

Miljöteknik för tillväxt

AffärsSkrädderi och andra förslag att öka tillväxten

Möjligheter att accelerera små och medelstora miljöteknikföretags export

Leverabel: 301, 302

2010-06-29

Peder Jonsson Kreab Gavin Anderson
Peter Tovman HR24

Innehållsförteckning

1	Förord.....	1
2	Om uppdraget och avgränsningarna.....	2
2.1	<i>Miljöteknikföretagen i Sverige och grundfrågeställningen</i>	3
2.2	<i>Avgränsningar.....</i>	4
2.3	<i>Existerande finansiering.....</i>	5
2.4	<i>Fem viktiga iakttagelser.....</i>	6
3	Ledtider och risker	8
3.1	<i>Långt till intäkt.....</i>	8
3.2	<i>Lång införsäljning.....</i>	9
3.3	<i>Komplexa affärer</i>	9
3.4	<i>Tillräckligt samarbete.....</i>	10
3.5	<i>Hög risk.....</i>	10
4	Förslag.....	12
4.1	<i>Två hörpelare.....</i>	12
4.2	<i>Fem förslag</i>	13
4.3	<i>Så här bidrar förslagen till tillväxt.....</i>	18
4.4	<i>Så här bidrar förslagen till en förbättrad finansiering.....</i>	18
4.5	<i>Andra positiva effekter av förslagen.....</i>	19
4.6	<i>Avslutande kommentar.....</i>	21
Annex 1	22
	<i>Förslagen i relation till Swentecs handlingsplan</i>	22
Annex 2	23
	<i>Första förteckning över företag inom avfallsförbränning.....</i>	23
Annex 3	24
	<i>Vem gör vad i internationaliseringsprocessen inom miljöteknik?</i>	24

1 Förord

Miljöteknik för tillväxt är ett projekt som syftar till att öka exporten och tillväxten bland Stockholmsregionens miljöteknikföretag. Detta åstadkoms genom att förstärka varje led från idéutveckling till export. Genom att projektet kan knyta företagen närmare forskningsresurser kan också framtidens miljötekniklösningar tas fram inom flera tillväxtområden.

Projektet syftar även till att undanröja hinder för tillväxt genom utveckling av nya marknadskanaler för export samt att stimulera samverkan och samgående mellan miljöföretagen för att skapa starkare företagsgrupperingar. Den samverkan som sker ska också stimulera forskarsamhället, entreprenörer och företag till att utveckla nya lösningar i nya företagsformer.

Projektet stimulerar klusterbildningar mellan miljöteknikföretagen i syfte att kunna erbjuda systemlösningar och erfarenhetsutbyte. Detta kommer i sin tur att ge regionen en långsiktig styrka på miljöteknikområdet, och därigenom stimulera tillväxt och en ökning av antalet anställda.

I det delprojekt som här avhandlas har uppdraget varit att utarbeta och konkretisera för företagen attraktiva finansieringsmodeller i försäljningen. Modellerna ska kunna användas av mindre miljöföretag i deras exportaffärer.

Delprojektet har skapat fem förslag som presenteras i rapporten Dessa har framkommit genom intervjuer med utvalda företag, genomförande av en större workshop samt test av idéerna vid andra seminarier där miljöteknikföretagen har kunna ge sina synpunkter. Förslagen har detaljerats för ett nästa steg och kan användas som underlag för en fortsättning.

Förslagen hanterar begreppet finansieringsmodeller på ett otraditionellt sätt samtidigt som de sätter in den traditionella synen i det annorlunda sammanhanget. IVL ser fram emot fortsättningen både i form av kommentarer, nya idéer och själva genomförandet även om inte alla förslagen faller inom Miljöteknik för tillväxts ramar att genomföra.

Projektet Miljöteknik för tillväxts genomförande sker i samverkan med EU. Projektet löper över tre år och har en total budget på 22,7 miljoner kronor. Stiftelsen IVL äger projektet som finansieras av EU:s regionalfond, Stiftelsen IVL och Stockholm Business Region Development tillsammans med Tillväxtverket.

Kreativ Gavin Anderson som tillsammans med HR 24 utfört uppdraget ansvarar för innehållet i rapporten.

Stockholm juli 2010

Östen Ekengren
vVD IVL och uppdragsgivare

2 Om uppdraget och avgränsningarna

Fokus på export och tillväxt har ökat dramatiskt under den relativt korta tid uppdraget pågått. Senast har handelsminister Ewa Björling klart stakat ut alliansregeringens vision för Sverige i Svenska Dagbladet den 6 juni:

”Mer export leder till fler jobb i Sverige. Därför sätter jag nu upp målet att Sverige ska fördubbla sin export på fem år. Detta kan skapa uppemot en halv miljon nya arbetstillfällen. ... Den enskilt viktigaste åtgärden för ökad export är givetvis ett bättre klimat för arbete och företagande i Sverige.”

När vi åtog oss det här uppdraget hade vi ett antal olika idéer om vart det skulle bära iväg. Vi kan konstatera att några av dem också materialiserade sig men framför allt kom insikten om att det fanns mycket att hämta genom korsbefrukning med kunskap från andra branscher.

Denna rapport grundar sig på intervjuer med företag och myndigheter, workshop, inläsning av rapporter, test av idéer i olika sammanhang bland annat vid ett större seminarium och avslutande diskussioner med uppdragsgivaren. Den landar i fem förslag och pekar på hur dessa kan förverkligas.

Vi förstår att miljöteknikbranschen är fragmenterad jämfört med andra branscher. Det är också ett tecken på att branschen som sådan är i tidigt vardande som exportbransch för de små och medelstora företagen. Det i sig gör att ”den stora berättelsen” om branschen och dess internationella expansion ännu inte finns. ”Den stora berättelsen” kan naturligtvis få draghjälp av att miljöteknik i spåren av klimatutmaningen har ett stort politiskt intresse, men det är som sagt enbart draghjälp.

Det finns således mycket på kommunikationsområdet att göra för alla aktörer, från enskilda företagare till de stora finansiella aktörerna inom offentlig sektor. Det finns också mycket att göra inom affärsutveckling, försäljning och finansiering. Vi rekommenderar här jämförelser och analogier med andra mer mogna branscher som ett bra hjälpmedel.

Våra förslag tar utgångspunkt i de företag som vill och har bestämt sig för att exportera, dvs de som har bestämt sig men ser hinder.

Vi vet att det finns många andra faktorer som inte är branschspecifika, som inte primärt handlar om tid och kostnader, vilka påverkar SME-företagens intresse, vilja och förmåga att växa på exportmarknader. Vi överlämnar dessa och andra faktorer som finns t ex samordning, demoanläggningar, lagstiftning mm till bättre skickade aktörer. Detta hindrar oss dock inte från att se att våra förslag också kan ändra förutsättningarna till det bättre även för dessa faktorer.

Vi vet att de länder som är intressanta varierar mycket beroende på vilken teknik som företagets verksamhet vilar på. Våra förslag är i detta avseende länderneutrala och är mer inriktade på att ta hand om de möjligheter som redan identifierats i andra sammanhang genom regelrätta förfrågningar, marknadsundersökningar, inventeringar mm. Vi gör inte anspråk på

att vara unika annat i det avseendet att förslagen inte behöver nya statsmedel och att skärningen vi gör minskar de risker som idag många gånger direkt hindrar export och tillväxt.

2.1 Miljöteknikföretagen i Sverige och grundfrågeställningen

Vårt uppdrag från IVL är ett uppdrag som berör två av delprojekten i ”Miljöteknik för tillväxt”. Dels är det delprojekt 3, Paketering och affärsutveckling med inriktning på att föra samman företag till slagkraftiga exportenheter; vattengrupp, avfallsgrupp, mm, samt paketlösningar och dels är det delprojekt 4, Förstärkt export och nya marknadskanaler.

Delprojekt 4 innehåller följande områden; Paketering av hållbar stadsutveckling i Stockholm; Medförsäljning med stora företag; Högskolesamarbeten; Samordning av konsulter - tenderinggrupp; Institutsnätverk i främmande länder - Kina; Utveckla vänortssamarbetet; Samordning med övriga svenska regionala miljöteknikverk

Vårt uppdrag har varit att titta på nya finansieringsmodeller för mindre och medelstora företag och ambitionen har varit att ta fram förslag som kan omsättas i handling omgående. Vi kan konstatera att flera av områdena berörs av våra förslag.

Det här dokumentet är både en slutrapport och en handledning för deltagarna i ”Miljöteknik för Tillväxt” att komma vidare. Den innehåller fem förslag vilka alla ska kunna omsättas i praktiken utan ytterligare statsmedel.

2.1.1 Miljöteknikbranschen i siffror från Swentec och SCB

Miljötekniksektorns omsättning 2007 var 118 miljarder kronor. Under år 2008 ökade omsättningen till 135 miljarder kronor.

Varuexporten för sektorn har under samma period ökat från 27,5 miljarder kronor till 34,5 miljarder kronor. Varuexporten minskade 2009 jämfört med föregående år till 32 miljarder och det finns skäl att anta att hela omsättningen också har minskat från 2008. Statistik på detta kommer senare under året.

Tyskland har varit det största exportlandet under alla tre år, Norge har legat på tredje plats medan andraplatsen har innehaft av Storbritannien, Danmark och nu 2009 Kina.

Antalet miljöteknikföretag år 2007 var 6 753, och minskade till 6 542 år 2008.

Antalet anställda år 2007 var 40 715 personer, år 2008 var det 41 807 personer.

Svenska miljöteknikföretag är ofta små. Över 80 procent av miljöteknikföretagen har högst 10 anställda. Av antalet miljöteknikföretag 2008 var 1 613 enskilda firmor. De representerar en mycket liten andel av sektorns totala omsättning, export samt i antalet anställda. I huvudsak är det de stora miljöteknikföretagen som har betydande exportaktiviteter.

2.2 Avgränsningar

Uppdraget har avgränsats på tre sätt för att dels ta tillvara det arbete (t ex Swentec och SymbioCity), som redan gjorts och görs inom miljöteknikområdet och dels för att kunna ge förslag till åtgärder som kan ge stor effekt på relativt kort sikt.

Avgränsningarna är

1. Del av bransch
2. Exportaffärer
3. Försäljning med inriktning på system, dvs det vi senare kallar prospektering

2.2.1 Delbranscher

I uppdraget har urvalet delbranscher varit följande varav de tre första kommit att dominera under arbetet:

- Vattenbehandling, vattenrening
- Avfall som resurs (hantering, förbränning med energiåtervinning)
- Energieffektivisering
- Luftrening
- Marksanering
- Hållbart byggande

2.2.2 Exportaffärer

Miljöteknik köps oftast i större system och som en del i infrastrukturplanering för tätorter med stor politisk del i beslutsprocessen. Det innebär ofta att köparna ser till funktion (användning) snarare än teknik och att affärerna många gånger ska finansieras av säljaren.

För det säljande företaget (företagen) innebär det ett stort åtagande och en komplicerad riskanalys där enbart betalningsvillkoren kan bli komplicerade och t ex innehålla betalning vid förbrukning. Det innebär således kalkyler som kan sträcka sig över lång tid, kanske ända upp till 30 år. SME-företag har vanligen inte den finansiella kapaciteten att erbjuda sådana lösningar.

Går det att skapa sådana möjligheter? Syftet är i så fall att underlätta att genomföra exportaffärer för denna grupp av företag. I detta ligger då kanske att SME-företag inom miljöteknik ska förändra sin affärsidé för att kunna erbjuda kundlösningar. Och om så, på vilket sätt?

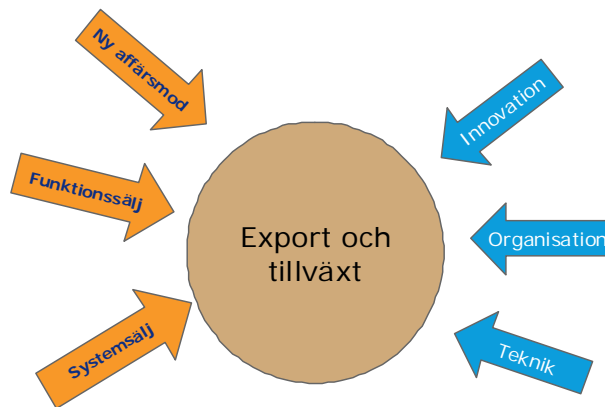
2.2.3 Försäljning

Då kunderna vill köpa system eller funktion innebär det att försäljningsprocessen i stor utsträckning kommer att handla om systemförsäljning i olika former. Vi har avgränsat uppdraget till och definierat tre former:

1. Systemförsäljning
Med systemförsäljning menar vi att förändring införs i existerande system. Kanske stora delar byts och förnyas.

2. Funktionsförsäljning
Med funktionsförsäljning ser vi att förbättringar inför inom existerande system. En funktion (delsystem) byts, förnyas och effektiviseras.
3. Ny affärsmodell
Här handlar det om att systemsynen och därmed systemförsäljningen ändras helt. Ett system ersätts med ett annat, bilden blir näst intill förstöring, ”creative destruction”, där en systemförsäljning försvinner och ersätts med en annan och där även rollerna mellan aktörerna förändras på ett varaktigt sätt.

- Systemförsäljning förändring
- Funktionsförsäljning förbättring
- Ny affärsmodell förstöring



Ovanstående är naturligtvis inte det enda sätt på vilket man kan klassificera systemförsäljning och det är inte heller de enda infallsvinklarna man kan ha på tillväxt och export, men genom att beskriva dem på detta sätt kan vi säga att försäljningsfasen, prospekteringen tar lång tid, uppskattningsvis 18-24 månader.

Det betyder också att de säljande företaget (företagen) måste ha resurser, både kompetensmässigt och finansiellt för att klara en lång införsäljning och därefter en lång implementering.

2.3 Existerande finansiering

Finansieringsproblematiken för mindre företag har varit föremål för utredningar och diskussioner en längre tid. De elva myndigheter som är aktiva från den offentliga sidan har gjort gemensam sak och presenterat de olika möjligheter som står till buds i en liten folder på fyra sidor med rubriken ”Miljöföretagare. Vem kan hjälpa dig och med vad?” (Se bilaga 3).

Vi sammanfattar detta i nedanstående tabell. Vid genomgången av finansieringsformerna har vi också konstaterat att prospekteringen inte tas upp som en kritisk del för exportaffärer.

	Starta	Utveckla	Exportera	Växa med EU
Finansieringsformer	Etableringsstöd	Miljödrivna marknader	Rörelsekreditgaranti	Bidrag till ansökan
	Startstöd	Forska och väx	Exportstöd	CIP- konkurrenskraft
	Innovationslån	Demomiljö(anlägg)	Demomiljö(anlägg)	Life+
	Företagslån	Företagslån	Företagslån	Eurostars
	Mikrolån	Mikrolån	Lån till Exportgaranti	Landsbygdsprogrammet
	Tävling Miljöinnov.	Garantier	Exportlånet	EU-strukturfonder
			Utvecklingslån (SIDA-land)	Marco Polo II
			Riskkapital (SIDA-land)	Offentliga upphandlingar
			Exportgaranti	7:e ramprogrammet
			Motgaranti	
			Stöd till klusterstart	

2.3.1 Privata finansieringskällor

Utanför det offentliga finansieringssystemet finns exempelvis följande möjligheter att finansiera exportverksamheten:

1. Riskkapital genom breddat ägande
2. Använda egna vinstmedel
3. Befintliga ägare tillskjuter kapital
4. Finansiering av och/eller med kund

2.4 Fem viktiga iakttagelser

Kunden är i regel en offentlig aktör, till exempel en kommun, en stad och även en regering. Däremot är det inte vanligt att SME-företagen har privata företag som kunder när det gäller systemförsäljning.

”I och med att vi vänder oss till offentliga kunder, har vi bara ett fåtal kunder. Tyvärr. Vi måste produktutveckla för att kunna vända oss till en massmarknad. Men med vad?”

VD, SME-företag

Kunderna inom miljöteknik har i regel komplexa upphandlingsprocesser. Inom EU genomförs upphandlingen genom ett offentligt förfarande. I länder utanför EU kan upphandlingen genomföras utan offentlig upphandling men inte är mindre komplex.

Beslutsprocesserna kan likaledes vara komplexa. Det kan till exempel vara förenat med viss svårighet att direkt lokalisera vem och var ett beslut tas om upphandlingen.

”Ibland förstår vi inte vem som tar besluten vid upphandling utomlands. Vem är den egentliga beslutsfattaren? På vilka premisser tas egentligen besluten? Det skapar en stor osäkerhet för oss att ge oss in i exportaffärer.”
Säljchef, SME-företag

De svenska SME-miljöteknikföretagen vänder sig i allt väsentligt till andra kunder än till privata aktörer. Dessa kunder har ett behov som kan ha sitt ursprung till exempel i

- a) politiska beslut och nya regler (regleringar)
- b) effektivisering (kostnadsbesparingar i) av befintliga system,
- c) nya infrastruktursatsningar (nya jobb).

”Nu investerar vi stora belopp i vår produktutveckling. Men vi känner en stor oro att man nu ska ändra regelverket. Sådana signaler har kommit. I så fall är våra produkter inte längre attraktiva. Och vi kan inte påverka beslutsprocessen. Vi måste i så fall starta om från ruta ett. Det kostar tid och pengar som vi inte har.”
Teknikchef, SME-företag

I våra kontakter och vår inläsning har vi kunnat konstatera att miljöteknikbranschen:

1. Är fragmenterad

Den består av öar av företag eller enskilda företag som inte samverkar och den är också beroende av icke-svenska företag för att skapa hela system.

En enkel jämförelse med IT-branschens skulle vara att vi flyttade oss 30 år tillbaka, till tiden före Microsoft och standardiserade operativsystem och utan drivrutiner för tillämpningarna. Med andra ord en tid då alla skapar sitt eget (operativ)system.

2. Har teknik- och teknikerdominerade företag

Många av miljöteknikföretagen har handfasta ingenjörstraditioner med maskinkonstruktion och elteknik som grund. Vi anar att det också är en större andel ingenjörer från en tidigare generation hos företagen än t ex i IT-branschen.

3. Att offentlig sektor har flera roller

Offentlig sektor har flera roller, allt från att vara kund till att skapa regelverk och finansiera. För små och medelstora företag kan det vara svårt att genomskåda beslutsprocesser och relationer som är viktiga för att kunna sälja framgångsrikt.

4. Att erbjudande till kund är systemberoende

Det är svårt att hitta erbjudande från SME som inte är beroende av ett system, antingen som en del eller som ersättning för system.

Det går naturligtvis att betrakta marknaden som en komponentmarknad men det har inte ingått i vårt uppdrag.

- Att små och medelstora företag inte kan ta risk
Detta konstaterade innehåller flera bottnar. Vi har under samtalen med SME och deras finansiärer funnit faktorer som bottnar i personligheten såväl som kompetensen att bedöma risk. Men det vi adresserar i våra förslag till nästa steg är fokuserat på att företagsledarna ska kunna finansiera sin risk på nya sätt, dvs vi utgår från att viljan att exportera och växa finns där.

3 Ledtider och risker

3.1 Långt till intäkt

Det är idag inte ovanligt att kunder önskar betala genom att intäkterna till leverantören ska komma genom användningen, m a o inte vid leverans och drifttagande. Det ställer stora krav på leverantören att kunna realisera en finansiering som kan hantera den långa tiden från kontakt till kontrakt och sedan till första användare som betalar. Det är bara de största miljöteknikföretagen som har finansiella resurser att arbeta med sådana lösningar i förhandlingarna med kunderna.

SME-företag har sällan tillräcklig finansiell kapacitet, i form av eget kassaflöde, lönsamhet eller extern finansiering. Banklån är vanligen inte aktuellt.

Det är en lång ledtid till betalning och mycket kan hända under denna period som kan sträcka sig över långt mer än tio år. Sådan finansiering har alltför hög risknivå för att en bank ska kunna medverka finansiellt, till villkor som passar för SME-företag.

De offentliga finansieringsmöjligheterna medger inte heller finansiering som sträcker sig över längre perioder.

Riskkapital är inte heller någon påtaglig möjlighet. Det saknas en utvecklad riskkapitalmarknad för SME-företag inom miljöteknik. En bidragande orsak är fragmenteringen med nischade aktörer, dvs riskkapitalisterna förstår inte marknaden i tillräckligt hög grad. Man kan se de enskilda företagen men inte hur de hänger ihop.

Ett annat sätt se på samma sak är att säga att branschen inte är mogen, att många företag inte har vetat om att de nu är i miljöteknikbranschen, de har tillverkat sin specialiserade produkt i många år och har nu nya tillämpningsområden att exploatera. Det saknas för investerarna en berättelse om hur de (företagen) hänger ihop (jämför analogin med IT-branschen som vi nämnt tidigare, dvs operativsystem, drivrutiner och applikationer, välkända begrepp för IT-investerare idag men inte för 30 år sedan).

En annan orsak är att företagen i alltför hög grad arbetar enskilt och inte i samverkan med andra företag i kunderbjudanden. Detta medför i sin tur att man inte kan sälja större system med stora orderbelopp. Därmed är de inte attraktiva för att till exempel bankerna ska kunna sy ihop kundanpassade lösningar för den enskilda situationen i samverkan med andra banker vilket sker för de stora aktörerna inom miljöteknik.

Problemet med kundfinansiering är en finansiell faktor till att SME-företagens export inte ökar i takt med efterfrågan.

Kundfinansiering kan sägas vara ett finansiellt ”svart hål” för SME-företag inom miljöteknik som vill bedriva exportaffärer.

3.2 Lång införsäljning

Utöver finansiering av tiden fram till första intäkt i en exportsatsning finns det ytterligare förklaringar till att inte exporten har mer påtaglig tillväxt. En viktig förklaring är vad vi kallar för lite fokus på prospekteringen, införsäljningen.

Denna fas tar vanligen mellan 18 och 24 månader, men kan även ta längre tid. Detta räknat från första kundkontakt till dess att det finns ett undertecknat kontrakt. Då har införsäljningen föregåtts av en marknadsundersökning, suspektbearbetning, kvalificering med mera.

Ett SME-företag har vanligen inte resurser att samtidigt bedriva ett flera prospekteringar utomlands om ens någon. En hämsko som resulterar i att expansionen och tillväxten fördröjs, eller kanske rentav uteblir.

- Det är kostsamt (tid och pengar) att bedriva prospektering utomlands redan med hänsyn till olika lagstiftning, olika affärskulturer och så enkla faktorer som resekostnader. Lägg sedan till att det oftast handlar om systemförsäljning i någon form vilket förlänger ledtider till offert och första intäkt.
- Ett SME-företag som ska in på en ny marknad saknar vanligen ett lokalt nätverk, kontakter. Detta både förlänger tiden innan prospekteringsfasen samt fördyrar affären som helhet.
- De kunder som SME-företaget inom miljöteknik vänder sig till har ofta komplexa upphandlingsförfaranden vilket kräver omfattande resurser, personellt och finansiellt, för att kunna hantera.

När de elva offentliga aktörerna redovisar sammanställningen av olika finansieringsformer för export saknas prospekteringen och systemförsäljning berörs inte. Det ska finnas en order, en produkt att utveckla eller landsetablering för att företaget ska kunna hitta pengarna.

Prospekteringen är ytterligare ett finansiellt ”svart hål” för SME-företag som vill exportera.

3.3 Komplexa affärer

Att affärerna kan vara komplexa att genomföra inom miljöteknik är i sig inget nytt. Det handlar i många fall om en komplex införsäljning och komplexa avtal där affären, organisationen för projektgenomförandet, för driften, för byggandet och tekniska lösningar ska bildligt sys ihop.

Minst ett 20-tal delsystem i införsäljningen av ett avfallskraftvärmeverk

Insamling	Bränsle- kvalitet	Bränsle- hantering	Flöde Traverser	Pannor
Rökgasrening	Turbiner	Vattenrening	Pumpar	Elmotorer
Generatorer	Trans- formatorer	Ställverk	Aska Slagg	Farligt avfall
Planering Förankring	Tillstånd Byggande	Drift	Användning Kunder	Kundtjänst

Men vi ser att den på marknaden existerande kompetensen att sy ihop det komplexa i vissa fall har förutsättningar att kunna kompletteras med nya aktörer även om de stora företagen i många fall dragit sig tillbaka från den rollen.

Den kompetensen (de personerna) borde även kunna:

1. Kommunicera med finansiella aktörer.
 - a. Därmed skulle en investerare kunna finna en investering attraktiv i ett SME-företag inom miljöteknik.
2. Arbeta i nya samarbetsformer med andra (än den som tog initiativet) och många miljöteknikföretag, till exempel inför upphandlingar.
 - a. Därmed skulle en snabbare kunskapspridning uppnås.

3.4 Tillräckligt samarbete

Kunderna önskar i regel en eller ett fåtal leverantörer. Det är komplexa system som efterfrågas och uppdragen omfattar inte sällan betydande belopp och investeringar. Ett SME-företag inom miljöteknik är i regel en komponentleverantör. SME-företaget blir således hänvisat till att bli underleverantör till en stor systemleverantör, som tar hand om affären.

Vår uppfattning är att det finns förutsättningar för SME-företag i högre grad att samverka i syfte att bli huvudleverantörer, systemleverantörer, till kunden. Alternativt att bli en systemleverantör på hög nivå till den aktör som driver affären gentemot kund.

3.5 Hög risk

Ett SME-företag inom miljöteknik bedriver sin verksamhet under påtagliga risker. Företagsledaren (-ledningen) behöver beakta och ta hänsyn till dem men behöver troligen inte hantera alla och absolut inte alla på en gång.

Teknisk risk

Inte sällan arbetar man med att utveckla en ny tillämpning eller en helt ny produkt, som kan behöva omfattande tester innan klarhet råder om dess genomförbarhet och kommersiella möjligheter. Utvecklingscykeln kan sträcka sig över ett antal år. Därtill kan det givetvis finnas konkurrerande företag och tekniker.

Projektrisk

Det kan vara komplexa projekt vilket innebär samverkan med underkonsulter, högskolor, universitet, forskningsinstitut, andra företag. Här finns också risker i form av samverkansproblem.

Regulatorisk risk

Behovet uppkommer inte sällan genom att förändringar sker i offentliga regelverk, förändringar som kan ändras delvis eller helt under utvecklingsperioden av produkten.

Politisk risk

Vid upphandlingar kan det finnas politiska aspekter på vilken leverantör eller teknik man väljer.

Prospekteringsrisk

Prospekteringsfasen är långvarig och komplex särskilt vid systemförsäljning.

Affärsrisk

Beslutsprocessen kan vara komplex. Kunden kan vilja betala vid förbrukning och inte leverans, vilket ett SME-företag inom miljöteknik kan ha svårt att finansiellt hantera.

Finansiell risk

Med hänsyn till en lång möjlig lång produktutvecklingstid, en behovsrisk, en politisk risk, en prospekteringsrisk och en affärsrisk, så är tillgången på annan finansiering än från det offentliga systemet av ett SME-företag inom miljöteknik inte alltid påtagligt gynnsam.

Men;

är riskerna högre inom miljöteknik än inom exempelvis branscherna Biotech och IT; är det i grunden ett ägar- och ledningsproblem avseende förmågan och kompetensen att operativt i möjligaste mån eliminera (minska) riskerna?

Det enkla svaret på de två frågorna är nej. Men de andra branschernas risker är välkända och branscherna är också mogna vilket gör att de risktagande aktörerna har hittat sina former för att kunna ta risk i olika skeden av ett företags utveckling. Riskerna är inte högre inom miljöteknik, men en förklaring kan vara att det är ett ägar- och ledningsproblem, dvs att

ägarna inte är tillväxtorienterade. Skulle de vara mer uttalat för tillväxt kommer riskkapitalet bli mer intresserat.

4 Förslag

Våra förslag är utformade för att snabbt kunna realiserars. De handlar inte i första hand om att skjuta till nya finansiella resurser, utan att i hög grad använda och kombinera existerande finansiella och personella resurser.

4.1 Två hörnpelare

4.1.1 Samspel

Utgångsperspektivet för denna rapport och handledning är de två finansiella utmaningarna för SME-företaget: Kundfinansieringen och finansiering av prospektering.

Vi föreslår inte framtagandet av några nya finansiella produkter utan att alternativt beskriva branschen och strukturera prospekteringen. Förslagen innebär således att dagens ramar och roller kan användas för att skapa nya konstellationer, pilotfall kring förslagen eller att kombinera förslagen med varandra och andra idéer.

SME-företagen verkar i en miljö som i olika grad kännetecknas av hög risk från fyra faktorer:

- Relativt betraktat, ett fåtal större kunder
- Komplexa affärer
- Finansiellt påfrestande långa ledtider till betalning och lång införsäljning
- Inget påtagligt samarbete mellan branschaktörer inför upphandlingar och systemleveranser

Ovanstående faktorer är intimt förknippade med varandra. Exempelvis medverkar det otillräckliga samarbetet till att man blir en mindre aktör i affärerna, och därmed får en svagare förhandlingsposition gentemot kunden. I sin tur påverkar detta bland annat den ekonomiska uppgörelsen med kunden. Men även riskavlastningen i affären, som genom samarbete kan ske mellan de olika samarbetande leverantörerna.

Våra förslag fokuserar på att hantera faktorerna ovan. Syftet är att skapa nya förutsättningar för företagets ägare och ledning inom ramen för de finansiella möjligheter som idag står till buds, såväl offentliga som privata att kunna hantera finansieringen av prospekteringen och den långa tiden till betalning.

4.1.2 Inspiration från andra branscher

Den andra hörnpelaren som förslagen utgår ifrån är en jämförelse med utveckling av mjukvara inom IT och Biotech. Det är två etablerade tillväxtbranscher i Sverige.

Mjukvaruutveckling kan vara kostsam och innehålla både stora utvecklingsrisker och kommersiella risker. Men detta ska ställas emot att det i regel finns:

- en massmarknad som vanligen inte är styrd av det offentliga regelverk (andra konkurrenter kan utgöra hinder i olika former)
- en marknad som kan påverkas via marknadsföring
- en marknad som i regel är villig att pröva nyheter
- en fungerande riskkapitalmarknad
- erfarna personer som varit med om att bygga upp expansiva hård- och mjukvaruföretag
- många företag som är drivna av expansiva entreprenörer med en tydlig riskbenägenhet
- framgångsrika förebilder, både företag och personer bakom företagen
- andra aktörer som är intresserade av att förvärva ett intressant företag
- i regel möjlighet att via olika samarbetspartners snabbt kunna distribuera produkten internationellt
- en låg inträdeströskel (relativt sett), det kan således gå snabbt att finansiellt och personellt bygga upp ett expansivt företag
- stora möjligheter för små företag att snabbt positionera sig

Inom Biotech och läkemedelsutveckling är situationen snarlik ICT men med den stora skillnaden att läkemedelsutveckling tar många år. Exempel på kommersiella risker är godkännande av myndigheterna för produkten, erhållande av patent, biverkningar av preparaten och att få acceptans hos läkarkåren att pröva och därefter använda produkten. Mot detta ska ställas de potentiellt mycket stora intäkter som man kan få. Det finns ett patienttryck på nya behövliga läkemedel, varvid det snabbt går att nå stora volymer i försäljning.

Vid en jämförelse med miljöteknikbranschen och dess SME-företag så framträder följande punkter:

- en fungerande branshinriktad riskkapitalmarknad i omfattning saknas
- tillräckligt många erfarna företagsledare saknas
- brist på internationella säljare inom miljöteknik
- man arbetar i huvudsak inte mot en massmarknad, dvs konsumentstyrd
- förebilder i form av framgångsrika företag och entreprenörer är för få

4.2 Fem förslag

De elva offentliga aktörer som kan hjälpa till med finansiering av tillväxt och export beskriver tre steg och en mer allmän grupp av finansieringserbjudanden, vi sammanfattar dem i dessa fyra rubriker:

1. Starta företag
2. Utveckla företag
3. Exportera
4. Växa med EU-medel

Att finansiera de långa ledtiderna till betalning hamnar i steg 3 och prospektering finns i olika omfattning i alla tre steg. Vi har inte undersökt tillgängliga EU-medel i detta uppdrag.

Med andra ord, det offentliga tillsammans med det privata förslås att omsätta våra förslag i pilotfall där redan existerande finansieringsformer enligt vår mening kan användas.

Det finns ett inslag i alla våra förslag som behöver att utbildningsaktörer med sina resurser involveras föra att dels ackumulera spridd kunskap och dels sedan sprida den på ett effektivt sätt.

4.2.1 AffärsSkräddare

Det är personer som har vana att medverka vid komplexa större affärer, gärna med erfarenhet från miljöteknikbranschen. De medverkar i SME-företaget inom miljöteknik med att förhandla med finansiärer, kunder, samarbetspartners och att genomföra affärerna. Kan medverka i styrelser, i advisory boards, som konsulter eller motsvarande.

Medverkan kan ekonomiskt hanteras genom provision, delägarskap, optioner eller andra för den enskilda situationen lämpliga risktagandeformer. En jämförelse kan exempelvis göras med företagsaffärer (Mergers & Acquisitions), där de finansiella institutionerna tar hela risken eller mäklarna som genomför fastighetsköpet åt bostadsrättsföreningen och tar hela risken vilket innebär att ingen kostnad uppstår för föreningen om köpet inte blir av.

Det här ska göras

1. Samla de få som i dag är verksamma och ”aggregera” deras kompetens.
Huvudman: KTH och IVL
Nästa steg: Lista och planera för ett första symposium med AffärsSkräddarna under september månad. I planeringen ska ingå PR-aktiviteter för att positionera AffärsSkräddaren som en ny marknad för entreprenörer.
När: Start kan ske omgående.
Resursåtgång: Sex personveckors arbete och omkostnader i samband med symposiet.
2. Positionera AffärsSkräddarna på marknaden
Huvudman: ASSET (www.miljoteknik.org) och Almi
Nästa steg: Planera för ett första symposium enligt punkten ovan och de publika aktiviteter som behövs.
När: Start kan ske omgående.
Resursåtgång: Två personveckors arbete.

4.2.2 Konsortium 2.0

Grunden för detta förslag är att det i konsortiekonstruktionen finns en generisk process som kan hantera delad intäkt, delat ansvar, delat arbete, delad risk och som genomförs i förhandlingar innan affären är i hamn. Förslaget innebär att vi utgår från affären (inte det legala som endast sätter randvillkoren) och skapar en ny modern form att sälja i konsortier.

Vi har valt att kalla detta förslag Konsortium 2.0 enligt känt föredöme från IT-branschen för att markera att vi tänker oss att bygga på alla de kunskaper som finns men skapa en ny generation av framgångsrika konsortier.

Det här ska göras

1. Bilda akademien för Konsortiekunskap på KTH
Huvudman: KTH
Nästa steg: Kontakt med KTH, Institutionen för industriell ekonomi och organisation för att inventera kunskap och personer som kan bilda stommen till en akademi eller motsvarande och organisera arbetet med akademien så att den kan utföra aktiviteter.
När: Inom en månad från beslut av IVL.
Resursåtgång: en personmånads arbete.
2. Bjud nestorerna (alumni) från de stora företagen som kan frågan utifrån Konsortium 1.0 att bli de första i akademien
Huvudman: IVL
Nästa steg: Planera för ett första symposium med nestorerna under september månad. Bör koordineras med punkten ovan.
När: Start kan ske omgående.
Resursåtgång: tre personveckors arbete och omkostnader i samband med symposiet.
3. Genomför ett pilotfall som kan kopieras, dvs det första 2.0-fallet
Huvudman: IVL och ett utvalt företag. Andra intressenter som Exporrådet kan kopplas på när klartecken har givits.
Nästa steg: Kontakt med lämpligt företag inom avfallskraftvärme för att skapa ett projekt (pilotfallet) och projektplan med ansvariga drivande personer.
När: Inom en månad från beslut av IVL.
Resursåtgång: En personmånads arbete.

4.2.3 Systemförsäljningsförslag

Förslaget bygger på att bryta ut delarna som berör genomförbarheten i prospekteringen för systemförsäljningen och att göra dem till fullständiga systemförsäljningsförslag som kan ges direkt till kund. Genomförbarheten inkluderar således hela affären, att omsätta affären i ett projekt, den för tillfället specifika tekniklösningen och drift & underhåll.

För att detta ska kunna finansieras behövs en volym av förslag i omlopp och en uppskattning av sannolikheten för att förslagen faller ut som faller ut som affärer.

”Hela affären” innebär att Systemförsäljningsförslag är mycket nära vad en offert skulle innehålla även om inte det prospekt som förslaget riktar sig till har gjort en fullständig specifikation. Det innebär att de som tar fram Systemförsäljningsförslag får ett försprång, kan påverka specifikationer och kan formera sig på ett lämpligt sätt.

Det här ska göras

1. Samla de mest intresserade intressenterna
Huvudman: SEK och Exportrådet.
Nästa steg: Kontakta tilltänkta huvudmän för att diskutera nästa steg.
När: Planering under sommaren och genomförande i slutet av augusti.
Resursåtgång: Tre personveckors arbete och omkostnader i samband med samlingen (mötet).
2. Bilda ett Konsortium 2.0 med tillräcklig finansvolym för klara utfall 1 order på 5 förslag.
Huvudman: Bör väljas ur den samling som pkt 1 skapar.
När: Direkt efter mötet i augusti.
Resursåtgång: Två personmånaders arbete för att fram första utvärdering.

4.2.4 Alumniverksamhet

Personer vilka genomgått utbildning i Sverige, men har sina rötter i annat land och är nu bosatta där. Dessa personer har ofta väl utvecklade nätverk i sina respektive hemländer som SME-företagen inom miljöteknik torde ha väsentlig nytta av för att snabba på kontakter och förstå beslutsprocesser mm. Förslaget innebär att ett register sammanställs med dessa personer, till förfogande för SME-företagen inom miljöteknik (och eventuellt även andra branscher).

Skulle en samling kunna ske redan under hösten kan tillfället utnyttjas för att inventera vilka eventuella prospekts som kan finnas för att ta fram Systemförsäljningsförslag (4.2.3).

Det här ska göras

1. Ett alumniregister upprättas.
Huvudman: SIDA och KTH som administratör.
Nästa steg: Kontakta tilltänkta huvudmän för presentation och principbeslut.
När: Planering av mötet kan påbörjas omgående och mötet kan genomföras i september.
Resursåtgång: Tre personveckors arbete.
2. Ett större seminarium för dessa alumni arrangeras under hösten
Huvudman: Swentec
Nästa steg: Utforma en projektplan för genomförandet tillsammans med huvudman.
När: Planering och utformning av seminarium kan ske under sommaren.
Inbjudningar kan gå till alumner kan påbörjas efter mötet mellan SIDA och KTH. Genomförandet kan troligen inte ske förrän tidig våren 2011.
Resursåtgång: En budget måste baseras på vald ambitionsnivå. En planeringsbudget bör vara cirka tre personveckors arbete.

4.2.5 Affärsakademien för SME-företag inom miljöteknik

Våra förslag behöver utbildningsaktörer som använder sina resurser för att dels ackumulera spridd kunskap och dels sprida den på ett effektivt sätt allt i syfte att öka exportförsäljningen för de mindre företagen och attrahera annat kapital än det offentliga. Vi föreslår att ”Affärsakademien för SME-företag inom miljöteknik” bildas. Målgrupp är företagsledningarna och ägare.

Det finns flera aktörer som har erbjudit och erbjuder säljutbildning. Exportrådet har tidigare bedrivit exportsäljutbildning. I startläget föreslås därför följande inriktning och innehåll:

- hur SME-företag organiserar, affärsutvecklar och kommunicerar för att bli mer attraktivt för kunder och investerare.
- hur man driver och bygger konsortium
- hur man driver affärsprocesser, till exempel utlandsaffärer i Kina och Indien.
- hur man produktutvecklar och riktar verksamheten mot andra marknader än den upparbetade, t ex mot konsument eller en helt ny användning
- hur man säljer system inom miljöteknik.

Det här ska göras

1. ”Affärsakademien för SME-företag inom miljöteknik” bildas.
IVL kunskap utvecklar utbildningen för att dels komma igång snabbt och dels för att i ett senare skede överföra den till lämplig partner, t ex KTH Industriell Ekonomi och Organisation.
Huvudman: IVL kunskap och senare KTH Industriell Ekonomi och Organisation.
Nästa steg: IVL kunskap tar fram en skiss på en utbildning där en första modell kan hämtas från fort- och vidareutbildning, vilket innebär en kurs med 2-3 tillfällen om 3-4 dagar vardera under högst ett år.
När: Skissarbetet kan påbörjas under sommaren för att sikta på ett första tillfälle under november.
Resursåtgång: Skissarbetet beräknas till cirka sex personveckor.
2. Nya läromedel tas fram för att användas som katalysatorer för utbildningsplattformen. Används både för Akademien och yrkeshögskoleutbildningen nedan.
Huvudman: IVL, Tillväxtverket, Vinnova, Exportrådet, Almi, KTH med flera.
Nästa steg: IVL kunskap inventerar vad som finns i läromedelsväg och förslår kompletteringar att göras innan första utbildningstillfället
När: Kan påbörjas under sommaren
Resursåtgång: Inventering och skiss på kompletterande material fem personveckor.

4.2.5.1 En yrkeshögskoleutbildning

En yrkeshögskoleutbildning (eller en Bachelor enligt Bologna processen) med fokus på att utbilda personer som kan driva systemförsäljning och driva samverkansprojekt, systemprojekt

mellan olika aktörer samt bedriva exportaffärer bör bildas på sikt. Ett sådant format går också i delar att använda för fort- och vidareutbildning av säljare, marknadsförare och andra befattningar strax under företagsledningen och som är nyckelpersoner vid exportaffärer.

Det här ska göras

1. Initiativ tas utbildning för miljöteknikbranschen inom ramen för Yrkeshögskolan.
Huvudman: IVL kunskap och ett lämpligt miljöteknikföretag, t ex Envac.
Nästa steg: IVL kunskap träffar lämpligt företag för att skapa utbildningen och ansökan till YH-myndigheten.
När: Kan påbörjas under sommaren.
Resursåtgång: En till två personveckors projektstöd för att skapa förutsättningarna för en ansökan till YH-myndigheten.

4.3 Så här bidrar förslagen till tillväxt

Vi har försökt att kvalitativt uppskatta hur de fyra första förslagen kan bidra till tillväxt. I ett nästa steg bör också mer kvantitativa mål sättas beroende på hur statsmakterna utformar tillväxtmålen (eller exportmålen då de implicit innebär tillväxt) inom miljöteknikbranschen. Notera att AffärsSkräddaren kan vara med och ta en del av risken.

	Affärs-Skräddare	Konsortium 2.0	Systemförsäljningsförslag	Alumni
Riskerare	Ny marknad att satsa på	Enklare att förstå, standardiserat	Avgränsad risk	Ingång till affärer
Företagen	Extern systemsäljare som tar risk	En kalkylerbar inträdesbiljett	Andelssystem med kalkylerat utfall	Lokala kontakter

4.4 Så här bidrar förslagen till en förbättrad finansiering

Hur påverkar då förslagen de finansiella ”svarta hålen”, prospektering och kundfinansiering? Positivt även om de inte fyller dem helt, dvs behovet att finansiera prospektering och behovet av kundfinansiering kan ske till lägre kostnad (kommer av den lägre risken) och i mindre omfattning (kommer av den nya skärningen).

- Företagen får genom våra förslag nya möjligheter till tidigarelagd affärsfas, fler möjligheter att ingå i sammanhang med systemförsäljningar, blir ökad grad marknads- och kunddrivet, får en snabbare införsäljningsfas. Dessa positiva faktorer minskar

sammantaget de risker som idag finns. En trolig konsekvens är således att även företaget på sikt blir intressantare för investerare och andra finansiärer.

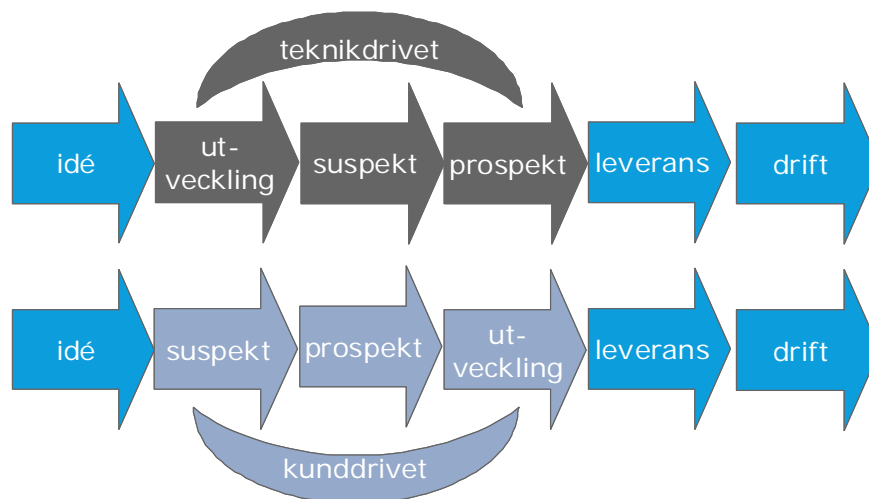
- Prospekteringsfasen i tidsrymd har förutsättningar att minska, vilket minskar den finansiella omfattningen och behovet av att finansiera denna fas.
- AffärsSkräddaren, med sin(a) erfarenhet, har förutsättningar att i högre grad sy ihop ändamålsenlig finansiering via olika källor, såsom företagslån från det offentliga finansiella systemet, med kunderna och med andra finansiärer.
- Konsortium 2.0 minskar behovet av finansiering från det enskilda företaget, då fler företag delar på prospekteringskostnaderna och eventuell kundfinansiering.
- Konsortium 2.0 kommer troligen att ge tidigarelagda order och samarbetet underlättar kundfinansieringen; företaget som ingår i blir då både en mer attraktiv låntagare och ett mer intressant investeringsobjekt.
- Ägarna och företagsledningarna kommer att få nya kunskaper och insikter genom samarbeten, pilotfall och utbildningsplattformen. Det ger en möjlighet att bättre beskriva (kommunicera) möjligheter och risker i samband med att de vill attrahera kapital både från sina egen banker och det offentliga samt från andra privata och institutionella finansiärer.

4.5 Andra positiva effekter av förslagen

I föregående avsnitt uppskattade vi kvalitativt hur förslagen kan bidra till tillväxt och underlätta finansieringen. Vi ser också många positiva faktorer utifrån de kontakter vi haft under arbetets gång. Några av dem är mer på sikt medan många faller ut direkt då förslagen genomförs. Låt oss sammanfatta dem i några korta stycken.

4.5.1 Affär före teknik

En viktig iakttagelse är att företagen är teknik- eller teknikerdrivna. Både AffärsSkräddaren och Systemförsäljningsförslaget kan hjälpa till att tidigarelägga analysen av affären¹, att låta affären styra tekniken då de båda utgår från affären helt och hållet.



¹ I figuren finns begreppet suspekt vilket är förstadiet till ett prospekt i försäljningsprocessen

AffärsSkräddare och Systemförsäljningsförslaget kan användas som en del i etableringsstöd, i suspektletandet och prospekteringen. Arbetet med eventuella konsortiesamarbeten och finansiering av order kan påbörjas tidigare och det kan ske parallellt med det produktutvecklingsarbetet som kanske måste ske. En mer sälj- och marknadsdriven produktutveckling kan också bli den sekundära effekten. Både den kommersiella och finansiella risken minskar i och med att den blir mer avgränsad.

Konsortium 2.0 är en process och där ser vi mer ett indirekt bidrag till en tidigareläggning. Alumniaktiviteten handlar mer om en inställning till tidiga kontakter vilket också gör den indirekt.

4.5.2 Snabbare införsäljning

Genom tillgång till Alumni och affärsutveckling kan företagen på olika lokala marknader snabbare etablera kontakter, vilket även kan ha påverkan på beslutsprocessen fram till order. På lite sikt när nätverket av Alumni är etablerat kan detta ge direkta lokala kontakter med potentiella kunder och beslutsfattare. AffärsSkräddaren kan genom sin erfarenhet av komplexa affärer om möjligt sy ihop sådana affärer mer effektivt.

Sammantaget har detta förutsättningar att medge en snabbare införsäljningsfas och beslutsprocess fram till order.

4.5.3 Systemförsäljning kommer i fokus

Under arbetets gång har systemförsäljning varit kärnan. Detta är naturligt eftersom nästan varje produkt eller tjänst är en del i ett system.

Konsortium 2.0 fokuserar på processen och kommer att skapa flera grundläggande recept för hur systemförsäljning kan gå till. Genom att göra ett kopierbart pilotprojekt från start kan vi snabbt sprida kunskap och tillgång till recept. Även AffärsSkräddaren har här en viktig roll att spela i form av föregångare och föredöme.

4.5.4 Förnyade affärsmodeller

Samarbetsformerna och processerna i Konsortium 2.0 innebär för många företag en helt eller delvis förändrad affärsmodell, då man går från att verka som en enskild aktör till att i stället ingå i ett sammanhang – ett konsortium i olika konstellationer. Det bör öka möjligheterna för det enskilda företaget att se nya affärsmodeller och att exportförutsättningarna byggs in i affärsmodellen.

4.5.5 Strukturrationalisering

Genom samverkan inom olika konsortier tas ett steg mot att företag kan komma att fusioneras eller på annat sätt ändras till större enheter. Det är en naturlig utveckling då konsortium är ett utmärkt sätt för ägarna och företagsledningarna till de olika företagen att lära känna varandra under operativ samverkan. Företagen som deltar kommer att genom sin riskbegränsning och sin ökade satsning på export blir attraktiva för andra aktörer, investerare, som vill skapa

företagsgrupper inom miljöteknikområdet. Också intresset från större (internationella) aktörer inom branschen att förvärva mindre branschföretag kommer säkert att öka.

Större enheter i branschen, dvs större företag, får en mer kraftfull försäljnings- och finansiell kapacitet jämfört med mindre företag. Det i sin tur resulterar troligen i en ökad systemförsäljning och export.

4.6 Avslutande kommentar

Vår bedömning är att förslagen och sättet på vilket vi föreslår att de förverkligas har en omedelbar positiv effekt på tillväxten av exporten och därmed också tillväxten sammantaget. Bedömningen innebär också att de kan genomföras inom redan givna ramar och att inga statsmedel i nya former behöver tillskjutas.

Vår fokusering på systemförsäljning och riskhantering under och efter försäljningsfasen är nyckeln till att omfördela både resurser (anslag) och finansiera förslagen (garantier, lån, mm) inom de miljöteknikområden vi haft att studera.

De svarta hålen har, om inte eliminerats, åtminstone blivit mindre. Därmed har företagen mer gynnsamma förutsättningar att hantera situationen i egen regi. Förslagen kan på kort tid genomföras till en rimlig kostnad inom existerande offentliga resursramar.

- Uppdragsdirektiven är därmed uppfyllda. Fokus har under uppdragets gång koncentrerats från att utveckla och föreslå nya finansiella produkter till att i stället tillskjuta kompetens och nya samverkansformer för att finna en operativ lösning.

Ägarens intentioner är helt avgörande för huruvida det mindre företaget ska expandera och satsa på export. Något som för övrigt gäller allt företagande. Den finansiella riskexponeringen är ett hinder, både privat och i företaget, den privata situationen och företagets riskexponering är förbundna med varandra. Familjemedlemmar kan ha sin utkomst av företaget. Företaget är ägarens förmögenhet och ägaren är troligen finansiellt exponerad genom borgensåtaganden och/eller privat utlåning till företaget.

Genom våra förslag minskas det enskilda företagens risker, såväl finansiella som kommersiella sådana, vilket även påverkar ägarens privata finansiella situation gynnsamt.

Här finns en nyckel, kanske den viktigaste, till att fler mindre företag inom miljöteknikområdet ska kunna expandera. Genom en minskad/begränsad riskexponering i förhållande till företagets affärer och omfattning får ägaren incitament till att öka expansionstakten och exportverksamheten.

Annex 1

Förslagen i relation till Swentecs handlingsplan

Nedanstående förteckning är en genomgång av Swentecs förslag till handlingsplan i 82 punkter överlämnad till regeringen och där vi pekar på de punkter som på ett eller annat sätt positivt påverkas av våra förslag.

Punkt	Rubrik
22	Riskpremie för att våga ställa tuffare miljökrav
36	Gör kommersialiseringskompetens mer tillgänglig för forskningsmiljöer
38	Ge incitament för vidareutveckling av idéer och avknoppningar
39	Finansiera demoanläggningar
43	Rikta stödinsatser mot kluster snarare än mot enskilda företag
45	Ge tillväxtföretagen möjlighet att utnyttja underskottsavdrag löpande
52	Stötta en koordineringsfunktion exempel Swedish Waste Offer och Clean Water Offer
53	Ge fortsatt stöd till de satsningar som är igång, SymbioCity
55	Utveckla kompetensen kring systemförsäljning
58	Stimulera stora företag att agera som draglok
60	Inrätta ett försäkringssystem för teknisk risk
67	Gör Sida-utbildade personer från andra länder till ambassadörer för svensk kompetens

Annex 2

Första förteckning över företag inom avfallsförbränning

Vi omnämner i vårt förslag Konsortium 2.0 att det bör genomföras ett kopierbart pilotfall. Nedanstående förteckning visar på större och medelstora företag som behöver bidra till att avfallskraftvärmeverk kommer till stånd. Den är ett resultat av noteringar av de företag som under arbetets gång nämnts och gör inte anspråk på att vara komplett utan tjänar endast som syfte att visa på de många delsystem ingår samt att det krävs samverkan med företag utanför Sveriges gränser.

Moment	Exempel på aktörer
Insamling	Kommunen, Ragnsells, SITA
Bränslekvalitet	Ragnsells, SITA
Bränslehantering	Raumaster, BMH Enviro, Saxlund
Flöde, traverser	Demag, Kone
Panna	Foster Wheeler, Fisia-Babcock Environment, Babcock & Wilcox Völund
Rökgasrening	Alstom, Radscan, Pylum
Turbiner	Siemens, MAN
Vattenrening	Vilokan, Philips, ITT
Pumpar	KSB, Allweiler, Spaans Babcock
Elmotorer	ABB, Siemens
Generatorer	ABB, Alstom, Siemens
Transformatorer	ABB, Siemens
Ställverk	ABB, Martin&Brown
Aska, slagg hantering	Raumaster
Farligt avfall	Ragnsells, Hagbytorp

Annex 3

Vem gör vad i internationaliseringsprocessen inom miljöteknik?

Nedanstående bild är hämtad från en folder där de 11 offentliga aktörerna presenterar kortfattat vad de kan hjälpa företaget med i deras internationalisering.

