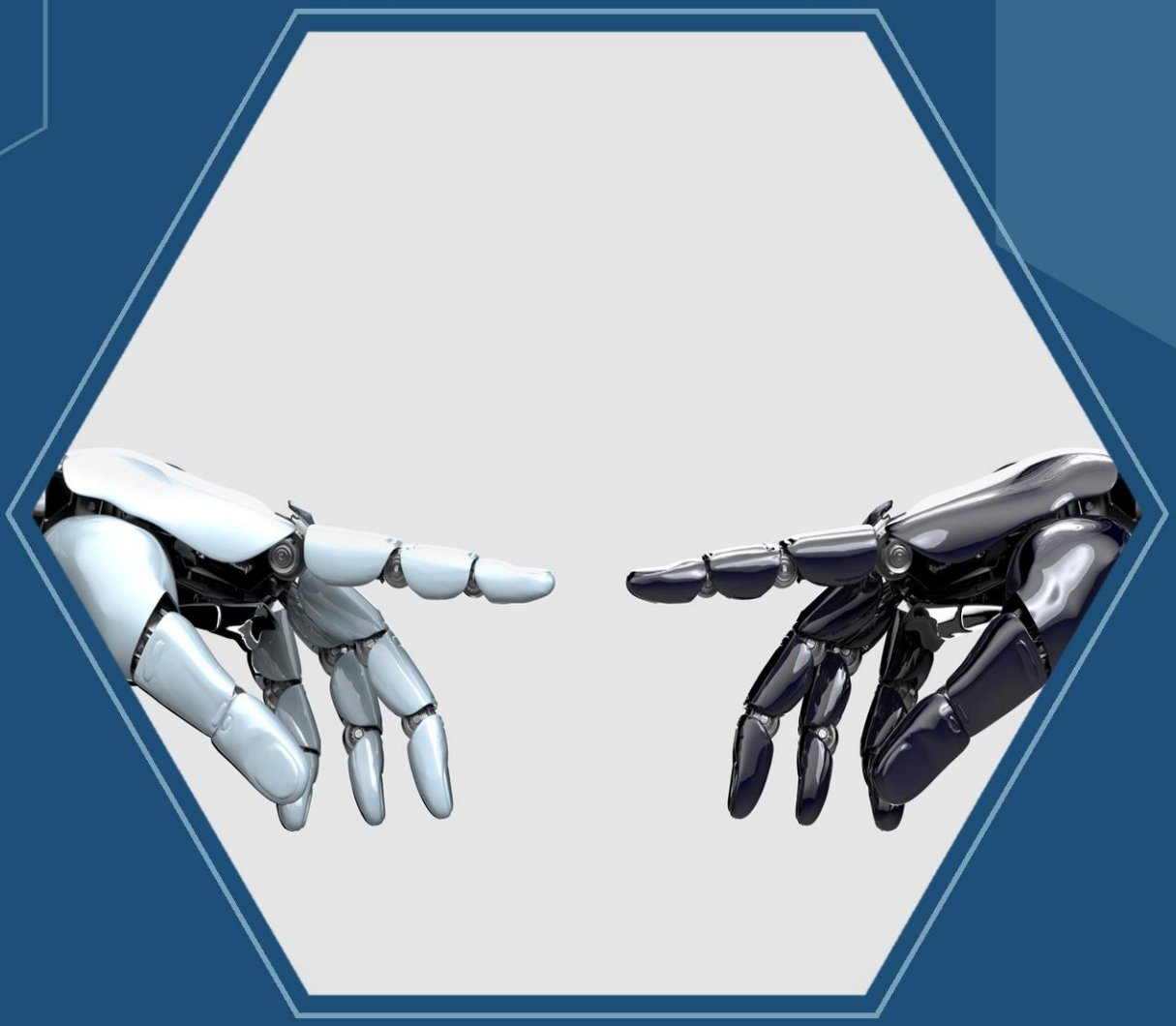


TECHBOLAGENS FÖRUTSÄTTNINGAR

FÖR UTVECKLING I GÖTEBORGSREGIONEN

Oktober 2026

BUSINESS REGION GÖTEBORG

Förord

Techbolagen har fått en allt viktigare roll i Göteborgsregionens näringsliv. De bidrar till nya jobb, ny kunskap och lösningar på samhällsutmaningar, samtidigt som de breddar ett näringsliv med stark historisk förankring i tillverkningsindustrin. Förutsättningarna för fler bolag att växa från idé till konkurrenskraftiga verksamheter blir därmed en viktig del av regionens fortsatta utveckling.

År 2021 publicerade Business Region Göteborg rapporten *SME- och techföretagen i Göteborgsregionen – utveckling, behov och betydelse.* Sedan dess har regionens techscen fortsatt att utvecklas, med växande bolag och flera uppmärksammade uppköp av techbolag grundade i Göteborg.

Mot den bakgrunden följer studien upp den tidigare kartläggningen och ger en aktuell bild av techbolagens förutsättningar i regionen. Ambitionen är att bidra med underlag för hur regionens aktörer kan stärka förutsättningarna för fortsatt utveckling och uppskalning.

Studien har genomförts av Business Region Göteborg. Ett varmt tack riktas till samtliga bolag som har tagit sig tid att medverka i intervjuerna och delat med sig av sina erfarenheter.

Göteborg, oktober 2026

Andreas Göthberg
Avdelningschef Företagande och Entreprenörskap
Business Region Göteborg

Sammanfattning

Denna rapport följer upp Business Region Göteborgs studie från 2021 och belyser förutsättningarna för Göteborgsregionens techbolag att etablera, utveckla och skala sin verksamhet. Studien bygger på 23 semistrukturerade intervjuer och fokuserar på fyra återkommande teman: kapital, kompetens, nätverk och lokaler.

Den samlade bilden är att Göteborgsregionen har starka förutsättningar inom teknik, forskning och produktutveckling. Universitet, forskningsmiljöer och regionens industriella bas ger bolagen tillgång till kompetens och specialiserad infrastruktur. De tydligaste flaskhalsarna uppstår när bolagen går från teknisk utveckling till kommersialisering och uppskalning.

Kapital: Tillgången till kapital i tidiga faser har stärkts genom lokala aktörer samt nationella och europeiska stödmedel. Utmaningen blir tydligare vid större tillväxtrundor, där de lokala alternativen är färre och tillgången till investerare som kan leda rundor är mer begränsad. Kretsen av återinvesterande entreprenörer med både kapital och skalerfarenhet är samtidigt relativt liten.

Kompetens: Den tekniska kompetensbasen är stark, särskilt genom regionens universitet och tillgången till junior ingenjörskompetens. När bolagen växer ökar behovet av senior teknisk spets och framför allt kommersiell erfarenhet inom B2B-försäljning, affärsutveckling och uppskalning. Rekrytering utanför EU försvåras dessutom av tidskrävande och svårförutsägbara migrationsprocesser.

Nätverk: Utbudet av initiativ och stödaktörer är stort, men ekosystemet upplevs som fragmenterat och svårt att navigera. Utmaningen handlar därför främst om relevans, kontinuitet och möjligheten att bygga relationer över tid. Den begränsade kopplingen till etablerat näringsliv försvårar dessutom vägen till pilotprojekt, referenskunder och konkreta affärer.

Lokaler: Specialiserade miljöer som labb, testmiljöer och forskningsnära infrastruktur är en tydlig regional styrka. Samtidigt kan kostnad, flexibilitet och villkor för tillträde begränsa unga bolags möjlighet att nyttja dessa resurser. För teknikintensiva bolag är även närheten mellan teknisk infrastruktur, andra entreprenörer och kommersiella kontaktytor viktig.

Jämfört med 2021 ligger utmaningarna idag tydligare i uppskalningsfasen. Kapitalfrågan har förskjutits mot större tillväxtrundor, kompetensbehovet mot kommersiell erfarenhet och nätverksfrågan från tillgång till relevans och kontinuitet. Lokalbehoven är däremot i stort oförändrade.

Studien pekar på tre övergripande slutsatser: Göteborgsregionen har en stark teknisk bas men tydliga flaskhalsar i fortsatt tillväxt, många relevanta resurser finns men kopplingarna mellan dem behöver stärkas, och fler framgångsrika bolagsresor kan bidra till att kapital och erfarenhet återcirkuleras i ekosystemet. Utifrån detta prioriteras insatser inom kommersiella kopplingar, kapitalmatchning, fokuserade nätverk, internationell rekrytering samt synliggörande av förebilder och framgångar.

Innehållsförteckning

1 Inledning 1
1.1 Om rapporten 1
1.2 Centrala begrepp 1
1.3 Metod 2
2 Bakgrund 3
2.1 Göteborgsregionen som techkluster 3
2.2 Techbolagens olika faser 4
2.3 Kapitalstrukturer och finansiering 4
3 Techbolagens verksamhet 5
3.1 Lokalisering 5
3.2 Regional förankring 5
3.3 Marknad och geografi 6
3.4 Skalpotential 6
3.5 Vision 7
4 Summerande överblick 8
4.1 Summering av urvalssvar 8
4.2 Identifierade teman 9
5 Resultat 10
5.1 Kapital 10
5.2 Kompetens 11
5.3 Nätverk 13
5.4 Lokaler 15
6 Analys: förflyttningar sedan 2021 17
6.1 Kapital 17
6.2 Kompetens 18
6.3 Nätverk 19
6.4 Lokaler 20
7 Slutsatser 21
7.1 Centrala slutsatser 21
7.2 Prioriterade stödkomponenter 22
Bilaga 1: Intervjuguide 23

1 Inledning

1.1 Om rapporten

Denna rapport bygger på en kvalitativ fördjupningsstudie med syfte att ge en inblick i förutsättningarna för Göteborgsregionens techbolag att växa och skala upp sin verksamhet.

Behovet av en fördjupad inblick i techbolagens verksamhet grundar sig i ett arbete som påbörjades 2021, med ambitionen att skapa bättre förutsättningar för startupbolag inom teknik och IT att bedriva sin verksamhet i regionen. I samband med detta publicerade Business Region Göteborg (BRG) en rapport som belyste SME- och techföretagens utveckling, behov och betydelse för Göteborgsregionen. Den rapporten baserades på 13 intervjuer.

Föreliggande rapport är en uppföljning av den intervjustudien. En del av rapporten ägnas därför åt en jämförelse av hur techbolagens förutsättningar har förändrats sedan den senaste undersökningen publicerades 2021.

1.2 Centrala begrepp

Göteborgsregionen: Begreppet Göteborgsregionen avser de 13 kommuner som ingår i Storgöteborg. I rapporten används Göteborg och Göteborgsregionen synonymt. 22 av 23 bolag i urvalet har sitt säte i Göteborgs kommun.

Techbolag: I studien hänvisas återkommande till techbolagen. Inom denna kontext definieras ett techbolag som ett företag vars huvudsakliga erbjudande bygger på egenutvecklad teknologi och där teknikutveckling utgör en betydande del av verksamheten.

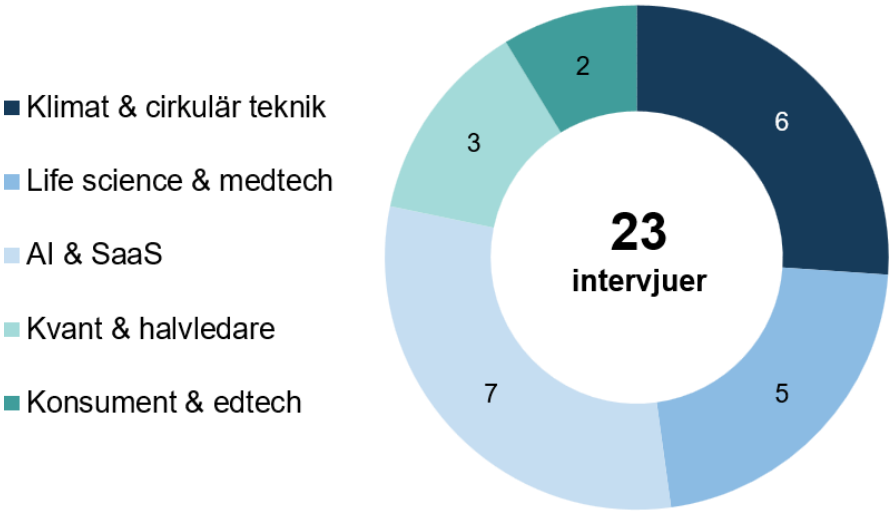
Exit: Begreppet exit används för att beskriva när ägare eller investerare helt eller delvis säljer sitt innehav i ett bolag, exempelvis genom en försäljning till en annan aktör eller genom en börsnotering.

Faser: Med techbolagens faser avses de utvecklingssteg som ett bolag går igenom, från idé och validering till tillväxt, expansion och mognad. Faserna beskrivs närmare i avsnitt 2.2.

1.3 Metod

Analysen bygger på semistrukturerade djupintervjuer med 23 techbolag i Göteborgsregionen. Urvalet omfattar bolag med varierande mognadsgrad, teknikinriktning och affärsmodell för att fånga olika perspektiv på förutsättningarna att etablera, utveckla och skala techbolag i regionen. Fördelningen av bolagen per bransch framgår av Figur 1.

FIGUR 1 INTERVJUADE BOLAG PER BRANSCH (ANTAL)



Intervjuerna har utgått från en gemensam intervjuguide med fokus på bolagens verksamhet, tillväxtambitioner och upplevda förutsättningar (se Bilaga 1). Intervjusvaren har systematiskt kodats och grupperats i återkommande teman. Analysen fokuserar både på gemensamma mönster och på skillnader mellan bolag, exempelvis beroende på mognadsgrad och teknikinriktning.

Resultaten har därefter analyserats för att identifiera bakomliggande mekanismer och implikationer för techbolagens möjligheter att skala. Materialet har även jämförts med 2021 års studie för att belysa hur upplevda behov och flaskhalsar har förändrats över tid.

2 Bakgrund

2.1 Göteborgsregionen som techkluster

Göteborgsregionen har utvecklats till ett växande techkluster med en bred bas av teknik- och forskningsintensiva verksamheter. Tre nyckeltal illustrerar regionens position.

18:e
plats i världen. WIPO rankar Göteborg som världens 18:e mest innovationsintensiva kluster 2026[1]

35 %
av Sveriges privata FoU-utgifter sker i Göteborgsregionen[2]

40+ mdkr
i uppköp av techbolag grundade i Göteborg sedan 2024[3]

En bas byggd på industri och forskning

Regionens tekniska bas vilar på en kombination av etablerad global industri, starka forskningsmiljöer samt startuphubbar och inkubatorer. En stor andel av Sveriges privata investeringar i forskning och utveckling sker i regionen, vilket bidrar till att stärka innovationsförmågan. Chalmers och Göteborgs universitet bidrar samtidigt med kompetens och forskning som hjälper nya techbolag att utveckla, validera och kommersialisera ny teknik.

En techscen med tydlig utveckling

Göteborgsregionens techkluster omfattar idag bolag inom allt från mjukvara och AI till mobilitet, life science, rymd och deep tech. Flera bolag har vuxit från startup till större internationella verksamheter, medan nya bolag fortsätter att bredda regionens techscen. Techbolagen har vuxit kraftigt under de senaste åren, och intresset för att investera i regionen är tydligt, vilket speglar ett ekosystem med starkt momentum.

[1] World Intellectual Property Organization (WIPO), ”Innovation Cluster Ranking 2026”.
[2] Business Region Göteborg, ”Fakta & statistik om Göteborgsregionens näringsliv 2026/27”.
[3] Business Region Göteborg, ”7 techtrender som formar 2026”.

2.2 Techbolagens olika faser

I studien hänvisas återkommande till techbolagens olika faser. Faserna avser de utvecklingssteg som ett bolag går igenom, från idé och validering till tillväxt, expansion och mognad (se Figur 2). Indelningen är förenklad, och bolag kan befinna sig i gränslandet mellan två faser.

FIGUR 2 TECHBOLAGENS FASER

BOLAGETS MOGNAD	1 Konceptfas	2 Valideringsfas	3 Tillväxtfas	4 Expansionsfas	5 Mognadsfas
BOLAGETS AKTIVITETER	Definierar problemet, granskar kundbehovet och bygger teamet	Bygger en första produkt och testar den mot användare och kunder	Etablerar repeterbar försäljning och bygger organisationen	Expanderar till nya kundsegment och marknader	Driver tillväxt med fokus på lönsamhet och effektivitet
FASENS KÄNNETECKEN	Ingen produkt eller intäkter. Kundbehov och lösning oprövade	Produkten finns, men intäkterna är små. Affärsmodellen valideras	Växande intäkter och organisation. Kapitalbehovet ökar	Snabb tillväxt på flera marknader. Struktur och kapital blir avgörande	Etablerad affär med stabilare intäkter och mer förutsägbar tillväxt

2.3 Kapitalstrukturer och finansiering

Finansieringsformerna varierar vanligtvis beroende på vilken fas techbolaget befinner sig i. Figur 3 ger en generell bild av vilka typer av kapital och aktörer som kan vara relevanta i respektive fas, vilken roll de fyller och på vilka villkor de brukar investera.

FIGUR 3 KAPITALAKTÖRER PER FAS



	ROLL OCH FUNKTION	ÄGANDE OCH VILLKOR
Inkubator	Stödprogram för tidiga bolag med coaching, struktur och nätverk	Kostnadsfritt, avgiftsbaserat eller mot mindre ägarandel
Affärsängel	Privatperson som investerar kapital och bidrar med erfarenhet och nätverk	Ofta en minoritetspost och ett aktivt ägarengagemang
Accelerator	Kort, intensivt program som accelererar utveckling och ger investerarkontakter	Ofta en mindre ägarandel med standardiserade villkor
Venture capital	Kapitalaktörer som investerar i skalbara bolag med hög tillväxtpotential	En minoritetspost och ofta styrelserepresentation
Tillväxtkapital	Investerare som tillför kapital till etablerade tillväxtbolag för expansion	Ofta en större minoritetspost och tydligt ägarinflytande
Buyout	Investeringsbolag som tar kontroll och utvecklar etablerade bolag	Majoritetspost eller fullständigt ägande samt aktivt ägarinflytande

3 Techbolagens verksamhet

För att ge en samlad bild av techbolagens utgångsläge i Göteborgsregionen belyser detta kapitel fem centrala områden: lokalisering, regional förankring, marknad och geografi, skalpotential och vision. Tillsammans ger de en bakgrund till hur techbolagen uppfattar sina förutsättningar att bedriva och skala upp sin verksamhet.

3.1 Lokalisering

Göteborgsregionens tydligaste styrka är dess tekniska och forskningsnära miljö. Chalmers återkommer som en central resurs genom tillgången till ingenjörskompetens, forskare, laboratorier, renrum och entreprenörsutbildningar.

För medtech bolag fyller Sahlgrenska en motsvarande funktion som Chalmers gör för deep tech-bolag, genom tillgång till klinisk kompetens, vårdmiljöer och möjligheten att genomföra tester och kliniska studier. För flera forsknings- och teknikbaserade bolag har dessa relationer varit avgörande för att verksamheten över huvud taget skulle kunna startas och utvecklas.

Regionens industriella tradition lyfts också fram som en tillgång. Förekomsten av tillverkande företag och industriell erfarenhet skapar en miljö som passar bolag inom hårdvara, energi, materialteknik och andra former av deeptech. Även tillgången till lokaler och utvecklingsmiljöer nära staden kan vara en konkurrensfördel.

Bolag inom exempelvis fintech, digital försäljning och ren mjukvara ser inte alltid samma tydliga fördelar med Göteborgsregionen. Några beskriver Stockholm som en mer naturlig miljö för kommersiella funktioner, finanskompetens, investerarkontakter och försäljning. Lokaliseringen innebär alltså en särskild fördel när verksamheten kräver ingenjörskompetens eller industriell infrastruktur, men är mindre självklar när kapital och kommersiella nätverk väger tyngst. Göteborgsregionens konkurrenskraft är därmed delvis sektorsberoende.

3.2 Regional förankring

Techbolagens initiala förankring i Göteborgsregionen bygger i många fall på en personlig koppling hos grundarna, men utvecklas över tid till ett strategiskt värde som är viktigt för tillväxten.

Den regionala förankringen är sällan ett resultat av strategisk lokalisering. Många bolag har snarare etablerat sig i regionen eftersom grundarna har en personlig förankring i Göteborg, har studerat på Chalmers eller redan har sina professionella nätverk här. I vissa fall beskriver bolagen uttryckligen att de sannolikt inte hade valt att etablera sig i Göteborg om grundarna hade haft sin bakgrund någon annanstans.

Det innebär dock inte att lokaliseringen saknar strategiskt värde. När bolagen väl har etablerat relationer till universitet, forskare, medarbetare, lokaler och stödaktörer uppstår en betydande regional förankring. Dessa relationer skapar kontinuitet och gör Göteborg till en naturlig bas för den fortsatta verksamheten. Flera bolag ser därför framför sig att behålla huvudkontor, produktutveckling eller centrala forsknings- och utvecklingsfunktioner i Göteborg även om verksamheten expanderar internationellt.

Samtidigt visar intervjuerna att regional förankring inte behöver innebära att alla delar av bolaget förblir samlade i regionen. En återkommande framtidsbild är att utveckling och teknisk kärnkompetens finns kvar i Göteborg, medan försäljning, marknadsföring, kundsupport eller andra kommersiella funktioner etableras närmare marknaderna. Några bolag har redan fördelat verksamheten på detta sätt, exempelvis med utveckling och ledning i Göteborg och försäljning i Stockholm eller utomlands.

3.3 Marknad och geografi

Göteborgsregionen är sällan techbolagens största marknad, men tillgången till tidiga kunder och starka lokala relationer kan vara avgörande för att ta steget till uppskalning.

För många av techbolagen är den internationella marknaden av störst strategisk vikt. Göteborg beskrivs dock fortsatt kunna fungera som en bas från vilken bolaget utvecklar sin teknik och organisation, medan kunderna finns på andra platser där lokala behov kan tillgodoses genom satellitkontor. Tillgången till internationella flygförbindelser framhålls samtidigt som en förutsättning för att göra Göteborg mer tillgängligt för investerare och andra internationella aktörer.

Den lokala marknaden kan ha stor betydelse i en tidig fas. Några av techbolagen uppger att de har fått sina första kunder genom personliga nätverk, informella möten eller närhet till lokala företag. Tidiga kundrelationer kan bidra till produktutveckling, validering och trovärdighet inför framtida kommersialisering och uppskalning. Göteborgs betydelse ligger därför inte alltid i marknadens storlek, utan i möjligheten att skapa de första relationerna och validera lösningen.

Techbolagens bild av kundaccess är dock splittrad. Vissa beskriver regionens industribas som en tillgång, medan andra upplever att stora lokala företag är svåra att nå eller saknar incitament att samarbeta med startups. För bolag inom branscher som inte är starkt representerade i Göteborg kan kundtätheten vara särskilt låg. Flera verksamheter behöver därför bygga nätverk i andra delar av Sverige för att komma nära sina viktigaste kunder.

3.4 Skalpotential

Techbolagen ser generellt goda möjligheter att växa och skala sina verksamheter, så länge de har tillgång till rätt resurser för att kunna omsätta en mogen teknik till kommersiell verksamhet.

För mjukvarubolag handlar den första stora tröskeln ofta om att vinna kundernas förtroende. I koncept- och valideringsfasen upplevs kunder ofta ovilliga att släppa in lösningen i affärskritiska system. Referenskunder och dokumenterade resultat blir därför avgörande.

För hårdvaru- och deep tech-bolag är uppskalningen kapitalintensiv och kräver tillgång till laboratorier, testmiljöer och produktionspartner. Utmaningen är att industripartner ofta kräver en skalbar lösning innan de engagerar sig, samtidigt som startupbolagen behöver deras medverkan för att nå dit.

Inom medicinteknik tillkommer ytterligare hinder i form av regulatoriska krav, kliniska studier, dokumentation och certifiering. Även med en välutvecklad produkt kan vägen till kommersialisering vara både lång och resurskrävande. För dessa bolag är tillgång till regulatorisk kompetens, vårdmiljöer och personer som kan guida dem genom hela utvecklingsresan minst lika viktig som traditionell affärsrådgivning.

Gemensamt för bolagstyperna är att övergången från tekniskt fungerande lösning till trovärdig kommersiell verksamhet utgör den mest kritiska fasen. De första kunderna fungerar som ett kvalitetsbevis som kan öppna dörren till nya kunder, partner och investerare.

3.5 Vision

Flera av techbolagen har höga ambitioner att växa internationellt och ta starka positioner på sina marknader, samtidigt som Göteborg fortsatt ses som en viktig bas för den tekniska kärnverksamheten.

De intervjuade techbolagen uttrycker överlag en hög men varierad ambitionsnivå. Många vill utvecklas från en specialiserad teknik- eller produktleverantör till en internationellt ledande aktör genom skalbara plattformar eller nya marknader. Visionerna är dessutom ofta kopplade till konkret samhällsnytta, exempelvis säkrare livsmedel, bättre medicinska ingrepp eller hållbar energilagring. Gemensamt för samtliga är att teknikens förmåga att få genomslag och lösa stora problem står i centrum.

> "Visionen är att skala verksamheten och därigenom skapa större miljönytta, oavsett om vägen dit går genom en exit eller genom att vi själva bygger bolaget vidare."

Vägen till visionen är inte alltid utstakad. Vissa bolag vill bygga självständiga globala bolag, medan andra ser ett framtida uppköp eller en integration i en större industriell aktör som det mest realistiska sättet att skala upp. Forskning, produktutveckling och teknisk kompetens utgör kärnan i techbolagen och förväntas till stor del finnas kvar i Göteborg trots global expansion. Bolagens visioner präglas sammantaget av en stark framtidstro och global närvaro, men också av en pragmatisk syn på vilken väg som bäst möjliggör tillväxt.

4 Summerande överblick

Detta kapitel sammanfattar intervjusvaren utifrån intervjuguidens huvudfrågor och presenterar de teman som strukturerar resultatdelen. Tabell 1 visar den samlade bilden för varje huvudfråga, de viktigaste nyanserna och det mönster som har identifierats.

4.1 Summering av urvalssvar

TABELL 1 SUMMERING AV URVALSSVAR

Huvudfråga	Samlad bild	Nyanser	Identifierat mönster
Techbolagens verksamhet	Techbolagen ser Göteborg som en stark bas för teknik- och produktutveckling med god tillgång till forskningsmiljöer och industrikompetens. Uppskalning kräver dock ofta kapital och närhet till kommersiella nätverk	Trots att den tekniska kärnan förväntas stanna i Göteborg så kräver kommersialisering och försäljning ofta både nationell och internationell expansion	Regionen uppfattas som stark i teknikutveckling och kompetensmiljö, men svagare som sammanhållen kommersiell marknad
Uppskalning	Bolagen har en tydlig tillväxtvilja, ofta med fokus på expansion. Skalningen kopplas främst till tillgång till kunder och marknadspotential	Yngre bolag betonar behovet av testbäddar, pilotkunder och första referenser för att ta sig över den första tröskeln till kommersialisering	Skalpotentialen finns, men kräver bättre kommersiella kopplingar mellan startups, kunder, industri och marknad
Kompetensförsörjning	Den tekniska basen upplevs som god, särskilt junior ingenjörskompetens. Flaskhalsarna gäller senior spets, AI-kompetens och kommersiella roller. Global rekrytering försvåras av komplicerade processer hos Migrationsverket	Tillgången till teknisk kompetens upplevs som god av vissa bolag, medan andra behöver söka nischad kompetens utanför regionen eller internationellt	Göteborg har en stark utbildnings- och ingenjörsbas, men scaleups behöver fler erfarna specialist- och affärsprofiler
Kapitaltillförsel	Kapitalfrågan beskrivs återkommande som ett matchnings- och nätverksproblem. Stockholm uppfattas ofta som mer attraktivt för att resa kapital	Det finns en uppfattning om att riskkapital går att hitta lokalt, men att utbudet av attraktiva bolag och kontaktytor upplevs otillräckligt	Utmaningen är inte enbart kapitalbrist, utan att koppla rätt bolag till rätt investerare och villkor i rätt fas
Hinder	Hinder utöver kapital och kompetens handlar främst om fragmenterade stödstrukturer, svaga nätverk, lokaler, kundaccess och regulatoriska eller etableringsrelaterade frågor	Hindren varierar med bolagstyp. Hårdvaru- och deep tech-bolag lyfter ofta test- och produktionsbehov, medan mjukvarubolag upplever nätverk och kommersiell räckvidd som hinder	Ekosystemet uppfattas som brett men fragmenterat. Bolagen efterfrågar färre, tydligare och mer operativa stödinsatser
Vision	Visionerna är expansiva och rymmer global tillväxt, plattformsstrategier och samhällseffekter. Göteborg finns ofta kvar som bas, men sällan som prioriterad tillväxtmarknad	Majoriteten vill tydligt stanna i regionen, men flera ser ett behov av stärkt kapitaltillgång eller spetskompetens	Göteborg har potential att behålla bolagen genom stärkt kommersiell kompetens, fokuserad kapitalmatchning och internationella kopplingar kring en tydlig techprofil

4.2 Identifierade teman

De samlade insikterna från intervjustudien har kategoriserats i fyra huvudteman med tillhörande underkategorier enligt Figur 4. Insikterna inom varje tema presenteras i kapitel 5.

FIGUR 4 HUVUDTEMAN OCH UNDERKATEGORIER



5 Resultat

I detta kapitel redovisas intervjuinsikterna utifrån de fyra huvudtemana kapital, kompetens, nätverk och lokaler. Varje tema inleds med den samlade bilden och följs av de mönster och nyanser som har framkommit.

5.1 Kapital

Tidig finansiering fungerar relativt väl, men villkoren kan påverka nästa steg

Den samlade bilden är att bolag i Göteborgsregionen har relativt god tillgång till finansiering i konceptfasen och den tidiga valideringsfasen. Lokala aktörer som Chalmers Ventures och GU Ventures kompletteras av nationella och europeiska stödmedel, vilket ger många bolag möjlighet att utveckla och validera erbjudandet samt nå tidiga kommersiella milstolpar.

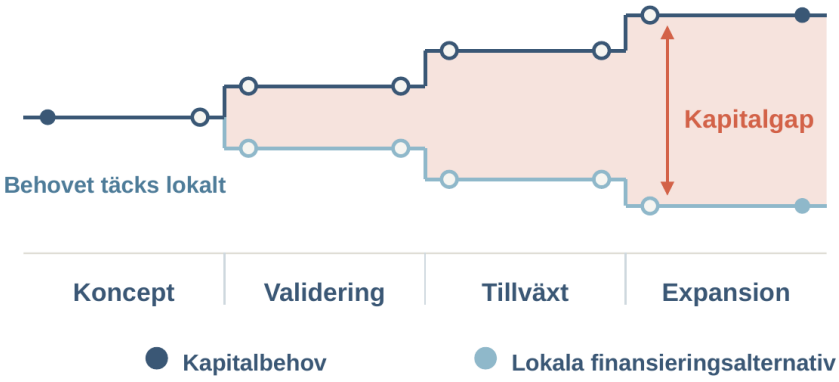
När bolagen går mot kommersialisering och tillväxt ökar kapitalbehoven och betydelsen av privat och strategiskt kapital. Nationella och europeiska stödmedel är viktiga för att minska risken i tidig fas, men kan inte ersätta privat och strategiskt kapital när bolagen ska rekrytera, skala och kommersialisera.

Samtidigt finns viktiga nyanser i hur det tidiga kapitalet struktureras. Vissa bolag beskriver att stora ägarandelar, styrelseposter eller en mer komplex ägarstruktur kan minska handlingsutrymmet inför nästa kapitalrunda och påverka attraktiviteten för nya investerare. Förutsättningarna skiljer sig också mellan sektorer, där exempelvis medtechbolag kan ha betydligt större kapitalbehov redan i tidig fas.

Kapitalgapet blir tydligt när bolagen ska skala

Den tydligaste finansieringsutmaningen uppstår när bolagen lämnar den tidiga utvecklingsfasen och går mot kommersialisering och uppskalning. Då ökar storleken på kapitalrundorna och behovet av investerare som kan finansiera nästa utvecklingssteg. Flera bolag beskriver att de lokala alternativen snabbt blir färre i denna fas, särskilt för kapitalintensiva verksamheter och bolag med längre väg till lönsamhet (se Figur 5).

FIGUR 5 DEN LOKALA KAPITALTILLGÅNGEN MINSKAR EFTER TIDIG FAS



Konsekvensen är att kapital i högre grad eftersöks utanför Göteborgsregionen, exempelvis i Stockholm eller internationellt. Flera av de intervjuade bolagen har genomfört större rundor med investerare utanför regionen, och utmaningen handlar inte enbart om kapitalets storlek utan även om att hitta investerare som kan leda och samla en större runda.

Samtidigt är bilden inte entydig. Vissa bolag har lyckats resa betydande kapital lokalt, och andra pekar på matchning och tillgången till investerbara bolag snarare än ren kapitalbrist. Sammantaget framstår dock övergången från tidig finansiering till större tillväxtrundor som en tydlig brist i Göteborgsregionens kapitalmarknad.

Göteborg har en begränsad bas av tidigare techframgångar och exits

Göteborg har flera framgångsrika techentreprenörer, men den lokala basen är fortfarande begränsad jämfört med mer mogna techekosystem. I Stockholm har tidigare techframgångar bidragit till en större grupp investerare och entreprenörer med både kapital och erfarenhet av snabbväxande teknikbolag. I Göteborg är kretsen av personer som både har eget kapital och har byggt och skalat ett bolag, det vill säga återinvesterande entreprenörer, betydligt mindre (se Figur 6).

FIGUR 6 BEGRÄNSAD BAS AV PERSONER MED BÅDE KAPITAL OCH SKALERFARENHET



Kapitalets värde avgörs inte enbart av tillgängligt belopp, utan även av investerarens förmåga att förstå bolagets affärsmodell, riskprofil och utvecklingslogik. Investerare med tech- och ventureerfarenhet har ofta bättre förutsättningar att bedöma bolag med långa utvecklingscykler, hög initial risk och stor framtida skalpotential.

Det finns samtidigt privat kapital i Göteborg genom bland annat affärsänglar, entreprenörsfamiljer och family offices. Kapitalet kombineras dock inte alltid med motsvarande erfarenhet av techbolag och investeringar i tidig tillväxtfas. Det kan begränsa investeringsviljan och bidra till att lokalt kapital i lägre grad kanaliseras till unga techbolag.

5.2 Kompetens

Universiteten stärker Göteborgs tekniska kompetensbas

Chalmers och Göteborgs universitet utgör en central del av Göteborgs kompetensförsörjning inom tech. Flera bolag har vuxit fram ur eller i nära anslutning till universitetsmiljöerna, och kopplingen till framför allt Chalmers lyfts som viktig för både etablering och bolagsutveckling.

Universiteten fungerar även som en direkt kanal för rekrytering och kompetenstillförsel. Bolag beskriver hur de rekryterar genom studentnätverk, examensarbeten samt kontakter med lärare och professorer, vilket skapar en nära koppling mellan utbildning och företagens kompetensbehov.

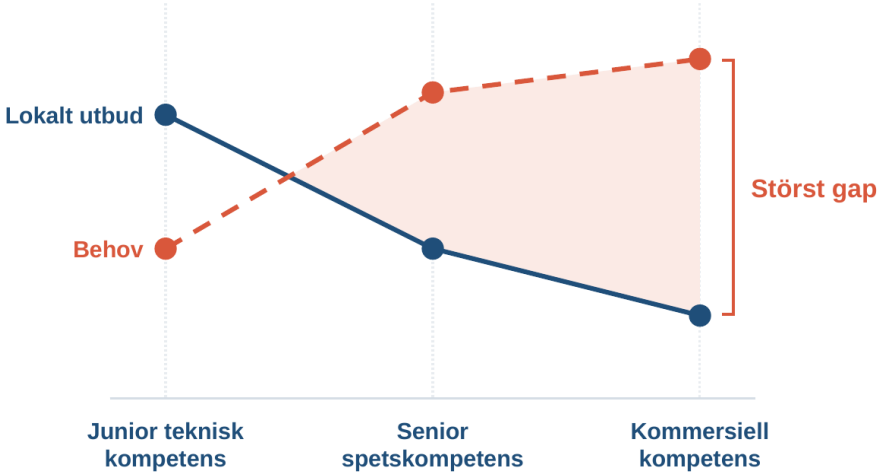
Sammantaget ger detta Göteborg en stark och kontinuerlig tillgång till teknisk kompetens. Närheten mellan universitet och techbolag stärker regionens förmåga att bygga och utveckla teknikintensiva verksamheter lokalt. Styrkan är samtidigt tydligast i den juniora tekniska kompetensbasen, medan efterfrågan i högre grad avser senior, specialiserad och kommersiell kompetens.

Tillgången till erfaren och kommersiell kompetens är begränsad

Många av bolagen i Göteborgsregionen har en stark teknisk grund, vilket också präglar grundarteamens kompetensprofil. I tidig fas är rekryteringen särskilt kritisk, eftersom små team innebär att varje individ får stort inflytande över verksamhetens utveckling och en felrekrytering kan bli kostsam. Flera bolag lyfter därför driv, bredd och entreprenöriell anda som viktigare än lång erfarenhet i de första rekryteringarna.

I senare utvecklingsfaser blir senioritet och teknisk spetskompetens viktigare. Erfarenhet inom AI och andra nischade teknikområden beskrivs som svår att rekrytera lokalt, och bristen på lokal kommersiell kompetens är ett återkommande tema. Utbudet av personer med erfarenhet av B2B-försäljning, affärsutveckling och kommersiella roller i startup- och scaleupmiljöer upplevs som svagt (se Figur 7).

FIGUR 7 LOKALT UTBUD I RELATION TILL BEHOV PER KOMPETENSTYP



Utmaningen är därmed inte en generell brist på kompetens, utan en obalans i tillgången till senior teknisk spetskompetens och kommersiell erfarenhet.

Internationell rekrytering breddar kompetensbasen, men processerna utanför EU skapar friktion

När rätt kompetens inte finns lokalt blir internationell rekrytering viktig, särskilt för seniora och nischade roller. Flera bolag beskriver samtidigt arbetstillstånd och migrationsprocesser som ett hinder för att attrahera och behålla kompetens från länder utanför EU.

För unga bolag blir friktionen särskilt påtaglig. Små team har begränsad tid och administrativ kapacitet, vilket gör att processer kring tillstånd, dokumentation och villkor tar resurser från kärnverksamheten. Osäkerhet kring vilka krav som gäller, hur de bedöms och hur lång processen är försvårar dessutom planeringen och ökar risken i en redan kritisk rekrytering.

Bilden är dock inte entydig. Rekrytering inom EU och möjligheten till distansarbete minskar problemet för vissa bolag, och alla ser inte internationell kompetensförsörjning som en central flaskhals.

> “Migrationen är det tuffaste. Processen skapar en enorm risk för bolaget eftersom vi som startup ofta behöver att kandidaten börjar igår.”

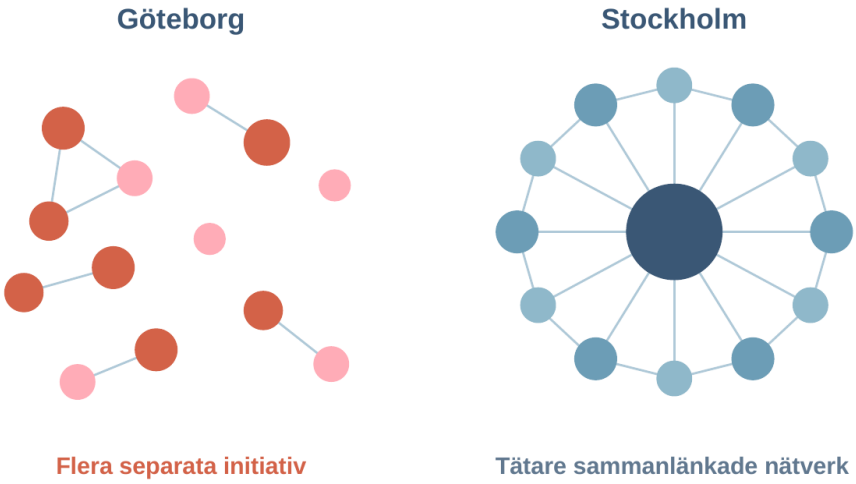
5.3 Nätverk

Göteborg har starka nätverksinitiativ, men ekosystemet är fragmenterat

Göteborg har flera uppskattade komponenter i startupekosystemet. Aktörer och initiativ som Chalmers Ventures, GU Ventures, GoWest, Tech Week, Nordic Angels och olika hubbar lyfts som värdefulla genom de kontakter, mötesplatser och stöd de skapar.

Samtidigt upplevs ekosystemet som fragmenterat och utspritt över många aktörer och forum (se Figur 8). Flera bolag beskriver att det kan vara svårt att förstå vilka initiativ som är relevanta och var rätt kontakter finns. För yngre bolag utan etablerade relationer blir navigeringen särskilt utmanande. Även kännedomen om BRG:s roll och erbjudande är begränsad, och flera bolag har en otydlig bild av vad organisationen kan bidra med.

FIGUR 8 GÖTEBORGS NÄTVERK UPPLEVS SOM MER FRAGMENTERAT ÄN STOCKHOLMS

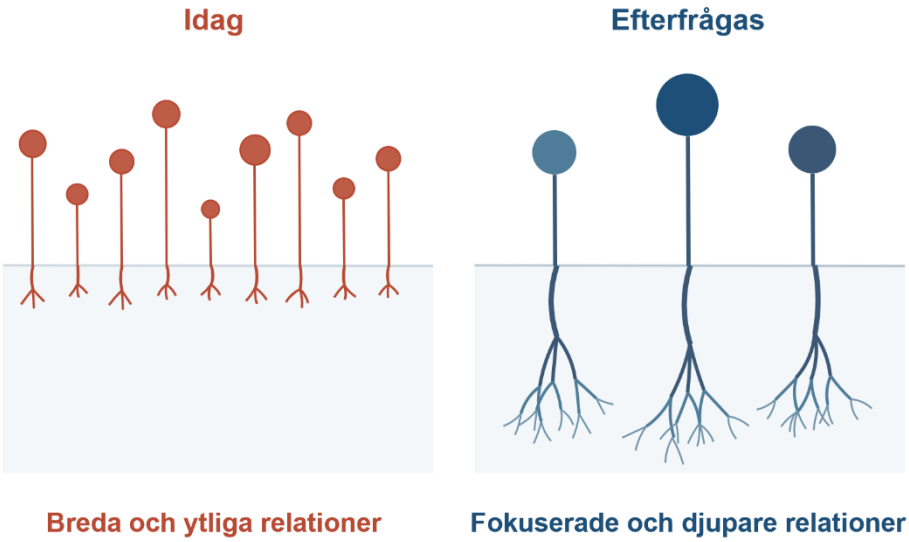


Det gör att viktiga nätverk ofta byggs utanför Göteborg. Flera bolag är aktiva i Stockholm, där de upplever en större koncentration av entreprenörer, investerare och relevanta kontaktytor. Sammantaget upplevs de lokala nätverken i Göteborg som utspridda och mindre sammanhållna, vilket försvårar möjligheten att hitta rätt kontakter och bygga relevanta relationer.

Nätverken saknar kontinuitet och utvecklingsdjup

Göteborg erbjuder många möjligheter till nätverkande genom evenemang, hubbar och andra initiativ. De skapar värdefulla möten med entreprenörer, investerare och personer med relevant erfarenhet. Samtidigt saknar utbytet ofta kontinuitet. Flera bolag beskriver att aktiviteterna inte återkommer regelbundet eller saknar en tydlig röd tråd, vilket begränsar möjligheten att fördjupa relationer och bygga vidare på tidigare möten (se Figur 9).

FIGUR 9 MÅNGA KONTAKTER KNYTS, MEN FÅ RELATIONER FÖRDJUPAS



Behoven förändras i takt med att bolagen växer. I senare faser ökar efterfrågan på erfarenhet inom exempelvis skalning, finansiering och kommersiell utveckling. Flera bolag saknar samtidigt tillgång till mentorer och erfarna entreprenörer som har gjort samma resa, vilket begränsar möjligheten att föra erfarenhet vidare.

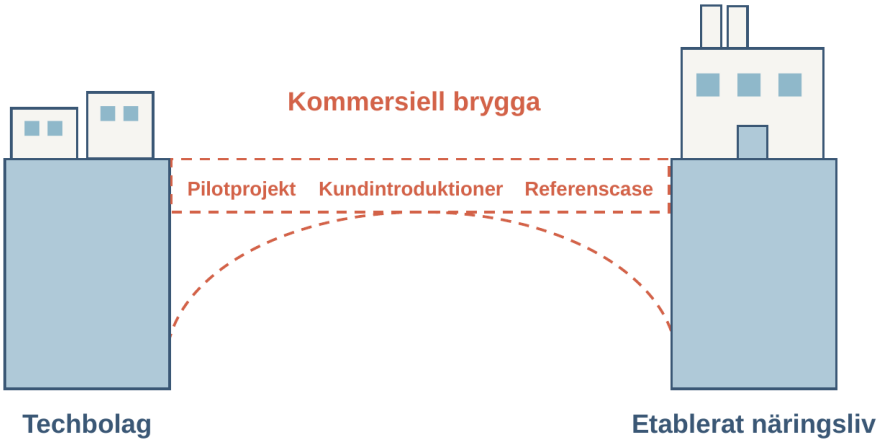
Den samlade bilden är att Göteborg har många kontaktytor, men färre kontinuerliga relationer som kan följa bolagen över tid. När de lokala nätverken inte fullt ut möter bolagens behov söker sig vissa till Stockholm, där koncentrationen av entreprenörer, investerare och relevant erfarenhet upplevs som större.

Kopplingen mellan startups och etablerat näringsliv är begränsad

För unga techbolag är kommersiella kopplingar särskilt viktiga när de går från teknisk utveckling till marknad. Pilotprojekt och första kunder hjälper bolagen att validera erbjudandet, bygga referenser och skapa förutsättningar för fortsatt tillväxt.

En utmaning är den begränsade kontakten mellan startups och regionens etablerade näringsliv. Trots Göteborgs starka industriella bas beskriver flera bolag att det är svårt att nå rätt företag och beslutsfattare för att skapa pilotprojekt, tidiga kundrelationer och kommersiella referenser (se Figur 10).

FIGUR 10 DEN KOMMERSIELLA BRYGGAN TILL ETABLERAT NÄRINGSLIV ÄR SVAG



Det finns initiativ som försöker skapa dessa kopplingar, men matchningen fungerar inte alltid tillräckligt väl. Flera bolag beskriver att mellanhänderna saknar tillräcklig förståelse för tekniken eller bolagens behov, vilket gör det svårt att identifiera rätt motpart och föra kontakten vidare.

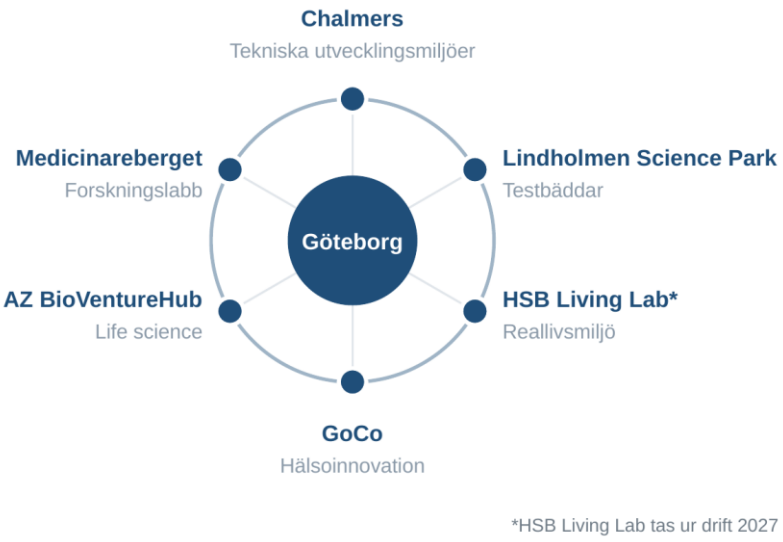
5.4 Lokaler

Specialiserad utvecklingsinfrastruktur är en tydlig regional styrka

Tillgång till rätt lokaler är särskilt viktig i tidig fas, när bolagen behöver utveckla, testa och validera sina produkter. För teknikintensiva verksamheter krävs ofta mer än traditionella kontor, exempelvis labb, testmiljöer och annan specialiserad infrastruktur.

Göteborg har flera starka miljöer för bolag med avancerade fysiska behov (se Figur 11). Universitetslabb, forskningsnära lokaler och andra specialiserade utvecklingsmiljöer ger tillgång till utrustning och infrastruktur som annars kan vara svår eller kostsam att bygga upp internt. Chalmers lyfts särskilt som en viktig del av detta ekosystem, samtidigt som exempelvis GoCo breddar utbudet av specialiserade miljöer.

FIGUR 11 EXEMPEL PÅ MILJÖER FÖR SPECIALISERADE LOKALBEHOV I GÖTEBORG



Tillgång till delad infrastruktur kan samtidigt sänka etableringströsklarna för unga bolag. Genom att nyttja befintliga miljöer kan kapitalbehovet för egna investeringar begränsas och mer resurser riktas mot produktutveckling, validering och fortsatt tillväxt.

Pris och flexibilitet är avgörande för startupbolagens lokalbehov

För unga techbolag handlar rätt lokal om mer än själva ytan. Prisvärda och flexibla avtal, möjlighet att enkelt växa och närhet till relevanta miljöer är särskilt viktiga i tidig fas, när både organisation och lokalbehov kan förändras snabbt. Lokalen behöver därför kunna utvecklas i takt med bolaget utan att skapa onödigt höga fasta kostnader.

För teknikintensiva bolag är tillgången till labb, verkstäder och annan specialiserad infrastruktur central. Att kunna kombinera kontor med tekniska miljöer i närheten förenklar utvecklingsarbetet och minskar behovet av att bygga upp motsvarande kapacitet på egen hand.

Gemensamma hubbar kan dessutom avlasta små team från praktiska uppgifter utanför kärnverksamheten. Delade servicelösningar inom exempelvis inköp och underhåll minskar den operativa belastningen och frigör tid och resurser för produktutveckling, försäljning och tillväxt.

> “Gör man deep tech, hårdvara, kemi eller life science, då behöver man labb och workshopyta, och den behöver vara billig och tillgänglig i tidig fas.”

De fysiska miljöerna är bättre för teknikutveckling än för affärsbyggande

Göteborg erbjuder flera starka miljöer för teknikutveckling, men kopplingen till affärsutveckling är svagare. Tillgång till labb, utrustning och forskningsnära resurser skapar goda förutsättningar för produktutveckling, medan närheten till kunder, andra entreprenörer och etablerade företag inte alltid är lika stark.

För unga bolag kan fysisk närhet till andra aktörer vara särskilt värdefull. Tidiga kunder, samarbeten och erfarenhetsutbyten kan uppstå genom vardagliga möten, vilket gör gemensamma miljöer till en viktig del av både affärsutveckling och nätverksbyggande.

Det skapar ett behov av fler miljöer som kombinerar teknisk infrastruktur med kommersiella kontaktytor. Hubbar där startups, större företag och andra relevanta aktörer möts kan stärka kundrelationer, erfarenhetsutbyte och vägen från teknisk utveckling till marknad.

6 Analys: förflyttningar sedan 2021

I detta kapitel ställs resultaten mot den tidigare kartläggningen från 2021. För varje tema beskrivs först den tidigare bilden och därefter nuläget, följt av en fördjupad analys. Tabell 2 sammanfattar förändringarna.

TABELL 2 FÖRFLYTTNINGAR I TECHBOLAGENS FÖRUTSÄTTNINGAR SEDAN 2021

Tema	Kartläggningen 2021*	Kartläggningen 2026
Kapital	Fokus på finansiering för etablering och tidig utveckling. Kapital kom främst från family offices, affärsänglar och utländska investerare	Tillgången till tidigt kapital har stärkts. Utmaningen ligger främst i större tillväxtrundor och investerare som kan leda dem
Kompetens	Brist på erfaren och specialiserad teknisk kompetens. Behov av bättre överblick över externa stödtjänster	Junior teknisk kompetens är en styrka. Bristen ligger främst i kommersiell kompetens och erfarenhet av uppskalning
Nätverk	Behov av fler och mer lättillgängliga nätverk, anpassade efter bolagens fas	Utbudet är stort men fragmenterat. Behovet gäller relevans, kontinuitet och kommersiella kopplingar
Lokaler	Efterfrågan på flexibla, centrala och prisvärda lokaler nära andra bolag	Behoven är i stort oförändrade. Kostnad, flexibilitet och miljön runt lokalen är fortsatt avgörande

**Källa: Business Region Göteborg (2021)*

6.1 Kapital

Kapitalutmaningen är idag tydligare koncentrerad till uppskalning

2021 års kartläggning

I den föregående rapporten låg fokus framför allt på hur techbolagen kunde få tillgång till rätt finansiering för att etablera och utveckla verksamheten. Kapitalet kom i hög grad från family offices, affärsänglar och utländska investerare, medan färre bolag använde regionala eller offentliga finansieringsaktörer. Flera efterfrågade ett större engagemang från företagsfrämjare, bland annat genom mjuk finansiering och stöd i finansiella frågor. Större tillväxtrundor krävde ofta kapital utanför Göteborg och ibland utanför Sverige.

2026 års kartläggning

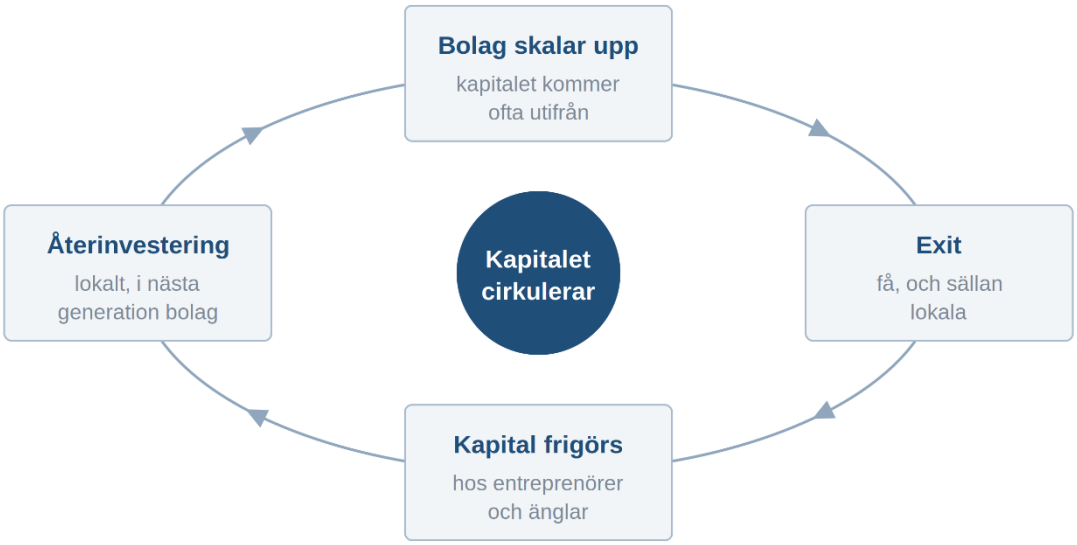
Kapitalutmaningen är tydligare koncentrerad till senare bolagsfaser. Tillgången till tidigt kapital har förbättrats genom lokala aktörer samt nationella och europeiska stödmedel, vilket har underlättat bolagens utveckling och validering i det tidiga skedet. När kapitalbehoven ökar blir däremot de lokala privata alternativen färre, och behovet av större rundor, investerare som kan leda dem och strategiskt kapital ökar. Flera bolag söker därför kapital i Stockholm eller internationellt, samtidigt som frågor om tidiga ägarvillkor och skillnader mellan sektorer har blivit mer framträdande.

Begränsad lokal koncentration och synlighet bromsar kapitalets återcirkulation

För att en lokal kapitalmarknad ska bli självförstärkande krävs en tillräcklig koncentration av investerare, affärsänglar, entreprenörer och bolag. Göteborgsregionen har en lägre sådan koncentration, vilket gör kapitalanskaffningen mer beroende av egna relationer och aktörer utanför regionen.

Från intervjuerna framgår det att färre exits och färre tidigare grundare som återinvesterar kapital och erfarenhet begränsar ekosystemets utveckling. Fler lokala bolag som skalar upp och når exit kan stärka en självförstärkande cykel, där frigjort kapital och erfarenhet återinvesteras och bidrar till nästa generation bolag (se Figur 12).

FIGUR 12 KAPITAL OCH ERFARENHET ÅTERCIRKULERAR GENOM FRAMGÅNGSRIKA BOLAGSRESOR



Synlighet kan förstärka samma mekanism. Göteborg förknippas fortfarande starkt med traditionell industri, medan techbolag och exits inte alltid får motsvarande synlighet. Synligheten formas genom media och genom hur regionala aktörer lyfter och kommunicerar techframgångar. Redan 2021 lyftes behovet av att bredda bilden av Göteborg till att även omfatta tech. Låg exponering av regionens bolag kan därmed begränsa inflödet av kapital, kompetens och nya aktörer.

6.2 Kompetens

Kompetensgapet har förskjutits från teknisk erfarenhet till kommersiell förmåga

2021 års kartläggning

Tillgången till erfaren och specialiserad kompetens var en tydlig utmaning. Många av bolagen beskrevs som deep tech-bolag med behov av personer med lång erfarenhet och specialistkunskap, något som lyftes som en betydande bristvara. Kompetensfrågan var samtidigt tydligt kopplad till teknisk expertis och tillgången till rätt stödtjänster. Bolagen efterfrågade bättre överblick över vilken extern kompetens som fanns tillgänglig och stöd i att hitta rätt leverantörer inom exempelvis rekrytering och marknadsföring.

2026 års kartläggning

Tillgången till junior teknisk kompetens är en styrka i Göteborg, främst genom universiteten. Tillgången till senior och nischad kompetens upplevs som mer balanserad än 2021, bland annat eftersom distansarbete och internationell rekrytering har breddat bolagens möjligheter att hitta specialister utanför regionen. Vissa seniora profiler kan dock fortfarande vara svåra att rekrytera lokalt. Samtidigt har affärs- och kommersiell erfarenhet blivit en mer framträdande del av kompetensbehovet. Flera bolag lyfter behov av personer med erfarenhet av B2B-försäljning, affärsutveckling och kommersiella roller i startup- och scaleupmiljöer.

Kommersiell kompetens blir avgörande för fortsatt uppskalning

Chalmers är en central del av Göteborgs techekosystem och bidrar till en stark teknisk kompetensbas genom utbildning, forskning, bolagsbildning och nära kopplingar till näringslivet. Det ger regionen goda förutsättningar att utveckla teknik och bygga teknikintensiva bolag, vilket talar för att fortsätta och fördjupa satsningarna tillsammans med Chalmers.

Samtidigt är den kommersiella kompetensbasen svagare. Flera bolag beskriver begränsad tillgång till erfarenhet inom försäljning, affärsutveckling och kommersialisering, vilket skapar en obalans mellan regionens förmåga att utveckla teknik och förmågan att ta den hela vägen till marknad och skalning. Fortsatta satsningar på den tekniska basen behöver därför kompletteras med insatser som bygger starkare kommersiell kompetens och scaleuperfarenhet.

På sikt kan AI minska behovet av junior teknisk kompetens i takt med att verktygen blir mer kapabla. Det kan göra dagens tekniska kompetensbas mindre central och är därför något som regionen bör beakta i framtida kompetenssatsningar.

6.3 Nätverk

Nätverksutmaningen har förskjutits från tillgång till relevans

2021 års kartläggning

Nätverk beskrevs som en av de viktigaste förutsättningarna för att kunna skala verksamheten. Startups efterfrågade bredare och mer lättillgängliga nätverk, medan scaleups betonade vikten av att nätverken samlade bolag och aktörer med relevanta och ömsesidiga behov. Initiativ där bolag med liknande behov kunde mötas lyftes positivt, medan alltför breda nätverk riskerade att ge begränsat värde för mer etablerade bolag.

2026 års kartläggning

Det finns många nätverksinitiativ i Göteborg, men ekosystemet upplevs som fragmenterat och svårt att navigera. Många aktörer och separata forum gör det svårt att förstå vilka initiativ som är relevanta och var rätt kontakter finns, vilket gör att vissa bolag söker sig till nätverk utanför Göteborg. Behovet av kontinuitet och kommersiellt värde i relationerna framträder samtidigt tydligare. Kontakter uppstår genom evenemang men följs inte alltid upp eller fördjupas över tid, och det efterfrågas starkare kopplingar till investerare, kunder och etablerat näringsliv.

Nätverk riskerar att försvagas när bredd prioriteras framför relevans

Ett stort antal deltagare eller initiativ innebär inte automatiskt ett starkare nätverk. När bolag i olika faser och aktörer med olika behov samlas i samma sammanhang riskerar det ömsesidiga värdet att bli för svagt. Redan 2021 konstaterades att mer erfarna bolag kan lämna nätverk där deltagarna blandas för brett. Denna problematik kvarstår.

Det riskerar att skapa en negativ spiral. När centrala aktörer deltar mer sällan minskar nätverkets värde och attraktivitet ytterligare. Samtidigt söker sig vissa bolag till mer etablerade nätverk utanför Göteborg, framför allt i Stockholm där relevansen anses vara högre.

För att bryta denna utveckling behöver de lokala nätverken i högre grad samla relevanta aktörer och skapa tydligt värde för deltagarna. Detta kan kompletteras med starkare kopplingar till etablerade nätverk i Stockholm och internationellt, exempelvis genom partnerskap och gemensamma satsningar. För att BRG ska kunna bidra och spela en sammanhållande roll behöver organisationens position samtidigt vara tydlig. Flera bolag har begränsad kännedom om BRG:s uppdrag och erbjudande, vilket försvårar rollen som samlande aktör i ekosystemet.

6.4 Lokaler

Lokalisering och flexibilitet är fortsatt centrala i bolagens lokalbehov

2021 års kartläggning

Bolagen efterfrågade framför allt flexibla, välplacerade och prisvärda lokaler. Möjligheten att anpassa ytan och hyresvillkoren när verksamheten förändrades lyftes som viktig, liksom centrala lägen med närhet till industribolagen. Närheten till andra entreprenörer och techbolag var också en viktig del av lokalernas värde, eftersom startupmiljöer skapade möjligheter till erfarenhetsutbyte, nya kontakter och samarbete.

2026 års kartläggning

Bilden ligger nära den som framkom 2021. Flexibilitet och möjlighet att anpassa lokalen efter verksamhetens utveckling är fortsatt viktigt, och kostnaden kan fortfarande utgöra ett hinder för unga bolag. Lokalens värde avgörs inte enbart av den fysiska ytan, utan även av sammanhanget runt omkring. Valet av lokal blir därmed också ett val av den företagsmiljö som bolaget blir en del av.

Lokalmarknaden är inte tillräckligt anpassad till startupbolagens behov

Den regionala lokalmarknaden är främst utformad för stabila och standardiserade verksamhetsbehov, medan startupbolagens krav ofta förändras snabbt. En begränsad kapitalbas förstärker obalansen genom att minska utrymmet för långa hyresåtaganden, anpassningar och specialiserade ytor. För vissa bolag finns relevant infrastruktur redan i regionen, men villkoren för tillträde och användning gör att den inte alltid kan nyttjas. Utmaningen handlar därför inte enbart om utbudet, utan även om att göra befintliga lokaler och specialmiljöer tillgängliga på villkor som startupbolag kan möta.

En möjlig implikation är därför att öka tillgängligheten till befintliga lokaler och specialmiljöer snarare än att skapa nya. Subventionerade hyror eller flexiblare betalningsupplägg kan sänka tröskeln för unga bolag.

Många lokalutmaningar hanteras samtidigt genom individuella upplägg, nätverk och anpassningar. De observerade fallen i urvalet speglar därför främst bolag som har lyckats hitta fungerande lokallösningar. Bolag som inte har lyckats etablera sig, har valt en annan region eller har fått sin tillväxt begränsad fångas däremot inte nödvändigtvis i urvalet. Det kan få lokalmarknaden att framstå som mer välfungerande än den faktiskt är för startupbolag som helhet.

7 Slutsatser

Studien visar att Göteborgsregionens techbolag verkar i en miljö med starka tekniska förutsättningar, men möter tydliga flaskhalsar i steget från fungerande teknik till skalbar kommersiell verksamhet. Jämfört med studien från 2021 är flaskhalsarna idag tydligare koncentrerade till uppskalningen.

7.1 Centrala slutsatser

Stark teknisk bas, men tydliga flaskhalsar i den fortsatta tillväxten

Göteborgsregionen har starka förutsättningar inom teknik, forskning och produktutveckling. När bolagen växer blir tillgången till kommersiell kompetens, större kapitalrundor och relevanta kunder mer begränsad, vilket försvårar fortsatt uppskalning.

Många resurser finns, men kopplingarna mellan aktörerna är svaga

Regionen har många relevanta aktörer, initiativ och kompetenser, men ekosystemet upplevs som fragmenterat. Utmaningen ligger därför i att bättre koppla bolagen till rätt kapital, kompetens, kunder och nätverk utifrån deras faktiska behov och fas.

Fler bolagsframgångar behövs för en självförstärkande cykel

Göteborgsregionen behöver fler framgångsrika bolagsresor som frigör kapital, erfarenhet och förebilder. När dessa resurser återinvesteras i nya techbolag stärks ekosystemet och förutsättningarna för nästa generation bolag att växa.

7.2 Prioriterade stödkomponenter

Utifrån resultaten och analysen föreslås fem prioriterade stödkomponenter för att stärka techbolagens förutsättningar att växa i regionen.

Kommersiell brygga till etablerat näringsliv

Utveckla strukturerade samarbeten mellan techbolag och etablerade företag som kan leda till pilotprojekt, referenskunder och konkreta affärer. För att skapa träffsäkra kopplingar krävs mellanhänder med förståelse för både tekniken och den kommersiella kontexten.

Kapitalmatchning till rätt investerare

Kartlägg investerarlandskapet och matcha bolag med investerare utifrån sektorfokus, riskaptit och kapitalbehov. Inkludera relevanta aktörer lokalt, men också aktörer utanför regionen där den lokala tillgången är begränsad.

Relevanta och fokuserade nätverk med erfarna aktörer

Etablera riktade och kontinuerliga nätverk där bolagen får tillgång till relevanta och erfarna aktörer, exempelvis mentorer. Fokus bör ligga på konkret värde och relationer över tid. Vid behov kan etablerade nätverk med relevant profil attraheras till regionen.

Vägledning vid internationell rekrytering

Tydliggör rekryteringsprocessen och erbjud praktiskt stöd från relevanta experter. Stödet bör omfatta hela ärendegången, från krav och dokumentation till arbetstillstånd, med särskilt fokus på de mest krävande stegen.

Synliggörande av förebilder och framgångar

Lyft framgångsrika techbolag och entreprenörer för att skapa fler synliga förebilder och ge grundarna ett tydligt erkännande för sina framgångar. Stärk kopplingen mellan framgångarna, entreprenörerna och regionen.

Bilaga 1: Intervjuguide

Samtliga 23 semistrukturerade intervjuer genomfördes med samma intervjuguide, strukturerad kring åtta teman.

Tema	Frågor
1 Techbolagets verksamhet	Vad är techbolagets huvudverksamhet? Vilka branscher rör sig bolaget inom och vilka länder levererar det till? Hur fungerar det att ha verksamheten lokaliserad i Göteborgsregionen i nuläget?
2 Uppskalning	Hur ser bolagets potential ut? Finns det möjlighet att skala upp verksamheten?
3 Stöd	Vilka stöd behövs och efterfrågas för att ta nästa steg mot uppskalning? Vad saknas i Göteborgsregionen idag för att påbörja uppskalningsresan? Vilka stödkomponenter fungerar bra i Göteborgsregionen i dagsläget?
4 Kompetensförsörjning	Finns ett rekryteringsbehov idag? Vilka svårigheter eller möjligheter finns i att hitta rätt arbetskraftskompetens? Vilka kompetenser behövs och kommer behovet att utvecklas de närmaste fem åren?
5 Kapitaltillförsel	Vilka behov har bolaget av kapitaltillförseln och riskkapital? Vad behövs för att stärka kapitaltillförseln i Göteborgsregionen?
6 Hinder	Finns det hinder utöver kapital och kompetens i Göteborgsregionen? Hur kan Göteborgsregionens techsektor stärkas ytterligare?
7 Vision	Hur ser bolagets vision ut? Ingår Göteborg med omnejd i denna vision?
8 Övrigt	Övriga kommentarer



BUSINESS REGION
GÖTEBORG