



# SME- OCH TECHFÖRETAGEN

I GÖTEBORGSREGIONEN

Utveckling, behov och betydelse



BUSINESS REGION  
GÖTEBORG

## Förord

Små och medelstora företag (SME) har en viktig roll i Göteborgsregionens näringsliv. Framförallt när det gäller att stärka regionens entreprenörskapsanda samt för att skapa framtidens innovativa produkter, tjänster och verksamhetsprocesser. Vår region behöver fortsatt få fler växande små och medelstora företag för att skapa en bättre balans i näringslivet och på så sätt minska risken för sårbarhet i samband med sämre konjunkturer.

På senare år ser vi en tydlig tillväxtboom (i termer av värdeskapande, sysselsättning och nystarter) inom delar av SME-segmentet i Göteborgsregionen, bland annat med koppling till kunskapsintensiva tjänster inom teknik och IT. Göteborgs Stads näringslivsstrategiska program har ett övergripande mål om 120 000 fler jobb till år 2035 – och SME- och techföretagen kommer ha en stor betydelse för att vi som region ska kunna uppnå detta mål i utvecklingen framåt. Frågan är dock: hur stor betydelse?

Fördjupningsstudien 'SME- och techföretagen i Göteborgsregion – utveckling, behov och betydelse' är genomförd av Jonas Börjesson och Martin Lagnerö från WSP på uppdrag av Business Region Göteborg. Syftet med studien är att få en fördjupad kunskap om hur viktiga SME- och techföretagen är för den regionala ekonomin i Göteborgsregionen.

Göteborg, december 2021

Peter Warda  
Senior analytiker  
Etablering & Investering  
Business Region Göteborg

Andreas Göthberg  
Avdelningschef  
Företagsutveckling  
Business Region Göteborg

## Sammanfattning

I den första delen av rapporten beskrivs nuläge och utveckling för SME-företagen i Göteborgsregionen. Idag svarar dessa för 42 procent av de anställda, 31 procent av omsättningen och hälften av det totala förädlingsvärdet i Göteborgsregionens näringsliv. Nästan hälften av tillväxten i antalet anställda i Göteborgsregionen sedan år 2008 visar sig ha genererats av SME-företagen. Det är framförallt tre branscher som dominerar bland SME-företag. Dessa är företagstjänster, handel och byggverksamhet som tillsammans anställer över hälften av alla inom SME-segmentet. Sett till ekonomiskt värdeskapande är SME-företagen än mer betydelsefulla. Hela 56 procent av regionens tillväxt i förädlingsvärde under perioden 2008–2019 kan tillskrivas företagen inom SME-segmentet.

I rapportens andra del beskrivs hur antalet anställda inom SME-segmentet beräknas utvecklas fram till år 2035. Detta görs med hjälp av tre olika scenarier som baserats på hur stor andel av Göteborgsregionens framtida sysselsättning som de anställda vid SME-företagen kommer att utgöra. Som grund för dessa scenarier har en sysselsättningsprognos tagits fram. Denna visar på att sysselsättningen inom Göteborgsregionen beräknas öka med 134 000 personer fram till år 2035 (jämfört med år 2016). Därmed skulle Göteborgsregionens målsättning om att skapa 120 000 nya jobb till år 2035 uppfyllas. Beräkningarna visar att antalet anställda i SME-företag kommer att öka från dagens nästan 219 000 till mellan 245 000 och 291 000 beroende på scenario. Därmed beräknas SME-företagen svara för mellan 31 och 64 procent av alla nya jobb som skapas i Göteborgsregionen fram till år 2035.

I den tredje delen redovisas resultaten från de intervjuer som genomförts med unga företag i regionen som är verksamma inom teknologi och IT (tech-bolag). Intervjuerna har kretsat kring stödkomponenter för etablering och upp-skalning, förutsättningar för att driva och växla upp verksamhet i Göteborgsregionen samt kring framtidsspaning för undersöka vilka framtidsvisioner företagen har och vilken roll regionen kan ha i dessa.

Tre stödkomponenter för etablering och upp-skalning lyfts fram av nästan samtliga företag. Dessa är tillgång till nätverk, kapital och lokaler där nätverk anses vara den viktigaste komponenten.

Förutsättningar för att etablera och driva verksamhet i Göteborgsregionen anses mestadels vara goda. Ett hinder som återkom var att paketeringen av Göteborg som stad och dess näringsliv fokuserar på de större traditionella industrierna. Detta anses försvåra möjligheten att locka till sig nyckel-kompetenser från de större bolagen. En tillgång anses vara Göteborgs generella utbyggnad, goda levnadsförhållandena, nära tillgång till natur och bra utbud av kultur vilket lockar människor från andra städer och länder.

Avslutningsvis råder det en försiktig optimism bland de intervjuade företagen beträffande den egna utvecklingen och näringslivets framtid i Göteborg. Den framtida utvecklingen anses bero på hur väl stödkomponenterna fungerar och hur väl det offentliga kan lyckas bredda stadens identitet till att inte bara inkludera de traditionella industrierna men även tech-industrin. Baserat på intervjuerna lyfts avslutningsvis ett antal rekommendationer fram för att främja en fortsatt god utveckling bland tech-bolagen.

## Rapportens innehåll

<b>1 Inledning</b> .....	<b>1</b>
<b>2 SME-företagen i Göteborgsregionen</b> .....	<b>2</b>
2.1 Nuläge.....	2
2.2 Utveckling av SME-företag i Göteborgsregionen.....	9
2.3 Sammanfattande om SME-företagen.....	16
<b>3 SME-företagens framtida utveckling</b> .....	<b>17</b>
3.1 Sysselsättningsprognos för Göteborgsregionen.....	17
3.2 Tänkbara utvecklingsbanor för sysselsättningen inom SME.....	19
3.3 Sammanfattande resultat.....	21
<b>4 Inblick i Göteborgsregionens techbolag</b> .....	<b>22</b>
4.1 Om intervjuerna.....	22
4.2 Om de intervjuade företagen.....	22
4.3 Stödkomponenter för upp-skalning.....	23
4.4 Näringslivets förutsättningar i Göteborgsregionen.....	25
4.5 Framtidsspaning.....	27
4.6 Sammanfattande analys och rekommendationer.....	27
<b>5 Avslutande kommentar</b> .....	<b>29</b>
<b>Bilaga 1 - Branschnyckel</b> .....	<b>30</b>
<b>Bilaga 2 - Intervjuguide</b> .....	<b>31</b>

## 1 Inledning

I denna rapport presenteras SME-företagens utveckling i Göteborgsregionen. Göteborgs Stads Näringslivsstrategiska Program har som mål att minst 120 000 nya jobb skall skapas till år 2035. För att nå detta mål har SME-företagen en viktig roll.

Rapporten delas in i tre delar. I den första delen, SME-företagen i Göteborgsregionen, beskrivs nuläge och utveckling sedan år 2008 bland SME-företagen avseende antal företag och antal anställda fördelat på olika branschaggregat, omsättning och förädlingsvärde.

Därefter beskrivs hur SME-företagens sysselsättning kan tänkas utvecklas i Göteborgsregionen fram till år 2035. Till grund för att analysera SME-företagens framtida utveckling har en sysselsättningsprognos för Göteborgsregionen till och med år 2035 tagits fram. Baserat på olika antaganden om SME-företagens framtida andel av total sysselsättning beskrivs tre olika utvecklingsbanor för SME-företagens framtida sysselsättningsutveckling.

På senare år ses en tydlig tillväxtboom (för sysselsättning och nystarter) inom delar av SME-segmentet med koppling till kunskapsintensiva tjänster, bland annat inom teknik och IT. För att öka kunskapen om vad som skapat denna tillväxtboom och under vilka förutsättningar dessa företag verkar inom, har intervjuer med 13 unga företag i regionen som är verksamma inom teknologi och IT (techbolag) genomförts.

Intervjuerna har kretsat kring företagets potential till tillväxt och behov av stöttning, kompetensförsörjning, kapitaltillgång, hinder för utveckling och företagets visioner. Genom att öka kunskapen om dessa företags förutsättningar och de villkor de verkar under så kan insatser göras för att stötta en framtida fortsatt positiv utveckling som bidrar till att målet om 120 000 nya jobb kan skapas till år 2035. Resultatet från dessa intervjuer redovisas i den avslutande delen.



## 2 SME-företagen i Göteborgsregionen

I denna första del av rapporten beskrivs SME-företagens utveckling i Göteborgsregionen i ett historiskt perspektiv.<sup>1</sup> Beskrivningen kretsar kring utvecklingen av antalet SME-företag fördelat på olika branschaggregat, omsättning, antalet anställda, förädlingsvärde etc. Som underlag för denna beskrivning används data från Statistiska Centralbyrån (SCB).

Begreppet SME (small and medium-sized enterprises) är ett begrepp som används för att definiera små och medelstora företag. I denna rapport tillämpas EU-kommissionens definition av SME-företag där klassificeringen baseras både på antalet anställda i företaget och dess omsättning eller balansomslutning.

EU-kommissionens definition av begreppet SME är följande:

- Mikroföretag har färre än 10 anställda och högst 2 miljoner euro i årsomsättning eller balansomslutning.
- Små företag har mellan 10 och 49 anställda och omsättning eller balansomslutning som inte överstiger 10 miljoner euro per år.
- Medelstora företag har mellan 50 och 249 anställda och en årsomsättning om högst 50 miljoner euro eller en årlig balansomslutning om högst 43 miljoner euro.

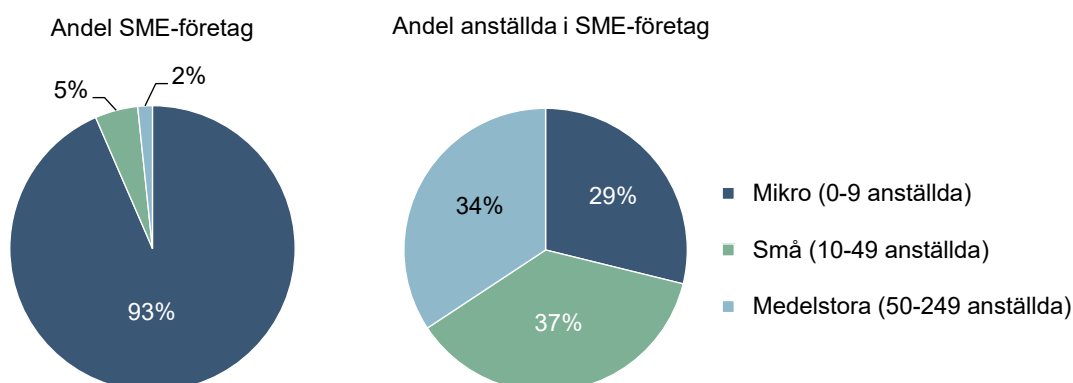
### 2.1 Nuläge

#### Var 10:e SME-företag finns i Göteborgsregionen

År 2019 fanns det nästan 1,2 miljoner företag i Sverige. Drygt 96 procent är mikroföretag med färre än 10 anställda och SME-företagen utgör tillsammans 99,9 procent av samtliga företag i Sverige.<sup>2</sup> I Göteborgsregionen fanns det år 2020 nästan 116 000 SME-företag. Det innebär att var tionde SME-företag i Sverige har sin bas i Göteborgsregionen.<sup>3</sup>

Av de nästan 116 000 SME-företagen i Göteborgsregionen utgörs en dominerande andel, 93 procent, av så kallade mikroföretag med färre än 10 anställda (se Figur 1). Små företag, med 10–49 anställda, utgör 5 procent och medelstora företag, med mellan 50–249 anställda utgör 2 procent av samtliga SME-företag i Göteborgsregionen. Antalet anställda i SME-företag uppgår till nästan 219 000 år 2020 i Göteborgsregionen. Dessa fördelas relativt jämnt mellan mikroföretag, små företag och medelstora företag.

**FIGUR 1** SME-FÖRETAG OCH DESS ANSTÄLLDA I GÖTEBORGSREGIONEN PER STORLEKSKLASS (I %), ÅR 2020



Källa: SCB

<sup>1</sup> Göteborgsregionen utgörs av 13 kommuner. Dessa är; Kungälv, Härryda, Partille, Öckerö, Stenungsund, Tjörn, Ale, Lerum, Lilla Edet, Göteborg, Mölndal, Kungälv och Alingsås.

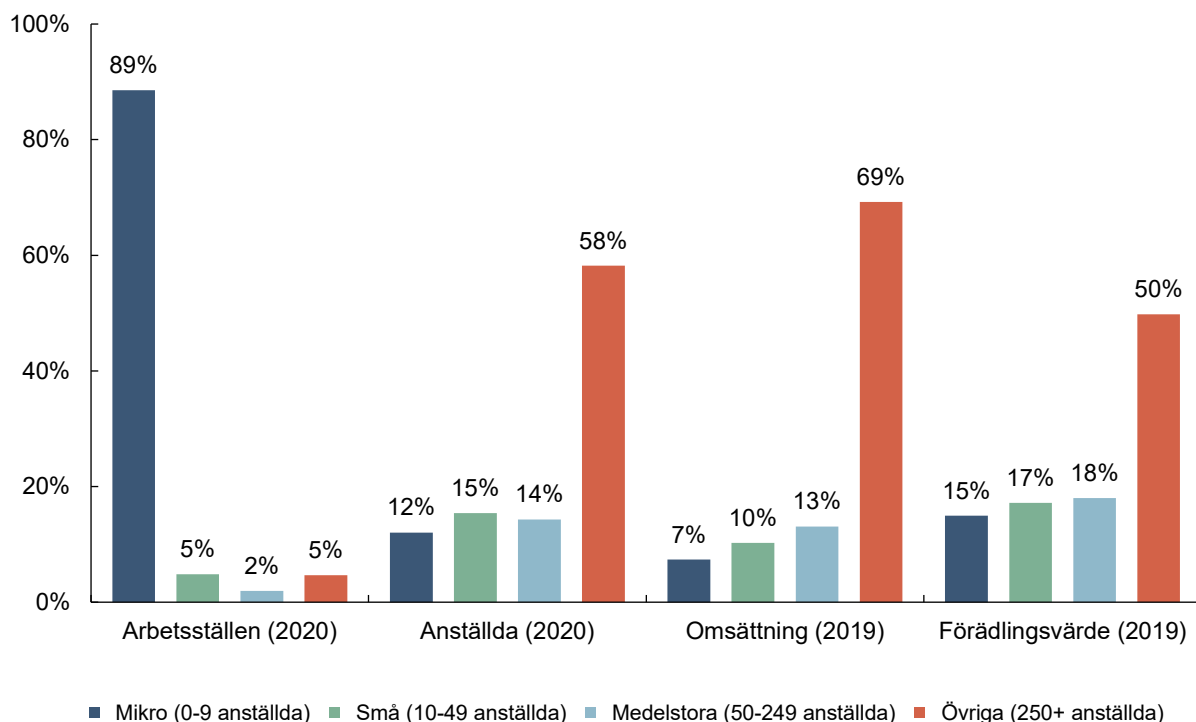
<sup>2</sup> <https://tillvaxtverket.se/statistik/foretagande/basfakta-om-foretag.html>

<sup>3</sup> År 2019 fanns det drygt 113 000 SME-företag i Göteborgsregionen och 1 149 000 SME-företag i Sverige. Se: [https://www.svensktnaringsliv.se/om\\_oss/sme-kommitten/sme-fakta-och-definitioner\\_1171146.html](https://www.svensktnaringsliv.se/om_oss/sme-kommitten/sme-fakta-och-definitioner_1171146.html)

### Hälften av Göteborgsregionens näringslivs förädlingsvärde genereras av SME-företagen

Hur stor andel antalet SME-företag utgör av det totala antalet företag i Göteborgsregionen går inte att svara på baserat på datamaterialet från BRG. Men studeras antalet arbetsställen i Göteborgsregionen svarar SME-företagen för 95 procent av samtliga i regionen. Studeras istället antalet anställda, omsättningen och förädlingsvärdet förändras bilden. Trots att storföretagen (250 anställda eller fler) endast utgör en väldigt liten andel av det totala antalet arbetsställen så svarar de för 58 procent av de anställda, 69 procent av omsättningen och 50 procent av förädlingsvärdet. SME-företagen svarar därmed för 42 procent av de anställda, 31 procent av omsättningen och hälften av det totala förädlingsvärdet i Göteborgsregionens näringsliv (se Figur 2).

**FIGUR 2** SME-FÖRETAG JÄMFÖRT MED ÖVRIGA FÖRETAG AVSEENDE ARBETSSTÄLLEN, ANSTÄLLDA, OMSÄTTNING OCH FÖRÄDLINGSVÄRDE



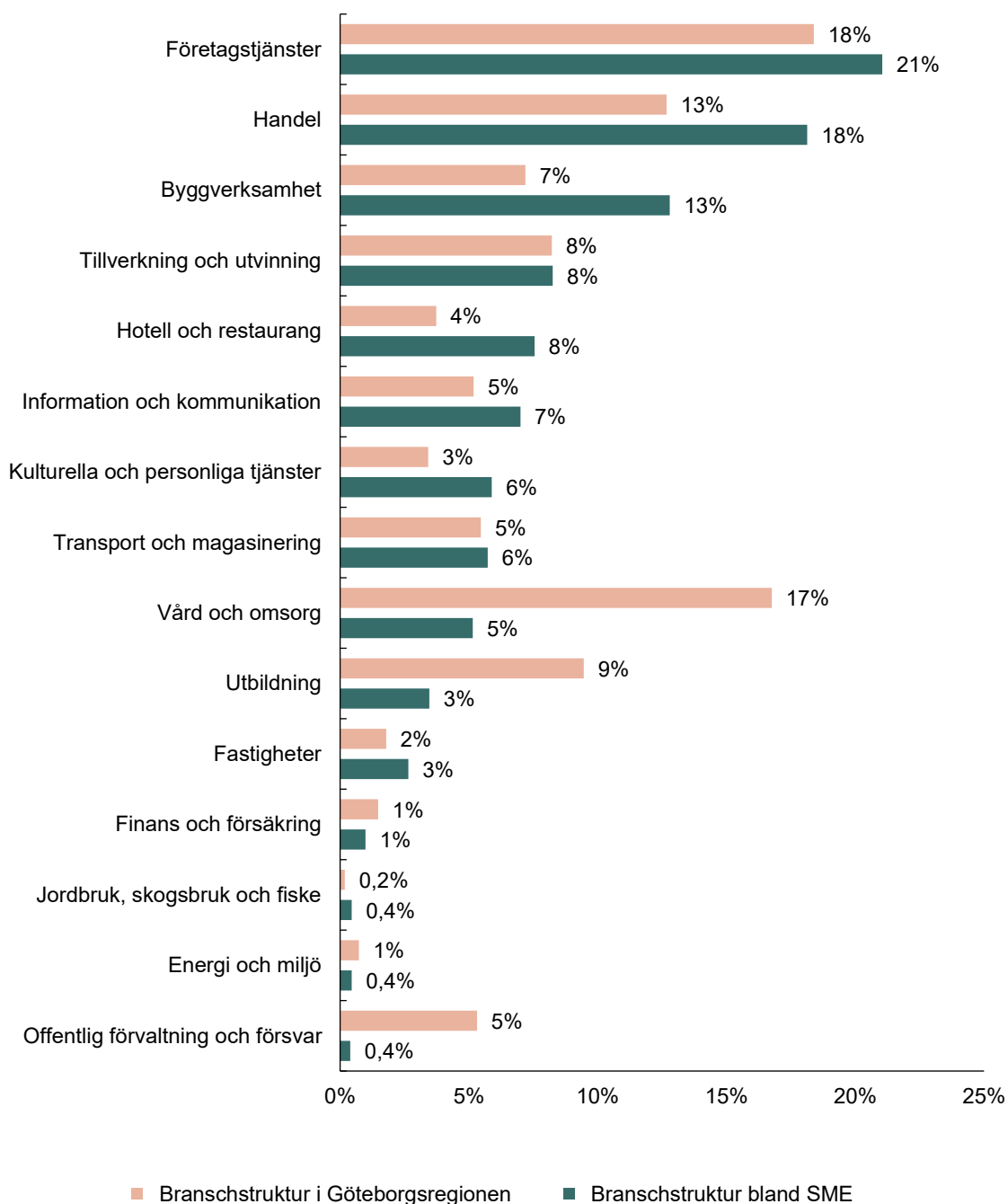
Källa: SCB

### Branschstruktur bland SME-företagen

Studeras branschstrukturen, dvs. andel anställda per bransch av totalt antal anställda för hela Göteborgsregionen och bland anställda i SME-företag i Göteborgsregionen, framkommer vissa skillnader. Inom branscherna 'vård och omsorg' och 'utbildning' är andelen anställda inom SME-företag betydligt lägre än jämfört med i regionen totalt. De åtta största branscherna bland SME-företagen anställer alla en större andel än vad motsvarande bransch gör avseende totalt anställda i Göteborgsregionen. De tre största branscherna bland SME-företag anställer tillsammans över hälften av alla anställda inom SME-företagen. Dessa är 'företagstjänster' (21 procent), 'handel' (18 procent) och 'byggverksamhet' (13 procent). Inom 'handel' och 'byggverksamhet' men även inom 'hotell och restaurang' samt 'kulturella och personliga tjänster' är andelen anställda betydligt högre bland SME-företag jämfört med det totala antalet anställda i regionen (se Figur 3).



**FIGUR 3** ANDEL SYSSELSATTA PER BRANSCH TOTALT OCH FÖR SME-FÖRETAG I GÖTEBORGSREGIONEN, ÅR 2020



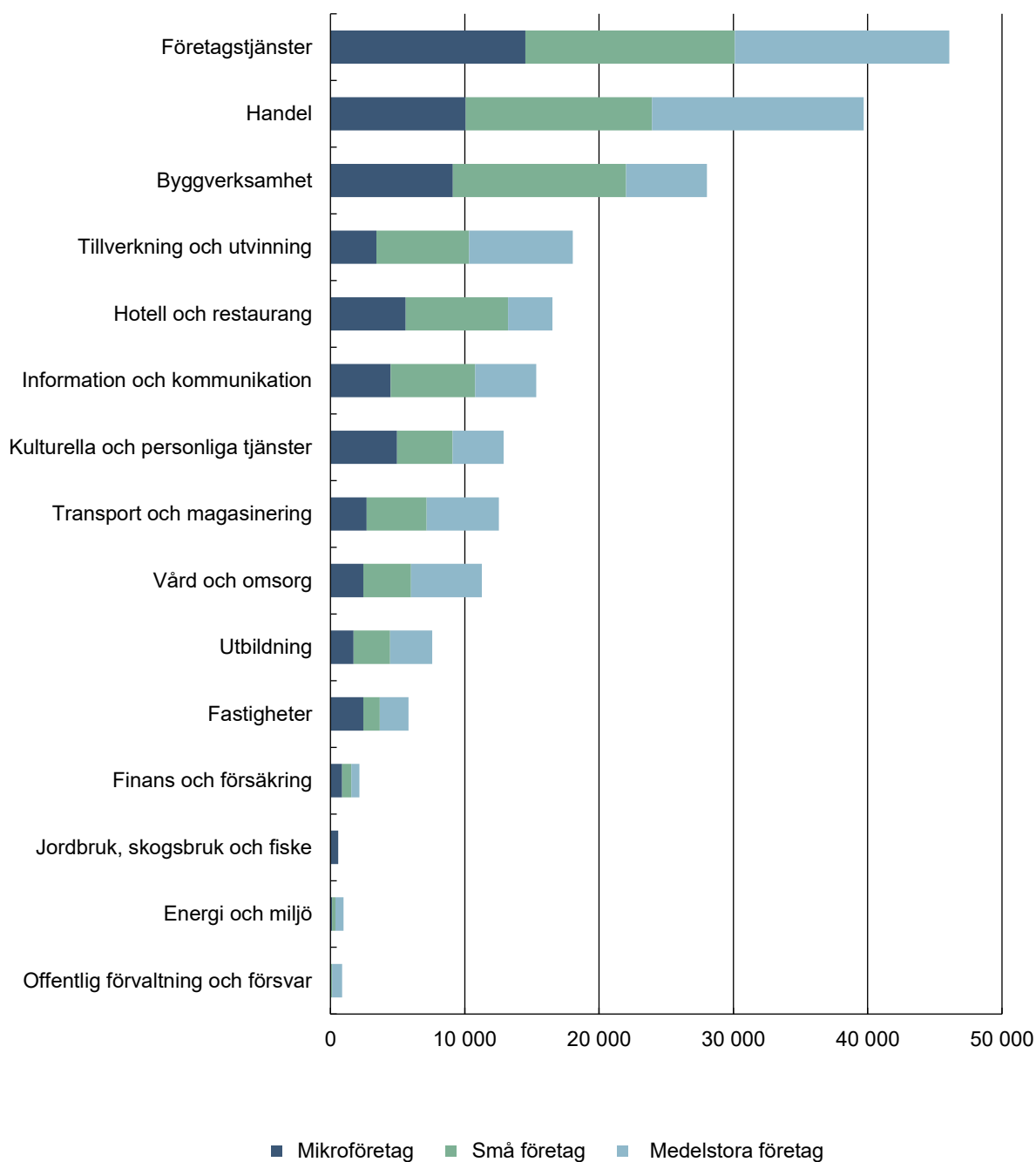
Källa: SCB

#### Anställda efter storleksklass och bransch

SME-företagen svarar för 42 procent av de anställda i Göteborgsregionen. I Figur 4 nedan redovisas antalet anställda inom SME-företag fördelat på bransch och storleksklass. Branschen 'företagstjänster' svarar för en femtedel av alla anställda inom SME-företag. De sex största branscherna står tillsammans för 75 procent av samtliga anställda inom SME-företag.



**FIGUR 4** ANTAL ANSTÄLLDA I SME-FÖRETAG I GÖTEBORGSREGIONEN FÖRDELAT PÅ BRANSCH OCH STORLEKSKLASS, ÅR 2020

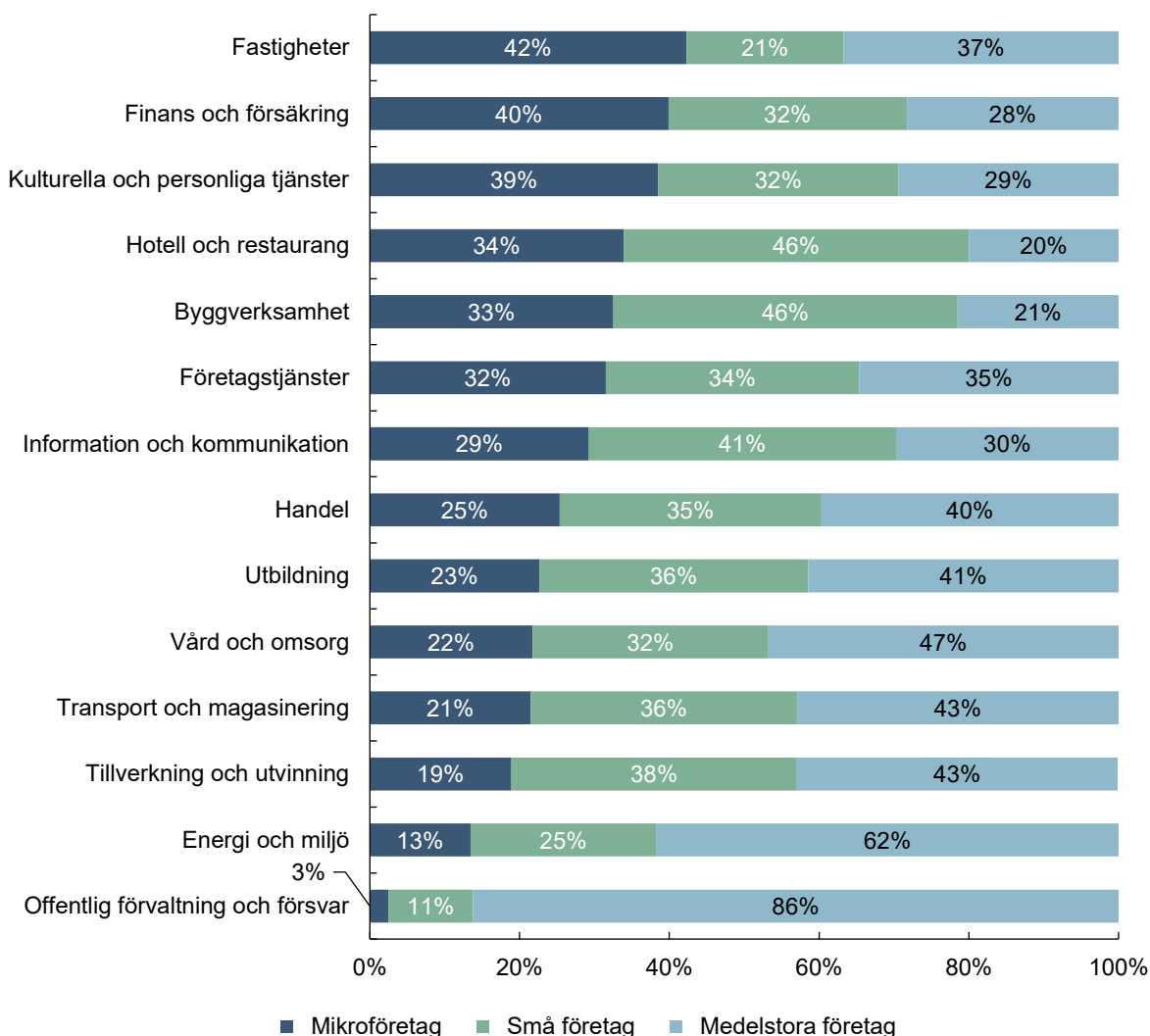


Källa: SCB

I Figur 5 nedan framgår hur de anställda fördelas på företagsstorlek inom respektive bransch. Totalt sett i Göteborgsregionen är 29 procent av de anställda inom SME-företag anställda vid mikroföretag. Störst andel anställda vid mikroföretag förekommer i branscherna 'jordbruk, skogsbruk och fiske' (58 procent, se not under figur 5), följt av 'fastigheter', 'finans och försäkring' i vilka andelen anställda i mikroföretag uppgår till ca 40 procent. Branscherna 'offentlig förvaltning' och 'energi och miljö' kännetecknas av att en stor andel av de anställda är verksamma inom medelstora företag.



**FIGUR 5** ANDEL ANSTÄLLDA INOM SME-FÖRETAG I GÖTEBORGSREGIONEN FÖRDELADE PER BRANSCH OCH FÖRETAGSSTORLEK, ÅR 2020



Källa: SCB

**Not:** Jordbruk, skogsbruk och fiske saknas då uppgifter om små företag och medelstora företag omfattas av sekretess. 58 procent inom branschen är anställda inom mikroföretag.

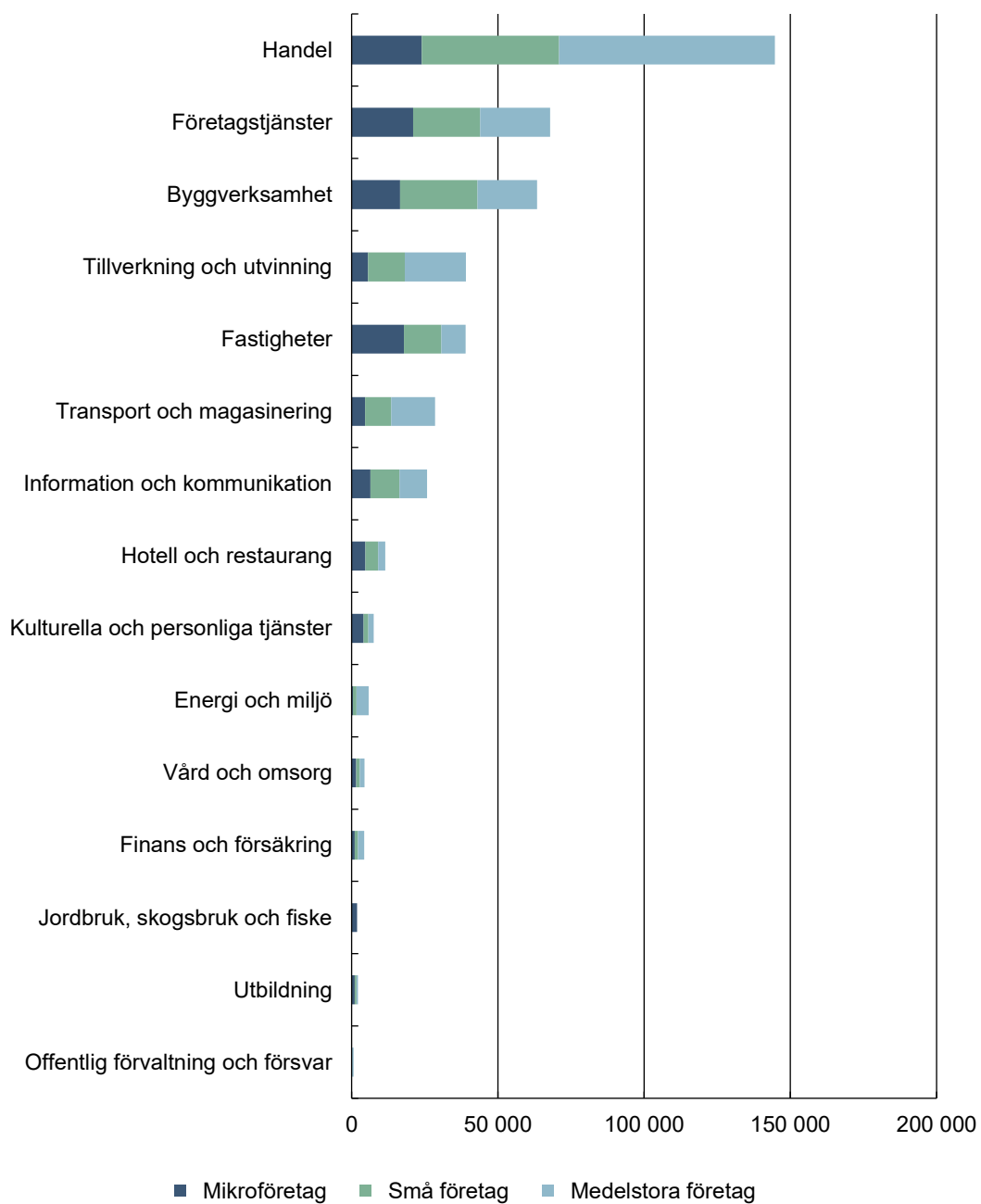
### Handeln svarar för en tredjedel av omsättningen bland SME-företag

Göteborgsregionens totala omsättning 2019 var 1 472 miljarder kronor. De största branscherna sett till omsättning var 'tillverkning och utvinning', 'handel', 'företagstjänster' samt 'byggverksamhet'. Sammanlagt stod branscherna för över 75 procent av regionens totala omsättning år 2019. Motsvarande siffra för SME-företagen var 453 miljarder kronor, vilket motsvarar 31 procent.

I Figur 6 redovisas omsättningen bland SME-företag fördelat på bransch och företagsstorlek. 'Handel' är den bransch som bidrar mest med en omsättning på nästan 145 miljarder kronor. Det motsvarar en tredjedel av samtliga SME-företags omsättning. Närmast därefter följer branscherna 'företagstjänster' och 'byggverksamhet'. Tillsammans stod dessa tre branscher för mer än 60 procent av SME-företagens omsättning år 2020.

Bland SME-företagen svarar mikroföretagen för 25 procent av omsättningen medan de små företagen och medelstora företagen svarar för 34 respektive 41 procent av SME-företagens totala omsättning år 2020.

FIGUR 6 OMSÄTTNING (MKR) BLAND SME-FÖRETAG I GÖTEBORGSREGIONEN, ÅR 2020



Källa: SCB



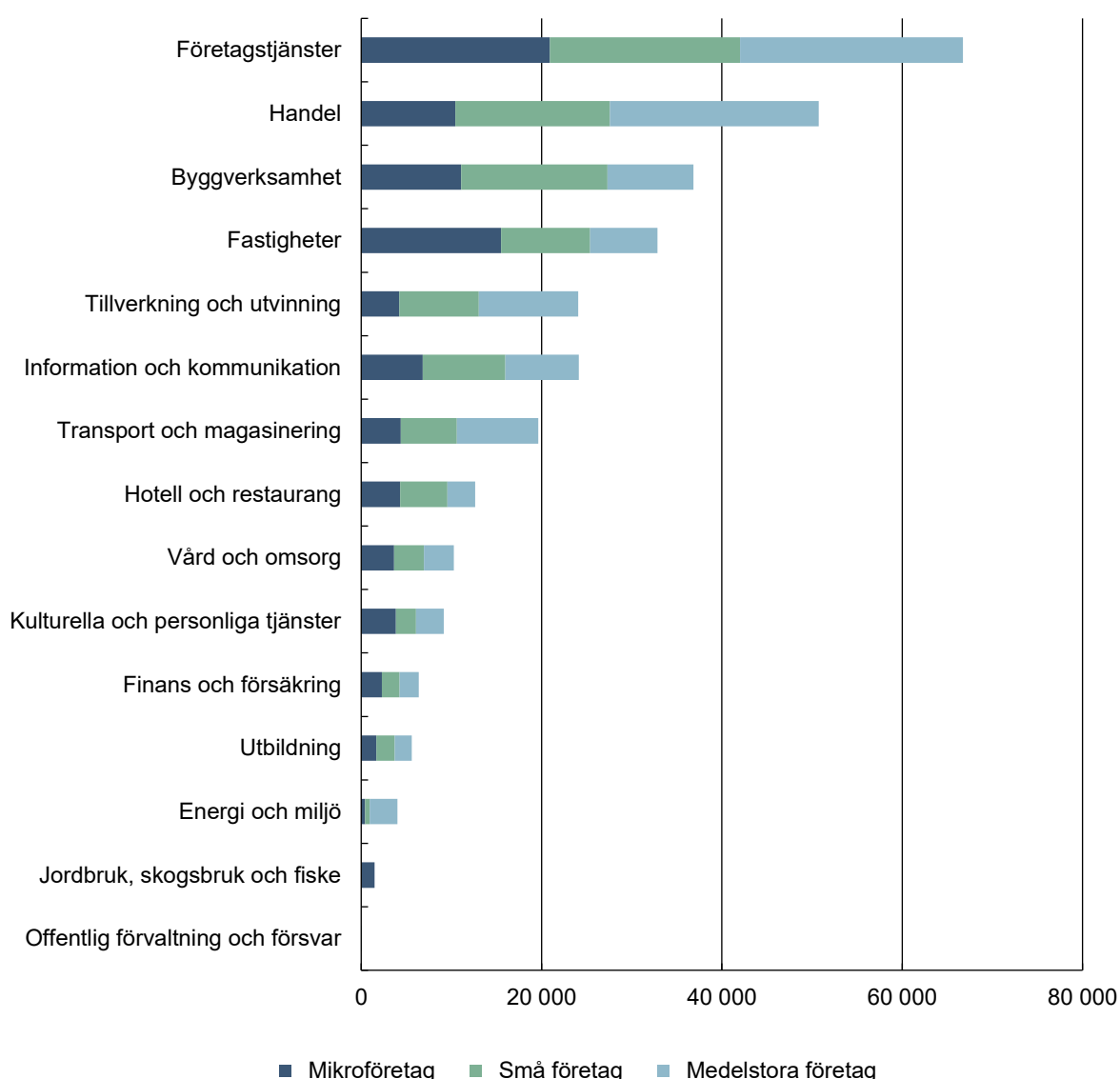
### Hälften av Göteborgsregionens förädlingsvärde skapas av SME

År 2019 uppgick det totala förädlingsvärdet i Göteborgsregionen till omkring 608 miljarder kronor. Branscherna 'företagstjänster', 'tillverkning och utvinning' samt 'handel' svarade för mer än hälften det totala förädlingsvärdet.

SME-företagens förädlingsvärde år 2019 uppgick till drygt 305 miljarder kronor. Därmed skapas hälften av Göteborgsregionens förädlingsvärde av regionens SME-företag. Störst förädlingsvärde bland SME-företagen genereras inom branscherna 'företagstjänster', 'handel', 'byggverksamhet' och 'fastigheter' (se Figur 7). Tillsammans genererade dessa fyra branscher ett förädlingsvärde på nästan 190 miljarder kronor vilket motsvarar drygt 60 procent av det förädlingsvärde som SME-företagen genererade.

Fördelas förädlingsvärdet på storleksklass bland SME-företagen framgår att 36 procent av förädlingsvärdet skapas bland de medelstora företagen medan små företag och mikroföretag svarar för 34 respektive 30 procent av SME-företagens förädlingsvärde.

**FIGUR 7 FÖRÄDLINGSVÄRDE (MKR) BLAND SME-FÖRETAG I GÖTEBORGSREGIONEN, ÅR 2019**

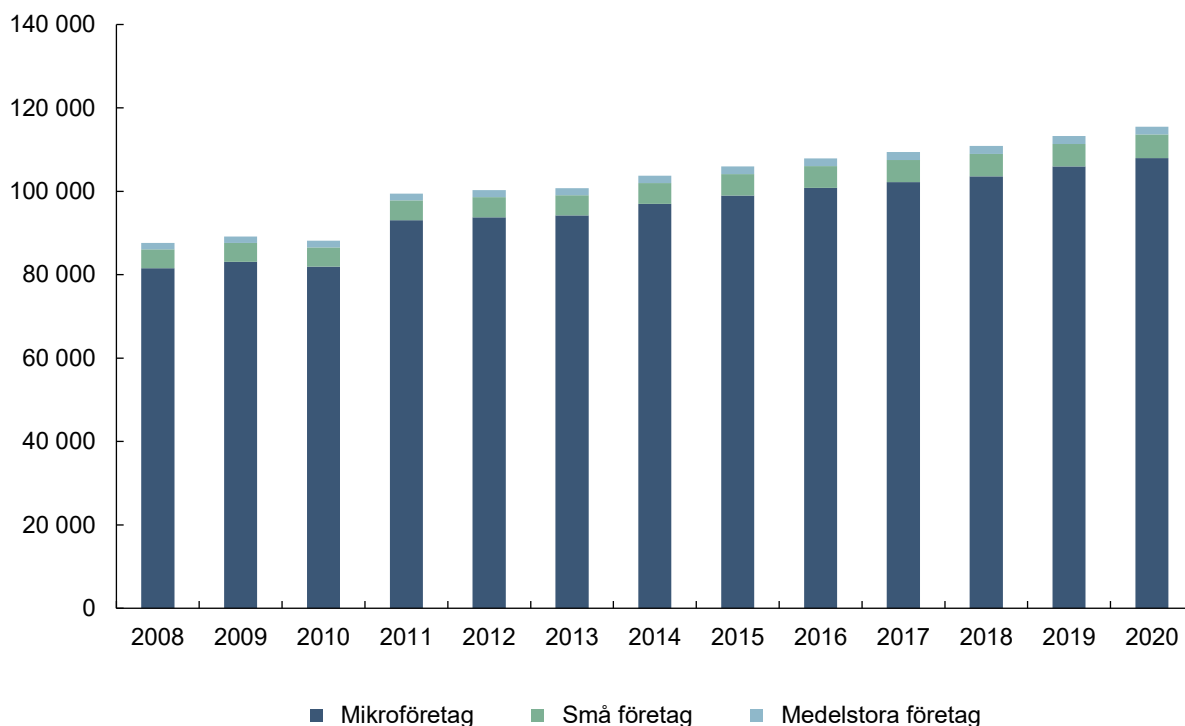


Källa: SCB

## 2.2 Utveckling av SME-företag i Göteborgsregionen

Antalet SME-företag har ökat med drygt 27 900 företag sedan 2008, vilket motsvarar en ökning med 32 procent. År 2010 var det enda året som antalet SME-företag minskade vilket troligtvis var en effekt av den internationella finanskrisen som då pågick. Andelen mikroföretag, små företag och medelstora företag av totalt antal SME-företag har inte förändrats över tid. Sett över hela perioden utgör mikroföretagen 93 procent av antalet SME-företag medan andelen små företag och medelstora företag har legat konstant på 5 respektive 2 procent (se Figur 8).

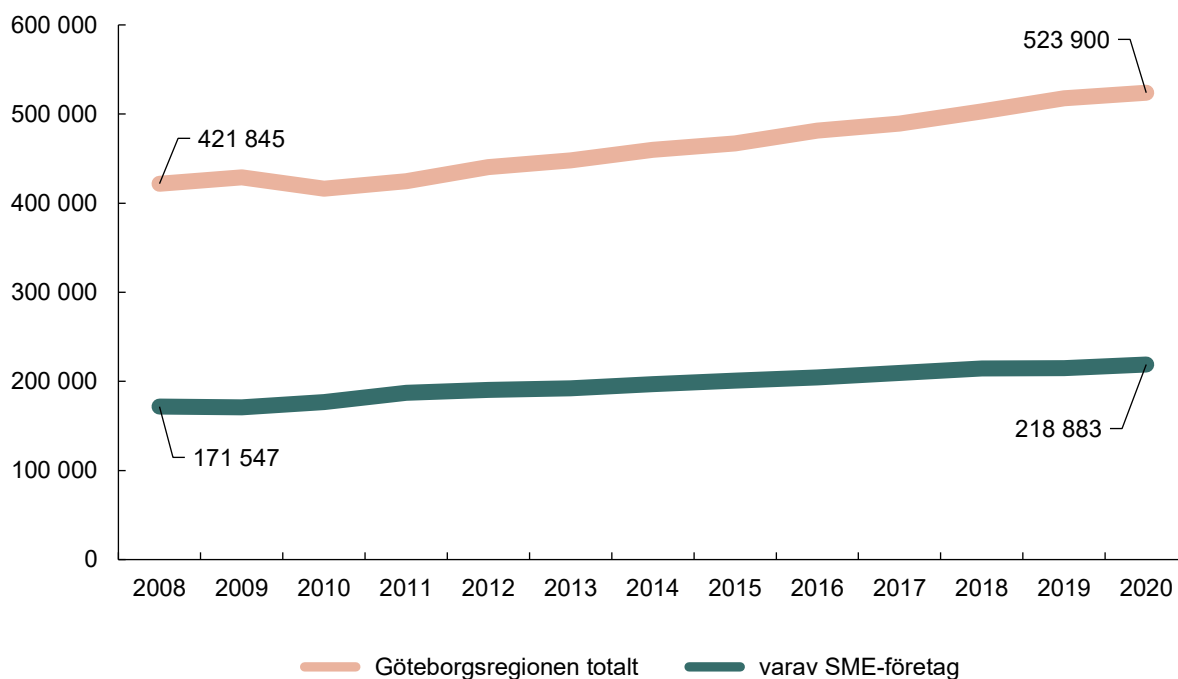
**FIGUR 8** UTVECKLING AV ANTALET SME-FÖRETAG I GÖTEBORGSREGIONEN UNDER PERIODEN 2008–2020



Källa: SCB

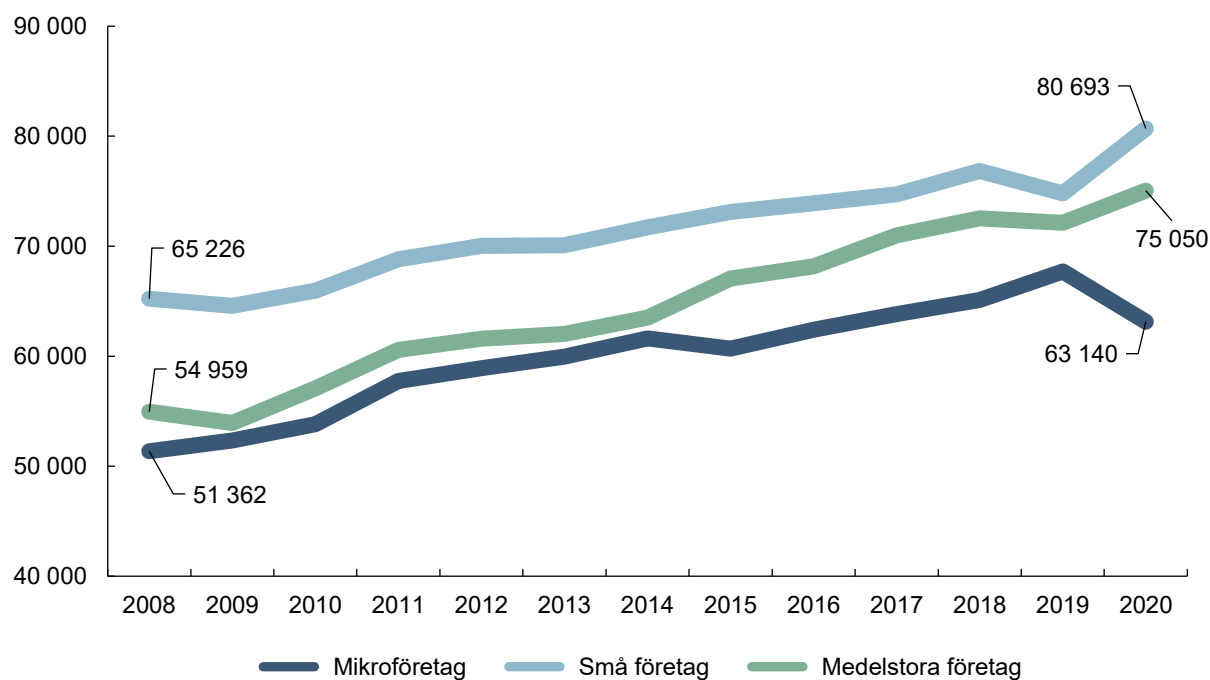
### Betydande och växande andel anställda i SME-företag

Göteborgsregionens arbetsmarknad har utvecklats väl under lång tid. Under 2008–2020 har antalet anställda ökat med 24 procent, vilket motsvarar 102 000 anställda. Bland SME-företagen har utvecklingen varit ännu starkare – 28 procent eller 47 300 personer (se Figur 9). Det innebär att SME-företagen svarar för 46 procent av Göteborgsregionens tillväxt sett till antalet anställda under denna period. Samtidigt har andelen anställda bland SME-företag av totalt antal anställda endast ökat svagt under perioden. År 2008 var 41 procent av alla anställda i Göteborgsregionen anställda inom SME-företag. År 2020 var denna andel 42 procent.

**FIGUR 9** ANTALET ANSTÄLLDA I GÖTEBORGSREGIONEN TOTALT OCH I SME-FÖRETAG, 2008–2020

Källa: SCB

Bland SME-företagen har antalet anställda inom såväl mikroföretag, små företag som medelstora företag vuxit sedan år 2008. I Figur 10 ses den största tillväxten bland medelstora SME-företag. Inom dessa företag har antalet anställda vuxit med 37 procent mellan 2008 och 2020 vilket är en betydligt större tillväxt jämfört med totalt antal anställda för hela Göteborgsregionen under motsvarande period som var 24 procent. Mikroföretag och små företag har under samma period vuxit i nivå med tillväxten för antalet anställda i hela Göteborgsregionen, nämligen 23 respektive 24 procent.

**FIGUR 10** UTVECKLINGEN AV ANTALET ANSTÄLLDA I SME-FÖRETAG I GÖTEBORGSREGIONEN FÖRDELAT PÅ FÖRETAGSSTORLEK, 2008–2020

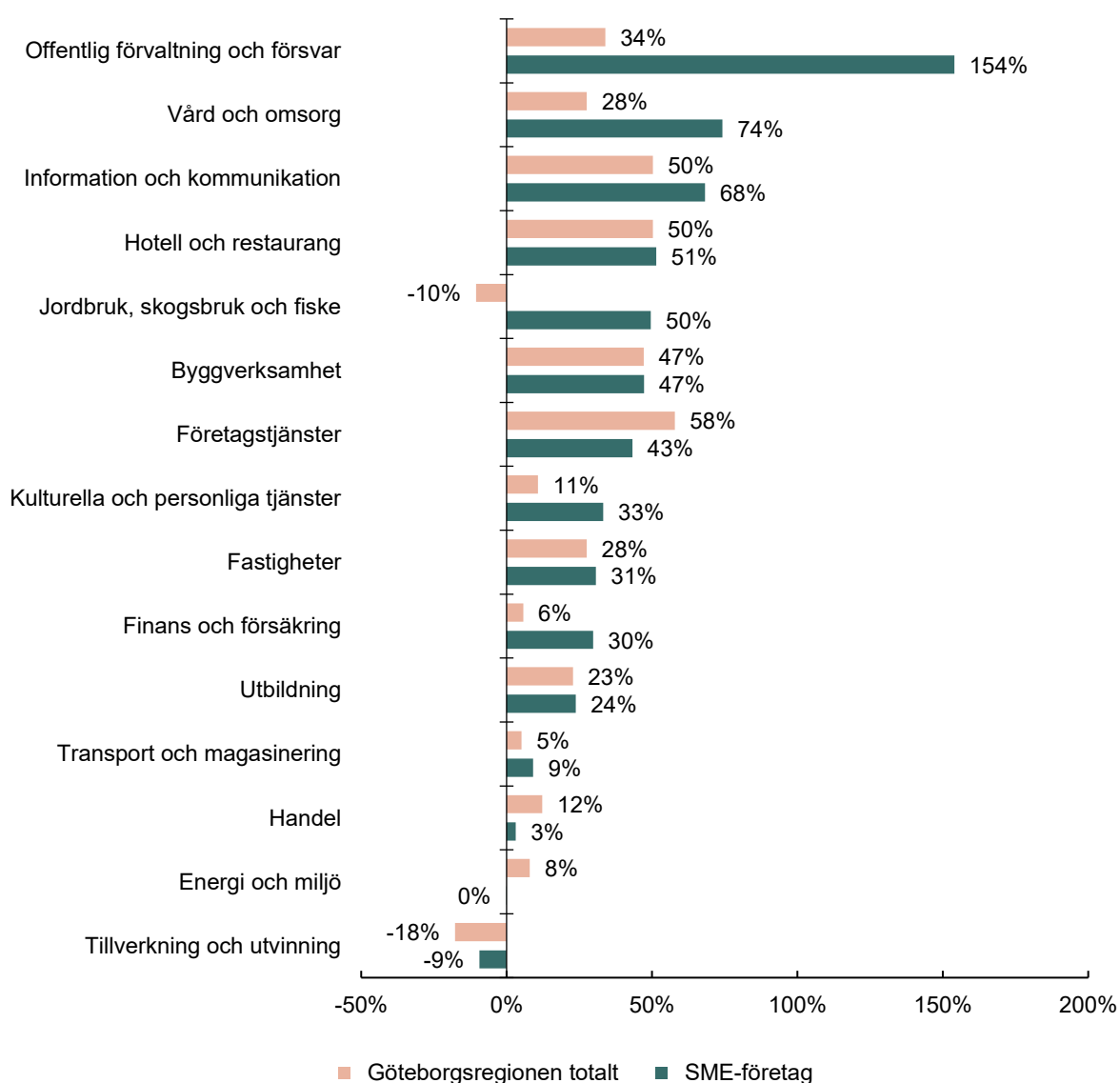
Källa: SCB

I och med att de medelstora företagen är de som haft den bästa tillväxten i antalet anställda bland SME-företagen har andelen anställda i medelstora företag av total antal anställda i SME-företag vuxit från 32 till 34 procent. Störst andel av SME-anställda sysselsätts dock av små företag, 37 procent, medan mikroföretagen anställer 29 procent av de SME-anställda.

### Tillväxt i antal anställda bland SME-företag fördelat på bransch

I Figur 11 jämförs utvecklingen av antalet anställda i SME-företag och för Göteborgsregionen totalt fördelat på bransch under perioden 2008–2020. De flesta branscherna i Göteborgsregionen visar en ökning i antal anställda efter 2008. Jämfört med Göteborgsregionen visar SME-företagen en större tillväxt inom 'vård och omsorg', 'information och kommunikation', 'jordbruk, skogsbruk och fiske' samt 'finans och försäkring'. SME-företagen inom 'energi och miljö' uppvisar en negativ tillväxt, medan motsvarande i Göteborgsregionen går åt andra hållet. 'Tillverkning och utvinning' visar en negativ tillväxt, både inom Göteborgsregionen och bland SME-företagen.

FIGUR 11 UTVECKLINGEN AV ANSTÄLLDA FÖRDELAT PÅ BRANSCH, 2008–2020



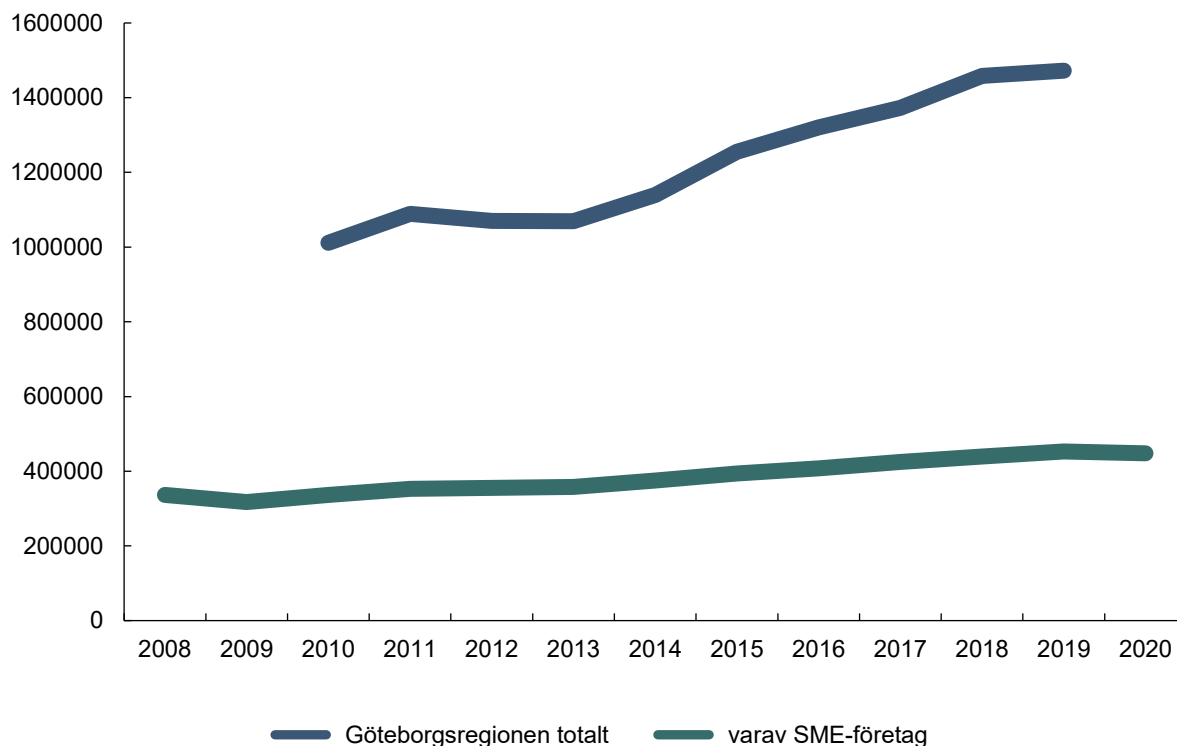
Källa: SCB



### Utveckling av omsättningen bland SME-företag

I hela Göteborgsregionen ökade omsättningen under perioden 2010–2019 med 460 miljarder kronor, vilket motsvarar en ökning på 46 procent. SME-företagens omsättning ökade under samma period med 116 miljarder kronor, motsvarande 35 procent. Det innebär SME-företagen svarade för en fjärdedel av Göteborgsregionens totala omsättningsökning under 2010-talet (se Figur 12).

**FIGUR 12** UTVECKLING AV OMSÄTTNING (MKR) I GÖTEBORGSREGIONEN TOTALT OCH BLAND SME-FÖRETAG ÅR 2008–2020



Källa: SCB

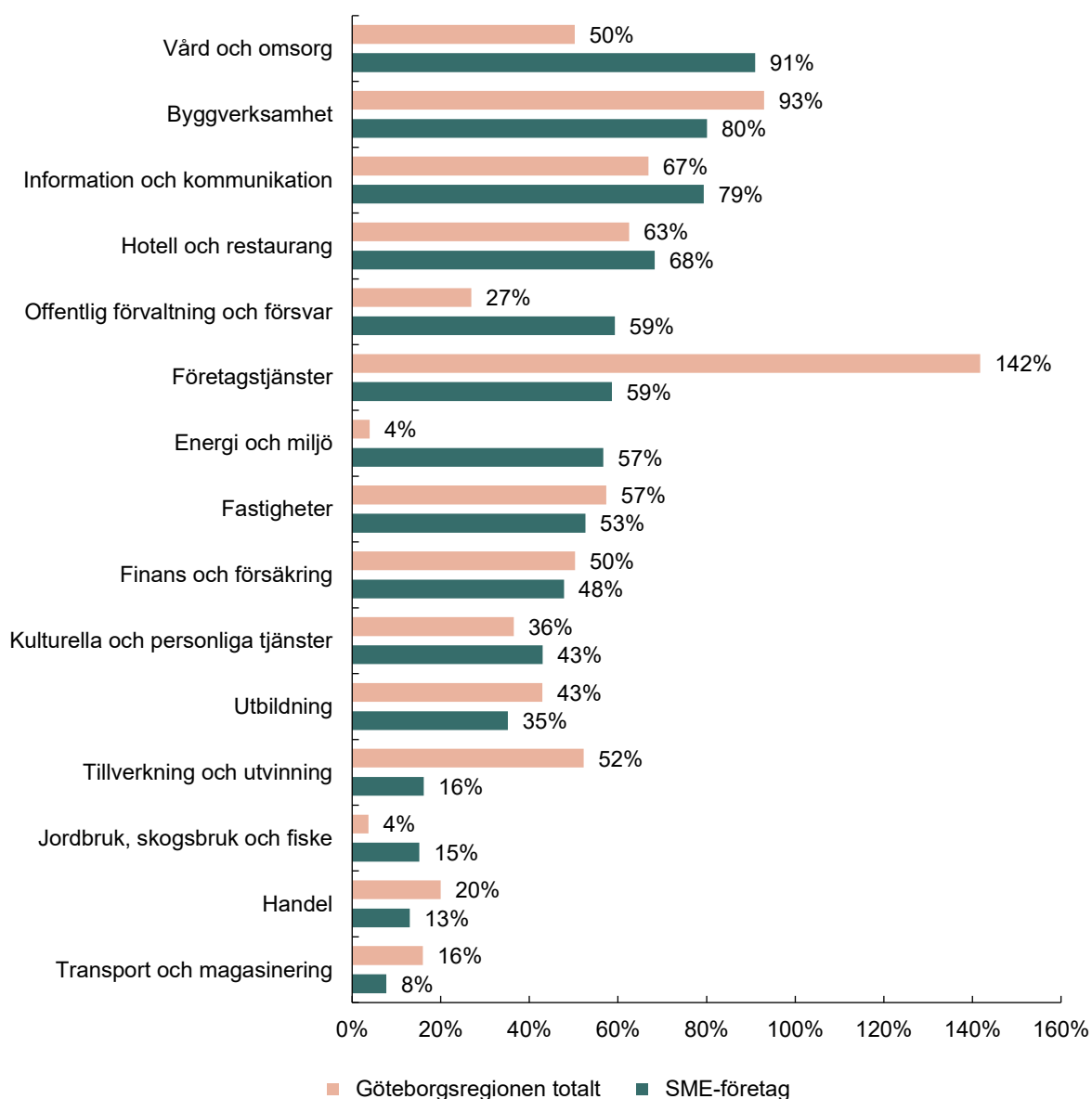
**Not:** Uppgifter för omsättning saknas för Göteborgsregion totalt för åren 2008, 2009 och 2020.

Figur 13 jämför utvecklingen av omsättningen i SME-företag och för Göteborgsregionen totalt fördelat på bransch under perioden 2008–2019. Bland SME-företagen uppvisar branscherna 'vård och omsorg', 'byggverksamhet', 'information och kommunikation' samt 'hotell och restaurang' den starkaste tillväxten i omsättning sedan 2008.

Vissa branscher sticker ut med en betydligt högre omsättningstillväxt bland SME-företagen jämfört med Göteborgsregionen som helhet. Detta gäller framförallt 'vård och omsorg', 'offentlig förvaltning och försvar' samt 'energi och miljö' men även SME-företag inom 'information och kommunikation', 'hotell och restaurang' samt 'kulturella och personliga tjänster' uppvisar en starkare tillväxt i omsättning jämfört med samtliga företag. Inom framförallt 'företagstjänster' och 'tillverkning och utvinning' är omsättnings-tillväxten tydligt svagare bland SME-företagen jämfört branschens totala tillväxt i omsättning i hela Göteborgsregionen.



FIGUR 13 UTVECKLINGEN AV OMSÄTTNING FÖRDELAT PÅ BRANSCH, 2010–2019



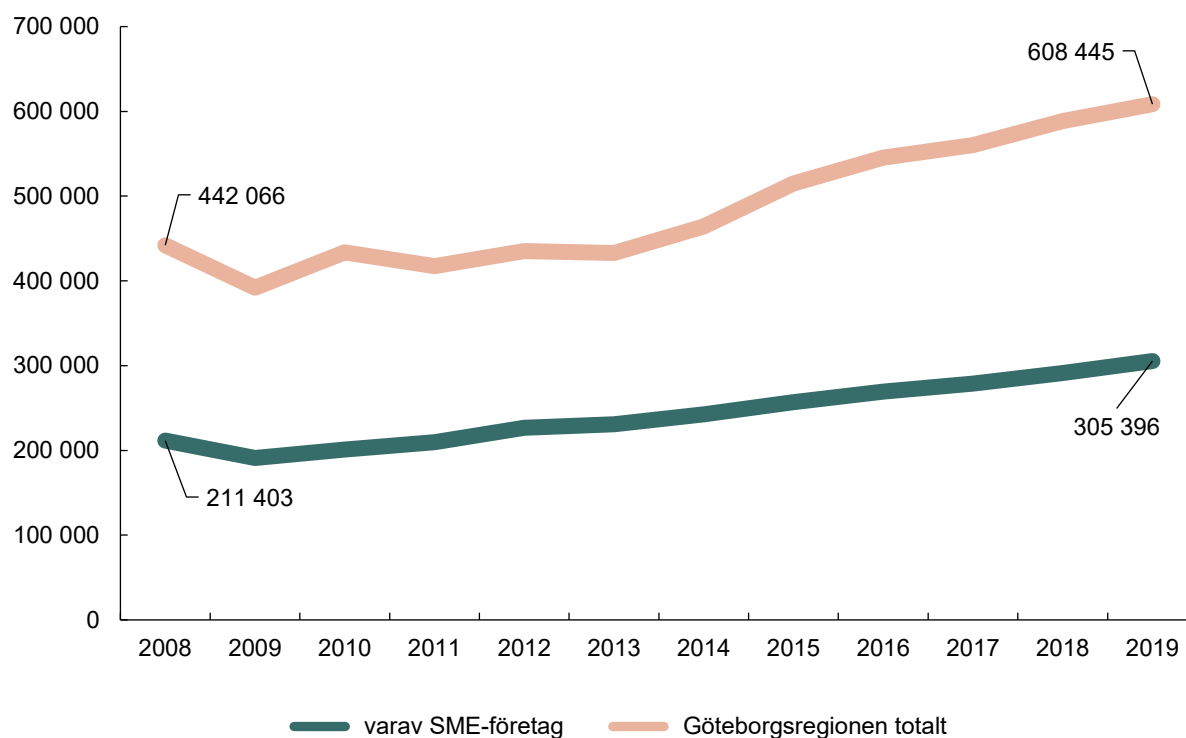
Källa: SCB

### Utvecklingen av förädlingsvärdet bland SME-företag

Förädlingsvärdet ökade med 166 miljarder kronor i Göteborgsregionen under perioden 2008–2019 vilket motsvarar en ökning med 38 procent. Bland SME-företagen ökade förädlingsvärdet med 94 miljarder kronor, motsvarande 44 procent, under samma period. 56 procent av regionens tillväxt i förädlingsvärde under perioden 2008–2019 kan tillskrivas SME-företagen.



**FIGUR 14** UTVECKLING AV FÖRÄDLINGSVÄRDET (MKR) I GÖTEBORGSREGIONEN TOTALT OCH BLAND SME-FÖRETAG ÅR 2008–2019

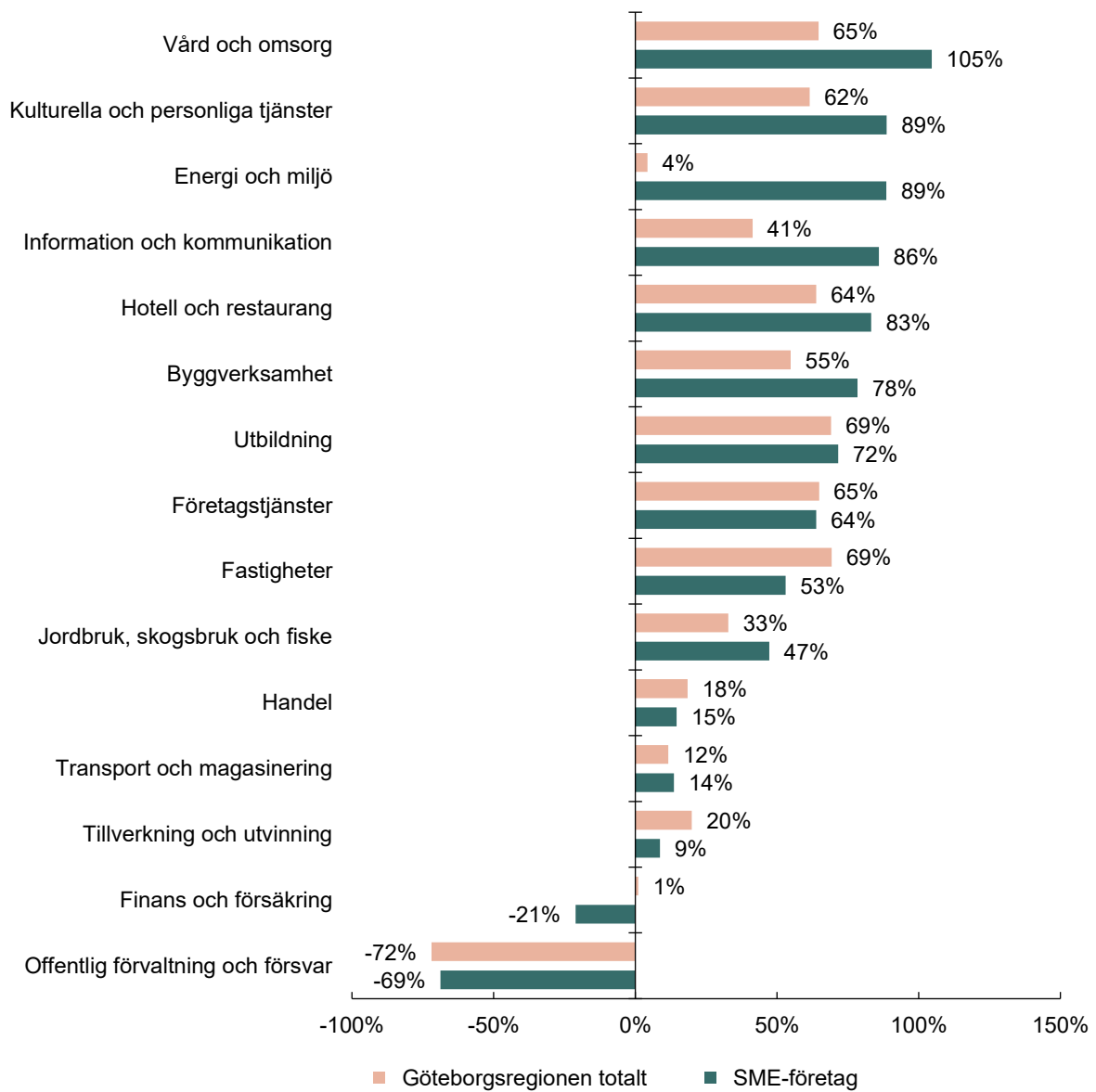


Källa: SCB

Högst tillväxt i förädlingsvärde uppvisar 'vård och omsorg' som mer än fördubblat sitt förädlingsvärde sedan 2008 (se Figur 15). Men sett i absoluta tal har förädlingsvärdet inom 'företagstjänster' vuxit mest. Det är också denna bransch som uppvisar högst förädlingsvärde bland SME-företagen (se Figur 7 ovan).

I flera branscher uppvisar SME-företagen en avsevärt högre tillväxt i förädlingsvärde jämfört med Göteborgsregionen totalt sett. Detta gäller bland annat för 'vård och omsorg', 'kulturella och personliga tjänster', 'energi och miljö', 'information och kommunikation', 'hotell och restaurang' samt 'byggverksamhet'. Det är egentligen endast i tre branscher som förädlingsvärdet bland SME-företag har utvecklats svagare än jämfört med hela Göteborgsregionen. Dessa är 'fastigheter', 'tillverkning och utvinning' samt 'finans och försäkring'.

FIGUR 15 UTVECKLINGEN AV FÖRÄDLINGSVÄRDET FÖRDELAT PÅ BRANSCH, 2008–2019



Källa: SCB



## 2.3 Sammanfattande om SME-företagen

Nedan sammanfattas de huvudsakliga fakta om SME-företagen i Göteborgsregionen som redovisas i denna del.

- SME-företagen svarar för 42 procent av de anställda, 31 procent av omsättningen och hälften av det totala förädlingsvärdet i Göteborgsregionens näringsliv.
- Nästan hälften (46 procent) av tillväxten i antalet anställda sedan 2008 genereras av SME-företagen.
- Tre branscher dominerar bland SME-företag. Dessa är 'företagstjänster', 'handel' och 'byggverksamhet'. Tillsammans anställer de över hälften av alla anställda inom SME-företagen.
- 'Handel' svarar för en tredjedel av omsättningen bland SME-företag. Tillsammans med branscherna 'företagstjänster' och 'byggverksamhet' stod de för mer än 60 procent av SME-företagens totala omsättning år 2020.
- Hälften av Göteborgsregionens förädlingsvärde skapas av SME-företag. Branscherna 'företagstjänster', 'handel', 'byggverksamhet' och 'fastigheter' genererar tillsammans ett förädlingsvärde på nästan 190 miljarder kronor motsvarande 60 procent av SME-företagens totala förädlingsvärde.
- 56 procent av regionens tillväxt i förädlingsvärde under perioden 2008–2019 kan tillskrivas SME-företagen.

### 3 SME-företagens framtida utveckling

Göteborgsregionen har som målsättning att skapa 120 000 nya jobb fram till år 2035 jämfört med år 2016. I detta avsnitt redovisas hur SME-företagens sysselsättning kan tänkas utvecklas i Göteborgsregionen fram till år 2035. Till grund för att analysera SME-företagens sysselsättningsutveckling ligger en sysselsättningsprognos som är baserad på Västra Götalandsregionens (VGR) befolkningsprognos för Göteborgsregionen till och med år 2035.

#### 3.1 Sysselsättningsprognos för Göteborgsregionen

Sysselsättningsmålsättningen slås fast i Göteborgs Stads näringslivsstrategiska program.<sup>4</sup> År 2016 uppgick sysselsatt dagbefolkning till nästan 518 000 personer i Göteborgsregionen. En målsättning om 120 000 nya jobb till år 2035 innebär att sysselsatt dagbefolkning i Göteborgsregionen skulle uppgå till ca 638 000 personer. Sett utifrån hur sysselsättningen utvecklats tidigare är det inte ett orimligt mål. Under den tidigare 20 årsperioden 1997–2016 växte Göteborgsregionen med nästan 156 000 nya jobb (sysselsatt dagbefolkning).

#### Kort om befolkningsutvecklingen till år 2035

Baserat på VGR:s befolkningsprognos med basår 2020 har en prognos för den totala sysselsättningsutvecklingen för perioden 2021–2035 beräknats med hjälp av Raps.<sup>5</sup> Enligt VGR:s befolkningsprognos beräknas befolkningen i Göteborgsregionen uppgå till ca 1 156 000 personer år 2035 vilket är en ökning med knappt 161 000 från 2016 års befolkningsnivå. Antalet personer i åldern 16–74 år beräknas uppgå till drygt 841 000 personer. År 2016 var folkmängden i åldern 16–74 år drygt 733 000 personer i Göteborgsregionen. Det innebär att befolkningen i arbetsför ålder (16–74 år) enligt VGR:s prognos för Göteborgsregionen för år 2035 ökar med knappt 108 000 personer jämfört med 2016 års nivå.

#### Om sysselsättningsprognosen och Raps

Sysselsättningsprognosen för Göteborgsregionen har beräknats med hjälp av Raps och är baserad på en befolkning som är kalibrerad för att överensstämja med VGR:s befolkningsprognos för Göteborgsregionen. Därmed har antalet inrikes och utrikes flyttningar samt antalet födda och avlidna i Raps-prognosen anpassats så att den följer den befolkningsutveckling som VGR beräknar för Göteborgsregionen. Raps är i grunden ett verktyg för regional planering. Systemet består av statistik och modeller för att genomföra analyser på kort och lång sikt. Modellen drivs av den efterfrågan som riktas mot regionens näringsliv i form av hushållens konsumtion, näringslivets, hushållens och den offentliga sektorns investeringar, exportnettot och insatsleveranser mellan branscher. Tillsammans med kontinuerligt uppdaterad statistik, SCB:s demografiantaganden, långtidsutredningens antaganden om produktivitetens utveckling per bransch och antal justerbara parametrar kan Raps användas för att skapa prognoser på regional nivå.

---

<sup>4</sup> "Göteborgs Stads Näringslivspolitiska program 2018–2035", Göteborgs Stad.

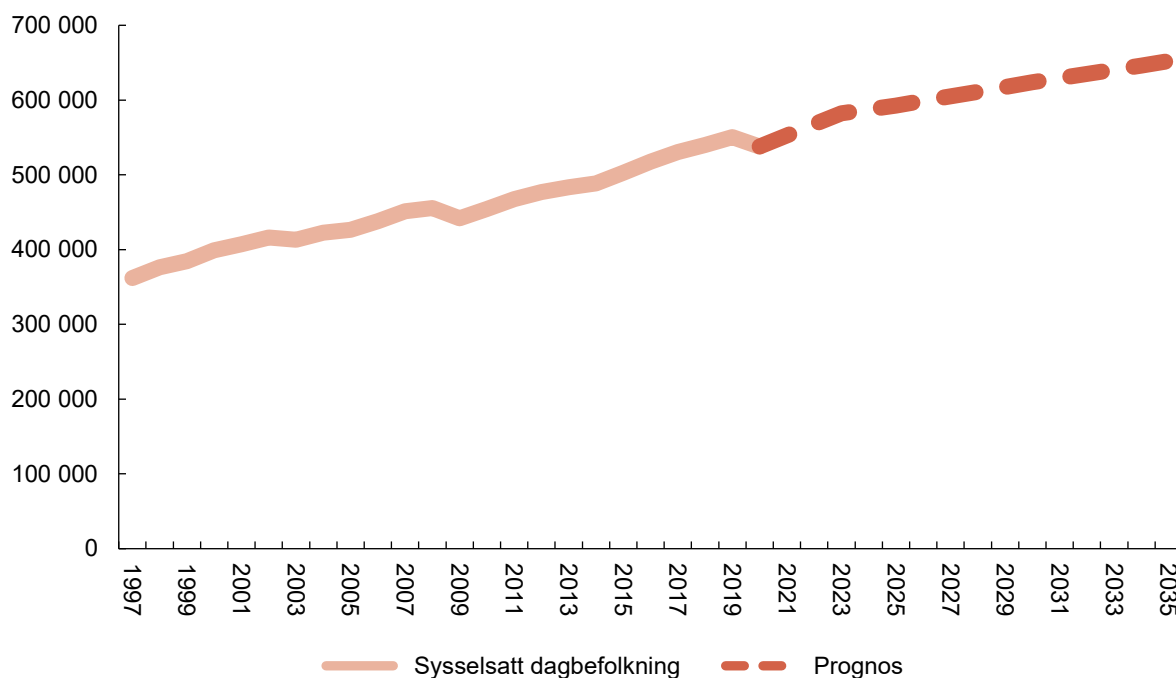
<sup>5</sup> Raps står för Regional analys- och prognosystem och är ett verktyg för regional planering som bl.a. används för att göra sysselsättningsprognoser. För mer information se: <https://tillvaxtverket.se/statistik/regional-utveckling/regionalt-analys-och-prognosystem-raps/vad-ar-raps.html>



### 134 000 nya jobb till år 2035 jämfört med 2016...

I Figur 16 nedan redovisas hur sysselsatt dagbefolkning i Göteborgsregionen har utvecklats under perioden 1997–2020 och hur den beräknas utvecklas för perioden 2021–2035 enligt sysselsättningsprognosen. En lägre genomsnittlig årlig sysselsättningsstillväxt beräknas för prognosperioden 2020–2035 (1,3 procent/år) jämfört med den faktiska utvecklingen för perioden 1997–2020 (1,7 procent/år). År 2035 beräknas 652 000 personer vara sysselsatta i Göteborgsregionen. Det innebär en ökning med 134 000 jobb jämfört med sysselsatt dagbefolkning år 2016 som uppgick till 518 000. Det innebär även att målet om 120 000 nya jobb till år 2035 (jämfört med år 2016) beräknas nås enligt denna sysselsättningsprognos.

**FIGUR 16** SYSSELSÄTTNINGsutveckling i Göteborgsregionen 1997–2035



Källa: SCB samt beräkningar av WSP

### ...till följd av ökad befolkning, förvärvsgrad samt nettoinpendling

Som nämndes ovan beräknas befolkningen i arbetsför ålder, dvs. 16–74 år, öka med 108 000 personer. Det är framförallt detta tillskott av arbetskraft som möjliggör en fortsatt stark sysselsättningsutveckling under prognosperioden.

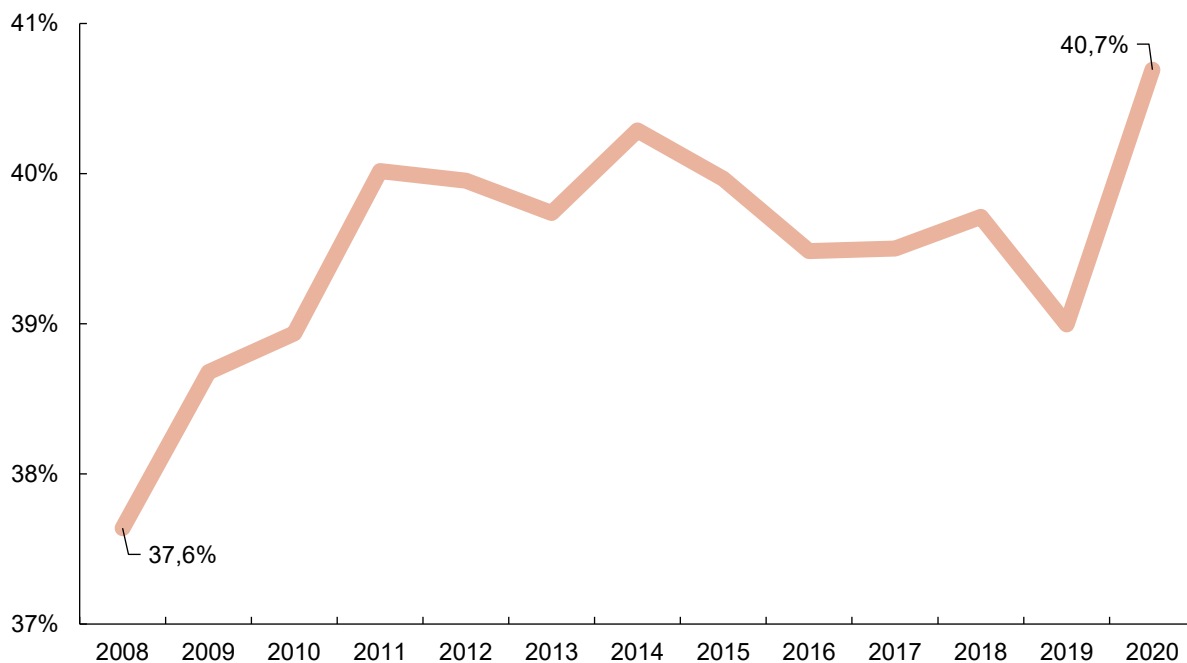
Därutöver beräknas förvärvsgraden, dvs. andelen av befolkningen i åldern 16–74 år som förvärvsarbetar, öka från 69 procent år 2016 till 75 procent år 2035. Jämfört med perioden 1997–2016 beräknas förvärvsgraden växa något långsammare under perioden 2016–2035. Under den tidigare perioden ökade förvärvsgraden med i genomsnitt nästan 0,8 procent per år medan den under perioden 2016–2035 beräknas öka med i genomsnitt knappt 0,5 procent per år.

Till sist beräknas även nettoinpendlingen, dvs. inpendlingen till Göteborgsregionen minus utpendlingen från Göteborgsregionen, öka under prognosperioden. I genomsnitt under perioden 1997–2016 uppgick nettoinpendlingen till drygt 10 000 personer per år. Under perioden 2016–2035 beräknas pendlingsöverskottet i genomsnitt uppgå till 22 000 per år.

### 3.2 Tänkbara utvecklingsbanor för sysselsättningen inom SME

Hur kan SME-företagens sysselsättning i Göteborgsregionen tänkas utvecklas under perioden fram till år 2035? Av Figur 17 framgår hur antalet anställda i SME-företag som andel av sysselsatt dagbefolkning i Göteborgsregionen har utvecklats under perioden 2008–2020.

**FIGUR 17** ANDEL ANSTÄLLDA I SME-FÖRETAG SOM ANDEL AV TOTALT SYSSELSATT DAGBEFOLKNING I GÖTEBORGSREGIONEN



Källa: SCB

Som framgår av Figur 17 uppvisade andelen en ökande trend fram till år 2014 för att sedan dess i huvudsak ha uppvisat en minskande trend. År 2020 ökar andelen kraftigt till följd av att antalet anställda i SME-företag ökar mellan 2019 och 2020 samtidigt som totalt sysselsatt dagbefolkningen minskar under samma period. Sett över hela perioden ökade antalet anställda i SME-företag som andel av sysselsatt dagbefolkning från 37,6 procent år 2008 till 40,7 procent år 2020, vilket motsvarar en årlig genomsnittlig tillväxt av SME-andelen av total sysselsättning på 0,65 procent per år.

För att visa på några tänkbara utvecklingsbanor för SME-företagens sysselsättningsutveckling fram till år 2035 kan tre scenarier för dess utveckling tecknas. Dessa scenarier betecknas Låg, Medel och Hög.

I scenario Medel antas andelen SME-anställda under prognosperioden motsvara den andel av den totala sysselsättningen som SME-företagen hade genomsnittligt under perioden 2008–2020, dvs. 39,5 procent. I scenario Låg antas andelen SME-anställda under prognosperioden uppgå till 37,6 procent av den totala sysselsättningen, vilket är den lägsta andel som rådde under perioden 2008–2020. I Scenario Hög antas antalet sysselsatta i SME-företag som andel av total sysselsättning utvecklas enligt den utvecklingstakt som identifierades för perioden 2008–2020. Detta innebär att i scenario Hög antas en årlig genomsnittlig tillväxt av SME-andelen av total sysselsättning på 0,65 procent för respektive år under prognosperioden. Det innebär att andelen sysselsatta i SME-företag av total sysselsättning uppgår till 44,6 procent år 2035.

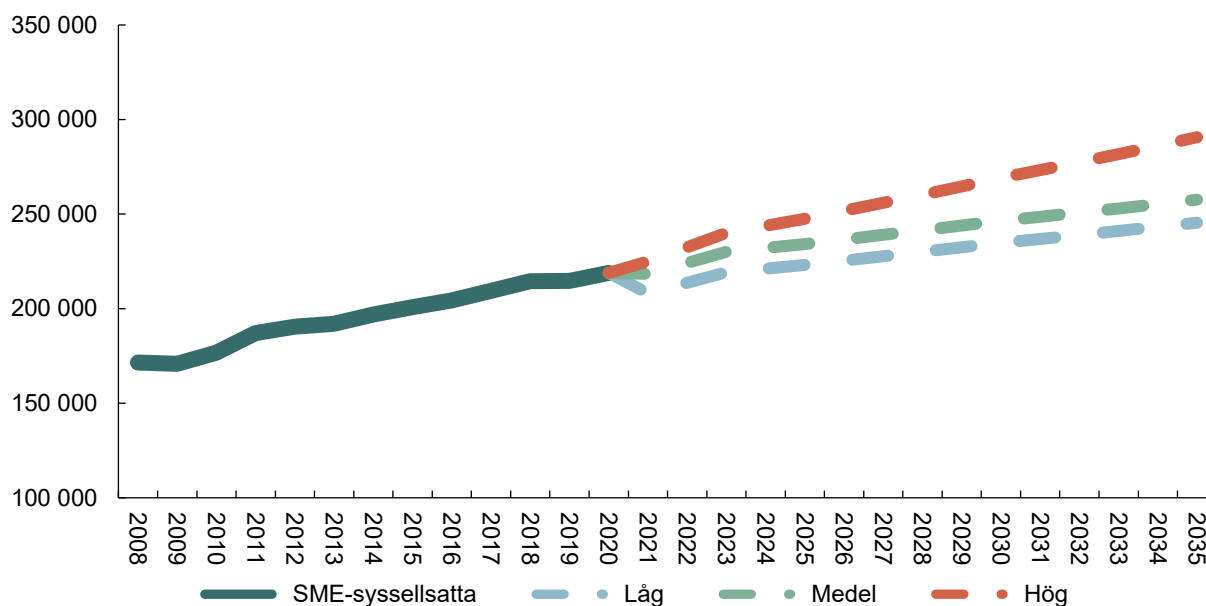
#### En kvarts miljon sysselsatta i SME-företag år 2035

Baserat på de antaganden som ligger till grund för respektive scenario kan tre olika utvecklingsbanor för antalet sysselsatta i SME-företag under perioden 2021–2035 spännas upp vilket redovisas i Figur 18 nedan.



År 2035 beräknas antalet sysselsatta i SME-företag i Göteborgsregionen uppgå till cirka 245 000 i Låg, 258 000 i Medel och 291 000 i Hög. Det motsvarar som redovisats ovan 37,6, 39,5 samt 44,6 procent av den totala sysselsättningen i Göteborgsregionen år 2035.

**FIGUR 18** ANTAL SYSSELSATTA I SME-FÖRETAG ENLIGT TRE SCENARIER

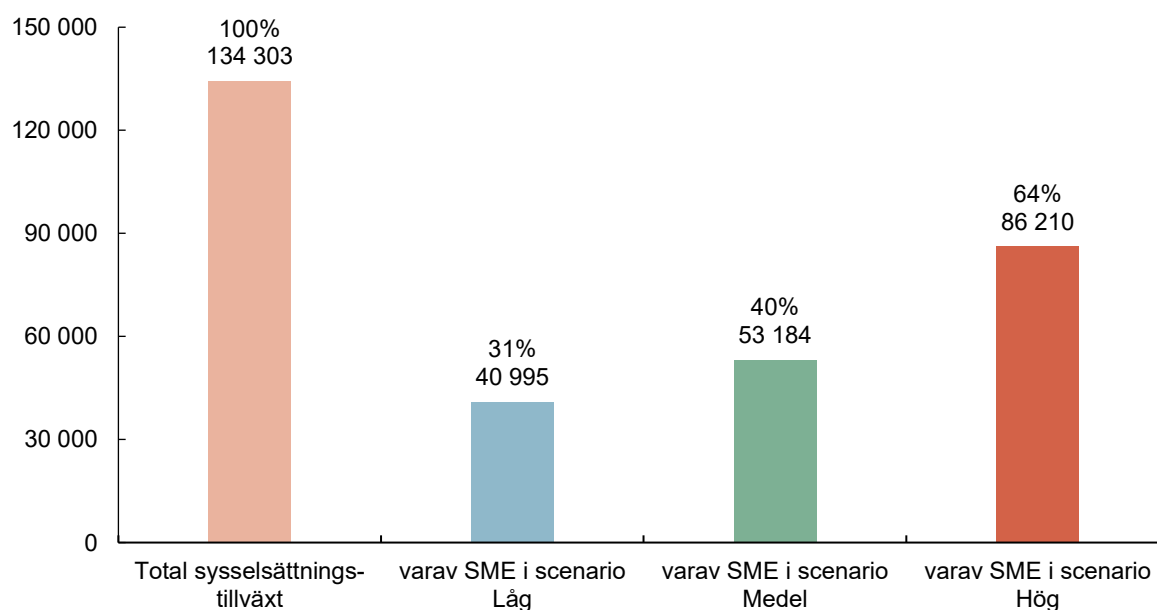


Källa: SCB samt beräkningar av WSP

### SME-företagen beräknas svara för stor del av tillväxten

Den sysselsatta dagbefolkningen i Göteborgsregionen beräknas uppgå till 652 000 personer år 2035. Det innebär att drygt 134 000 nya jobb beräknas tillskapas under perioden 2016–2035. Av dessa svarar SME-företagen för mellan 41 000 i scenario Låg och drygt 86 000 i scenario Hög. Det innebär att SME-företagen svarar för mellan 31 och 64 procent av alla nya jobb som tillkommer i Göteborgsregionen fram till år 2035 beroende på scenario (se Figur 19).

**FIGUR 19** TOTAL SYSSELSÄTTNINGSTILLVÄXT 2016–2035 SAMT SME-FÖRETAGENS BIDRAG I ANTAL OCH ANDEL



Källa: SCB samt beräkningar av WSP



### 3.3 Sammanfattande resultat

I detta avsnitt har det, baserat på en sysselsättningsprognos för Göteborgsregionen, skissats på tre olika utvecklingsbanor för SME-företagens utveckling till år 2035. Några sammanfattande resultat kring SME-företagens framtida utveckling listas nedan.

- Sysselsättningsprognosen pekar på att antalet sysselsatta i Göteborgsregionen ökar med 134 000 personer fram till år 2035 (jämfört med år 2016). Därmed skulle Göteborgsregionens målsättning om att skapa 120 000 nya jobb till år 2035 uppfyllas.
- De tre olika utvecklingsbanorna för SME-företagens framtida utveckling baseras på olika antaganden om andelen SME-anställda och redovisas enligt tre scenarier, Låg, Medel och Hög.
- Idag (år 2020) är nästan 219 000 personer anställda i SME-företag. År 2035 beräknas antalet sysselsatta i SME-företag i Göteborgsregionen uppgå till ca 245 000 i Låg, 258 000 i Medel och 291 000 i Hög.
- SME-företagen skulle därmed svara för mellan 31 och 64 procent av alla nya jobb som tillkommer i Göteborgsregionen fram till år 2035 beroende på scenario.



## 4 Inblick i Göteborgsregionens techbolag

På senare år ses en tydlig tillväxtboom (för sysselsättning och nystarter) inom delar av SME-segmentet med koppling till kunskapsintensiva tjänster, bland annat inom teknik och IT. För att öka kunskapen om vad som skapat denna tillväxtboom och under vilka förutsättningar dessa företag verkar inom har en kvalitativ fördjupning med unga företag i regionen som är verksamma inom teknologi och IT (techbolag) genomförts.

### 4.1 Om intervjuerna

13 intervjuer har genomförts och Business Region Göteborg (BRG) har bistått med att välja ut intervjuobjekt. Intervjuerna gjordes via länk med ett semi-strukturerat upplägg. Detta upplägg karaktäriseras av öppna frågor men tar sin utgångspunkt i en mall med specificerade frågeteman. Frågorna var därför mer öppna och av generell karaktär för att möjliggöra nyanser och röda trådar som inte kunnat förutses före intervjuerna. Vidare tillåter ett semi-strukturerat upplägg att följdfrågor kan ställas med anpassade och modifierade frågor efter intervjupersonen, miljön och situationen. Metoden bidrar till att skapa ett mer naturligt samtal som möjliggör flexibilitet, en låg grad av styrning, och en djup strävan till förståelse av ämnet vilket därmed ger ett uttömmande resultat.

Frågeställningarna utgick från några olika segment eller delar. Dessa var:

- *Bakgrund* för att få respondenternas egen beskrivning av kärnverksamheten, produktportfölj och kundsegment
- *Stödkomponenter för etablering och upp-skalning* för att diskutera vilka stödkomponenter företagen särskilt belyser och varför
- *Förutsättningar för etablering, verkande och uppväxling av verksamhet i Göteborgsregionen.* Detta för att diskutera dels företagets syn på hur det är att bedriva verksamhet i Göteborg, dels vilka hinder och möjligheter företagen understryker
- *Framtidsspaning* för att sondera vilka framtidsvisioner företagen har och samtidigt undersöka vilken roll Göteborgsregionen kommer fylla i denna vision, baserat på tidigare diskussionspunkter.

Se bilaga 2 för den fullständiga intervjuguiden.

### 4.2 Om de intervjuade företagen

Företagens kärnverksamhet har varierat mellan att utveckla mjukvara som automatiserar olika processer, till digitala plattformar för underhållning och investeringar samt till IT konsultbolag.

Företagen som har intervjuats kan delas in i två olika kategorier. En som utgörs av start-ups med några få anställda och som precis påbörjat sin företagsresa. Sedan finns det en andra kategori som består av scale-ups. Dessa är lite mer etablerade med ett bredare, inte sällan internationellt nätverk och där den intervjuade befinner sig i sin andra eller tredje generation av företag. Det vill säga individer som startat företag som sedan sålts för att etablera nya verksamheter. Scale-up företagen utgör ibland en viktig funktion för start-up företagen vad gäller både kapital och kompetens. Således finns det en "näringskedja" bland företagen som är viktig att beakta då företagets utgångspunkter är annorlunda vilket även illustrerats i vilka utmaningar och behov företagen ser.

### 4.3 Stödkomponenter för upp-skalning

Detta avsnitt presenterar treenigheten av stödkomponenter bland företagen. Utöver en generell beskrivning av dessa görs även en redogörelse för vilka specifika åtgärder som önskas för att företagen ska få en mer strömlinjeformad företagsresa framgent.

#### De tre huvudsakliga komponenterna är nätverk...

Tre stödkomponenter lyfts fram av i stort sett samtliga företag. Nätverk är den första och klart viktigaste komponenten bland de intervjuade företagen. Nätverk är även den komponent som tydligast framhävts och upprepats i samtalsens olika delar. Dels för att det är en central aspekt av nyföretagande att skapa rätt kontakter, leverantörer och kunder med mera. Dels utgör nätverk en viktig funktion för rekrytering, dels kunskaps- och erfarenhetsutbyte. Lika viktigt dock, är nätverkens funktion för kapitalanskaffning. För dessa syften ser företagen en tydlig förbättringspotential att stärka möjligheter om fler centraliserade mötesplatser och forum skapades. Ett företag angav att:

"vi ser att företag baserade i andra städer attraherar kapital  
mycket lättare jämfört med Göteborg. Det är viktigt att bygga upp ett nätverk.  
Via dem går man för att attrahera kapital. I början var det under all  
kritik i kapitalanskaffningssyften."

#### ...kapital...

Den andra stödkomponenten är just kapital. Företagen berättar att finansiering idag sker primärt via förmögna familjer och affärsänglar<sup>6</sup> eller via utländska investerarinstitutioner. Enbart ett fåtal anger företagsfrämjare som Almi företagspartner och regionen som aktuella långgivare. De som gör det menar samtidigt att dessa har varit avgörande för deras möjligheter att växla upp. Däremot anger majoriteten av företagen att de önskar ett mer engagerat och öppet bemötande från Västra Götalandsregionen (VGR), BRG och andra berörda myndigheter som arbetar för SME-företagen i syfte att underlätta finansiering för uppstart och uppväxling. Många ställer sig idag kritiska till rådande förhållanden och förutsättningar till lån. Exempelvis är det initialt väldigt kapitalintensivt för SAAS-bolagen (software as a service) att bygga en produkt och ha ingenjörer på plats. Det tar även tid att skapa en kritisk massa i form av en kundbas som börjar använda produkten. Allt detta förutsätter kapital.

Ett par konkreta åtgärder efterfrågas bland företagen. För det första nämns mjuk finansiering där företagsfrämjare och/eller myndighet går in med exempelvis hälften av kapitalet som sedan matchas av entreprenören för att sedan skrivas av successivt. En andra åtgärd är att aktörer som exempelvis BRG skapar en arbetsgrupp som kan bistå företagen, inte bara med finansiering men även andra finansiella tjänster såsom nyemissioner. De flesta anger också en relativ nackdel gentemot andra branscher, primärt tyngre industrier, varpå de önskar ett större engagemang som specifikt riktas mot startupvärlden. Samtidigt fanns det några företag som menade att arbete för lokal kapitalanskaffning har marginella effekter. Framförallt då många tech-bolag i sin uppskalningsfas behöver så pass stora summor att Göteborg och inte sällan Sverige är för små arenor. Dessa företag nämner aktörer från England, Belgien och USA som huvudsakliga källor för finansiering.

<sup>6</sup> En affärsängel är en privat person som investerar kapital och kunskap om entreprenörskap och affärer i onoterade bolag med tillväxtpotential.



"Delvis handlar det om tidigare åtaganden och nätverk. Kapitalmarknaden bygger på tillit. Man investerar i människor. Det finns inget annat att titta på bland startups [...]. De vill se personerna bakom och vad de går för. Det finns bra lokala pengar i tidig fas men vi har varit angelägna om att bredda ägarbasen. Ska man göra rundor på 100 mkr räcker inte balansräkningen för de lokala änglarna längre."

### ...och lokaler!

Den tredje stödkomponenten är lokaler. Företagen menade att billiga och centrala lokaler med närhet till andra inom samma och närliggande branscher som avgörande i början av en företagsresa. Samtidigt anger företagen att lokalmarknaden kan ses som en relativ styrka i Göteborg jämfört med många andra städer där lokalkostnaderna är betydligt högre. På samma tema menade de att arbetet för att identifiera lokaler bör fokusera på tillgänglighet (attraktivt och centralt), ergonomi, hög digital tillgänglighet samt flexibla arbetsytor och därmed även flexibla hyror. Här angavs även Mobility X-lab som en god referenspunkt och framgångsexempel.

"En viktig faktor för oss var Mobility X-lab på Lindholmen som hade en värdefull effekt i att underlätta starten av vårt bolag. Det bestod av två saker: 1) enkelt att ha gratis kontor på ett schysst läge nära kunder. Supervärdefullt för oss som nystartade. 2) en väldefinierad area av att knyta kommersiella kundrelationer med relevanta bolag."

Dessa typer av inkubatorer med centrala ytor för en liten (eller ingen) peng menar flera utgör en viktig funktion för att fler start-ups skall skapas.

### Andra komponenter

Utöver ovan tre nämnda komponenter anges även kompetens och media som viktiga faktorer att beakta. Vad gäller kompetens framhöll företagen vikten av att ha en god överblick över vilka företag som erbjuder vilka tjänster. Att vara en god beställare av extern kompetens vid behov. Företag uttryckte att offentlig förvaltning och företagsfrämjare relativt enkelt kunde sätta upp stöd för företagen genom att skapa en plattform för att vägleda företag i behov. En sådan åtgärd skulle även gå 'full circle' i den bemärkelse att det i sådant fall även stödjer de företag som tillhandahåller dessa stödtjänster, exempelvis inom content writing, marketing eller rekrytering. Vidare definieras många av dessa företag som 'deep-tech' bolag, vilket förutsätter kompetens med längre erfarenhet. Något som angavs specifikt som en stor bristvara. En effekt av detta är att många bolag måste lägga mycket tid, resurser och innovationskapital för att lära upp nyanställda.

Vad gäller media trycker företagen på att VGR kan bli bättre på att belysa lokala framgångsrika exempel och intressanta bolag. För detta syfte påpekade företag att medier är ett effektivt verktyg för att skapa plattformar och flöden som belyser företagen tillika koppla ihop företag för att skapa synergier. Exempelvis genom att ha en regelbunden spalt för SME-företag eller tech-företag i Göteborgs-Posten.

Detta parallellt med att marknadsföra företag på universiteten och skapa samarbeten anses kunna ge stora mervärden för att dels framhäva företagen, dels motivera nästa generations företagare.

#### Offentlig förvaltning i en göteborgsk kontext

Företagen önskar en mer pragmatisk ingång till den offentliga sektorn. En del i detta är att det i den mån det går förenkla byråkratin för företagen så att offentlig sektor enklare kan ingå i SME-företagens kundkrets.

”Varför vi håller oss undan det offentliga är för att det är för byråkratiskt. Hellre att BRG står för det och tar vår hjälp. Det är jobbigt att arbeta med upphandling. Det är bara jättarna som orkar göra det vilket är synd för vi har ofta personal som besitter bättre kompetens och erfarenhet. Detta hade varit drömmen!”

Med hänsyn till Göteborgs näringslivsstrategiska mål och den roll som nätverk och finansiering spelar för dessa mål, nämner företagen vikten av att sätta rätt fokus baserat på den kontext som Göteborg utgår från. Detta härleds till ett par saker menar företagen. För det första att Göteborg är en mindre stad som i nuläget inte har etablerade nätverk. Mot denna bakgrund har flera uttryckt att det inte finns förutsättningar för att hjälpa alla företag i behov. Istället menar de att vissa särskilt intressanta och/eller framgångsrika företag bör premieras av aktörer som BRG, VRG eller Almi företagspartner för att skapa en kritisk massa att utgå från. Detta skulle då generera synergier för rekrytering, innovation, produktutveckling och nya bolag, menar de.

Ett framgångsexempel som angavs vid ett par tillfällen var 'Gothenburg Tech Week' som beskrevs som ett initiativ med rätt fokus. Det vill säga delat fokus beroende på hur långt företagen kommit på sin företagsresa. De menade att blandas företag för mycket, kommer det resultera i att de mer erfarna och utvecklade företagen försvinner då de inte får något mervärde. Detta medför i sin tur att nätverk uteblir och då även kapital.

”Gothenburg Tech Week har en bra attityd i år då de lägger det i lager. Att man ser till 2-3 personer som har en idé och sedan lite större företag som gjort en a-runda på 100 miljoner. Dessa kan man inte mixa för mycket eftersom det kommer locka fruktansvärt många entreprenörer. De större trillar då bort vilket lämnar de mindre företagen ensamma utan någon källa till riskkapital. Investeringar i Göteborg är väldigt mycket kontakter och att man bjuds in till rätt möten och forum. Göteborg Tech Week säger själva att de inte kan göra det till ett öppet event just för att det kommer för många småentreprenörer som tyvärr gör att initiativet får fel effekt. Då får man göra ett annat event som riktar sig just till dem.”

#### 4.4 Näringslivets förutsättningar i Göteborgsregionen

Detta avsnitt belyser hur de intervjuade upplever förutsättningarna för att etablera, verka och skala upp företag i Göteborgsregionen.

Det råder delade meningar mellan de intervjuade företagen huruvida förutsättningar är goda eller inte men huvuddelen ser dem som goda. Dessa hänvisar då till det goda arbete BRG gör i att i att belysa



Göteborg i sin helhet, Göteborgs generella utbyggnad parallellt med andra externa faktorer som goda bostadsförhållanden, kultur och natur samt en tillgänglig infrastruktur. Vidare menade dessa företag att förutsättningar är beroende av goda kontakter och att förutsättningarna framgent kommer att vara en funktion av nätverk.

De mer kritiska företagen underströk att företagsfrämjarna har fel approach och att den behöver revideras till att i högre grad omfatta SME-företag. Därutöver menade de att regionen har fel 'branding', vilket i detta avseende betyder att för stort fokus riktas mot de tyngre industrierna och att det därför är svårare som SME-företag inom tech att etablera sig och bli attraktiva på marknaden.

I diskussionerna om vad som bör göras för att förbättra förutsättningarna underströk företagen att det finns stora mervärden i att aktivt arbeta med nätverk. Dels avgränsat till Göteborg som berörs ovan, dels internationellt för att skapa externa kontakter. Även att i arbetet framåt förstå och använda Göteborgs relativa fördelar och nackdelar istället för att jämföra sig med Stockholm, Malmö eller Köpenhamn som har andra förutsättningar.

### Identifierade hinder och trögheter

De intervjuades svar var här entydiga, nätverk! Som nämnts flera gånger tidigare anses nätverk vara den huvudsakliga faktorn för att framgångsrikt skala upp en verksamhet. Utöver nätverk var ett återkommande medskick att det behöver skapas ömsesidiga flöden mellan små och stora företag. För att åstadkomma detta behöver det bli enklare för SME-företag att locka till sig nyckelkompetenser från större företag. Ekonomisk säkerhet anses vara en nyckelfaktor i detta. Därför menar även flera att det behöver bli enklare för företagen att kunna erbjuda fördelaktiga optionsprogram, vilket företagen menar idag är komplicerade att etablera. För samma syfte understryks andra mer politiska åtgärder som exempelvis fördelaktiga skatteprogram. Nedan följer tre citat som illustrerar uppfattade hinder och trögheter.

"Det största problemet är att det inte finns ett nätverk eller scen i Göteborg. Det finns ingenstans att vända sig [...] Det behövs och där kan BRG bidra genom att lägga energi till att vara spindeln i nätet. Att arrangera och bjuda in och se till så att företag möter varandra."

"Den största begränsningen är att hitta kompetens. Det skulle vara trygghetsbiten att man vågar. Hela regionen skulle gynnas om man vågar ta steget från stora bolag till mindre. Det är väldigt enkelriktat idag att man går från små till stora bolag."

"Jag tycker det har varit bedrövligt att skapa optionsprogram för anställda. Jag hade gärna sett att personal blivit berikad på vår framgång. Det är ett jätteproblem. Att skapa rätt incitament hos folk. Om företagen kan erbjuda bättre förutsättningar kommer fler vilja komma hit. Vi måste skapa nya jobb och företag som kan växa ordentligt och på så vis bidra till utvecklingen."

Slutligen efterfrågade flera hjälp med hur man på bästa sätt navigerar bland myndigheterna och deras tjänster.

## 4.5 Framtidsspaning

I detta avslutande avsnitt behandlas hur företagens egna framtida visioner ser ut, vad de tror kommer karaktärisera Göteborgs framtida näringsliv och vilka förflyttningar de ser.

Bland de intervjuade företagen var det enbart en som svarade att de inte har några planer på att skala upp, resterande hade tydliga ambitioner om att skala upp. Däremot varierar det vilken roll Göteborg kommer spela. Sex företag angav att de idag arbetar aktivt för skala upp vilket då även kommer generera nya arbetstillfällen. Vissa anger riktade insatser som ett fåtal utlysningar för mjukvaruutvecklare, medan andra planerar expansion som om framgångsrikt kommer leda till 150–300 anställningar. Det fanns även företag som angav att deras expansion kommer ske i utlandet där tillgång till internationell kompetens är större såsom Dublin och Shanghai, medan ett företag angav att de valt att expandera i Göteborg istället för i Kanada eftersom Göteborg har bättre ingenjörskompetens.

Kring diskussionerna vad som kommer karaktärisera Göteborgs framtida näringsliv tangerade svaren det som redan nämnts, nätverk och bra tillgång till lokaler. Nätverk för att lyfta tech-branschen men även för att skapa säkra ömsesidiga flöden mellan stora och små företag. Pandemin har medfört flexibla arbetsvanor vilket ställer krav på framtida lokaler som måste kunna matchas av fastighetsägarna.

Med avseende på framtida förflyttningar inom tech-branschen i Göteborg var ett återkommande medskick från företagen att ett aktivt arbete med stadens 'varumärke' skulle ge stora mervärden. Delvis för att bredda Göteborgs identitet till att inbegripa mer än de traditionella industrierna som Volvo, SKF och AstraZeneca. Vidare menar respondenterna att fler initiativ och framgångsrika företag kommer etablera sig, mycket beroende på att det börjar byggas upp ett ekosystem av andra och tredje generationens företag bland entreprenörerna vilket skapar synergier. För att skapa och hålla momentum utgör branding-arbetet en viktig del för att undvika att kompetens lämnar för större företag och andra städer, menar företagen.

”Stadens varumärkesarbete behöver anpassas för att bli attraktivt för tech-bolagen. Vad är man som stad i tech-sektorn och vilken arena har man. Paketera det och sälj det mot investments fonderna till världen. Det handlar om det privata livet och levnadsstandarden utanför jobbet samt hur regionen och BRG kan paketera det.”

## 4.6 Sammanfattande analys och rekommendationer

För att summera stavas det huvudsakliga behovet nätverk vilket anges ha en direkt anknytning till företagens kapitalanskaffning utöver dess mer generella mervärden. Vad gäller just kapital efterfrågas både pragmatism och ett bredare engagemang från berörda myndigheter och företagsfrämjare angående såväl nätverk och finansiering som andra stödtjänster likt nyemissioner och optionsprogram. En återkommande önskan är även att det offentliga premierar vissa företag i dessa avseenden. Här finns också kanske den tydligaste distinktionen mellan start-up och scale-up med avseende på nätverk. De förstnämnda önskar ett bredare utbud av- och enklare tillgång till nätverk. Scale-up företagen belyser också behovet av fler nätverk, men understryker samtidigt att det inom dessa måste finnas en balans mellan företagen och deras behov så att det finns ömsesidiga mervärden för att inte bli konstraintuitiva.

Billiga och centrala lokaler anges som en central stödkomponent. Samtidigt anger företagen att lokalmarknaden kan ses som en relativ styrka i Göteborg jämfört men många andra städer där lokalkostnaderna är betydligt högre. Dessutom anges ett par exempel på när företag fått subventionerade hyror till centrala lokaler eller inkubatorer i närhet av kunder och andra inom samma eller närliggande branscher.

Förutsättningarna för att etablera företag och verka i Göteborg anses mestadels vara goda. Ett hinder som återkom var att paketeringen av Göteborg som stad och att dess näringsliv fokuserar överhängande



på de större traditionella industrierna. Ett tillhörande hinder är att det är svårt att locka till sig nyckelkompetenser från de större bolagen. En efterfrågad åtgärd är därför att underlätta för SME-företag att skapa ekonomisk trygghet (exempelvis via optioner) för att skapa mer ömsesidiga flöden. En tillgång anses vara Göteborgs generella utbyggnad, de goda levnadsförhållandena och den nära tillgången till naturen, bra utbud av kultur med mera som många menar lockar människor från andra städer och länder.

Sammantaget råder det en försiktig optimism bland företagen vad gäller näringslivets framtid i Göteborg. Nästan alla har planer på att skala upp, främst i Göteborg men även utanför Sveriges gränser. Det finns även en förhoppning och tro om flera etableringar framgent eftersom det idag finns ett ekosystem av nya och etablerade entreprenörer som gjort flera framgångsrika företagsresor. Naturligt är att en stor del av den framtida förflyttningen beror på hur väl stödkomponenterna fungerar och hur väl offentligheten lyckas bredda stadens identitet till att inte bara inkludera de traditionella industrierna men även tech-industrin.

Sammanfattningsvis lyfts följande rekommendationer fram för att främja måluppfyllelse av de näringslivsstrategiska målen:

- Verka för att skapa nya- och stärkta befintliga nätverk. Ett viktigt arbete kommer vara att stödja företagen genom att introducera dem till rätt nätverk och företag. Detta förutsätter även att nätverken har tydliga målgrupper och fokus så att de inte blir verkninglösa. En utmaning kommer vara att – eftersom nätverken fyller flera syften – skapa ömsesidiga mervärden för de som ingår i nätverket.
- Kopplat till ovan rekommendation, ta lärdom av Gothenburg Tech Week och Mobility X-lab. Dessa förefaller ha en fungerande modell som gagnar företagen och som anammar rätt fokus i utbytet mellan företagen.
- Se över lokalk marknaden. Centrala och överkomliga arbetsytor motiveras vara bra utgångspunkter för en företagsresa. Det skapar naturliga samverkansytor för kunskaps- och erfarenhetsutbyte samt ger en nära tillgång till kunder och branschkollegor.
- BRG, VGR och andra berörda främjare och myndigheter bör segmentera erbjudandet av främjarinsatser, beroende på företagets storlek, organisation, affärsmodell och generella mognad. Utifrån intervjuerna finns det en tydlig önskan att vikta vilka inom näringslivets ekosystem som kan tänkas dra bäst nytta av främjarmedel och således även få bra utväxling av främjarinsatsen.
- Företagsutvecklande aktörer behöver arbeta både med start-up och scale-up företag. Intervjuerna har visat på att dessa utgör två separata kategorier av företag med olika behov. En rekommendation är därför att skilja på företag som är i uppstartsfas och således i behov av åtgärder som har karaktären av linjestöd. Mer etablerade företag är i behov av mer mjuka stöd i form av att paketera Göteborg som framhäver andra värden utanför näringslivet.
- För start-ups, ta fram ett erbjudande rörande checkar som har formen av en "resecheck". Redan i dag är det möjligt för ett mindre bolag som har en produkt eller tjänst som de vill ta vidare att söka en check för affärsutveckling och använda den för att köpa in exempelvis juridisk kompetens eller ekonomisk kompetens kopplad till noteringar eller optioner. Vår rekommendation är att skapa en riktad check som syftar till att, i ett tidigt skede, erhålla medel (check) som möjliggör för företag att utifrån ett samlat utvecklingsperspektiv undersöka och initiera en förändringsresa.
- För scale-ups, arbeta med riktade insatser för att marknadsföra Göteborg som stad och paketera ett erbjudande baserat på mjuka värden. Inkluderat i detta ingår arbete för att lyfta upp staden och företagen via medier och universitet för att bredda Göteborgs identitet och näringslivsutbud.



## 5 Avslutande kommentar

SME-företagen utgör idag en stor och viktig del av Göteborgsregionens näringsliv. Ungefär 40 procent sysselsätts av SME-företagen. Sett till det ekonomiska värde de genererar är deras betydelse ännu större. År 2019 skapades hälften av regionens förädlingsvärde av SME-segmentet.

Sedan 2008 uppvisar SME-företagen en högre tillväxt i antalet anställda jämfört med regionen som helhet och svarar för nästan hälften (46 procent) av alla nya arbetstillfällen sedan dess. Och under perioden 2008–2019 kan 56 procent av regionens tillväxt i förädlingsvärde tillskrivas SME-företagen.

Mycket tyder på att Göteborgsregionens framtida utveckling kommer att vila på hur väl SME-segmentet lyckas fortsätta att växa och därmed anställa fler och fortsätta generera ekonomisk tillväxt. Historiskt har Göteborgsregionens näringsliv lutat sig starkt mot stora industriföretag inom traditionella industribranscher såsom varvsindustrin, fordonsindustrin och verkstadsindustrin.

På 1970-talet påbörjades en struktumvandling av svensk industri till följd av ökad internationell konkurrens. Detta ledde till att svensk industri tvingades effektivisera och automatisera allt större delar av sin produktion. Därmed har betydelsen av rena industrijobb minskat och i spåren av denna struktumvandling har en ökad tjänsteproduktionen vuxit fram vilket gynnat framväxten av SME-företag.

I takt med nya förutsättningar och utmaningar pågår en ständig omvandling av ekonomin och näringslivet. En regions förmåga att flytta resurser från en del av ekonomin till en annan är en framgångsfaktor för näringslivets framtida dynamik och tillväxt. Bland dagens SME-företag i Göteborgsregionen finns många av framtidens framgångsföretag. Men många av framtidens framgångsrika företag har ännu inte sett dagens ljus utan kommer växa fram ur morgondagens mikroföretag.

Ovan motiverar vikten av att noggrant följa SME-företagens utveckling och kunna anpassa näringslivsvillkoren efter de behov dessa företag har. BRG har identifierat en tillväxtboom inom delar av SME-segmentet med koppling till kunskapsintensiva tjänster inom bl.a. teknik och IT. I samband med intervjuer med ett litet urval av dessa företag framkommer ett antal behov som dessa företag ser som viktiga för att kunna utvecklas.

Genom att försöka möta upp dessa behov har BRG möjlighet att stimulera till en bra grogrund för att detta segment skall kunna fortsätta utvecklas och växa än mer. Alla dessa företag kommer inte att lyckas i sin strävan men "ju större basen är på en triangel desto högre når toppen och desto stabilare är den".



## Bilaga 1 - Branschnyckel

Bokstav	Branschbenämning SCB	Branschbenämning i rapporten
A	Jordbruk, skogsbruk och fiske	Jordbruk, skogsbruk och fiske
B	Utvinning av mineral	Tillverkning och utvinning
C	Tillverkning	Tillverkning och utvinning
C29	varav fordonsindustri	Tillverkning och utvinning
D	Försörjning av el, gas, värme och kyla	Energi och miljö
E	Vattenförsörjning; avloppsrening, avfallshantering och sanering	Energi och miljö
F	Byggverksamhet	Byggverksamhet
G	Handel; reparation av motorfordon och motorcyklar	Handel
H	Transport och magasinering	Transport och magasinering
I	Hotell- och restaurangverksamhet	Hotell och restaurang
J	Informations- och kommunikationsverksamhet	Information och kommunikation
K	Finans- och försäkringsverksamhet	Finans och försäkring
L	Fastighetsverksamhet	Fastigheter
M	Verksamhet inom juridik, ekonomi, vetenskap och teknik	Företagstjänster
N	Uthyrning, fastighetsservice, resetjänster och andra stödtjänster	Företagstjänster
O	Offentlig förvaltning och försvar; obligatorisk socialförsäkring	Offentlig förvaltning och försvar
P	Utbildning	Utbildning
Q	Vård och omsorg; sociala tjänster	Vård och omsorg
R	Kultur, nöje och fritid	Kulturella och personliga tjänster
S	Annan serviceverksamhet	Kulturella och personliga tjänster
T	Förvärvsarbete i hushåll; hushållens produktion av varor och tjänster	Kulturella och personliga tjänster
U	Verksamhet vid internationella organisationer, utländska ambassader	Kulturella och personliga tjänster
X	Okänd och sekretess	Okänt

## Bilaga 2 - Intervjuguide

### Bakgrund

1. Kan du kort beskriva er verksamhet och hur du tycker det fungerat att bedriva er verksamhet i Göteborg?
  - a. Vad är kärnverksamheten?
  - b. Huvudsaklig produkt?
  - c. Vilket kund/branschsegment vänder ni er mot? (lokalt, regionalt, internationellt etc.)?

### Stödkomponenter för etablering och upp-skalning

2. Vilka stödkomponenter behövs för att skapa en attraktiv miljö för företagande, etableringar och företagsutveckling?
3. Hur står sig olika stödkomponenter i förhållande mot varandra? Vilka tre komponenter skulle du säga är viktigast för att skala upp och varför? För er verksamhet men även för tech-branschen i stort?

#### Exempel på komponenter

Svar från fråga 2/3, men även t.ex.

#### Kapitaltillförsel

God kommunal/regional service

Annan service/stödtjänster för företag (t.ex. konsulter, underleverantörer)

Hög digital tillgänglighet

Infrastruktur och tillgänglighet

Attraktiva livsmiljöer för företagets medarbetare

Tillgång till arbetskraft med rätt kompetens

Samarbete med offentliga aktörer, utbildningsväsendet och företagsfrämjande aktörer

Marknadsföring och fysisk planering

Företagsklimat och närheten till andra företag inom samma eller närliggande branscher

Innovationskraft

### Förutsättningar för etableringar, driva verksamhet samt utveckla och utöka verksamhet i Göteborgsregionen

4. Hur goda skulle du säga förutsättningarna är för nyetableringar, för att bedriva verksamhet och för att utveckla verksamheter i Göteborgsregionen?
5. Vilka hinder och trögheter har ni identifierat när det kommer till att etablera, driva och utveckla verksamheten? Finns det något specifikt som saknas för att påbörja en upp-skalning?
6. Vad underlättar? Vilka möjlighetsfönster finns för att etablera, driva och utveckla verksamheter i Göteborgsregionen?



Observera. Om ej berörts i fråga 2/3 eller ifall utvecklande resonemang behövs ställ nedan frågor. Annars gå vidare till framtidsspaning.

7. Är kapitaltillförseln (riskkapital) i Göteborgsregionen tillräcklig? Vad skulle behövas för att ytterligare stärka kapitaltillförseln?
8. Finns det ett rekryteringsbehov idag inom tech-branschen? Är det lätt att hitta rätt kompetens?

### Framtidsspaning

9. Hur ser er framtidsvision ut? Har ni ambitionen att skala upp verksamheten, nu eller i framtiden?
  - a. Om ja: Ingår Göteborg i denna vision? Hur och vilka stöd kommer ni behöva då?
  - b. Om nej: Varför inte?
10. Vad kommer karaktärisera Göteborgsregionens framtida näringsliv tror du? Vilka förflyttningar ser du vad gäller:
  - a. Rekryterings- och kompetensbehov?
  - b. Kapitaltillförsel?
  - c. Andra komponenter?
11. Har du några övriga medskick kring hur Göteborgsregionen kan stärka tech-sektorn ytterligare?



BUSINESS REGION  
GÖTEBORG

[www.businessregiongoteborg.se](http://www.businessregiongoteborg.se)  
[establishmentservices@businessregion.se](mailto:establishmentservices@businessregion.se)

Business Region Göteborg AB, Box 111 19, 404 23 Göteborg  
Telefon: 031-3676100

EN DEL AV GÖTEBORGS STAD I SAMARBETE MED REGIONEN