

## Resultat och slutsatser av enskilt projekt ”Framtagande av beslutsunderlag för etablering av en operativ nationell exportfunktion inom avfalls -och återvinningsområdet”

---

### Inledning

Resultatet av enskilt projekt ”Framtagande av beslutsunderlag för etablering av en operativ nationell exportfunktion inom avfalls -och återvinningsområdet”, härnäst kallad *plattformen*, redovisas i detta PM tillsammans med de slutsatser som dragits under projektperioden.

Syftet med projektet var att ta fram ett beslutsunderlag och i nästa steg söka finansiering för att bygga plattformen med uppdraget att utveckla och öka svensk export från avfalls- och återvinningssektorn. Syftet var också att göra en bedömning om denna typ av plattform skapar ett mervärde genom att komplettera dagens främjaraktiviteter. Under projektiden utökades projektet till att även omfatta framtagande av en kriterielista för val av projekt, ett stöd till RE:Source.

I dag sker en mängd aktiviteter som borde leda till affärer för svenska företag. Exempel på dessa är förfrågningar via Avfall Sverige, studiebesök i kommunerna, främjaraktiviteter ute i världen (UD, Business Sweden, Tillväxtverket, Energimyndigheten m.fl.). Dessa är oftast finansierade av offentliga medel men följs inte upp av konkret projekt/affärsutveckling. Behovet av kunskap och hållbara lösningar inom avfallsområdet är enormt internationellt. Dock faller det ut alldeles för lite affärer för svenska företag. Idag finns ingen aktör som tar, eller kan förväntas, ta rollen att från tidiga faser av internationella kontakter och förfrågningar driva samordning och utveckling av affärsmöjligheter. Ledtiderna är långa varför de privata företagen som ofta är relativt små, inte kan göra detta. Den svenska kompetensen är till del uppbyggd inom kommunerna varför nya arbetssätt och affärsmodeller där både kommuner och privata företag bidrar måste utvecklas.

Fokus i projektet har varit att gå från ord till handling, att ta fram ett beslutsunderlag som är förankrat, baserat på erfarenhet av internationella affärer och kan leda till ökad export för svenska företag. Detta har genomförts i samarbete med partnererna i projektet, flera intressenter har tillkommit under projektets gång.

### Resultat

Utgångspunkten för beslutsunderlaget är en GAP-analys mellan nuläge och förväntade effekter av plattformen.

Nuläge i Sverige:

- Förhållandevis liten export inom avfall -och återvinning
- Behovet på den internationella marknaden är oändligt
- Främjarinsatser ofta aktivitetsstyrda, långsiktighet och samordning saknas
- Ökande konkurrens från främst Kina, Tyskland, Danmark, Holland m.fl.
- Inget incitament, eller resurser, i kommunerna att jobba internationellt
- Många SME, med begränsade erfarenheter och resurser för export. Detta gör att främjarinsatser och andra kontakter inte följs upp då resurser inte finns för detta.
- Långa ledtider och svårt att få finansiering i tidiga skeden
- Stor hemmamarknad för företagen (varierar beroende på teknik) gör att de inte hittills behövt utveckla internationella affärer. Dock ser vi att flera företag börjar se den svenska marknaden som utbyggd och därför finns ett underliggande behov av internationalisering.
- Ingen naturlig ingång i Sverige för kunden

Effekter av plattformen:

- Sverige tar hand om möjligheterna och skapar affärer, vilket leder till exportintäkter och ökad tillväxt.
- Företagen tar sitt ansvar och tar vara på affärsmöjligheter
- Svenskt arbetssätt och modeller för att skapa erbjudanden utifrån nya affärsmodeller (kopplade till SDG, Sustainable Development Goals) och systemtänk är etablerat. Ökat samarbete mellan företag.
- Vi är världsledande på att exportera långsiktigt hållbara avfallslösningar
- Relationer och samarbete är grunden till framgång och ses som en självklarhet
- Framförallt har vi gått från ord till handling
- Spridningen av svensk kompetens, lösningar, system och produkter ger positiva miljöeffekter med avseende på klimat, resurshushållning och hälsa.

Det identifierade Gapet (nuläge-effekter) kan sammanfattas:

### **Samarbete**

Samarbete behöver byggas upp mellan företag, kommuner och myndigheter samt mellan företagen sinsemellan för att utveckla affären och mellan myndigheter för att maximera utdelning och resultat (export) av tilldelade offentliga medel.

### **Finansiering**

Offentlig finansiering för relationsbyggande och förstudier behövs utvecklas. Plattformen behöver ha denna typ av medel under en uppbyggnadsfas.

### **Affären**

Företagen behöver få frågan om medverkan i ett senare skede än idag för att våga ta steget ut på export och då de själva inte kan täcka kostnader för de långa ledtiderna och de initialt osäkra affärsmöjligheterna.

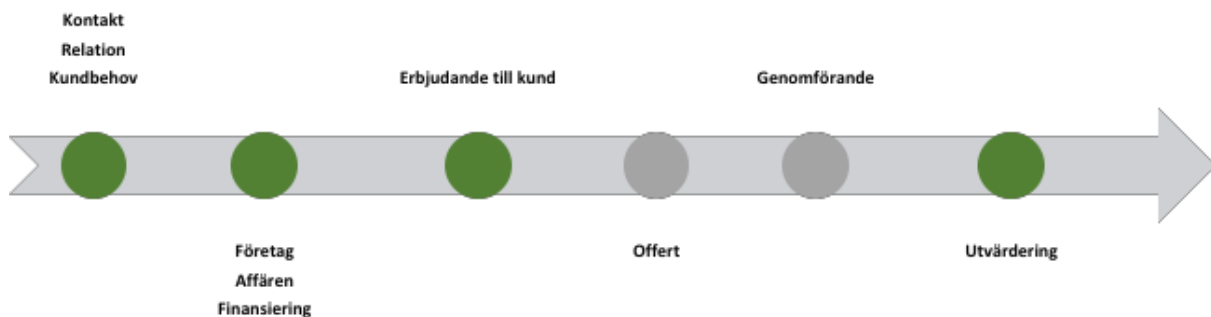
Detta GAP visar på att plattformen har en viktig roll att fylla men också många utmaningar att hantera. Plattformens fokus måste vara på affären för att skapa förtroende hos företagen och skilja sig från mängden av pågående initiativ kring export i stort.

Samarbete med övriga initiativ är av största vikt för att maximera nyttan av offentliga medel samt utfallet av affärer för företagen. Ledord måste vara diplomati, prestigelöshet, samarbete och pragmatism.

Hittills har det funnits en stark tro på att kommunerna behöver ta en tydlig roll för att öka svensk export inom avfall och återvinning. De flesta kommuner har tyvärr inte de incitament som krävs för att ta denna roll, inte heller det politiska mandat eller de resurser som krävs. Däremot har kommunerna en viktig uppgift att fylla när det gäller att vara det goda exemplet och referensobjekt som visar teknik och system.

I dagsläget är det svårt, näst intill omöjligt, för ett företag (SME) att hitta finansiering i tidiga skeden av en affär. Vid internationella affärer är tiden mellan kontakt och affär ofta lång. Detta innebär att det uppstår ett vakuum efter en främjarinsats (där företag fått en resa till ett specifikt land finansierad av offentliga medel). Då det inte finns någon finansiering som kan stötta relationsbyggande, förstudier och affärsutveckling som leder till export och kommersiell affär.

Det innebär i sin tur att företagen inte tar steget ut på marknaden och blir mer restriktiva med vilka främjarinsatser de ska satsa på. Därför behöver plattformen ta kontakten/relationen längre, skapa konkreta affärsmöjligheter, följa upp resultaten och visa på konkreta affärer enligt figur 1.



Figur 1 Modell för hur plattformen bör arbeta för att skapa affärer. Ledtider från kontakt till offert är oftast upp till minst 3 år.

## Handlingsplan för plattformen

### Vision

Sverige är den internationella marknadens självklara partner för hållbara avfallslösningar och vid utformning av den hållbara staden.

### Uppdrag

Öka svenska företags konkurrenskraft internationellt genom att:

*Bygga relationer, identifiera affär, bygga konsortier och utveckla affären tillsammans med företagen. Följa upp resultatet och dra lärdomar in i nästa projekt.*

### Strategiska utmaningar

- Vi kan inte gå baklänges in i framtiden, vi kan inte fortsätta med aktiviteter utan en professionell uppföljning och affärsutveckling som skapar en långsiktighet, vi måste sätta ihop team på ett nytt sätt – relationsbyggande och samverkan
- Nya angreppssätt kommer inte av sig självt - här behövs offentliga medel för att leverera nytta för företagen
- Personer med egenintressen – spelar ingen roll vad vi borde göra om det är egna intressen som styr – vi måste verka genom samverkan och med en gemensam målbild
- Hur håller vi löftet till kunden – följer upp den förväntan vi skapar vid ex främjarinsatser - konsortier som fullföljer affären och skapar långsiktighet

### Långsiktigt mål 2022

- En organisation är etablerad som bidrar till ökad svensk export.

### Kortsiktiga mål

2018–2021

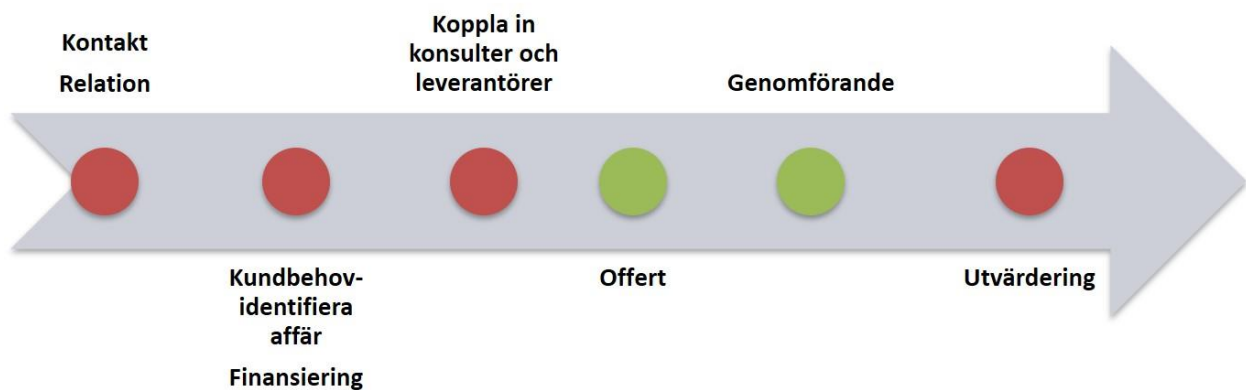
- Minst 3 pilotprojekt har genomförts som lett till exportaffärer för svenska företag.
- Skapat förtroende hos företagen och främjarsverige samt visat på förmågan att leverera resultat.

### Indikatorer

- Minst 3 pilotprojekt har genomförts som bidragit till svensk export med XXX kSEK.
- Plattform/organisation som är etablerad 2022.

### Aktiviteter

- Identifiera 3–5 projekt som kan leda till svensk export.
- Bygga konsortier/kluster av företag som genomför projekten/affären enligt figur 2
- Följa upp projekt/affär, dra lärdomar och bygga organisation för framtiden



Figur 2 Modell för hur projekten/affären kan genomföras.

## Förväntat resultat

- Ett strukturerat, uthålligt och professionellt arbetssätt som omvandlar svensk avfall- och återvinnings-know-how och tekniker till konkreta exportaffärer
- Ökad samverkan mellan företag (konsulter och teknikleverantörer) och kommuner som bidrar till nya helhetserbjudanden till kund
- Innovativa affärsmodeller som är konkurrenskraftiga internationellt
- Exportintäkter och ökad tillväxt
- Positiva miljöeffekter, vad gäller resurshushållning och klimat
- Konkreta exempel på hur affärer bidrar till att Sverige uppnår hållbarhetsmålen
- Ökad samverkan i Sverige

## Finansiering

Vår bedömning är att plattformen behöver offentlig finansiering för att etableras och för att åstadkomma resultat i form av affärer för svenska bolag. Kan vi uppnå detta inom en 3-årsperiod är vår bedömning att plattformen från och med 2022 kan finansieras via det företagsnätverk som byggts upp under denna tid. Offentlig finansiering 2018–2021 behöver täcka byggandet av plattformen samt identifiera och utveckla affärer för företagen.

## Slutsatser

För att uppnå målet med ökad export inom avfall och återvinning behöver vi:

- Ökad förståelse för relationernas betydelse i internationella affärer
- Rätt personer i rätt tid, team av affärsdrivna relationsbyggare till ingenjörer med rätt kompetens i de internationella kontakterna. Då frågan från kund ofta är komplex behöver kontakten byggas upp av personer med kompetens inom avfalls och återvinningsområdet, men även stor erfarenhet av att bygga relationer internationellt samt att arbeta med affärsutveckling
- Långsiktighet – ta vara på goda exempel och bygga vidare på upparbetade kontakter
- Ökad samverkan i Sverige – gemensamt mål
- Ökad kunskap hos främjarorganisationer kring Sveriges verkliga leveransförmåga inom avfall och återvinnings området
- Sverige behöver ha ett utifrån och in perspektiv och se till kundens behov för att hitta rätt koncept som motsvarar kundens förväntningar
- Fler goda exempel där det blivit affärer för svenska företag behövs för att öka förtroendet hos företagen och därmed dess medverkan
- Ökad samverkan inom Norden
- Svensk offentlig finansiering saknas i tidiga faser (relationsbyggande och förstudier), ofta bundet till specifika projekt/utlysningar vilket leder till att det är svårt att få en kontinuitet i kontakt med samarbetspart/kund
- Utveckla förmåga att finna finansiering i projekten utanför Sverige

Vår bedömning är att plattformen behöver offentlig finansiering initialt för att sedan utvecklas till att vara självfinansierande. Om det ska vara en icke vinstdrivande oberoende aktör eller en kommersiell aktör får framtiden utvisa.

Lyckas man med detta inom avfalls- och återvinningsområdet kan detta arbetssätt i sin tur utgöra ett gott exempel på hur Sverige kan arbeta med export för att utveckla hållbara städer internationellt. Vi är även övertygande om att vi måste gå från ord till handling och lära genom samarbete och goda resultat som leder till konkreta affärer och export. I över 10 års tid har vi nu arbetat med dessa frågor och ser idag en positiv utveckling i ett ökat samarbetsklimat i Sverige mellan olika aktörer, detta är en bra grund för att lyckas och vi tror därför att rätt tid är nu.