.

Pioneer the Possible Thailand 2025

Pioneer the Possible Thailand är en bilateral innovations- och hållbarhetsplattform som etablerades 2023. Initiativet samlar över tio ledande svenska företag och centrala thailändska aktörer för att gemensamt hantera frågor kopplade till grön mobilitet, grön produktion, energiomställning och bredare miljöutmaningar. Under 2025 genomfördes showcase-event, kunskapsforum, rundabordssamtal och delegationsresor till Sverige. Målet med plattformen är att stärka positionen för svenska företag inom den gröna omställningen och bidra till fler och större affärer.

LÅNGSIKTIGT STRATEGISKT EXPORTFRÄMJANDE

Deluppgifterna *High Potential Opportunities (HPO)*, *EPC-programmet (EPC)* och *Strategic Project Opportunities (SPO)* utgör tillsammans ett exportfrämjande program för långsiktiga och strategiska insatser mot stora affärsmöjligheter inom projektexport. Insatser genomförs i olika faser av affären och riktas mot olika finansiärer och upphandlande aktörer i nära samarbete med övriga aktörer inom Team Sweden för Långsiktiga Strategiska exportaffärer. En arbetsgrupp bestående av Business Sweden, EKN, SEK och Swedfund möts månatligen för att diskutera pågående projekt och dela information om potentiella affärer samt för att diskutera hur gruppens gemensamma resurser bäst kan främja dessa projekt.

Under 2025 tecknade de deltagande bolagen i programmen avtal om affärer till ett sammanlagt värde om ca 34 (8,6) miljarder kronor, varav ca 10,2 (6,7) miljarder kronor tillföll svenska bolag. Sedan programmets start 2016 har svenska företag vunnit affärer till ett totalt värde av ca 131,6 (97,6) miljarder kronor, varav 52,9 (42,7) miljarder kronor i värde som tillfallit svenska bolag. Av det totala affärsvärdet som tillföll svenska bolag var 1,4 miljarder kronor kopplade till projekt inom ramen för *Riktat Handel och bistånd*.

Den geopolitiska utvecklingen har medfört att nationellt stöd till större affärer blivit mer relevant samtidigt som konkurrensen från andra länder har ökat. De projektaffärer som Team Sweden för Långsiktiga Strategiska exportaffärer gemensamt stöttade under Business Swedens projektledning ökade affärsvolymen markant under 2025 relativt 2024 och en fortsatt utökning av antalet projekt bör ge ytterligare förstärkt resultat de kommande åren.

Arbetet i projekt med betydande utvecklingseffekter har förstärkts ytterligare genom den utökade satsningen på *Utvecklingssamarbete och främjande* (se 3:2 Riktat Handel och Bistånd). Under året har en trend varit att de finansierade projekten vuxit i omfattning, samtidigt som svenska företag vunnit flera större affärer inom EPC-programmet.

Under 2025 drevs totalt 166 (91) strategiska projekt inom ramen för långsiktiga och strategiska insatser mot stora affärsmöjligheter varav 99 strategiska projekt med utvecklingseffekter (se 3:2 Riktat Handel och Bistånd). Insatserna genomfördes i olika faser av affären och mot olika finansiärer och upphandlare i nära samarbete med aktörerna inom Team Sweden. Inom exportfrämjandeprogrammet drevs 67 (58) strategiska affärer, fördelade på 29 (27) SPO-projekt, 28 (21) HPO-projekt och 10 (10) EPC-projekt med totalt 470 (417) deltagande företag. Den totala affärspotentialen för svenska företag i dessa projekt

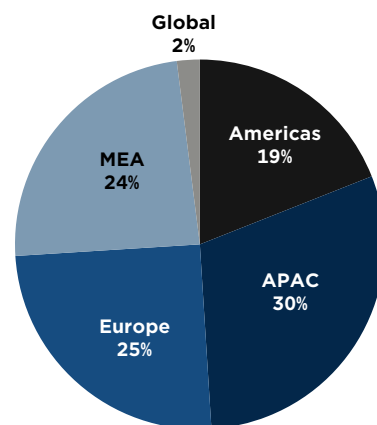


Bild 8. Fördelning Långsiktiga och strategiska insatser per region 2025

*Analysen är baserad på 166 strategiska projekt och inkluderar också 99 strategiska projekt med utvecklingseffekter

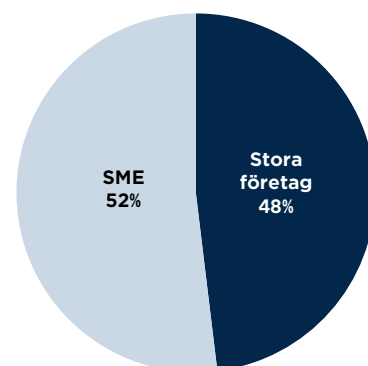


Bild 9. Fördelning deltagande företag i Långsiktiga och strategiska insatser 2025

*Analysen är baserad på 417 företag, varav 240 som deltagit i strategiska projekt med utvecklingseffekter

uppgår till ca 280 miljarder kronor, medan den totala affärsvolymen är betydligt större. Nedan anges detaljer inom respektive deluppdrag under 2025.

High Potential Opportunities (HPO)

High Potential Opportunities är ett efterfrågedrivet, affärsnära främjandeprogram som syftar till att stödja svenska företag i deras största exportaffärer, där offentligt stöd genom koordinerade Team Sweden-insatser kan vara avgörande. Business Swedens uppdrag omfattar att identifiera strategiska affärer med svenskt intresse och projektleda långsiktigt inriktade insatser för att främja svenska företags möjligheter att vinna dessa affärer. Under 2025 drevs 28 (21) projekt där Business Sweden hade en projektledande roll för Team Sweden med målet att hjälpa svenska företag att vinna upphandlingar.

EPC - Programmet

EPC-programmet riktar sig mot internationella totalentreprenörer inom Engineering, Procurement och Construction och drivs i nära samarbete med EKN och SEK. Det finns få svenska företag som kan axla EPC-rollen i internationella projekt, samtidigt som intresset från utländska EPC-aktörer och internationella banker att samarbeta med svenska leverantörer och Team Sweden har ökat. Business Sweden projektleder insatserna i syfte att stärka svenska företags möjligheter att bli leverantörer i stora infrastrukturprojekt där internationella EPC-företag ansvarar för upphandlingarna. Team Sweden för Långsiktiga Strategiska exportaffärer har identifierat cirka 80 internationella EPC-bolag som relevanta samarbetspartner, varav 20 prioriteras. Business Sweden för även nära dialoger med internationella banker i projekt av betydelse för svenska exportföretag.

Under 2025 deltog ett 20-tal svenska företag i EPC-programmets aktiviteter, såsom mini-delegationer, Team Sweden-fora, och individuella möten med utvalda EPC-aktörer. Arbetet med att kartlägga och utveckla värdekedjor av strategisk betydelse, exempelvis inom järnvägssektorn, har bidragit till att ökat antal deltagande SME-företag. Projekten som finansieras av EKN och SEK har vuxit i omfattning, och efterfrågan från internationella banker och EPC-företag på samarbete med Team Sweden har fortsatt öka.

Strategic Project Opportunities (SPO)

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

Under 2025 beslutades om delfinansiering från Utrikesdepartementet av 29 (27) exportfrämjande SPO-insatser till ett belopp av 10,2 (10) miljoner kronor. Därutöver samfinansierade Business Sweden insatser inom ramen för *det Riktade exportfrämjandet* med 3,4 (2,6) miljoner kronor. En särskild uppföljning av SPO-projekten görs i mars varje år och resultaten redovisas i en egen rapport till Utrikesdepartementet.

2:5 RESULTATUPPFÖLJNING AV DEN EXPORTFRÄMJANDE VERKSAMHETEN

Business Sweden ska redovisa aktiviteter och resultat inom det statliga årsuppdraget såväl i sin helhet som uppdelat på de olika verksamhetsområdena. Där så är möjligt ska redovisningen även innehålla effekter. Företagens övergripande uppfattning om Business Sweden ska redovisas i form av ett nöjd-kund-index (NKI) på aggregerad basis och uppdelat på dess olika tjänster och aktiviteter inom respektive verksamhetsområde och där så är möjligt nedbrutet på delområden. En uppdelning av NKI bör även göras på företagsstorlek. Åtgärder som vidtas för att höja kvaliteten i undersökningarna bör redovisas. NKI bör, överlag för Business Swedens tjänster, ligga på minst 90 och undantag till det motiveras.

(Riktlinjer för Business Swedens statliga uppdrag 2025)

Metod för resultat- och effektoppföljning av export- och investeringsfrämjande Business Sweden genomför löpande mätningar och uppföljningar av kundnöjdhet och affärsnytta av tjänster och aktiviteter inom det statliga uppdraget. I linje med föregående år och i samklang med riktlinjebrevet fortsatte Business Sweden under 2025 att utveckla resultat- och effektoppföljning av det statliga uppdraget. Utvecklingsarbetet genomförs i en nära dialog med Utrikesdepartementet och drivs i samarbete med externa partners.

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

Under 2025 genomfördes som tidigare år en statistisk uppföljning av resultat- och effekter av *SME-programmet*, detta år utökad med fördjupning av enkätdata och två intervjustudier genomförts: en med deltagande företag och en med projektledare från Business Sweden.

För det *Riktade Exportfrämjandet* har det utvärderingsprojekt som inleddes 2023 fortsatt under 2025 och bygger fortsatt på den utvärderingsmetodik som tagits fram för de exportfrämjande aktiviteterna. För att bättre kunna se resultatet av deltagande i exportfrämjande aktiviteter på längre sikt har 2025 års uppföljning kompletterats med intervjuer med företag som deltagit i aktiviteter under tidigare år.

Under 2025 vidareutvecklades styr- och utvärderingsmodellen för den *investeringsfrämjande* verksamheten i syfte att tydligare prioritera och följa upp investeringar med hög strategisk och samhällsekonomisk effekt. Arbetet med modellen beskrivs närmare i avsnitt 4:2 *Resultatuppföljning av den investeringsfrämjande verksamheten*.

Den modell för resultat- och effektoppföljning av det statliga uppdraget som tillämpas utgår från Tillväxtanalys rekommendationer om resultatkedja: främjandeinsatser (aktiviteter), internationaliseringsförmåga (resultat), internationalisering (direkta effekter), och samhällsekonomiska effekter (indirekta effekter), se bild 10.



Bild 10. Resultatkedja med utfallsnivåer

Resultat och effekter mäts både via enkäter och statistiska analyser. De resultat och effekter som mäts via enkäter blir en självskattning från företag som tagit del av Business Swedens tjänst/aktivitet och vilken effekt eller resultat de anser att tjänsten/aktiviteten har levererat. De effektmätningar som genomförs genom statistisk analys baseras på registerdata. En metod som rekommenderas av Tillväxtanalys är kontrafaktisk registerdataanalys för

UPPFÖLJNINGAR 2025	
Enkätuppföljningar	Antal enkäter
Statliga tjänster	1 037
Privata tjänster	328
Totalt enkäter	1 577*
Statistiska analyser	
Effektmätning SME	4 266 företag
Effektmätning Strategiska affärer	8 projekt**

Tabell 15. Projektuppföljning 2025

*Strategic Project Opportunities (SPO) följs upp i en separat rapport till Utrikesdepartementet och inkluderar fr.o.m 2024 NKI mätning. Denna mätning inkluderas ej i den totala NKI mätningen 2025.

**avslutade/stängda affärer

identifiering av effekter av exportfrämjande på företagsnivå, där deltagare jämförs med en kontrollgrupp av liknande företag. Business Sweden har använt denna metod sedan 2017 för effektuppföljning av insatserna inom *SME-programmet*. För effektmätning av verksamhet där en lämplig kontrollgrupp inte går att identifiera används andra mät- och utvärderingsmetoder.

Modeller och definitioner i nationalekonomisk litteratur ligger till grund för beräkningen av den samhällsekonomiska effekten. De direkta effekterna är de effekter som uppstår av den ökade ekonomiska verksamheten i de studerade företagen och de indirekta effekterna är spridningseffekter som uppstår i andra företag och delar av samhället som ett resultat av den ökade aktiviteten i de studerade företagen. Beräkningar av samhällsekonomiska värden baseras på SCB:s nationalräkenskaper och input/output- tabeller¹, där värden som skapas inom företagen beräknas samt även identifierade spridningseffekter till andra delar av samhällsekonomin.

Business Sweden följer löpande upp svarsfrekvens och bortfall i kundnöjdhetsmätningarna. Icke-anonymiserade enkätsvar är en central del av uppföljnings- och utvecklingsarbetet och möjliggör fördjupad kunddialog, förbättrad leverans i kommande uppdrag samt mer effektiv uppföljning av både projekt och svarsfrekvens. Under 2025 skickades närmare 2 900 enkäter ut med en svarsfrekvens på 47% .

För mer information om de metoder Business Sweden använder för att rapportera och utvärdera det statliga uppdraget se *Bilaga 4, Business Swedens metoder för uppföljning, utvärdering och effektmätning*.

RESULTAT 2025

Resultaten redovisas inom två områden, kundnöjdhet och effekt. De svar som redovisas är baserade på data som inkommit under 2025. Ett enkätsvar som redovisas motsvarar ett enskilt företags deltagande i ett projekt eller en aktivitet.

Kundnöjdhet NKI 2025

Kundnöjdheten för Business Swedens tjänster mäts genom ett Nöjd-Kund-Index (NKI), baserat på två sammanvägda enkätfrågor. Ett högt NKI förutsätter god förståelse för kundens behov, tydlig förväntanshantering och leverans i linje med förväntat resultat.

För att säkerställa en hög och jämn kundupplevelse arbetar Business Sweden enligt fastställda processer för kunddialog och leverans. Varje projekt och aktivitet följs upp genom en kundenkät, vilket utgör grunden för den löpande uppföljningen av kundnöjdheten.

Förändringar under året

Mätvärdena har varit stabila under året och resultaten är, i avsaknad av metodförändringar, jämförbara över tid från och med 2021.

Utfall NKI 2025

Business Swedens NKI under 2025 uppgår till 90 och baseras på 1 355 svar från kundenkäter. Nivån indikerar en mycket hög kundnöjdhet. Motsvarande värde för 2024 var 89 och baserades på 1 021 svar från kundenkäter.

Nedan redovisas kundnöjdhet för Business Sweden på aggregerad nivå liksom för olika delområden inom det statliga uppdraget, Livsmedelsuppdraget samt privat finansierade tjänster.

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

Nöjdhet

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

Förväntningar

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

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

¹ Modellen baseras på SCBs nationalräkenskaper och input/output-tabeller. Dessa tabeller visar hur output (produktion) i en viss sektor används som input (insatsvara) i en annan sektor. Således är det möjligt att identifiera interrelationer mellan samtliga sektorer i Sverige.

DELOMRÅDE (antal svar i parentes)		NKI 2025	NKI 2024
Statliga tjänster	Förfrågningar och exportteknisk rådgivning (470)	94	92
	SME-programmet totalt (372)	88	85
	Exportrådgivning (151)	87	83
	Export Validation (69)	88	84
	Export Project (65)	91	89
	Catalyst (10)	90	85
	SME Delegations (45)	87	88
	Riktat exportfrämjande - Seminarier, events och delegationer (212)	88	84
	Livsmedelsprogrammet Try Swedish (32)	85	82
	Marknadsprissatta konsulttjänster (98)	92	91
Privata tjänster	Avgiftsbelagd utbildning & rådgivning (58)	91	90
	Business Support Services (145)	87	89
Totalt NKI resultat (1 355)		90	89
NKI SME-bolag (372)		88	85

Tabell 16. Business Swedens NKI för olika delområden 2025

(1) *SME-programmet – Exportrådgivning*

NKI uppgår till 87 under 2025, en tydlig förbättring jämfört med 2024 (83). Utfallet indikerar en stärkt kundupplevelse och fortsatt hög kvalitet i rådgivningsinsatserna. Ökningen i de mer positiva svaren kan förklaras med att rådgivarna har en mer strukturerad process att utgå ifrån. Ökningen i antalet svar kan förklaras med att endast processer med en skickad NKI räknas med i resultatet.

(2) *SME-programmet – Export Validation*

NKI uppgår till 88 under 2025, lite över nivå mot föregående år (84), samtidigt som antalet svar har ökat markant jämfört med 2024 (69 jämfört med 28). Utfallet visar på en fortsatt mycket stark kundupplevelse och bekräftar den höga kvaliteten i programmet, även vid ett bredare underlag.

(3) *SME-programmet – Export Project*

NKI uppgår till 91 under 2025, vilket är en fortsatt ökning jämfört med 2024 (89). Resultatet speglar en genomgående hög kundnöjdhet i projektleveranserna. I de öppna kommentarerna är det övervägande fokus på väl genomförda projekt och professionalism hos projektledarna.

(4) *SME-programmet – Catalyst*

NKI uppgår till 90 under 2025, en ökning jämfört med 85 föregående år. Antalet svar har samtidigt ökat från 5 till 10, vilket stärker underlaget, även om resultatet fortsatt bör tolkas med viss försiktighet. I de öppna kommentarerna lyfts bra samarbete, professionalism och flexibilitet från projektteamet.

(5) *SME-programmet – SME Delegations*

NKI uppgår till 87 under 2025, i nivå med tidigare år (88 år 2024). Kundnöjdheten är fortsatt hög och stabil över tid.

(6) *Riktat exportfrämjande – seminarier, events och delegationer*

NKI uppgår till 87 under 2025, i nivå med tidigare år (88 år 2024). Kundnöjdheten är fortsatt hög och stabil över tid. Detta visar på en fortsatt bra leverans med delegationer och program som möter företagets behov för en ökad export genom att hitta företagskontakter och möjligheter som är affärsnära och bidrar till tillväxt.

(7) *Livsmedelsprogrammet – Try Swedish*

NKI ökar till 85 under 2025 jämfört med 82 under 2024. Utfallet visar en stärkt kundnöjdhet inom programmet. Av de 32 har 24 svarat att de har fått nya kontakter eller konkreta affärsupplägg. Kundnöjdheten är den lägsta i Business Swedens tjänster men historiskt bättre resultat än tidigare år.

(8) *Marknadsprissatta konsulttjänster.*

NKI uppgår till 92 under 2025, i nivå med den höga nivån från 2024 (91). Resultatet speglar fortsatt mycket hög kundnöjdhet.

(9) *Avgiftsbelagd utbildning & rådgivning*

NKI uppgår till 91 under 2025, vilket är stabilt jämfört med 2024 (90). Kundnöjdheten ligger fortsatt på en genomgående hög nivå. Positiva kommentarer

som lyfts är de kompetenta kursledarna samt konkret och relevant rådgivning utifrån kundens faktiska behov. Fler inslag av interaktiva övningar där deltagare får arbeta med verklighetsnära frågor uppskattas särskilt.

(10) Business Support Services

NKI uppgår till 87 under 2025, något lägre än 2024 (89). Resultatet indikerar fortsatt god kundnöjdhet, men med viss nedgång jämfört med föregående år.

Effekter – resultat via enkäter

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

Efter genomförd insats får deltagande företag en enkät med ett antal frågor, bland annat:

- företagets egen bedömning om insatsen förväntas att leda till nya exportaffärer,
- företagets egen bedömning om insatsen helt eller delvis bidragit till nya exportaffärer,
- företagets egen bedömning om insatsen har bidragit till nya eller förstärkta affärskontakter,
- företagets egen bedömning om insatsen har skapat bättre förutsättningar för företagets fortsatta internationalisering.

Effektuppföljningen utgår ifrån företagets bedömning av uppnådda effekter. Företagen gör även en bedömning av vilka förväntade effekter projektet eller aktiviteten bedöms få för dem.

Förväntar sig affärer

Inom *Riktat exportfrämjande* anger 71% av företagen som svarat på enkätfrågan att de genomförda aktiviteterna förväntas hjälpa dem generera nya affärer, vilket innebär en tydlig ökning jämfört med 2024. Motsvarande andel inom *SME-programmet* uppgår till 74%, vilket även det är en ökning jämfört med föregående år. Antalet inkomna svar har samtidigt ökat markant, från 367 svar 2024 till 572 svar 2025. Det stärkta underlaget bidrar till en mer robust bedömning av företagets upplevda affärsnytta. Sammantaget visar resultaten på en förbättrad förväntan om affärsgenerering som följd av Business Swedens aktiviteter inom både *Riktat exportfrämjande* och *SME-programmet*.

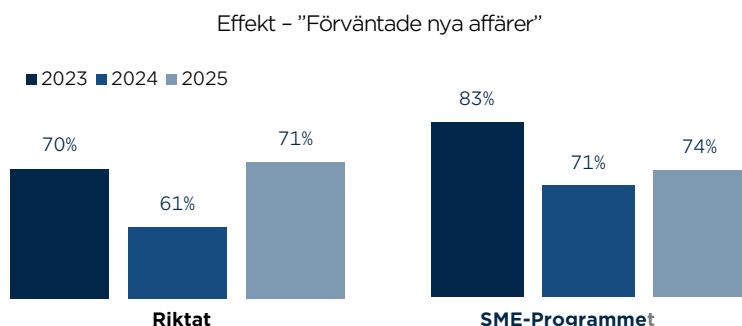


Bild 11. Andel företag som svarat 4-5 på en 5-gradig instämmande skala på påståendet: "Vi förväntar oss att denna aktivitet kommer hjälpa oss att generera nya affärer." 210 (112) svarande för *Riktat exportfrämjande* och 362 (255) svar för *SME-programmet* och Try Swedish.

Nya affärskontakter

Business Swedens verksamhet inom *Riktat exportfrämjande* syftar bland annat till att etablera och utveckla relevanta affärskontakter. 2025 uppgav 80% av företagen som deltagit i *Riktat exportfrämjande* att de har etablerat nya affärskontakter och/eller förstärkt befintliga affärsrelationer, vilket är i nivå med 2024. Inom *SME-programmet* rapporterade 81% av företagen att de etablerat nya affärskontakter, upp från 78% 2024. Företagen är fortsatt positiva till hur aktiviteter inom både *Riktat exportfrämjande* och *SME-programmet* bidrar till att skapa nya affärsmöjligheter och stärka befintliga relationer.

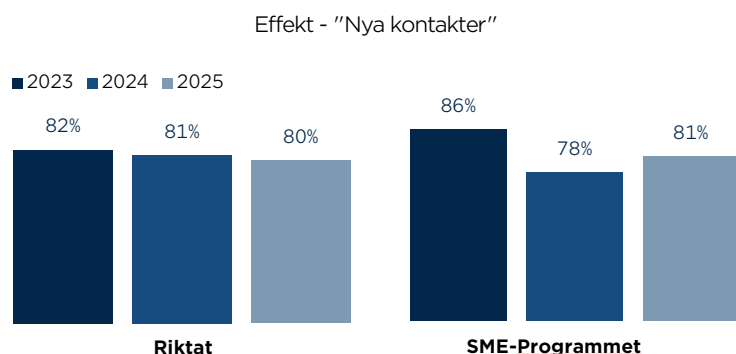


Bild 12. Andel företag som svarat 4-5 på en 5-gradig instämmande skala på påståendet: "Som ett resultat av aktiviteten har vi etablerat nya affärskontakter och/eller förstärkt befintliga affärsrelationer.". 212 (113) svarande för Riktat exportfrämjande och 79 (49) svar för SME-programmet.

Genomförda affärer

Utöver de två tidigare redovisade frågorna om förväntad effekt skickas en uppföljande fråga till deltagande företag cirka 6 månader efter projektets avslut. Syftet är att fånga det faktiska utfallet av genomförda insatser. Effekter i form av förväntade nya affärer kan initialt upplevas som tydliga, men det är först efter en viss tidsfördröjning – ofta efter flera månader och i många fall först efter ett eller flera år – som företagen på ett tillförlitligt sätt kan bedöma om insatserna faktiskt har resulterat i genomförda affärer.

Under 2025 svarar 22% av företagen inom *Riktat exportfrämjande* att de genomfört affärer som helt eller delvis kan kopplas till genomförda aktiviteter. Motsvarande andel inom *SME-programmet* uppgår till 33%. Totalt 222 företag har besvarat enkätfrågan, varav 29% instämmer i att affärerna helt eller delvis kan kopplas till genomförda aktiviteter. För att öka antal svar bland deltagande företag har, i likhet med tidigare år, manuella kompletterande utskick av enkätfrågan genomförts under året.

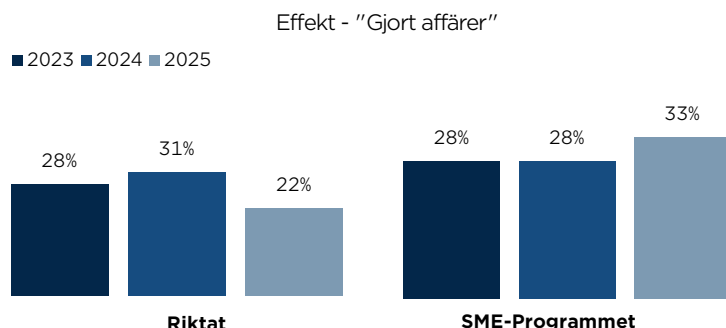


Bild 13. Andel företag som svarat 4-5 på en 5-gradig instämmande skala på påståendet: "Vi har gjort affärer, helt eller delvis, tack vare aktiviteten vi genomförde." 64 (42) svarande för Riktat exportfrämjande och 101 (51) svar för SME-programmet och Try Swedish.

Förutsättningar att lyckas (Trade Promotional Impact - TPI)

Business Sweden följer upp företagens bedömning av huruvida de, efter att ha deltagit i en aktivitet eller utbildning, upplever att deras förutsättningar att lyckas med fortsatt internationalisering har förbättrats. Under 2025 uppgav 84% av företagen att de har bättre förutsättningar att lyckas, vilket är i nivå med 2024. Antal svar ökade samtidigt med 33%. Mätningen baseras på frågan *Som ett resultat har vi bättre förutsättningar att lyckas med vår fortsatta internationalisering*, vilken besvaras på en femgradig instämmande skala och redovisas i ett index som sträcker sig från 0 till 100.

Effekt - "Förutsättningar att lyckas"

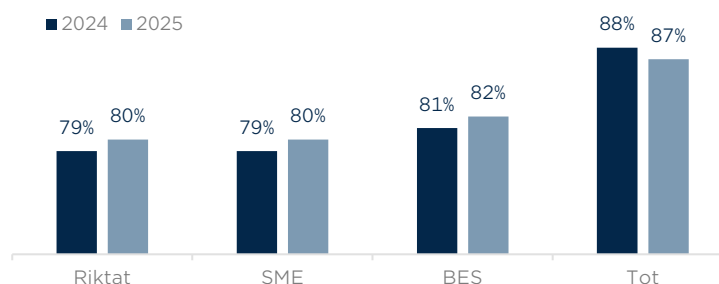


Bild 14. Andel företag som svarat instämmande på påståendet: "Som ett resultat har vi bättre förutsättningar att lyckas med vår fortsatta internationalisering". Totalt 1206 svar, 467 svarande för BES, 371 svar för SME och 212 svar för Riktat exportfrämjande.

EFFEKT MÄTNING AV SME-PROGRAMMET

Business Sweden har i linje med föregående år med hjälp av en extern aktör² under 2025 genomfört en uppföljning av tidigare års kontrafaktiska studie av effekterna inom de exportfrämjande insatserna inom ramen för *SME-programmet*. Effektstudien baseras på en registerdataanalys och avser perioden 2011–2023 där 4 381 (4 266) företag ingick. Syftet med uppföljningen var att kartlägga vilka typer av företag som tar del av insatserna samt att följa företagens utveckling över tid (se nedan). För att identifiera hur insatserna påverkar företagen har också en jämförelse gjorts med en kontrollgrupp bestående av tvillingföretag med liknande egenskaper, men som inte deltagit i någon av *SME-programmets* insatser.

Resultaten från 2025 års effektstudie visar att ett deltagande i *SME-programmet* skapar tydliga värden för företagen. I jämförelse med kontrollgruppen hade de företag som deltagit i programmet ökat sina omsättningsnivåer med i genomsnitt 28% tre år efter deltagandet. Dessutom hade antalet anställda ökat med i genomsnitt 7%. Hos företag med tidigare erfarenhet av exportverksamhet hade exportomsättningen ökat med 27% mer än kontrollgruppen tre år efter deltagandet. Hos företag utan tidigare erfarenhet av exportverksamhet ökar sannolikheten att företaget i fråga bedriver exportverksamhet med 18% tre år efter deltagandet. Utöver denna ökade ekonomiska aktivitet är överlevnadsgraden 5% högre bland deltagarföretagen jämfört med kontrollgruppen.

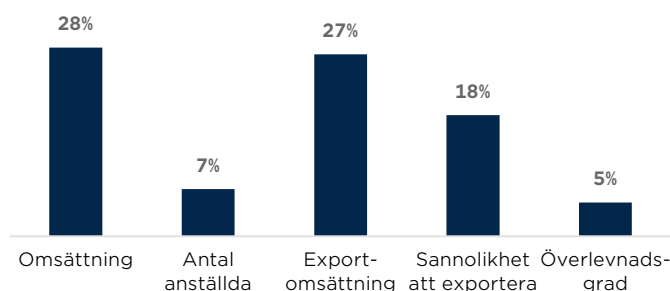


Bild 15. Skillnad mellan deltagande företag och kontrollgrupp tre år efter utförd tjänst.

Den ökade ekonomiska aktiviteten i företagen medför även spridningseffekter till andra företag och delar av samhället, s.k. samhällsekonomiska effekter. Effektstudien omfattar även dessa effekter och visar att tre år efter deltagandet motsvarar den ökade ekonomiska aktiviteten hos samtliga deltagande företag i *SME-programmet* en ökning av omsättningsnivåer på nästan 14,8 miljarder kronor. Denna ökade ekonomiska aktivitet beräknas därtill resultera i arbetstillfällen motsvarande 6 628 heltidsekvivalenter, samt skatteintäkter motsvarande 1,4 miljarder kronor. Samhällsekonomiska värden har

² Amsterdam Data Collective

beräknats genom en så kallad input-output-modell³, där värden som skapas inom företagen beräknas samt även identifierade spridningseffekter till andra delar av samhällsekonomin.

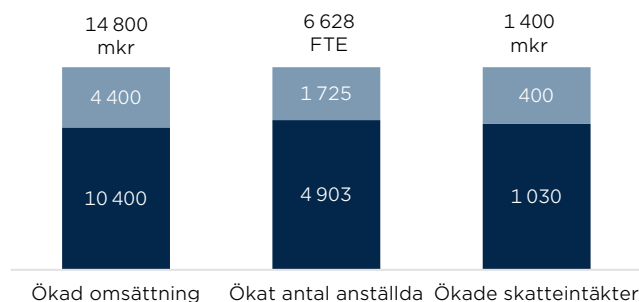


Bild 16. Skapade värden på samhällsnivå tre år efter deltagandet

Mätningarna baseras sedan 2023 på SCB:s nya metod för input/output-tabeller som följer det europeiska nationalräkenskapssystemet ENS2010. Detta betyder att siffror för till exempel total output kan variera mellan det gamla svenska nationalräkenskapssystemet och de nya. För SME-programmets utvärderingar innebär detta att de skattade direkta och indirekta effekterna av *SME-programmet* inte är fullt jämförbara.

Aggregerade samhällsekonomiska effekter av SME-programmet 2011–2023

En uppföljning gjordes även för att uppskatta de aggregerade samhällsekonomiska effekter som *SME-programmet* genererat 2011–2023. De samhällsekonomiska effekterna har beräknats baserat på skillnaden i omsättning mellan deltagande företag och en kontrollgrupp. I beräkningarna ingår samtliga företag som deltagit i programmet under perioden och den samhällsekonomiska effekten har beräknats för det år företaget deltog samt de därpå följande tre åren.

Under perioden 2011–2023 beräknas *SME-programmet* ha bidragit till:

- Omsättningsökningar hos företagen med drygt 115 miljarder kronor. Detta beräknas i sin tur ge upphov till ytterligare cirka 49 miljarder kronor i spridningseffekter⁴ i den övriga ekonomin.
- Omsättningsökningar vilket motsvarar totala jobbskapande effekter på omkring 73 621 heltidsekvivalenter.
- Skatteintäkter på nära 15,6 miljarder kronor inklusive indirekta effekter från den övriga ekonomin

I genomsnitt genererar en årgång av deltagande företag i *SME-programmet* 1 030 miljoner kronor mer i skatteintäkter jämfört med kontrollgruppen under året de deltar och de därpå följande tre åren. Detta kan jämföras med den genomsnittliga årliga investeringen (dvs statliga uppdraget) i programmet som uppgår till 89,5 miljoner kronor. Den genomsnittliga avkastningen från den årliga investeringen i *SME-programmet* uppgår således till 1030 miljoner kronor.

Fördjupning i SME- programmets resultat och genomförande

Utöver den årliga uppföljningen av de exportfrämjande insatserna inom ramen för *SME-programmet* gjordes under 2025 även en fördjupning av den resultatuppföljning Business Sweden gör via enkäter till deltagande företag. Syftet med fördjupningen var att sätta resultaten från enkätuppföljningen i ett sammanhang, samt att ge fördjupade insikter om *SME-programmets* utformning, genomförande och upplevda effekter. Utöver enkätdata har två intervjustudier genomförts: en med deltagande företag och en med projektledare från Business Sweden.

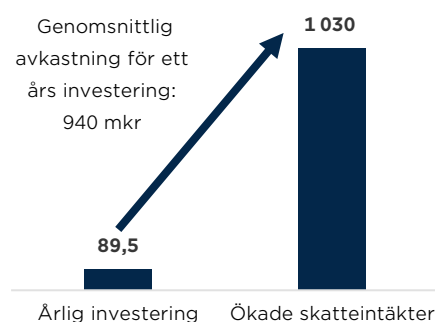


Bild 17. Beräknad genomsnittlig årlig avkastning från *SME-programmet*.

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

⁴ Beräkningar av spridningseffekter, jobbskapande effekter och skatteintäkter utgår från SCB:s input output tabeller.

RESULTATUPPFÖLJNING AV RIKTADE EXPORTFRÄMJANDE AKTIVITETER

Det utvärderingsprojekt som påbörjades under 2023 tillsammans med en extern partner⁵ har fortsatt under 2025. Projektets syfte är att stärka styrning, uppföljning och återrapportering av insatser inom *Riktade exportfrämjande* aktiviteter samt att tydliggöra de resultat som uppstår genom programmet. Inom ramen för utvärderingen har en effektlogik utvecklats för att kartlägga sambandet mellan genomförda aktiviteter och tilltänkta effekter. Effektlogiken för de exportfrämjande aktiviteterna omfattar fyra dimensioner.

För att bättre kunna följa effekterna av deltagande i exportfrämjande aktiviteter över tid kompletterades uppföljningen för 2025 med intervjuer med företag som deltagit i aktiviteter under tidigare år. Detta ger en fördjupad förståelse för långsiktiga resultat som inte kan fångas i ordinarie årliga uppföljning.

Utvärderingen kommer att presenteras under våren 2026.



Bild 18. Effektlogik Exportfrämjande aktiviteter

RESULTAT- OCH EFFEKTMÄTNING LÅNGSIKTIGA OCH STRATEGISKA INSATSER MOT STORA AFFÄRSMÖJLIGHETER

Flera satsningar görs inom långsiktiga och strategiska insatser mot stora affärsmöjligheter. Dessa satsningar är: *Strategic Project Opportunities (SPO)*, *High Potential Opportunities (HPO)* och *EPC-programmet* (Satsning mot utländska totalentreprenörer). Sedan programmets start 2016 har svenska företag vunnit affärer till ett totalt värde av ca 131,6 (97,6) miljarder kronor, varav 52,9 (42,7) miljarder kronor i värde som tillfallit svenska bolag.

Under 2025 tecknade de deltagande bolagen i programmen avtal om affärer till ett sammanlagt värde om ca 34 (8,6) miljarder kronor, varav ca 10,2 (6,7) miljarder kronor tillföll svenska bolag. Av det totala affärsvärdet som tillföll svenska bolag var 1,4 miljarder kronor kopplade till projekt inom ramen för *Riktat Handel och bistånd*.

Den geopolitiska utvecklingen har medfört att nationellt stöd till större affärer blivit mer relevant samtidigt som konkurrensen från andra länder har ökat. De projektaffärer som Team Sweden gemensamt stöttade under Business Swedens projektledning ökade affärsvolymen markant under 2025 relativt 2024. Arbetet i projekt med betydande utvecklingseffekter har förstärkts ytterligare genom den utökade satsningen på *Utvecklingssamarbete och främjande* (se 3:2 *Riktat Handel och Bistånd*). Under året har en tydlig trend varit att de finansierade projekten vuxit i omfattning, samtidigt som svenska företag vunnit flera större affärer inom EPC-programmet.

Totalt drevs 166 (91) projekt inklusive 99 projekt inom ramen för *Riktat Handel och bistånd* under 2025 med affärspotential för svenska företag på över 280 miljarder kronor där den

⁵ Amsterdam Data Collective

totala affärsvolymen är betydligt större. Läs mer om långsiktiga och strategiska insatser mot stora affärsmöjligheter i kap 2:4 *Riktat exportfrämjande*.

Effektmätning av Strategiska projekt

Business Sweden har tillsammans med en extern konsult⁶ utvecklat en modell för att utvärdera affärer inom ramen för strategiska projekt och uppskatta dess effekter. Kedjan mellan insats och avsedd effekt har kartlagts och utifrån dessa resultat har nyckeltal/indikatorer tagits fram. De viktigaste indikatorerna har sammanställts i en rapporteringsmall kopplad till ett utvärderingsverktyg. Detta verktyg kan användas för att förhandsutvärdera enskilda affärer för att bedöma den potentiella effekten av ett projekt utifrån övergripande mål. På samma sätt kan verktyget användas för att utvärdera effekten av affärerna/projekten. Arbetet med att ta fram analysverktyget har lagt grunden till ett systematiskt arbete med att samla in data om strategiska affärer.

Med hjälp av utvärderingsmodellen/verktyget har en utvärdering gjorts för 8 strategiska projekt där affärer vunnits under 2025 (inklusive projekt inom ramen för *Riktat Handel och Bistånd*). Geografiskt finns tre affärer i Afrika, en i Asien, en i Oceanien och tre i Europa. Det totala kontraktsvärdet i dessa affärer var under 2025 34 miljarder kronor, varav ca 10,2 miljarder tillföll svenska företag. Av det totala affärsvärdet som tillföll svenska bolag var 1,4 miljarder kronor kopplade till projekt inom ramen för *Riktat Handel och bistånd*. Resultatet av utvärderingen/resultatuppföljningen pekar på att dessa affärer skapar cirka 10 120 nya arbetstillfällen i Sverige varav drygt 5840 uppskattas komma som en direkt konsekvens av de vunna affärerna, och resterande avser spridningseffekter i ekonomin. Vidare beräknas affärerna leda till omsättningsökningar i Sverige på ca 19,4 miljarder kronor för svenska företag där ca 11,4 miljarder kronor väntas vara en direkt effekt av affärerna, vilket framgår av bild 19.

Utvärderingsmodellen/verktyget visar också hur affärerna är profilerade efter ett antal kvalitetsindikatorer. De vunna affärerna under 2025 hade störst tonvikt på innovation, internationell konkurrenskraft och miljömässig hållbarhet. Strategiska projekt vilket innefattar HPO:er, SPO:er, Utvecklingssamarbete och främjande samt EPC projekt inkluderade både större företag samt små och medelstora företag som underleverantörer.

Kopplat till Agenda 2030 och de globala hållbarhetsmålen uppskattas affärerna ha störst effekt på följande 4 mål:

- **Mål 8;** ”Verka för varaktig, inkluderande och hållbar ekonomisk tillväxt, full och produktiv sysselsättning med anständiga arbetsvillkor för alla”
- **Mål 9;** ”Bygga motståndskraftig infrastruktur, verka för en inkluderande och hållbar industrialisering samt främja innovation”
- **Mål 11;** ”Göra städer och bosättningar inkluderande, säkra, motståndskraftiga och hållbara”
- **Mål 13;** ”Vidta omedelbara åtgärder för att bekämpa klimatförändringarna och dess konsekvenser”

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

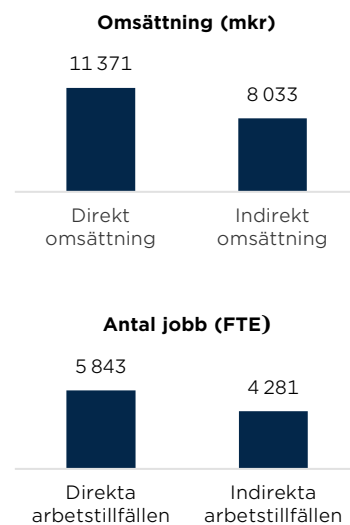


Bild 19. Beräknade samhällsekonomiska effekter av affärer i strategiska projekt 2025



⁶ Amsterdam Data Collective

2:6 MARKNADSFÖRING OCH KOMMUNIKATION EXPORTFRÄMJANDE

Genom att förmedla relevant och aktuell kunskap om globala affärsmöjligheter kan Business Sweden inspirera svenska företag och vägleda dem i sina internationaliseringsresor. Kommunikation är inte bara ett sätt att nå ut, det är en strategisk katalysator som synliggör Business Swedens erbjudande och ger fler företag inspiration och möjliggör deras förutsättningar att etablera sig på den internationella arenan.

Grundläggande exportservice

Business Swedens rapporter (se bl.a. kap 2.2) fortsätter att vara ett av de mest effektiva verktygen för att nå, engagera och stödja exportdrivna företag. Rapporterna, som bygger på analys och framåtblickande omvärldsbedömningar, utgör en viktig plattform för kunskapsspridning och relationsbyggande. Under 2025 uppgick antalet nedladdningar till ca. 13 000, samtidigt som rapportsektionen på Business Swedens webbplats hade ca. 57 000 unika besökare – en ökning på ca. 14% i jämförelse med föregående år. Detta har genererat ett betydande inflöde av kvalificerade leads för vidare bearbetning.

Rapporterna marknadsförs löpande genom egna och externa kanaler och används som kunskapsunderlag vid event, webinarier och riktade insatser. Under 2025 noterades ett fortsatt ökande intresse för innehållet i stort – antalet prenumeranter ökade med ca 80%, vilket visar att allt fler företag söker kontinuerlig vägledning och uppdaterad omvärldsanalys. För att ytterligare stärka dialogen arrangerades rapportspecifika event med utvalda företagsrepresentanter och branschaktörer.

Satsningen på *Executive Global Insights* befäste under året sin position som ett av de mest efterfrågade innehållsformaten, särskilt bland beslutsfattare. Sammantaget visar resultaten att kunskapsinnehållet fortsatt är relevant, efterfrågat och värdeskapande för företag med ambition att växa internationellt.

SME-programmet

Under 2025 fokuserade kommunikationen avseende SME-programmet på att engagera fler etablerade mellanstora företag med tydlig tillväxtpotential. Insatserna har syftat till att stärka dessa företags exportmognad och underlätta deras etablering på internationella marknader. För att öka synligheten har kommunikationsinsatserna utökats och en ny webbsida har lanserats för att presentera Business Swedens svenska kontor, i syfte att tydliggöra närheten till företagen samt det regionala stöd som erbjuds.

Partnerskap har fortsatt vara en central del av marknadsarbetet. Förutom samarbetena med *Företagarna* och *DI Gasell* inleddes ett nytt partnerskap med *Nordic Angels* och *NyTekniks 33listan* för att komma närmare målgruppen, skapa dialog och bygga långsiktigt förtroende.

Digital marknadsföring har stärkts genom ökade investeringar i sökordsannonsering. Casefilmer har producerats för att stärka trovärdighet och konvertering. Leadshanteringen har professionaliserats genom ett utökat samarbetet mellan marknad och sälj, vilket resulterat i en ökning av antalet kvalificerade leads med ca 200%.

Riktat exportfrämjande

Business Sweden bistår via genomförandet av det *Riktade exportfrämjandet* med stöd längs hela processen kring statsbesök och delegationer, från strategisk planering och kommunikationsinsatser till synliggörande av resultat och skapande av engagemang före, under och efter genomförandet. Under 2025 har särskilt fokus legat på följande projekt:

– Statsbesök och högnivådelegationer

Under året har Business Sweden arbetat med 39 högnivådelegationer, varav två statsbesök (Kanada och Island). Ett ökat fokus lades på att nå fler SME-företag och nya aktörer genom ökad synlighet av kalendariet samt inlägg på TeamSweden.se. Vid det utgående besöket till Kanada deltog för första gången fler SME-företag än storbolag och andra aktörer i delegationen.

– **COP30**

Inför och under COP30 genomfördes kommunikations- och marknadsföringsaktiviteter för att attrahera relevanta partnerbolag till den icke-förhandlande näringslivsdelegationen samt öka kännedomen om Sveriges aktiviteter i den svenska paviljongen. Kommunikationskonceptet *Sweden – The Climate Matchmaker* användes även 2025 och förstärktes genom en dedikerad webbplats och ytterligare en webbplattform för program och information kring delegationen samt pressarbete med svenska samt internationella medier. Ett stort fokus lades på annonsering för att driva trafik och engagemang, samt organiska inlägg på sociala medier för att lyfta Sveriges närvaro och program.

– **EXPO 2025 Osaka**

Expo 2025 Osaka utgjorde en nyckelaktivitet inom *regeringens Asienstrategi* och ett viktigt verktyg för att positionera Sverige som en ledande nation inom innovation, hållbarhet och digitalisering. Business Sweden genomförde omfattande kommunikationsinsatser före och under Expo, inklusive en dedikerad landningssida, över 25 inlägg i sociala medier med mer än 120 000 visningar samt en uppmärksamrad debattartikel i Dagens Industri. Under Expo genomfördes 27 större svenska evenemang och 11 nordiska. Totalt 24 svenska partners deltog och firandet av den Nationella Dagen den 14 maj samlade den största svenska delegationen till Japan någonsin. Expo 2025 Osaka resulterade i hundratals nya affärskontakter och påbörjade samarbeten med japanska aktörer. Genom bred mediesynlighet i DI, TV4 och Sveriges Radio ökade kännedomen om Sveriges deltagande ytterligare. Efter Expo säkrades långsiktig effekt genom en sammanfattande film som fortsatt används för att inspirera svenska företag till internationell expansion.

– **#FocusAsia**

Under 2025 vidareutvecklades kommunikationen kring satsningen #FocusAsia, en central del av regeringens Asienstrategi. En nationell roadshow med ett tiotal event har genomförts där Internationella Handelsdagen i Göteborg var årets huvudpunkt. Genom dessa aktiviteter har Business Sweden skapat bred dialog och ökat kännedomen om affärsmöjligheterna i Asien.

Den digitala plattformen förstärktes med fördjupande innehåll och marknadsinsikter om den asiatiska marknaden. Casefilmer med etablerade kunder producerades och flera webinarier genomfördes och publicerades på YouTube. Insatserna genererade ca 300 nya leads vilket motsvarar en ökning om 364% jämfört med föregående år.

– **Team Sweden**

Under året har Business Sweden projektlett lanseringen och vidareutvecklingen av TeamSweden.se, inklusive innehållsproduktion, struktur, redaktionell planering och samordning med UD, berörda myndigheter och regionala Team Sweden-konstellationer. Arbetet har stärkt både synlighet och kännedom genom lanseringen i samband med *Global Business Climate Survey*, närvaro under Almedalsveckan och utvecklingen av en levande event- och nyhetssektion som lyfter nätverkets gemensamma insatser. Webbplatsen har också optimerats genom tydligare navigering, förbättrade konverteringspunkter, och en mer strukturerad modell för hur aktörer kan bidra med innehåll, något som ökat både engagemang och inflöde av trafik.

Utvecklingssamarbete och främjande

År 2025 utgjorde ett etableringsår för kommunikationen kring uppdraget *Utvecklingssamarbete och främjande*. Ett ramverk för extern kommunikation utvecklades och en ny webbsida etablerades. Synligheten stärktes genom denna nya webbplats, samt innehåll på Business Swedens övriga plattformar samt genom artiklar och case som lyfter svensk industris delaktighet i DAC-länder.

3 UTVECKLINGS- SAMARBETE OCH FRÄMJANDE

Målet för svenskt bistånd är att skapa förutsättningar för bättre levnadsvillkor för människor som lever i fattigdom och förtryck. Den verksamhet som finansieras genom biståndsanslaget ska bidra till att uppnå Sveriges biståndspolitiska mål och följa OECD/DAC:s regelverk för internationellt bistånd (Official Development Assistance, ODA), bland annat genom att bredda och mobilisera den svenska resursbasen, öka och diversifiera den svenska finansieringen för hållbar ekonomisk utveckling, grön och digital omställning samt ökad handel och sysselsättning bland befolkningen i låg- och medelinkomstländer. Insatser ska utformas för att ta tillvara möjligheterna för svenska företag att bidra till att uppnå utvecklingsmålen i Agenda 2030 samt Parisavtalet, samtidigt som de stärker svenska företags närvaro, investeringar och handel med låg- och medelinkomstländer. Business Sweden ska främja hållbart företagande och hållbara värdekedjor som bidrar till utvecklingen för människor och miljö.

(Riktlinjer för Business Swedens statliga uppdrag 2025)

Regeringens årsuppdrag till Business Sweden omfattar ett utökat uppdrag som syftar till att förbättra förutsättningarna för svenska företag att bidra till utvecklingssamarbetets mål och till grön och digital omställning i låg- och medelinkomstländer. Uppdraget är en del av regeringens arbete för att stärka synergier mellan utvecklingssamarbetet, främjandet, samt handelspolitiken för att stärka Sveriges samlade bidrag till att uppnå de globala målen för hållbar utveckling i Agenda 2030 och Parisavtalets klimatmål.

En central del av uppdraget är att samordna arbetet i det bredare Team Sweden, för att tillsammans med bland andra EKN, SEK, Swedfund och Sida tidigt identifiera behov av kapacitetsutveckling, tekniköverföring, förstudier, finansiering samt riskhantering och se till att sådant stöd skapar förutsättningar för långsiktig hållbar utveckling, på områden som prioriteras inom den svenska biståndspolitiken och där svenska företag kan bidra med lösningar.

Uppdraget är uppdelat på två olika verksamhetsområden;

- *Grundläggande Handel och Bistånd* – insatser som syftar till stärkt långsiktig närvaro och kapacitet samt stöd till företag och lokala myndigheter på komplexa marknader i utvalda låg- och medelinkomstländer
- *Riktat Handel och Bistånd* – projektbaserad verksamhet med syfte att identifiera projekt där det finns möjlighet att bidra till biståndspolitiska mål och stödja svenska företags deltagande i upphandlingar och projekt

Under det andra verksamhetsåret har Business Sweden fortsatt lägga grunden för att uppdraget inom handel och bistånd ska präglas av långsiktighet, effektivitet och transparens. Den framtagna verksamhetslogiken har vidareutvecklats och klargör hur insatsernas förväntade resultat ska kunna mätas, följas upp och utvärderas samt utgöra basen för fortsatt lärande och verksamhetsutveckling. Se *Bilaga 4. Business Swedens metoder för uppföljning, utvärdering och effektmätning av främjandet*.

I enlighet med riktlinjebrevet rapporteras också statistik till Sida, som samordnar den svenska biståndsrapporteringen till OECD:s biståndskommitté, DAC. Redovisningen finns tillgänglig på openaid.se.

3:1 GRUNDLÄGGANDE HANDEL OCH BISTÅND

Uppdraget för 2025 inom den biståndsfinansierade verksamheten ska bidra till utvidgat uppdrag och stärkt kapacitet i Business Sweden i syfte att förbättra svenska företags förutsättningar att bidra till att uppnå utvecklingssamarbetets mål och till grön och digital omställning i låg- och medelinkomstländer. Detta ska inkludera att bidra till att upprätthålla institutionell närvaro och relevant kapacitet i utvalda låg- och medelinkomstländer, fortsätta utvecklingen av regionala hållbarhetscentra, erbjuda behovsanpassat stöd till små och medelstora företag samt ge stöd till svenska företag på komplexa marknader kring ansvarsfullt företagande och hållbara värdekedjor. Business Sweden ska även särskilt utveckla verksamheten i Ukraina.

(Riktlinjer för Business Swedens statliga uppdrag 2025)

Verksamheten inom *Grundläggande Handel och Bistånd* utförs vid utlandskontoren och i Sverige. Under 2025 har fokus lagts på att öka Business Swedens institutionella närvaro och närmare koppla Business Swedens exportfrämjande kompetens till andra aktörers kompetens inom utvecklingssamarbete för att tillsammans skapa långsiktiga lösningar som efterfrågas av partnerländerna. Arbetet bedrivs i nära samarbete med övriga aktörer inom Team Sweden.

FÖRFRÅGNINGAR OCH HELPDESK

Under 2024 inrättades en Helpdesk för regulatoriska frågor inklusive ansvarsfullt företagande för att ge stöd till företag och institutioner verksamma på komplexa marknader. Funktionen placerades i nära anslutning till Business Swedens rådgivningsverksamhet för export- och investeringsfrämjande vid huvudkontoret i Stockholm. Under 2025 har arbetet fokuserat på att uppdatera och upprätthålla en hemsida med relevanta digitala verktyg och information på både engelska och svenska. En dedikerad rådgivare anslöt till Helpdesken den 31 mars med ansvar att besvara inkommande frågor om hållbart företagande i ODA-fähiga länder. Helpdesken tog under året emot en handfull frågor.

Inom ramen för det exportfrämjande uppdraget erbjuder Business Sweden avgiftsfri rådgivning, från såväl huvudkontoret i Stockholm som via utlandskontoren, se *vidare avsnitt 2:1 Grundläggande Exportservice*. Under 2025 registrerades cirka 1 400 frågor som besvarades av utlandskontoren. Av dessa besvarades omkring 37% av Business Swedens 15 kontor i ODA-fähiga länder. Totalt uppgick antalet förfrågningar riktade till Business Swedens kontor i ODA-länder till 531. Flest frågor besvarades av kontoret i Ukraina (Ukraina) som under 2025 hanterade cirka 270⁷ (250) inkommande förfrågningar från företag, organisationer, myndigheter och privatpersoner.

INSTITUTIONELL NÄRVARO

Business Sweden arbetar med att stärka sin institutionella närvaro i låg- och medelinkomstländer där det finns efterfrågat stöd för att genom sin verksamhet kunna bidra till utvecklingsrelaterade resultat. Förstärkningarna påbörjades i och med etableringen av handelssekreterarkontoret i Kiev, Ukraina, som invigdes 2024. Bemanningen har därefter successivt utökats och omfattar nu Handelssekreteraren samt sju konsulter.

Under 2025 etablerades även ett kontor i Lagos, Nigeria, med syftet att tidigt kunna identifiera behov av investeringar som bidrar till inkluderande ekonomisk tillväxt och där svenska företag kan erbjuda sina lösningar. Handelskontoret i Lagos invigdes i april 2025 och bemannas av handelssekreteraren och två konsulter.

Den 17 juni beslutade Business Swedens styrelse att gå vidare med etableringen av ett handelssekreterarkontor i Lima, Peru. Parallellt pågår en översyn av förutsättningarna för att ytterligare stärka den institutionella närvaron i Afrika, Asien och Europa.

Regionala hållbarhetscentra

De regionala hållbarhetscentren etablerades under 2024 i Asien (Delhi, Manila, Bangkok), Afrika (Nairobi) och Latinamerika (Bogota) samt under 2025 i Europa (Haag). De regionala hållbarhetscentren spelar en betydande roll i att engagera och samordna Team Swedens

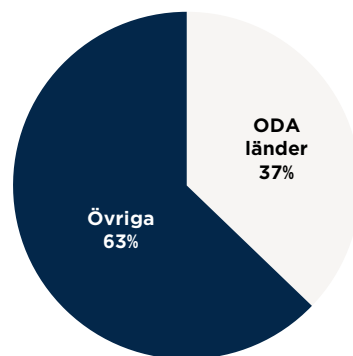


Bild 20. 2025 besvarades 37% av alla frågor på utlandsmarknaderna av kontor i ODA-fähiga länder.

⁷ Av Ukrainas totala antal inkommande förfrågningar har 66 registrerats i Superoffice Service.

insatser, samtidigt som de bidrar till ekonomiska och sociala effekter, riskhantering på komplexa marknader och stärkta hållbarhetsmål för svenska företag.

Genom detta arbete blir det möjligt att finansiera och genomföra fler och mer hållbara projekt, där svenska företag kan bidra till Agenda 2030 och till ekonomisk utveckling i låg- och medelinkomstländer.

Uppdraget omfattar fyra centrala ansvarsområden som syftar till att stärka Team Swedens samordning, bidra till hållbar ekonomisk utveckling i partnerländerna och skapa bättre förutsättningar för svenska företag att verka på komplexa marknader. Dessa områden utgör grunden för de regionala hållbarhetscentras arbete och är följande:

1. **Identifiera projekt och investeringar där en Team Sweden-ansats kan göra positiv skillnad**

Kartlägga och analysera potentiella projekt och investeringar som överensstämmer med nationella utvecklings- och omställningsplaner i respektive region och land. Detta inkluderar att säkerställa att projekten ligger i linje med prioriterade politiska och ekonomiska mål.

2. Främjande av lönsamma och utvecklingsdrivande projekt

Identifiera och stödja projekt som är kommersiellt attraktiva för svenska företag och samtidigt genererar positiva samhällsekonomiska och sociala effekter i låg- och medelinkomstländer. Särskild vikt läggs vid projekt som bidrar till Agenda 2030 och till att stärka svenska företags konkurrenskraft.

3. Stöd för efterlevnad av internationella standarder och hantering av ESG-risker

Team Sweden-aktörer bidrar med att ge vägledning till lokala motparter och svenska företag för att säkerställa att internationella riktlinjer och standarder efterlevs, samt för att minimera och hantera ESG-relaterade risker som kan påverka projektens genomförande och långsiktiga hållbarhet.

4. Underlättande av lokalt engagemang och nätverkande

Stödja Team Sweden i att etablera och upprätthålla lokal dialog på landnivå, inklusive att stärka strategiska nätverk i marknader där relevanta affärs- och utvecklingsmöjligheter finns. Detta omfattar även länder där Team Sweden helt eller delvis för närvarande saknar fysisk närvaro, men där svenska företag kan dra nytta av ett stärkt lokalt engagemang.

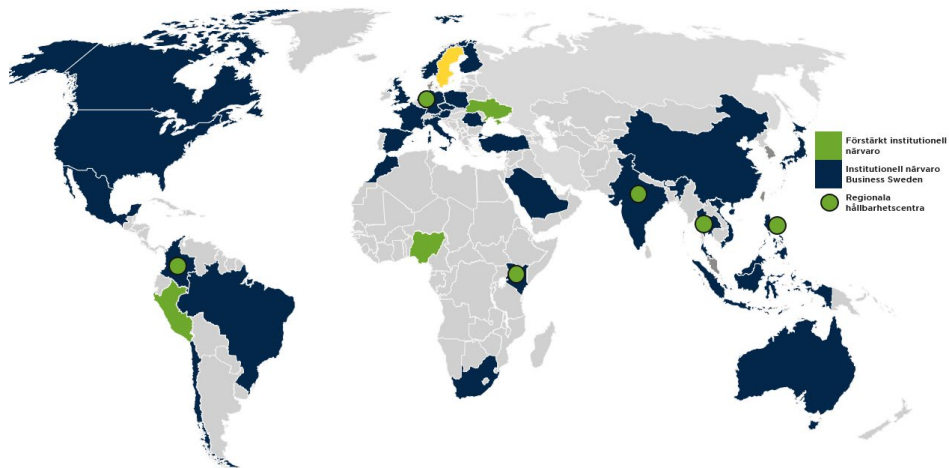


Bild 21. Förstärkt institutionell närvaro inklusive regionala hållbarhetscentra i LMICs

I syfte att säkerställa att insatserna utformas utifrån ländernas egna prioriteringar har *Regionala Hållbarhetscentra* tagit fram landrapporter för att identifiera risker och möjligheter, bland annat genom att analysera nationella omställningsplaner (NDC:er) med fokus på hur Team Sweden skulle kunna bidra i genomförandet.

Inom ramen för *Regionala Hållbarhetscentra* pågår även en inventering och utveckling av Team Swedens verktygslåda för att bistå partnerländer och svenska företag att hantera risker, identifiera möjligheter och uppbåda fler hållbara projekt i respektive region, även i länder där Team Sweden aktörerna saknar lokal närvaro, men där det kan finnas möjligheter till synergier mellan handel och bistånd.

UKRAINA	
Den övergripande inriktningen för handelssekreterarkontoret i Kiev har under 2025 varit att engagera och underlätta för företag att delta i Sveriges stöd till Ukraina. Vid den fullskaliga invasionens inledning fanns ett 80-tal svenska företag med aktivitet i landet. Sedan handelskontorets inrättande har sex svenska företag etablerat dotterbolag i Ukraina. Kontoret har haft kontakt med samtliga och i varierande grad stöttat etablering och verksamhet. I maj 2025 genomfördes en delegationsresa ledd av statsrådet Benjamin Dousa med tio deltagande företagsrepresentanter. Därtill har ett flertal enskilda företagsresor faciliterats under året.	
Grundläggande Handel och Bistånd	
Inkommande förfrågningar	Handelskontoret har hanterat och svarat på inkommande förfrågningar från svenska företag, organisationer, myndigheter, privatpersoner. Ca 200 förfrågningar besvarades och dokumenterades under 2025. Ca 40 möten har organiserats för svenska aktörer med ukrainska motparter under samma tidsperiod.
Marknadsinformation	Business Swedens landspecifika hemsida som upprättades under 2024 har vidareutvecklats och innehåller nu en faktabank med nyhetsbrev, generella och branschspecifika guider, inspelade webinarier, länkar till upphandlingar, kalendarium för aktiviteter, översikt av svenska företag i Ukraina m.m. Handelskontoret har arrangerat och deltagit i seminarier, möten, paneler, mässor, fora samt framträdanden i media. 20 framträdanden online och offline med deltagande av fler än 1400 företagsrepresentanter. 57 upphandlingar publicerades på Business Swedens hemsida och i nyhetsbrev. Fyra större mediainslag varav 3 i Dagens Industri och ett i ett ukrainskt affärsmagasin.
Samverkan med Team Sweden	Utveckling av samverkan med övriga aktörer inom Team Sweden och gemensamma insatser genom lokal samordning i Kiev. Därtill sammankallar UD-EC och Business Sweden varannan vecka möten digitalt med ca 100 inbjudna företrädare för myndigheter, branschorganisationer och akademi med tydliga Ukraina-mandat.
Rebuild Ukraine i Warszawa	Genomförande av svenska paviljongen vid Rebuild Ukraine-mässan i november 2025 (byggsektor och energi) där 44 företag och organisationer deltog. Uppföljning fortsätter under början av 2026 för att utvärdera om aktiviteten genererar affärer även efter genomförandet av utställningen.
Riktat Handel och Bistånd	
Med utgångspunkt från svenska biståndsprioriteringar, Ukrainas efterfrågan och svenska styrkeområden har handelskontoret i Kiev valt att fokusera på tre huvudsakliga arbetsströmmar för projektspecifika aktiviteter, efter kartläggning av konkreta projekt för svenskt engagemang och svenska företag med förmåga och intresse för engagemang i Ukraina: - Energi och elektrifiering - Kommunal infrastruktur - Hälsa och sjukvård Arbetsströmmarna koordineras nära andra aktörer inom Team Sweden som Swedfunds projektaccelerator, Swecare, SKR/SALAR International/Avfall Sverige, Sida, Ambassaden i Kiev, Energimyndigheten med flera.	

Energi och elektrifiering

Arbetsströmmen är uppdelad i två underprojekt, ett mot el-generering och ett mot el-transmission. Arbete pågår för att säkra konkreta upphandlingsmöjligheter inom båda dessa områden.

El-generering. Tillsammans med en bredare uppslutning av Team Sweden-aktörer pågår löpande en storskalig energigenerering baserat på svensk teknologi i tydligt definierade installationer.

Ansträngningar pågår också för att få på plats pilotinstallationer av svenskproducerade solceller i samverkan med ukrainska järnvägar inom ramen för deras uppdrag att installera distribuerad elproduktion.

Samarbete har också inletts inom geotermisk energi där icke produktiva borrhål för gasutvinning får ett nytt användningsområde för energiutvinning genom svensk teknologi.

På **transmission**ssidan fanns en ambition att stötta Ukraina med anslutningar mellan Ukraina och ett av dess omgivande länder i samverkan med ett svenskt företag. Det projektet materialiserades inte under 2025. En ny svensk aktör har meddelat intresse av att ta en totalentreprenads-roll inom energitransmission Ukraina med start under 2026.

Kommunal infrastruktur

Arbetet är uppdelat i fyra underprojekt: Vatten, Avfall, Fjärrvärme och Byggnation.

Inom alla fyra underområden har specifika projekt valts ut och bearbetas aktivt. Svenska potentiella leverantörer har identifierats och aktiverats.

Inom **Vatten** skrevs ett samförståndsavtal på i juni 2025 mellan Chersonregionen och ett svenskt företag för leverans av vattenreningssystem. Ett flertal företag med vattenreningslösningar har visat intresse för att tillhandahålla lösningar till Ukraina, och samtal pågår med UNICEF och MSB för att möjliggöra sådana projekt.

Inom **Byggnation** har Handelskontoret faciliterat leveranser av 1600 återbrukade fönster från kontorsfastigheter i Stockholm till Kharkiv. Möjligheter inom energieffektivisering har bearbetats under året, dessa initiativ torde leda till leveranser under 2026.

Inom **Avfall** har konkreta projektmöjligheter diskuterats i Lviv och Odesa för avfallsförbränning. I takt med att SKR/Avfall Sveriges projekt närmar sig upphandlingsfas mot slutet av 2025 antas affärsmöjligheterna i sektorn framträda tydligare.

Fjärrvärme har hittills främst betraktats som en sidoström i projekt inom elgenerering och avfallsförbränning. Nu pågår arbete för att engagera fler företag med ett tydligare fokus på fjärrvärme.

Hälsa och sjukvård

Arbetet delas in i två underprojekt: Byggnation/upprustning av sjukvårdsanläggningar och terapiområdet Rehabilitering.

Inom **Byggnation** har ett antal olika ny- och ombyggnationsprojekt identifierats, svenska aktörer har engagerats för att visa upp och erbjuda relevanta och effektiva lösningar.

Inom **Rehabilitering** ligger fokus på protesföretag och handikappanpassning av publika utrymmen samt yrkesutbildningar för bristyrken och veteranstöd.

Övriga insatser

Järnväg/Tunnelbana. Handelskontoret har varit drivande i flera dialoger med ukrainska järnvägarna där Swedfund, Trafikverket, LI-departementet driver olika samverkansprojekt.

Cybersäkerhet och 5g. Insatser pågår och koordineras med Swedfund, NIR och Kommerskollegium.

Ukraine Development Platform/Business Advisory Council. Business Sweden utgör Sveriges representant i det affärsråd som stöttar koordineringsplattformen för stora givares bistånd till Ukraina.

3:2 RIKTAT HANDEL OCH BISTÅND

Business Sweden ska identifiera projekt i låg och medelinkomstländer inom bland annat grön och digital omställning samt hållbar infrastrukturutveckling där det finns stort intresse och efterfrågan från verksamhetslandet och där Sverige bedöms ha komparativa fördelar och kan bidra additionellt. Urval bör ske utifrån varje låg- och medelinkomstlands egna prioriteringar, utvecklingsstrategier samt klimatplaner och samarbete med lokala partners i näringslivet ska prioriteras. I länder med sammanfallande intressen mellan utvecklingssamarbete, främjande och handel ska Business Sweden samordna arbetet i det bredare Team Sweden och samverka med Exportkreditnämnden, AB Svensk Exportkredit, Swedfund och Styrelsen för internationellt utvecklingssamarbete (Sida). För att tidigt identifiera behov av kapacitetsutveckling, tekniköverföring, förstudier, finansiering och riskhantering samt se till att sådant stöd skapar förutsättningar för långsiktigt hållbar utveckling i dessa länder, där svenska företag kan bidra med konkurrenskraftiga lösningar.

Även stöd till företag, inklusive små och medelstora företag, att bättre utnyttja biståndsfinansierade finansieringsinstrument inom EU samt i utvecklingsbankerna och klimatfonder ska ingå samt stöd att skapa förutsättningar för svenska företags deltagande i internationella upphandlingar.

(Riktlinjer för Business Swedens statliga uppdrag 2025)

Verksamheten inom ramen för *Riktat Handel och Bistånd* ska bidra till såväl utvecklingseffekter i partnerlandet, som svensk export och grön- och digital omställning. Genom att mobilisera den svenska resursbasen, inklusive företagen, bidrar projekten till att stärka Sveriges ställning som prioriterad partner för grön och digital omställning globalt samtidigt som det stärker det samlade svenska bidraget till Agenda 2030 och Parisavtalet. Projekten ska drivas med medfinansiering från deltagande företag och eventuella andra aktörer. Utvalda fuksektorer är områden där svenska företag har världsledande lösningar som efterfrågas av låg- och medelinkomstländerna och är i linje med ländernas egna utvecklingsplaner och prioriteringar. Fokus i projekten inom ramen för *Riktat Handel och Bistånd* ligger därför på insatser inom hållbar energi, transport, infrastruktur, hållbar gruvnäring och hälsa.

Verksamheten delas in i fyra olika kategorier:

- *Strategiska projekt på landnivå*
- *Global Gateway projekt*
- *Multilaterala främjarinsatser mot FN och utvecklingsbankerna*
- *Tematiska plattformar*

Sammantaget genomförde Business Sweden 99 (69) projekt inom *Riktat Handel och Bistånd* under 2025 varav 43 (26) var Strategiska projekt, 12 (13) Global Gateway projekt, 17 (15) Multilaterala främjarinsatser och 27 (15) Tematiska plattformar. Aktiviteterna fördelade sig geografiskt: Europa 24 (12), Americas 22 (16), APAC 28 (15) och MEA 25 (20).

I enlighet med riktlinjebrevet rapporteras också statistik till Sida, som samordnar den svenska biståndsrapporteringen till OECD:s biståndskommitté, DAC. Redovisningen finns tillgänglig på openaid.se.

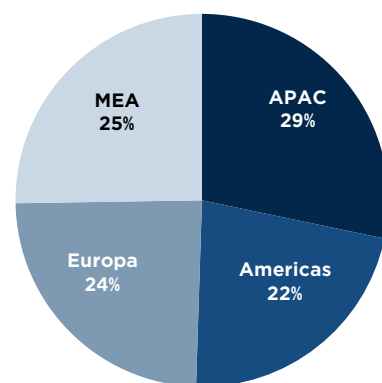


Bild 22. Fördelning *Riktat Handel och bistånd* per region 2025 *Analysen baseras på 99 projekt

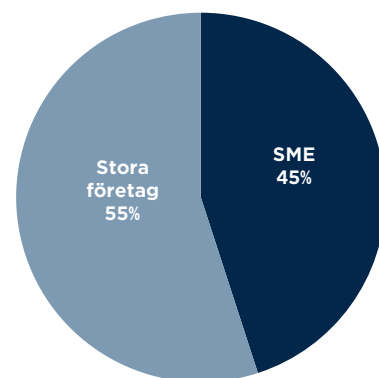


Bild 23. Antal deltagande företag: *Riktat Handel och bistånd* 2025. Analysen är baserad på 240 företag.

RIKTAT HANDEL OCH BISTÅND	2025	2024
Strategiska projekt	43	26
Global Gateway projekt	12	13
Multilaterala främjarinsatser	17	15
Tematiska plattformar	27	15
Totalt	99	69

Tabell 17. Antal projekt inom *Riktat Handel och Bistånd* per kategori

STRATEGISKA PROJEKT PÅ LANDNIVÅ

Business Swedens uppdrag är att identifiera hållbara infrastrukturprojekt som kan utvecklas till *Strategiska projekt* samt projektleda långsiktigt inriktade insatser för att främja svenska företags möjligheter att vinna dessa affärer, med syfte att bidra till överföring av kunskap, kapacitet och teknik syftande till att stödja utveckling och grön omställning i låg- och medelinkomstländer. Arbetet med *Strategiska projekt* där det finns möjlighet att bidra till biståndspolitiska mål inom hållbar infrastrukturutveckling bedrivs i tätt samarbete med aktörerna inom Team Sweden. En arbetsgrupp bestående av Business Sweden, EKN, SEK, Swedfund och Sida driver projekten.

Arbetsgruppen möts regelbundet för att diskutera pågående projekt och utbyta information om nya projektmöjligheter samt hur gruppen med gemensamma krafter bäst kan främja dessa projekt genom strategiska insatser i olika faser av projekten mot olika finansörer och upphandlare. Det kan handla om att tidigt identifiera behov av kapacitetsutveckling, tekniköverföring, förstudier, finansiering och riskhantering.

För att projekten ska uppfylla kraven på ODA-fähighet, dvs att linjera med OECD:s biståndskommitté DAC:s riktlinjer, måste de utformas utifrån ländernas egna prioriteringar, utvecklingsstrategier och klimatplaner. Vidare ska samarbete med lokala partners i näringslivet prioriteras. Det är centralt att det finns intresse och efterfrågan från verksamhetslandet och att svenska företag bedöms ha komparativa fördelar.

Under 2025 drevs totalt 43 (26) långsiktigt inriktade strategiska projekt med möjlighet att bidra till biståndspolitiska mål inom hållbar infrastrukturutveckling. Dessa projekt har ett uppskattat totalt värde för svenska företag om 153 (70,7) miljarder kronor. Under 2025 vann svenska bolag affärer inom ramen för *Strategiska projekt, Riktat Handel och Bistånd* till ett värde av ca 1,4 (2,9) miljarder kronor, varav runt 1,4 (2) miljarder kronor i värde som tillfallit svenska bolag.

Vid sidan av mötena i Team Sweden-arbetsgruppen arbetar Business Sweden och Sida tillsammans på central nivå för att hantera utmaningar och utveckla arbetet med att främja synergier mellan handel och bistånd. Arbetet drivs genom *Styrgruppen för institutionellt samarbete*. Styrgruppen driver ett antal arbetsströmmar som syftar till att kartlägga hur Sidas befintliga metoder kan kombineras med de exportfrämjande initiativen från Business Sweden och andra Team Sweden-aktörer – samt identifiera områden där ytterligare verktyg eller insatser bör utvecklas.

GLOBAL GATEWAY

EU:s Global Gateway-strategi syftar till att mobilisera över 400 miljarder euro i investeringar globalt till 2027. Investeringarna omfattar hela Global Gateway-portföljen, där så kallade flaggskeppsprojekt utgör ett urval av särskilt strategiska och synliga insatser.

Strategin utgår från partnerländernas behov och har fokus på långsiktig och hållbar nytta för lokalsamhällen. Genom Global Gateway vill EU främja smarta, gröna och säkra förbindelser inom digital infrastruktur, energi och transporter samt bidra till att stärka hälso- och sjukvård, utbildning och forskning globalt.

Global Gateway är i linje med Agenda 2030 och Parisavtalet och innebär möjligheter för svenska företag som har världsledande lösningar på många av strategins fokusområden.

Business Sweden arbetar strategiskt och i nära samverkan med svenska företag och Team Sweden för att identifiera projekt där svenska aktörer kan bidra till biståndspolitiska mål och samtidigt stärka svenska företags deltagande i upphandlingar och investeringsprojekt, bland annat inom grön och digital omställning.

Arbetet omfattar både att sondera svenskt intresse och affärsmöjligheter i EU:s befintliga *Global Gateway-projekt*, inklusive flaggskeppsprojekt, samt att – i dialog med svenska företag – identifiera och utveckla nya investeringsprojekt som Sverige kan ha strategiskt intresse av att nominera till Europeiska kommissionen (DG INTPA - International Partnerships) som potentiella nya flaggskeppsprojekt via Global Gateway Investment Hub.

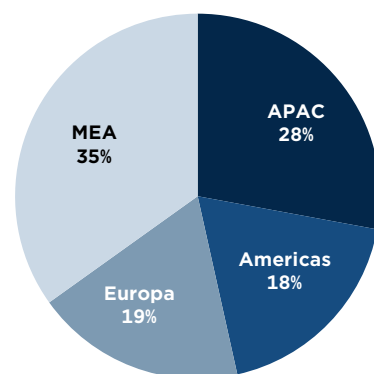


Bild 24. *Strategiska projekt, Riktat Handel och Bistånd* per region 2025. Analysen baseras på 43 projekt

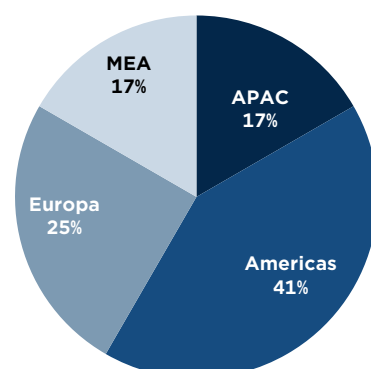


Bild 25. *Global Gateway, Riktat Handel och Bistånd* per region 2025. Analysen baseras på 12 projekt

Business Sweden är utsedd fokalpunkt för Team Sweden i rollen som ”Team National” och fungerar som huvudsaklig kontaktpunkt gentemot svenska företag och DG INTPA genom hela processen för att ta fram och föreslå nya projekt. Det bör även noteras att Team Swedens arbetsmodell för strategiska projekt har fungerat som pilot och bidragit till utvecklingen av DG INTPA:s egen process.

För etablerade samt preliminärt godkända *Global Gateway*-projekt ansvarar Business Sweden för att samordna Team Sweden-samarbetet på både central och lokal nivå, med uppdrag att mobilisera och främja svenska företags engagemang och deltagande.

Under 2025 har Business Sweden drivit 12 projekt, samtliga insatser i nära samarbete med svenska företag kopplade till flaggskeppsprojekt inom Global Gateway, inom bl.a. transport, hamnar, gruva, sjukhus och annan infrastruktur. De 12 flaggskeppsprojekten fördelar sig geografiskt Europa 3, Americas 5, MEA 2 och APAC 2.

Business Sweden för även löpande dialog med andra generaldirektorat (DG) inom Europeiska kommissionen samt med de multilaterala finansieringsinstitutionerna Europeiska investeringsbanken (EIB) och Europeiska banken för återuppbyggnad och utveckling (EBRD). Arbetet omfattar bland annat att initiera, arrangera och medverka i upphandlingsseminarier samt att driva och samordna projekt på land- och regional nivå, i nära samarbete med Team Sweden-aktörer.

MULTILATERAL UPPHANDLING I FN OCH UTVECKLINGSBANKER

Business Sweden har under ett flertal år haft uppdraget att stötta företag mot affärer finansierade av multilaterala utvecklingsorganisationer (MDB), såsom FN, Världsbanken, Afrikanska utvecklingsbanken och Europeiska investeringsbanken för återuppbyggnad och utveckling. Verksamheten initierades inom det *Riktade exportfrämjandet* men huvuddelen fördes under 2024 över till *Riktat handel och bistånd*.

Varje år finansieras upphandlingar och projekt för närmare 1000 miljarder kronor av multilaterala utvecklingsorganisationer. Business Sweden arbetar strategiskt med att bygga partnerskap med multilaterala utvecklingsbanker för att utveckla projekt som är finansiellt hållbara och som möter kritiska infrastrukturbehov i låg- och medelinkomstländer länder och kan bidra till fattigdomsbekämpning, ekonomisk tillväxt och Agenda 2030.

En prioriterad uppgift för Business Sweden är att engagera svenska företag i projekt finansierade av multilaterala organisationer. Detta genom att upplysa företag om värdet av att ha en aktiv dialog med utvecklingsbanker, möjliggöra för dialog (t.ex. genom att arrangera möten mellan företag och representanter från utvecklingsbanker), uppmärksamma företag på konkreta upphandlingar, bl.a. via Business Swedens hemsida – [Multilaterala Upphandlingar & FN](#), samt bistå med hjälp genom upphandlingsprocessen.

Business Sweden för även en nära dialog med företag för att samla in inspel kring vilka barriärer som finns för svenskt deltagande och/eller vinst i upphandlingar som finansieras av multilaterala utvecklingsbanker. Dessa inspel och förslag till policyuppdateringar förmedlas sedan till de multilaterala utvecklingsbankerna i möten via Business Sweden eller de Team Sweden-aktörer som förhandlar med dessa organisationer (som t.ex. Utrikesdepartementet och Sida), för att skapa bättre grundförutsättningar för svenskt deltagande i upphandlingarna och projekten. Vi för bland annat en löpande dialog om hållbarhetsrisker och krav för att säkerställa finansiering, ansvarsfullt företagande och hållbar upphandling (som baseras på företagets inspel), både på landnivå, regional nivå och centralt.

En viktig del i arbetet är att identifiera projekt som länderna och utvecklingsbankerna prioriterar och bedöma i vilka projekt Sverige och svenska företag kan bidra mest. Utifrån de identifierade projekten drivs en mer fokuserad dialog inom Team Sweden vad gäller t.ex. projektutveckling, kapacitetsutveckling och finansiering, för att skapa de bästa förutsättningarna för att svenska företag ska kunna delta i upphandlingsprocessen och för att sy ihop ett konkurrenskraftigt finansieringserbjudande inför anbudsprocessen.

Flera av de större affärsmöjligheterna som finansieras av multilaterala utvecklingsbanker och som har kunnat drivas vidare inom ramen för Team Sweden-samarbetet, som strategiska affärer, avser Ukraina.

Fokus för MDB-relaterade aktiviteter

Business Sweden arbetar strategiskt för att tillvarata möjligheter för svenska företag, inklusive små och medelstora företag, att medverka i projekt och nyttja biståndsfinansierade finansieringsinstrument inom de multilaterala utvecklingsbankerna - och bidra till hållbar utveckling i låg- och medelinkomstländer.

Insatserna under 2025 har gjorts inom fyra prioriterade områden:

- 1. Engagera och informera svenska företag:** Business Sweden har arrangerat och faciliterat flera företagsmöten i samband med besök av representanter från olika utvecklingsbanker, bl a från AfDB (African Development Bank), AsDB (Asian Development Bank), Världsbanken, MIGA (Multilateral Investment Guarantee Agency) samt från IDB (Inter-American Development Bank). På Business Swedens hemsida finns också, sedan början av april, relevant information om MDB-upphandlingar samt information om hur Business Sweden stöttar företagen igenom hela upphandlingsprocessen. Information till företag om upphandlingar och involvering i specifika projekt sker naturligtvis också löpande av våra lokala kontor i länder där projekten implementeras.
- 2. Tidigt identifiera projekt på landnivå:** Upphandlingsbeslut inom ramen för projekt med finansiering från multilaterala utvecklingsbanker görs främst på landnivå, av lokala projektägare. Därför lägger Business Sweden stor vikt vid dialogen med utvecklingsbankerna på lokal nivå, tillsammans med svenska utlandsmyndigheter, Sida och övriga Team Sweden. På så sätt kan Business Sweden, i tidigt skede, identifiera projekt som är i linje med målen i landets utvecklingsplaner och där svenska företag kan erbjuda konkurrenskraftiga svenska lösningar, främst inom energi och hållbara transporter, men också hälsa och gruvnäring.
- 3. En mer strategisk dialog med multilaterala utvecklingsbanker:** Business Sweden arbetar aktivt med att förbättra förutsättningarna för svenska företag att delta i, och vinna, upphandlingar. Därför blir det viktigt att, i nära samarbete med bl.a. Utrikesdepartementet och Sida, föra en dialog med bankerna kring vilka barriärer som finns för svenska företags deltagande och hur dessa ska kunna rivas. Under 2025 har Business Sweden tillsammans med Sida gjort en kartläggning av Team Sweden-aktörernas befintliga samarbetsytor i de multilaterala utvecklingsbankerna samt hur dessa kan användas för en mer strategisk dialog för att positionera det svenska erbjudandet (som inkluderar såväl kapacitetsutveckling och finansiering som innovativa tekniska lösningar). Vi har haft möten från central nivå med flertalet multilaterala utvecklingsbanken under året där vi framfört dessa budskap, bland annat vid möten med Världsbanken i Washington DC. Därtill sker dialogen löpande inom ramen för de dialoger som våra lokala kontor har med de multilaterala utvecklingsbankerna och projektägare om specifika upphandlingar.
- 4. Ett stärkt, svenskt erbjudande, som även inkluderar verktyg för projektfinansiering, kapacitetssupplegning och demonstrationsprojekt:** Business Sweden och Sida har gjort en inventering av befintliga verktyg för det projektbaserade Team Sweden-samarbetet. Vi har även haft dialoger med resterande Team Sweden-aktörer kring detta, och det är tydligt att det finns ett intresse från samtliga att arbeta mer aktivt med multilaterala utvecklingsbanker som en del i att skapa finansiellt hållbara projekt. Detta har resulterat i en uppdaterad strategi för Team Swedens gemensamma arbete med de multilaterala utvecklingsbankerna framåt, som tydliggör de olika aktörernas roll i respektive fas av MDB:ers finansieringscykel, vilka verktyg som kan användas i respektive fas samt på vilken nivå (centralt, regionalt, lokalt) samarbetet sker.

FN-relaterade aktiviteter

Insatser under 2025 för att främja svenska företags bidrag av lösningar och tjänster gentemot FN-systemets olika organisationer, inkluderar:

- Samlad digital information och guidning för hur svenska företag kan delta i FN upphandlingar, löpnande uppdatering av webbplatsen som lanserades 2024
- Identifiera och uppmärksamma svenska företag på större upphandlingar och erbjuda stöd för företagen att delta i dessa
- Genomförande av det nordiska upphandlingsseminariet "UN Nordic Procurement Seminar" med tiotalet medverkande FN-organ och 41 deltagande företag. Som en följd av eventet registrerade 28 nya företag sig som leverantörer i United Nations Global Marketplace (UNGM).
- Förnyad kontakt och relationsskapande med FN-organ så som UNIDO och WFP i syfte att undersöka samarbetsmöjligheter. Förberedelser inför en företagsaktivitet med WFP i början av nästa år.
- Strategiska möten med huvudkontoren för UNDP, FN-sekretariatet/UNPD, UN Women och UNOPS i New York under hösten 2025, för att utforska nya vägar för samarbete samt affärsmöjligheter för svenska företag. I samband med detta tog Business Sweden fram en rapport som kartlägger affärsmöjligheter för svenska företag kopplat till dessa organisationers upphandlingar.
- Utvecklande av nya sätt att samarbeta för att hitta större synergier mellan svenskt bistånd till FN och svenska lösningar och kompetens i dialog med SIDA.
- En studie i krisrespons, med syfte att titta på hur svenska företag snabbt kan bidra med sina lösningar till humanitära hjälporganisationer, inom och utanför FN-systemet, vid akuta situationer i världen. Baserat på studien hölls ett rundabordssamtal med företag och humanitära hjälporganisationer i Stockholm i december 2025 – som start på ett arbete inom krisrespons.

TEMATISKA PLATTFORMAR

Inom ramen för *Riktat Handel och Bistånd* arbetar Business Sweden även med insatser som vänder sig till en bredare krets av företag och länder. Ett delsyfte är att i ökad utsträckning involvera små- och medelstora företag i utvecklingen av synergier mellan handel och bistånd. Dessa insatser går under benämningen *Plattformer*.

Plattformarna utgör tematiskt inriktade strategiska samarbeten som kan mobiliseras för att stödja hållbar ekonomisk utveckling i flera låg- och medelinkomstländer. De inriktas på länder där större satsningar görs inom områden där svenska företag har omfattande expertis och erfarenhet och därför kan bidra till partnerländernas utvecklingsarbete. Insatserna fokuserar inte på enskilda projekt, utan på tematiska områden som exempelvis trafiksäkerhet, hälsa- och sjukvård, hållbar gruvdrift samt hållbara leverantörskedjor.

Förutom de långsiktiga utvecklingseffekterna bidrar plattformarna genom kompetenshöjande aktiviteter och kunskapsdelning till nya kontakter med näringsliv, projektägare, finansärer och andra nyckelintressenter i partnerländerna inom svenska styrkeområden. Detta skapar förutsättningar för breda och långsiktiga samarbeten, vilket lägger en nödvändig grund för att svenska företag långsiktigt ska kunna arbeta med och i länderna, för att bidra till utvecklingsmålen samt till grön och digital omställning.

4 DEN INVESTERINGSFRÄMJANDE VERKSAMHETEN

Ärsuppdraget till Business Sweden att ansvara för den statligt finansierade investeringsfrämjande verksamheten syftar till att attrahera och underlätta utländska investeringar i Sverige inkl. särskilda strategiska investeringar, och därmed bidra till ökad sysselsättning, välbefinnande och hållbar tillväxt i hela landet. Utländska direktinvesteringar med potential att stärka Sveriges globala konkurrenskraft, bygga motståndskraftiga värdekedjor och/eller bidra till nya exportmöjligheter och global klimatnytta ska särskilt prioriteras.

(Riktlinjer för Business Swedens statliga uppdrag 2025)

4:1 INVESTERINGSFRÄMJANDET

Uppdrag

Business Sweden har statens uppdrag att leda det nationella investeringsfrämjandet och hjälper utländska företag att investera och expandera i Sverige. Business Sweden bidrar till att attrahera och underlätta för utländska investeringar i Sverige inklusive särskilda strategiska investeringar, och därmed bidra till ökad sysselsättning och hållbar tillväxt i hela landet. Investeringsfrämjaruppdraget är statligt finansierat och tjänsterna till utländska företag och organisationer är avgiftsfria. Arbetet bedrivs dels i Sverige i nära samverkan med regionala investeringsfrämjande organisationer och andra nationella och lokala aktörer, dels på prioriterade marknader i världen i samverkan med utlandsmyndigheterna. Målet är att medverka till ett antal utländska och högkvalitativa investeringar i form av nya etableringar, expansioner av befintliga utländska bolag i Sverige, kapitalinvesteringar och strategiska partnerskap (främst FoU- samarbeten) med svenska aktörer.

Övergripande ska *Investeringsfrämjandet* enligt riktlinjerna:

- Öka kunskapen om och intresset för Sverige som en attraktiv destination för utländska investeringar.
- Besvara förfrågningar och bistå med etableringsrelevant information till utländska investerare.
- Identifiera investeringsmöjligheter och proaktivt attrahera och utveckla nyetableringar eller expansions- och följdinvesteringar, samarbetsavtal, förvärv och fusioner genom inom prioriterade investeringsområden och länder.
- Stödja investerare som är intresserade av att investera i Sverige.
- Leda, koordinera och stödja berörda lokala, regionala och nationella aktörer inom investeringsfrämjandet i enskilda projekt.
- Utveckla samverkan med relevanta aktörer i syfte att förbättra eller tillgängliggöra gemensamma resurser för ett samordnat och skräddarsytt svenskt erbjudande inför specifika investeringar med särskilt hög potential och kvalitet av strategiskt svenskt intresse,
- Integrera investeringsfrämjande i andra främjandeaktiviteter på utlandsmarknader, inklusive utgående delegationsbesök, men även inkommande besök.
- Utifrån kunskap och erfarenhet från det investeringsfrämjande arbetet följa och analysera Sveriges attraktivitet som investeringsland, i relation till ett relevant urval av andra länder.

Strategiskt fokus: fokus på prioriterade investeringar, områden och marknader

Business Swedens strategiska inriktning för *investeringsfrämjandet* utgår från styrkeområden inom svensk industri- och teknologiområden och som har betydelse för svensk konkurrenskraft, idag och i framtiden, där Sverige har ett erbjudande och där utländska investeringar kan bidra med avseende på exempelvis sysselsättning, FoU och innovation, hållbarhet, internationalisering av svenskt näringsliv och stärkta värdekedjor. Med utgångspunkt i regeringens strategi för ökad konkurrenskraft, handel och investeringar, beaktas särskilda prioriteringar samt eventuella nationella branschstrategier och regionala styrkor och smart specialiseringsstrategier. Business Sweden fokuserar specifikt på att främja högkvalitativa investeringar, dvs de investeringar som skapar störst värde för svensk ekonomi och som bäst bidrar till nytta för Sverige.

Prioriterade fokusområden för investeringsfrämjandet

ENERGY - Energy technology - Battery program	DIGITAL TECHNOLOGIES - Digital infrastructure - Advanced digital technologies
TRANSPORT - Automotive technologies - E-mobility	LIFE SCIENCE - Precision medicine - Connected health
INDUSTRIALS - Sustainable production - Industrial transformation	MATERIALS - Circular materials & renewable fuels - Semiconductors - Sustainable mining

Med utgångspunkt från respektive fokusområdes styrkor och investeringsmöjligheter identifieras marknader där kritisk massa av relevanta målbolag är lokaliserade och där förutsättningarna att attrahera investeringar till Sverige är starkast. De potentiella investerare som identifieras är ofta ledande bolag inom sina områden och bedöms ha stor investeringskapacitet med intresse för Sverige. Bolagen bearbetas därefter genom olika typer av riktade sälj- och marknadsföringsinsatser av Business Sweden och med stöd av utlandsmyndigheterna.

Prioriterade marknader 2025 (beroende på fokusområde):

ASIEN	- Japan - Sydkorea - Indien - Kina* - Taiwan* - Singapore* - Australien*	EUROPA	- Storbritannien - Tyskland, - Frankrike - Italien*	NORDAMERIKA	- USA - Kanada*
--------------	--	---------------	---	--------------------	---

*Industrispecifika projekt

Stöd och tjänster för utländska företag att investera i Sverige

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

Exempel på tjänster inom *investeringsfrämjandet*:

- *Skräddarsydd information och beslutstöd* – för att hjälpa ett företag att bygga sitt affärsfall för Sverige exempelvis information om Sveriges styrkor, branscher, affärsklimat, olika typer av jämförande data med andra länder, som kostnader, skatter, stöd, tillgång till rätt arbetskraft, regelverk, tillståndsprocesser, m.m.
- *Identifiera svenska investeringsmöjligheter och match-making* – stöd att identifiera och sammanföra investerare med rätt investeringsmöjligheter samt

erbjuda ett brett kontaktnät av företag, institutioner, kluster, etc. inom respektive industriområde.

- *Lokaliseringshjälp ("site selection")* – hjälp att identifiera och utvärdera rätt lokalisering i Sverige för placering av ny eller expanderande verksamhet. Ofta relaterat till större industriella tillverkande etableringar. Leder och koordinerar dialog och förhandling med lokala, regionala, nationella myndigheter och aktörer.
- *Arrangemang av besöksprogram i Sverige* – stöd att öka kunskapen om Sverige, de konkreta investeringsmöjligheterna, marknaden, affärsklimatet, branschen och träffa relevanta aktörer.
- *Etableringsinformation* – allmän information och råd om att starta och driva företag i Sverige, migrationsfrågor, regelverk så som exempelvis bolagsrätt, arbetsrätt, skatter, socialförsäkring och annan praktisk information.
- *Introduktion till nätverk och tjänsteleverantörer* – introduktion till alla nödvändiga privata och publika nätverkskontakter som tjänsteleverantörer, organisationer, myndigheter samt regeringsnivå, för att framgångsrikt kunna investera och etablera verksamhet i Sverige.

Expandera utländska verksamheter i Sverige

Business Sweden arbetar för att utlandsägda företag med betydande verksamhet i Sverige ska expandera och växa genom att systematiskt identifiera och bearbeta företag med potential för expansionsinvesteringar, eller risk för neddragningar. Detta sker i nära samarbete med regionala investeringsfrämjande organisationer, där beslutsfattare på både lokal och koncernnivå erbjuds stöd för att identifiera möjligheter att attrahera expansioner till den svenska verksamheten. Insatsen omfattar industriell tillverkning, centrala huvudkontorsfunktioner och forskning och utveckling (FoU).

Under 2025 fortsatte expansionsinvesteringar att utgöra en betydande andel av de utländska direktinvesteringarna i Europa. Drivkrafterna bakom denna utveckling var fortsatt det förändrade geopolitiska säkerhetsläget, ökade krav på robusta leveranskedjor och en tydlig trend mot regionalisering.

Många globalt verksamma koncerner uttryckte ett ökat behov av kvalificerat beslutsstöd inför expansionsinvesteringar. Arbetet har i stor utsträckning handlat om komplexa och kapitalkrävande projekt där långsiktiga strategiska överväganden varit centrala. Dessa processer har krävt nära samverkan och koordinerade insatser från aktörer på nationell, regional och kommunal nivå för att säkerställa att investerarnas behov möts och att etableringarna kan realiseras på ett konkurrenskraftigt och hållbart sätt.

Business Sweden arbetar aktivt i processer tillsammans med representanter från utlandsägda företag med betydande verksamhet i Sverige med syfte att beslut ska tas om expansionsinvesteringar i den svenska verksamheten. Arbetet omfattar att systematiskt identifiera och bearbeta företag med potential för expansionsinvesteringar i Sverige och sker i nära samarbete med berörda regionala investeringsfrämjande organisationer och kommuner i Sverige. Insatserna omfattar beslutsprocesser där Sverige är i internationell konkurrens om satsningarna och inkluderar främst industriell tillverkning, centrala huvudkontorsfunktioner och forskning och utveckling (FoU). På utvalda utlandsmarknader har arbetet inkluderat Business Swedens lokala kontor och svenska ambassader som arrangerat högnivåevenemang och dialoger med koncernledningen hos de identifierade bolagen.

Nästan hälften av alla utländska direktinvesteringar i Europa är expansionsinvesteringar av befintlig verksamhet, påverkade av faktorer som det geopolitiska läget och ökad regionalisering. Många internationella koncerner med verksamhet i Sverige har ett tydligt behov av stöd i besluts- och utvärderingsprocesser där koncerner utvärderar en expansion i Sverige i jämförelse med andra internationella lokaliseringar. Dessa insatser har ofta varit i stora investeringsprojekt med komplexa beslutsprocesser och krävt samordnat engagemang från organisationer på nationell, regional och kommunal nivå.

Under 2025 har samarbetet identifierat 146 relevanta bolag med potential för expansionsinvesteringar. På utvalda utlandsmarknader har arbetet inkluderat Business Swedens lokala kontor och svenska ambassader som arrangerat sju olika högnivåevenemang och dialoger med koncernledningen hos de identifierade bolagen. Investeringsansvariga i Sveriges regioner har i samarbete med landshövdingen anordnat ett flertal event där den svenska representanten för utlandsägda bolag bjudits in.

HIGH POTENTIAL INVESTMENTS (HPI)

Arbetet med High Potential Investments (HPI) syftar till att identifiera och utveckla investeringsmöjligheter med särskilt hög potential och strategisk betydelse för Sverige. Insatsen omfattar även projektledning av långsiktiga och komplexa etableringsprocesser i nära samverkan med nationella, regionala och kommunala aktörer för att attrahera och möjliggöra dessa investeringar.

Under 2025 drevs 8 (9) HPI projekt inom ramverket High Potential Investments. Projekten präglades i hög grad av den fortsatta industriomställningen och den ökade efterfrågan på elektrifieringslösningar inom industrin. Arbetet har därför i stor utsträckning fokuserat på avancerade investeringar kopplade till energiomställning, hållbar produktion och utveckling av strategiska värdekedjor där Sverige bedöms kunna erbjuda särskilt konkurrenskraftiga förutsättningar.

Rapportering om investeringsklimat och investeringshinder

Business Sweden har regeringens uppdrag att sammanställa en årlig rapport som sammanfattar informationen om investeringsklimatet i stort inklusive de investeringshinder som framkommit. Därtill rapporterar Business Sweden kontinuerligt till regeringen om de utmaningar som uppstår vid specifika investeringar samt även större utmaningar inom investeringsklimatet adresseras även inom Team Sweden Invest (se 4:3 *Samverkan inom investeringsfrämjandet*).

4:2 RESULTATUPPFÖLJNING AV DEN INVESTERINGSFRÄMJANDE VERKSAMHETEN

Business Sweden ska redovisa aktiviteter och resultat inom det statliga årsuppdraget såväl i sin helhet som uppdelat på de olika verksamhetsområdena. Där så är möjligt ska redovisningen även innehålla effekter. Redovisningen ska även innehålla uppgifter om antal och kategori av aktiviteter och på vilket sätt dessa syftat till att bidra till investeringar i Sverige, inklusive särskilt investeringar som har identifierats, är under arbete och har vunnits. Företagens övergripande uppfattning om Business Sweden i form av ett nöjd-kund-index (NKI). Åtgärder som vidtas för att höja kvaliteten i undersökningarna bör redovisas. NKI bör, överlag för Business Swedens tjänster, ligga på minst 90 och undantag till det motiveras.

(Riktlinjer för Business Swedens statliga uppdrag 2025)

Styr- och utvärderingsprocess (kvalitetsbedömning av investeringarna)

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

- *Strategisk måluppfyllelse* – Proaktivt och fokuserat arbete utförs i linje med strategin, det vill säga inom prioriterade sektorer mot prioriterade företag på utvalda marknader.
- *Kvalitet* – Investeringarnas betydelse värderas under investeringsprocessen med stöd av fyra indikatorer: *Storlek på investeringen*, *Direkt nytta av investeringen*, *Kvalitet på investeraren* samt *Framtida nytta av investeringen*.
- *Kundnöjdhet* – Business Swedens tjänster, mervärde och bidrag utvärderas av de investeraande företagen.



Bild 26. Styr- och utvärderingsprocessen

Utöver att hänvisa företag till den svenska investeringsgranskningslagstiftningen och ISP:s anmälningsförfarande bedömer Business Sweden potentiella säkerhetsrisker genom egna, enklare granskningar av företag och individer, särskilt de som avser att göra större investeringar. Bakrundskontroller görs genom ett granskningsverktyg för att identifiera röda flaggor gällande exempelvis ägarstruktur, sanktionslistor, PEP (politically exposed person), negativa nyheter, finansiell stabilitet med mera. Granskningens resultat utgör underlag för intern riskanalys kring huruvida Business Sweden bör stödja företaget alternativt informera vidare till berörda aktörer.

RESULTATUPPFÖLJNING 2025

Business Sweden rapporterar effekterna av den *investeringsfrämjande* verksamheten genom att redovisa antal utländska investeringar som Business Sweden tillsammans med regionala partners har medverkat till. Nedan presenteras utfallet för 2025 i enlighet med den styr- och utvärderingsmodell som beskrivits ovan.

	2025	2024	2023
Totalt antal investeringar	26	35	44
Investeringar av hög kvalitet (HQI)	7	14	26
Antal öppna investeringsprocesser	ca 900*	ca 1 000	1 130
Antal nya investeringsprocesser	380	500	461
Investerarnöjdhet (NKI)	94	90	96

* ca 400 aktiva investeringsprocesser

Tabell 18. Resultatuppföljning investeringsfrämjandet 2025

Antalet öppna investeringsprocesser

Vid utgången av 2025 hade Business Sweden cirka 400 aktiva⁸ investeringsprocesser varav ca 380 (500) var nya för året. En investeringsprocess initieras när en potentiell investerarkontakt har kvalificerats och det finns ett initialt intresse för Sverige. Kontaktarna är antingen inkommande eller proaktivt upparbetade och dialogerna befinner sig ofta i olika skeden, från tidiga behovsanalysfaser till senare leverans och beslutsfaser. Ofta är processerna långsiktiga och kan förbli öppna under flera år.

Antal genomförda utländska investeringar – totalt och av hög kvalitet

Under 2025 medverkade Business Sweden till 26 (35) utländska investeringar varav 7 (14) klassificerades som investeringar av hög kvalitet (High Quality Investments, HQI) enligt Business Swedens kvalitetsmodell för styrning och utvärdering. Sammantaget uppskattar investerarna att de genomförda investeringarna under 2025 bidrar med en investeringsvolym om cirka 16 (15) miljarder kronor. Resultaten omfattar även arbetet med expansionsinvesteringar.

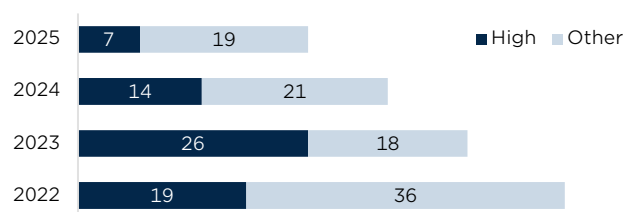


Bild 27. Antal investeringar av hög kvalitet samt totalt antal investeringar 2025

Skapade jobb

De 26 investeringarna som Business Sweden tillsammans med regionerna bidrog till under 2025 förväntas enligt företagens egna uppskattningar skapa ca 1 100 (2 500) arbetstillfällen under det första verksamhetsåret. Totalt för det andra verksamhetsåret bedömer företagen att antalet arbetstillfällen uppgår till ca 3 100 (3 200).

En tydlig majoritet av de uppskattade arbetstillfällena återfinns inom batterisektorn samt i samband med Lytens förvärv av Northvolt.

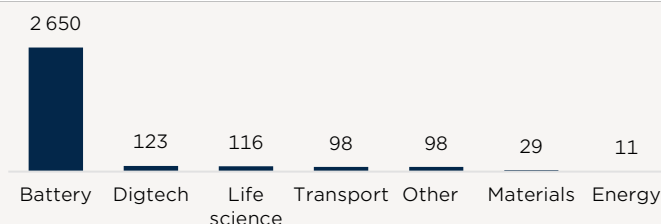


Bild 32. Planerade jobb efter 2 år per industri 2025

Antal investeringar per investeringstyp

Under 2025 minskade andelen nyetableringar, samtidigt som både expansionsprojekt, förvärv och kapitalinvesteringar ökade i betydelse. Utfallet speglar ett tydligare fokus på att utveckla och behålla företag som redan finns i Sverige, vilket ger större förädlingsvärde, fler avancerade jobb och starkare industriella värdekedjor.

Investeringar av högst värde (HQI) återfanns framför allt inom expansioner och kapitalintensiva satsningar, samt i ett strategiskt viktigt förvärv inom batterivärdekedjan. Nyetableringar stod för en mindre del av projekten vilket visar att de största värdena skapades genom att fördjupa befintlig verksamhet snarare än genom nya inträden.

Denna strukturförändring innebär att utländska företag i högre grad väljer att växa vidare i Sverige – en utveckling som stärker landets industriella resiliens och långsiktiga konkurrenskraft.

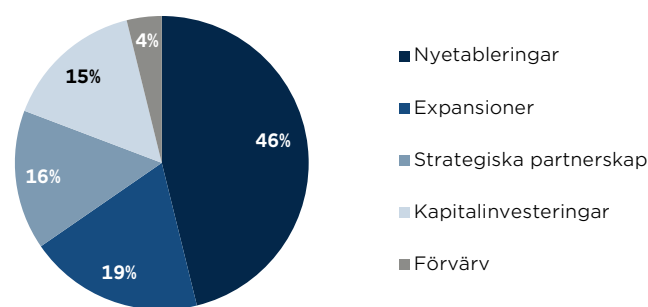


Bild 29. Antal investeringar per investeringstyp 2025.

⁸ Som aktiva investeringsprocesser räknas nyskapade processer eller processer med aktivitet registrerad under det senaste halvåret enligt CRM systemet.

Antal investeringar per industri

Under 2025 koncentrerades investeringarna till de sektorer som är mest avgörande för Sveriges långsiktiga konkurrenskraft. Transportsektorn hade flest etableringar, med ett tydligt inflöde från asiatiska aktörer inom elektrifierad mobilitet, autonom teknik och mjukvarubaserad fordonsutveckling. Detta bekräftar Sveriges starka position i fordonsindustrins omställning och regionens växande betydelse i globala värdekedjor.

Life Science stod för flera av årets mest strategiskt viktiga investeringar, med stora kapitalinflöden och betydande expansions- och FoU projekt som stärkte Sveriges roll som innovationsnav i norra Europa.

Digital Technologies fortsatte att växa, drivet av investeringar i AI infrastruktur, FoU etableringar och europeiska huvudkontor. Behovet av energieffektiv beräkningskapacitet var en central drivkraft.

Inom Energy & Batteries var investeringarna färre men strategiskt mycket viktiga, med ett av årets största industriprojekt inom batteriproduktion och betydande utveckling inom förnybar energi. Främjandet fokuserade på att stärka den nordiska batterivärdekedjan, inklusive arbetet kopplat till Northvolt.

Sammantaget visar utfallet att Sverige lockar investeringar i sektorer som är centrala för den gröna omställningen, teknologisk utveckling och starkt ekonomisk resiliens.

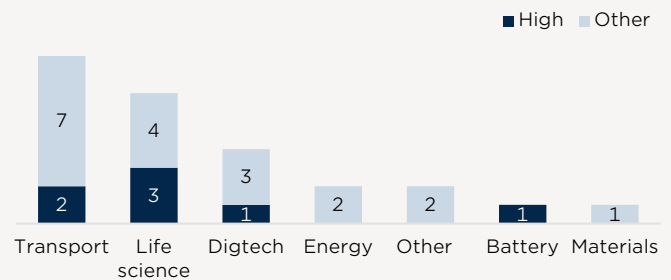


Bild 28. Antal investeringar per industri 2025, totalt samt av hög kvalitet (High Quality).

Antal investeringar per region i Sverige

Under 2025 var investeringarna fortsatt koncentrerade till storstadsregionerna. Stockholms län stod för flest etableringar, medan Västra Götalands och Skåne län attraherade majoriteten av årets högkvalitativa investeringar. I norra Sverige genomfördes enstaka projekt, främst kopplade till industri och energiomställning.

Fördelningen speglar starka regionala kluster, samtidigt som ett ökat fokus på expansions- och behållerbjudanden bedöms på sikt bidra till en bredare geografisk spridning av investeringar över landet.

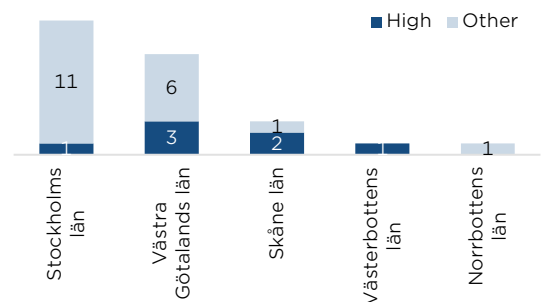


Bild 30. Antal investeringar per etableringslän i 2025, totalt samt av hög kvalitet (High Quality).

Antal investeringar per ursprungsland

USA behöll under 2025 sin position som Sveriges enskilt viktigaste källa till utländska investeringar, med flera strategiska projekt inom avancerad teknologi, life science och mobilitet. Detta bekräftar USA:s fortsatta betydelse som en central partner för kunskaps- och teknikintensiva investeringar i Sverige.

Kina var den näst största investeraren 2025, framför allt inom transport och mobilitet och är även ett av fokusländerna inom sektorn med en ledande spets.

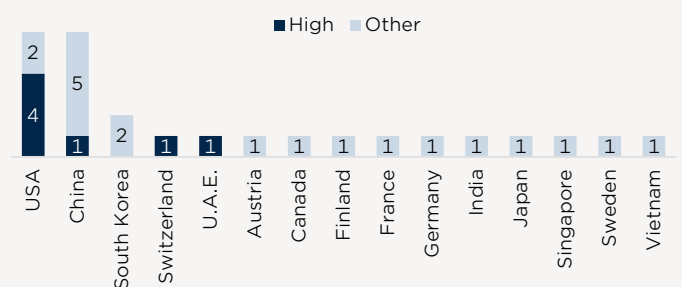


Bild 31. Antal investeringar per ursprungsland 2025, totalt samt av hög kvalitet (High Quality). Inom parentes föregående års resultat.

Investeramöjdhet

Alla företag som investerat i Sverige med stöd av Business Sweden och regionala investeringsfrämjande organisationer uppmanas att fylla i en enkät som bekräftar investeringen och värdet av Business Swedens tjänster. 2025 års resultat avseende kundnöjdhet ligger fortsatt på en hög nivå med mycket nöjda kunder: 94 (90) och baseras på 26 (30) enkätsvar vilket är en svarsfrekvens på 85%.

Exempel på investeringar 2025

- **PolyPeptide Group AG** (Schweiz) — en global CDMO inom peptidbaserade API:er (läkemedelsutveckling). Investeringen omfattar cirka 100 miljoner euro för att dubbla produktionskapaciteten vid anläggningen i Malmö. Satsningen förväntas skapa cirka 100 nya arbetstillfällen för att stödja framtida tillväxtplaner.
- **Lauxera Capital Partners** (USA)— investerar 26 miljoner SEK för att bli majoritetsägare i Antaros Medical AB (Sverige), ett bolag specialiserat på innovativ medicinsk utbildning, för att stödja dess fortsatta tillväxt.
- **IonQ** (USA) — ett ledande kvantdatabolag, investerar 200 MSEK i det svenska logtech-bolaget Einride för att tillsammans utveckla kvantapplikationer som löser storskaliga rutt- och schemalägningsproblem. Partnerskapet omfattar dessutom ett femårigt utvecklingsprojekt till ett uppskattat värde av cirka 350 miljoner kronor.

Globala direktinvesteringar

Business Sweden publicerar årligen en rapport som beskriver utvecklingen av internationella direktinvesteringar (Foreign Direct Investment, FDI) och bygger på senast tillgängliga globala FDI-data för 2024. Rapporten visar att den globala tillväxttakten för direktinvesteringar dämpades till 4 procent under 2024. Utvecklingen förklaras av en sviktande världsekonomi och tilltagande geopolitiska spänningar. Europa fortsatte att uppvisa svaga siffror med en nedgång på 10%. Även Sverige tappade mark och såg FDI falla till 205 miljarder kronor under 2024, från 269 miljarder kronor föregående år (Statistiska centralbyrån, SCB, har sedan publicering reviderat siffrorna till 177 respektive 265 miljarder kronor). Trots nedgången fortsätter Sverige vara ett attraktivt land för utländska företag och placerade sig som Europas fjärde största mottagarland för utländska direktinvesteringar. Årets rapport, *Investeringar i geopolitikens skugga* publicerades den 4 september 2025.

Utökat uppdrag för att intensifiera främjandet av investeringar i den svenska batterivärdekedjan

Regeringen beslutade den 7 november 2024 att ge Business Sweden i uppdrag att intensifiera arbetet med att främja investeringar i den svenska batterivärdekedjan, det vill säga inom samtliga delar av produktionen. Uppdraget löper till och med slutet av 2025 och omfattar en utökad finansiering om 2,2 miljoner kronor.

Arbetet under 2025 har utgått från tre huvudsakliga delar:

- att säkerställa att pågående investeringsprojekt kan fullföljas,
- att utveckla och introducera nya investeringsprojekt till Sverige som etableringsmarknad samt
- att stödja möjliga expansioner av befintlig verksamhet.

Det övergripande målet har varit att bidra till att kapital och strategiskt viktig kompetens tillförs och bevaras inom det svenska näringslivet. Inom ramen för uppdraget har Business Sweden bistått berörda företag samt nationella, regionala och lokala aktörer med rådgivning och kontakter.

Under 2025 har arbetet intensifierats gentemot nyckelaktörer i batterivärdekedjan, samt kommuner och regioner där dessa aktörer är etablerade eller uttryckt intresse för etablering eller expansion. Dialoger har förts med företag i olika faser av investeringsprocessen, från aktörer med pågående investeringsbeslut till företag som visat ett tidigt intresse för Sverige som etablerings- eller expansionsmarknad. Särskilt fokus har lagts på att identifiera behov och utmaningar i investeringsprocesserna för att minska risken för avbrutna eller fördröjda investeringar.

I mars 2025 beslutade regeringen att ändra tilläggsuppdraget inom batterivärdekedjan med anledning av Northvolts konkurs. Ändringen innebär att Business Sweden, inom ramen för det befintliga uppdraget, även skulle bidra till dialog och samverkan mellan möjliga ägare, investerare, näringslivsaktörer och andra nyckelintressenter i nära samråd med konkursförvaltaren. Under året har Business Sweden, i samarbete med Regeringskansliet,



myndigheter, regioner och andra berörda aktörer, genomfört insatser i syfte att — i den mån det varit möjligt — skapa förutsättningar för fortsatt industriell verksamhet inom batteriområdet i Sverige samt att ta tillvara strategiskt viktig kompetens och tillgångar.

Sammantaget har Business Sweden under 2025 genomfört uppdraget i enlighet med regeringsbesluten och bidragit till att stärka investeringsfrämjandet inom batterivärdekedjan i ett läge präglat av hårdnande internationell konkurrens och förändrade industriella förutsättningar.

RESULTAT- OCH EFFEKTUPPFÖLJNING AV INVESTERINGSFRÄMJANDET

Under 2025 inledde Business Sweden arbetet med att utveckla en moderniserad styr- och utvärderingsmodell för investeringsfrämjandet. Arbetet genomförs mot bakgrund av en föränderlig omvärld samt förändrade investeringsmönster där enskilda investeringar får ökad strategisk betydelse för Sveriges långsiktiga konkurrenskraft. Den uppdaterade modellen ska tydligare synliggöra investeringars långsiktiga värde, inklusive deras bidrag till innovation, kompetensförsörjning, robusta värdekedjor och hållbar ekonomisk utveckling över tid. Syftet är att skapa ett mer ändamålsenligt och strategiskt ramverk för styrning, prioritering och uppföljning av investeringsfrämjandets resultat.

Under 2025 genomfördes ingen effektutvärdering av tidigare investeringar, eftersom den senaste genomfördes 2024. För att säkerställa en ändamålsenlig och resurseffektiv uppföljning bedöms framtida effektutvärderingar genomföras återkommande men inte årligen. En utvärderingscykel om vartannat eller vart tredje år bedöms ge tillräcklig tid för att effekter ska materialiseras, samtidigt som den möjliggör en systematisk och långsiktig analys av utvecklingen.

4:3 SAMVERKAN INOM INVESTERINGSFRÄMJANDET

Uppdraget inom den investeringsfrämjande verksamheten ska genomföras genom att leda, koordinera och stödja berörda lokala, regionala och nationella aktörer inom investeringsfrämjandet i enskilda projekt, utveckla samverkan med relevanta aktörer i syfte att förbättra eller tillgängliggöra gemensamma resurser för ett samordnat och skräddarsytt svenskt erbjudande inför specifika investeringar med särskilt hög potential och kvalitet av strategiskt svenskt intresse.

(Riktlinjer för Business Swedens statliga uppdrag 2025)

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

Samarbetet med regionala samarbetspartners

Business Sweden har ett nära samarbete med Sveriges regionala investeringsfrämjande organisationer genom partneravtal som omfattar både strategiska och operativa insatser. Samarbetet omfattar kompetenshöjande aktiviteter, stöd i att utveckla och forma regionalt främjararbete, arbete med Expand & Retain-insatser samt stöd i att utveckla attraktiva platser för etableringar. Arbetet bedrivs genom seminarier, workshops, möten och regionala aktiviteter som syftar till att mobilisera regionala och lokala aktörer och stärka aktörernas kunskap och kompetens inom investeringsfrämjande.

Samarbetet sker även operativt inom ramen för respektive fokusindustri och en kontinuerlig dialog i konkreta investeringsprocesser. Exempel på aktiviteter:

- Stimulera regioner och kommuner att organisera och strukturera det investeringsfrämjande arbetet.
- Genomföra kunskapshöjande insatser om investeringsfrämjande, utländska direktinvesteringar och den geografiska platsens konkurrenskraft samt dess betydelse för långsiktig tillväxt.
- Stödja framtagandet av kvalificerade och fokuserade värdeerbjudanden, i linje med Business Swedens arbete med att producera riktat sälj- och marknadsföringsmaterial för utländska investerare.
- Stödja regionala organisationen att mobilisera arbetet med att attrahera och stödja potentiella investerare, som exempelvis Expand & Retain-arbetet
- Samverka mellan Business Swedens investeringsområden och berörda regioner för att säkerställa professionell service till potentiella investerare som visar intresse för Sverige

Under 2025 hade Business Sweden samarbetsavtal med 20 (20) regionala investeringsfrämjande organisationer. Två större nationella konferenser genomfördes. Den första hölls i maj och samlade samtliga regionala partners för en kompetenshöjande dag med fokus på kunskapsdelning och stärkt samverkan i det nationella systemet. Den andra genomfördes i november och inkluderade även Business Swedens utlandskontor med investeringsfrämjande uppdrag. Konferensen omfattade två dagar av utbildning och strategiska dialoger i syfte att stärka systemets samlade kapacitet.

Utöver konferenserna genomfördes cirka 20 workshops, utbildningsinsatser och samverkansmöten som komplettering till det löpande operativa samarbetet. Dessa insatser har bidragit till att stärka kompetensen och samordningen i hela det investeringsfrämjande systemet mellan nationella, regionala och internationella aktörer.

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

Tabell 19. Regioner med samarbetsavtal inom investeringsfrämjandet.

Team Sweden Invest

Business Sweden har sedan 2016, på uppdrag av regeringen drivit och samordnat Team Sweden Invest. Syftet är att i nära samverkan med nationella myndigheter och andra relevanta aktörer, identifiera och föreslå åtgärder som stärker Sveriges förmåga att attrahera och genomföra utländska investeringar. Initiativet bidrar även till att skapa synergier mellan berörda aktörer och fungerar som ett forum för dialog och samordning i frågor som rör investeringshinder och förutsättningar för internationella investera och expandera verksamhet i Sverige. Under 2025 bedrevs ett löpande arbete inom ramen för Team Sweden Invest, inklusive dialog och samordning mellan berörda aktörer kopplat till konkreta större investeringsprocesser. Arbetet har bidragit till att identifiera investeringshinder, förbättra förutsättningarna för investeringsbeslut och stärka Sveriges förmåga att hantera komplexa internationella investeringar.

Övriga samarbeten

RISE är en betydelsefull samarbetspartner inom investeringsfrämjandet. Samarbetet formaliserades genom ett avtal 2018, som uppdaterades våren 2023, och omfattar löpande företagskontakter kopplade till möjligheter för FoU-samarbeten och tillgång till svenska testbäddar. Under 2025 stärktes samarbetet genom projektet TIraMISO (Technology Infrastructure Management and International Support Office), som finansieras av Vinnova och syftar till att öka internationaliseringen av svenska teknikinfrastrukturer (testbäddar). Projektet pågår under tre år projektleds av RISE medan Business Sweden är projektpartner.

Fokus 2025 har legat på att öka kunskapen om Sveriges erbjudande inom teknikinfrastruktur på nyckelmarknader och att initiera dialoger med internationella industriella och institutionella aktörer. Utöver tidigare fokusområden (bioekonomi och elektronik) omfattade arbetet 2025 även life science och batterier, vilket resulterade i ett ökat inflöde av relevanta kontakter och affärsdialoger varav flera med hög potential för vidare FoU samarbete och nyttjande av svenska testbäddar.

Arbetet har varit särskilt aktivt på marknader som Japan, Sydkorea, USA och Tyskland, där dialoger i flera fall utvecklats från inledande kontakter till konkreta projektförslag, planerade besök och delegationer. Sammantaget visar utvecklingen under 2025 på en tydlig mognad i samarbetet och en starkt position för svenska teknikinfrastrukturer i ett internationellt sammanhang.

Svenska institutet – Business Sweden arbetar nära Svenska institutet genom samverkan kring Sverige-bilden i handels- och investeringsfrämjandet samt utveckling av gemensamt material om det svenska erbjudandet till internationella företag. Samarbetet omfattar även talangattraktion inom ramen för regeringsuppdraget Work in Sweden för att stärka Sveriges attraktionskraft för internationell kompetens och attrahera talanger och entreprenörer.

OECD – Business Sweden har under 2025 fortsatt att fördjupa samarbetet med OECD och tagit en aktiv ledarroll inom OECD Investment Promotion Agency Network. Genom detta engagemang bidrar Sverige till utvecklingen av internationella metoder och standarder inom investeringsfrämjande, samtidigt som Business Sweden stärker sin egen förmåga genom tillgång till internationell analys, kunskap och best practice.

Europeiskt IPA-samarbete – Under 2025 deltog Business Sweden även i det europeiska pilotsamarbetet mellan nationella investeringsfrämjande organisationer, som inleddes 2024 och omfattar Tyskland, Frankrike, Nederländerna, Irland, Tjeckien och Finland. Samarbetet syftar till att utveckla gemensamma angreppssätt för att stärka Europas attraktivitet i en global konkurrenssituation där USA och flera asiatiska länder intensifierat sina främjandeinsatser.

Nordiskt samarbete – Det nordiska samarbetet stärktes ytterligare under året. De nationella investeringsfrämjande organisationerna i Norden, motsvarande Business Sweden i respektive land, träffas årligen på ledningsnivå för att utbyta erfarenheter, identifiera gemensamma möjligheter och koordinera insatser som kan bidra till fler strategiskt viktiga investeringar till Norden. Dialogen syftar till att stärka regionens samlade erbjudande och skapa ett tydligare nordiskt avtryck i den internationella konkurrensen om investeringar.

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

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

4:4 MARKNADSFÖRING OCH KOMMUNIKATION INVESTERINGSFRÄMJANDE

Marknadsföring och kommunikation utgör en central del av investeringsfrämjandet och bidrar till att stärka Sveriges globala konkurrenskraft. Genom att lyfta fram svenska styrkeområden och innovationer skapas nya affärsmöjligheter för svenska företag, samtidigt som Sverige positioneras som en ledande, hållbar och innovativ destination för internationella investeringar och etableringar.

FÖRFRÅGNINGAR OCH ETABLERINGSINFORMATION

Via den elektroniska brevlådan besvarades 176 (273) inkommande förfrågningar under 2025. Därtill uppskattas närmare 1 000 investeringsförfrågningar ha inkommit via e-post, webb och telefon. Förutom utländska bolag kommer förfrågningar ofta från aktörer som indirekt bidrar till att generera investeringar, såsom site selection-konsulter, handelskamrar och utländska ambassader.

Att besvara dessa förfrågningar är en viktig del av investeringsfrämjandets tjänster. Frågorna rör ofta ett konkret intresse att utvärdera Sverige som etableringsland, men omfattar även återkommande områden såsom skatter, bolagsbildning, anställningsregler, arbets- och uppehållstillstånd samt villkor för att driva verksamhet i Sverige. Mindre omfattande frågor, ofta från privatpersoner som önskar flytta till Sverige och starta företag, besvaras med standard svar som beskriver grundläggande regelverk.

Etableringsguider

Business Swedens etableringsguider beskriver hur ett utländskt företag kan starta och driva verksamhet i Sverige och finns tillgängliga på www.business-sweden.com. Under 2025 uppdaterades totalt 17 guider för att säkerställa att informationen är aktuell och anpassad efter investerares behov. Guiden *Starting a Business in Sweden* är Business Swedens mest nedladdade publikation och under året gjordes 2 168 (5 775) besök på Business Swedens samlingssida för etableringsguider och totalt cirka 1 571 (2 974) nedladdningar. Guiderna omfattar bland annat:

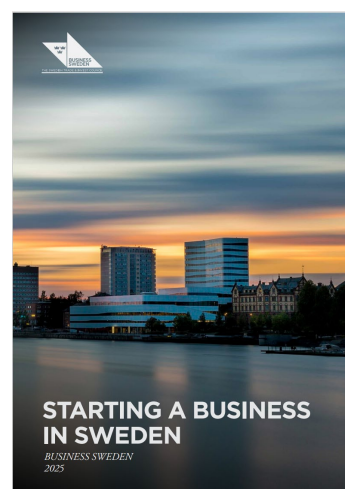
Etableringsguider 2025

- [Starting a business in Sweden](#)
- [Starting a private limited liability company](#)
- [Starting a branch](#)
- [Starting a franchise business](#)
- [Swedish foreign direct investment regime](#)
- [Mergers and acquisitions in Sweden](#)
- [Running a business in Sweden](#)
- [Corporate tax in Sweden](#)
- [Commercial leases and rents](#)
- [Buying and building commercial and industrial property in Sweden](#)
- [Business costs and prices of key services](#)
- [Employing staff - contracts and conditions](#)
- [Tax relief for key foreign employees](#)
- [Work and residence permit and business entry visas](#)
- [The Swedish social security system](#)
- [Environmental permitting process](#)
- [Incentives guide](#)

Tabell 20. Etableringsguider 2025 (Klicka på länken till rapporten för mer information)

Site selection-verktyget Site Finder

Business Sweden har vidareutvecklat verktyget [Site Finder](#), ett kartbaserat verktyg som hjälper företag att identifiera ledig mark och lokaler för etableringar av produktion och logistik. Verktöget innehåller interaktiva filter för att utforska exempelvis infrastruktur och regionala stödområden. Totalt fanns 419 (331) sites inlagda från 145 (129) kommuner med hjälp av regionala partners för investeringsfrämjandet vid utgången av 2025. Site Finder har



använts i kunddialoger för att visualisera lokaliseringar, presentera lämpliga siter och ge investerare insikter baserat på data om demografi och industri. Under 2025 noterades 1 869 (1 531) besök på SiteFinder. I december lanserades en ny version uppdaterat gränssnitt och förbättrade funktioner.

MARKNADSFÖRINGS- OCH KOMMUNIKATIONSMATERIAL

Under 2025 har Business Sweden fortsatt att stärka kommunikationen kring Sverige som investeringsland, genom övergripande budskap och riktat material för fokusindustrierna. Insiktsmaterial och digitala kampanjer har producerats och publicerats på Business-sweden.com och därefter spridits via sociala medier och riktade utskick för att skapa dialog med prioriterade företag.

Kommunikationen har främst byggts på konceptet *Join Sweden*. Under året slutfördes arbetet med att ta fram nytt material för både tryck- och digitala kanaler. Industrispecifikt innehåll på webbplatsen har vidareutvecklats, och uppdaterade sidor har lanserats med löpande förbättringar.

Kommunikationsmaterial

Under året har två nya guider tagits fram med fokus på Sveriges batteri- och transportsektor: *Energy Verticals Guide* och *Transportation Guide 2025*. Guiderna ger investerare en sammanhållen överblick över marknadspotential, innovationskraft och hållbara lösningar inom respektive styrkeområde. Ytterligare guider planeras under 2026 för att lyfta fram fler av Sveriges konkurrensfördelar.

Flera nya kundcase togs fram för att visa på konkreta exempel av internationella etableringar och Sveriges attraktionskraft. Bland de företag som lyfts fram finns Shift4Good, Owens Corning, KPIT och Microsoft, alla med investeringar som stärker Sveriges position inom hållbarhet, innovation och teknologi. Flera av casen har sitt ursprung i dialoger och samarbeten som initierades under *Join Sweden Summit*.

Join Sweden Summit 2025

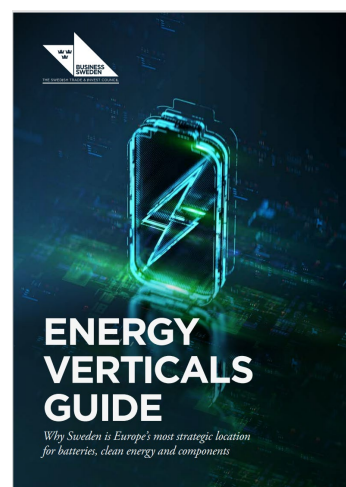
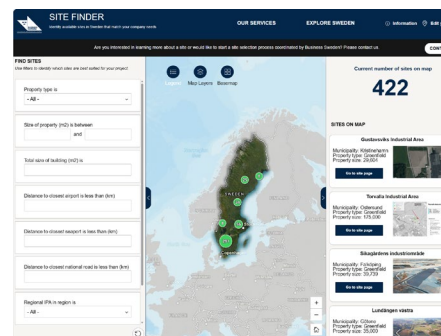
Den 19 februari 2025 arrangerade Business Sweden den internationella investeringskonferensen *Join Sweden Summit*, med den svenska regeringen som värd. Konferensen samlade internationella företag och beslutsfattare vid sidan av svenska aktörer och syftade till att stärka Sveriges position som en ledande destination för nyinvesteringar och expansioner, med särskilt fokus på grön och digital omställning samt tillväxt i hela landet.

Inför och under konferensen genomfördes flera kommunikationsinsatser, bland annat lanseringen av en ny webbplats för registrering och information, en film om svensk innovation och hållbarhet samt över tio intervjuer med internationella deltagare. Intervjuerna publicerades i Business Swedens digitala kanaler, både under eventet och i efterföljande uppföljning. *Join Sweden Summit* bidrog till att stärka Sveriges synlighet och position som en attraktiv, konkurrenskraftig och långsiktigt hållbar investeringsdestination, samtidigt som den fördjupade dialogen med internationella företag och beslutsfattare kring konkreta investerings- och expansionsmöjligheter i Sverige.

Samarbete inom Team Sweden

Under 2025 har Business Sweden fortsatt att stärka samarbetet inom Team Sweden för att positionera Sverige som en attraktiv investeringsnation. Ett centralt inslag har varit Svenska Institutets branschpaket, som innehåller branschöversikter, värdeerbjudanden och nyckelbudskap. Business Sweden har bidragit med expertinsikter för att säkerställa materialets relevans och träffsäkerhet

Branschpaketen integrerades i kommunikationen kring *Join Sweden Summit 2025*, både på webbplatsen och i sociala medier och branschfilmerna publicerades för att lyfta fram Sveriges styrkor gentemot internationella investerare. Detta har bidragit till en mer enhetlig och kraftfull internationell kommunikation som stärkt Sveriges konkurrenskraft i linje med regeringens export- och investeringsstrategi.



För att ytterligare samordna budskap och arbetssätt har nya forum etablerats. Business Sweden har initierat dialogmöten med Vinnova och återkommande kvartalsmöten med Svenska Institutet för att säkerställa kontinuitet och samsyn i den internationella kommunikationen.

ÖVERGRIPANDE EFFEKT OCH RESULTAT

Under 2025 har Business Sweden genomfört digitala kampanjer för att öka kännedomen om och lyfta fram Sveriges styrkeområden. Kampanjerna inkluderade annonsering på LinkedIn och Google, baserat på korta filmer som lyfter Sveriges attraktionskraft och konkurrensfördelar. Parallellt har sökordsoptimering av webbplatsen förbättrat synlighet och drivit relevant trafik.

Fokus har även legat på att förbättra kundresan på business-sweden.com genom att skapa mer framträdande ytor för investeringsfrämjandet. Trafiken ökade jämfört med föregående år, främst tack vare optimerad annonsering och tydligare kommunikation. Den genomsnittliga sessionstiden ökade med över 20%, vilket indikerar ett stärkt engagemang. Utöver digitala aktiviteter deltog Business Sweden i ett stort antal konferenser och mässor i Sverige och internationellt för att marknadsföra Sverige och initiera dialoger med ledande internationella företag.

5 ÖVRIGT

5:1 SÄKERHET

Business Sweden ska upprätthålla en ändamålsenlig säkerhet för sin verksamhet, i dialog med Regeringskansliet och andra relevanta myndigheter. Information [ska ges] om vilka åtgärder som vidtas i säkerhetssyfte samt vad åtgärderna bedöms ha lett till ska redovisas i den årliga återrapporteringen.

(Riktlinjer för Business Swedens statliga uppdrag 2025)

Business Swedens arbete med informationssäkerhet

2025 har, liksom tidigare år, präglats av en fortsatt kontinuerlig förstärkning av IT-, informations- och driftsäkerheten genom investeringar i förbättrad infrastruktur samt förstärkning av IT-organisationen.

- En ny fildelningsportal har tagits fram för att ytterligare säkra fildelning med kunder kopplat till Business Support Service.
- Penetrationstester har genomförts för alla externt publicerade tjänster för att identifiera eventuella sårbarheter. Testerna utvidgades inför 2025 och inkluderade nu även den interna miljön. Testerna utfördes även detta år med extern part.
- För att bibehålla en hög medvetenheten kring IT- och cybersäkerhetshot har den obligatoriska utbildningen för all personal fortsatt även under 2025.
- En översyn av IT- och informationssäkerhetspolicyn har genomförts.
- Utbyte av SOC-tjänst till en mer modern MDR-lösning genomfördes under 2024, under 2025 utvecklades samarbetet för att ytterligare stärka cybersäkerheten

Resor & event

- De högriskresor som genomförts under 2025 har föregåtts av säkerhetsanalyser och riskbedömningar och ansvarig chef har kunnat fatta välinformerade beslut om resans lämplighet samt att säkerhetshöjande åtgärder kunnat vidtas vid genomförande.
- På ett taktiskt plan har utbildning genomförts för personal i riskområden. Denna utbildning kommer genomföras på samtlig personal med inriktningen att ha förnyad utbildning var tredje år.
- Högriskevenemang har genomförts med gott resultat, där etablerade rutiner för eventsäkerhet, myndighetskontakter och samverkan med säkerhetsbolag har bidragit till en trygg genomförandeprocess.

Kontor & boende

Under 2025 etablerades ett nytt kontor i en högriskmiljö, där säkerhetsfunktionen har bistått med hotbildsanalys, samverkan med säkerhetsbolag, kravställning och implementering av säkerhetslösningar för både boende och kontor.

Ett betydande arbete har även lagts på att stödja etableringen i Ukraina, inklusive analys av potentiella kontorslokaler, lägesbild kopplat till säkerhetsläget samt personalsäkerhet.

Krishantering

- Befintlig krishanteringsplan har reviderats och ny version har fastställts.
- Krisledningsgruppen har genomfört gemensam utbildning och deltagit i en krisövning under året.
- Den utbildningsplan som fastställdes 2024 har fortsatt följas, och regelbundna möten med krisledningsgruppen har genomförts för att säkerställa löpande beredskap.

Säkerhetsskydd

Under 2025 genomfördes en översyn av Business Swedens behov av säkerhetsskydd. Översynen har påvisat att resultaten från den tidigare förstudien från 2021 kvarstår. Därmed är det återigen fastställt att Business Sweden inte bedriver säkerhetskänslig verksamhet och därmed inte omfattas av gällande lagstiftning om säkerhetsskydd. Arbetet med att analysera behovet av säkerhetsskydd och implementera säkerhetsåtgärder för att stärka skyddet av Business Swedens skyddsvärden och verksamhet kommer dock ske fortlöpande.

5:2 AI-STÖD, DIGITALISERING OCH KOMPETENSUTVECKLING

Business Sweden ska redovisa arbetet med AI-verktyg i sin verksamhet och vilka kompetenshöjande åtgärder som erbjuds till personalen.

(Riktlinjer för Business Swedens statliga uppdrag 2025)

Under 2025 intensifierade Business Sweden arbetet med AI och digitalisering för att effektivisera verksamheten, öka kundfokus och stärka medarbetarnas kompetens. Ett omfattande AI-utbildningsprogram initierades för samtliga medarbetare, med målet att höja kunskapen om AI-stödda arbetssätt och skapa praktiska färdigheter i användningen av generativa verktyg. För att säkerställa en ansvarsfull och säker användning av AI utvecklades även en AI System Guideline, som ger vägledning kring dataskydd, etisk hantering och korrekt användning av AI-system.

I samband med detta utvärderades och lanserades Microsoft 365 Copilot som ett internt arbetsverktyg. Lanseringen kompletterades med ett obligatoriskt utbildningspaket, där personalen fick stöd i hur Microsoft 365 Copilot kan användas för att effektivisera arbetsmoment såsom dokumentbearbetning, analys och kunskapssökning. Syftet har varit att säkerställa att organisationen tar ut full effekt av investeringen i AI-teknik och att medarbetarna ges goda förutsättningar att arbeta mer datadrivet.

Digitaliseringsarbetet omfattade även fortsatt modernisering av IT-miljön. Bland annat lanserades en Power BI-dashboard kopplad till den dataplattform som etablerades 2024. Dashboarden ger förbättrade möjligheter att analysera och visualisera data, vilket bidrar till mer effektiv styrning och snabb tillgång till uppdaterade beslutsunderlag.

5:3 JÄMSTÄLLDHET

Business Sweden bör inom ramen för sin verksamhet och i tillsättningar av tjänster – inklusive förslag till handelssekreterare – eftersträva jämställdhet och mångfald.

Information [ska ges] om vilka åtgärder som vidtas i syfte att säkerställa en jämn könsfördelning i verksamheten och i nomineringar av handelssekreterare, samt vad åtgärderna bedöms ha lett till ska redovisas i den årliga återrapporteringen.

(Riktlinjer för Business Swedens statliga uppdrag 2025)

Business Swedens arbete med mångfald och inkludering

Business Sweden tillhandahåller en inkluderande arbetsmiljö som säkerställer att alla medarbetare är respekterade för den de är och där olika perspektiv är välkomna.

I enlighet med Business Swedens uppförandekod och arbetsmiljöpolicy tillämpas nolltolerans mot all form av diskriminering och orättvis behandling av medarbetare och samarbetspartners. Business Sweden arbetar aktivt för att förebygga och eliminera orättvis behandling på grund av kön, könsöverskridande identitet eller uttryck, funktionsnedsättning, etnisk tillhörighet, religion eller annan trosuppfattning, sexuell läggning eller ålder.

Mångfald, rättvisa, inkludering och tillhörighet (Diversity, Equity, Inclusion & Belonging, DEIB) är avgörande för att maximera medarbetarnas potential och välmående samt en förutsättning för att lyckas öka nyttan för svenska företags konkurrenskraft globalt. Business Swedens verksamhet ska präglas av en inkluderande företagskultur och ett inkluderande ledarskap och organisationens värdeord samarbete, ansvar och påverkan ska genomsyra medarbetarnas beteenden och handlingar.

Mål:

- Business Sweden ska ha en hög grad av perspektivtäthet på alla nivåer i organisationen samt på delegationsresor, möten, konferenser och andra events med kunder och beslutfattare
- 40–60% representation av kvinnor/män på alla nivåer i organisationen
- Att nå ett "Inclusion Index" på 7.8/10 i Business Swedens mätverktyg för medarbetarnöjdhet (Inclusion Index = ett sammansatt resultat av mångfald, rättvisa, inkludering, samarbete och psykologisk trygghet)
- Alla medarbetare känner till Business Swedens strategiska inriktning för mångfald, rättvisa, inkludering och tillhörighet och alla regioner har en upprättad mångfald och inkluderingsplan
- Rättvisa karriär- och utvecklingsmöjligheter för alla medarbetare
- Rättvisa löner och villkor för alla medarbetare

Business Swedens arbete med ökad kvinnlig representation av handelssekreterare
Andelen kvinnliga handelssekreterare per sista december 2025 var 32%. Målbilden fortsätter att vara en andel på minst 40% kvinnliga handelssekreterare. Under 2025 gjordes 6 nya utnämningar, varav 3 män och 3 kvinnor.

Business Sweden arbetar med att främja jämställdhet bland annat genom att:

- Business Swedens beteendevägledning uppförandekod samt policy- och styrdokument
- tar avstånd från all form av diskriminering och ojämlik behandling av medarbetare.
- Inkludering är tongivande i Business Swedens arbetsgivarvarumärke och i all kommunikation med kandidatmarknaden för att kunna attrahera personer av olika kön.
- Utlysa alla lediga tjänster i interna kanaler för att möjliggöra karriärutveckling för samtliga medarbetare.
- Arbeta med strukturerade processer för likabehandling av alla kandidater vid rekrytering eller befordran.
- Arbeta med proaktiv successionsplanering för att säkerställa jämställd representation och perspektivtäthet på alla nivåer.
- Genomföra en årlig utvärderingsprocess där utfall av årlig bedömning av prestation och föreslagna befordringar analyseras med fokus på jämställdhet.
- Ha utsedda regionala ambassadörer för mångfald, rättvisa, inkludering och tillhörighet som tillsammans med en projektgrupp utvecklar och påverkar verksamhetens riktning och aktiviteter kopplat till området.
- Ha en visselblåsarfunktion som såväl medarbetare som tredje part kan använda för att rapportera misstänkta eller konstaterade överträdelser.

Business Swedens planerade åtgärder för ökad mångfald, rättvisa, inkludering och tillhörighet under 2026:

- Fortsatt uppföljning av "Inclusion Index" i mätverktyget för medarbetarnöjdhet för att säkerställa insikter kring inkludering och tillhörighet.
- Förstärkt fokus på våra värderingar och vägledande principer genom interna initiativ som främjar en positiv prestationskultur, samt riktade satsningar på ledarutveckling för att säkerställa ett inkluderande och värderingsstyrt ledarskap.
- Vidare implementering och utveckling av HR-systemet för att följa upp mer data kopplat till mångfald, rättvisa, inkludering och tillhörighet.
- Utveckling och intern kommunikation om rekryteringsprocessen för att öka transparens och säkerställa att processerna främjar mångfald och inkludering.
- Fortsatt utvärdering och utveckling av policyer, riktlinjer, processer och system för att säkerställa att mångfald, rättvisa, inkludering och tillhörighet främjas.

5:4 HÅLLBARHET

Information om åtgärder (t ex kompetenshöjande insatser eller genomförda uppdrag, inkl. till små och medelstora företag) som vidtagits avseende internationellt hållbart företagande och bekämpande av korruption.

(Riktlinjer för Business Swedens statliga uppdrag 2025)

Hållbarhetsstyrning

Business Swedens verksamhet och dess ramar har sin utgångspunkt i det riksdagsbundna avtalet mellan de båda ägarna SAU (Sveriges allmänna utrikeshandelsförening) och svenska staten. Övriga styrdokument är Business Swedens Ägarpolicy, Riktlinjebrev, Uppförandekod och policyplattform med policyer, riktlinjer och instruktioner vilka beskriver processer och regler för att hantera regelefterlevnad, påverkan och risk. Policyer tas fram i ett strukturerat policyforum på koncernledningsnivå.

Policyer fastställs årligen och vid behov av styrelsen. De utgör den högre nivån av Business Swedens styrdokument och fastställer övergripande inriktning, syfte och principer för organisationens arbete, samt beslut och styrning av verksamheten. Policyerna är framtagna utifrån tillämpliga lagkrav och regelverk, Business Swedens ägarpolicy, uppdrag, vision, och strategi. De finns tillgängliga på Business Swedens intranät i en global policyplattform. Samtliga stabs- och kontorschefer är ansvariga för efterlevnad inom sina respektive ansvarsområden. Verksamhetskritiska policyer ingår i introduktionsutbildning för nyanställda och årlig obligatorisk complianceutbildning för samtliga anställda. Här ingår bland annat Antikorruptionspolicy, supplier Code of Conduct och Whistle Blower policy.

Riktlinjer konkretiserar hur policyerna ska implementeras i praktiken. De beskriver metoder, processer och ansvarsfördelning och ger närmare vägledning för respektive policys tillämpning. Riktlinjer godkänns av koncernledningens Policy Forum, och ägs och förvaltas av berörd chef från koncernledningen, vilken ansvarar för uppdatering och relevans. Riktlinjer ska vara lätt tillgängliga via Policyplattformen och stöds vid behov av utbildning och kommunikation.

Instruktioner är den mest detaljerade nivån av styrdokument och ger konkreta steg-för-stegbeskrivningar, procedurer och arbetsmoment för hur specifika uppgifter ska utföras. De beslutas av berörd chef från koncernledningen och ska säkerställa att verksamheten bedrivs korrekt, konsekvent och i linje med högre styrdokument.

Samtliga interna styrdokument ses över årligen men uppdateras löpande vid behov. Business Swedens uppförandekod beslutas av styrelsen och utgör verksamhetens vägledande kompass. Uppförandekoden sätter ramarna för hur medarbetare förväntas agera affärsetiskt och i enlighet med organisationens styrdokument i det dagliga arbetet såväl internt som externt.

Ansvar för hållbarhetsaspekter

Styrelsen har det övergripande ansvaret för Business Swedens hållbarhetsstrategi och policyer samt fattar beslut om dessa. Business Swedens VD ansvarar för att implementera styrelsens beslut och säkerställa verksamhetens regelefterlevnad i enlighet med organisationens ägarpolicy, riktlinjebrev, uppförandekod, övriga policyer samt gällande lagar och förordningar. Chief Compliance Officer (CCO), som rapporterar till VD och ingår i koncernledningen, leder CCO Office. Avdelningen ansvarar bland annat för organisationens styrdokument såsom policyer och riktlinjer samt dess årshjul, inkluderande uppdatering och efterlevnad. Detta fullgörs främst genom tillhandahållandet av den globala policyplattformen, tillgänglig på Business Swedens intranät. Hållbarhetschefen ingår i CCO office och denne ansvarar för utveckling och genomförande av hållbarhetsstrategin i nära samverkan med chefer och medarbetare globalt. Varje chef ansvarar för att Business Swedens policyer, och riktlinjer inkluderande uppförandekoden efterlevs inom respektive team. En detaljerad redogörelse för Business Swedens hållbarhetsarbete, inklusive ansvarsområden, mål, risker och åtgärder, presenteras i Business Swedens års- och hållbarhetsredovisning.

Hållbarhetsstrategi

Business Swedens hållbarhetsarbete bygger på strategisk samverkan och nära dialog med Regeringskansliet, näringslivet, svenska och internationella myndigheter och organisationer, akademi och civilsamhälle. Genom dessa partnerskap och med Team Swedens breda portfölj av expertis, finansieringsverktyg, kapacitetsstöd och policydialog möjliggör vi hållbara och ansvarsfulla affärer i syfte att stärka Sveriges konkurrenskraft och globala bidrag till genomförandet av Agenda 2030 och Parisavtalet. Business Swedens nya ”Strategi 2030 – Client Impact First” betonar arbetet med att främja hållbar tillväxt och ansvarsfullt företagande. Detta konkretiseras genom Business Swedens hållbarhetsstrategi, som omfattar fem strategiska fokusområden och genomförs i nära samverkan med Team Sweden:

1. **Accelerera exporten av svenska hållbara lösningar.** Business Sweden ska hjälpa svenska företag med hållbara lösningar och cirkulära affärsmodeller att växa internationellt för att generera tillväxt, hållbar utveckling, grön omställning och klimatanpassning i Sverige och internationellt.
2. **Öka andelen hållbara investeringar i Sverige.** Business Sweden ska systematiskt arbeta för att öka andelen hållbara strategiska investeringar till Sverige och attrahera de innovationer och kompetenser som Sverige behöver för att påskynda landets gröna och cirkulära omställning, skapa fler jobb och främja hållbar tillväxt.
3. **Främja internationellt ansvarsfullt företagande.** Business Sweden ska aktivt bistå företag att minimera negativ påverkan genom att identifiera, förebygga och hantera hållbarhetsrelaterade risker kopplade till bland annat korruption, mänskliga rättigheter, arbetsvillkor samt miljö och klimat i samband med projektuppdag och främjarinsatser.
4. **Positionera Sverige och svenskt näringsliv.** Business Sweden ska tillsammans med Team Sweden och svenska företag strategiskt positionera Sverige och svenskt näringsliv som ledande aktörer för klimatomställning och anpassning, hållbar utveckling och ansvarsfullt företagande. Det stärker svensk konkurrenskraft och skapar incitament för uppskalning och implementering av lösningar som bidrar till långsiktig ekonomisk, social och miljömässigt hållbar utveckling.
5. **Efterlevnad av våra värdeord och hållbarhetsmål.** Business Sweden ska möjliggöra och säkerställa att medarbetare föregår med gott exempel och agerar i enlighet med organisationens uppförandekod, vedertagna internationella affärestiska normer, riktlinjer och lagar. Medarbetarna ska ta fasta på organisationens grundvärderingar – samarbete, ansvar och påverkan – till nytta för Sverige, våra kunder och de länder där Business Sweden verkar.

Hållbarhetsåtaganden

Business Swedens organisation ska bedrivas i enlighet med Ägarpolicyn, som förpliktar till efterlevnad av internationellt vedertagna normer och principer för hållbart företagande och mänskliga rättigheter. Dessa inkluderar bland annat OECD:s riktlinjer för multinationella företag, FN:s vägledande principer för företag och mänskliga rättigheter, FN:s Global Compact samt Agenda 2030 för hållbar utveckling. Verksamheten ska även vara i linje med Parisavtalets 1,5-gradersmål och Kunming–Montrealramverket för biologisk mångfald. Särskild vikt läggs vid förebyggande och bekämpning av korruption. Arbetet ska ske i nära samverkan med Team Sweden-aktörer för att stödja företag i att navigera komplexa marknader och regelverk, identifiera och hantera hållbarhetsrisker samt stärka näringslivets bidrag till hållbar utveckling, klimatomställning och resiliens. Dessa åtaganden återspeglas i Business Swedens uppförandekod och policyprogram samt verksamhetsstrategi.

Globala hållbarhetsmål

Inom ramen för organisationens mål att bidra till hållbar tillväxt och regeringens ambition att stärka Sveriges konkurrenskraft samt bidra till genomförandet av Agenda 2030 och Parisavtalet har Business Sweden identifierat de globala hållbarhetsmål och delmål som bedöms ha särskilda möjligheter till positiv påverkan. Givet bredden av främjaraktiviteter och konsultprojekt som Business Sweden bedriver kan positiva effekter härledas över hela hållbarhetsagendan. För verksamheten i helhet är mål 8, 13, 16 och 17 prioriterade som övergripande hållbarhetsmål. Utifrån de strategiskt viktiga industrier och ledande

innovationer som Business Sweden tillsammans med kunder och samarbetspartners främjar runt om i världen är mål 3, 7, 9, 11 och 12 särskilt centrala.

Övergripande hållbarhetsmål för den globala verksamheten



Prioriterade hållbarhetsmål för uppskalning av innovationer och partnerskap



Insatser under året

Inom ramen för regeringens ambition att stärka Sveriges konkurrenskraft och internationella position i den gröna och digitala omställningen, samt att bidra till genomförandet av Parisavtalet, har Business Sweden genomfört omfattande främjarinsatser i nära samverkan med näringslivet, myndigheter inom Team Sweden samarbetet samt aktörer från akademi och civilsamhälle. Utöver organisationens globala klimatplattformar och att för sjätte året i rad samordna Sveriges paviljong och den officiella näringslivsdelegationen till COP30 i Belém – med över hundra programaktiviteter och högnivåmöten. Business Sweden har även genomfört riktade främjarinsatser under bland annat Climate Week NYC, London Climate Action Week och World Economic Forum i Genève. Som del av detta arbete har Business Sweden även identifierat flera projektmöjligheter i låg- och medelinkomstländer med tydlig klimatnytta där svenska företag bedömts kunna bidra specifikt och additionellt.

Tillsammans med ambassader och Sida kontor har analyser av prioriterade samarbetsländers klimathandlingsplaner (NDC:er) genomförts för att kartlägga nationella omställningsbehov, identifiera gröna affärsmöjligheter, och möjliggöra genomförandet av klimatmålen genom svenska lösningar och kapacitetsstöd. Sveriges strategiska positioneringskoncept *Sweden – The Climate Matchmaker* har vidareutvecklats i nära samverkan med Si att främja faktabaserad och positiv bild av Sverige i utlandet som gynnar svenska intressen. En dedikerad webbplats och verktygslåda har lanserats för att stödja identifiering och matchning mellan länders klimatplaner och svenska lösningar samt för att möjliggöra riktade främjarinsatser. För att synliggöra Sveriges ledande klimatlösningar inom centrala sektorer lanserades rapporten [Sweden – The Climate Matchmaker for global action](#) under UNGA och Climate Week i New York. Insatserna har stärkt Team Sweden samarbetet och lett till fördjupade affärsdialoger, nya strategiska kontaktytor och ökad internationell synlighet för svenska lösningar inom klimatomställningen. Insatserna har även bidragit till utvecklingen av Team Swedens arbete för strategiska projekt inom klimat- och energiomställning i prioriterade partnerländer.

Parallellt har Business Sweden stärkt sin institutionella kapacitet för hållbart och ansvarsfullt företagande. Arbetet med compliance och regelverksefterlevnad har skärpts i linje med riktlinjebrevet och den nya ägarpolicyn genom systematiska behovs och riskanalyser, intressentdialoger och fördjupade regelverksanalyser. Ett utökat riskramverk samt uppdaterade interna processer, styrdokument och verktyg har utvecklats för att stärka förmågan att identifiera, förebygga, hantera och motverka hållbarhetsrelaterade risker både för Business Sweden och för kundföretagen. Därtill har utbildningar, kapacitetsutvecklingsinsatser och nya verktyg tagits fram för att höja transparens och kvaliteten i företagsstödet och projektleveranserna.



5:5 ÖVERGRIPANDE RESULTAT AV MARKNADSFÖRING OCH KOMMUNIKATION

Marknadsföring och kommunikation syftar till att stärka svenska företags globala konkurrenskraft och positionera Sverige som en attraktiv investeringsnation. Under 2025 har arbetet fortsatt med att lyfta affärsmöjligheter internationellt, synliggöra svenska styrkeområden och innovationer samt öka kännedomen om Business Swedens erbjudanden för företag i alla tillväxtfaser. Kommunikationen riktas till både svenska och internationella företag, samhällsaktörer och talanger och bedrivs genom strategiskt kanalval, riktade budskap och en aktiv närvaro i såväl traditionella som digitala medier.

Ökad synlighet och kundengagemang online

Business Sweden arbetar datadrivet och resultatorienterat, med fokus på att skapa effekt genom tydliga mätetal som webtrafik, besökstid och konverteringar. Under 2025 har särskild vikt lagts vid sökordsoptimering och annonsering för att driva relevant trafik och stärka synligheten i sökresultat.

Utvecklingen har varit fortsatt positiv. Antalet besök på webbplatsen ökade med 10%, den genomsnittliga besökstiden ökade med 20% och konverteringsgraden steg med ca 13 %. Under året har dessa områden också utvecklats och förbättrat vårt sätt att nå ut samt skapat nya kommunikationskanaler:

LinkedIn – stark kanal i tillväxt

Det kvartalsvisa nyhetsbrevet, *The Compass*, som idag når över 20 000 prenumeranter på LinkedIn, har utvecklats vidare. Nyhetsbrevet kombinerar aktuella rapporter med omvärldsanalyser ur både globalt och regionalt perspektiv och har ersatt föregångaren *Samhällsarenan*, som skickades till en begränsad målgrupp. *The Compass* gör det möjligt att nå fler mottagare, inkludera fler perspektiv och skapa ett tydligare avtryck i de viktigaste frågorna. Närvaron på LinkedIn fortsätter att utvecklas starkt, och antalet följare har ökat med nästan 20% under året.

Nytt tjänsteområde - Geopolitisk rådgivning

Under 2025 etablerade Business Sweden ett nytt tjänsteområde inom geopolitik. Under våren lanserades ett nyhetsbrev, *Geo Insights*, som rapporterar om geopolitiska händelser och deras påverkan på svenska företag. Nyhetsbrevet formas av Business Swedens interna think-tank, *Geo-talks*, som består av representanter från regionala kontor och Business Swedens centrala researchteam.

Blogg – kanal för aktuell information

Business Sweden har aktivt vidareutvecklat bloggen i två nya format för att på ett smidigt och agilt sätt hålla målgruppen uppdaterad om två aktuella ämnen: de senaste utvecklingarna inom amerikansk handelspolitik – [US trade policy shifts](#) samt Tysklands ekonomiska fundament – [Germany: A new era for investment](#).

Förbättrad navigation och tydligare kontaktvägar ökar kundflödet

Webbplatsen är Business Swedens viktigaste nav för marknadsföring och leadsgenerering. Tjänster presenteras, rapporter och innehåll erbjuds samt relevanta kontaktvägar skapas för företag i olika mognadsgrader. Under året förbättrades navigeringen genom en uppdaterad huvudmeny där kalendarier integrerats som en central del för att lyfta aktiviteter och event. Samtliga regionsidor har kompletterats med kontaktformulär, direkt kopplade till respektive kontor, vilket förenklar nästa steg i kundresan. Innehållet har samtidigt stärkts och utvecklats kring SME-programmet, och en ny sida presenterar de svenska kontoren har lanserats med tydliga kontaktvägar.

Intern kommunikation

Under 2025 har internkommunikationen varit central för att hålla medarbetare informerade, engagerade, samlade och aktiverade kring organisationens strategi och mål. Genom ökad transparens, relevant innehåll och ett inkluderande tilltal har kommunikationen stärkt effektivitet, kultur och förändringsarbete.

Arbetet har omfattat:

- Fortsatt bevakning av export- och investeringsfrämjande verksamheten via intranätet, där 167 nyhetsartiklar publicerats och ett nytt analysverktyg lanserats.
- Stöd till ledningskommunikation, inklusive CEO:s kvartalsrapporter och återkommande styrsignaler från ledningsgrupp och styrelse, samt starten på en intern plattform för cirka 80 ledare.
- Vidareutvecklat format för globala *town halls*, med 10 genomförda sändningar i linje med *Strategy 2030* och *Affärsplanen 2026*.
- Ett nytt employer branding-narrativ som stärker kultur, engagemang och ambassadörskap.
- Strategiskt kommunikationsstöd för prioriterade initiativ som *Join Sweden Summit*, *Expo 2025 Osaka* och *COP30*, samt framtagande av en *Policy platform* och en *Practices platform* för ökad tydlighet och struktur.

Business Sweden i media

Under 2025 har Business Sweden prioriterat att öka synligheten i frågor som rör sambanden mellan handel och utveckling, det globala affärsklimatet samt geopolitiska förändringar. Business Sweden har även uppmärksammats i medier inom områden som försvar och säkerhet, energi, life science, gruvor och kritiska mineraler.

VD Jan Larsson, chefsekonom Lena Sellgren och flera handelssekreterare har varit aktiva talespersoner kring export- och investeringsfrämjande, handelshinder samt geopolitikens påverkan på svenska företag. Kretsen av talespersoner har breddats för att möta efterfrågan på expertis inom områden där Business Sweden har en etablerad roll.

Pressarbetet har fokuserat på ökad synlighet i riks-, affärs- och branschmedia. Tillsammans med övriga aktörer inom Team Sweden har genomslag även uppnåtts på lokala marknader runt om i världen.

Varumärke och kännedom

Årets kännedomsundersökning, genomfördes av Novus bland 500 svenska exportföretag, och visade en fortsatt positiv utveckling för Business Sweden. Det samlade indexet, för kännedom och attityd, ökade från 51 till 52. Förbättringen drivs främst av en stärkt kännedom och indikerar att verksamheten får allt större genomslag hos målgruppen. Kännedomen om Business Swedens tjänster ligger stabilt inom felmarginalen, 45% jämfört med 48% i fjol, vilket bekräftar en fortsatt hög igenkänning. Även andelen som uppger att de sett kommunikation och marknadsföring ökade från 47 till 51%.

För första gången mättes kännedomen om Team Sweden. Resultatet visar att 20% av företagen känner till Team Sweden vilket ger en nulägesbild av samspelet i det exportfrämjande ekosystemet, samtidigt som resultatet pekar på potential för vidare utveckling.

Under 2025 har varumärket förtydligats med ett klarare erbjudande, ett mer lättillgängligt budskap och ett stärkt varumärkeslöfte: *Progress by trade*. Syftet är att skapa en tydligare och mer klientcentrerad position som stödjer uppdraget och underlättar för företag och externa aktörer att förstå vem organisationen är och vilket värde som skapas. Arbetet är en strategisk vidareutveckling och bygger vidare på befintliga styrkor samt på den ökade kännedom och förståelse som syns sedan 2023. Under 2026 fortsätter arbetet med ytterligare förtydliganden och en uppdatering av det grafiska manéret för att stärka helheten ytterligare.

BILAGA 1. REGERINGSUPPDRAG, REGERINGSKANSLIUPPDRAG 2025

I denna översikt redovisas de regerings- och regeringskansliuppdrag samt de ändringsbeslut som Business Sweden erhållit samt arbetat med under 2025 utöver det statliga grunduppdraget från Utrikesdepartementet. Dessa uppdrag redovisas separat till respektive uppdragsgivare och i vissa fall till Kammarkollegiet. I tabellen nedan sammanfattas dessa uppdrag.

DATUM/DIARIENR.	NAMN/BESKRIVNING	SUMMA
2023-06-01 KN2023/03276	Uppdrag att förstärka koordineringen av insatser för stora etableringar i fordonsindustrins gröna omställning Samordningsuppdraget skall bidra till att skapa goda förutsättningar för att realisera fordonstillverkarnas nyckelinvesteringar i form av etableringar.	1 500 tkr
2023-06-29 UD2023/09456	Ändring av regleringsbrev för budgetåret 2023 avseende anslagen 2:3 och 2:4 Exportfrämjande verksamhet respektive Investeringsfrämjande. Ap1. Kostnader för Sveriges deltagande i världsutställningen 2025 i Osaka.	12 500 tkr
2024-02-29 KN2024/00521 KN2023/00170 (delvis)	Uppdrag om att stärka samordning kopplat till Sveriges möjligheter att attrahera och behålla högkvalificerad internationell kompetens och annan utländsk arbetskraft som är viktig för Sveriges konkurrenskraft (se även tabell 3, Tillväxtverket)	1 100 tkr
2024-12-19 UD2024/17718 (delvis) UD2024/17719 (delvis) UD2024/17883	Regleringsbrev för budgetåret 2025 avseende anslagen 1:1 (utg.omr. 07), 2:3 och 2:4 (utg.omr. 24) Biståndsverksamhet och Exportfrämjande verksamhet respektive Investeringsfrämjande. Regeringen beslutar att följande ska gälla under budgetåret 2025 för nedan angivna anslag:	
<i>Anslag 2:3, Ap.5 Exportfrämjande</i>	Svenska batterivärdekedjan. Avser uppdrag att intensifiera arbetet inom batteriområdet i syfte att främja svensk export samt företagsinvesteringar i den svenska batterivärdekedjan UD2024/15291)	1 500 tkr
<i>Anslag 2:3, Ap.5 Exportfrämjande</i>	Life Science. Avser en satsning på svenska life science företags internationalisering på ett antal utvalda marknader	2 000 tkr
<i>Anslag 2:3, Ap.8 Expo 2025</i>	Världsutställningen 2025 Osaka. Avser kostnader för Sveriges deltagande i världsutställningen 2025 i Osaka samt ett förstärkt främjande av Sverige i Japan.	7 663 tkr
<i>Anslag 2:3, Ap.11 Projektexport</i>	Strategic Project Opportunities (SPO). För främjande av svenska företags affärsmöjligheter kopplade till projektexport och internationell hållbar upphandling.	10 000 tkr
2025-03-20 LI2025/00651	Uppdrag att genomföra åtgärder under 2025–2030 inom ramen för Livsmedelsstrategin 2.0 och ändring av uppdraget att genomföra åtgärder under 2020–2025 inom ramen för livsmedelsstrategin	34 000 tkr (2025) (29 000 tkr/år 2026–2030)
2025-03-20 KN2025/00714	Uppdrag att kartlägga en nationell värdekedja för kärnkraft (se även bilaga 3)	2 000 tkr
2025-03-27 UD2025/04709	Ändring av beslut om uppdrag till Business Sweden att förstärka investeringsfrämjandet inom batterivärdekedjan. Ändring av uppdrag med anledning av Northvolts konkurs.	Se ovan
2025-06-26 UD2025/08635 (delvis) UD2025/09480	Regleringsbrev för budgetåret 2025 avseende anslagen 1:1 (utg.omr. 07), 2:3 och 2:4 (utg.omr. 24) Biståndsverksamhet och Exportfrämjande verksamhet respektive Investeringsfrämjande. Expo 2025 Osaka	2 337 tkr
2025-07-10 LI2025/01365	Uppdrag att genomföra investeringsfrämjande åtgärder inom ramen för Livsmedelsstrategin 2.0	1 000 tkr
2025-12-11 UD2025/18401	Ändring av regleringsbrev för budgetåret 2025, avseende exportfrämjande verksamhet insatser inför MWC Barcelona 2026	1 200 tkr

BILAGA 2A. ASIENSATSNINGEN 2025

Business Sweden ska fortsätta satsningen på tillväxtmarknader i Asien med fokus på export, investeringar och innovation, i nära samråd med berörda utlandsmyndigheter och enligt särskilda anvisningar från Regeringskansliet (Utrikesdepartementet). Business Sweden tilldelades 5 000 000 kronor för den särskilda Asiensatsningen (anslag 2:3, ap 1).

(Riktlinjer för Business Swedens statliga uppdrag 2025)

Business Sweden tilldelades under 2025 ett fortsatt uppdrag att genomföra regeringens Asiensatsning. Satsningen, benämnd FocusAsia, syftar till att stärka Sveriges långsiktiga närvaro i Asien, öka exporten från små och medelstora företag (SME) och utveckla strategiskt viktiga relationer på prioriterade asiatiska marknader. Arbetet har genomförts i nära dialog med Utrikesdepartementet, relevanta Team Sweden aktörer samt med näringslivet. Fokus har legat på att synliggöra affärsmöjligheter i Asien, stärka svenska SME-företags kunskap om regionen, stötta företags leverantörskedjor, stärka närvaro på prioriterade marknader samt stärka Sveriges position i strategiskt viktiga ekonomier i regionen. Sveriges deltagande i den nordiska paviljongen på Expo 2025 i Osaka utgjorde en central del av satsningen. Syftet var att stärka det nordisk-japanska samarbetet inom industri och akademi samt att främja bilden av Norden som en innovativ och pålitlig partner. Se *Bilaga 2B. Sveriges deltagande i världsutställningen i Osaka.*

Genomförda aktiviteter 2025

- En nationell roadshow med 19 utbildningssessioner riktade till SME-företag genomfördes, där bland annat Internationella Handelsdagen i Göteborg ingick. Totalt deltog 470 företagsrepresentanter.
- Två SME-delegationsresor arrangerades – en till Sydostasien och en till Indien – med 35 deltagande företag.
- Tre seminarier om affärsmöjligheter och utmaningar i Kina och Indien genomfördes i Malmö, Göteborg och Stockholm, med 190 deltagare.
- Ett särskilt initiativ för att stötta svenska företags leverantörskedjor lanserades, där 11 företag deltog.
- Utöver aktiviteterna kopplade till Expo genomfördes sju högnivåbesök av statssekreterare eller statsråd på asiatiska marknader. Besöken genomfördes ofta tillsammans med delegationer eller särskilda företagsprogram och syftade till att stärka svenska företags förutsättningar på respektive marknad samt utveckla bilaterala samarbeten.
- Business Swedens närvaro i Indien stärktes genom öppnandet av ett nytt kontor i Mumbai, där två medarbetare nu är etablerade.
- Den digitala plattformen FocusAsia vidareutvecklades med fördjupade marknadsinsikter, tematiskt innehåll och casefilmer med etablerade svenska företag.
- Flera webinarier producerades och publicerades på YouTube.
- Satsningen på förtjänad media genererade över 450 omnämnan under året.
- De samlade digitala och kommunikativa insatserna inspirerade och vägledde företag i deras etablering och expansion i Asien. Totalt genererades nära 300 nya leads, motsvarande en ökning om 364% jämfört med föregående år.

Asiensatsningen 2025 har bidragit till ett breddat intresse för affärsmöjligheterna i Asien och stärkt svenska företags positioner på regionens nyckelmarknader. Satsningen har skapat ökad synlighet, fler affärskontakter och betydande engagemang från både svenska och asiatiska aktörer. Sveriges profil som en långsiktig partner inom innovation, hållbarhet och investeringar har stärkts och lagt en robust grund för fortsatt utveckling av relationer och affärsmöjligheter i regionen.

För mer detaljerad rapportering hänvisas till den särskilda redovisningen till Utrikesdepartementet.

BILAGA 2B. SVERIGES DELTAGANDE I VÄRLDSUTSTÄLLNINGEN I OSAKA (EXPO 2025)

Business Sweden ska förbereda och samordna Sveriges deltagande i världsutställningen i Osaka (Expo 2025) i enlighet med de uppdrag och den finansiering som givits till Business Sweden (UD2024/01065) och 2 500 000 kronor för den förstärkte främjarsatsningen i Japan kallad "Road to Osaka" (utgiftsområde 24, anslag 2:3, ap 8).

(Riktlinjer för Business Swedens statliga uppdrag 2025)

Business Sweden har haft regeringens uppdrag att förbereda, samordna, genomföra och följa upp det svenska deltagandet i den nordiska paviljongen på Expo 2025 samt att bedriva ett förstärkt främjande av Sverige i Japan inför, under och efter världsutställningen 13 april–13 oktober 2025. Insatserna har genomförts i nära samverkan med svenska och nordiska samarbetspartner, Utrikesdepartementet, övriga Team Sweden-aktörer, regioner och svenska företag. Sveriges deltagande var en del av regeringens satsning Focus Asia, och syftade till att stärka de nordisk-japanska samarbetena inom industri, innovation, akademi och hållbar utveckling, samt att stärka bilden av Norden som en innovativ och pålitlig partner.

Totalt deltog 24 svenska Expo-partners och över 100 svenska företag i olika aktiviteter. Höjdpunkter under perioden omfattade:

- Sveriges Nationella Dag den 14 maj, med den största svenska affärsdelegationen någonsin i Japan.
- Sverige–Japan Sustainability Summit den 10 oktober, med fokus på grön omställning, energisystem, mobilitet och samhällsinnovation.
- 27 svenska evenemang och 11 gemensamma nordiska evenemang inom bland annat energi, mobilitet, hälsa, spelindustri och jämställdhet.

Business Sweden ansvarade, tillsammans med sina nordiska motsvarigheter, för planering och genomförande av paviljongens program, inklusive affärsdelegationer, branschaktiviteter, företagsmatchning och kommunikationsinsatser.

Expo 2025 Osaka var ett av världens största internationella evenemang under året och gav betydande exponering för Sverige. Det svenska deltagandet uppmärksammades genom bred medienärvaro i svenska och internationella medier, däribland Dagens Industri, TV4 och Sveriges Radio. Sveriges politiska närvaro bidrog till att stärka den bilaterala dialogen och profilera svenska styrkeområden gentemot japanska och internationella aktörer.

Flera svenska ministrar och statssekreterare deltog vid Expo 2025; Benjamin Dousa (14 maj), Johan Pehrson (14 maj), Johan Forssell (22 september), Erik Slottnér (10–11 oktober), Daniel Modig (6 maj), Håkan Jevrell (20 maj), Daniel Liljegren (2 september). Även EU-kommissionär Jessika Roswall (22–23 september).

Inför och under Expo 2025 genomförde Business Sweden omfattande kommunikations- och marknadsinsatser, bland annat; en dedikerad landningssida för Sveriges deltagande, över 25 inlägg i sociala medier, med mer än 120 000 visningar, pressaktiviteter och opinionsbildning, inklusive en debattartikel i Dagens Industri, ett uppstartsevenemang med prisbelönade kocken Frida Ronge och bistånds- och utrikeshandelsminister Benjamin Dousa. Efter Expo producerades en sammanfattande film som fortsatt används som verktyg för att inspirera svenska företag att expandera i Japan och övriga Asien.

Sveriges deltagande i Expo 2025 Osaka har stärkt landets profil som en innovativ, hållbar och lösningsorienterad partner för Japan och globala aktörer. Satsningen har bidragit till nya affärskontakter, fördjupade relationer, ökad synlighet och ett stärkt förtroende för Sverige som affärspartner inom centrala framtidsområden. Expo-insatserna utgjorde en central del av Asiensatsningen och har lagt en stabil grund för fortsatt bilateralt samarbete och konkurrenskraft på den asiatiska marknaden.

För mer detaljerad rapportering hänvisas till den särskilda rapporteringen av Expo 2025.

Expo 2025 Osaka

25,58 miljoner besökare totalt
1,7 miljoner besökare i den nordiska paviljongen (6,5% av alla besökare)
15 870 gäster deltog vid evenemang i paviljongens konferensrum
184 dagar av kontinuerligt genomförande (13 april – 13 oktober)
158–161 deltagande länder
Över 140 personer i den nordiska paviljongens team, inklusive 40 guider
55 privata partnerföretag till den nordiska paviljongen
24 svenska partners och över **100 svenska företag** i aktiviteter
400 000 Tetra Pak-vattenförpackningar serverade
500 000 kunder serverade av den nordiska restaurangen Nordic Food Bar

BILAGA 3. ÖVRIGA UPPDRAG OCH INTÄKTER FRÅN MYNDIGHETER OCH STATLIGA AKTÖRER 2025

I denna översikt redovisas ett urval av större övriga uppdrag och intäkter från myndigheter och statliga aktörer som Business Sweden erhållit samt arbetat med under 2025.

ORGANISATION	BESKRIVNING	SUMMA
Nordiskt Programkontor för Expo 2025 Osaka	De nordiska ländernas bidrag till det nordiska programkontoret som Business Sweden projektledde för Expo 2025 Osaka. Fördelat 31,5% Erhvervsstyrelsen Danmark, Innovasjon Norge, Business Finland Oy, 5% Business Iceland	31 395
Energimyndigheten	Främjande av SME-bolag inom energi- och miljötekniksektorn i bl.a. USA, UK, Tyskland och Frankrike samt främjande av SME-bolag inom energisektorn genom Innovations-acceleratorprogrammet i Indien och Sydostasien. Utställning på EWorld i Tyskland. Aktiviteter inom batterivärdekedjan i Japan, Sydkorea och Tyskland. Aktiviteter inom vätgas i bl.a. USA. Medverkan i COP30. 2 miljoner kronor hänför sig till regeringsuppdrag KN2025/00714 Kartläggning av värdekedja för kärnkraft. (Se bilaga 1)	27 618
Utlandsmyndigheterna	Främjandeprojekt tillsammans med utlandsmyndigheterna på flertalet marknader.	10 272
Nordiska ministerrådet	Insatser kopplade till nordiskt programkontor för Expo2025 Osaka	7 470
Vinnova	Insatser kopplade till innovationsfrämjande i bl.a. Kanada, Brasilien, Frankrike, Tyskland, USA, Israel och Schweiz	7 356
Swedfund	Insatser bl. a. till stöd för Swedfunds Project Accelerator i specifika länder samt IT-support.	3 221
Svenska Institutet	Rekrytering av deltagare till för Swedish Institute Management Program i Indien, Kina, Bangladesh, Georgien, Moldavien, Malaysia, Indonesien, Thailand, Filippinerna, Vietnam, Brasilien, Colombia, Mexiko, Egypten, Kenya, Uganda, Rwanda, Sydafrika, Turkiet, Ukraina och Tanzania.	2 889
Nordic Innovation	Insatser för Nordic Innovation House i bl.a. Singapore, Hongkong och Japan.	2 232
NIR Näringslivets Internationella råd	Lokalhyra och IT-support	1 655
Innovation Norway	Nordiskt samarbete med Innovation Norway och Business Finland inom batteri, gruvnäring och halvledare finansierat av Nordic Innovation med Innovation Norway som projektledare. Marknadsanalyser, event och webinarier.	1 605
Mälardalens Universitet	Tjänster till Electrification hub som samarbetar med Automation Region	1 405
Tillväxtverket	Finansiering kopplad till regeringsuppdrag KN2024/00521 KN2023/00170 Stärkt samordning kopplat till Sveriges möjligheter att attrahera högkvalificerad internationell kompetens "Work in Sweden" (Se bilaga 1)	1 100
Business Iceland	Tjänster till isländska företag	860
RISE Research Institutes of Sweden AB	Insatser kopplade till investeringsfrämjande som syftar till att öka internationaliseringen av svenska teknikinfrastrukturer (testbäddar). Finansiering från Vinnova.	536

BILAGA 4. BUSINESS SWEDENS METODER FÖR UPPFÖLJNING, UTVÄRDERING OCH EFFEKTMÄTNING

Enligt riktlinjebeslutet ska Business Sweden redovisa aktiviteter och resultat inom det statliga årsuppdraget såväl i sin helhet som uppdelat på de olika verksamhetsområdena. (exportfrämjande inkl. delområden, investeringsfrämjande samt utvecklingssamarbete). Där så är möjligt ska redovisningen även innehålla effekter. Business Sweden uppmanas därtill, när så är tillämpligt, föreslå relevanta indikatorer och utvärderingsmetoder avseende aktiviteter, resultat och effekter, i syfte att utveckla årsuppdraget och öka effekten i främjandet. Uppdraget ska bidra till den svenska konkurrenskraften, ökad sysselsättning och hållbar tillväxt i hela landet genom ökad export och ökade investeringar.

Business Sweden genomför löpande mätningar och uppföljningar av kundnöjdhet och affärsnytta av tjänster och aktiviteter inom det statliga uppdraget. I linje med föregående års arbete och i samklang med riktlinjebrevet fortsatte Business Sweden under 2025 att utveckla resultat- och effektuppföljning av det statliga uppdraget. Utvecklingsarbetet genomförs i en nära dialog med Utrikesdepartementet och drivs i samarbete med externa partners⁹.

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

UTVÄRDERINGSMODELLER OCH METODER

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



	Grundläggande exportservice	SME-programmet	Riktat export-främjande	Investerings-främjande	Utvecklings-samarbete & främjande
Främjandeinsatser	Förfrågningar	Aktiviteter, projekt	Aktiviteter, projekt	Investerings-processer	Aktiviteter, projekt
Internationaliseringsförmåga	NKI Deltagande företag	NKI Deltagande företag	NKI Deltagande företag	NKI Investeringar	Deltagande företag
Internationalisering	TPI	TPI, effekter	TPI, effekter	Effekter	Effekter
Samhällsekonomiska effekter		Spridnings-effekter	Spridnings-effekter	Spridnings-effekter	Spridnings-effekter*

Business Swedens modell för utfallsnivåer av Tillväxtanalys resultatkedja

*Även bidra till utvecklingssamarbetets mål och till grön och digital omställning i låg- och medelinkomstländer

Övergripande

Business Sweden redogör för vilka främjandeinsatser som görs inom samtliga deluppdrag. Resultat mäts bl. a. genom antal deltagande företag och hur nöjda företagen är med den levererade tjänsten. Direkta effekter mäts genom effektfrågor där företaget själv skattar de effekter aktiviteten inneburit alternativt statistisk utvärdering av tillväxt i form av skapade

⁹Amsterdam Data Collective samt Implement Consulting Group

jobb, ökad omsättning eller exportomsättning. De indirekta effekterna beräknar hur de skapade effekterna i sin tur skapat effekter i andra delar av samhället. För investeringsfrämjandet utvärderas resultat i form av landade investeringar från pågående investeringsprocesser. Direkta effekter genom enkäter där det investerande företaget själv skattar skapade jobb, och omsättning alternativt statistisk utvärdering av skapade jobb och omsättning, utifrån de skattade eller statistiskt framtagna effekterna beräknas sen de indirekta effekterna i andra delar av samhället.

Resultat och effekter mäts via enkäter och/eller statistiska analyser där de resultat och effekter som mäts via dessa enkäter blir en självskattning från företag som tagit del av Business Swedens tjänst/aktivitet och vilken effekt eller resultat de anser att tjänsten/aktiviteten har levererat. De effektmätningar som genomförs genom statistisk analys baseras på registerdata. En metod som rekommenderas av Tillväxtanalys är kontrafaktisk registerdataanalys för identifiering av effekter av exportfrämjande på företagsnivå, där deltagare jämförs med en kontrollgrupp av liknande företag. Business Sweden har använt denna metod sedan 2017 för effekttuppföljning av insatserna inom *SME-programmet*. För effektmätning av verksamhet där en lämplig kontrollgrupp inte går att identifiera används andra mät- och utvärderingsmetoder. Utvärderingsmetod väljs utifrån vad som är möjligt att följa upp och vilken uppföljningsdata som finns att tillgå eller är möjlig att samla in. Olika metoder har olika styrkor och svagheter. Business Sweden använder ibland flera olika metoder för att utvärdera en tjänst eller en kombination av metoder för att få en så fullödlig bild som möjligt av resultat och effekter.

Modeller och definitioner i nationalekonomisk litteratur ligger till grund för beräkningen av den samhällsekonomiska effekten. De direkta effekterna är effekterna som uppstår av den ökade ekonomiska verksamheten i de studerade företagen och de indirekta effekterna är spridningseffekter som uppstår i andra företag och delar av samhället som ett resultat av den ökade aktiviteten i de studerade företagen. Beräkningar av samhällsekonomiska värden baseras på SCB:s nationalräkenskaper och input/output-tabeller¹⁰, där värden som skapas inom företagen beräknas samt även identifierade spridningseffekter till andra delar av samhällsekonomin.

Enkätuppföljningar

Business Sweden strävar efter att följa upp alla genomförda projekt och aktiviteter. Via enkäter fångas kundens återkoppling på den levererade tjänsten upp, vilket bygger grunden till långvarig lojalitet och kundengagemang. Enkäten innehåller ett antal frågor och anpassas efter den tjänst som levererats och respondenten erbjuds möjligheten att utföra utvärderingen på svenska eller engelska.

- **NKI (Nöjd Kund Index):** I samtliga enkäter följs NKI upp, en viktig nyckel för Business Sweden och målet är att följa upp så många projekt som möjligt. (NKI) baseras på två frågor som ställs på femgradiga skalor. Svaret från dessa två frågor vägs sedan samman till ett totalt kundnöjdhetsindex som går från 0–100.
- **TPI (Trade Promotional Impact):** Business Sweden följer i samtliga enkäter upp TPI, företagets bedömning om de efter att ha tagit del av en aktivitet eller utbildning har bättre förutsättningar att lyckas med sin fortsatta internationalisering.
- **Effekt:** För ett flertal tjänster följer Business Sweden upp effekter. Företagens egen bedömning om aktiviteterna har lett till eller kommer att leda till nya exportaffärer samt om aktiviteten bidragit till nya eller förstärkta affärskontakter.

Icke-anonymiserade svar från företagen är grundläggande för Business Swedens utvecklingsarbete. Kännedom om respektive företags utvärdering av projektet är ett viktigt underlag för uppföljning med respektive kund, nöjd som missnöjd. Den utvärdering som

Exempel enkätfrågor:

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

Nöjdhet

"Vad är ditt helhetsomdöme av tjänsten levererad av Business Sweden?"
(1 = mycket dåligt / 5 = mycket bra)

Förväntningar

"I vilken utsträckning motsvarade värdet levererat av Business Sweden dina förväntningar?"
(1 = inte alls / 5 = i mycket stor utsträckning)

Trade Promotional Impact (TPI)

TPI baseras på påståendet "Som ett resultat har vi bättre förutsättningar att lyckas med vår fortsatta internationalisering" som ställs på en femgradig instämmande skala. Svaret redovisas i ett index som går från 0–100.

Effekt - "Förväntade nya affärer"

Andel företag som svarat 4–5 på en 5-gradig instämmande skala på påståendet: "Vi förväntar oss att denna aktivitet kommer hjälpa oss att generera nya affärer."

Effekt - "Nya kontakter"

Andel företag som svarat 4–5 på en 5-gradig instämmande skala på påståendet: "Som ett resultat av aktiviteten har vi etablerat nya affärskontakter och/eller förstärkt befintliga affärsrelationer."

Effekt - "Gjort affärer"

Andel företag som svarat 4–5 på en 5-gradig instämmande skala på påståendet: "Vi har gjort affärer, helt eller delvis, tack vare aktiviteten vi genomförde."

¹⁰ Modellen baseras på SCB:s nationalräkenskaper och input/output-tabeller. Dessa tabeller visar hur output (produktion) i en viss sektor används som input (insatsvara) i en annan sektor. Således är det möjligt att identifiera interrelationer mellan samtliga sektorer i Sverige.

varje kund lämnar är grunden för fortsatt kunddialog och ökar sannolikheten för att nästa uppdrag kan levereras med hög kundnöjdhet. Utvärderingen är också viktig för utvärdering av respektive projektledares insats i ett enskilt projekt. Icke-anonymiserade svar är även betydelsefulla för ökad svarsfrekvens då det möjliggör manuell uppföljning med kund som fått enkät men inte svarat efter de automatiska påminnelserna.

Bortfallsanalys

Business Sweden följer löpande upp svarsfrekvens och bortfall i kundnöjdhetsmätningarna. Icke-anonymiserade enkätsvar är en central del av uppföljnings- och utvecklingsarbetet och möjliggör fördjupad kunddialog, förbättrad leverans i kommande uppdrag samt mer effektiv uppföljning av både projekt och svarsfrekvens. Under 2025 skickades närmare 2 900 enkäter ut med en svarsfrekvens på 47% .

Under 2025 har verksamhetens olika delområden redovisats och analyserats med den metod som bedöms mest lämplig för ändamålet utifrån tillgängliga data och resurser.

REDOVISNING AV GRUNDLÄGGANDE EXPORTSERVICE

Inom *Grundläggande exportservice* erbjuder Business Sweden:

- *Förfrågningar och exportteknisk rådgivning*
- *Exportinformation*
- *Rapporter och analyser*
- *Nätverkande och samverkan*

Förfrågningar och exportteknisk rådgivning

Inom *Grundläggande exportservice* rapporterar och analyserar Business Sweden det antal förfrågningar som kommer in per telefon, e-post samt frågeformulär på webben och chat via webbsidan. Av de närmare 5 000 förfrågningar som kom in under 2025 registrerades drygt 2 900 i kundsystemet, *Superoffice Service*. 62%, drygt 1 400 av dessa förfrågningar är registrerade med fullständig information, som organisationsnummer och därmed möjliga att analysera avseende geografisk fördelning och storlek. Dock görs också en rensning av dubletter då vissa företag ställt flera frågor. Därmed återstår drygt 900 unika företag att analysera. Dessa företag får anses vara ett tillräckligt stort underlag för att representera förfrågningar registrerade i kundsystemet. Se även kap 2:2 *Grundläggande Exportservice*.

NKI och TPI Förfrågningar och exportteknisk rådgivning

Inom ramen för *Grundläggande exportservice* mäts NKI och TPI för *Förfrågningar och exportteknisk rådgivning*. Urvalet potentiella respondenter är de förfrågningar som registreras i *SuperOffice Service* med kontaktinfo inklusive email. Under 2025 skickades drygt 900 (1 400) enkäter ut och 470 (362) svar registrerades, dvs en svarsfrekvens på 51% (26%). Se även kap 2:5 *Resultatuppföljning av den exportfrämjande verksamheten*.

Resultatredovisning Exportinformation, Rapporter och Analyser

Inom *Grundläggande Exportservice* redogör Business Sweden för:

- *Deltagande i seminarier, och utbildningar.*
- *Användare av de olika webbtjänsterna*
- *Producerade och publicerade artiklar och rapporter*
- *Nedladdningar av rapporter*
- *Rapporterade handelshinder*

För deltagare i seminarier och utbildningar mäts NKI och TPI. För det publicerade informationsmaterialet i form av artiklar, rapporter osv är det möjligt att följa upp besöksstatistik samt nedladdning av material och Business Sweden undersöker hur denna redovisning skulle kunna utvecklas ytterligare för att säkerställa att uppdraget levereras med bästa möjliga effekt.

Resultatredovisning Nätverkande och samarbete samt institutionell närvaro

I dagsläget mäts inte resultat för nätverkande och samarbete förutom närvaro i Sverige och utlandet. Business Sweden undersöker möjligheten att utveckla även denna verksamhet och att säkerställa att även detta uppdrag levereras med bästa möjliga effekt.

REDOVISNING AV SME-SPROGRAMMET

Inom *SME-programmet* erbjuder Business Sweden:

- *Regional exportrådgivning och Export Validation*
- *Export Project*
- *Catalyst*
- *SME Delegations*

Resultatredovisning SME-programmet

Inom *SME-programmet* rapporterar och analyserar Business Sweden de projekt och aktiviteter som levereras samt deltagande företag. De företag som deltar i projekt och aktiviteter och som är registrerade med fullständig information, som organisationsnummer är även möjliga att analysera avseende geografisk fördelning. En rensning görs avseende dubletter och för exportrådgivningen en miniminivå av antal levererade timmar, för 2025 minst 10 timmar. Företagen ska även ha fått en kundenkät skickad till sig. Se även kap 2:2 *SME-programmet*.

NKI, TPI och effektenkäter SME-programmet

NKI och TPI mäts för *SME-programmet*. Urvalet potentiella respondenter är de företag som tagit del av *Regional exportrådgivning*, *Export Validation*, *Export Project*, *Catalyst* och *SME Delegations*. Under 2025 skickades 924 (1 247) enkäter ut och 760 (240) svar registrerades, dvs en svarsfrekvens på 49% (19%). Business Sweden analyserar löpande svarsfrekvensen och ser över rutiner för enkäthanteringen.

Även effektfrågor avseende "Förväntade affärer" och "Skapade affärer" skickas ut. Till *SME Delegations* skickas även en effektfråga om "Nya kontakter". Se kap 2:5 *Resultatuppföljning av den exportfrämjande verksamheten*.

Effektmätning SME-programmet

Under 2025 genomfördes som tidigare år en statistisk uppföljning av resultat- och effekter av *SME-programmet*. Metoden som används är en deskriptiv, kontrafaktisk och statistisk effektstudie: Effekterna av programmet analyseras på två sätt;

- En estimering av hur de företag som tagit del av tjänsterna i programmet har påverkats jämfört med om de inte skulle tagit del av tjänsterna, och
- En estimering av den samhällsekonomiska påverkan dessa effekter har gett upphov till.

Urval, kontrollgrupp och dataunderlag: företag som tagit del av tjänster i *SME-programmet* under perioden 2011–2023. Företag som tagit del av flera tjänster läggs i kategori kombination. Miniminivå på deltagande krävs för att ingå i studien. Ofullständiga data försvårar möjligheten att identifiera vissa företag, främst bland företag inom *Regional exportrådgivning* som erhåller kostnadsfri rådgivning vilket innebär att kontaktinformationen inte kontrolleras vid faktureringen som för övriga tjänster.

Kontrollgruppen skapas av företag som har liknande mätbara egenskaper som de deltagande företagen med hjälp av metoden *coarsened exact matching* (CEM). När det gäller matchning avseende bransch för deltagande företag används SNI-koder. Dock används den översta nivån (21 kategorier) då antal företag begränsar möjligheten att använda lägre nivåer.

Statistik: Mervärdesskatteregistret och Utrikeshandelsstatistiken (Intrastat / Extrastat). Registren är inte heltäckande geografiskt och/eller inkluderar inte företag med lägre export.

Då 90% av företagen i studien ligger i de lägre intervallen kombineras de 2 registren för att skapa en så bra bild som möjligt.

Kausalitet: Då det inte är möjligt att undersöka effekterna av *SME-programmets* insatser utifrån randomiserade experiment används en kontrollgrupp (ovan). En parameter för ”vilja att exportera” finns dock inte att tillgå. I stället tillämpas en proxy (viss nivå vad gäller antal anställda och omsättning) för vilja att exportera. En annan osäkerhet är att företaget kan ha tagit del av annat stöd, något som inte följs upp. Tillväxtanalys gjorde 2020 en utvärdering av det främjande som utförs på statens uppdrag. Utvärderingen visade på positiva effekter för de företag som fått exportfrämjande åtgärder jämfört med en kontrollgrupp. För de företag som tagit del av stöd från flera aktörer ökade effekterna ytterligare ¹¹.

Beräkning av direkta och indirekta effekter: För att beräkna vilka värden de deltagande företagen skapat på samhällsnivå används en input/output-modell. Modellen baseras på SCB:s nationalräkenskaper och input/output-tabeller. Tidigare års mätningar, av *SME-programmet* 2011–2020 visade på högre direkta och indirekta effekter. Att senare mätningarna visar på lägre effekter beror sannolikt på att SCB:s nya metod för input/output-tabeller används. De nya tabellerna följer det europeiska nationalräkenskapssystemet ENS2010 vilket påverkar främst struktur och klassificering av ekonomiska enheter, mätning av ekonomisk aktivitet, behandling av vissa poster (till exempel immateriella tillgångar), internationell jämförbarhet och den statistiska rapporteringen. Detta betyder att siffror för till exempel total output kan variera mellan det gamla svenska nationalräkenskapssystemet och de nya. I praktiken har detta inneburit att de skattade indirekta effekterna av *SME-programmet* har minskat jämfört med föregående metod. Då även skatteintäkter och skapade heltidsekvivalenter skattas via modellen så påverkas även de direkta och indirekta effekterna på dessa.

En annan anledning till att de direkta effekterna är lägre än tidigare år beror på att medianomsättningen för de nya åren som inkluderas är betydligt lägre än tidigare år, sannolikt för att år 2020 och 2021 utgör en större del av beräkningarna än tidigare. De genomsnittliga effekterna efter tre år blir således lägre.

REDOVISNING AV RIKTAT EXPORTFRÄMJANDE

Inom *Riktat exportfrämjande* erbjuder Business Sweden:

- *Exportfrämjande aktiviteter*
- *Högnivådelegationer*
- *Långsiktigt strategiskt exportfrämjande*

Inom *Riktat exportfrämjande* rapporterar och analyserar Business Sweden de projekt och aktiviteter som levereras. För *Långsiktigt strategiskt exportfrämjande* redovisas och analyseras också de affärer som projekten drivit under året. De företag som deltar i aktiviteterna och som är registrerade med fullständig information, som organisationsnummer är även möjliga att analysera avseende geografisk fördelning, typ och storlek. Se kap 2:3 *Riktat exportfrämjande*.

NKI, TPI och effektenkäter *Riktat exportfrämjande*

NKI och TPI mäts för *Exportfrämjande aktiviteter* och *Högnivådelegationer*. Urvalet potentiella respondenter är de företag som deltagit i aktiviteterna. Under 2025 skickades 506 (475) enkäter ut och 212 (114) svar registrerades, dvs en svarsfrekvens på 42% (24%).

För *Exportfrämjande aktiviteter* och *Högnivådelegationer*, skickas även effektfrågor ut avseende ”Förväntade affärer”, ”Skapade affärer” och en effektfråga om ”Nya kontakter”. Se även kap 2:5 *Resultatuppföljning av den exportfrämjande verksamheten*.

¹¹ Tillväxtanalys gjorde 2020 en utvärdering av det främjande som utförs på statens uppdrag.
[Effektutvärdering av Sveriges exportfrämjande](#)

Företag som deltagit i projekt inom *Strategic Project Opportunities (SPO)* följs upp med en effektenkät som bl. a. följer upp huruvida insatsen bidragit till affär, kontakt etablerats med potentiell kund och om insatsen inneburit att företaget valt att bedriva affärsutveckling på marknaden. Resultatet inkluderas inte i ordinarie mätningar och redovisas direkt till Utrikesdepartementet.

Utvärdering av Strategiska projekt

Inom *Långsiktigt strategiskt exportfrämjande* har Business Sweden tillsammans med en extern konsult¹² utvecklat en modell för att utvärdera strategiska affärer och uppskatta dess effekter. Kedjan mellan insats och avsedd effekt har kartlagts och utifrån dessa resultat har nyckeltal/ indikatorer tagits fram, bl. a. innovation, miljömässig hållbarhet, konkurrenskraft och internationell expansion. De viktigaste indikatorerna har sammanställts i en rapporteringsmall kopplad till ett utvärderingsverktyg. Detta verktyg kan användas för att förhandsutvärdera enskilda affärer för att bedöma den potentiella effekten av ett projekt utifrån övergripande mål. På samma sätt kan verktyget användas för att utvärdera effekten av affärerna/projekten. Arbetet med att ta fram analysverktyget har lagt grunden till ett systematiskt arbete med att samla in data om strategiska affärer.

Verksamhetsutveckling av Riktat främjande

Det utvärderingsprojekt som påbörjades under 2023 tillsammans med en extern partner¹³ har fortsatt under 2025. Projektets syfte är att stärka styrning, uppföljning och återslagrapportering av insatser inom exportfrämjande aktiviteter samt beskriva de resultat som uppstår genom programmet med utgångspunkt i programmets effektlogik. En effektlogik i fyra dimensioner har tagits fram för de *Exportfrämjande aktiviteterna*; Kunskapsbyggande, Positionerande, Kontaktskapande och Affärsskapande. Se 2:5 *Resultatuppföljning och utvärderingsramverk för exportfrämjande aktiviteter*.

REDOVISNING AV INVESTERINGSFRÄMJANDE

Inom *Investeringsfrämjandet* rapporterar och analyserar Business Sweden utfallet av de investeringsprocesser som Business Sweden medverkat i under året. Genomförda investeringar analyseras avseende geografisk fördelning, industri, typ och skapade effekter. Se kap 4:2 *Resultatuppföljning av den investeringsfrämjande verksamheten*.

NKI och effektenkät Investeringsfrämjande

NKI och mäts för *Investeringsfrämjande*. Alla företag som investerat i Sverige med stöd av Business Sweden och regionala investeringsfrämjande organisationer uppmanas att fylla i en enkät som konfirmerar investeringen och värdet av Business Swedens tjänster. 26 enkäter skickades ut under 2025 och 22 svar erhöles, en svarsfrekvens på 85%.

I enkäten ombeds även företagen att uppskatta hur många jobb investeringen beräknas skapa på kort och längre sikt samt uppskatta investeringens omfattning. Företagen anger också i vilken grad Business Swedens hjälp bidrog till investeringsprocessen. Business Sweden planerar att ytterligare kartlägga anledningar till varför en investering inte blev av eller förlorades. I dagsläget rapporterar Business Sweden kontinuerligt till regeringen om de utmaningar som uppstår vid specifika investeringar samt även större utmaningar inom investeringsklimatet som adresseras inom Team Sweden Invest.

Utvärdering av Investeringsfrämjandet

Under 2025 inledde Business Sweden arbetet med att utveckla en moderniserad styr- och utvärderingsmodell för investeringsfrämjandet. Arbetet genomförs mot bakgrund av en föränderlig omvärld samt förändrade investeringsmönster där enskilda investeringar får ökad strategisk betydelse för Sveriges långsiktiga konkurrenskraft. Den uppdaterade modellen ska tydligare synliggöra investeringars långsiktiga värde, inklusive deras bidrag till innovation, kompetensförsörjning, robusta värdekedjor och hållbar ekonomisk utveckling

¹² Amsterdam Data Collective

¹³ Amsterdam Data Collective

över tid. Syftet är att skapa ett mer ändamålsenligt och strategiskt ramverk för styrning, prioritering och uppföljning av investeringsfrämjandets resultat.

Under 2025 genomfördes ingen effektutvärdering av tidigare investeringar, eftersom den senaste genomfördes 2024. För att säkerställa en ändamålsenlig och resurseffektiv uppföljning bedöms framtida effektutvärderingar genomföras återkommande men inte årligen. En utvärderingscykel om vartannat eller vart tredje år bedöms ge tillräcklig tid för att effekter ska materialiseras, samtidigt som den möjliggör en systematisk och långsiktig analys av utvecklingen. Se kap 4:2 *Resultatuppföljning av den investeringsfrämjande verksamheten*.

REDOVISNING AV UTVECKLINGSSAMARBETE & FRÄMJANDE

För att genomförandet av uppdraget inom *Handel och Bistånd* ska präglas av långsiktighet, effektivitet och transparens har en verksamhetslogik för utförande av uppdraget tagits fram.

En verksamhetslogik ger ramen för att Business Sweden på sikt ska kunna redovisa tydliga resultat, som kan följas upp och utvärderas samt utgöra basen för fortsatt lärande och verksamhetsutveckling. Det är också ett sätt att visa hur Business Swedens samlade arbete potentiellt genererar ett mervärde till hållbar utveckling genom att säkerställa en tydlig utvecklingsprofil i fler projekt och mobilisera den svenska resursbasen i fler utvecklingsinriktade projekt med en tydlig koppling till målen i Agenda 2030 och Parisavtalet. På sikt ska Business Sweden genom förstärkt långsiktig närvaro i låg- och medel-inkomstländer, både i form av nya kontor och Regionala Hållbarhetscentra, mer effektivt kunna bidra till utvecklingsmålen. Det handlar om att samla Team Sweden-aktörer från såväl främjandet som utvecklingssamarbetet kring fler gemensamma projekt och hållbara investeringar i samhällsbärande infrastruktur i låg- och medel-inkomstländer, som bidrar till ländernas egna utvecklingsplaner och där svenska företag har potential att bidra med konkurrenskraftiga lösningar, varor och tjänster.

Business Swedens bidrag handlar således om att mobilisera resurser från flera aktörer, i form av bl.a. varor, tjänster, teknologi, kapacitetsutveckling, förstudier, riskhantering och finansiering. Mervärdet kan potentiellt uppstå både genom att Business Sweden engagerar sig i fler nya projekt med en tydlig utvecklingsprofil samt genom att Team Sweden arbetet sammantaget bidrar till ett stärkt genomförande när det gäller såväl ekonomisk som social och miljömässig hållbarhet.

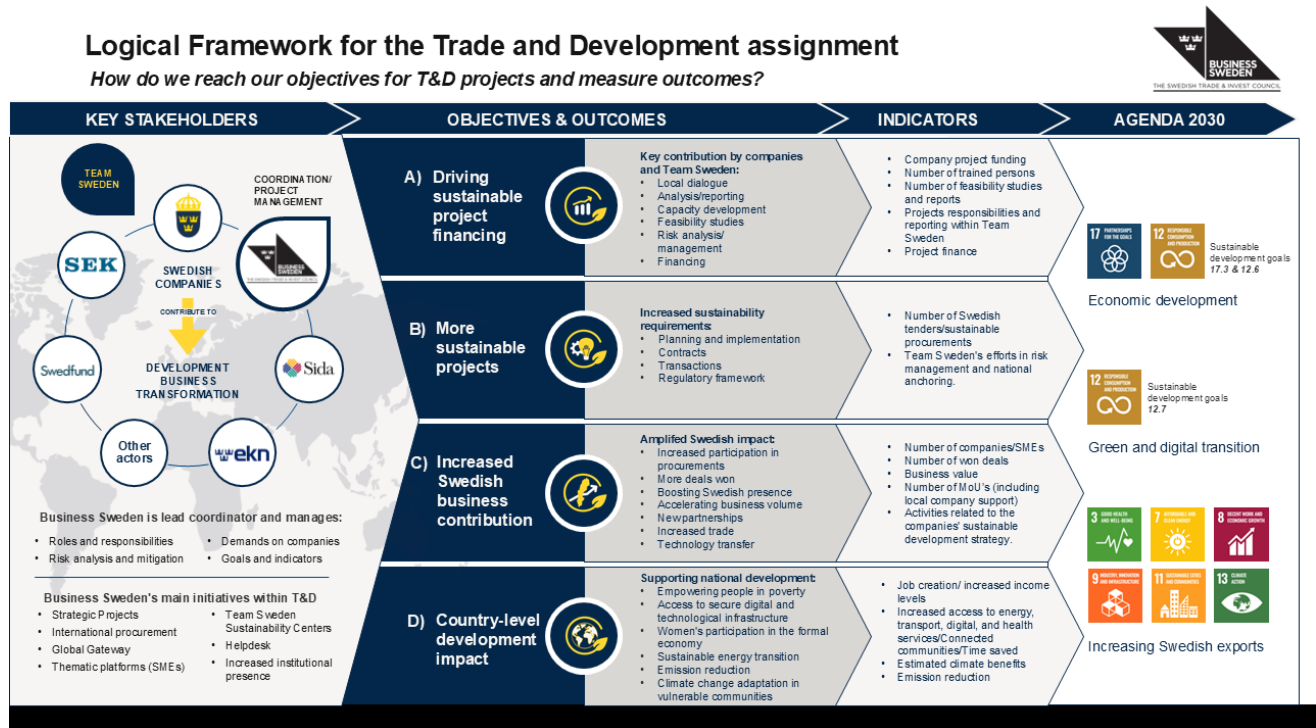
Business Swedens verksamhetslogik utgör nu ramen för framtida resultatredovisning och faktabaserade analytiska resonemang om lärdomar och verksamhetens mervärde. Som framgår av bilden nedan förväntas Business Swedens projektledning, med en tydlig ansvarsfördelning inom Team Sweden för riskhantering, hållbarhet och ansvarsfullt företagande, i ett första steg (effekt A), resultera i att fler investeringar av central betydelse för hållbar utveckling i låg- och medelinkomstländer, kan genomföras. Sådana insatser för ökad hållbarhet, kan ofta, särskilt på komplexa marknader, vara avgörande för om det går att hitta finansörer för projekten, som annars inte kan genomföras.

Nästa effektsteg (B) handlar om att Team Sweden aktörernas olika insatser och dialoger förväntas kunna bidra till att genomgående höja hållbarhetskraven i de projekt som genomförs, såväl i upphandlingen som i bredare regelverk och transaktioner. Därigenom antas de svenska företagens möjligheter att delta i och vinna upphandlingar att öka, vilket i sin tur förväntas leda till den förväntade effekten att fler företag bidrar till hållbar utveckling i låg- och medelinkomstländer (C), bl. a. genom utbildningssatsningar och långsiktiga partnerskap med lokala företag. Detta förväntas i nästa steg även ge konkreta utvecklingseffekter på landnivå (D), som exempelvis kan följas upp och mätas i form av antal lokala jobb och ökade inkomster, antal sammankopplade samhällen med ökad tillgång till olika samhällstjänster, till exempel ren energi, sjukvård, transporter samt ökad klimatnytta eller minskade utsläpp.

De direkta effekterna av projekten inom ramen för det gemensamma Team Sweden-arbetet kommer på sikt kunna redovisas i Business Swedens årliga återrapportering till regeringen i form av ett fåtal utvalda verksamhetsindikatorer som visar hur effektkedjan faller ut på

projektnivå (effekterna A-B-C). De mer långsiktiga utvecklingseffekterna (D) kommer däremot inte att kunna redovisas förrän i efterhand, ofta efter att projekten avslutats.

För att säkerställa en sammanhållen uppföljning av projektens långsiktiga effekter, lärande och fortsatt verksamhetsutveckling, planerar Business Sweden även att, i nära samverkan med bl.a., UD och Sida, genomföra regelbundna utvärderingar och övergripande sammanställningar av projektens utvecklingseffekter.





PROGRESS BY TRADE

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

BUSINESS-SWEDEN.COM

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



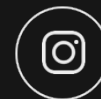
[LINKEDIN.COM/COMPANY/BUSINESS-SWEDEN](https://www.linkedin.com/company/business-sweden)



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



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



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