

Miljödrivna marknader

Programinformation

Potentialen för miljödriven affärsutveckling och handel med miljöanpassade varor och tjänster ökar. Miljöteknik anses av OECD vara en av världens viktigaste framtidsmarknader. En av drivkrafterna är samhällets höga medvetenhet om klimatförändringar och miljöförstöring och den efterfrågan som detta skapar.

Med programmet Miljödrivna marknader får svenska små och medelstora företag möjlighet att stärka sin konkurrenskraft, utveckla sina affärer och öka sin försäljning av varor och tjänster på de miljödrivna marknaderna.

Programmet pågår mellan 2009 och 2010, och det finns cirka 45 miljoner kronor att söka för projekt.

Fyra fokusområden

Miljödrivna marknader:

de marknader där det finns en efterfrågan på varor och tjänster som bidrar till minskad miljöbelastning.

Miljöteknik (baserat på ETAP:s definition):

Miljöteknik är all teknik som direkt eller indirekt bidrar till en bättre miljö. Miljöteknik innefattar sådana varor, system, processer och tjänster som ger tydliga miljöfördelar i förhållande till befintliga eller alternativa lösningar, sett ur ett livscykelperspektiv. Miljötekniken genomsvrar alla ekonomiska verksamheter och sektorer. Den gör det ofta möjligt att skära ned kostnaderna och förbättra konkurrenskraften genom att den minskar förbrukningen av energi och resurser och leder till minskade utsläpp och mindre avfall.

Programmet riktar sig till små och medelstora företag (upp till 249 anställda) som arbetar tillsammans i nätverk eller i samarbete med andra aktörer och som säljer varor och tjänster på de miljödrivna marknaderna. Företag som har fler än 249 anställda har möjlighet att medverka som partner i projekt men får inte ta del av det ekonomiska stödet.

Programmet stödjer:

1. Utveckling av företagsnätverk och mötesplatser
2. Rådgivning inom miljödriven affärsutveckling
3. Utveckling av gemensamma systemlösningar
4. Samordning och stöd vid upphandling

Programmet stödjer inte:

- Löpande verksamhet
- Ett enskilt företags egen affärsutveckling
- Lobbying eller opinionspåverkande aktiviteter
- Produktutveckling
- Teknikutveckling
- Verifiering av teknik
- Utveckling av metoder och verktyg
- Uppbyggnad av demonstrationsanläggningar
- Forskning och Utveckling

För jordbruks- och fiskerinäringen gäller vissa begränsningar.

1. Utveckling av företagsnätverk och mötesplatser

Framtidsvision: Företag på de miljödrivna marknaderna har god tillgång till nätverk och kontaktytor som främjar deras affärsutveckling och försäljning av varor och tjänster.

Att delta i företagsnätverk kan vara ett effektivt sätt att skaffa sig nya affärskontakter, kunder och ny kunskap. Det kan också bidra till nya affärer mellan nätverkets deltagare.

I detta fokusområde stödjer vi utveckling av företagsnätverk, men även utveckling av mötesplatser som seminarier eller konferenser. Stöd kan också ges till genomförandet av möten som kan öka de deltagande företagens kontakter med kunder, leverantörer och samarbetspartners.

Ett företagsnätverk kan få stöd för affärsutveckling och därmed öka sina affärsmöjligheter. Samverkan med större företag kan vara ett sätt för nätverket att nå framgång vid exportsatsningar. De nätverk och mötesplatser som får stöd ska på sikt vara självbärande.

Detta fokusområde syftar även till att främja samverkan mellan lokala/regionala aktörer och företagsnätverk, till exempel i konsortier eller genom ett Private Public Partnership (PPP). Ett långsiktigt mål för nätverket kan exempelvis vara ett större projekt som leder till en gemensam systemlösning.

2. Rådgivning inom miljödriven affärsutveckling

Framtidsvision: Företagen som erbjuder varor och tjänster på de miljödrivna marknaderna upplever att de kan få relevant rådgivning i affärsutveckling.

Detta fokusområde syftar till att ge små och medelstora företag rådgivning i miljödriven affärsutveckling. Det kan handla om att öka företagets konkurrenskraft på hemmaplan eller ge företagen ökad kunskap om de internationella marknaderna inför en exportsatsning. Stöd ges inte till aktiviteter utanför Sverige.

Stödet är riktat till nätverk och grupper av företag. Enskilda företag kan inte söka stöd. Rådgivningen ska utgå från företagets behov och målsättningen är att så många företag som möjligt över hela landet ska ges denna möjlighet.

Mindre företag kan öka sin konkurrenskraft genom att få stöd till att hitta lämpliga affärsmodeller och att skapa attraktiva erbjudanden till kunder och finansärer.

3. Utveckling av gemensamma systemlösningar

Framtidsvision: Etablerade samarbeten finns där små och/eller medelstora företag gemensamt erbjuder en eller flera systemlösningar till olika marknader och kunder.

Systemlösningar är kompletta erbjudanden som täcker ett specifikt behov hos kunderna. Små och medelstora företag på de miljödrivna marknaderna kan behöva stöd för att i samverkan kunna erbjuda systemlösningar. Stödet kan till exempel handla om en koordinator som hjälper företagen att paketera attraktiva gemensamma erbjudanden.

Detta fokusområde kan exempelvis innehålla affärsutvecklande projekt inom: energi ur avfall, vattenrening och återvinning, vattenrening och slamhantering, miljöanpassade tjänster, hållbara städer/hållbart byggande och olika typer av IT-lösningar som minskar miljöbelastningen.

Systemlösningar kan beskrivas på olika nivåer:

- a) *Produktivnivå*: olika företags varor och/eller tjänster bildar en gemensam produkt, till exempel ett filtreringssystem.
- b) *Produktionsnivå*: olika varor och tjänster integreras för att uppnå en systemlösning: till exempel ett filtreringssystem tillsammans med vattenåtervinning, energisparande åtgärder samt service och underhåll.
- c) *Systemlösningar på makronivå*: olika organisationer och företag samarbetar om en gemensam lösning, exempelvis hållbara stadsdelar där kommuner, organisationer och olika leverantörer går samman. Systemlösningar på makronivå kan i sin tur vara uppbyggda av mindre systemlösningar.

För fler och växande företag samt ett hållbart och konkurrenskraftigt näringsliv i alla delar av landet.

Inom detta fokusområde kan stöd ges till:

- Utveckling av ett komplett affärserbjudande (en gemensam systemlösning) som motsvarar en eller flera kunders behov
- Utveckling av en gemensam besöksanläggning till befintliga demoanläggningar
- Kartläggning av möjliga kunder och deras behov av systemlösningar
- Utveckling av affärs- och finansieringsmodeller för systemlösningar
- Utveckling av samverkansmodeller mellan små och medelstora företag och andra aktörer, exempelvis stora företag, kommuner och lokala/regionala företagsfrämjande organisationer
- Kompetens inom affärsutveckling

4. Samordning och stöd vid upphandling

Framtidsvision: Fler små och medelstora företag tar hem fler affärer genom upphandling.

Offentliga och privata aktörer efterfrågar varor och tjänster som på olika sätt bidrar till minskad miljöpåverkan. Samordnande och stödjande insatser behövs, framförallt lokalt och regionalt, för att små och medelstora företag ska kunna lämna egna eller gemensamma anbud som är tillräckligt konkurrenskraftiga. Företagen kan också behöva hjälp att forma ett attraktivt erbjudande eller finna en lämplig affärsmodell som passar upphandlingssituationen.

Projekten ska skapa ett lärande hos företagen och öka deras möjligheter att lämna enskilda eller gemensamma anbud vid upphandlingar.

Inom detta fokusområde kan stöd bl.a. ges till:

- Rådgivning vid anbuds- eller offertskrivning
- Samordning av företag som vill kunna lämna enskilda eller gemensamma anbud i nationella såväl som internationella upphandlingar¹
- Samordning av företag som vill hitta en lämplig organisatorisk form för samverkan vid upphandling, t.ex. konsortier²
- Kompetensutveckling för företag som vill lyckas i upphandlingar
- Kartläggning av kundernas behov inför deras upphandlingar
- Matchning av kundernas behov med lämpliga leverantörer

Stöd kan enbart ges för att öka kompetensen eller utveckla upphandlingsprocessen hos den upphandlande parten. Däremot är det en fördel om den upphandlade parten också deltar i projektet.

¹ För närvarande är det endast tillåtet att stödja sig på annans kapacitet vid upphandlingar över EU:s tröskelvärden. Leverantören måste styrka ett sådant åtagande, till exempel genom att bifoga avtal. Läs mer i kapitel 11, Lagen om Offentlig Upphandling (LOU) och kapitel 11, Lagen om upphandling inom områdena vatten, energi, transporter och posttjänster (LUF).

² Enligt konsortieundantagen i konkurrenslagstiftningen är samarbete mellan företag vid till exempel upphandling (så kallade konsortieavtal) tillåtet om företagen inte är konkurrenter. Om företagen skulle anses vara konkurrenter är samarbetet överensstämmande med konkurrensreglerna om inte något av företagen ensamt kan klara beställningen.