

REDOVISNING AV STATENS UPPDRAG TILL BUSINESS SWEDEN

SVERIGES EXPORT- OCH
INVESTERINGSRÅD
Verksamhetsåret 2024

INNEHÅLLSFÖRTECKNING

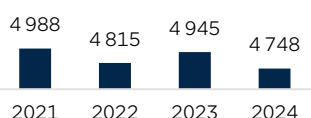
SAMMANFATTNING RESULTAT	3
1 BUSINESS SWEDENS VERKSAMHET OCH DE STATLIGA UPPDRAGEN.....	6
1:1 Kort om Business Sweden	6
1:2 Statliga uppdrag	7
1:3 Närvaro på utlandsmarknader/ Institutionell närvaro.....	8
1:4 Intäkter och Finansiering.....	9
2 DEN EXPORTFRÄMJANDE VERKSAMHETEN	12
2:1 Inledning	12
2:2 Grundläggande exportservice	13
2:3 SME-programmet.....	20
2:4 Riktat exportfrämjande	24
2:5 Resultatuppföljning av den exportfrämjande verksamheten	30
2:6 Marknadsföring och kommunikation inom den exportfrämjande verksamheten ...	40
3 UTVECKLINGSSAMARBETE OCH FRÄMJANDE	42
3:1 Grundläggande handel och bistånd	43
3:2 Riktat handel och bistånd.....	46
4 DEN INVESTERINGSFRÄMJANDE VERKSAMHETEN	50
4:1 Investeringsfrämjandet.....	50
4:2 Resultatuppföljning av den investeringsfrämjande verksamheten	53
4:3 Samverkan inom investeringsfrämjandet	59
4:4 Marknadsföring och kommunikation inom investeringsfrämjandet.....	61
5 ÖVRIGT	64
5:1 Säkerhet	64
5:2 Statliga utredningar och uppföljningar.....	65
5:3 Jämställdhet.....	65
5:4 Hållbarhet	66
5:5 Övergripande resultat av marknadsföring och kommunikation	70
Bilaga 1a. Regeringsuppdrag	72
Bilaga 1b. Asiensatsningen 2024.....	73
Bilaga 1c. Sveriges deltagande i världsutställningen i Osaka (Expo 2025).....	74
Bilaga 2. Ändringsbeslut riktlinjer och regleringsbrev.....	75
Bilaga 3. Större övriga uppdrag från myndigheter och statliga aktörer under 2024	76
Bilaga 4. Business Swedens metoder för uppföljning, utvärdering och effektmätning	77

SAMMANFATTNING RESULTAT

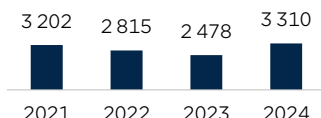
I övergripande form och i enlighet med återrapporteringskraven i riktlinjebeslut för det statliga uppdraget under 2021-2024, resulterade insatserna i det följande. Jämförelsesiffror med tidigare år är inte rakt av jämförbara då vissa tjänster har vidareutvecklats och utvärderingsmetoder förändrats. Icke jämförbara siffror anges inom parentes.

GRUNDLÄGGANDE EXPORTSERVICE	2024	2023	2022	2021
Antal besvarade marknads- och exporttekniska frågor	4 748	4 945	4 815	4 988
Deltagare i exporttekniska webinarier	3 310	2 478	2 815	3 202
Antal rapporterade handelshinder	90	78	65	84
Antal publicerade rapporter av analysavdelningen	10	10	11	12
Antal rapporter och analyser	120	140	-	-
Antal kontor Sverige + utland	55	53	53	46

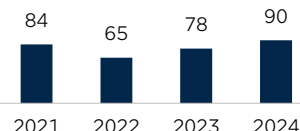
Besvarade marknads- och exporttekniska frågor



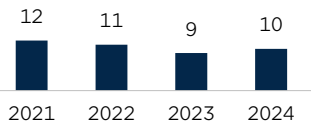
Deltagare i exporttekniska webinarier



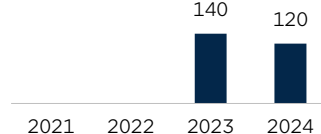
Rapporterade handelshinder



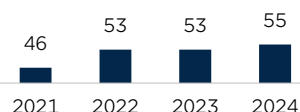
Publicerade rapporter av analysavdelningen



Rapporter och analyser



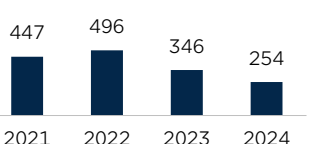
Antal kontor Sverige + utland



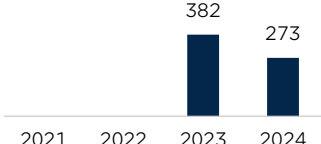
SME-PROGRAMMET	2024	2023	2022	2021
Regional exportrådgivning (företag)	254	346	496	447
Export Validation (projekt)	273	382	-	-
Export Project (projekt)	159	190	196	168
Catalyst Project (projekt)	25	29	29	30
SME Delegations (projekt)	12	29	16	-
"Förväntar sig göra nya affärer"	71%	83%	71%	79%
"Etablerat nya affärskontakter"	78%	86%	-	-
"Har gjort affärer"	28%	28%	24%	32%

*För 2022 redovisades Regional exportrådgivning och Export Validation tillsammans

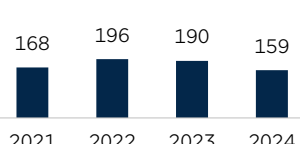
Regional exportrådgivning



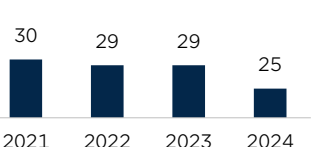
Export Validation



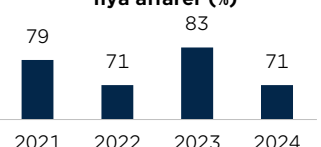
Export Project



Catalystprojekt



Förväntar sig göra nya affärer (%)

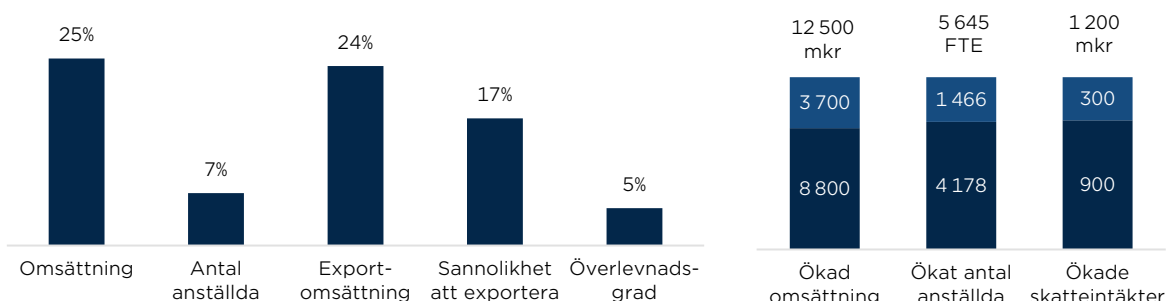


Har gjort affärer (%)



EFFEKTUTVÄRDERING SME-PROGRAMMET 2011-2022

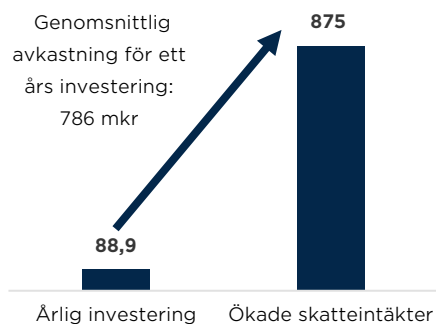
I jämförelse med en kontrollgrupp hade de företag som deltagit i programmet:		Tre år efter deltagandet motsvarar den ökade ekonomiska aktiviteten hos de deltagande företagen:	
Ökat sina omsättningsnivåer	25%	Ökning av omsättningsnivåer	12 500 mkr
Ökat antal anställda	7%	Den ökade ekonomiska aktiviteten i företagen medför även spridningseffekter:	
Ökat exportomsättning	24%		
Sannolikhet att exportera	17%	Skapade arbetstillfällen	5 645 FTE
Högre överlevnadsgrad	5%	Skapade skatteintäkter	1 200 mkr



AGGREGERADE SAMHÄLLSEKONOMISKA EFFEKTER SME-PROGRAMMET 2011-2022

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 2011-2022 beräknas *SME-programmet* ha bidragit till:

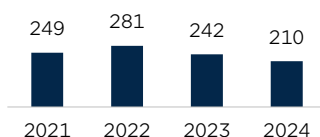
Totalt antal årsarbeten	66 649 FTE	Avkastning från årlig investering i programmet som uppgår till 88,9 mkr. Jämfört med genererade skatteintäkter på 875 mkr.	786 mkr
Total omsättning	148 000 mkr		
Totala skatteintäkter	14 100 mkr		



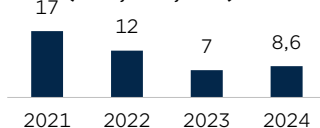
RIKTAT EXPORTFRÄMJANDE

	2024	2023	2022	2021
Antal genomförda främjaraktiviteter i marknaderna	210	242	281	249
Stängda affärer (HPO, SPO, EPC) mdkr*	8,6*	7	12	17
Strategiska affärer (pågående projekt)	58	58	59	60
"Förväntar sig göra nya affärer"	61%	70%	80%	47%
"Etablerat nya affärskontakter"	81%	82%	73%	49%
"Har gjort affärer"	28%	28%	18%	23%

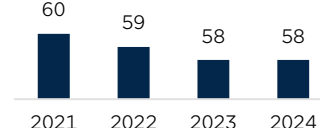
Främjaraktiviteter, antal



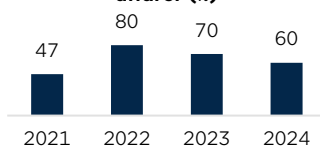
Stängda affärer (HPO, SPO, EPC) mdkr



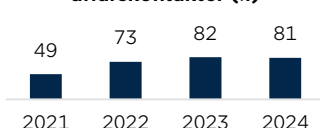
Strategiska affärer, antal



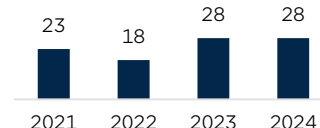
Förväntar sig göra nya affärer (%)



Etablerat nya affärskontakter (%)



Har gjort affärer (%)



*Inkluderar 2,9 mdkr inom ramen för *Utvecklingssamarbete och främjande*

EFFEKTUTVÄRDERING STRATEGISKA PROJEKT

En utvärdering har gjorts för 8 strategiska projekt där stora affärer vunnits under 2024.

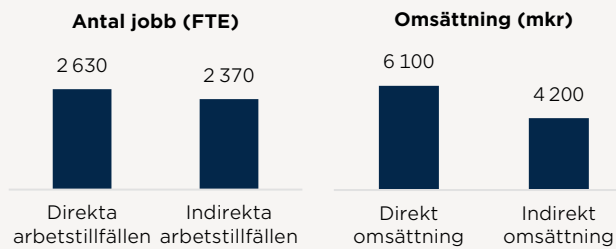
Totalt kontraktswärde **8 600 mkr**

Svenskt kontraktswärde **6 700 mkr**

Nya arbetstillfällen **5 000 FTE**

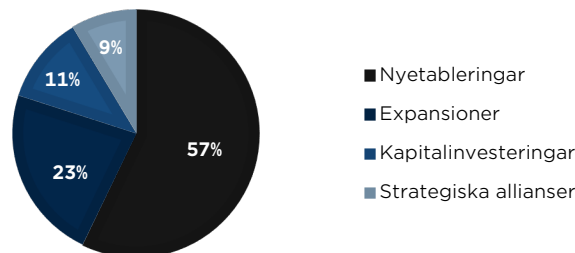
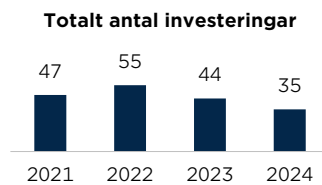
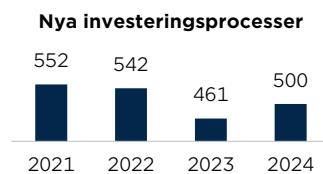
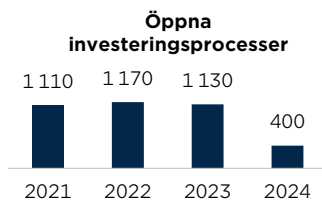
Omsättning **4 200 mkr**

Affärerna uppskattas ha störst effekt på de globala hållbarhetsmålen 9, 11, 12 och 13.



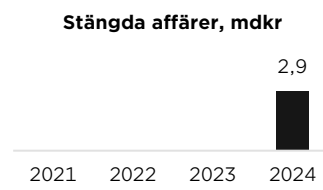
INVESTERINGSFRÄMJANDET

	2024	2023	2022	2021
Antal öppna investeringsprocesser under året	400	1 130	1 170	1 110
Antal nya investeringsprocesser	500	461	542	552
Totalt antal investeringar	35	44	55	47
Antal High Quality Investments (HQI)	14	26	19	22



UTVECKLINGSSAMARBETE OCH FRÄMJANDE

	2024	2023	2022	2021
Antal genomförda främjaraktiviteter i marknaderna	69	-	-	-
Stängda affärer mdkr / varav svenskt värde (mdkr)	2,9/2,0	-	-	-
Strategiska affärer (pågående projekt)	33	-	-	-
Tematiska plattformar	11	-	-	-
Institutionell närvaro och regionala hållbarhetscentra	6	-	-	-



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 hjälpa svenska företag att öka sin export i utlandet och för att öka utländska investeringar i Sverige. Business Sweden ska även ha egen regional närvaro i Sverige eller på annat sätt stödja och samverka med företag och andra lokala och regionala aktörer. Business Sweden ska samarbeta med andra aktörer, som med offentliga medel genomför eller låter genomföra export- eller investeringsfrämjande insatser.

Business Sweden är etablerat med 45 kontor i 38 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 10 orter. Sammantaget arbetade i medeltal 513 personer vid Business Sweden under 2024.

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

Business Swedens verksamhet finansieras i huvudsak genom statliga medel, intäkter från företags- och organisationskunder i den marknadsprissatta konsultverksamheten, företagsintäkter från statligt delfinansierade tjänster i exportfrämjandet, övrig finansiering från särskilda uppdrag samt det årliga bidraget från Svenskt Näringsliv. Kombinationen av det statliga uppdraget och de konsulttjänster som erbjuds företag på marknadsmässiga villkor gör att Business Sweden kan möta behoven från svenskt näringsliv i alla faser av internationaliseringsprocessen oavsett företagsstorlek.

Det statliga uppdraget är en förutsättning för Business Sweden att erbjuda och utföra de privata konsultuppdragen. På samma vis förstärker de företagsspecifika uppdragen det statliga uppdraget då de möjliggör en större närvaro på utlandsmarknaderna vilket är till nytta för både den exportfrämjande och den investeringsfrämjande verksamheten.



1:2 STATLIGA UPPDRAG

Riksdagen beslutar om anslagen 2:3 Exportfrämjande verksamhet och 2:4 Investeringsfrämjande, utgiftsområde 24 samt anslag 1:1 avseende biståndsverksamhet, utgiftsområde 7 för det kommande budgetåret. Regeringen meddelar därefter bestämmelserna för anslagen i regleringsbrev till Kammarkollegiet som ansvarar för utbetalning av medlen. Regeringen delger därpå Business Sweden beslutet genom att ange de riktlinjer inklusive budgetmedel som reglerar den statliga delen av den export- respektive investeringsfrämjande verksamheten liksom biståndsverksamheten vid Business Sweden för det kommande året.

OM UPPDRAGET FÖR EXPORT- OCH INVESTERINGSFRÄMJANDE VERKSAMHET

Enligt riktlinjerna ska Business Sweden årligen redovisa och kommentera det gångna årets genomförande och utfall i de statliga uppdragen i förhållande till vad som angetts i riktlinjerna (denna skrivelse). Business Sweden ska därtill tertialvis eller enligt överenskommelse göra en avstämning med Utrikesdepartementet med fokus på de statliga uppdragen och samarbetet mellan Utrikesdepartementet och Business Sweden. Därutöver och i syfte att kontinuerligt driva och avpassa verksamheten för det statliga uppdraget har Utrikesdepartementet och Business Sweden en stående och nära dialog. Business Sweden samråder också med Utrikesdepartementet avseende utformningen av olika tilläggsuppdrag från övriga delar av Regeringskansliet och andra offentliga aktörer. Den avstämningen görs för att säkerställa att utformningen av dessa tilläggsuppdrag motsvarar huvuduppdragsgivarens förväntningar och är i linje med Business Swedens uppgift och verksamhet.

UPPDRAGET AVSEENDE EXPORTFRÄMJANDE VERKSAMHET

Regeringens årsuppdrag till Business Sweden inom den exportfrämjande verksamheten syftar till att stärka svenska företags export och expansion i utlandet och därmed bidra till ökad, sysselsättning och hållbar tillväxt i hela landet genom ökad export. Årsuppdraget för 2024 avseende exportfrämjande verksamhet omfattar följande tre verksamhetsområden:

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

Därtill har Business Sweden sedan tidigare år tilldelats ett antal ytterligare regeringsuppdrag. Dessa uppdrag redovisas i 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 genom ökade investeringar.

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 förbättra förutsättningarna för svenska företag att bidra till högre produktivitet, hållbar ekonomisk utveckling, grön och digital omställning samt ökad handel och sysselsättning i låg- och medelinkomstländer.

PROGRAMLEDNING – STYRNING, UPPFÖLJNING OCH ÅTERRAPPORTERING

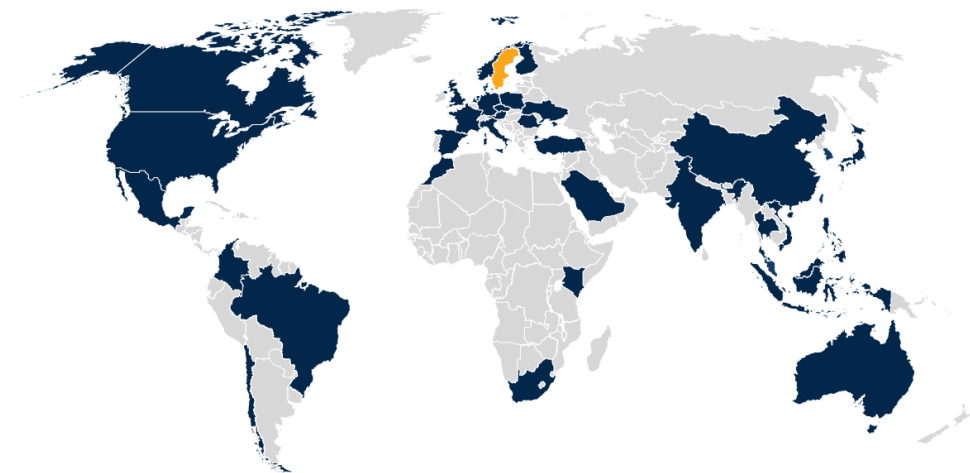
Arbetet med att utveckla, styra, följa upp och återrapporera Business Swedens statliga uppdrag leds av en Stockholmsbaserad programledning. För att säkerställa och underlätta uppdragets genomförande och återrapporering av de tjänster som utförs inom det statliga uppdraget tas instruktioner fram och kommuniceras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

1:3 NÄRVARO PÅ UTLANDSMARKNADER/ INSTITUTIONELL NÄRVARO

Utlandsverksamheten är av stor betydelse för genomförandet av de statliga uppdragen. Utlandskontoren har en central roll i att hjälpa svenska företag att öka sin export, expandera i utlandet och öka utländska investeringar i Sverige.

(Riktlinjer för Business Swedens statliga uppdrag 2024)

Under 2024 bedrev Business Sweden sin verksamhet med i genomsnitt 513 (502) anställda vid 45 (43) kontor på 37 (36) utlandsmarknader samt vid 10 (10) kontor i Sverige, se tabell 1. Business Sweden ser kontinuerligt över utlandsnärvaron i syfte att driva en ändamålsenlig och efterfrågad verksamhet. Två nya kontor har etablerats, i Kiev, Ukraina samt Shenzhen, Kina. Etablering av verksamhet i Nigeria och Mumbai i Indien pågår men kontoren är ännu inte öppnade. Under året har kontoret i Karlskrona stängts medan bemanningen i Malmö förstärkts. Därutöver har regionala hållbarhetscentra etablerats vid befintliga kontor i Bangkok (Thailand), Bogota (Colombia), Delhi (Indien), Manila (Filippinerna) och Nairobi (Kenya).



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

Tabell 1. Business Swedens kontor per den 31 december 2024.

1:4 INTÄKTER OCH FINANSIERING

För uppdraget 2024 avseende export- och investeringsfrämjande till Business Sweden har följande anslag beräknats: 306 500 000 kronor till exportfrämjande verksamhet och 77 772 000 kronor i grunduppdrag till investeringsfrämjande. Årsuppdraget för exportfrämjande verksamhet avser respektive delområden: *Grundläggande exportservice* 119 000 000 kronor, *Små och medelstora företagsprogrammet* 78 000 000 kronor och *Riktat exportfrämjande* 99 500 000 kronor. Därutöver kommer 5 000 000 kronor i tilläggsuppdrag som engångssatsning 2024 för exportfrämjande. Satsningen avser en förstärkning av *Små och medelstora företagsprogrammet* och Business Swedens regionala exportrådgivning. Därtill kommer 5 000 000 kronor i tilläggsuppdrag som särskild satsning på Asien under 2024.

Uppdraget för 2024 till Business Sweden inom ramen för utg.omr 7, anslag 1:1 Bistandsverksamhet, anslagsposten 16, omfattar ett nytt och 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. För detta uppdrag till Business Sweden har följande anslag beräknats för 2024: 65 000 000 kronor, varav 10 000 000 avser arbete med Global Gateway.

(Riktlinjer för Business Swedens statliga uppdrag 2024)

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 består av medel från företagskunder i den marknadsprissatta konsultverksamheten, företagsintäkter från statligt delfinansierade tjänster i exportfrämjandet, finansiering från övriga uppdrag samt det årliga bidraget från Svenskt Näringsliv. Medel intäktsförs från och med att ett projekt har inletts och i takt med att arbetet genomförs.

Business Swedens totala intäkter under 2024 uppgick till 935 miljoner kronor. Det motsvarar en intäktsökning om 12% från fjolåret (834 miljoner kronor). De statliga grunduppdragen från Utrikesdepartementet utgjorde 41% (45) av intäkterna. Andelen av intäkterna för de statliga uppdragen inklusive företagsintäkter från statligt delfinansierade tjänster samt intäkter från Svenskt Näringsliv uppgick till 55% (58). Tillsammans med andra uppdrag från regeringen och dess myndigheter, andra offentliga aktörer, inklusive företagsintäkter från statligt delfinansierade tjänster samt Svenskt Näringsliv utgjorde de 70% (67) av intäkterna.

	2024	2023	2022
Det statliga uppdraget, Exportfrämjande	304	308	282
Grundläggande exportservice	119	118	110
Småföretagsprogram	98	105	90
Riktat exportfrämjande	87	85	82
Det statliga uppdraget, Investeringsfrämjande	77	67	96
Investeringsfrämjande	77	67	96
Det statliga uppdraget, Utvecklingssamarbete och främjande	60	0	0
Utvecklingssamarbete och främjande	60	0	0
Övriga uppdrag regering, departement och andra statliga aktörer	128	110	86
Exportuppdrag inom ramen för livsmedelsstrategin	18	21	21
Uppdrag från UD FH avseende projektexport	9	9	9
Övriga särskilda uppdrag från Regeringskansliet	21	6	1
Uppdrag från myndigheter och andra statliga aktörer	80	74	55
Svenskt Näringsliv	9	9	9
Företagsintäkter	357	340	336
Företags andel av delvis statligt finansierade tjänster och program	79	67	57
Företagsfinansierade tjänster	278	273	279
Totala intäkter	935	834	809

Tabell 2. Fördelningen mellan Business Swedens intäktskällor (mkr)

Intäkter exportfrämjandet

Det statliga exportfrämjande uppdraget exklusive medfinansiering från företag fördelades under 2024 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 304 (308) miljoner kronor fördelades och projektsattes 173 (183) miljoner

kronor till verksamheten vid utlandskontoren och 131 (125) 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	2024	2023	2022	MARKNAD	2024	2023	2022
Australien	3 812	4 424	3 252	Nederländerna	2 355	3 439	2 734
Brasilien	5 394	5 163	4 530	Norge	2 528	2 080	2 495
Chile	3 755	2 692	2 880	Polen	4 028	3 042	3 261
Colombia	1 321	2 595	3 131	Ryssland	0	0	1 043
Danmark	3 552	2 527	1 727	Saudiarabien	3 650	4 183	2 180
Filipinerna	1 181	2 801	1 793	Singapore	11 327	6 670	5 592
Finland	2 037	2 897	2 398	Spanien	3 653	3 865	3 396
Frankrike	6 501	5 065	3 868	Storbritannien	6 805	6 429	6 610
Förenade Arabemiraten	6 855	12 730	11 138	Sydafrika	2 514	3 227	3 364
Indien	9 966	10 699	9 699	Sydkorea	4 432	4 605	4 032
Indonesien	2 790	3 553	3 488	Taiwan	2 668	3 319	3 157
Italien	6 144	4 582	4 076	Thailand	1 118	2 008	2 486
Japan	5 952	5 425	5 470	Tjeckien	2 944	3 352	2 371
Kanada	3 916	2 833	3 045	Turkiet	1 756	2 127	2 504
Kenya	2 275	5 153	4 522	Tyskland	7 675	8 392	6 857
Kina inkl. Hongkong	12 441	10 756	10 537	Ukraina	0	2 000	0
Malaysia	3 057	2 671	2 271	USA	20 177	23 540	18 546
Marocko	3 882	3 626	3 048	Vietnam	4 290	3 237	3 420
Mexiko	3 117	3 737	3 802	Österrike	2 767	3 874	3 608
Totalt					172 633	183 313	162 331

Tabell 3. Fördelning av intäkter för årsuppdraget Exportfrämjande per marknad 2024 (tkr)

Intäkter investeringsfrämjandet

Upparbetade intäkter från det statliga uppdraget för *investeringsfrämjandet* inklusive medfinansiering från partners och staten fördelades på investeringsområden respektive region enligt tabell 4 nedan.

INVESTERINGSOMRÅDE	SSEA	EAPAC	Europa	Americas	Sverige	Invest Totalt
Energy	200	737	2 520	1 530	5 500	10 487
Transportation	574	1 275	888	2 653	2 900	8 289
Industrials		250	1 150		4 360	5 760
Materials	100	6 739	1 984	300	4 880	14 003
Life Science		1 838	3 562	3 825	4 050	13 275
Digital Technologies	1 450	1 050	715	435	2 850	6 500
Food			570			570
Other	1 200	300	1 080	730	14 770	18 080
Total 2024	3 524	12 189	12 469	9 473	39 310	76 965
Total 2023	2 850	12 248	8 539	8 763	35 021	67 421
Total 2022	2 441	13 506	10 977	9 327	60 230	96 481

Tabell 4. Fördelning av intäkter för årsuppdraget *Investeringsfrämjande* per marknad och investeringsområde 2024 (tkr)

Intäkter utvecklingssamarbete och främjande

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

MEA	SSEA	EAPAC	Europa	Americas	Sverige	Totalt
12 411	9 503	357	20 204	10 061	7 873	60 408

Tabell 5. Fördelning av intäkter för årsuppdraget *Utvecklingssamarbete och främjande* per marknad och område 2024 (tkr)

STATENS 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 2024, var 459 272 000 (349 272 000) kronor. Till 2024 års finansiering tillkommer den utgående balansen från föregående år. Utgående balanser uppstår som ett resultat av att projekt och finansiering har inkommit under verksamhetsåret och har av interna eller externa skäl inte hunnit projektsättas och levererats fullt ut under budgetåret, alternativt att uppdraget löper över flera år. Detta medför att intäkter i tabell 2 ovan (fördelningen mellan Business Swedens intäktskällor) skiljer sig från de medel staten finansierade för verksamheten under 2023. Tabell 6 nedan redogör för ingående balans, erhållen finansiering, upparbetade intäkter respektive utgående balans 2024. Detta illustrerar Business Swedens medelshantering och periodisering av intäkter.

	Export- främjande	Investerings- främjande	Utvecklings- samarbete & främjande	Övriga uppdrag från regeringen	Svenskt Näringsliv	Summa
IB, Ingående balans 2024-01-01	47 510	4 105	0	14 433	0	66 048
Erhållen finansiering	306 700	77 772	65 000	50 800	9 000	509 272
Upparbetade intäkter	-303 959	-76 965	-60 408	-47 499	0	-488 831
Särskilt satsning på Asien*	-500	500	0	0	0	0
Justering ingående balans	-33	0	0	-3	-9 000	-9 036
Återbetald finansiering till departement	0	0	-3 000	-360	0	-3 360
UB, Utgående balans 2024-12-31	49 718	5 412	1 592	17 371	0	74 093

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

* Inom ramen för satsningen ingår att Business Sweden genom regeringens tilläggsuppdrag fördjupar investeringsfrämjandet i Asien år 2024

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 2024 uppgick dessa tilläggsuppdrag till 51 miljoner kronor (33 miljoner kronor). Översikt av dessa uppdrag redovisas separat i *Bilaga 1 – Regeringsuppdrag 2024*. Upparbetade intäkter skiljer sig från erhållen finansiering.

FINANSIERING AV UPPDRAG FRÅN MYNDIGHETER OCH ANDRA
STATLIGA AKTÖRER

Business Swedens uppdrag från myndigheter och andra aktörer uppgick till 80 miljoner kronor för 2024. Översikt av dessa uppdrag redovisas separat i *Bilaga 3. Större övriga uppdrag från myndigheter och statliga aktörer under 2024*.

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 omställning och hållbar tillväxt i hela Sverige.

(Riktlinjer för Business Swedens statliga uppdrag 2024)

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 på olika delområden under 2024:

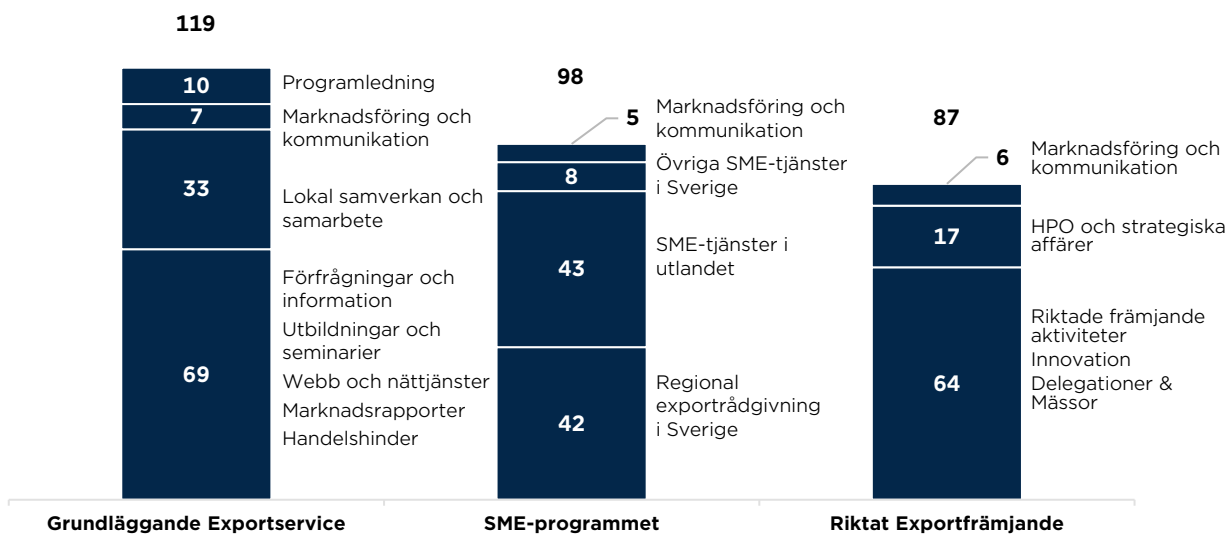


Bild 1. Intäkter för uppdragets tre verksamhetsområden inom exportfrämjande 2024 (mkr)

2:2 GRUNDLÄGGANDE EXPORTSERVICE

Business Sweden ska tillhandahålla Grundläggande exportservice omfattande; exportinformation och rådgivning om handelsprocedurer, information om de affärsmöjligheter som EU:s frihandelsavtal erbjuder, exportteknisk utbildning, analyser och omvärldsbevakning, identifiera och rapportera handelshinder, lokal samverkan och samarbete, institutionell närvaro, programledning m.m.

(Riktlinjer för Business Swedens statliga uppdrag 2024)

Det statliga uppdraget till Business Sweden avseende *Grundläggande exportservice* utförs vid utlandskontoren och i Sverige. Verksamheten och tjänsterna vänder sig till företag, särskilt små och medelstora, 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 och marknadens potential.

FÖRFRÅGNINGAR OCH INFORMATION, EXPORTTEKNISK RÅDGIVNING

Business Sweden erbjuder inom ramen för det statliga uppdraget rådgivning relaterad till grundläggande marknadsinformation och exportteknisk rådgivning. Rådgivningstjänsterna är avgiftsfria och erbjuds av såväl huvudkontoret i Stockholm som av Business Swedens utlandskontor. Prioriterade frågeställare är svenska företag som exporterar eller ska etablera sig utomlands. Förfrågningarna inkommer till Business Sweden per telefon, e-post samt frågeformulär på webben och chat via webbsidan. Förfrågningar besvaras normalt inom 24 timmar. Utöver rådgivningen bistår de regionala exportrådgivarna även med råd och information till inkommande förfrågningar per telefon och mail gällande ett bredare perspektiv av export och internationalisering. För mer information se 2:3 *SME-programmet*.

Förutom rådgivning vid direktkontakt hänvisas företagen till Business Swedens digitala guider och FAQ-tjänster. Dessa tjänster utvecklas kontinuerligt för att företagen själva ska kunna finna den information de behöver snabbt och enkelt. Det innebär att den personliga rådgivningsverksamheten kan fokusera på mer komplexa frågeställningar.

Totalt registrerades 4 748 (4 945) inkommande marknads- och exporttekniska frågor under 2024. Frågor som inkommer till avdelningen för exportteknik vid Stockholmskontoret utgör 68% (66) av den totala mängden registrerade inkommande frågor till Business Sweden under 2024.

Komplexiteten och riskerna inom den internationella handeln fortsätter att öka för de enskilda företagen. 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 vill också veta hur de kan säkerställa regelefterlevnad utöver en korrekt hantering av ex. expordokument, tullprocedurer, tillämpning av frihandelsavtal och val av lämpligt leveransvillkor. Svårigheter att tolka regelkrav relaterade till EU:s sanktioner mot Ryssland verkar öka.

Under hösten har frågor kring ex. Rådets förordning (EU) nr 833/2014 om restriktiva åtgärder mot bakgrund av Rysslands åtgärder som destabiliserar situationen i Ukraina, förekommit frekvent. Framför allt har frågor ställts om risken för kringgående och Artikel 12g, "No re-export to Russia Clause". Frågorna gäller både när artikeln ska tillämpas och hur den ska tillämpas, hur tullverkets relaterade koder ska appliceras och huruvida en liknande skrivning bör finnas med i annan dokumentation. Under året anordnades även ett webinarie på temat tillsammans med Kommerskollegium och Inspektion för strategiska produkter (ISP). Webbinariet lyssnades in av närmare 80 bolag, både storföretag och SME.

Bankernas minskade möjligheter att genomföra betalningar till och från vissa länder p.g.a. strängare regelkrav har fortsatt generera frågor. Detsamma gäller komplexa frågeställningar kring flerpартshandel.

Företagen är i ökande grad riskmedvetna och den kunskap som delges påverkar större del av företagets verksamhet och frågeställningar än vad som tidigare upplevts. De exporttekniska frågorna som ställs inom detta område berör exempelvis betalningssäkerhet och intäktsföring, riskbedömning vid transporter och tullhantering, samt val av leveranstörskedjor och marknader.

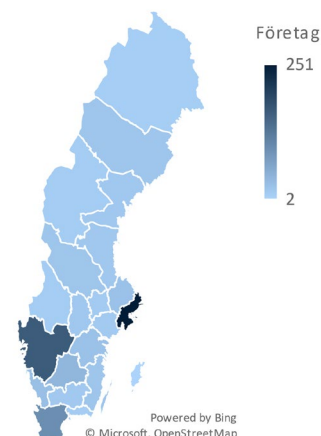


Bild 2. Geografisk fördelning av företag som ställt frågor 2024. Avser frågor från företag som registrerats i Superoffice Service.

*Analysen baseras på ca 1 010 unika företag och organisationer. Företagen kan ha ställt en eller flera frågor.

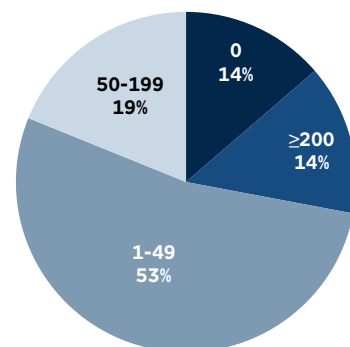


Bild 3. Storleksfördelning av företag som ställt frågor 2024. Avser frågor från företag som registrerats i Superoffice Service.

*Analysen baseras på 1 010 unika företag och organisationer. Företagen kan ha ställt en eller flera frågor.

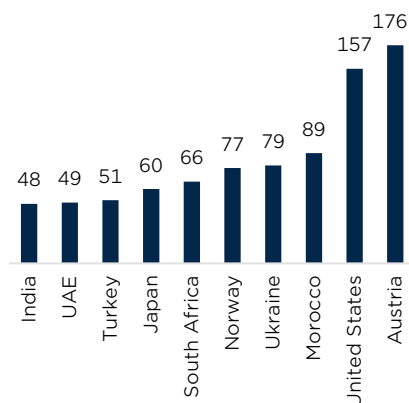


Bild 4. Utlandsmarknader med flest antal förfrågningar 2024. Avser frågor registrerade i Superoffice Service.

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

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 2024 har totalt 3 310 (2 478) personer deltagit i ett 90-tal olika event varav 2 979 (2 113) personer har deltagit på kostnadsfria event och 331 (365) personer var betalande.

Business Sweden har som vanligt genomfört utbildningar för företag i praktiskt exportarbete och internationell handel, en del digitala men också i form av klassrumsutbildning i Business Swedens lokaler eller ute hos företagen. Vissa av utbildningarna är öppna, det vill säga deltagarna kommer från olika företag medan andra utbildningar är specialanpassade för ett visst företag. Utbildning sker kring exportdokument, frihandelsregler, leveransvillkor, utlandsbetalningar, finansiering, produktkrav, logistik, transportkunskap samt e-handel. Dessa utbildningar finansieras helt med avgifter från deltagande företag. Under 2024 har 331 (365) personer deltagit i dessa utbildningar.

Business Swedens exporttekniska rådgivare har deltagit som föreläsare vid 53 (36) kostnadsfria externa möten och seminarier. Sammanlagt har Business Sweden vid dessa tillfällen nått ut med exportteknisk information till 2 979 (2 113) deltagare. Som exempel kan nämnas webbinarier om ämnen som trade compliance, sanktioner, Pem-konventionen, produktkrav vid internationell handel och e-handel till Storbritannien och Norge. Andra exempel är den årligen återkommande Frihandelsdagen, en webinariserie om att handla med Ukraina, Internationella handelsdagen i Göteborg, 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. Nytt för året var att Business Sweden vid två tillfällen deltagit som talare i en av Företagarnas poddar som tillsammans genererat närmare 5 000 lyssningar. Dessa lyssnare har dock inte räknats som deltagare.

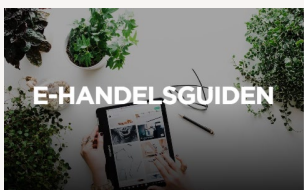
Exporttekniska avdelningen i Stockholm genomförde även under året ett antal internutbildningar för kollegor. Detta med anledning av att utmaningar inom de exporttekniska ämnena påverkar företag på samtliga marknader i allt högre grad. Det sker dels som introduktion vid nyanställningar, dels i form av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

Webb och nättjänster

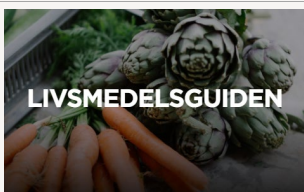
Business Swedens nättjänster är verktyg som erbjuds i syfte att svenska exportföretag ska lyckas bättre i sina exportaffärer. Business Sweden erbjuder både avgiftsfria och avgiftsbelagda webbtjänster. De avgiftsfria tjänsterna inkluderar [Exportguiden](#), [E-handelsguiden](#) och [Livsmedelsguiden](#). E-handelsguiden fick 326 (287) nya prenumeranter under året och Livsmedelsguiden 135 (62). 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 30 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 livsmedellexport.

Business Sweden erbjuder även två avgiftsbelagda webbtjänster inom området exportteknik: [Skeppningshandboken](#) och [Frihandelsguiden](#). Guiderna är resurskrävande att hålla uppdaterade och därför finansierade genom prenumerationsavgifter. Innehållet i guiderna används också som intern kunskapskälla vid exportteknisk rådgivning.



SKEPPNINGSHANDBOKEN

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.



FRIHANDELSGUIDEN

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

MARKET INFORMATION

I tillägg till det informations- och analysarbete som bedrivs vid huvudkontoret i Stockholm, genomförs årligen ett stort antal marknadsspecifika analyser, rapporter, kundcase, verktyg, artiklar, och bloggar av Business Swedens utlandskontor. Dessa syftar till att hjälpa svenska företag på respektive marknad och utgör en viktig grund och förutsättning för Business Swedens arbete med att stötta svenska företag på de lokala marknaderna. Informationen finns tillgänglig för svenska företag via hemsidan www.business-sweden.com. Totalt togs omkring 120 (140) rapporter och analyser fram under 2024, se bild 5.

OMVÄRLDSBEVAKNING

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

Under 2024 har Business Sweden deltagit som talare eller som paneldeltagare i över 100 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 2024 presenterat omvärldsanalyser för Utrikesdepartementet, EKN, SEK, aktörer inom regionala exportsamverkan samt Sveriges ambassader och konsulat. De analyser som Business Sweden tar fram 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 intervjuundersökningar inom utrikeshandel, utländska direktinvesteringar och internationalisering, liksom analyser av den makroekonomiska utvecklingen och andra globala trender som påverkar affärsklimatet. Från och med 2023 har Business Sweden samlat sin globala kompetens inom internationella affärer i ett nytt initiativ ”Executive Global Insights (EGIs)”. EGI:erna tar upp globala trender och omständigheter som påverkar svenska företag med fokus på Sveriges styrkeområden energi, transport, industri och nya material samt Life science. Nedan redogörs för ett urval av de viktigare analyserna och rapporterna som Business Sweden publicerade under 2024.

Publicerade Insights	Antal
Kundcase	17
Artiklar	19
Executive Global Insights	9
Globala Analyser	7
Rapporter	20
Business Climate Survey	26

Tabell 7. Insights i olika format publicerade på webben under 2024

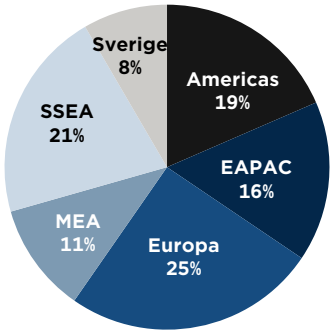


Bild 5. Framtagna rapporter och analyser under 2024. Totalt ca 120 st.

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 så som 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. Resultatet bygger på intervjuer med exportchefer i drygt 200 företag och publiceras fyra gånger per år (februari, maj, augusti och november). Konjunkturinstitutet har i en utvärdering av "Exportchefsindex" bedömt att dess prognosvärde är robust. Dessutom finns Business Swedens "Exportchefsindex" med i Statistiska centralbyråns sammanställning av indikatorer om konjunkturläget i Sverige. Exportchefsindex - Business Sweden

Sveriges handel med varor och tjänster

Business Swedens analys av svensk internationell handel visar hur svensk utrikeshandel har utvecklats. Analysen görs årligen och omfattar såväl varor som tjänster per segment och marknad. Analysen sammanställs årligen i februari i form av en bildpresentation men ingen rapport publiceras.

Global export

Business Sweden publicerar årligen rapporten Global Export "[Sverige vinnare i fallande världshandel - Sveriges position på den globala exportmarknaden](#)". FN:s databas UN Comtrade används för att ta fram varuexportsiffror för Sveriges viktigaste exportmarknader. I analysen sätts den svenska exporten i relation till världsmarknaden, vilken i den här analysen omfattar ett urval av för Sverige viktiga handelspartners. I årets rapport har varuexporten även delats upp i 14 varugrupper som täcker 85 procent av den svenska varuexporten. Analysen publicerades den 3 december 2024.

Globala direktinvesteringar

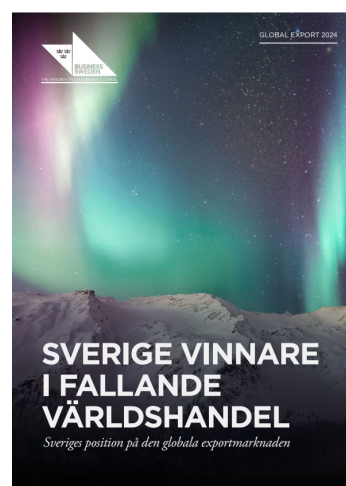
Business Sweden publicerar årligen en rapport om utvecklingen av de internationella direktinvesteringarna (Foreign Direct Investment, FDI). Rapporten "[Vänteläge i turbulenta tider - Internationella direktinvesteringar i den globala och svenska ekonomin](#)" ger senast tillgängliga data för 2023. Rapporten publicerades den 22 augusti 2024.

Global Business Climate Survey 2024

"Global Business Climate Survey" som lanserades 2020 är en global analys av resultaten från lokala undersökningar genomförda på 24 marknader i världen (se nedan). Rapporten ger svenska företag som står inför en utlandssatsning en unik inblick i hur affärsklimatet skiljer sig åt i olika regioner. Årets rapport "[Stadiga utsikter i osäkra tider](#)" publicerades den 14 juni 2024 i samband med ett lanseringsevent i samarbete med Swedish Chambers International (SCI) och Stockholms handelskammare.

Business Climate Survey

Business Sweden genomför årligen i samarbete med handelskamrar och ambassader i utlandet affärsklimatstudien Business Climate Survey på 26 marknader. Undersökningen genomfördes första gången 2020 och fångar perspektiv, erfarenheter och insikter från svenska företagsledare utomlands. Totalt har över 1 700 representanter för svenska företag utomlands svarat på undersökningen som baserats på 18 standardfrågor 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 Sweden anordnade i samarbete med Swedish Chambers International (SCI) och Stockholms handelskammare ett event i



Stockholm den 14 juni där resultaten för Global Business Climate Survey 2024 presenterades. Eventet hade 83 fysiska deltagare och livesändes även och har följts av 361 registrerade deltagare digitalt.

BUSINESS CLIMATE SURVEYS: 2024		
Brasilien	Kanada	Sydafrika
Frankrike	Kina	Sydkorea
Förenade Arabemiraten	Mexiko	Taiwan
Hong Kong	Nederländerna	Thailand*
Indien	Norge	Turkiet
Indonesien	SaudiArabien	Tyskland
Irland*	Singapore	USA
Italien	Spanien	Vietnam
Japan	Storbritannien	*Ingår ej i Global Business Climate Survey

Tabell 8. Business Climate Survey 2024

MARKNADSSPECIFIKA ANALYSER (URVAL)

Kronan, priserna och geopolitiken

Denna rapport baseras på en intervjuundersökning till 300 svenska industriföretag och kartlägger hur den svaga kronan, prissättningen och geopolitiska spänningar påverkar svensk export. Rapporten ”[Kronan, priserna och geopolitiken](#)” publicerades den 11 juni 2024.

Så gör du affärer med NATO

Syftet med guiden ”[Så gör du affärer med NATO](#)” är att hjälpa företag att navigera genom de komplexa processer och förfaranden som nu står öppna för dem i samband med inträdet i NATO. Guiden täcker bland annat NATO:s budgetering, affärsstrategier, ingångspunkter och upphandlingsregler, och presenterar hur USA:s försvarsdepartement genomför affärer.

Power to Africa

Rapporten ”[Power to Africa – Unlocking opportunities and partnerships for Swedish companies in Africa’s energy transmission sector](#)” ger en översikt över potentialen i Afrikas energiöverföringssektor, samtidigt som den undersöker möjligheterna för svenska företag på sex utvalda marknader – Marocko, Moçambique, Nigeria, Sydafrika och Demokratiska republiken Kongo.

Unlocking AI opportunities in Singapore

Rapporten ”[Artificial intelligence in Singapore – How Singapore is developing the artificial intelligence sector and what opportunities are there for Sweden](#)” ger en översikt över Singapores nationella AI-strategi och det bredare AI-landskapet, och lyfter fram viktiga fokusbranscher, inklusive hälso- och sjukvård, finans, tillverkning, transport och utbildning.

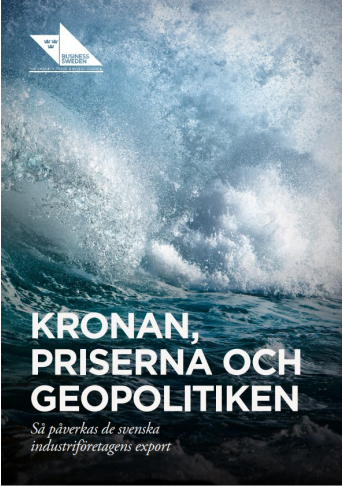
EXECUTIVE GLOBAL INSIGHTS (EGI)

Förnyelse för framtidens gruvdrift

Denna rapport, ”[Förnyelse för framtidens gruvdrift](#)” djupdyker i potentialen för svenska utrustningstillverkare, leverantörer och teknikexperter i viktiga gruvmarknader och redogör för möjligheter inom fyra nyckelområden som kommer att forma gruvdriftens framtid. Rapporten publicerades i april 2024.

Gröna stödpaket från insidan

I denna rapport analyseras de stödpaket som ges för den gröna omställningen i EU, USA och Kina. ”[Gröna stödpaket från insidan](#)” ger svenska företag nyckelinsikter för att navigera nya stödpaket och dra nytta av relaterade affärsmöjligheter. Rapporten publicerades i augusti 2024.



Så vinner du på den europeiska spelplanen
Business Swedens Executive Global Insight “[Så vinner du på den europeiska spelplanen](#)” redogörs för hur svenska företag kan fånga nya möjligheter genom att stärka sitt engagemang inom public affairs. Rapporten publicerades i mars 2024.

BRICS+ på uppgång
Business Swedens Executive Global Insight “[BRICS+ på uppgång](#)” utforskar potentiella effekter av utvidgning av BRICS till BRICS+ på världshandeln och svensk export i takt med att blocket får en allt större ekonomisk tyngd. Rapporten publicerades i oktober 2024.

Rapporterna 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:



HANDELSHINDER

Inom ramen för *Grundläggande exportservice* ska Business Sweden bistå Kommerskollegium och utlandsmyndigheterna med att identifiera och rapportera handelshinder som uppmärksammas. Under 2024 har Business Swedens utlandskontor rapporterat 90 (78) handelshinder. Se tabell 9 nedan för specifikation av antal handelshinder per marknad. Bland de hinder som rapporterats kan nämnas mängdbegränsning för import av vissa varor, importförbud, höjda tullar, skatter och andra avgifter. Lokal närvaro av svenska företag krävs i vissa länder för tillträde till marknaden. Ökade dokumentkrav som leder till administrativa hinder. De branscher som omnämns särskilt ur hinderperspektiv är tillverkningsindustri, livsmedel, textilier, läkemedel, telekom- och transportbranschen.

LAND	2024	2023	2022	LAND	2024	2023	2022
Mexiko	11	16		Taiwan	2		
USA	11			Kenya	1		3
Turkiet	9	2		Nigeria	1		
Förenade Arabemiraten	9	4	2	Hongkong		1	1
Indonesien	9	10	1	Sydkorea		2	4
Saudiarabien	7	6	5	Chile		3	1
Indien	7	8	3	Malaysia		3	3
Thailand	6		10	Argentina		4	
Storbritannien	5	6	14	Filipinerna		7	
Norge	4	6	2	Colombia			1
Vietnam	3		11	Tanzania			1
Marocko	3			Egypten			1
Singapore	2			Australien			2
Totalt				90			

Tabell 9. Antal rapporterade handelshinder per land 2022-2024

I Business Swedens olika webbguidar och som nämnts ovan, se webb och nättjänster, 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 som exempelvis delegationsresor och besök, mässor liksom allmänt Sverigefrämjande. Dialog och samverkan sker även med andra främjaraktörer inom Team Sweden såväl lokalt som regionalt i Sverige liksom i utlandet (t.ex. handelskammare) och är också en viktig del i denna verksamhet.

Det s.k. Samverkansdokumentet som är en vägledning för samarbetet mellan utlandsmyndigheter och Business Swedens utlandskontor används som handbok för samarbetet och vid utbildningstillfällen för att utbilda och underlätta det lokala samarbetet mellan utlandsmyndigheter och Business Swedens kontor.

2:3 SME-PROGRAMMET

Business Sweden ska erbjuda anpassat stöd för svenska små och medelstora företags export (*Små och medelstora företagsprogrammet*), där Business Sweden ska; i Sverige och utomlands erbjuda små och medelstora företag tjänster som är särskilt anpassade till deras behov och förutsättningar, aktivt söka upp fler små och medelstora företag för att erbjuda sådana tjänster samt beakta behov av/frågor om insatsvaror för att stödja robusta leverantörskedjor.

Därutöver ska Business Sweden bidra till att främja försvarsmaterielexport, särskilt avseende små- och medelstora företag i enlighet med regeringens utrikes-, säkerhets- och försvarspolitik.

(Riktlinjer för Business Swedens statliga uppdrag 2024)

Inom *Små och medelstora företagsprogrammet* (SME-programmet) erbjuds små och medelstora företag särskilt anpassade tjänster och kompetensutveckling som täcker hela internationaliseringsprocessen; från grundläggande exportinformation till konkret sälj- och marknadsstöd på plats ute på en eller flera utlandsmarknader. Små och medelstora företag omfattas av och deltar även i Business Swedens övriga exportfrämjande insatser men SME-programmet är särskilt utformat för att möta dessa företags utmaningar och möjligheter och riktar sig enbart till dem. Inom Business Swedens övriga exportfrämjande verksamhet deltar de små och medelstora företagen och tar exempelvis del av exportteknisk rådgivning, fysiska och digitala utbildningar, analyser och omvärldsbevakning inom ramen för *Grundläggande exportservice*. Likaså deltar de små och medelstora företagen i och omfattas av främjandet av exempelvis långsiktiga strategiska affärer, delegationsresor och mässbesök inom det *Riktade exportfrämjandet*.

TJÄNST	ANTAL PROJEKT		ANTAL FÖRETAG	
	2024	2023	2024	2023
Regional exportrådgivning**	254	346**	254	346
Export Validation	273	390	273	382
Export Project	159	190	148	173
Catalyst	25	29	25	29
SME Delegations	12	29	62	82
Totalt	723	984*	687*	1 012*

Tabell 10. Översikt *SME-programmet* 2024. *Ett företag kan ha tagit del av flera tjänster. Om ett företag tagit del av både Regional exportrådgivning och Export Validation räknas det endast en gång, ** 2024 >10 timmar, 2023 >8 timmar

Av ovanstående sammanställning framgår totalt antal genomförda projekt och antal företag som deltagit i insatserna inom *SME-programmet* under 2024. En detaljerad beskrivning av respektive tjänst och dess resultat ges nedan.

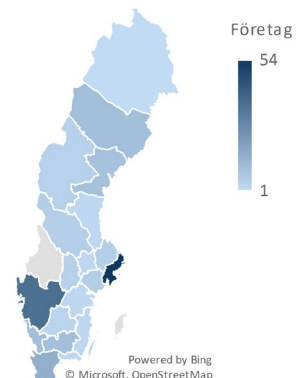
EXPORTRÅDGIVNING

Regional exportrådgivning – Business Swedens *Regionala exportrådgivning* utförs i Sverige. Rådgivningen är avgiftsfri och syftar till att stödja små och medelstora företag att ta fram en exportplan för sin internationalisering. För att ett företag ska erbjudas rådgivning krävs att företaget ska möta vissa för tjänsten uppställda krav vad avser ambitioner och resurser för internationalisering. Under 2024 har 254 (346) företag tagit del av *Regional exportrådgivning* och ytterligare ett 90-tal företag har påbörjat rådgivning under året. De flesta företag kommer från regionerna Stockholm, Västra Götaland och Skåne.

SME General advice - Utöver tjänsten *Regional exportrådgivning* kan företag få svar på specifika frågor och vägledning kring internationalisering utan att ha tagit del av en hel rådgivningsprocess med workshops och olika moduler. Till antalet företag som tagit del av *Regional exportrådgivning* tillkommer drygt 200 företag som tagit del av tjänsten *SME General advice*.

Export Validation – Inom ramen för exportportrådgivningen erbjuds också *Export Validation*, en tjänst där företagen ges möjlighet att få hjälp med ett par kortare marknadsspecifika frågor. *Export Validation* utförs av Business Swedens utlandskontor. 273 (382) företag har tagit del av *Export Validation*. Dessutom har 20 företag tagit del av

Regional exportrådgivning



Export Validation

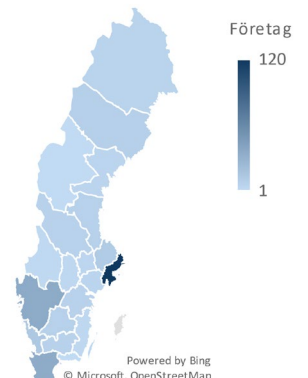


Bild 6. Geografisk fördelning av företag som tagit del av *Exportrådgivning* 2024

Export Validation inom ramen för Try Swedish uppdraget. De flesta företag kommer från regionerna Stockholm, Västra Götaland och Skåne.

Antal projekt/företag som tagit del av exportrådgivning är färre 2024 i jämförelse med 2023 då projekten räknas fram på ett nytt sätt 2024. För 2024 räknas endast avslutade rådgivningsprocesser inom *Regional exportrådgivning* med minst 10 nedlagda timmar per företag. För *Export Validation* mäts antalet avslutade projekt i jämförelse med antalet startade projekt 2023. För mer information se *Bilaga 4 Metodkapitel*.

Förstärkning av SME-programmet och Business Swedens regionala exportrådgivning

Genom ett tilläggsuppdrag avseende SME-programmet har varje region en dedikerad kontaktperson på Business Sweden, en regional exportrådgivare. Den regionala rådgivaren ansvarar för företagen i flera regioner. Business Sweden har under året bedrivit verksamhet på 10 orter i Sverige; Malmö, Örebro, Växjö, Mora, Umeå, Karlskrona, Linköping (på dessa orter hyr Business Sweden kontorsplats hos Almi). I Luleå, Stockholm och Göteborg har Business Sweden egna kontor. Under året har kontoret i Karlskrona stängts medan bemanningen i Malmö förstärkts.

EXPORT PROJECT

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

Under 2024 genomfördes totalt 159 (190) *Export Project*. Utöver dessa 159 har 5 projekt utförts inom ramen för *Try Swedish*-uppdraget. Antalet unika företag som tagit del av tjänsten uppgår till 148 (173). Europa är den region där flest projekt utförts. De flesta företagen kommer från regionerna Stockholm, Västra Götaland och Skåne. Allt fler företag väljer att undersöka möjligheterna för internationalisering på flera marknader samtidigt. Färre projekt genomfördes under 2024 i jämförelse med föregående år pga. en ökning i projektstorlek.

Export Project					
Australien	2 (4)	Italien	7 (9)	Singapore	5 (10)
NL/Benelux	2 (4)	Japan	6 (13)	Spanien	6 (10)
Brasilien	7 (7)	Kanada	5 (3)	Taiwan	2 (2)
Chile	3 (3)	Kenya	1 (1)	Thailand	1 (0)
Danmark	9 (3)	Kina	11 (8)	Tjeckien	3 (5)
Filippinerna	(1)	Korea	5 (4)	Turkiet	1 (1)
Finland	3 (2)	Malaysia	4 (2)	Tyskland	3 (17)
Frankrike	4 (3)	Marocko	1 (0)	UK	7 (10)
Fören. Arabemiraten	4 (7)	Mexiko	2 (4)	USA	17 (14)
Hongkong	1 (2)	Norge	7 (8)	Vietnam	2 (1)
Indien	16 (10)	Polen	6 (9)	Österrike	3 (4)
Indonesien	2 (3)	Saudiarabien	1 (6)		159 (190)

Tabell 11. Fördelning av *Export Project* per land 2024 (2023). Ett projekt kan innefatta flera marknader. Vissa kontor har genomfört projekt på andra marknader än den egna.

CATALYST

Catalyst är en tjänst som riktar sig till de mest innovativa tillväxtföretagen som snabbt vill starta sin globala expansion. För att ett företag ska få stöd via tjänsten krävs att företaget presenterar och får sin affärsidé godkänd av en extern bedömningskommitté. Utvalda företag får möjligheten att genomföra ett subventionerat projekt på en utvald marknad. Under 2024 genomfördes totalt 25 (29) *Catalyst*. Americas och Europa är de regioner där flest projekt utförts. De flesta företagen kommer från Västra Götalandsregionen.

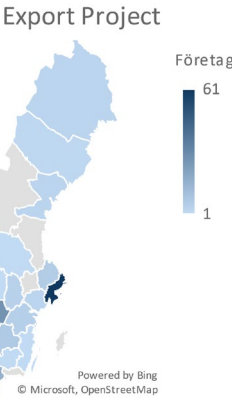


Bild 7. Geografisk fördelning av företag som tagit del av *Export Project* 2024

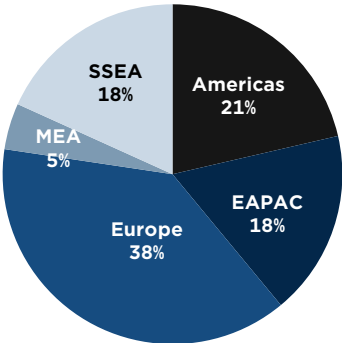


Bild 8. Fördelning av *Export Projects* (antal) per region 2024.

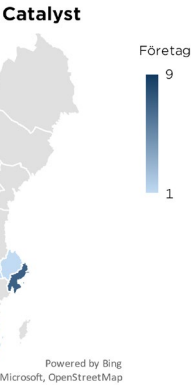


Bild 9. Geografisk fördelning av företag som tagit del av *Catalyst* 2024

Catalyst					
Australien	1 (0)	Kenya	0 (2)	Sydkorea	0 (1)
Frankrike	3 (0)	Kina	2 (1)	Taiwan	2 (0)
Indien	1 (0)	Mexiko	1 (0)	Tyskland	3 (4)
Indonesien	1 (0)	Nederländerna	0 (2)	UK	2 (4)
Italien	0 (1)	Nigeria	0 (1)	USA	5 (11)
Japan	1 (1)	Norge	1 (0)		
Kanada	2 (0)	Saudiarabien	0 (1)	Totalt	25 (29)

Tabell 12. Marknader där *Catalystprojekt* har utförts 2024 (2023)

SME DELEGATIONS

SME Delegations är en tjänst där små och medelstora företag erbjuds att delta i gruppaktiviteter. Det kan röra sig om marknadssatsningar, mässdeltagande med aktörer i branschen för att utforska affärsmöjligheter. Färre *SME-Delegations* genomfördes 2024 då tjänsten renodlats för att vara utformad för SME-bolag och inte samkörs med projekt inom ramen för *Riktat exportfrämjande*, vilket tidigare var vanligt förekommande.

SME Delegations					
Azerbajdzjan	1 (0)	Kina	0 (1)	Spanien	2 (0)
NL/Benelux	0 (1)	Korea	0 (3)	Storbritannien	2 (0)
Brasilien	1 (2)	Marocko	0 (2)	Sydafrika	0 (1)
Danmark	0 (2)	Mexiko	1 (0)	Taiwan	0 (1)
Fören. Arabemiraten	0 (1)	Norge	0 (2)	Tyskland	1 (2)
Hong Kong	0 (2)	Polen	1 (0)	USA	0 (1)
Indien	0 (2)	Norge	0 (2)	Österrike	0 (1)
Italien	2 (3)	Saudiarabien	1 (0)		
Kenya	0 (1)	Singapore	0 (1)	Totalt	12 (29)

Tabell 13. Marknader där *SME Delegations* har utförts 2024 (2023)

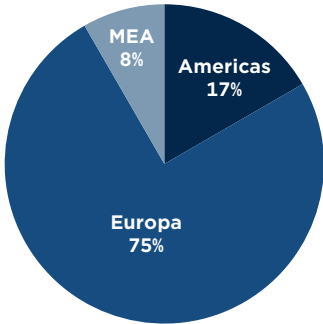


Bild 10. Fördelning av SME Delegations per region 2024

Regionalt samarbete

I likhet med föregående år deltog Business Sweden aktivt under 2024 inom det regionala exportsamarbetet. Samarbetet med Almi, de regionala företrädarna m. fl. syftar bl. a. till att underlätta för företag att hitta rätt aktör utifrån var i affärsprocessen det befinner sig. Samarbetet bidrar på ett positivt vis till att Business Sweden når fler företag över hela landet med potential till export. De regionala dialogerna fördes på konkret nivå med företagsaktiviteter och samverkansdiskussioner.

Business Sweden har under 2024 gått in som partner i "DI Gasell" i syfte att tillsammans med andra regionala aktörer nå ut till fler företag i hela Sverige. Business Sweden medverkade även vid prisutdelningen "Årets internationella Gasell"

Försvarsmaterielexport

Business Sweden ska bidra till att främja försvarsmaterielexport, särskilt avseende små- och medelstora företag, i enlighet med det statliga uppdraget och i linje med regeringens utrikes-, säkerhets- och försvarspolitik.

Business Sweden når ca 600 bolag med internationell tillväxtpotential inom försvars- och säkerhetssektorn. I synnerhet antas bolag verksamma inom civil-militära sektorer ha möjligheter att nå internationell framgång.

Ett ökat intresse ses för stöd bland både större och mindre företag. Business Sweden har under året stöttat 24 bolag inom ramen för SME-uppdraget samt genomfört ett tiotal exportfrämjardelegationer och event. Exempel på efterfrågat stöd under 2024 var:

- Hjälpa att välja marknad och ta fram exportstrategi – ofta adresseras fler än 4-5 marknader åt gången
- Generell kunskap kring försvarsmarknader inom NATO och EU
- Förstå och genomföra upphandling inom NATO – huvudsakligen via de egna organen NCIA och NSPA
- Hjälpa med bevakning av upphandlingar nationellt där mer än 95% av upphandlingarna sker
- Få tillgång till nätverk, kontaktpersoner och ingångar i försvarsgrenar, myndigheter och industriorganisationer. Få stöd för att påvisa en beprövad inhemsk försvarsmarknad
- Stöd i att hitta partners för innovationsupphandling inom EU och NATO

De stöttade bolagens huvudsakliga inriktning har varit Cyber (40%), Rymd (30%) och Militärt (30%). Rymd är ett strategiskt utpekade område där efterfrågan på stöd ökar stadigt.

Det finns ett stort intresse från svenska försvarsbolag att kunna marknadsföra sig internationellt i exportfrämjarevenemang där de stora globala försvarsmässorna är prioriterade. Under 2024 har Business Sweden genomfört ett tiotal främjandedelegationer och event, varav MSPO i Polen var den största.

För investeringsfrämjande förekommer utländska etableringsförfrågningar varav några inväntar godkännande hos Inspektionen för strategiska produkter (ISP).

Under slutet av 2024 inleddes arbete med en värdekedjeanalys mot försvarssektorn som avser ge en ökad förståelse kring gap med potentiellt intresse för utländska investeringar.

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 strategiska affärer som kan vara av särskilt svenskt intresse och där en samlad ansats inom ramen för Team Sweden är påkallad, effektivisera samordningen mellan alla relevanta myndigheter och andra aktörer i Team Sweden kring strategiska projekt, nära samverkan med övriga Team Sweden, projektleda långsiktigt inriktade insatser, inklusive inom systemexport, för att främja svenska företags möjligheter att vinna dessa affärer inom områden där verksamhetslandet prioriterar omställning genom sina klimat- och omställningsplaner samt visar stort intresse och efterfrågan på svenska lösningar.

(Riktlinjer för Business Swedens statliga uppdrag 2024)

Verksamheten inom ramen för *Riktat exportfrämjande (BPA – Business Promotion Activities)* innebär konceptualisering, planering och genomförande samt uppföljning av särskilda aktiviteter för att främja svenska företags exportmöjligheter på internationella marknader och där en grupp företag medverkar. Målgruppen för det riktade främjandearbetet är hela den svenska företagsbasen. Verksamheten delas in i 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 med vilka Sverige har stor handel idag, på marknader med hög potential för svenska företag samt närmarknaderna. Vilka marknader som prioriteras uppdateras kontinuerligt i takt med utvecklingen i omvärlden. Sammantaget genomförde Business Sweden 210 (242) *Riktade främjaraktiviteter* under 2024 varav 119 (184) *Exportfrämjande aktiviteter* och 91 (58) aktiviteter inom *Långsiktigt strategiskt exportfrämjande (Strategiska affärer)*. Portföljen för *Strategiska affärer* utökades ytterligare under året med 33 strategiska projekt med utvecklingseffekter (se 3:2 *Riktat Handel och Bistånd*). Aktiviteterna fördelades sig enligt: Europa 50, Americas 48, SSEA 40, EAPAC 39, MEA 29 och 3 Globala projekt (se bild 11).

Verksamhetsutveckling av *Riktat exportfrämjande*

Det utvärderingsprojekt som påbörjades under 2023 tillsammans med en extern partner¹ har fortsatt under 2024. Projektets syfte är att stärka styrning, uppföljning och återrapportering 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 avsnitt 2:5 *Resultatuppföljning och utvärderingsramverk för exportfrämjande aktiviteter*.

EXPORTFRÄMJANDE AKTIVITETER (EPA – Export Promotion Activities)

Insatserna inom *Exportfrämjande aktiviteter* är avpassade aktiviteter för svenska företag i grupp som genomförs av utlandskontoren. 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 agera på internationella affärsmöjligheter. Exempel på aktiviteter är rundabordssamtal, seminarier, summits, mässor, högnivådelegationer och match-making event mellan svenska och utländska företag och aktörer. Under 2024 genomfördes totalt 117 (184) *Exportfrämjande aktiviteter*. Av de *Exportfrämjande aktiviteterna* var 23 (21) statsbesök eller andra högnivådelegationer, varav 11 (3) inkommande till Sverige. Aktiviteterna fördelades sig enligt: Europa 34, Americas 28, SSEA 24, EAPAC 23 och MEA 8 (se bild 13). Totalt deltog 676 företag och i de *Exportfrämjande aktiviteterna*.

För att belysa några av de större aktiviteterna som genomfördes under 2024 inom *Exportfrämjande aktiviteter* redovisas nedan ett axplock av initiativ från olika marknader.

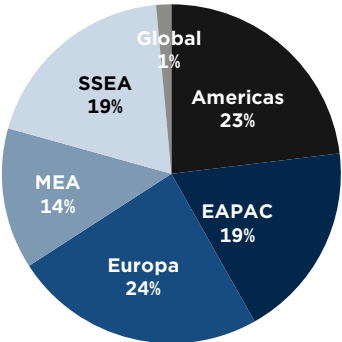


Bild 11. Fördelning *Riktat exportfrämjande* per region 2024. Analysen baseras på 208 projekt

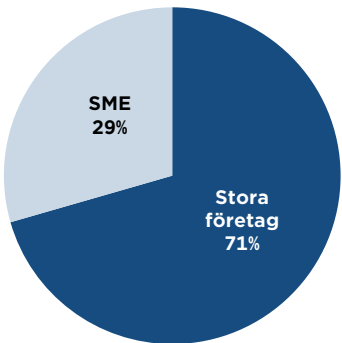


Bild 12. Storlek deltagande företag i *Riktade exportfrämjande aktiviteter* 2024.

*Analysen är baserad på 1 093 företag

AKTIVITET	2024	2023	2022
Event, delegationer & seminarier	113	135	127
Plattformer	3		
Analyser	1	47	90
Strategiska affärer	91*	58	59
Övrigt	-	2	5
Totalt	208	242	281

Tabell 14. Antal aktiviteter inom *Riktat exportfrämjande* per kategori 2024

*Strategiska affärer 2024 inkluderar även 33 strategiska projekt med utvecklingseffekter

¹ Amsterdam Data Collective

India Sweden Sustainability Day, Mumbai

Business Sweden, tillsammans med generalkonsulat, Sveriges ambassad och Energimyndigheten, organiserade en andra India Sweden Sustainability Day i Mumbai den 13 december 2024. Mer än 70 nyckelintressenter från myndigheter, företag och akademi medverkade för att utbyte av idéer, insikter och strategiska vägval kring industriell omställning och hållbarhet.

Tre strategiska program – India Sweden Innovations Accelerator, India Sweden Green Transition Partnership och India-Sweden Green Hydrogen Cluster – resulterade i 25 workshops mellan indiska och svenska företag. Dessa har i sin tur lett till ett tjugotal samarbetsmöjligheter, inklusive pilot- och kommersiella projekt, avsiktsförklaringar (LoIs) och samförståndsavtal (MoUs), som samlat syftar till att bidra till nio av FN:s globala hållbarhetsmål (SDG).

Mobility Startup Acceleration Programme Singapore

Programmet syftar till att stötta svenska start-up-företag inom mobilitet för att etablera dessa på den singaporianska marknaden, främja innovation och positionera Sverige som ledande inom mobilitet och hållbarhet.

Nio svenska företag med lösningar inom mobilitet deltog i programmet under 2024. Ett förberedelseprogram med webinarier och möjlighet att ge input till innehåll genomfördes inför delegationsresan till Singapore den 13–15 mars 2024. Delegationsresan inkluderade nätverkande, utbildning och dialog med ett brett spektrum av singaporianska aktörer såsom Land Transport Authority, PSA, Nanyang Technological University och Temasek. Aktörer från hela ekosystemet deltog: myndigheter, universitet, testanläggningar, investerare, OEMs och SMEs.

MSPO Expo Kelce, Polen, 3-6 september

MSPO är en viktig global mötesplats för försvarsindustrin som lockar företag, beslutsfattare och experter från dussintals länder årligen. Tillsammans med den svenska ambassaden i Polen och Saab etablerades samarbete med viktiga globala försvarsintressenter. Åtta svenska företag medverkade.

COP29 Baku Azerbajdzjan

För femte året i rad arrangerade Business Sweden Sveriges officiella paviljong och näringslivsdelegation vid FN:s klimattoppmöte, COP29, som ägde rum i Baku, Azerbajdzjan, den 11–22 november. Delegationen bestod av 24 företag samt en bred representation från regeringen, myndigheter, akademien och expertorgan, som gemensamt deltog för att visa upp svenska klimatlösningar inom innovation, forskning, finansieringsverktyg och policies. Under konferensen genomfördes 40 livesända sessioner, 160 bilaterala möten, 11 rundabordssamtal samt flera nätverksevenemang, Samförståndsavtal och partnerskap.

Sweden Canada Innovation Days 2025

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.

COP16 Cali Colombia

Den 25 oktober - 1 november arrangerade Business Sweden Team Swedens näringslivsdelegation vid COP16 i Cali, Colombia i syfte att erbjuda en plattform för företag och intressenter att visa upp lösningar för global biologisk mångfald och hållbarhetsmål. Delegationen, bestående av åtta företag och institutioner, svenska ambassaden i Colombia, och Sveriges klimat- och miljöminister, engagerade sig i diskussionsforum, deltog i affärsfokuserade evenemang och knöt kontakter med intressenter både lokalt och globalt.

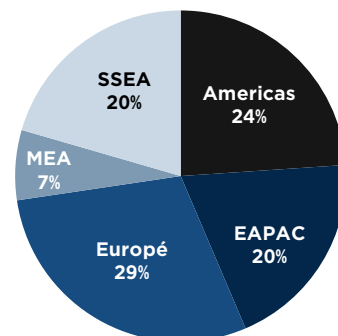


Bild 13. Fördelning Exportfrämjande aktiviteter per region 2024. Analysen baseras på 117 projekt

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 23 (21) högnivådelegationer, varav 11 inkommande och 11 utgående. Nedan ett axplock av de högnivådelegationer som ägt rum 2024, både inkommande och utgående.

Nigeria- Sverige

Under 2024 har ett flertal högnivådelegationer mellan Nigeria och Sverige stärkt de bilaterala relationerna och utforskat möjligheter till samarbete.

- Den 15-17 april besökte en nigeriansk delegation med entreprenörer och investerare Sverige och Epicenter, The Park, Almi och Swedish Games Industry för att utforska Sveriges innovationsekosystem och diskutera med start-ups.
- Den 2-3 maj ministerbesök från Nigeria för att fördjupa de innovativa partnerskapen, med besök på företag och myndigheter.
- Den 12-14 augusti besökte utrikesministern Nigeria för att diskutera global säkerhet, handel och innovation.
- Den 17-18 oktober ledde Nigerias vicepresident, en delegation till Sverige, vilket resulterade i undertecknandet av ett samförståndsavtal och ett rundabordssamtal för att utforska möjligheterna för svensk expertis i Nigerias gröna omställning och hållbara tillväxt.

Statsbesök och affärsdelegation till Singapore 9-21 november

I samband med statsbesöket arrangerades en affärsdelegation till Singapore med 52 organisationer (13 SME och 23 stora företag samt 16 statliga aktörer samt universitet). Totalt deltog 104 personer i delegationen som var uppdelad i fyra spår, Transport, Energi, Hälsa och Sjukvård samt Försvar, alla baserade på de strategiska affärer Sverige ser med Singapore. Inom samtliga spår genomfördes separata seminarium och möten samt tecknades av samförståndsavtal. Totalt tecknades 12 samförståndsavtal. En viktig del av delegationen var "Singapore-Sweden Royal Business Forum" med 450 deltagare från näringsliv, myndigheter och akademi, där kung Carl XVI Gustav höll ett öppningsanförande.

Högnivåbesök från Chile 13-14 juni

Den 13-14 juni 2024 genomfördes ett inkommande högnivåbesök från Chile med en delegation bestående av ett flertal chilenska ministrar, företag, akademiker och civilsamhällesorganisationer. I samband med besöket arrangerade Business Sweden ett affärsseminarium med fokus på hållbarhet och innovation. Chiles transportminister, deltog i särskilda möten med flera företag i branschen. Ett bilateralt möte genomfördes mellan ministern och Sveriges infrastruktur- och bostadsminister under vilket ett nytt samförståndsavtal för hållbar transport undertecknades. Under besöket undertecknades även ett avtal för närmare samarbete mellan Pro-Chile och Business Sweden.

Presidentbesök från Colombia 12-14 juni

Colombias president tillsammans med sina främsta rådgivare och en företagsdelegation, Sverige i samband med 150-årsfirandet av diplomatiska och kommersiella relationer mellan länderna. Flera samförståndsavtal undertecknades inom olika strategiska sektorer: transport, gruvdrift, energi, försvar, samt ett avtal mellan Pro-Colombia och Business Sweden i samband med att den föregående öppnade ett kontor i Sverige.

Statsbesök till Mexiko 12-14 mars

Business Sweden arrangerade en affärsdelegation i samband med statsbesöket till Mexiko med kung Carl XVI Gustaf och drottning Silvia. Delegationen bestod av 20 stora företag, 12 SME och ett flertal organisationer, totalt deltog närmare 60 deltagare. Delegationen hade ett tre dagar långt program med fokus på hållbarhet, innovation, digitalisering samt näringslivets roll i den gröna omställningen.

Svensk näringslivsdelegation till Japan och Sydkorea, 3-6 december

En svensk näringslivsdelegation besökte Japan och Sydkorea i samband med statsminister Ulf Kristerssons och regeringens besök. Delegationen bestod av 43 deltagare från 29 företag (16 stora företag och 13 SME) samt 7 myndigheter och akademi. I Japan stod Sweden-Japan Sustainability Summit i fokus, där ett samförståndsavtal om energi och innovation undertecknades. Sverige och Japan inledde även ett strategiskt partnerskap med samarbete inom bland annat energi, grön omställning, kvantvetenskap och digitalisering. Programmet omfattade även en Battery Dialogue och Sweden-Japan Innovation Talks. I Sydkorea inleddes besöket med en studieresa till Seoul TOPIS, följt av en Energy Transition Roundtable med fokus på kraftöverföring, kärnkraft och havsbaserad vindkraft. På Sweden-Korea Strategic Industry Summit undertecknades fyra samförståndsavtal inom strategiska industrisamarbeten. Besöket avslutades med ett nätverksevent och ett möte med Swedish Chamber of Commerce Korea.

Statsbesök från Finland 23 april

Fokus sattes på att stärka samarbetet inom områden som hållbarhet, innovation och säkerhet i en global kontext. Beslut fattades om fördjupat samarbete inom hållbarhet och grön omställning med särskilt fokus på utveckling av grön vätgas och elektrifiering av tunga transporter. Innovations- och forskningssamarbete diskuterades inom AI, bioteknik och avancerad tillverkning. En överenskommelse träffades även om att skapa ett nordiskt innovationskluster, med målsättning att konkurrera globalt inom grön teknologi. Regional och global säkerhet lyftes vid besöket, särskilt med avseende på cybersäkerhet och hybridpåverkan. Ett handelsforum genomfördes med fokus på exportmöjligheter och investeringar i nya gröna teknologier med närmare 50 deltagande företag.

PLATTFORMAR – insatser samfinansierade med myndigheter som Energimyndigheten och Vinnova

Green Transition Initiative – GTI USA

Under året har GTI varit värd och medvärd för drygt ett tjugotal evenemang, paneler, seminarier och rundabordsamtal samt koordinerat ett delegationsbesök till Sverige. Sammantaget medverkade mer än 1 110 deltagare i dessa aktiviteter. Det har resulterat i ett nätverk med företag, städer, forskare och policyaktörer samt etablerat samarbeten med institutioner som Stanford och UC Berkeley. GTI har också arbetat med digitalt engagemang och publikationer i form av externt kommunikationsmaterial, vilket resulterat i tillväxt på LinkedIn, ett månatligt nyhetsbrev och publicerade broschyrer om svenska styrkeområden inom grön omställning.

Under 2024 bidrog GTI även till den första helt elektrifierade byggarbetsplatsen i USA, ett pilotprojekt som engagerade fyra svenska företag och visade potentialen för minskade växthusgasutsläpp från byggprojekt. GTI ledde även innovationssamarbete med Viable Cities i USA. GTI bidrog också till att etablera ett samförståndsavtal mellan Sverige och delstaten Washington och genomförde aktiviteter inom avtalet.

Trilateral Innovation Project (TIP) 2024 Frankrike och Tyskland

Den Trilateral innovationplattformen syftar till att främja svensk-fransk-tyskt innovationssamarbete inom ramen för de strategiska innovationspartnerskapen mellan länderna. Projektet fokuserar på att identifiera projekt, franska och/eller tyska partners samt eventuell extern finansiering för svenska företag inom områden som smart mobilitet, smart hälsa, smart industri med fokus på halvledare och vätgasindustri. Under året har 6 större bolag och ett tiotal SME medverkat.

The Connector Israel

The Connector är en investerings-, handels- och innovationsplattform som kopplar samman svenska företag med israeliska teknikföretag och slutanvändare i syfte att initiera gemensamma pilotprojekt, investeringar, proof of concept och innovationsprojekt. Under 2024 genomfördes tre konferenser inom AI, maskininlärning, datadriven hälsovård och foodtech. Under året medverkade 17 svenska företag varav 10 SME. Ca 70% av de medverkande företagen rapporterade att de identifierat kommersiella leads och FoU-projektidéer.

LÅNGSIKTIGT STRATEGISKT EXPORTFRÄMJANDE

Deluppgiften *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. Insatser genomförs i olika faser av affären och mot olika finansiärer och upphandlare i tätt samarbete med aktörerna inom Team Sweden. En arbetsgrupp bestående av Business Sweden, EKN, SEK och Swedfund möts månatligen för att diskutera pågående projekt och delge varandra information om nya potentiella affärer samt för att diskutera hur gruppen med gemensamma krafter bäst kan främja dessa projekt.

De deltagande bolagen i programmen skrev under 2024 avtal om affärer till ett värde av ca 8,6 (7) miljarder kronor, varav ca 6,7 (3,2) miljarder kronor i värde som tillföll svenska bolag. Sedan starten 2016 har svenska bolag totalt vunnit affärer värda runt 97,6 (89) miljarder kronor, varav 42,7 (36) miljarder kronor i värde som tillfallit svenska bolag inom programmen. Den geopolitiska påverkan på handel har gjort det nationella stödet till större affärer mer relevant men även prioriterat från konkurrerande länder. Av de projektaffärer som Team Sweden gemensamt stöttade under Business Swedens projektledning ökade affärsvolymen under 2024 relativt 2023 men framför allt har antalet projekt ökat markant vilket ska ge effekt de kommande åren. Arbetet i projekt med starka utvecklingseffekter stärktes ytterligare i och med den utökade satsningen på *Utvecklingssamarbete och främjande* (se 3:2 *Riktat Handel och Bistånd*). Fortsatt relativt låga affärsvolymen för svenska företag inom EPC-programmet (1,1 miljarder kronor) men en positiv utveckling relativt 2023.

Under 2024 drevs totalt 91 strategiska projekt för långsiktiga och strategiska insatser mot stora affärsmöjligheter. Portföljen utökades under året med 33 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 exportfrämjande programmet drevs 58 (58) strategiska affärer varav 27 (30) SPO, 21 (21) HPO och 10 EPC med totalt 417 (350) deltagande företag.

Totalt motsvarar affärspotentialen för de svenska företagen 180 miljarder kronor i dessa projekt, där den totala affärsvolymen är betydligt större. Nedan anges resultat från respektive insats under 2024.

High Potential Opportunities (HPO)

High Potential Opportunities är ett efterfrågedrivet, affärsnära främjandeprogram som syftar till att hjälpa svenska företag i deras största exportaffärer, där offentligt stöd genom koordinerade Team Sweden-insatser kan spela en avgörande roll. Business Swedens uppdrag består i att dels identifiera strategiska affärer med svenskt intresse, dels projektleda långsiktigt inriktade insatser för att främja svenska företags möjligheter att vinna dessa affärer.

Sammanlagt drevs 21 (21) projekt inom stora affärer under 2024 i vilka Business Sweden tog en projektledarroll för Team Sweden med målet att hjälpa svenska företag att vinna upphandlingar. Dessa projekt har ett uppskattat totalt värde för svenska företag om cirka 41 miljarder kronor. Av de prioriterade projekten återfinns merparten fortsatt på tillväxtmarknader. Under 2024 vann svenska bolag HPO-affärer till ett värde av ca 3,7 (1,1) miljarder kronor, varav runt 2,9 (1,1) miljarder kronor i värde som tillfallit svenska bolag.

EPC - Programmet

Satsningen mot utländska totalentreprenörer, så kallade EPC-företag (Engineering, Procurement, Construction), fortsatte under året tillsammans med EKN och SEK. Överlag finns en brist på svenska företag som kan ta EPC-rollen internationellt, samtidigt som utländska EPC-företag och internationella banker har visat ett ökat intresse för att samarbeta med svenska leverantörer och Team Sweden. Business Sweden projektleder insatsen i syfte att öka svenska företags chanser att bli leverantörer i stora infrastrukturprojekt där internationella EPC-företag ansvarar för upphandlingen. Team Sweden har identifierat ungefär 80 internationella EPC-bolag att samarbeta med, varav

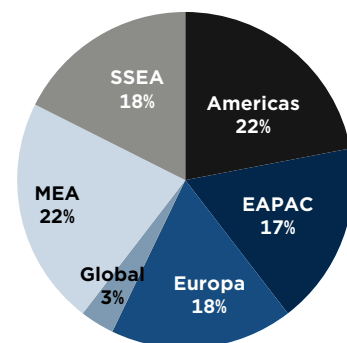


Bild 14. Fördelning Långsiktiga och strategiska insatser per region 2024

*Analysen är baserad på 91 strategiska projekt och inkluderar också 33 strategiska projekt med utvecklingseffekter

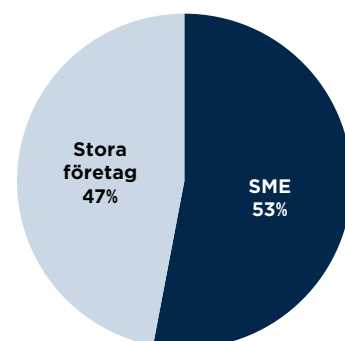


Bild 15. Fördelning deltagande företag i Långsiktiga och strategiska insatser 2024

*Analysen är baserad på 417 företag

20 är prioriterade. Business Sweden har också nära dialoger med internationella banker som agerar som arrangör i projekt av stort intresse för svenska exportföretag.

Under 2024 ingick svenska bolag i affärer som uppskattas till ett värde av 1,1 (6,0) miljarder kronor, varav runt 1,1 (1,8) miljarder kronor i värde uppskattas tillfalla svenska bolag. Närmare 30 företag har deltagit i aktiviteter i EPC-programmet, såsom mini-delegationer, större Team Sweden-fora, individuella projektmöten med utvalda EPC:er, samt insatser där leverantörer matchas ihop med rätt EPC:er inom potentiella projekt. I de projekt som avslutats framgångsrikt återfinns ett tjugotal svenska företag varav hälften är små och medelstora bolag och åtta medverkar i EPC-programmet. År 2024 var en tydlig uppgång av aktiviteter (efterfrågat av de svenska exportörerna) i syfte att komma närmare de globala affärerna och positionera de svenska exportföretagen gentemot EPC:er och viktiga marknader.

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 för svenska företag att medverka i anslutning till större offentliga upphandlingar och att skapa förutsättningar för olika industrikuster 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 2024 beslutades om delfinansiering från Utrikesdepartementet av 27 (30) exportfrämjande SPO-insatser till ett belopp av 10 (9) miljoner kronor. Därutöver samfinansierade Business Sweden insatser inom ramen för det Riktade exportfrämjandet med 2,6 (3,5) miljoner kronor. Under 2024 vann svenska bolag SPO-affärer till ett värde av 0,84 (0,2) miljarder kronor, varav runt 0,73 (0,2) miljarder kronor i värde som tillfallit svenska bolag. En särskild uppföljning av SPO-projekten görs i mars varje år och resultaten redovisas i en egen rapport till Utrikesdepartementet.

Internationellt upphandlade affärer (IUAFF).

Business Sweden har under flertalet år arbetat med att stötta företag mot affärer finansierade av multilaterala utvecklingsorganisationer (MDB), så som FN, Världsbanken, Afrikanska utvecklingsbanken och Europeiska banken för återuppbyggnad och utveckling (EBRD).

Verksamheten fördes under året över till området *Riktat handel och bistånd*, projektbaserad verksamhet inom ramen för Business Swedens nya och utökade uppdrag inom *Utvecklingssamarbete och främjande* (se 3:2 *Riktat Handel och Bistånd*).

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 (exportfrämjande inkl. delområden respektive investeringsfrämjande). 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 85 och undantag till det motiveras.

(Riktlinjer för Business Swedens statliga uppdrag 2024)

METOD FÖR RESULTAT- OCH EFFEKTUPPFÖLJNING 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 2024 att utveckla resultat- och effekttuppföljning av det statliga uppdraget. Utvecklingsarbetet genomförs i en nära dialog med Utrikesdepartementet och drivs i samarbete med externa partners.

Att utveckla resultat- och effekttuppföljningen är ett viktigt led i Business Swedens strategiska arbete - med att lära av genomförda insatser och att utveckla tjänsterbjudandet utifrån dessa erfarenheter. En utvecklad uppföljning och återsrapportering 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 2024 genomfördes som tidigare år en statistisk uppföljning av resultat- och effekter av *SME-programmet*. För det *Riktade Exportfrämjandet* har arbetet under året fortsatt med att vidareutveckla utvärderingsmetodik för de *Exportfrämjande aktiviteterna* och de *Strategiska projekten*. En utvärdering har även genomförts av de *Exportfrämjande aktiviteterna* och en utökad utvärdering av de *Strategiska projekten* genomförs under början av 2025.

För *Investeringsfrämjandet* gjordes under 2024 en kvantitativ och kvalitativ analys av Business Swedens investeringsfrämjande insatser och deras påverkan på Sveriges långsiktiga ekonomiska tillväxt och konkurrenskraft. Rapporten utvärderar de direkta och indirekta ekonomiska effekterna av de utländska investeringar som Business Sweden faciliterade från 2018 till 2023, totalt 346 investeringar av typerna nyetableringar, expansionsinvesteringar, strategiska partnerskap och förvärv. Se *avsnitt 4:2 Resultatuppföljning av den investeringsfrämjande verksamheten*.

Den modell för resultat- och effekttuppföljning 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 16.

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 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.

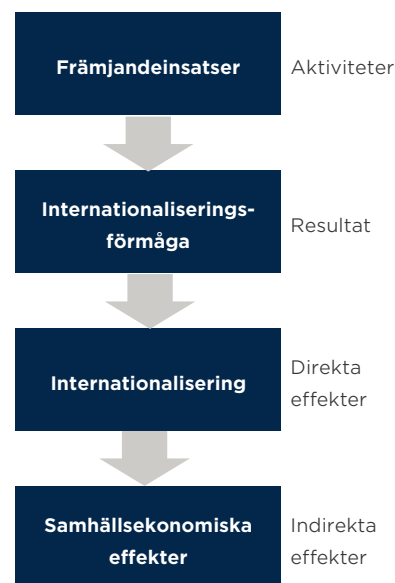


Bild 16. Resultatkedja med utfallsnivåer.

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- tabeller², där värden som skapas inom företagen beräknas samt även identifierade spridningseffekter till andra delar av samhällsekonomin.

Business Sweden analyserar svarsfrekvens och bortfall kontinuerligt för den löpande kundnöjdhetsmätningen. I analysen studeras bortfallet genom att löpande monitorera antal genomförda projekt som ska utvärderas baserat på data från ekonomisystem och kundsystem, antal projekt som projektledare behandlat (skickad eller avvisad enkät), antal obehandlade enkätutskick av projektledare, antal enkäter skickade till kund och antal enkäter där svar i sista led erhålls från kund. Ett stort bortfall sker på grund av att svar inte erhålls från kund. Business Sweden strävar efter att förbättra den manuella uppföljningen av kund som erhållit enkät men inte svarat efter två automatiska påminnelserna då personlig påminnelse vid obesvarad enkät anses förbättra svarsfrekvensen.

Icke anonymiserade svar från företagen anses 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 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.

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 2024

Resultaten redovisas inom två områden, kundnöjdhet och effekt. De svar som redovisas är baserade på data som inkommit under 2024. Ett enkätsvar som redovisas motsvarar ett enskilt företags deltagande i ett projekt eller en aktivitet.

Kundnöjdhet (NKI)

Kundnöjdheten för Business Swedens tjänster mäts via två frågor som vägs samman till ett index, ett Nöjd-Kund-Index (NKI). För att nå höga NKI-värden är det nödvändigt att grundligt förstå kundens behov, hantera förväntningar och möta kundens förväntade resultat.

Kundnöjdheten för Business Swedens tjänster mäts via två frågor som vägs samman till ett index, ett Nöjd-Kund-Index (NKI). För att nå höga NKI-värden är det nödvändigt att grundligt förstå kundens behov, hantera förväntningar och möta kundens förväntade resultat. Business Sweden har tydligt uttalade processer för hur arbetet mot kund ska ske för att säkerställa att en kundupplevelse i världsklass kan levereras. Kort beskrivet handlar processerna om att vara tydlig mot kund redan från start och därmed fånga in och förstå kundens förväntningar i ett mycket tidigt skede. Kvittot på att leveransen mött förväntningarna fås genom att utvärdera varje projekt/aktivitet med hjälp av en utvärderande kundenkät. Det är genom dessa enkäter som det löpande underlaget för Business Swedens kundnöjdhetsmått samlas in.

UPPFÖLJNINGAR 2024

Enkätuppföljningar	Antal enkäter
Statliga tjänster	723
Privata tjänster	289
Totalt enkäter	1 021

Statistiska analyser

Effektmätning SME	4 266 företag
Effektmätning Strategiska affärer	8 projekt**

Tabell 15. Projektuppföljning 2024

**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.

**avslutade/stängda affärer

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.

² 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.

Förändringar under året

Under året har mätvärdena varit stabila. Inga metodförändringar har genomförts vilket innebär att resultaten är jämförbara med 2021 och 2022.

Utfall NKI 2024

Business Swedens NKI för hela den exportfrämjande verksamheten under 2024 är 89 och baseras på 1 021 svar från kundenkäter. Det är ett högt NKI-värde. Motsvarande siffra för 2023 var 87 och baserades på 1 151 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.

DELOMRÅDE (antal svar i parentes)		NKI 2024	2023
Statliga tjänster	Förfrågningar och exportteknisk rådgivning (362)	92	89
	SME-programmet totalt (240)	85	84
	Exportrådgivning (122)	83	82
	Export Validation (28)	84	-
	Export Project (56)	89	85
	Catalyst (5)	85	90
	SME Delegations (29)	88	85
	Riktat exportfrämjande - Seminarier, events och delegationer (114)	84	87
	Livsmedelsprogrammet Try Swedish (16)	82	83
Privata tjänster	Marknadsprissatta konsulttjänster (102)	91	87
	Avgiftsbelagd utbildning & rådgivning (83)	90	87
	Business Incubation & Operations (104)	89	85
Totalt NKI resultat (1 021)		89	87
NKI SME-bolag (240)		85	84

Tabell 16. Business Swedens NKI för olika delområden 2024

(1) *SME-programmet – Exportrådgivning* Antalet svar har ökat från 103 till 122 vilket är en substantiell ökning från 2022 års nivå (77). NKI ökar något från 82 till 83. 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* utförs av Business Swedens utlandskontor inom ramen för exportportrådgivningen. Från 2024 särredovisas NKI även för Export Validation. 2024 är NKI för denna tjänst 84 baserat på 28 svar. Processen för NKI har inte helt fungerat för tjänsten och då många av företagen har tagit genomfört en Validation inom ramen för exportrådgivningen har det inte varit rimligt att skicka två separata NKI med alltför kort mellanrum.

(3) *SME-programmet – Export Project* NKI ökar från 85 2023 till 89 2024. I de öppna kommentarerna är det övervägande fokus på väl genomförda projekt och professionalism hos projektledarna.

(4) *SME-programmet – Catalyst* NKI sjunker från 90 2023 (93 för 2022) till 85. Få svar, endast 5 st under 2024 jämfört med 17 st 2023. I de öppna kommentarerna lyfts bra samarbete och flexibilitet från projektteamet och samtidigt en önskan om att få hjälp med fler affärsmöten. Att antalet svar sjunkit beror på att projektledarna inte skickat iväg NKI till kunden.

(5) *SME-programmet – SME Delegations* inrättades under 2022 och började mätas från augusti 2022. NKI ökar från 85 2023 till 88 2024 baserat på 29 kundsvär. I de öppna

kommentarerna lyfts bra mötesprogram med relevanta aktörer och att det finns förbättringspotential vad gäller kommunikation och information inför aktiviteterna.

(6) *Riktat exportfrämjande – seminarier, events och delegationer* Antal svar ökar från 84 2023 till 114 2024. NKI sjunker något från 87 för 2023 till 84 under 2024.

(7) *Livsmedelsprogrammet – Try Swedish* ser en liten nedgång från 83 till 82 fördelat på 16 svar. NKI för mässor har förbättrats de senaste åren. Exportrådgivning samt aktiviteter på de asiatiska marknaderna drar ned genomsnittet.

(8) *Avgiftsbelagd utbildning & rådgivning* redovisar fortsatt höga stabila nivåer, 90 jämfört med 87 under 2023. Positiva kommentarer som lyfts är de kompetenta kursledarna och konkret rådgivning. Fler inslag av interaktiva övningar där deltagare får arbeta med verklighetsnära frågor uppskattas särskilt.

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, bl.a.:

- företagets egen bedömning om insatsen kommer att leda till nya exportaffärer,
- företagets egen bedömning efter genomförd insats om den helt eller delvis bidragit till nya exportaffärer,
- företagets egen bedömning efter genomförd insats om den bidragit till nya eller förstärkta affärskontakter,
- företagets egen bedömning efter genomförd insats om insatsen skapat bättre förutsättningar att lyckas med företagets fortsatta internationalisering.

De tjänster som Business Sweden levererar har inte alltid nya affärer som ett kortsiktigt fokus. Affärer tar tid att skapa. Ofta tar det månader eller år mellan den första kontakten till den genomförda affären. Effekttuppföljningen utgår ifrån företagets bedömning av uppnådda effekter. Dessutom gör företagen en bedömning av vad den förväntade effekten projektet/ aktiviteten kommer att innebära för dem.

Förväntar sig affärer

Inom *Riktat exportfrämjande* anger 61% av företagen som svarat på enkätfrågan att aktiviteterna kommer att hjälpa dem generera nya affärer. Detta är en påtaglig nedgång jämfört med 2022 och 2023, då 80% resp. 70% av företagen angav att den genomförda aktiviteten kommer att hjälpa dem att generera nya affärer. Inom *SME-programmet* ses också en nedgång, 71% av företagen som svarat på enkätfrågan anger att aktiviteterna kommer att hjälpa dem generera nya affärer (83% av företagen 2023). Antalet svar har fortsatt öka inom *Riktat exportfrämjande* och har nästintill fördubblats inom *SME-programmet* vilket i sig talar för ett starkt engagemang. Trots nedgången för *Riktat exportfrämjande* är företagen fortsatt positiva vad gäller förväntade affärer.

Nya affärskontakter

Business Swedens verksamhet inom *Riktat exportfrämjande* syftar bl.a. till att hjälpa svenska företag med relevanta affärskontakter. 81% av företagen som tagit del av insatser inom *Riktat exportfrämjande* uppger att de instämmer i att ha etablerat nya affärskontakter och/eller förstärkt befintliga affärsrelationer i samband med deltagande i seminarier, events eller delegationer. Inom *SME-programmet* uppger 78% av de deltagande företagen att de etablerat nya affärskontakter i samband med aktiviteten. Företagen är fortsatt positiva till hur aktiviteter inom det *Riktade exportfrämjandet* och *SME-programmet* bidrar till både nya affärskontakter och förstärkning av befintliga affärsrelationer.

Effekt - "Förväntade nya affärer"

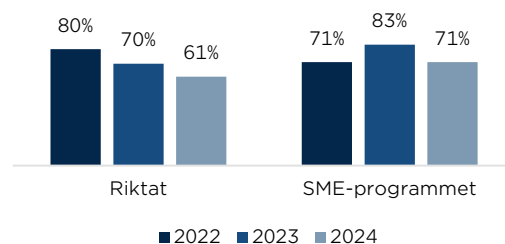


Bild 17. Andel företag som svarat 4-5 på en 5-gradig instämmande skala på påståendet: "Vi förväntar oss att denna aktivitet kommer hjälpa oss att generera nya affärer." 112 (84) svarande för *Riktat exportfrämjande* och 255 (132) svar för *SME-programmet* och *Try Swedish*.

Effekt - "Nya kontakter"

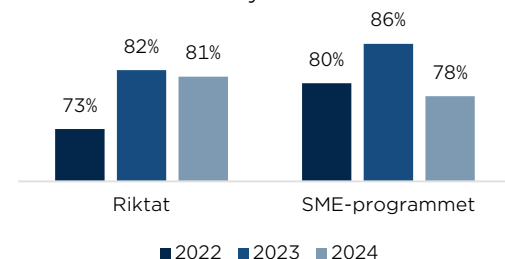


Bild 18. Andel företag som svarat 4-5 på en 5-gradig instämmande skala på påståendet: "Som ett resultat av aktiviteten har vi etablerat nya affärskontakter och/eller förstärkt befintliga affärsrelationer." 113 (85) svarande för *Riktat exportfrämjande* och 49 (21) svar för *SME-programmet*.

Genomförda affärer

Utöver de två tidigare redovisade frågorna om förväntad effekt skickas en kompletterande fråga till deltagande företag cirka 6 månader efter att projektet avslutats. Denna fråga syftar till att fånga upp hur det faktiska utfallet blev. Den förväntade effekten på nya affärer kan initialt ha varit stark, men det är först efter ett par månader, och i många fall de facto efter några år, som kunderna kan besvara om det faktiskt blev affärer. Antal företag som besvarat enkätfrågan om genomförda affärer har ökat något jämfört med 2023. 42 (22) besvarade enkäter från deltagande företag inom *Riktat Exportfrämjande* och 67 (51) besvarade enkäter från företag inom *SME-programmet* 2024). För att samla fler svar från de deltagande företagen har manuella extrautskick av enkätfrågan genomförts även under 2024.

Inom *Riktat Exportfrämjande* instämmer 31% (28) av företagen i att de gjort affärer, helt eller delvis, tack vare aktiviteten de genomförde. Motsvarande siffra inom *SME-programmet* är 28% (28).

Förutsättningar att lyckas (Trade Promotional Impact- TPI)

Business Sweden följer upp företagens bedömning om de efter att ha tagit del av en aktivitet eller utbildning har bättre förutsättningar att lyckas med sin fortsatta internationalisering. 85% av de 907 svarande företagen 2024 anger att de har bättre förutsättningar för fortsatt internationalisering som resultat efter aktivitet eller utbildning, jämfört med 84% 2023.

TPI baseras på frågan "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 - "Gjort affärer"

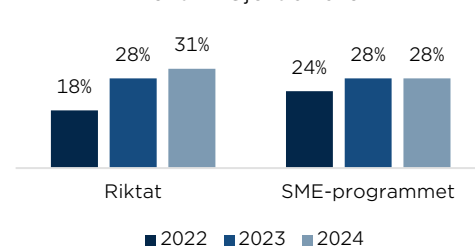


Bild 19. Andel företag som svarat 4-5 på en 5-gradig instämmande skala på påståendet: "Vi har gjort affärer, helt eller delvis, tack vare aktiviteten vi genomförde." 42 (22) svarande för *Riktat exportfrämjande* och 51 (21) svar för *SME-programmet* och *Try Swedish*.

Effekt - "Förutsättningar att lyckas"

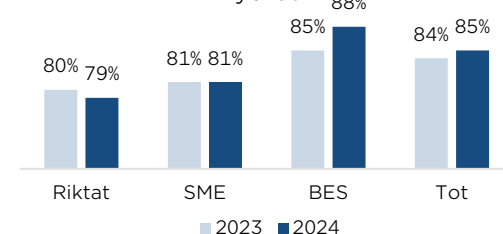


Bild 20. Andel företag som svarat instämmande på påståendet: "Som ett resultat har vi bättre förutsättningar att lyckas med vår fortsatta internationalisering" Totalt 907 svar, 362 svarande för BES, 255 svar för SME och 114 svar för *Riktat exportfrämjande*.

EFFEKT MÄTNING AV SME-PROGRAMMET

Business Sweden har i linje med föregående år med hjälp av en extern aktör³ under 2024 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 2011-2022 där 4 266 (3 965) 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 2024 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 25% tre år efter deltagandet. Dessutom hade antalet anställda ökat med i genomsnitt 7%. Hos företag med tidigare erfarenhet av exportverksamhet hade exportomsättningen ökat med 24% mer än kontrollgruppen tre år efter deltagandet. Hos företag utan tidigare erfarenhet av exportverksamhet ökar sannolikheten att företaget i fråga bedriver exportverksamhet med 17% tre år efter deltagandet. Utöver denna ökade ekonomiska aktivitet är överlevnadsgraden 5% högre bland deltagarföretagen jämfört med kontrollgruppen.

³ Amsterdam Data Collective

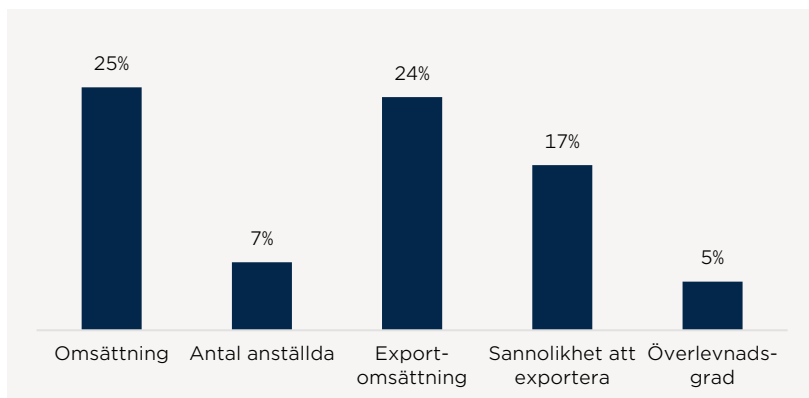


Bild 21. Skillnad mellan deltagande företag och kontrollgrupp tre år efter utförd tjänst.

Den ökade ekonomiska aktiviteten i företagen medför även spridningseffekter till andra företag och delar av samhället, s.k. samhällsekonomiska effekter. Effekstudien 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 12,5 miljarder kronor. Denna ökade ekonomiska aktivitet beräknas därtill resultera i arbetstillfällen motsvarande 5 645 heltidsekvivalenter, samt skatteintäkter motsvarande 1,2 miljarder kronor. Samhällsekonomiska värden har beräknats genom en så kallad input-output-modell⁴, där värden som skapas inom företagen beräknas samt även identifierade spridningseffekter till andra delar av samhällsekonomin.

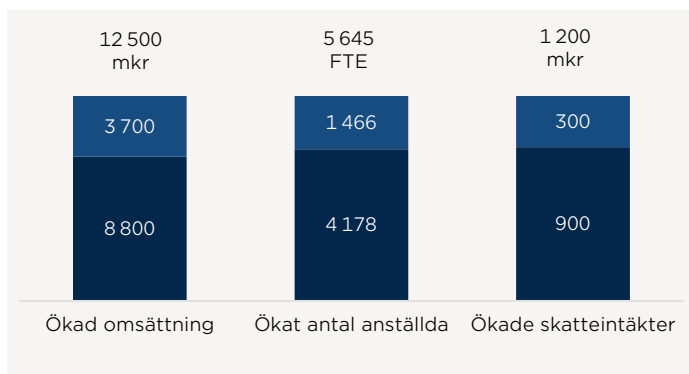


Bild 22. Skapade värden på samhällsnivå tre år efter deltagandet

Tidigare års mätningar av SME-programmet visade på högre direkta och indirekta effekter. Att mätningarna för 2011-2021 och 2011-2022 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.

⁴ 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.

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

Aggregerade samhällsekonomiska effekter av SME-programmet 2011-2022

En uppföljning gjordes även för att uppskatta de aggregerade samhällsekonomiska effekter som *SME-programmet* genererat 2011-2022. 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 2011-2022 beräknas *SME-programmet* ha bidragit till:

- Omsättningsökningar hos företagen med drygt 104 miljarder kronor. Detta beräknas i sin tur ge upphov till ytterligare cirka 44 miljarder kronor i spridningseffekter⁵ i den övriga ekonomin.
- Omsättningsökningar vilket motsvarar totala jobbskapande effekter på omkring 66 649 heltidsekvivalenter.
- Skatteintäkter på nära 14,1 miljarder kronor inklusive indirekta effekter från den övriga ekonomin

I genomsnitt genererar en årgång av deltagande företag i *SME-programmet* 875 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 88,9 miljoner kronor. Den genomsnittliga avkastningen från den årliga investeringen i *SME-programmet* uppgår således till 786 miljoner kronor.

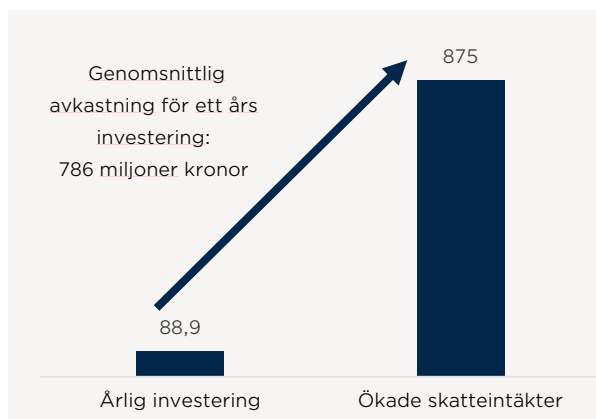


Bild 23. Beräknad genomsnittlig årlig avkastning från *SME-programmet*.

Resultatuppföljning och utvärderingsramverk för *Exportfrämjande aktiviteter*

Det utvärderingsprojekt som påbörjades under 2023 tillsammans med en extern partner⁶ har fortsatt under 2024. Projektets syfte är att stärka styrning, uppföljning och återrapportering av insatser inom exportfrämjande aktiviteter samt beskriva de resultat som uppstår genom programmet med utgångspunkt i programmets effektlogik.

⁵ Beräkningar av spridningseffekter, jobbskapande effekter och skatteintäkter utgår från SCB:s input output tabeller.

⁶ Amsterdam Data Collective

Utvärderingen under 2024 omfattade totalt 90 projekt, i vilka 244 unika företag har deltagit i aktiviteter såsom delegationsresor, mässor och match-making-event. För utvärderingen har en effektlogik utvecklats för att kartlägga sambandet mellan genomförda aktiviteter och tilltänkta effekter. Effektlogiken för de *Exportfrämjande aktiviteterna* delas upp i 4 dimensioner:

Kunskapsbyggande	- bidrar till att öka företagens kunskap om utländska marknader
Positionerande	- bidrar till att marknadsföra svenska företag i utlandet och öka kunskapen om svenska företag och svenska lösningar
Kontaktskapande	- bidrar till att stödja företagen med att skapa kontakter
Affärsskapande	- bidrar till att identifiera, utveckla och stänga affärer i utlandet



Bild 24. Effektlogik *Exportfrämjande aktiviteter*

Projektledare och deltagande företag har ombetts ange hur specifika projekt relaterat till de olika effektmålen.

Projektets huvudsyfte och måluppfyllelse

En enkät har skickats till projektledare för de projekt som genomförts under 2024. Enkäten har framför allt fokuserat på frågor som har att göra med resultat och effekter från de enskilda projekten. 44% uppger att huvudsyftet för projektet har varit kontaktskapande, 23% av projekten har haft marknadsföring och positionering som huvudsyfte, 19% har haft som syfte att skapa konkreta affärsmöjligheter samt 13% kunskapsbyggande aktiviteter. Nästan 90% av projektledarna instämmer i påståendet att deras projekt har uppnått sitt huvudsakliga syfte. Övergripande framgångsfaktorer inkluderar långsiktig planering, starka lokala partnerskap, skräddarsydda aktiviteter och givande samarbeten med svenska ambassaden och handelsorganisationer. Bland faktorer som har varit utmanande nämns förseningar och inställanden på grund av yttre faktorer, men ett fåtal nämner även utmaningar inom stöd och samordning med nordiska partners och Business Swedens huvudkontor.

Svaren visar även på en bred palett av aktiviteter som genomförts i projekten för att nå varje mål. En översikt av exempel för varje kategori följer nedan:

Kunskapsbyggande mål har nåtts genom aktiviteter såsom:

- Forskningsaktiviteter
- Publikationer
- Spridning av best practice, exempelvis genom white papers och så kallade pre-feasibility studies
- Kunskapsutbyte och relationsbyggande med relevanta aktörer

Positionerande mål har nåtts genom aktiviteter såsom:

- Engagemang med viktiga intressenter för att skapa stark närvaro och varumärkesidentitet internationellt
- Aktiviteter med "Brand Sweden"
- Medierapportering
- Guider och verktyg för business intelligence

Kontaktskapande mål har nåtts genom aktiviteter såsom:

- Bilateral och multilateral möten
- Sektorsspecifika möten med viktiga aktörer som policymakers, potentiella kunder och andra nyckelintressenter
- Högnivådelegationer
- Exponering i medier, inklusive sociala medier
- Seminarier, workshops och rundabordssamtal

Affärsskapande mål har nåtts genom aktiviteter såsom:

- Nätverkande och samarbete mellan intressenter
- Genomförande av platsbesök ('site visits') och statliga besök för att etablera direkt kontakt med potentiella affärspartners och marknadsaktörer
- Högnivådelegationer
- Uppföljningsaktiviteter föreslagna av deltagande företag

Affärsmöjligheter

En majoritet av projektledarna (57%) anser att projektet har öppnat upp för affärsmöjligheter och håller med om påståendet att deltagande företag har fått tillgång till relevanta affärsmöjligheter på den marknad där projektet genomfördes. En mindre andel 17% instämmer med påståendet att projektet har lett till att deltagande företag har stängt nya affärsavtal på marknaden där projektet levererades.

Kunskapsbyggande och positionering

77% instämmer i påståendet att deltagande företag har fått förbättrad kunskap om hur de kan exportera till eller expandera på den aktuella marknaden. Medan 82% instämmer med påståendet om att deltagande företag har kunnat kommunicera med relevanta intressenter på målmarknaden och/eller förbättrat sin synlighet på den marknad där projektet genomfördes. En majoritet (76%) av projektledarna anser att företagen har etablerat nya affärskontakter och/eller stärkt sina befintliga affärsrelationer som ett resultat av projektet.

Under våren 2025 presenteras hela utvärderingen.

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 starten 2016 har svenska bolag totalt vunnit affärer värda runt 97,6 (89) miljarder kronor, varav 42,7 (36) miljarder kronor i värde som tillfallit svenska bolag inom programmen.

De deltagande bolagen i programmen skrev under 2024 kontrakt för affärer till ett värde av ca 8,6 (7) miljarder kronor, varav 6,7 (3,2) miljarder kronor i värde för svenska bolag. Den geopolitiska influensen på handel har gjort det nationella stödet till större affärer mer

relevant men även prioriterat från konkurrerande länder. Av de projektaffärer som Team Sweden gemensamt stöttade under Business Swedens projektledning så ökade affärsvolymen under 2024 relativt 2023 men framför allt har antalet projekt ökat markant vilket ska ge effekt de kommande åren. Arbetet i projekt med starka utvecklingseffekter stärktes ytterligare i och med den utökade satsningen på Handel och bistånd. Fortsatt relativt låga affärsvolymen för svenska företag inom EPC-programmet men en positiv utveckling relativt 2023.

Totalt drevs 91 (58) projekt inklusive 33 projekt inom ramen för *Riktat Handel och bistånd* under 2024 med affärspotential för svenska företag på över 180 miljarder kronor där den 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 konsult⁷ 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 2024 (inklusive projekt inom ramen för *Riktat Handel och Bistånd*). Geografiskt finns två affärer i Sydamerika, två affärer i Afrika, tre i Asien och en i Europa. Det totala kontraktsvärdet i dessa affärer var under 2024 8,6 miljarder kronor, varav ca 6,7 miljarder tillföll svenska företag. Resultatet av utvärderingen /resultatuppföljningen pekar på att dessa affärer skapar cirka 5 000 nya arbetstillfällen i Sverige varav knappt 2 630 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 10,3 miljarder kronor för svenska företag där ca 6,1 miljarder kronor väntas vara en direkt effekt av affärerna, vilket framgår av bild 25 a, 25 b.

Utvärderingsmodellen/verktyget visar också hur affärerna är profilerade efter ett antal kvalitetsindikatorer. De vunna affärerna under 2024 hade störst tonvikt på innovation, internationell konkurrenskraft och miljömässig hållbarhet. Strategiska projekt vilket innefattar HPO:er, SPO:er 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 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 12;** "Säkerställa hållbara konsumtions- och produktionsmönster"
- **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.

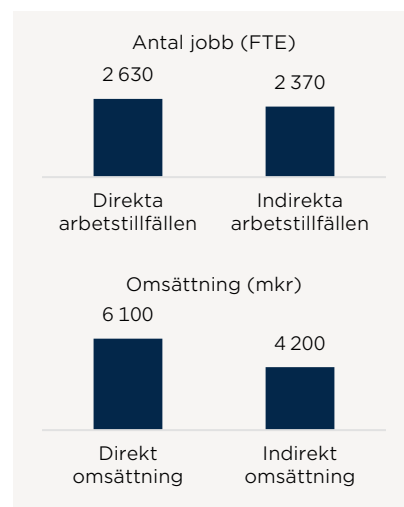


Bild 25 a, 25 b. Beräknade samhälls-ekonomiska effekter av affärer i strategiska projekt 2024



⁷ Amsterdam Data Collective

2:6 MARKNADSFÖRING OCH KOMMUNIKATION INOM DEN EXPORTFRÄMJANDE VERKSAMHETEN

Genom att sprida kunskap om internationella affärsmöjligheter, inspirera och vägleda svenska små och medelstora företag att våga satsa globalt, skapas konkreta resultat. Kommunikation är inte bara ett verktyg för att nå ut – det är en förutsättning för att tydliggöra Business Swedens erbjudande, stärka Sveriges konkurrenskraft och bidra till att fler företag tar steget ut på den globala marknaden.

Grundläggande exportservice

De rapporter som Business Sweden tar fram utgör en central del av den externa kommunikationen och kunskapsspridningen. Dessa informativa och framåtblickande rapporter fungerar som en plattform för att nå och engagera både nya och befintliga företagsrelationer. Under året har rapporterna laddats ned över 14 000 gånger via hemsidan. Detta har i sin tur genererat värdefulla leads för vidare bearbetning inom ramen för Business Swedens verksamhet. Rapporterna marknadsförs i Business Swedens egna och externa kanaler och används som kunskapsbärare vid event och webinarier. Dessutom arrangeras rapportspecifika event med särskilt inbjudna gäster från relevanta företag, vilket ytterligare stärker dialogen med företagen och öppnar dörrar för nya affärsmöjligheter.

En fortsatt satsning har gjorts på rapportformatet *Executive Global Insights*, där beslutsfattare ges en djupdykning i globala trender och affärsmöjligheter tillsammans med strategiska rekommendationer. I samband med dessa rapporter görs en samlad kommunikationsinsats i syfte att specifikt komma i kontakt med relevanta och intresserade företag. Nedladdningen av rapporterna följs via webben och uppgick under 2024 till strax över 850 nedladdningar, en ökning med 183% från föregående år.

SME-programmet

Under året har fokus varit att engagera SME-företag att ta steget ut på globala marknader, med särskild betoning på tjänsten *Exportrådgivning*. För att öka medvetenheten om Business Swedens SME-program och dess erbjudanden har webbsidan uppdaterats och förbättrats för att tydligare kunna nå målgruppen av SME-företag.

Partnerskap har varit en central del av marknadsföringsarbetet under 2024. Business Sweden har utöver DI Gasell även inlett partnerskap med Företagarna. Insatser som video, podcasts, artiklar och events har därigenom skapat bred spridning och engagemang kring Business Swedens SME-program.

För att nå ut till en än större målgrupp har medievalen setts över och utökats, vilket har gett betydande räckvidd och stärkt förståelsen för hur stöttning av SME-företagen i deras internationella tillväxt bäst genomförs.

Riktat exportfrämjande

Inom det *Riktade exportfrämjandet* bidrar Marknadsavdelningen vid Business Sweden med allt från planering och marknadsföring inför delegationer till att synliggöra resultaten och skapa engagemang under och efter genomförandet. Stort fokus för 2024 har legat kring följande projekt:

- **COP29:** Inför och under COP29 genomfördes marknadsföringskampanjer för att attrahera partnerbolag till näringslivsdelegationen samt för att öka kännedomen om Sveriges aktiviteter i den svenska paviljongen. Insatserna inkluderade en webbsida, livestreamade events, annonsering för att driva trafik och engagemang, samt organiska inlägg på sociala medier för att lyfta Sveriges närvaro och program.
- **EXPO:** Under hösten 2024 har det förberetts inför EXPO2025 genom att skapa en webbsida som informerar om Sveriges deltagande och de möjligheter som erbjuds svenska företag. Genom riktad annonsering har medvetenheten ökat och

engagemanget, samtidigt som det planerats för event i samarbete med Utrikesdepartementet för att stärka Sveriges position på den globala arenan.

- *#FocusAsia*: Under 2024 har teamet från Marknadsavdelningen stöttat lanseringen av *#FocusAsia*, en satsning inom ramen för Business Swedens uppdrag att genomföra regeringens Asiensatsning. Arbetet bestod av att lyfta Asien som en strategisk tillväxtregion för svenska företag. Genom digital marknadsföring, en dedikerad landningssida och samarbete med viktiga partners har Business Sweden spridit kunskap om den asiatiska marknadens möjligheter och därigenom inspirerat företag att ta del av de affärsmöjligheter som regionen erbjuder.
- *Utvecklingssamarbete och främjande*: Under 2024 påbörjades även kommunikationen kring *Utvecklingssamarbete och främjande* med särskilt fokus på Ukraina. Arbetet har inkluderat utveckling av en webbsida och ett nyhetsbrev samt förberedelser för nya externa kommunikationsplattformar, såsom en Helpdesk, som lanseras i början av 2025.

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 mobilisera den svenska resursbasen och öka företagets möjligheter att bidra till högre produktivitet, hållbar ekonomisk utveckling, grön och digital omställning och ökad handel och sysselsättning i låg- och medelinkomstländer. Insatser ska utformas som tar tillvara möjligheterna för svenska företag att bidra till att uppnå utvecklingsmålen i Agenda 2030 samt Parisavtalet och stärka svenska företags engagemang, 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 2024)

Regeringens årsuppdrag till Business Sweden omfattar ett nytt och 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 viktig 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 bl. a. EKN, SEK, Swedfund och Sida tidigt identifiera behov av kapacitetsutveckling, tekniköverföring, förstudier, finansiering och riskhantering samt se till att sådant stöd skapar förutsättningar för långsiktig hållbar utveckling i länder med sammanfallande intressen mellan utvecklingssamarbete, främjande och handel.

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 första verksamhetsåret har Business Sweden lagt grunden för att uppdraget inom handel och bistånd ska präglas av långsiktighet, effektivitet och transparens, i linje med såväl Riksrevisionens⁸ som Expertgruppen för Biståndsanalys (EBA)⁹ och Ekonomistyrningsverkets (ESV)¹⁰ rekommendationer. En verksamhetslogik har tagits fram för att klargöra 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.

⁸ RiR 2023:27

⁹ Expertgruppen för biståndsanalys, EBA, maj, 2024, Vad säger Sidas årsredovisning om biståndets resultat? Exemplet sysselsättning

¹⁰ Ekonomistyrningsverkets ESV Forum om resultatredovisning, inkl. verksamhetslogik.

3:1 GRUNDLÄGGANDE HANDEL OCH BISTÅND

Uppdraget för 2024 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 en starkt långsiktig närvaro i utvalda länder som ingår på OECD/DAC:s lista över biståndsmottagarländer (låg- och medelinkomstländer), utveckling av Business Swedens program för hållbara infrastrukturprojekt som kan utvecklas till strategiska affärer med tydliga utvecklingseffekter i dessa länder samt utveckling av Business Swedens verksamhet i Ukraina. Även stöd till företag, inklusive små och medelstora företag, att bättre utnyttja biståndsfinansierade finansieringsinstrument inom EU samt i utvecklingsbankerna och klimatfonder ska ingå. Uppdraget omfattar även fortsatt utveckling av regionala hållbarhetscentra.

(Riktlinjer för Business Swedens statliga uppdrag 2024)

Verksamheten inom *Grundläggande Handel och Bistånd* utförs vid utlandskontoren och i Sverige. I inledningen av Business Swedens biståndsfinansierade verksamhet har fokus lagts på att anpassa och utveckla existerande arbetssätt till nya verksamhetskrav, ny kompetens och nya funktioner samt etablera interna rutiner för att kvalitetssäkra, driva och följa upp projekten i förhållande till utvecklingsmålen.

FÖRFRÅGNINGAR OCH HELPDESK

En Helpdesk för regulatoriska frågor inklusive ansvarsfullt företagande har satts upp i Sverige för stöd till företag och institutioner på komplexa marknader. Funktionen har inrättats i nära anslutning till befintlig rådgivningsverksamhet kring export och internationalisering. Helpdesken ska upplysa och besvara inkommande frågor om hållbart företagande i ODA¹¹ fähiga länder, etablera och upprätthålla en hemsida med digitala verktyg på engelska och svenska samt etablera ett expertnätverk för att, vid behov, kunna vidareförmedla frågor till andra aktörer.

Business Sweden erbjuder inom ramen för det exportfrämjande uppdraget rådgivning relaterad till grundläggande marknadsinformation och exportteknisk rådgivning. Rådgivningstjänsterna är avgiftsfria och erbjuds av såväl huvudkontoret i Stockholm som av Business Swedens utlandskontor. Av totalt 4 748 frågor under 2024, besvarades cirka 1 500 frågor av utlandskontoren. Omkring 37% besvarades av Business Swedens 15 kontor i ODA-fähiga länder (12% av totala antalet frågor). Flest frågor besvarades av kontoret i Ukraina som under 2024 har svarat på ca 250 inkommande förfrågningar från svenska företag, organisationer, myndigheter och privatpersoner.

INSTITUTIONELL NÄRVARO

Business Sweden arbetar med att stärka den institutionella närvaron i låg- och medelinkomstländer där företag kan efterfråga stöd och därmed bidra till utvecklingsrelaterad verksamhet. Förstärkningarna påbörjades i och med etableringen av det nya kontoret i Kiev, Ukraina, som invigdes den 24 juni och som successivt har utökats med personal. Business Swedens styrelse har även fattat ett beslut om ett nytt kontor i Nigeria. Etablering pågår men kontoret är ännu inte öppnat.

Ukraina

Den övergripande inriktningen för kontorets verksamhet har varit att engagera och underlätta för företag att delta i Sveriges stöd till Ukraina. Det fanns vid starten för den fullskaliga invasionen ett 80-tal företag med aktivitet i landet. Närmare ett femtiotal möten har organiserats för svenska aktörer med ukrainska motparter under 2024.

Marknadsinformation: Under året har en landspecifik hemsida upprättats. Kontoret har också tagit fram och skickat ut nyhetsbrev, generella och branschspecifika guider, organiserat webinarier, seminarier, möten, paneler, mässor, fora samt framträdanden i media. 12 webinarier arrangerades för mer än 100 unika företagsrepresentanter och mer än 75 upphandlingar har publicerats på Business Swedens hemsida och i nyhetsbrev. 6 artiklar och nyhetsinslag publicerades även i svenska medier under året.

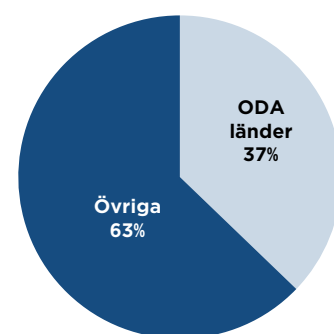


Bild 26. 2024 besvarades 37% av alla frågor på utlandsmarknaderna av ODA-fähiga länder.

¹¹ ODA= Official Development Assistance

Kartläggning av bilateralt stöd: Kartläggning av verktyg, finansiering och stöd tillgängligt från Storbritannien, Tyskland och Polen för svenska företag med dotterbolag i nämnda länder. Rapporten publicerades på Business Swedens landsida för Ukraina, samt presenterades i ett webinarium för svenska företag.

Partnerskap i mässorna Rebuild Ukraine i Warszawa: Stöd för genomförande av svenska paviljonger vid Rebuild Ukraine-mässorna i Warszawa i juni 2024 (hälsovård) samt november 2024 (byggnation och energi). Business Sweden har även stöttat organisatören i rekrytering av deltagande företag, mötesprogram för deltagande företag på plats under mässan, samt planering och genomförande av program i paviljongen.

REGIONALA HÅLLBARHETSCENTRA

Under 2024 har *Regionala hållbarhetscentra* etablerats vid Business Swedens kontor i Bangkok (Thailand), Bogota (Colombia), Delhi (Indien), Manila (Filippinerna) och Nairobi (Kenya). Business Sweden arbetar här i samråd med utlandsmyndigheter, Sida och andra Team Sweden-aktörer, där Business Sweden tar ett övergripande samordningsansvar för ett stärkt hållbarhetsarbete och det samlade stödet till företag på komplexa marknader.

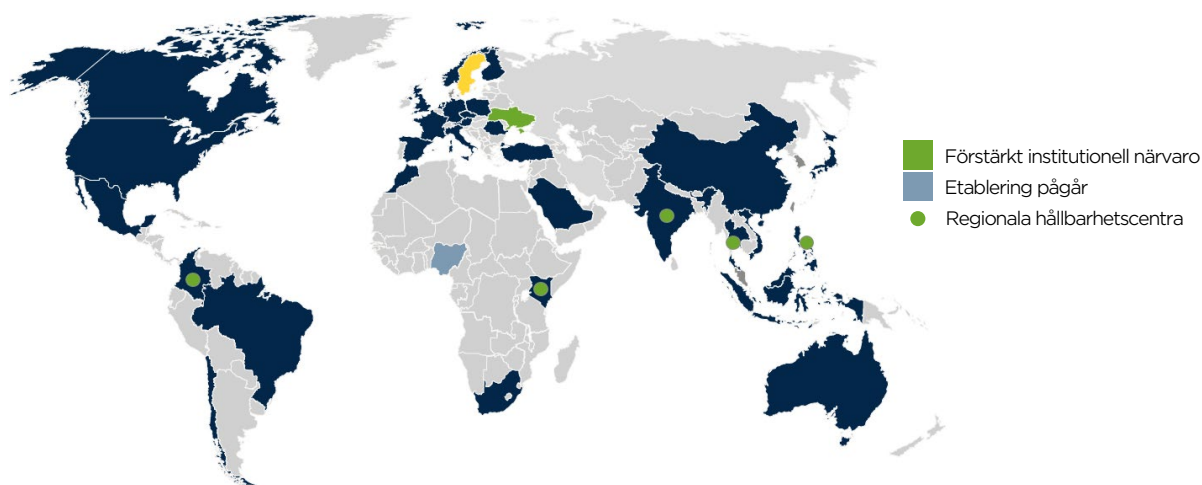


Bild 27. Förstärkt institutionell närvaro inklusive regionala hållbarhetscentra i LMICs

Baserat på lärdomar av de pilotprojekt med *Regionala Hållbarhetscentra* som genomfördes under 2023 och tidigare Team Sweden samarbete kring strategiska projekt har ett gemensamt synsätt etablerats kring hur verksamheten vid dessa centra bör vidareutvecklas på lokal nivå. I fält samarbetar utlandsmyndigheter, Sida, Business Sweden och andra Team Sweden aktörer för att utveckla arbetssättet baserat på lokala förutsättningar.

Fyra områden har definierats som centrala i denna samverkan:

1. Bevaka och rapportera länders nationella utvecklingsprioriteringar och planer.
2. Identifiera och utveckla potentiella strategiska projekt i ett tidigt stadium för att ge den svenska resursbasen bättre möjligheter att bidra för att nå utvecklingsmålen i Agenda 2030 med delmål, samt genom löpande inventering av verktygen förbereda fler hållbara projekt för finansiering.
3. Kontinuerlig och nära dialog med företag inom relevanta sektorer för att matcha företagens styrkeområden med möjligheter inom de relevanta sektorerna i linje med ländernas egna prioriteringar och intresse.
4. Utifrån Team Sweden-aktörernas respektive verksamhet samla information och utbyta kunskap, kontaktnät och best practices kopplat till affärsklimat, hur företag ska hantera lokala hållbarhetsrisker (t. ex. ekonomiska, sociala, miljömässiga), och genom sina affärer bidra till positiva utvecklingseffekter.

I syfte att säkerställa att insatserna utformas utifrån ländernas egna prioriteringar har fokus för *Regionala Hållbarhetscentra* inledningsvis varit att ta fram grundläggande 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 uppståda 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.

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. Även projekt i andra sektorer kan komma i fråga för stöd. 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.

(Riktlinjer för Business Swedens statliga uppdrag 2024)

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 fokussektorer 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 69 projekt inom *Riktat Handel och Bistånd* under 2024 varav 26 var Strategiska projekt, 13 Global Gateway projekt, 15 Multilaterala främjarinsatser och 15 Tematiska plattformar. Aktiviteterna fördelade sig geografiskt: Europa 12, Americas 16, SSEA 14, EAPAC 1, MEA 20 samt 5 globala projekt och 1 aktivitet i Sverige.

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.

RIKTAT HANDEL OCH BISTÅND	Antal projekt
Strategiska projekt	26
Global Gateway projekt	13
Multilaterala främjarinsatser	15
Tematiska plattformar	15
Totalt	69

Tabell 17. Antal projekt inom *Riktat Handel och Bistånd* per kategori 2024

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

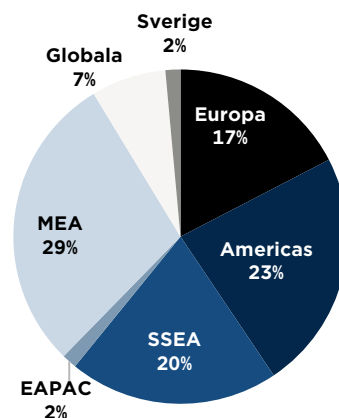


Bild 28. Fördelning *Riktat Handel och bistånd* per region 2024 *Analysen baseras på 69 projekt

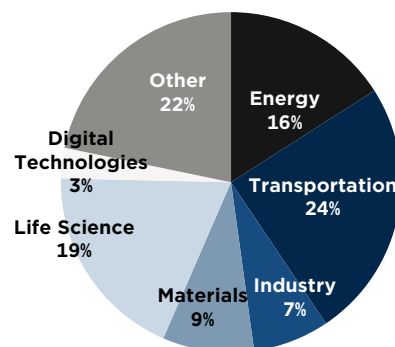


Bild 29. Fördelning *Riktat Handel och bistånd* per industri 2024. Analysen är baserad på 69 projekt

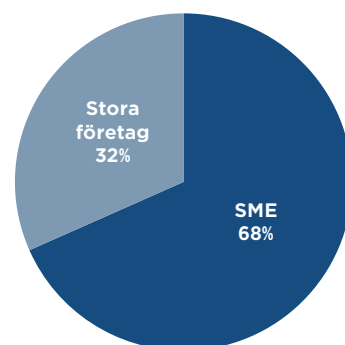


Bild 30. Antal deltagande företag: *Riktat Handel och bistånd* 2024. Analysen är baserad på 177 företag.

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 finansiärer 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 2024 drevs totalt 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 70,7 miljarder kronor. Under 2024 vann svenska bolag affärer inom ramen för *Strategiska projekt, Riktat Handel och Bistånd* till ett värde av ca 2,9 miljarder kronor, varav runt 2 miljarder kronor i värde som tillfallit svenska bolag.

Business Sweden arbetar nära Sida och övriga aktörer inom Team Sweden för att utveckla och stärka Team Swedens gemensamma arbete att främja synergier mellan handel och bistånd. En central del av arbetet görs inom fem pilotprojekt som drivs inom ramen för Team Sweden-samarbetet. Dessa projekt är utvalda för att fungera som modell för hur synergier mellan bistånd och handel kan förstärkas. Fokus ligger på att kombinera Sidas metoder med de exportfrämjande initiativen från Business Sweden och andra Team Sweden-aktörer. Syftet är att utvärdera vilka metoder från Sida som är mest relevanta för projekten och identifiera områden där ytterligare verktyg eller insatser kan utvecklas för att maximera effekterna. Pilotprojekten omfattar sektorerna transport (BRT-system och järnväg), hållbar gruvdrift och förnybar energi.

Ukraina

Den övergripande inriktningen för kontorets verksamhet har varit att engagera och underlätta för företag att delta i Sveriges stöd till Ukraina. Det fanns vid starten för den fullskaliga invasionen ett 80-tal företag med aktivitet i landet. Ett fåtal företag har etablerat närvaro under 2024, inga eller mycket få har lämnat marknaden sedan 2022.

Med utgångspunkt från svenska biståndsprioriteringar, Ukrainas efterfrågan och svenska styrkeområden har handelskontoret i Kiev valt att fokusera på tre branscher 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

Energi och elektrifiering – Ett flertal webinarier och möten i samverkan med det ukrainska energiministeriet, Sveriges ambassad i Kiev, multilaterala organisationer och svenska myndigheter med syfte att informera och vägleda svenska företag att engagera sig i stödet till Ukrainas energisektor. En specifik guide kring uppbyggnad, projektmöjligheter och lämpliga sätt för företag att engagera sig inom energisektorn har publicerats på Business Swedens landhemsida för Ukraina, samt presenterats i ett webinarium med ett 50-tal deltagare. Specifikt stöd har riktats till ett av de energipaket som regeringen tillkännagivit för stöd till Ukrainas energisektor.

Kommunal infrastruktur – Samverkan med Nefco kring en utlysning av bidragsfinansiering till energieffektiva offentliga byggnader som öppnades i november 2024. Utlysningen har presenterats för en svensk resursbas, men också för ukrainska entreprenadbolag som antas behöva nyttja svensk expertis för att kunna uppnå de krav

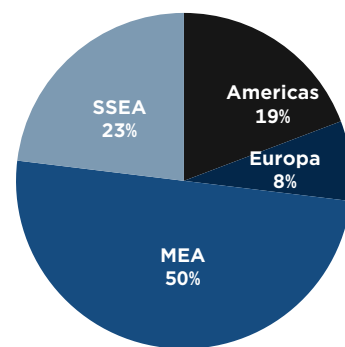


Bild 31. Strategiska projekt, Riktat Handel och Bistånd per region 2024. Analysen baseras på 26 projekt

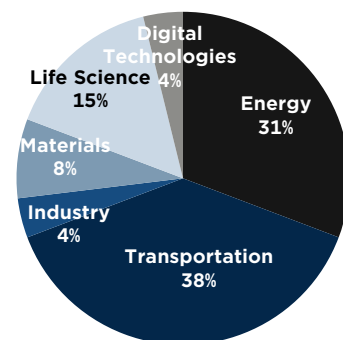


Bild 32. Strategiska projekt, Riktat Handel och bistånd per industri 2024. Analysen är baserad på 26 projekt

som Nefco ställer i upphandlingen. Sammankoppling mellan de identifierade ukrainska entreprenadbolagen och svenska produkt- och tjänstebolag genomfördes i november 2024 i ett digitalt pitch- och match-making event. Landsbygds- och Infrastrukturminister Andreas Carlssons besökte Ukraina i november 2024. Besöket fokuserade främst på 5G och järnväg. En affärsdelegation planerades ursprungligen i samband med besöket men ställdes in av säkerhetsskäl.

Hälsa och sjukvård – Samverkan kring ett flertal företagsmöten och branschspecifika broschyrer som i huvudsak har organiserats av Swecare. Bidrag till genomförande av högnivådelegationer, inkl. ministerbesök i oktober 2024 till Kiev med en affärsdelegation med 12 deltagare från 8 företag och organisationer, varav två förbereder etablering i Ukraina.

GLOBAL GATEWAY

EU:s Global Gateway-strategi syftar till att mobilisera upp till 300 miljarder euro i hållbara s.k. flaggskeppsprojekt av hög kvalitet. Dessa projekt ska utgå från partnerländernas behov och med fokus på varaktig nytta för lokalsamhällen. Med strategin vill EU främja smarta, miljövänliga och säkra förbindelser inom digital infrastruktur, energi och transport samt stärka systemen för hälso- och sjukvård, utbildning och forskning runt om i världen.

Business Swedens riktlinjebrev för 2024 anger att 10 miljoner kronor av Business Swedens biståndsfinansierade uppdrag avser arbete med Global Gateway. 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.

För att komplettera Business Swedens allmänna information på hemsidan om Global Gateway har en svensk webbplats tagits fram med närmare information om hur företagen kan dra nytta av EU:s satsning för att få tillgång till nya marknader, finansiering och delta i flaggskeppsprojekt och andra resurser. Under november anordnades två webinarier, riktade mot energi- och transportsektorn, med praktisk information om hur företag kan närma sig projekt, med deltagande från EU-kommissionen, EIB (Europeiska investeringsbanken), GET.invest och regionala Business Sweden kontor. Dessa webinarier har spelats in och finns tillgängliga för strömning.

Därutöver arbetar Business Sweden strategiskt i nära samarbete med svenska företag och Team Sweden för att identifiera projekt där det finns möjlighet att bidra till biståndspolitiska mål och stödja svenska företags deltagande i upphandlingar och projekt inom t. ex. grön och digital omställning. Det handlar om att både sondera svenskt intresse och affärsmöjligheter i EU:s befintliga flaggskeppsprojekt och att, i samråd med de svenska företagen, identifiera nya kandidater till investeringsprojekt som Sverige kan dra nytta av att nominera till EU-kommissionen (INTPA – International Partnerships) som nya flaggskeppsprojekt. Business Sweden har därtill dialoger med EU-kommissionen, finansieringsinstitutionerna EIB (Europeiska investeringsbanken) och EBRD (Europeiska banken för återuppbyggnad och utveckling). Det handlar bland annat om att delta i upphandlingsseminarier och att driva projekt på land- eller regional nivå, tillsammans med Team Sweden.

Under 2024 har Business Sweden drivit 13 Global Gateway projekt, varav 7 insatser i nära samarbete med svenska företag kopplade till flaggskeppsprojekt inom Global Gateway, inom bl.a. transport, hamnar, sjukhus och annan infrastruktur. De 7 flaggskeppsprojekten fördelar sig geografiskt Americas 5 MEA 1 och SSEA 1.

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 1 000 miljarder kronor av multilaterala utvecklingsorganisationer. Business Sweden har en dialog med flera av dessa organisationer, på central och lokal nivå, för att lyfta vikten av att hållbarhetskriterier och

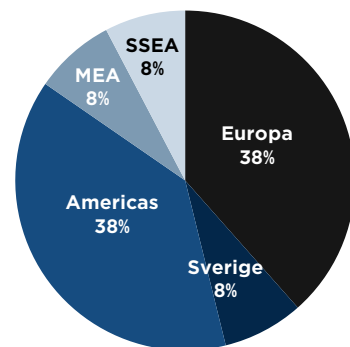


Bild 33. Global Gateway projekt, Riktat Handel och Bistånd per region 2024. Analysen baseras på 13 projekt

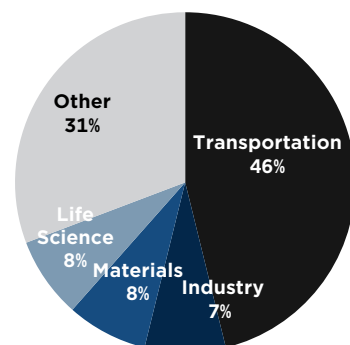


Bild 34. Global Gateway projekt, Riktat Handel och bistånd per industri 2024. Analysen är baserad på 13 projekt

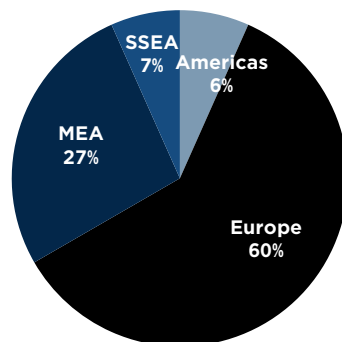


Bild 35. Multilaterala främjarinsatser, Riktat Handel och Bistånd per region 2024. Analysen baseras på 15 projekt

livscykelperspektiv tillämpas i upphandlingarna. Detta är centralt för att hållbarhetsmålen i Agenda 2030 och Parisavtalet ska nås, samtidigt som det är en viktig del av Business Swedens arbete för att öka förutsättningarna för svenska företags intresse att medverka i multilaterala projekt.

Business Sweden arbetar för att skapa partnerskap med multilaterala utvecklingsbanker för att utveckla projekt som är finansiellt hållbara och möter kritiska infrastrukturbehov i låg- och medelinkomstländer länder och som kan bidra till fattigdomsbekämpning, ekonomisk tillväxt och Agenda 2030. En viktig del i arbetet är att identifiera vilka projekt som länderna och utvecklingsbankerna prioriterar och bedöma i vilka av dessa projekt Sverige och svenska företag kan bidra mest. Utifrån detta drivs en dialog för att hitta samarbetsmöjligheter inom Team Sweden vad gäller t. ex. projektutveckling, kapacitetsutveckling och finansiering.

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

FN-relaterade aktiviteter

Insatser under 2024 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 genom en dedikerad webbplats.
- Utveckla nya sätt att samarbeta för att hitta större synergier mellan svenskt bistånd till FN och svenska lösningar och kompetens i dialog med SIDA.
- Förnyad kontakt och relationsskapande med FN-organ så som UNOPS och WFP i syfte att undersöka samarbetsmöjligheter.
- Identifiera och uppmärksamma svenska företag på större upphandlingar och erbjuda stöd för företagen att delta i dessa.
- Planering av nästa års stora nordiska upphandlingsseminarium med tiotalet medverkande FN-organ.

Insatserna görs med fokus på lösningar för att nå Agenda 2030, med fokus på delmålen 3.3, 3.8, 3.9, 7.1, 9.1 och 17.3, dvs bekämpande av smittsamma sjukdomar, främja tillgång till sjukvård, minska sjukdoms- och dödsfall till följd av förorening, säkerställa tillgång till hållbar energi och infrastruktur samt främja globala partnerskap som mobiliserar och delar kunskap, expertis, teknologier och finansiella resurser för att stödja uppnåendet av Agenda 2030 i låg- och medelinkomstländer.

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. Dessa insatser går under benämningen *Tematiska Plattformar*.

Arbetet inom *Tematiska Plattformar* är tematiskt inriktade strategiska samarbeten som kan mobiliseras för att stötta hållbar ekonomisk utveckling i flera låg- och medelinkomstländer som kan efterfråga svenska lösningar. Insatserna är inte inriktade på ett specifikt projekt och skiljer sig på så sätt från insatserna inom ramen för Strategiska projekt.

Plattformarna ska underlätta för svenska företag att bidra till goda utvecklingsresultat och ökad klimatnytta. Ett av delsyftena är också att i ökad uträkning involvera små- och medelstora företag i utvecklingen av synergier mellan handel och bistånd.

Genom *Tematiska Plattformar* arbetar Team Sweden med breda och långsiktiga samarbeten och relationer för att skapa förutsättningar för hållbar utveckling och affärer. Det kan t. ex. handla om kompetenshöjande aktiviteter genom att dela kunskande och svenska lösningar inom svenska styrkeområden som trafiksäkerhet, hälsa, hållbar gruvarbete och hållbara leverantörskedjor.

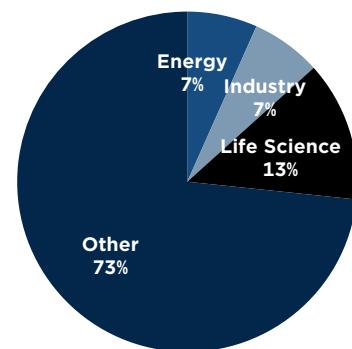


Bild 36. Multilaterala främjarinsatser, Riktat Handel och bistånd per industri 2024. Analysen är baserad på 15 projekt

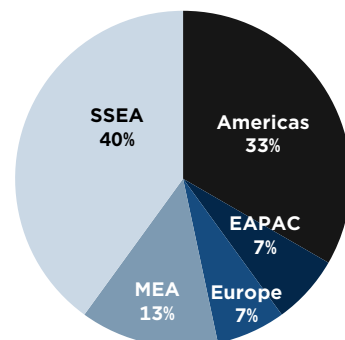


Bild 37. Tematiska plattformar, Riktat Handel och Bistånd per region 2024. Analysen baseras på 15 projekt

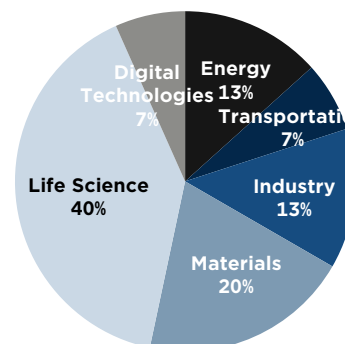


Bild 38. Tematiska plattformar, Riktat Handel och bistånd per industri 2024. Analysen är baserad på 15 projekt

4 DEN INVESTERINGSFRÄMJANDE VERKSAMHETEN

Årsuppdraget 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 2024)

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.

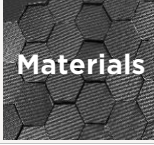
Övergripande ska *Investeringsfrämjandet* enligt riktlinjerna:

- 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 direktkontakt med utländska företag 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.

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 Tech • Digital infrastructure • Advanced digital technologies
 Transport • Mobility technologies • E-mobility & renewable fuels	 Life Science • Precision medicine • Connected health • Food/Agtech
 Industrials • Sustainable production • Industrial transformation	 Materials • Circular materials • 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 2024 (beroende på fokusområde):

- *Asien:* Japan, Sydkorea, Indien – samt vissa industrispecifika projekt i Kina, Taiwan, Singapore och Australien
- *Europa:* Storbritannien, Tyskland, Frankrike – samt projekt i Italien, Spanien, Schweiz, Benelux och Norge
- *Nordamerika:* USA, samt vissa industrispecifika projekt i Kanada

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 affärscase 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, tillståndprocesser, 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).

Nästan hälften av alla utländska direktinvesteringar i Europa är expansionsinvesteringar av befintlig verksamhet, påverkade av faktorer som det geopolitiska säkerhetsläget och ökad regionalisering. Många internationellt verksamma koncerner har uttryckt behov av stöd i beslutsprocesser kring expansionsinvesteringar. Dessa insatser har ofta varit i stora investeringsprojekt med komplexa beslutsprocesser och krävt samordnat engagemang från organisationer på nationell, regional och kommunal nivå.

Under 2024 har samarbetet identifierat 171 relevanta bolag med potential för expansionsinvesteringar. På utvalda utlandsmarknader har arbetet inkluderat Business Swedens lokala kontor och svenska ambassader som arrangerat högnivåevenemang och dialoger med koncernledningen hos de identifierade bolagen.

HIGH POTENTIAL INVESTMENTS (HPI)

Arbetet inriktat mot *High Potential Investments (HPI)* handlar om att identifiera investeringsmöjligheter med särskilt hög potential och kvalitet och som kan vara av särskilt strategiskt svenskt intresse. Insatsen står även för att projektleda långsiktigt inriktade insatser tillsammans med relevanta aktörer för att attrahera dessa investeringar. Under 2024 har 9 (8) HPI-projekt drivits inom ramverket *High Potential Investments*, majoriteten av dessa är kopplade till den pågående industriomställningen och elektrifieringen inom industrin.

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 (exportfrämjande inkl. delområden respektive investeringsfrämjande). 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 85 och undantag till det motiveras. Business Sweden ska utveckla styr- och resultatmodellen i den investeringsfrämjande verksamheten, i syfte att säkerställa effektiva processer och relevant resultatuppföljning, inklusive mätbara mål avseende mervärde och effekter för svensk hållbar samhällsekonomisk utveckling inför 2025. I den investeringsfrämjande verksamheten ska Business Sweden beakta eventuella säkerhetsrisker som enskilda utländska investeringar kan medföra, och i förekommande fall informera berörda myndigheter.

(Riktlinjer för Business Swedens statliga uppdrag 2024)

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 målfuppfyllelse* – Proaktivt och fokuserat arbete utförs i linje med strategin, det vill säga inom prioriterade sektorer mot prioriterade företag på utvalda marknader.
- *Kvalitet* – Investeringarnas kvalitet 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 investerade företagen.

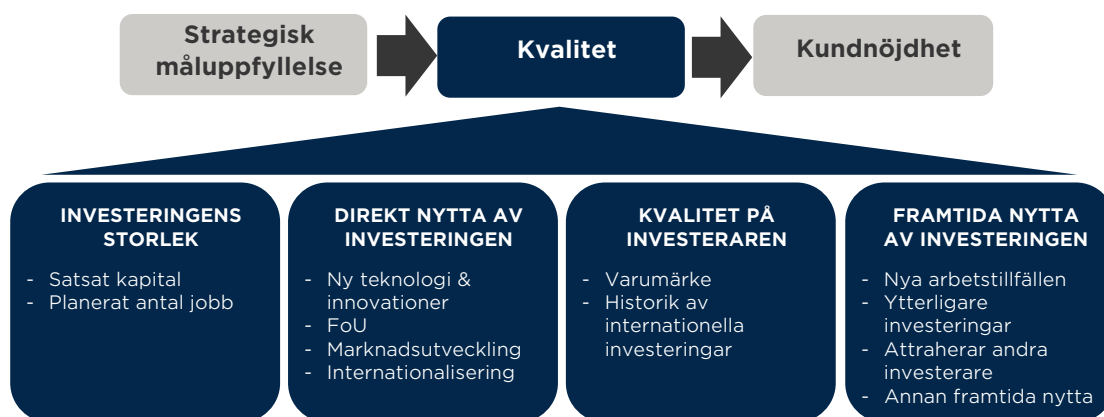


Bild 39. Styr- och utvärderingsprocessen

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. Bakgrundskontroller 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 2024

Business Sweden rapporterar effekterna av den investeringsfrämjande verksamheten i form av antal utländska investeringar som Business Sweden tillsammans med regionala partners har medverkat till. Nedan redogörs för utfallet av *Investeringsfrämjandet* i enlighet med den modell som beskrivits ovan.

	2024	2023	2022
Totalt antal investeringar	35	44	55
Investeringar av hög kvalitet (HQI)	14	26	19
Antal öppna investeringsprocesser	ca 1 000	1 130	1 170
Antal nya investeringsprocesser	500	461	542
Investerarnöjdhet (NKI)	90	96	90

Tabell 18. Resultatuppföljning *investeringsfrämjandet* 2024

Antalet öppna investeringsprocesser

Business Sweden hade vid utgången av 2024 ca 500 aktiva¹² investeringsprocesser varav ca 500 (461) var nya för året. En investeringsprocess startar när en potentiell investerarkontakt har kvalificerats och det finns ett initialt intresse för Sverige. Kontakterna är antingen inkommande eller proaktivt upparbetade och dialogerna kan vara i en tidig behovsfas eller senare i leverans och beslutsfas. Ofta är processerna långa varför en investeringsprocess kan vara öppen under flera år.

Antal genomförda utländska investeringar

– totalt och av hög kvalitet

Under 2024 har Business Sweden medverkat till 35 (44) utländska investeringar varav 14 (26) av "hög kvalitet" (High Quality Investments, HQI) enligt Business Swedens kvalitetsmodell för styrning och utvärdering av verksamheten (se ovan). Sammantaget uppskattar investerarna att de genomförda investeringarna under 2024 bidrar till 15 (34) miljarder kronor i investeringsvolym. Resultat inkluderar även arbetet att verka för expansionsinvesteringar.

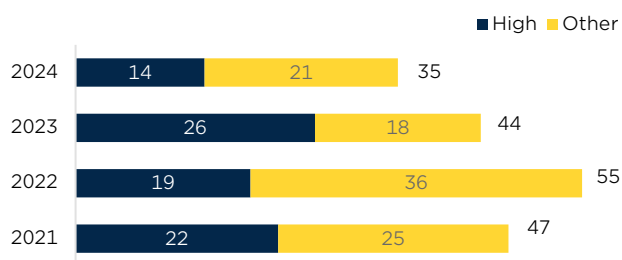


Bild 40. Antal investeringar av hög kvalitet samt totalt antal investeringar 2024

Skapade jobb

De 35 investeringarna som Business Sweden tillsammans med regionerna bidrog till under 2024 förväntas skapa ca 2 500 (2 100) arbetstillfällen inom det första verksamhetsåret enligt en uppskattning av företagen. Totalt för det andra verksamhetsåret bedömer företagen att arbetstillfällena blir ca 3 200 (4 100).

Tydligt landar majoriteten av de uppskattade arbetstillfällena inom energi, transport och tillverkning. De arbetstillfällen som skapas inom exempelvis Life Science är ofta kopplade till FoU.

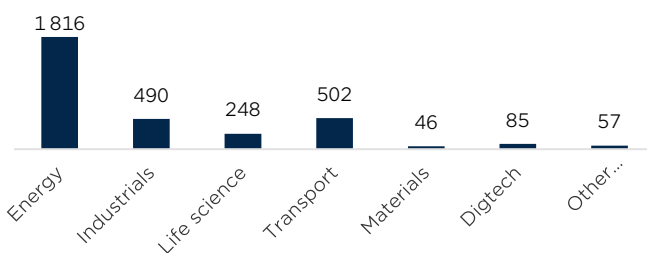


Bild 41. Planerade jobb efter 2 år per industri 2024

Antal investeringar per typ

Andelen nyetableringar och expansionsinvesteringar fortsätter vara hög och stod för 80% av investeringstyperna. De största och viktigaste 3 vunna *High Potential Investment* projekten var alla expansionsinvesteringar: Hitachi Energy, Siemens Energy och Astra Zeneca.

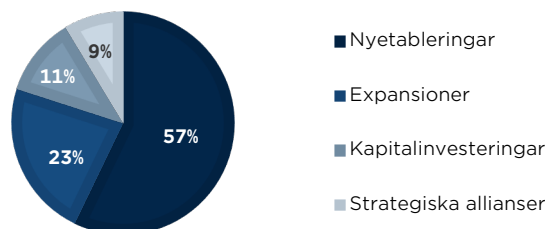


Bild 42. Antal investeringar per investeringstyp 2024.

¹² Som aktiva investeringsprocesser räknas nyskapade processer eller processer med aktivitet registrerad under det senaste halvåret enligt CRM systemet.

Antal investeringar per industri

Den gröna industriella omställningen och regionaliseringen har fortsatt driva på volymmässigt stora etableringar även 2024 inom transport och energi-/batterisektorn. Arbetet fortlöper med att attrahera både batteritillverkare och leverantörer till dessa med målet att bygga en ledande nordisk batterivärdekedja. Inom transportsektorn ses ett ökat intresse från indiska bolag och potentialen för nya investeringar är stor.

Inom Digital Technologies fortsätter trenden inom FoU-etableringar och expansionsinvesteringar i de avancerade teknologiområdena som exempelvis AI, cybersäkerhet och visualisering.

Det finns också ett ökat intresse för etableringar av datacenter inom AI infrastruktur och beräkningskapacitet. Vidare fortsatt stort intresse från IT-konsultföretag och start-ups som etablerar och expanderar i Sverige på grund av ökad efterfrågan på kvalificerad och kompetent arbetskraft inom området.

Viktigast inom Life Science-investeringarna har varit den stora expansionsinvesteringen från Astra Zeneca samt nyetableringar av bio- och medtechbolag samt pharmabolag för att nå den nordiska marknaden.

Inom området Materials är investeringarna kopplade till tillverkning av biobaserade material och kemikalier, gödningsmedel, halvledare och halvledarmaterial, kolfiber, avancerade material och FoU-samarbeten inom bioekonomi, cirkulära material samt återvinningsteknik, tex. kemisk återvinning. Inom områdena för Life Science, Digital Technologies och Materials är majoriteten av investeringarna drivna av kompetens, innovation, forskning och utveckling.

Inom Industrials är en stor del av de viktigaste investeringarna kopplade till expansionsinvesteringar inom den gröna omställningen och investeringar i värdekedjan och infrastruktur för utbyggnad avelsystem.

Flertalet av investeringarna är drivna av de industrikluster som finns samt den kompetens som finns inom värdekedjan, både inom FoU och hos underleverantörer.

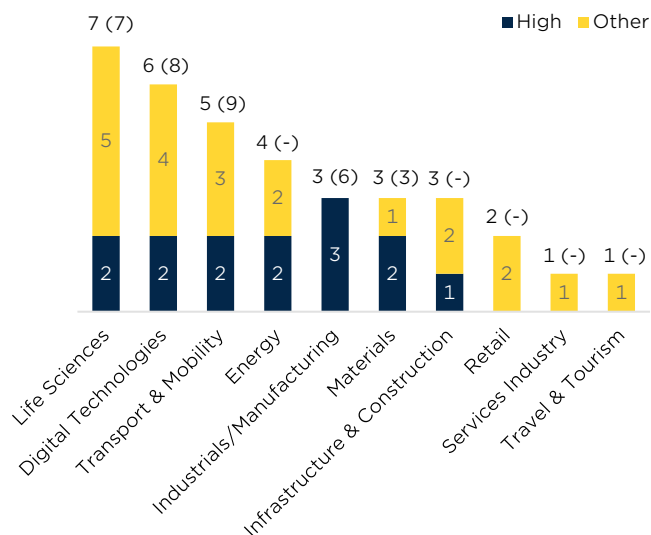


Bild 43 Antal investeringar per industri 2024, totalt samt av hög kvalitet (High Quality). Inom parentes föregående års resultat totala antalet investeringar.

Antal investeringar per region i Sverige

Både det totala antalet liksom andelen högkvalitativa investeringar var under 2024 koncentrerade till storstads-regionerna. De tre stora expansionsinvesteringarna inom energiteknik och life science landade i Dalarna, Östergötland och Stockholm. Business Swedens fortsatt stärkta fokus på att verka för att utlandsägda företag ska expandera och behålla verksamhet i Sverige kommer på sikt påverka investeringar över hela Sverige positivt.

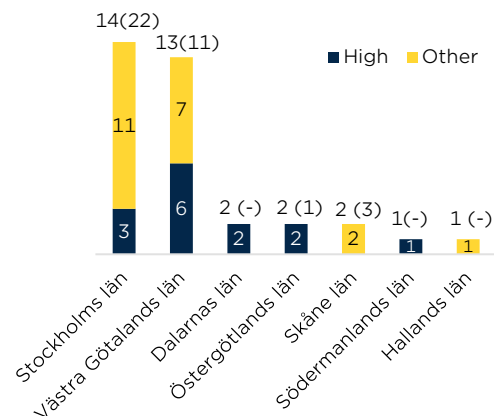


Bild 44. Antal investeringar per etableringslän i 2024, totalt samt av hög kvalitet (High Quality). Inom parentes föregående års resultat.

Antal investeringar per ursprungsland

USA är fortsättningsvis det viktigaste landet för investeringar in i Sverige med strategiskt viktiga investeringar inom AI infrastruktur, kvantteknologi och life science. Även svenskägda globalt verksamma koncerner har fått support med att förstå förutsättningar för expansion i Sverige relativt andra utvärderade lokaliseringar.

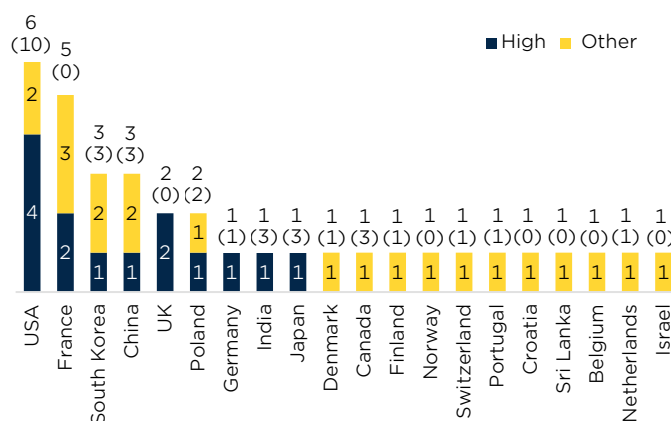


Bild 45. Antal investeringar per ursprungsland 2024, totalt samt av hög kvalitet (High Quality). Inom parentes föregående års resultat.

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. 2023 års resultat avseende kundnöjdhet ligger fortsatt på en hög nivå med mycket nöjda kunder: 90 (96) och baseras på 30 (37) enkätsvar vilket är en svarsfrekvens på 86%.

Exempel på investeringar 2024

- **CoreWeave** har tillsammans med det svenska företaget EcoDataCenter investerat 8 miljarder kronor i ett nytt datacenter för AI-beräkningskraft vid Ingavarvet i Falun. Beräkningsklustret blir därmed Europas kraftfullaste AI-dator.
- **IonQ** investerar 150 miljoner kronor i ett nytt utvecklingscentrum i Göteborg, där ett potentiellt samarbete med AstraZeneca planeras för att utforska kvantapplikationer inom kemi och läkemedelsutveckling.
- **AstraZeneca** gör en tilläggsinvestering på 1 475 miljoner kronor i sin anläggning för biologiska läkemedel i Södertälje, Sweden Biomanufacturing Center. Investeringen innefattar en utbyggnad av 2 700 kvadratmeter för fyllnad av biologiska läkemedel.
- **KPIT Technologies**, ett globalt bolag inom fordons- och mobilitetsekosystem, har etablerat ett Center of Excellence i Göteborg, med fokus på mjukvarudefinierade fordon och relaterade teknologier
- **GKN Aerospace** investerar 600 miljoner kronor i att industrialisera additiv tillverkning vid fabriken i Trollhättan. Satsningen möjliggör en mer resurseffektiv produktion och kan minska råmaterialanvändningen med upp till 80%.
- **Owens Corning** expanderar med en ny 7 500 kvadratmeter stor anläggning i Hällekis för tillverkning av stenullsisolering för byggnadsisolering. Investeringen i elektriska ugnar bidrar till att halvera företagets långsiktiga utsläpp av växthusgaser.
- **Hitachi Energy** investerar cirka 3,7 miljarder kronor i en omfattande expansion av verksamheterna i Ludvika och Västerås där bland annat investering i en ny transformatorfabrik i Ludvika ingår. Satsningen innebär en utökning med över 30 000 kvm ny fabriksyta för att öka tillverkningen av stora krafttransformatorer, särskilt för högspänd likströms-system (s.k. HVDC-system).
- **Siemens Energy**: Expansion av verksamheten i Finspång för att utveckla och producera hållbara energilösningar, med fokus på vätagasdrivna turbiner.

Globala direktinvesteringar

Business Sweden publicerar årligen en rapport om utvecklingen av de internationella direktinvesteringarna (Foreign Direct Investment, FDI). Rapporten "[Vänteläge i turbulenta tider - Internationella direktinvesteringar i den globala och svenska ekonomin](#)" ger senast tillgängliga data för 2023 och beskriver hur den svaga efterfrågan i världsekonomin och geopolitiska spänningar driver den globala nedgången i företagens utlandsinvesteringar, med fortsatt hög nivå på investeringar i Sverige som ett lysande undantag. Rapporten publicerades den 22 augusti 2024.

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 sitt arbete med att främja investeringar i den svenska batterivärdekedjan, det vill säga i samtliga delar av produktionen. Denna intensifiering pågår till och med slutet av 2025 kommer med en utökad finansiering om 2,2 miljoner kronor.

Arbets sättet har sin grund i att pågående investeringsprojekt stöds för att kunna fullföljas, nya investeringsprojekt arbetas fram och introduceras till Sverige som geografisk marknad för etableringen och att möjliga expansioner stöds – detta med övergripande mål att genom detta möjliggöra att kapital och viktig kompetens tillförs och bevaras i det svenska näringslivet. I uppdraget ingår att bistå berörda företag samt nationella, regionala och lokala aktörer med rådgivning och kontakter.

Under vintern 2024 intensifierades arbetet med att stödja nyckelaktörer inom batterivärdekedjan samt kommuner och regioner där dessa parter finns etablerade eller har kommunicerat en vilja av att etablera sig eller expandera en idag befintlig verksamhet. Den delegationsresa till Japan och Sydkorea som sedan tidigare var planerad bestående av såväl bilaterala samtal, mingel och nätverksmöjligheter alla med anledning av att bygga förståelse för den svenska batterivärdekedjan och dess möjligheter. Här fördes flertalet samtal med företag etablerade i Sverige samt även pågående processer för investeringsbeslut, dessa med syfte att se vilka behov som identifierats för att undvika avbrutna investeringar eller hinderröja. Flertalet samtal fördes också med företag som såväl visat intresse för Sverige men också där företag i Sverige uttryckt en önskan om att förstå teknik, process eller framtidsplaner för dessa.

RESULTAT- OCH EFFEKTUPPFÖLJNING AV INVESTERINGSFRÄMJANDET

Utvärdering av Investeringsfrämjandet

Under 2024 gjordes en omfattande kvantitativ och kvalitativ analys av Business Swedens investeringsfrämjande insatser och deras påverkan på Sveriges långsiktiga ekonomiska tillväxt och konkurrenskraft. Rapporten, framtagen av en extern partner¹³, på uppdrag av Business Sweden, utvärderar de direkta och indirekta ekonomiska effekterna av de utländska investeringar som Business Sweden faciliterade från 2018 till 2023, totalt 346 stycken av typerna nyetableringar, expansionsinvesteringar, strategiska partnerskap och förvärv.

Centrala insikter:

- Av de 105 nyetableringar där officiella data fanns tillgänglig år 2022 visade input-outputmodellen att dessa skapat 6 086 direkta och indirekta jobb och 9,4 miljarder kronor i bruttovärdetillväxt för svensk ekonomi.
- Investeringarna kom främst från Asien och Europa, med betydande investeringar från USA, Sydkorea, Japan och Kina.
- De viktigaste investeringarna omfattar digital teknik, material, life science, transport, industri och energi, i linje med Sveriges strategiska mål.



¹³ Implement Consulting Group

- Utländska direktinvesteringar har breda positiva effekter, såsom arbetskraftstillväxt, förstärkt humankapital, förbättrad resursförsörjning och ökade produktivetsdrivare genom kunskapsöverföring och ökad konkurrens.

Business Swedens roll

Rapporten understryker mervärdet av Business Swedens tjänster, där 75% av de tillfrågade investerarna angav att stödet från Business Sweden varit avgörande för deras investeringsbeslut.

För att ytterligare stärka Sveriges attraktivitet rekommenderas Business Sweden att:

- Fortsatt utveckla uppföljning och utvärdering av investeringsutfall.
- Jobba för att uppnå effektivare administrativa processer i Sverige för investerare.
- Utöka branschspecifikt stöd och rådgivning.
- Främja hållbara investeringar.
- Implementera systematisk benchmarking för att ytterligare stärka konkurrenskraften i det svenska investeringsfrämjandet.

Rapporten fastställer att Business Swedens investeringsfrämjande insatser har haft en positiv inverkan på Sveriges ekonomiska tillväxt och konkurrenskraft. Med riktade strategiska initiativ finns potential att ytterligare förstärka Sveriges position som en ledande destination för internationella investeringar.

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 nationella 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 2024)

Inom ramen för det investeringsfrämjande uppdraget ska Business Sweden koordinera och utveckla samverkan med svenska 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. Samverkan 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 och partneravtal med Sveriges regionala investeringsfrämjande organisationer. Samarbetet sker övergripande med kunskapshöjande insatser och stöd i att formera och utveckla främjararbetet regionalt, utveckla Expand & Retain-arbete och utveckla siter för lokaliseringar. Arbetet genomförs via seminarier, workshops, möten och regionala aktiviteter. Syftet med dessa aktiviteter är att mobilisera regionala och lokala aktörer och öka kunskapen och kompetensen inom investeringsfrämjandet. 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 det investeringsfrämjande arbetet
- bedriva kunskapshöjande insatser om det investeringsfrämjande arbetet, utländska direktinvesteringar, vikten av den geografiska platsens internationella konkurrenskraft och dess roll i arbetet med att skapa förutsättningar för tillväxt på lång sikt
- stödja i framtagande av kvalificerade och fokuserade värdeerbjudanden, i linje med Business Swedens arbete att ständigt producera fokuserat sälj- och marknadsföringsmaterial riktade till utländska investerare
- stödja den 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 leverera professionell service till potentiella investerare som visar intresse för Sverige

Under 2024 hade Business Sweden samarbetsavtal med totalt 20 (20) svenska regionala partners. En större konferens där alla investeringsfrämjande organisationer samlades i Stockholm under en dag genomfördes i maj för att höja kunskap och öka samarbetet. Totalt har ett 20-tal kunskapshöjande workshops, utbildningsinsatser och möten hållits i tillägg till det kontinuerliga operationella samarbetet 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 samarbete med flera nyckelaktörer i Sverige med relevans för investeringsfrämjandet, identifiera och föreslå åtgärder för att Sverige mer effektivt ska kunna attrahera utländska investeringar. Initiativet syftar även till att skapa

Blekinge	Business Blekinge
Dalarna	Invest in Dalarna
Fyrbodal	Position Väst
Gävleborg	Invest in Gävleborg
Göteborg	Business Region Göteborg
Halland	Region Halland
Jämtland	Business Region Mid Sweden
Jönköping	Region Jönköping
Norrbottn	Invest in Norrbotten
Sjuhärad	Business Region Borås
Skaraborg	Business Region Skaraborg
Stockholm	Invest Stockholm
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.

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

synergieffekter mellan dessa nyckelaktörer och etablera ett forum för dialog om operativt arbete kring investeringshinder och förutsättningar för att investera i Sverige. Under året har ett digitalt stormöte hållits med informativt och kunskapshöjande syfte, och samtidigt har kontinuerligt arbete pågått i flera stora investeringsprocesser tillsammans med vissa aktörer för att undanröja hinder och skapa bättre förutsättningar för företags investeringsbeslut.

ÖVRIGA SAMARBETEN

Löpande samarbeten har ägt rum med andra nationella och internationella organisationer och myndigheter inom investeringsfrämjandet.

RISE är en betydande samarbetspartner för Business Sweden inom investeringsfrämjandet. Samarbetet formaliserades genom ett avtal 2018 som upp-daterades våren 2023. Samarbetet innebär löpande företagskontakter där möjligheter till FoU-samarbete i Sverige och tillgång till olika testbäddar med RISE diskuteras. Samarbetet mellan RISE och Business Sweden har fördjupats under 2024 genom projektet TIRaMISO (Technology Infrastructure Management and International Support Office) som syftar till att öka internationaliseringen av svenska teknikinfrastrukturer (testbäddar). Projektet, som pågår under tre år, finansieras av Vinnova där RISE har rollen som projektledare och Business Sweden är projektpartner. Under 2024 har fokus legat på att genomföra pilotinitiativ för att etablera struktur och arbetssätt som kan skalas upp och ha potential att leva vidare efter projektets avslut. Detta innebar bland annat identifiering av industriområden med hög potential för ökad internationalisering, skapa förståelse för behoven hos teknikinfrastrukturerna, utveckla värdeerbjudanden samt påbörja bearbetning av relevanta marknader. De områden som valdes under 2024 var bioekonomi och elektronik, som är två svenska styrkeområden ur ett industriellt och forskningsperspektiv. De marknader som har bearbetats under 2024 är Sydkorea, Japan och Tyskland där Business Sweden genom sin marknadsnärvaro och goda industrinätverk har skapat många relevanta kundkontakter vilket resulterat i ett flertal konkreta säljdialoger. Under 2025 kommer projektet prioritera generering av fler säljdialoger och även utöka med ytterligare ett industriområde, Life science.

Business Sweden samarbetar likaledes nära Svenska institutet inom det investeringsfrämjande uppdraget. Detta samarbete rör exempelvis främjandet av Sverige-bilden inom handels- och investeringsfrämjandet samt framtagandet av material om det svenska erbjudandet.

På det internationella planet har Business Sweden fortsatt samverka med OECD och där tagit en ledarroll i det arbete som OECD Investment Promotion Agency Network driver för att öka transparens och kunskap mellan investeringsfrämjande organisationer runt om i världen.

Business Sweden är också med i ett pilotprojekt som inleddes 2024 mellan vissa europeiska länder (Sverige, Tyskland, Frankrike, Nederländerna, Irland och Finland) om hur man kunde gemensamt stärka Europas attraktionskraft för investeringar i en allt hårdare konkurrens med USA och ett antal länder i Asien.

4:4 MARKNADSFÖRING OCH KOMMUNIKATION INOM INVESTERINGSFRÄMJANDET

Genom att marknadsföra svenska innovationer och styrkeområden stärks Sveriges globala konkurrenskraft och bidrar till ökad försäljning för svenska företag. Samtidigt positioneras Sverige som en ledande, innovativ och hållbar affärsmiljö för att attrahera internationella investeringar och etableringar.

Förfrågningar och etableringsinformation

Via den elektroniska brevlådan har 273 (284) inkommande förfrågningar besvarats. En uppskattning är att närmare 1 000 investeringsförfrågningar sammantaget inkommit till Business Sweden via e-mail, webb och telefon. Förutom utländska bolagen är avsändarna ofta aktörer som indirekt genererar investeringar exempelvis "site selection-konsulter" och utländska handelskamrar och ambassader. Att besvara dessa förfrågningar är en viktig del av investeringsfrämjandets tjänster och frågorna rör ofta ett konkret intresse att utvärdera en etablering i Sverige. Andra vanligt förekommande frågeställningar rör generell etableringsinformation om skatter, bolags- och anställningsfrågor samt arbets- och uppehållstillstånd. Mindre omfattande förfrågningar, ofta från privatpersoner som vill flytta till Sverige och starta verksamhet, besvaras med standardsvar om villkoren i Sverige. En viktig källa i sammanhanget är de etableringsguider som Business Sweden tillhandahåller på webbsidan. Sammanlagt har 17 (16) etableringsguider uppdaterats under året.

MARKNADSFÖRINGS- OCH KOMMUNIKATIONSMATERIAL

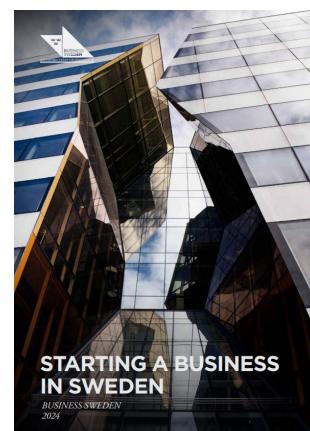
Business Sweden producerar både generell kommunikation om Sverige och specifik kommunikation relaterad till fokusindustrierna. Arbetet med att ta fram insiktsmaterial och genomföra digitala kampanjer som belyser fördelarna av att investera i Sverige har fortsatt under 2024. Materialet publiceras på Business Swedens webbplats eller på separata landningssidor och används sedan i sociala medier och i riktade e-mail-utskick. De digitala kampanjerna används till att skapa intresse och främja dialog med målföretag. Den övervägande delen av den allmänna kommunikationen och marknadsföringen av Sverige som investeringsland under 2024 har baserats på kommunikationskonceptet "Join Sweden". Ett arbete har inletts under slutet av 2024 för att ta fram uppdaterat material för print och web både vad gäller Sverige som investeringsland och för de respektive fokusindustrierna.

Etableringsguider

Etableringsguiderna beskriver hur ett utländskt företag kan starta och bedriva verksamhet i Sverige. Guiderna finns tillgängliga för nedladdning på www.business-sweden.com.

[Starting a business in Sweden](#)
[Starting a private limited liability company](#)
[Starting a branch](#)
[Starting a franchise business](#)
[Swedish Foreign Direct Investment Regime](#)
[Mergers & 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](#)
[The Swedish Social Security System](#)
[Tax relief on for key foreign employees](#)
[Work and residence permits and business entry visas](#)
[Environmental Permitting Process](#)
[Incentives Guide](#)

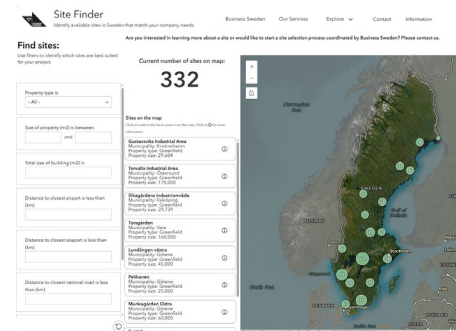
Tabell 20. Etableringsguider 2024



Under 2024 gjordes över 5 775 (4 400) besök på Business Swedens samlingssida för etableringsguider och totalt cirka 2 974 (3 400) nedladdningar av guiderna.

Site selection-verktyget Site Finder

Business Sweden har utvecklat ett verktyg för att hjälpa bolag att identifiera ledig mark och lokaler rörande storskaliga etableringar av exempelvis produktion och logistik-anläggningar. Totalt 331 (202) siter i 129 (100) kommuner är inlagda med hjälp av regionala partners för investeringsfrämjandet. Verktyget har också använts i kunddialoger för att presentera Sverige och möjliga lokaliseringar samt har möjliggjort att Business Sweden kunnat addera nya insikter till kunder med hjälp av data såsom demografi och industrier. Under 2024 noterades 1 531 (4 038) besök på SiteFinder. Verktyget och processen för att få in fler siter har fortsatt utvecklats under året och under hösten lanserades en ny version med uppdaterade funktioner och nytt utseende.



ÖVERGRIPANDE EFFEKT OCH RESULTAT

Under 2024 har Business Sweden genomfört digitala kampanjer för att öka kännedomen om och lyfta fram Sveriges styrkeområden. Kampanjerna har inkluderat annonsering på LinkedIn och Google, baserade på korta filmer som effektivt framhäver Sveriges attraktivitet och konkurrenskraft. Genom att kombinera betalda och organiska insatser har Business Sweden nått en bred målgrupp och säkerställt en strategisk och målinriktad kommunikation för att stärka Sveriges position som en attraktiv investeringsdestination.

Parallellt har fokus legat på att förbättra kundresan på Business Swedens webbplats, det har skapats större och tydligare ytor för investeringsfrämjandet och arbetet kommer fortlöpande under 2025. En betydande ökning av trafiken har noterats, med en ökning på cirka 70% på Business Swedens investeringssida jämfört med föregående år. Denna förbättring kan framförallt tillskrivas optimering av annonsering och tydligare kommunikation, vilket gör det enklare för målgruppen att hitta tjänster och resurser.

Vid sidan av kampanjer har Business Sweden medverkat på ett stort antal konferenser och mässor i utlandet och Sverige med syfte att marknadsföra Sverige, relevanta industrier och skapa kontakter med ledande befattningshavare på internationella bolag.

Kommunikationsmaterial

Business Sweden genomförde 2024 en innehållsanalys inom investeringsfrämjandet, vilket identifierade behovet av uppdaterat material för att tydligare belysa Sveriges styrkeområden. Som resultat har två nya guider utvecklats: en för Sveriges batterisektor och en för Life Science.

Dessa guider ger en omfattande översikt över respektive styrkeområde och lyfter fram fördelar och möjligheter för potentiella investerare. Guiderna fungerar som en strategisk resurs för att informera om marknadspotential, innovation och hållbara lösningar, och stärker Sveriges position som en ledande investeringsdestination. Under 2025 planeras ytterligare guider för att lyfta fram fler av Sveriges konkurrensfördelar.

Join Sweden Summit

I linje med regeringens strategi för Sveriges utrikeshandel och globala konkurrenskraft driver Business Sweden en satsning för att attrahera internationella investeringar och kompetens till Sverige. Som en del av detta arrangerar Business Sweden den internationella investeringskonferensen *Join Sweden Summit 2025*, som regeringen står värd för, med syftet att positionera Sverige som en ledande destination för nyinvesteringar och expansioner. Konferensen fokuserar på att accelerera den gröna och digitala omställningen, stärka Sveriges tillväxt och skapa nya arbetstillfällen i hela landet.

Inför *Join Sweden Summit* har Business Sweden arbetat intensivt med att utveckla en effektiv kommunikations- och genomförandestrategi. Detta inkluderar en registreringssida, inbjudningar till internationella beslutsfattare, och val av talare för att säkerställa en välpaketerad och minnesvärd upplevelse. Konferensen, som äger rum den 19 februari 2025, kommer att bli en viktig plattform för att driva resultat och stärka Sveriges internationella position.

Samarbete inom Team Sweden

Svenska institutet har på uppdrag av Utrikesdepartementet, utvecklat branshpaket som syftar till att stärka Sveriges internationella konkurrenskraft. Paketen innehåller bland annat branschöversikter, värdeerbjudanden, nyckelbudskap och talepunkter, med "Team Sweden" som primär målgrupp. Business Swedens utlandskontor är en av huvudmottagarna, och Business Sweden har haft en aktiv roll i processen genom att bidra med input och expertis. Branschfilmerna som ingår i paketen kommer att vara ett värdefullt verktyg i arbetet med investeringsfrämjande, för att effektivt positionera Sverige och attrahera internationella investeringar.

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 2024)

Business Swedens arbete med informationssäkerhet

2024 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.

- Ett systemstöd för livscykelhantering och dokumenthantering har lanserats under 2024. Klassificeringen samt etikettering av informationsobjekt bygger på standardfunktionalitet som levereras inom Microsoft 365 (sensitivity labels).
- Penetrationstester har genomförts för alla externt publicerade tjänster för att identifiera eventuella sårbarheter. Testerna utfördes av en extern part och visade inga kritiska sårbarheter som skulle kunna utgöra någon betydande risk. Tester för den interna IT-infrastrukturen är planerad och kommer att utföras av extern part i början av 2025.
- För att höja medvetenheten kring IT- och cybersäkerhetshot har en obligatorisk utbildning införts för all personal.
- En revision av IT- och informationssäkerhetspolicyn har genomförts.
- Utbyte av SOC-tjänst till en mer modern MDR-lösning har genomförts under 2024. I den nya tjänsten inkluderas även Incident response för att snabbt kunna agera på framtida incidenter.

Resor & event

Sedan maj 2024 finns en säkerhetschef på heltid på plats på Business Sweden.

- Från ett operativt perspektiv så har det inneburit att de högriskresor som genomförts under 2024 har föregåtts av en säkerhetsanalys och riskbedömning 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.
- Högriskevent har genomförts med gott resultat. Rutiner för eventsäkerhet har implementerats, kontakt med myndigheter samt samarbeten med lämpliga säkerhetsbolag har etablerats.

Kontor & boende

Under 2023 beslutades att säkerhetshöjande åtgärder skulle införas på kontor som identifierade ligga i förhöjd risk.

- Under 2024 har fördjupad analys av dessa kontor genomförts, vilket resulterat i justerad och riskanpassad åtgärdsplan för valda kontor.
- Säkerhetshöjande åtgärder har installerat på kontor.
- Process och mall för strukturerad säkerhetsrevision har etablerats.
- Riskanalys för nyetablering av kontor i högriskmiljö har genomförts.

Krishantering

- Befintlig krishanteringsplan har reviderats och ny version har fastställts.
- Krisledningsgruppen har sammankallats för gemensam utbildning samt genomfört krigsövning.
- Utbildningsplan för krisledningsgrupp har fastställts.

5:2 STATLIGA UTREDNINGAR OCH UPPFÖLJNINGAR

Riksrevisionen granskar effektiviteten i styrningen av Business Sweden

Riksrevisionen beslutade i december 2022 att inleda en granskning av effektiviteten i styrningen av Business Sweden. Granskningsrapporten presenterades 21 december 2023 och regeringens skrivelse till riksdagen överlämnades 16 april 2024. [Riksrevisionens rapport om styrningen av Business Sweden - Regeringen.se](#)

5:3 JÄMSTÄLLDHET

Business Sweden bör inom ramen för sin verksamhet och i tillsättningar av tjänster, inklusive förslag till handelssekreterare, eftersträva jämställdhet mellan män och kvinnor.

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 2024)

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 2024 var 33%, lika stor andel som 2024. Målbilden fortsätter att vara en andel på minst 40% kvinnliga handelssekreterare. Under 2024 gjordes 10 nya utnämningar, varav 6 män och 4 kvinnor.

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

- Business Swedens beteendevägledande 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 av organisationens uppförandekod.

Business Swedens planerade åtgärder för ökad mångfald, rättvisa, inkludering och tillhörighet under 2025:

- Fortsätter följa utvecklingen av ”Inclusion Index” i mätverktyget för medarbetarnöjdhet.
- Särskilt fokus på att stärka Business Swedens värderingar internt.
- Fortsatt implementering och utveckling av HR-systemet för att följa upp mer data kopplat till mångfald, rättvisa, inkludering och tillhörighet.
- Fortsätter att arbeta med och följa upp de globala och regionala mångfald- och inkluderingsplanerna.
- Vidareutvecklar och informerar internt om rekryteringsprocessen.
- Fortsätter utvärdera och utveckla policyer, riktlinjer, processer och system för att säkerställa att mångfald, rättvisa, inkludering och tillhörighet främjas.

5:4 HÅLLBARHET

Business Sweden ska, i nära samverkan med Team Sweden, utgå ifrån vedertagna internationella normer och principer avseende hållbart och ansvarsfullt företagande och mänskliga rättigheter, såsom från OECD och FN. Särskild vikt ska fästas vid förebyggande och bekämpande av korruption.

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 2024)

Hållbarhetsstyrning

Business Sweden spelar en viktig roll i arbetet att främja grön omställning, hållbar tillväxt och ansvarsfullt företagande. Det långsiktiga målet med verksamhetens globala hållbarhetsarbete är att stärka Sveriges bidrag till genomförandet av Agenda 2030 och Parisavtalet såväl internationellt som nationellt genom svenska exportlösningar och utländska investeringar till Sverige.

Verksamheten utgår från regeringens riktlinjebeslut till Business Sweden, regeringens Strategi för Sveriges utrikeshandel, investeringar och globala konkurrenskraft, regeringens reformagenda; Bistånd för en ny era – Frihet, egenmakt och hållbar tillväxt, samt regeringens klimathandlingsplan. Business Sweden följer även globalt vedertagna normer och principer för hållbart företagande, såsom OECD:s riktlinjer för multinationella företag, UN Global Compacts tio affärsetiska principer, OECD:s konvention mot mutor, FN:s

konvention mot korruption, FN:s vägledande principer för företagande och mänskliga rättigheter, ILO:s kärnkonventioner, Agenda 2030 för hållbar utveckling, samt Institutet Mot Mutor (IMM):s Näringslivskod.

Genom att integrera dessa riktlinjer och principer i Business Swedens verksamhet, uppförandekod, policydokument och affärsprocesser, säkerställs ett ansvarsfullt och hållbart agerande på den globala marknaden. Business Sweden strävar efter att främja etiska affärsmetoder, förebygga korruption och överträdelse av mänskliga rättigheter, och samtidigt bidra till ökad export, grön och digital omställning, hållbar utveckling och ekonomisk tillväxt.

Regeringens prioriteringar avseende Business Swedens hållbarhetsarbete i korthet:

- **Business Swedens riktlinjebrev 2024:** Följa internationella principer för hållbart företagande och mänskliga rättigheter, med fokus på att förebygga korruption. Stärka Sveriges ställning inom grön och digital omställning globalt. Utforma projekt som ökar svenska företags engagemang, hållbara investeringar och ansvarsfull handel med låg- och medelinkomstländer. Därtill ett nytt biståndsfinansierat uppdrag i linje med Regeringens reformagenda, Bistånd för en ny era – Frihet, egenmakt och hållbar tillväxt.
- **Strategi för Sveriges utrikeshandel, investeringar och globala konkurrenskraft:** Stärka svensk konkurrenskraft, öka handeln med omvärlden och bidra till att uppnå målen i Agenda 2030 och Parisavtalet. Business Sweden har en ledande roll i Team Sweden-samarbetet för att möjliggöra strategiska exportaffärer, matcha svenska affärsintressen med länders omställningsplaner samt säkerställa regel efterlevnad och hållbara värdekedjor.
- **Bistånd för en ny era – Frihet, egenmakt och hållbar tillväxt:** Regeringens biståndsfinansierade uppdrag till Business Sweden 2024 syftar till att förbättra förutsättningarna för svenska företag att bidra till utvecklingssamarbetets mål, stärka synergier mellan utvecklingssamarbete, främjande och handelspolitik, samt stödja grön och digital omställning i låg- och medelinkomstländer på ett ansvarsfullt sätt.
- **Regeringens klimathandlingsplan – hela vägen till nettonoll:** Bidra till Sveriges mål om nettonollutsläpp senast 2045, med fokus på strategiska investeringar inom transport, batteriteknik och andra gröna sektorer.

Organisationsstruktur

Styrelsen har det övergripande ansvaret för och beslutar om Business Swedens hållbarhetsstrategi och policyer. Business Swedens VD ansvarar för att implementera styrelsens beslut och strategier avseende hållbarhet. Under 2024 tillsattes en ny befattning, Chief Compliance Officer (CCO), som rapporterar till VD och ingår i Business Swedens ledningsgrupp. CCO leder och ansvarar för CCO-Office, vilket inkluderar avdelningarna för hållbarhet, juridik, compliance, säkerhet och inköp. CCO-Office består av sex heltidsanställda vid huvudkontoret i Stockholm och ytterligare tio resurser vid Business Swedens utlandskontor. CCO-Office ansvarar för utveckling och implementering av hållbarhetsstrategin och leder compliance- och globala hållbarhetsteamets arbete för att säkerställa extern relevans och intern regel efterlevnad. Detta innefattar bland annat tjänsteutveckling, policy- och complianceprogram, juridisk rådgivning och internkontroll. Samtliga Business Swedens chefer ansvarar för att verksamhetens uppförandekod och policyramverk följs inom sina respektive team. Ett visselblåsarsteam hanterar mottagandet och behandlingen av misstänkta överträdelse av uppförandekoden och lagkrav. Anställda och externa aktörer kan anonymt och krypterat rapportera via ett externt visselblåsarverktyg. Ett etik- och complianceråd hanterar komplexa ärenden med intern och extern expertis.

Hållbarhetsstrategi

Business Swedens hållbarhetsarbete bygger på strategisk samverkan med Regeringskansliet, näringslivet, svenska och internationella myndigheter, expertorganisationer, akademi och civilsamhället. Genom dessa partnerskap och med hela Team Swedens verktygslåda, som inkluderar finansieringsverktyg, policydialog och tekniköverföring, möjliggör vi gröna, hållbara och ansvarsfulla projekt, kapacitetsutveckling och samverkan, vilket stärker

Sveriges globala bidrag till genomförandet av Agenda 2030 och Parisavtalet, både internationellt och nationellt.

Business Swedens hållbarhetsstrategi består av fem strategiska fokusområden:

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 projektuppdrag 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.

De fem pelarna i hållbarhetsstrategin omfattar även utveckling av affärsstrategi, hållbarhetsledarskap, tjänster och kompetenser för att möta globala behov och kundernas efterfrågan. Detta innebär ansvarsfullt företagande, minskat koldioxidavtryck inom alla tre scope, samt mångfald och inkludering. Business Sweden spelar en central roll inom Team Sweden-samarbetet och hjälper företag att samarbeta över industri- och nationsgränser. Andra fokusområden är en trygg arbetsmiljö, rättvisa arbetsvillkor, hög kundnöjdhet, kvalitet, goda finansiella resultat och kundsekretess.

Hållbarhetsmål och nyckeltal (KPI:er)

Globala hållbarhetsmål

Inom ramen för Business Swedens ambition att stärka Sveriges globala bidrag till genomförandet av Agenda 2030 har Business Sweden identifierat de globala hållbarhetsmål och delmål där verksamheten har potential att skapa betydande positiv påverkan. Med hänsyn till bredden av främjaraktiviteter och konsultprojekt kan positiva effekter härledas över hela hållbarhetsagendan. Mål 3, 7, 9, 11 och 12 har särskilt valts ut som prioriterade hållbarhetsmål. Därtill har mål 8, 13, 16 och 17 identifierats som övergripande centrala hållbarhetsmål för Business Swedens verksamhet.

Övergripande hållbarhetsmål för den globala verksamheten



Prioriterade hållbarhetsmål för uppskalning av innovationer och partnerskap



Hållbarhetsrelaterade nyckeltal och KPI:er

- **Complianceutbildning:** Mål att 100% av anställda genomför årlig digital utbildning i Business Swedens uppförandekod och policyer för ansvarsfullt företagande.
- **Kundnöjdhet:** Mål att nå 80% i kundnöjdhetsindex för hållbarhet i projektleveranser.
- **Handel och bistånd:** 100% av projekten följer OECD:s DAC-riktlinjer för bistånd, med målet att främja ekonomisk utveckling och välfärd i DAC-länder. Alla projekt utformas enligt ländernas egna planer och prioriteringar för att bidra till Agenda 2030 och Parisavtalet.
- **Jämställdhet, inkludering och mångfald:** 40-60% kvinnor/män på alla nivåer.
- **Personal:** Medarbetarnöjdhet på 7,8 (av 10)
- **Klimat:** Halvera organisationens växthusgasutsläpp till 2030 och uppnå nettonollutsläpp till 2045 (basår 2019).
- **Projekt-compliance positiv påverkan:** Andel projekt som positivt bidrar till målen i Agenda 2030*.
- **Projekt-compliance negativ påverkan:** Andel projekt genomförda på ansvarsfullt sätt i enlighet med organisationens affärsetiska ramverk*.

* Implementering av dessa hållbarhets-KPI:er infördes 2024. Data och baslinjer för mål och nyckeltal utvecklas och beslutas under 2025, med löpande uppföljning och analys.

Kompetenshöjande insatser och kapacitetsutveckling

Särskilt kan nämnas att under 2024 tillsattes en ny befattning, Chief Compliance Officer (CCO), som rapporterar till VD och ingår i koncernens ledningsgrupp. Se under rubrik Organisationsstruktur ovan. Samtliga anställda genomförde därtill den årliga utbildningen i Business Swedens uppförandekod och policyer för ansvarsfullt företagande. Ett arbete med implementering och uppföljning av hållbarhetsrelaterade KPI:er infördes även under året.

Business Swedens fullständiga hållbarhetsredovisning, resultat och redogörelser för verksamhetens strategiska arbete att maximera Sveriges positiva påverkan, stärka Sveriges position i den gröna och digitala omställningen, öka konkurrenskraften och bidra globalt till Parisavtalet och Agenda 2030, samt minimera risker och negativ påverkan, inklusive förberedelser och efterlevnad av nya lagkrav som CSRD och CSDDD, finns att läsa i Business Swedens årsredovisning 2024.

5:5 ÖVERGRIPANDE RESULTAT AV MARKNADSFÖRING OCH KOMMUNIKATION

Business Swedens marknadsföring och kommunikation står för att:

- Genom att sprida information om affärsmöjligheter på de internationella marknader där Business Sweden verkar, och med inspiration och utbildning för motivera svenska företag att våga ta steget ut i världen.
- Genom att lyfta fram svenska innovationer och styrkeområden på utländska marknader stärka svenska företags globala position och underlättar för företagen att ökad global försäljning.
- Genom att positionera Sverige som en ledande, innovativ och hållbar affärsmiljö lockas internationella företag att investera och etablera sig i Sverige.
- Genom att arbeta för att säkerställa Business Swedens tjänsters synlighet och relevans för företag i alla tillväxtfaser, från lokala aktörer till globala ledare, öka kännedomen om Business Sweden.

För att lyckas med detta krävs inte bara tydliga budskap, utan också rätt kanaler, kreativitet och en kontinuerlig anpassning till nya kommunikationssätt. Business Sweden är därför beroende av en stark, flexibel och strategisk kommunikation som kan möta dagens utmaningar och framtidens möjligheter.

Kommunikationen riktar sig till en bred målgrupp. Stora som små svenska och internationella företag, samhällsaktörer och medarbetare. På samhällsarenan har fokus lagts på att öka förståelsen för handelns och exportens betydelse genom en aktiv närvaro i media. För medarbetararenan handlar det om att attrahera och behålla talanger via kanaler som LinkedIn och Instagram med fokus på employer branding. Budskapen anpassas för att nå rätt målgrupp och skapa verklig effekt.

Övergripande effekt och resultat

Marknadsföring och kommunikation är datadriven och fokuserad på att skapa effekt, med övergripande KPI:er kopplade till antal besök, besökens längd och konverteringar. Under 2024 ses tydliga förbättringar. Besökare stannar i genomsnitt 35% längre på webbplatsen, och konverteringsgraden har ökat med 75%, tack vare en strategisk satsning på låst innehåll för att generera leads. Förbättringar har även gjorts i en kalenderfunktion där företag och andra aktörer kan hitta relevant information kring planerade delegationer.

Förbättringar av Business Swedens digitala närvaro

Under året har fokus legat på att förbättra kundresan och digital närvaro för att möta målgruppernas behov. Erbjudandet har förenklats för att tydligare kommunicera Business Swedens varumärke och tjänsteerbjudande. Navigeringen på hemsidan har förbättrats med en förnyad toppmeny och mer precisa sök- och filtreringsalternativ, vilket gör det enklare för besökare att hitta relevant information.

För att stärka konverteringen har kontaktvägar förtydligats, tydligare formulär utvecklats och en översyn påbörjats av hanteringen av inkommande förfrågningar.

Samtidigt fortsätter utvecklingen av närvaro på sociala medier. Det totala antalet följare ökar, och en stadig uppgång i engagemangsnivåer, särskilt på Business Swedens LinkedIn-konton noteras, där en bred och relevant målgrupp nås av Business Swedens budskap.

Intern kommunikation

Internkommunikationens uppdrag är att informera, engagera och behålla medarbetare. Business Sweden strävar efter att skapa förtroende, förbättra kunskapsdelning, stärka medarbetare och bidra till en hälsosam och meningsfull företagskultur där alla medarbetare förstår organisationens uppdrag och vad som förväntas levereras i de olika uppdragen.

Under 2024 har Business Sweden fokuserat på att utveckla det interna förtroendet, stärka medarbetares motivation, engagemang och ambassadörskap, främja kunskapsdelning och samarbete, underlättat förändringsledning samt stödja organisationskulturen genom ökad relevans. Detta har uppnåtts genom flera initiativ:

- Kommunikation som speglar organisationens mål: Internkommunikationen har kontinuerligt täckt Business Swedens export- och investeringsfrämjande verksamheter. Under 2024 publicerades 144 nyhetsartiklar och cirka 20 notiser på vårt intranät.
- Förbättrad digital närvaro: Business Sweden har lanserat ett nytt intranät för dataskärm och mobil med förbättrad navigation och design som är anpassat efter organisationens behov, implementerat en strategisk innehållsplanering och struktur samt tydliggjort styrningsmodellen och utbildat medarbetare för en smidig övergång.
- Utveckling av den månatliga livesändningen: Global up-date, med nyheter från främst ledningsgruppen har fått en förbättrad innehållsplanering och struktur för att bli mer relevant och engagerande.
- Fokus på jämställdhetskommunikation: Business Sweden har prioriterat kommunikationsinsatser om jämställdhet, mångfald, inkludering och tillhörighet (Diversity, Equity, Inclusion, Belonging). Detta inkluderar tydliga KPI:er, riktlinjer och en långsiktig arbetsplan som sträcker sig fram till 2028.

Business Sweden i media

I Business Swedens uppdrag ingår att sprida bred kunskap om handel och stimulera företagsintresse för export och investeringsfrämjande. Pressarbetet syftar primärt till att stärka kännedomen om Business Swedens tjänster men det finns också en efterfrågan på Business Swedens kunskap och expertis i för företagen viktiga frågor som rör det globala affärsklimatet.

Givet bredden och komplexiteten i verksamheten har Business Sweden flera talespersoner som kan bistå media. Under 2024 har vd Jan Larsson, chefsekonom Lena Sellgren samt ett flertal handelssekreterare, bl. a. från Indien, USA och Kina, varit efterfrågade som talespersoner och experter.

Varumärke och kännedom

Under slutet av 2024 påbörjades utrullningen av en omfattande varumärkesförnyelse. Den kommer att lanseras fullt ut i början av 2025. Syftet är att stärka kundfokus, tydliggöra Business Swedens roll och renodla kommunikationen för att nå ut bättre. Förnyelsen innebär uppdateringar av webbplatsen och presentationer samt kommer att speglas i all extern kommunikation.

Samtidigt har kännedomen om Business Sweden förstärkts under 2024 med en generell ökning av kännedomen och en märkbar förbättring i kunskapen om tjänsterna. Dessutom visar varumärkeskännedomen den högsta noteringen någonsin, vilket tydligt bekräftar effekten av det strategiska varumärkesarbetet.

.

BILAGA 1A. REGERINGSUPPDRAG

I denna översikt redovisas de regerings- och regeringskansliuppdrag som Business Sweden erhållit under 2024 utöver det statliga grunduppdraget från Utrikesdepartementet. Dessa uppdrag redovisas separat till respektive uppdragsgivare och i vissa fall till Kammarkollegiet och beskrivs därför endast kortfattat i denna redovisning. I tabellen nedan sammanfattas dessa uppdrag.

DATUM/DIARIENR.	NAMN/BESKRIVNING	SUMMA
2019-12-19 N2019/03242/JL	Uppdrag att genomföra åtgärder under 2020-2025 inom ramen för livsmedelsstrategin Uppdraget inkluderar livsmedellexportprogram med fokus på små och medelstora livsmedelsföretag. Delrapporteras årligen till Klimat- och näringslivsdepartementet samt Tillväxtverket senast 28 februari.	20 000 tkr 2024 (20 000 tkr/år 2021-2025)
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.	2 000 tkr 2024, (1 500 tkr 2025)
2023-12-20 UD2023/17996	Medelstilldelning för en särskild främjandesatsning på Asien och Oceanien – Focus Asia. Satsningen sker inom ramen för Strategin för Sveriges utrikeshandel, investeringar och globala konkurrenskraft.	1 000 tkr
2023-12-21 UD 2023/18016	Strategic Project Opportunities (SPO). Uppdrag från UD FH PIH där Business Sweden ansöker om delfinansiering hos Utrikesdepartementet för sektorsspecifika insatser, särskilt för affärer i tidig fas. Riktat exportfrämjande, projektexport (ram) ap.11	10 000 tkr
2023-12-21 UD 2023/18016	Regleringsbrev för budgetåret 2024 avseende anslagen 1:1 UO7, 2:3 och 2:4 ap 8 Expo2025. Se avsnitt xx Riktat Exportfrämjande/alt se bilaga nedan.	15 000 tkr
2024-02-29 KN2024/00521	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	800 tkr
2024-08-20 UD2024/08985	Extra medelstilldelning inför högnivåkonferensen Join Sweden Summit 2025	2 500 tkr
2024-11-07 UD2024/15291	Uppdrag att förstärka investeringsfrämjandet inom batterivärdekedjan,	700 tkr 2024 (1 500 tkr 2025)

BILAGA 1B. ASIENSATSNINGEN 2024

Business Sweden ska genomföra satsning på tillväxtmarknader i Asien med fokus på export, investeringar och innovation, i nära samråd med berörda utlandsmyndigheter och enligt särskilda anvisningar från Regeringskansliet (Utrikesdepartementet).

(Riktlinjer för Business Swedens statliga uppdrag 2024)

Business Sweden tilldelades 5 miljoner kronor för att under 2024 realisera regeringens Asiensatsning. Satsningen kom att benämnas "FocusAsia" och syftar till att öka genomslagskraften för svenska företag på den asiatiska marknaden och öka de asiatiska investeringarna mot Sverige.

Satsningen inleddes med ett strategi- och planeringsarbete. Förarbetet involverade ett fyrtiotal företag liksom ett flertal Team Sweden partners. Arbetet presenterades för Utrikesdepartementet vid chefsmötet i Delhi den 16 mars och baserat på diskussionen beslutades om ett antal initiativ. Detta strategi- och planeringsarbete i samverkan med Utrikesdepartementet och Team Sweden var avgörande för utfallet av FocusAsia.

Som en del av FocusAsia riktades insatserna mot att öka små och medelstora företags förtroende för att expandera exporten till Asien. Denna satsning, som gjordes i samverkan med Almi Företagspartner, innebar elva utbildningssessioner i Sverige för SME i grupp. Två tillfällen genomfördes i Stockholm respektive i Uppsala samt vid ett tillfälle vardera i Umeå, Skellefteå, Linköping, Västerås, Örebro, Göteborg och Lund. Sammantaget involverades närmare 230 deltagare i insatsen under 2024. Samtliga deltagare kommer att följas upp via insatser av Business Sweden. Till denna satsning togs även fram ett utbildningspaket "Göra affärer i Asien, kultur och allmänna råd om export" som presenterades och delades vid utbildningssessionerna. Satsningen mot SME-företagen inkluderade även ett antal informationskampanjer för att öka den allmänna medvetenheten om Asien och dess affärsmöjligheter och utmaningar. Två informationsmöten under ledning av statsrådet Johan Forssell respektive statssekreterare Håkan Jevrell genomfördes också under året.

Ett annat initiativ som påbörjades var "Allians för leverantörskedjor i Asien". Satsningen innebär att tillhandahålla en kunskaps- och delningsplattform för frågor kring leveranskedjor där erfarna större företag kan dela med sig av sina erfarenheter till små och medelstora företag. Satsningen görs för att möta den ökande efterfrågan på stöd som har uppstått på grund av störningar, kriser, konflikter och nya krav på transparens och spårbarhet (t.ex. CS3D, CBAM).

För att förstärka förutsättningarna för att driva indiska investeringar mot Sverige påbörjades under året en etablering av ett Business Sweden kontor i Indiens affärshuvudstad Mumbai. Etableringen förväntas även bidra till att stödja svenska företag som önskar ta sig in och expandera på den indiska marknaden.

Satsningen fortsätter under 2025 med ännu tätare dialog och avstämning med Utrikesdepartementet, Team Sweden och företagen.

BILAGA 1C. 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 för budgetåren 2022 (UD2022/18365), 2023 (UD2023/09456) samt 2024 (UD2024/01065).

(Riktlinjer för Business Swedens statliga uppdrag 2024)

Business Sweden har regeringens uppdrag att förbereda, samordna, genomföra och följa upp det svenska deltagandet i den nordiska paviljongen samt att bedriva ett förstärkt främjande av Sverige i Japan inför, under och efter världsutställningen i Osaka (Expo 2025), 13 april-13 oktober 2025.

Business Sweden har under 2024 etablerat den nordiska organisation som ansvarar för driften av paviljongen, bemannat den svenska organisationen för svenska aktiviteter, rekryterat partnerbolag och samarbetsorganisationer i olika former samt vidareutvecklat tematiska områden för ett långsiktigt främjande gentemot Japan. Utrikesdepartementet har tagit över rollen som Sveriges generalkommissarie genom Cecilia Ekholm. Även en högnivådelegation till Japan, och Sydkorea, genomfördes i december 2024 som ett led i förberedelserna där ett nytt strategiskt partnerskap med fokus på handel, försvar och innovation undertecknades.

Arbetet fortsätter under 2025 med att attrahera deltagande bolag och andra samarbetspartners till den bredd av olika svenska och nordiska aktiviteter som planeras för, inklusive industrispecifika aktiviteter samt bredare Sverige-främjande aktiviteter. Industrispecifika aktiviteter inkluderar områden så som hälso- och sjukvård, energi, livsmedel, mobilitet, rymden, gaming samt ett specifikt startup-program i samarbete med Nordic Innovation House Tokyo i samband med tech-mässan SusHi Tech Tokyo.

För styrningen av det gemensamma nordiska projektet har en styrelse etablerats som träffas månadsvis ("Nordic Expo 2025 Board") med representanter från varje lands näringsliv, främjandeorganisation samt Regeringskansli.

Innovasjon Norge ansvarar för de upphandlingar som görs inom ramen för det gemensamma nordiska projektet relaterat till paviljongen, inklusive byggnation, besöksutställning, café/restaurang och butik, samt avveckling.

Business Sweden ska den 1 april 2025 lämna delrapport om hur arbetet fortskrider samt senast den 1 mars 2026 lämna en slutredovisning av uppdraget till Regeringskansliet (Utrikesdepartementet).

BILAGA 2. ÄNDRINGSBESLUT RIKTLINJER OCH REGLERINGSBREV

I denna översikt redovisas uppdrag som tillkommit enligt ändringsbeslut 2023-2024.

DATUM/DIARIENR.	NAMN/BESKRIVNING	SUMMA
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
2024-12-12 UD2024/16394 UD2024/17354	Ändring av regleringsbrev för budgetåret 2024, landningssida för underlättande av planering och genomförande av delegationsresor och inkommande besök	600 tkr

BILAGA 3. STÖRRE ÖVRIGA UPPDRAG FRÅN MYNDIGHETER OCH STATLIGA AKTÖRER UNDER 2024

ORGANISATION	BESKRIVNING	SUMMA
Energimyndigheten	Främjande av SME-bolag inom energi- och miljötekniksektorn i bl. a. USA, UK 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 USA, Sydkorea och Tyskland. Aktiviteter inom vätgas i bl. a. USA. Medverkan i COP29.	23 978
Vinnova	Insatser kopplade till innovationsfrämjande i bl. a. Kanada, Brasilien, Frankrike, Tyskland, USA och Israel	13 410
Utlandsmyndigheterna	Främjandeprojekt tillsammans med utlandsmyndigheterna på flertalet marknader.	8 245
Swedfund	Insatser bl. a. till stöd för Swedfunds Project Accelerator i specifika länder samt IT-support.	6 205
Nordic Innovation	Insatser för Nordic Innovation House i bl.a. Singapore, Hongkong och Japan.	3 913
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.	3 390
Business Iceland	Insatser kopplade till nordiska deltagandet i Osaka 2025 samt tjänster för isländska företag	2 751
Business Finland	Insatser kopplade till nordiska deltagandet i Osaka 2025	2 706
Innovation Norway	Insatser kopplade till nordiska deltagandet i Osaka 2025	2 685
Erhvervsstyrelsen Danmark	Insatser kopplade till nordiska deltagandet i Osaka 2025	2 685
Nordic Council of Ministers	Insatser kopplade till nordiska deltagandet i Osaka 2025	2 070
Mälardalens Universitet	Tjänster till Electrification hub som samarbetar med Automation Region	1 168
RISE Research Institutes of Sweden AB	Insatser kopplade till investeringsfrämjande vad gäller Materials and Industrials som syftar till att öka internationaliseringen av svenska teknikinfrukturer (testbäddar).	1 125
NIR Näringslivets Internationella råd	Lokalhyra och IT-support	618
	Övriga uppdrag från myndigheter och andra statliga aktörer	5 233
Totalt		80 391 tkr

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 2024 att utveckla resultat- och effektoppföljning av det statliga uppdraget. Utvecklingsarbetet genomförs i en nära dialog med Utrikesdepartementet och drivs i samarbete med externa partners¹⁴.

Att utveckla resultat- och effektoppföljningen från genomförda främjarinsatser är ett viktigt led i Business Swedens strategiska arbete med att lära av genomförda insatser och att utveckla tjänsterbjudandet 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 effektoppföljning 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 jobb, ökad omsättning eller exportomsättning. De indirekta effekterna beräknar hur de skapade

¹⁴Amsterdam Data Collective samt Implement Consulting Group

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 metoderna 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-tabeller¹⁵, 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 varje kund lämnar är grunden för fortsatt kunddialog och ökar sannolikheten för att nästa

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."

¹⁵ 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.

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 analyserar svarsfrekvens och bortfall kontinuerligt för den löpande kundnöjdhetsmätningen. I analysen studeras bortfallet genom att löpande monitorera antal genomförda projekt som ska utvärderas baserat på data från ekonomisystem och kundsystem, antal projekt som projektledare behandlat (skickad eller avvisad enkät), antal obehandlade enkätutskick av projektledare, antal enkäter skickade till kund och antal enkäter där svar i sista led erhålls från kund. Ett stort bortfall sker på grund av att svar inte erhålls från kund. Business Sweden strävar efter att förbättra den manuella uppföljningen av kund som erhållit enkät men inte svarat efter två automatiska påminnelserna då personlig påminnelse vid obesvarad enkät anses förbättra svarsfrekvensen.

Under 2024 har verksamhetens olika delområden redovisats och analyserats med den metod som bedöms mest lämplig för ändamålet utifrån tillgänglig 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 2024 registrerades nära 3 000 i kundsystemet, *Superoffice Service*. 62%, drygt 1 500 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 1 100 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 2024 skickades närmare 1 400 enkäter ut och 362 svar registrerades, dvs en svarsfrekvens på 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 2024 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* och *SME Delegations*. 1 247 enkäter skickades ut under 2024 och 240 svar erhöles, en svarsfrekvens på 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 2024 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 2011–2022. Företag som tagit del av flera tjänster läggs i kategori kombination. Miniminivå på deltagande krävs för att ingå i studien. Ofullständig 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. Istället 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 kontroll-grupp. För de företag som tagit del av stöd från flera aktörer ökade effekterna ytterligare ¹⁶.

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 mätningarna för 2011-2022 och 2011-2022 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. 475 enkäter skickades ut under 2024 och 114 svar erhöles, en svarsfrekvens på 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*.

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

¹⁶ Tillväxtanalys gjorde 2020 en utvärdering av det främjande som utförs på statens uppdrag.
[Effektutvärdering av Sveriges exportfrämjande](#)

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 konsult¹⁷ 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 partner¹⁸ har fortsatt under 2024. 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. 35 enkäter skickades ut under 2024 och 30 svar erhöles, en svarsfrekvens på 86%.

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 2024 gjordes en omfattande kvantitativ och kvalitativ analys av Business Swedens investeringsfrämjande insatser och deras påverkan på Sveriges långsiktiga ekonomiska tillväxt och konkurrenskraft. Rapporten, framtagen av en extern partner¹⁹, på uppdrag av Business Sweden, utvärderar de direkta och indirekta ekonomiska effekterna av de utländska investeringar som Business Sweden faciliterade från 2018 till 2023, totalt 346 stycken av typerna nyetableringar, expansionsinvesteringar, strategiska partnerskap och förvärv. Se kap 4:2 *Resultatuppföljning av den investeringsfrämjande verksamheten*.

¹⁷ Amsterdam Data Collective

¹⁸ Amsterdam Data Collective

¹⁹ Implement Consulting Group

REDOVISNING AV UTVECKLINGSSAMARBETE & FRÄMJANDE

Under det första verksamhetsåret har Business Sweden lagt grunden för att uppdraget inom handel och bistånd ska präglas av långsiktighet, effektivitet och transparens, i linje med såväl Riksrevisionens²⁰ som Expertgruppen för Biståndsanalys (EBA)²¹ och Ekonomistyrningsverkets (ESV)²² rekommendationer. Det är dock inte möjligt att i detta tidiga skede redovisa lokala utvecklingseffekter eller global klimatnytta. En första delrapportering av uppdraget gjordes till UD den 15 november 2024 enligt riktlinjebrevet. Enligt riktlinjebrevet rapporteras också statistik till Sida, som samordnar den svenska biståndsrapporteringen till OECD:s biståndskommitté, DAC. Redovisningen kommer att vara tillgänglig på openaid.se.

Inom *Långsiktigt strategiskt exportfrämjande* har Business Sweden tillsammans med en extern konsult²³ 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. Även för de strategiska projekt som genomförts inom ramen för Utvecklingssamarbete och främjande används denna modell för att följa upp dessa indikatorer. Se 2:5 *Resultatuppföljning och utvärderingsramverk för exportfrämjande aktiviteter*.

Verksamhetslogik

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

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 inom ramen för *Utvecklingssamarbete och främjande* potentiellt genererar ett mervärde till hållbar utveckling både genom att säkerställa en tydlig utvecklingsprofil (koppling till mål/delmål i Agenda 2030 och Parisavtalet) 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 medelinkomstländer, 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 medelinkomstländer, som bidrar till ländernas egna utvecklingsplaner och till specifika delmål i Agenda 2030 och där svenska företag har potential att bidra med konkurrenskraftiga lösningar, varor och tjänster.

Business Swedens bidrag till utvecklingssamarbetets mål 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/koppling till målen i Agenda 2030 och Parisavtalet samt genom att Team

²⁰ RiR 2023:27

²¹ Expertgruppen för biståndsanalys, EBA, maj, 2024, Vad säger Sidas årsredovisning om biståndets resultat? Exemplet sysselsättning

²² Ekonomistyrningsverkets ESV Forum om resultatredovisning, inkl. verksamhetslogik.

²³ Amsterdam Data Collective

Sweden-arbetet sammantaget bidrar till ett stärkt genomförande när det gäller såväl ekonomisk som social och miljömässig hållbarhet.

Business Swedens verksamhetslogik med de tänkta effekterna av verksamhetens prestationer, som anges ovan, avses kunna utgöra ramen för framtida resultatredovisning och faktabaserade analytiska resonemang om lärdomar och verksamhetens mervärde.

De direkta utvecklingseffekterna av projekten inom ramen för det gemensamma Team Sweden-arbetet kommer på sikt kunna följas upp t. ex. i form av antal personer från låg- och medelinkomstländer som deltagit i olika kompetens-utvecklingsinsatser, antal jobb som skapas lokalt, ökad tillgång på olika samhällstjänster (t. ex. ren energi, sjukvård, transporter), klimatnytta/minskade utsläpp. Dessa kommer dock inte att kunna redovisas årligen, utan måste göras i efterhand, när projekten avslutats.

För Business Swedens årliga redovisning till regeringen kommer därför ett fåtal verksamhetsindikatorer väljas ut för att kunna följa upp hur effektkedjan faller ut på projektnivå.

Därutöver överväger Business Sweden regelbundna sammanställningar av projektens utvecklingseffekter, t ex vart 5:e år. På sikt är det önskvärt att säkra utvärdering och lärande för att fortsatt utveckla arbetssätt och verksamhet.



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*



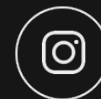
[LINKEDIN.COM/COMPANY/BUSINESS-SWEDEN](https://www.linkedin.com/company/business-sweden)



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



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



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