Kista Science City AB
FÄRÖGATAN 33
164 51 KISTA

Organisation:	Kista Science City AB
Org. nr:	556567-6953
Projektnamn:	TACTIC
Ärendeid:	20380293
Diarienummer:	RS 2026-0486

Samverkansparter

Ideon Science Park AB (556813-0479)
LEAD i Östergötland AB (556613-3558)
Stockholm Innovation & Growth AB (556489-3781)
Uppsala Innovation Centre AB (556579-63069

Projektperiod

2026-09-01 - 2029-08-31

Projektbeskrivning

Syfte:
Den centrala utmaningen är den begränsade samverkan mellan civila innovationsmiljöer och aktörer inom försvarssektorn. I dag saknas en sammanhållen struktur som kopplar civila teknikmiljöer till försvarssektorns snabbt förändrade behov. Trots att Stockholmsregionen har en stark koncentration av teknologisk kompetens inom AI, cybersäkerhet,digitalisering och avancerad elektronik samt närhet till centrala myndigheter och företag inom försvars- och säkerhetssektorn, saknas effektiva strukturer för att koppla samman civila innovationsflöden med behov inom totalförsvaret. Konsekvensen är att teknologier med hög potential för dubbel användning ofta inte når relevanta användare . Små och medelstora företag möter särskilt stora hinder kopplade till säkerhetskrav, exportkontroll och komplexa upphandlingsprocesser. Projektet adresserar dessa utmaningar genom att etablera en koordinerad struktur som skapar tydliga kontaktvägar, behovsdialoger och affärsstöd till företag med dual-use-potential.

Vad projektets aktiviteter ska leda till för målgruppen på kort sikt:
På kort sikt får målgruppen tillgång till kund, affärsstöd, testbäddar och nätverk vilket bidrar till att korta ledtider och öka affärsmöjligheter.

Projektets målgrupp består av två tydligt avgränsade grupper i Stockholmsregionens teknik, forsknings och innovationsmiljöer samt i den offentliga sektorn. Dessa aktörer utvecklar eller efterfrågar teknik med potential för dubbel användning (dual-use), men möter olika hinder som gör det svårt att omsätta civil teknikutveckling till lösningar som stärker samhällsviktig verksamhet och totalförsvaret.
1. Teknikbolag och forskningsnära startupföretag
Den primära målgruppen består av små och medelstora teknikbolag, som utvecklar avancerad teknik inom bland annat AI, cybersäkerhet, sensorer, energi, autonoma system,

halvledare, rymd och bioteknik. Gruppen inkluderar både tidiga forskningsnära startups och mer etablerade teknikbolag med potential att leverera komponenter eller system som kan användas i både civila och samhällsviktiga sammanhang.
Trots hög teknisk kompetens saknar många företag väg in i försvars och beredskapssektorn. FOI:s analyser visar att små företag ofta har begränsad förmåga att hantera exportkontroll, sekretess, säkerhetsskydd, immaterialrätt och upphandlingsprocesser, vilket gör att tekniska lösningar sällan når test- eller operativa miljöer. Projektet ska därför bidra till att lösa följande utmaningar:

- tydliga, förutsägbara kontaktvägar till relevanta myndigheter
- förståelse för regelverk, informationskrav och samverkansformer
- stöd att validera teknik mot behov och demonstrera den i tidiga steg
- tillgång till test- och demomiljöer via etablerade processer
- vägledning kring internationella standarder, marknader och EU/NATOprogram

Vilka effekter ska projektet uppnå på lång sikt:
Projektparterna utgör tillsammans de mest lämpade civila innovationsmiljöerna för att driva fram en gemensam nationell struktur för civil-militära synergier. Samtliga ingående parter har de senaste åren utvecklat kompetens och initiativ inom området, med regionalt fokus. Genom projektet knyts de regionala initiativen samman för att säkerställa att civila teknik- och innovationsföretag enkelt ska kunna navigera i innovationssystemet och för att försvarsaktörers engagemang ska komma företag i hela landet till nytta. För Stockholm innebär det nationella samarbetet både att företag i Stockholm får tillgång till kunder och spetskompetens i andra delar av landet samtidigt som Stockholms ekosystem inom IKT, tech och digitalisering kan komma fler aktörer till nytta.
Genom att etablera strukturerade behovsdialoger och erbjuda affärsutvecklingsstöd samt testmöjligheter skapas förutsättningar för fler företag att utveckla och verifiera teknik med dubbel användning. Detta leder till ökad innovationstakt, stärkt konkurrenskraft hos små och medelstora företag samt ökad teknologisk robusthet i totalförsvaret.

Hur ska projektet organiseras och styras?
Projektet kommer att ha en styrgrupp bestående av verksamhetsledare från respektive projektpart. Styrgruppen kommer att träffas kvartalsvis och bidrar även till att projektets aktiviteter kopplas till andra relevanta initiativ både regionalt och nationellt, vilket stärker förutsättningarna för att projektets resultat ska kunna tas vidare. Projektets organisation är utformad för att säkerställa hög genomförandekapacitet, tydlig ansvarsfördelning och en effektiv samordning mellan regionala noder, nationella aktörer och målgruppen.

Projektet leds av en heltidsanställd huvudprojektledare som ansvarar för övergripande styrning, rapportering, uppföljning, kvalitetssäkring och efterlevnad av EU och Tillväxtverkets regler.Till projektet knyts en ekonom. Därtill består projektorganisationen av en operativ projektgrupp med ansvariga för respektive arbetspaket som även representerar de olika projektparterna.

En styrgrupp bestående av verksamhetsledare från alla projektparter möts kvartalsvis och fungerar som projektets högsta beslutande organ.

Styrgruppen har mandat att:

- Besluta om prioriteringar och resursfördelning
- Godkänna delrapporter och indikatoruppföljning

- Följa upp projektets mål, indikatorer och resultat
- Säkerställa strategisk riktning i linje med beslut
- Hantera risker och avvikelser
- Besluta om större förändringar i projektets inriktning, aktiviteter eller budget
- Förankra projektet i respektive organisations ledningsstruktur.

Hur ska projektet avgränsas från ordinarie verksamhet?
Frågan om dubbel användning särskild kompetens och särskilda förutsättningar för att arbeta med bolagen. Projektet knyter nära an till befintliga processer och strukturer men utvecklas utifrån de särskilda förutsättningar och behov som kommer med kopplingen för försvarsrelaterad teknologi.

Projektet avgränsas tydligt i redovisning och med en särskild projektledare och strygrupp.

Hur har projektet en koppling till den regionala utvecklingsstrategin?
Projektet stärker flera av de regionala styrkeområdena, med särskilt fokus på ICT, tech och digitalisering och utgår även från en av de regionala stadskärnorna och att stärka den. Projektet stärker både näringslivet inom flera områden men syftar även till att stärka samarbetet mellan olika främjandeaktörer, akademin och utveckla innovationsstödssystemet.

Hur är hållbarhetsaspekter integrerade i projektet?
Projektets hållbarhetspåverkan består både av direkta effekter i genomförandet och indirekta effekter genom de tekniker och företag som får stöd inom ramen för projektet. Arbetet bidrar i första hand till en socialt och ekonomiskt hållbar utveckling genom att stärka förutsättningarna för innovation i Stockholmsregionen, skapa nya affärsmöjligheter för små och medelstora företag och bidra till ökad robusthet i samhällsviktiga funktioner. Genom inkluderande processer, tillgängliga mötesplatser och transparenta urvalsmodeller ges företag med olika bakgrund och förutsättningar möjlighet att delta, vilket bidrar till ökad mångfald och jämställdhet i teknikektorn.

Projektet har även indirekt miljömässig påverkan genom att flera av de teknikområden som omfattas exempelvis energieffektivisering, robust digital infrastruktur, avancerade sensorer och autonoma system kan bidra till mer resurseffektiva lösningar och stärka samhällets förmåga att hantera kriser och klimatrelaterade påfrestningar. Genom att företag får tillgång till testmiljöer, kunskap och relevanta nätverk minskar risken för felinvesteringar och ineffektiva utvecklingsprocesser, vilket bidrar till en mer hållbar innovationskedja.

I genomförandet används hållbara mötesformer och digitala arbetssätt där det är möjligt. Aktiviteter planeras med fokus på tillgänglighet, resurseffektivitet och hållbara leverantörer i enlighet med respektive organisations rese- och inköpspolicyer. Projektet bidrar till flera av de globala målen i Agenda 2030, särskilt mål 3, 5, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13 och 17. Några direkta risker för negativ påverkan har inte identifierats, men projektet beaktar att målkonflikter kan uppstå mellan olika hållbarhetsmål och den aktuella utmaningen kopplad till företag med potential inom dubbelanvändning.

***Indikatorer*:**

Namn	Värde	Måttenhet	Kommentar
Antal deltagande företag	80	Antal företag	

Tid- och aktivitetsplan

1. Projektledning och administration

Syftet med arbetspaketet är att säkerställa ett effektivt och regelrätt genomförande av projektet. Genom tydliga strukturer för styrning, ekonomisk uppföljning och intern koordinering skapas förutsättningar för att alla parter kan samarbeta mot gemensamma mål. Arbetssätten och den gemensamma strukturen integreras successivt i parternas verksamheter för att säkerställa långsiktig hållbarhet efter projektets slut.
Startdatum: 2026-09-01
Slutdatum: 2029-08-31

Aktiviteter

1.2 Koordinering mellan arbetspaket

Säkerställa att aktiviteter i olika arbetspaket hänger samman och att lärdomar, kontakter och resurser delas effektivt mellan parterna. En viktig del av projektet är att öka lärandet, kapacitetsuppbyggnad och koordinering mellan de olika delarna av innovationsstödssystemet. Det kräver tid och resurser hos samtliga medverkande projektparter för att säkerställa delande och gemensamt lärande.

- Månatliga möten i den operativa projektgruppen med ansvariga för respektive arbetspaket (AP-ledare från alla parter).
- Gemensamt digitalt samarbetsverktyg används för att dela processbeskrivningar, mallar, mötesprotokoll och indikatoruppföljning.
- Varje AP-ledare ansvarar för löpande dokumentation av aktiviteter, resultat och avvikelser.
- Projektledaren samordnar och kvalitetssäkrar materialet och ansvarar för att information flödar mellan arbetspaket.

Stödgrund: Aktiviteten innebär inte stöd till företag som behöver regleras.

1.3 Styrning

Säkerställa strategisk ledning, prioritering av resurser, riskhantering och förankring av projektet i respektive parts organisation.

- Styrgrupp bestående av VD/verksamhetsledare från samtliga projektparter träffas kvartalsvis (12 möten under projektperioden).

- Styrgruppen godkänner delrapporter, fattar beslut om prioriteringar och resursfördelning, hanterar risker och avvikelser samt beslutar om eventuella förändringar i projektets inriktning.
- Styrgruppsmöten dokumenteras med protokoll. Beslut med budgetpåverkan dokumenteras särskilt.
- Styrgruppen säkerställer att projektets aktiviteter kopplas till regionala och nationella initiativ inom totalförsvar och innovation.

Stödgrund: Aktiviteten innebär inte stöd till företag som behöver regleras.

1.4 Uppföljning och utvärdering (extern)

Säkerställa att projektet når sina mål och att lärdomar används för att kontinuerligt förbättra genomförandet.

- Extern utvärderare upphandlas under projektets inledande fas. Utvärderaren ansvarar för att bygga en struktur för lärande utvärdering och löpande följa upp projektets aktiviteter, indikatorer och resultat.
- Kvartalsvis analys av indikatorer och aktivitetsdata genomförs och används för att justera projektets riktning.
- Halvårsvisa lärandeseminarier hålls inom projektgruppen där erfarenheter från genomförda aktiviteter sammanfattas och omsätts i förbättringar.
- Slututvärdering genomförs under projektets sista kvartal.

Stödgrund: Aktiviteten innebär inte stöd till företag som behöver regleras.

2. Tillgång till nätverk och kunskap

Syftet med arbetspaketet är att bygga en samverkansplattform i Stockholmsregionen som knyter samman civila teknikföretag, forskningsmiljöer, försvarsaktörer och näringsliv. Aktiviteterna skapar relationer, sprider kunskap och överbryggar de kulturella skillnader som identifierats som ett centralt hinder för civil-militär tekniköverföring. Paketet tar särskilt avstamp i Stockholms styrkeområden inom AI, cybersäkerhet, digital infrastruktur och avancerad elektronik och bidrar till kännedom om vilka bolag som är relevanta för de andra arbetspaketens aktiviteter; tillgång till kund, internationella marknader och affärsutvecklingsstöd. Resultatet är förbättrade relationer och ökad ömsesidig förståelse mellan civila teknikbolag och försvarsbranschen.
Startdatum: 2026-09-01
Slutdatum: 2029-08-31

Aktiviteter

2.1 Kartlägg Stockholms teknikföretag

Identifiera och mobilisera företag med potential för dubbel användning, så att de kan inkluderas i projektets övriga aktiviteter och processer.

- Kartläggning av företag inom AI, cyber, kvantteknik, halvledare, rymd, energi och autonoma system i Stockholmsregionen, med utgångspunkt i den kartläggning som KSC genomfört inom ramen för Handlingsplanen för cybersäkerhetsindustrin.
- Kartläggningen uppdateras löpande under projektperioden och resulterar i en databas med relevanta bolag, deras teknikområde, mognadsnivå och potentiella dual-use-relevans.
- Aktiv mobilisering: företag kontaktas direkt via olika digitala kanaler och parternas befintliga nätverk och nyhetsbrev för att inviteras till projektets aktiviteter.
- Resultatet används som underlag för scouting (AP3) och individuellt affärsstöd (AP5).

Kostnaderna utgörs av personalkostnader samt konsultkostnader för att genomföra kartläggningen.

Stödgrund: Aktiviteten innebär inte stöd till företag som behöver regleras.

2.3 Industry expert roundtables (extern)

Aktiviteten SMF får en fördjupad branschkunskap och bidrar till utvecklingen av stödstrukturen i Stockholmsregionen genom dialog med industriexperter.

- Rundabordssamtal (6 under projektperioden) samlar 812 deltagare: industriexperter med erfarenhet av försvarsmarknaden och utvalda SMF med dual-use-potential i form av strukturerad diskussion kring specifika utmaningar som branschen eller företagen möter.
- Experter rekryteras ur det nätverk som byggs i AP5.3.
- Lärdomar från varje roundtable dokumenteras och görs tillgängliga via den digitala plattformen (AP7.1).

Kostnaderna innefattar konsultstöd för genomförande av samtalen samt dialog med experter.

Stödgrund: Aktiviteten innebär inte stöd till företag som behöver regleras.

2.4 Årlig summit (extern)

Projektet bidrar till att skapa en återkommande, välkänd mötesplats för försvars- och säkerhetsinnovation i Norden som stärker Stockholms position som strategisk nod och möjliggör matchmaking mellan SMF och internationella aktörer. Mötesplatsen syftar till att öka utbytet och förståelsen mellan civila aktörer och försvarsbranschen. Mötesplatsen är utformad på ett sätt som är tidseffektivt och möter målgruppens behov av både kunskap och möjlighet att träffa potentiella kunder samt även visa upp sin teknik.

- Ett större årligt event (3 tillfällen under projektperioden) med ca 200 deltagare per tillfälle: storföretag, SMF, myndigheter, nordiska och europeiska försvarsaktörer samt investerare.
- Programmet inkluderar keynotes, paneldiskussioner, utställningsyta för SMF samt strukturerad matchmaking kopplad till AP3.4 (Demodag och matchmaking).
- Eventet samordnas med AP4 (internationella aktiviteter) för att maximera närvaron av internationella aktörer.
- Kommunikation och marknadsföring sker via alla parternas kanaler samt branschorganisationer som SOFF och Business Sweden.
- Kostnaderna för externa tjänster för den årliga mötesplatsen beräknas uppgå till 1,200,000 kr vilket utgörs av 3 event a¿400 000kr (måltider och fika för 2 dagars event m inresta deltagare från hela Europa, á 1000 kr per deltagare= 200 000 kr och lokal och teknik för 200 000 kr). Därutöver tillkommer personalkostnader för att arrangera och projektleda eventet.

Stödgrund: Aktiviteten innebär inte stöd till företag som behöver regleras.

3. Tillgång till kund

Syftet med arbetspaketet är att möjliggöra strukturerad samverkan mellan innovativa SMF och relevanta behovsägare inom totalförsvaret såsom Försvarsmakten, FMV och FOI utan att känslig information exponeras. Paketet skapar tydliga kontaktvägar, behovsdialoger och matchning som sänker trösklarna för SMF att nå kunder inom försvarssektorn. Resultatet är förbättrade möjligheter till affärer mellan försvarssektorn och mindre innovationsbolag. De identifierade behovsägarna som identifieras i aktiviteterna 12 utgör grunden för de företagsinriktade aktiviteterna i aktivitet 3 och 4, där kontakter omsätts i konkreta affärsmöjligheter för deltagande företag. Detta säkerställer en tydlig koppling mellan projektets systeminsatser och konkreta nyttor för målgruppen samt bidrar till en kostnadseffektiv användning av projektets resurser. Arbetspaketet bidrar även till att utveckla innovationssystemets förståelse för behovsägarna och bidrar till den kulturöverbyggnad som identifierats som en stor utmaning. Genom att etablera långsiktiga samarbeten med aktörer skapas strukturer som kan nyttjas även efter projektets slut.
Startdatum: 2026-09-01
Slutdatum: 2029-08-31

Aktiviteter

3.1 Identifiera relevanta behovsägare

Genom att identifiera och mobilisera minst tio behovsägare som är villiga att delta i strukturerade dialoger med innovationsföretag ökar vi tillgänligheten till marknaden. Behovsägarna identifieras genom
- Systematisk identifiering och uppsökande kontakt med relevanta behovsägare: Försvarsmakten, FMV, FOI, FRA, MCF, Länsstyrelsen och försvarsföretag.
- Inledande dialogmöten med potentiella behovsägare för att presentera projektet, diskutera deltagandeformer och etablera kontakt.

- Resultatet är en identifierad och engagerad grupp behovsägare redo att delta i aktivitet 3.2.

Kostnaderna i hela arbetspaketet utgörs av personal från respektive part samt en upphandlad affärscoach från Sting som deltar i samtliga aktiviteter och en upphandlad innovationsledare, som deltar i alla aktiviteter i arbetspaketet och håller ihop processen, till ett värde av totalt 1,300,000.

Stödgrund: Aktiviteten innebär inte stöd till företag som behöver regleras.

3.2 Identifiera och presentera behov som passar för innovativa teknikbolag (extern)

Projektet utforskar sätt att hjälpa behovsägare att formulera och kommunicera sina behov på ett sätt som är tillgängligt för SMF, utan att känslig information delas.
- Workshops med varje behovsägare (minst en per behovsägare) för att identifiera, strukturera och formulera behov.
- Projektet processleder workshoparna med hjälp av etablerade metoder för behovsvalidering och innovationsprocesser.
- Behoven formuleras i ett format som kan kommuniceras till företag: tydliga utmaningsbeskrivningar (s.k. challenges) utan känslig information.
- Minst 10 definierade och dokumenterade challenges under projektperioden.
- För att behoven också ska leda till framgångsrika samarbeten hålls dialoger och workshops där behovsägare får större möjlighet att förstå civila innovationsflöden och vad de kan förvänta sig av ett samarbete med ett startup.

Stödgrund: Aktiviteten innebär inte stöd till företag som behöver regleras.

3.3 Scouting, utvärdering och urval (extern)

Aktiviteten bygger på kartläggningen som genomförts i AP 2 och tillför fler perspektiv från flera delar av Sverige för att kunna identifiera och kvalificera SMF vars teknik är relevant för identifierade behov, inför matchmaking och demodag.

- Aktiv scouting via alla parternas kanaler, inkubatornätverk, kartläggningsdatabasen (AP2.1) och branschevent.
- Inkomna företag bedöms mot urvalskriterier: teknikens potential för dubbel användning, relevans för identifierade challenges, och bolagets utvecklingspotential.
- Urval görs gemensamt av projektparterna för att säkerställa bredd, objektivitet och inkludering.
- Utvalda bolag registreras i projektets digitala samarbetsmiljö och förbereds inför demodag (AP3.4) och eventuellt individuellt affärsstöd (AP5.1).

Stödgrund: Aktiviteten innebär inte stöd till företag som behöver regleras.

3.4 Demodag och matchmaking (Extern)

När behovsägare identifieras, utmaning formuleras och rätt SMF har identifierats genomförs konkreta möten mellan utvalda SMF och behovsägare, med målet att initiera samarbeten och innovationsprocesser.

- Minst ett event per år (3 under projektperioden), fysiskt eller digitalt, där utvalda SMF presenterar sin teknik för relevanta behovsägare. För att event ska kunna genomföras krävs eventplanering skapa relevanta sammanhang som attraherar både de stora och små bolagen där de kan hitta rätt matchning mellan identifierade behov (3.2) och scouting (3.4).
- Minst 20 bolag deltar totalt. Formaten inkluderar korta pitchar, demos och strukturerade speed meetings.
- Behovsägare ges möjlighet att initiera fortsatt dialog med utvalda bolag efter eventet.
- Projektgruppen arbetar också med uppföljning efter varje demodag och matchning för att kartlägga om samarbeten initierats detta används som underlag för indikatorn "innovationsprocesser genomförda".
- Företagen får stöd i form av kurerade möten med behovsägare vilka genomförs av konsulter/affärscoacher och personal i projektet.

Stödgrund: Indirekt försumbart stöd / de minimis till företag som får stöd av projektet

3.5 Innovation champions

Aktiviteten bidrar till att stärka behovsägarnas innovationskapacitet och vilja att samarbeta med SMF, genom att lyfta fram goda exempel och bygga nätverk av champions som har vilja och förmåga att jobba med innovationsbolag.

- Arrangera ett öppet forum 1-2 gånger per år (6 tillfällen under projektperioden) riktat till behovsägare och nyckelaktörer inom offentlig sektor.
- Gästföreläsare med erfarenhet av framgångsrik civil-militär samverkan bjuds in för att dela erfarenheter och inspirera.
- Formatet kombinerar föreläsning med diskussion och nätverkstid.
- Syftet är att minska trösklar hos behovsägare och stärka deras förmåga och vilja att engagera sig med innovationsbolag.

Stödgrund: Aktiviteten innebär inte stöd till företag som behöver regleras.

4. Tillgång till internationella marknader

Arbetspaketet ska stärka små och medelstora företags förmåga att identifiera affärsmöjligheter på utländska marknader och etablera kontakter med relevanta partners. Genom att identifiera möjligheter och utveckla samarbeten mellan innovationsaktörer och koppla dessa till riktade nätverks- och kunskapsinsatser där företag deltar bidrar det till projektets mål. Företag inom målgruppen saknar ofta etablerade externa nätverk och tillräcklig kunskap om relevanta marknader, vilket begränsar deras möjlighet till internationalisering.Genom aktiviteterna etableras kontakter, kunskap om marknader och strukturer som möjliggör för företag att utveckla affärsrelationer. Detta stärker företagens förmåga att agera på nya marknader och

utveckla affärsrelationer. De samarbeten som etableras i aktiviteterna 13 utgör grunden för de företagsinriktade aktiviteterna i aktivitet 4, där kontakter omsätts i konkreta affärsmöjligheter för deltagande företag. Detta säkerställer en tydlig koppling mellan projektets systeminsatser och konkreta nyttor för målgruppen samt bidrar till en kostnadseffektiv användning av projektets resurser. Arbetspaketet bidrar även till att utveckla innovationssystemets externa och gränsöverskridande kopplingar genom att etablera långsiktiga samarbeten med aktörer i andra länder, vilket skapar strukturer som kan nyttjas även efter projektets slut.
Startdatum: 2026-09-01
Slutdatum: 2029-08-31

Aktiviteter

4.1 Kartläggning av nordiska innovationsmiljöer

Fokus i aktiviteten är närliggande marknader där etablering av samarbeten kan ske relativt snabbt och med låg tröskel. Aktiviteten utformas utifrån målgruppens behov av att få tillgång till relevanta partners i geografiskt och affärsmässigt närliggande miljöer. Detta leder till att kontakter som etableras kan nyttjas i projektets företagsinriktade aktiviteter och ge företag en första ingång till nya marknader.

- kartlägger relevanta innovationsmiljöer i Norden och
- etablerar kontakter med aktörer genom möten och deltagande i nätverk som skapar samverkan med nordiska kluster, testbäddar och innovationsmiljöer inom relevanta branscher.

Stödgrund: Aktiviteten innebär inte stöd till företag som behöver regleras.

4.2 Europeiska innovationssamarbeten

Aktiviteten ska etablera samarbeten i större europeiska marknader och skapa tillgång till relevanta mötesplatser där kontakter kan utvecklas. Projektet etablerar kontakter med europeiska innovationsmiljöer och industripartners genom deltagande i mötesplatser och riktade dialoger. Aktiviteten fokuserar på större och mer etablerade marknader där närvaro i relevanta sammanhang är central för att skapa synlighet och etablera relevanta affärsrelationer. Aktiviteten svarar mot behovet av att nå bredare marknader och stärker förutsättningarna för framtida affärskontakter inom projektet. Exempel på relevanta marknader kan vara större europeiska industrinationer, såsom Tyskland och Polen. Detta kan inkludera deltagande i etablerade europeiska branschmässor, klusterinitiativ och innovationsplattformar där företag och innovationsaktörer möts.
Urval av relevanta mötesplatser och samarbeten sker i dialog med deltagande företag och baseras även på rekommendationer från etablerade aktörer, såsom branschorganisationer och svenska myndigheter i utlandet. Exempelvis kan underlag från svenska ambassader och främjandeaktörer användas för att identifiera relevanta mötesplatser och sammanhang för målgruppen. Detta säkerställer att aktiviteterna är behovsdrivna och anpassade till aktuella marknadsförutsättningar.

Genom aktiviteten etableras kontakter och nätverk som används i projektets företagsinriktade aktiviteter, där företag ges möjlighet att skapa affärskontakter.

Stödgrund: Aktiviteten innebär inte stöd till företag som behöver regleras.

4.3 Identifiering av globala innovationsmiljöer

Aktiviteten ska identifiera långsiktiga möjligheter och etablera strategiska kontakter på marknader utanför Europa. Projektet identifierar relevanta innovationsmiljöer utanför Europa i dialog med relevanta aktörer inom näringsliv, innovationssystem och främjandeaktörer. Aktiviteten har en explorativ och strategisk karaktär och syftar till att identifiera långsiktiga möjligheter för samverkan och marknadstillträde. Exempelvis genom kontakter med globala innovationshubbar, forskningsmiljöer och industrikluster. Relevanta marknader kan inkludera teknologiskt ledande ekonomier i Asien, såsom Japan, som är en teknologiskt ledande ekonomi med starka industristrukturer och relevans för målgruppens branschområden. Val av miljöer baseras på deras relevans för målgruppen och potential att bidra till långsiktiga samarbeten.
Effekt för målgruppen blir att kunskap och kontakter som etableras kan ligga till grund för framtida företagsinsatser och bidra till företagens långsiktiga internationalisering och expansion. I slutet av projektet ska 6 miljöer vara kartlagda och 5 internationella kontakter identifierade.

Stödgrund: Aktiviteten innebär inte stöd till företag som behöver regleras.

4.4 Internationella kunskaps- och nätverksaktiviteter

Aktiviteten skapar konkreta affärskontakter mellan svenska företag och internationella aktörer.
Aktiviteten utgör arbetspaketets huvudsakliga insats riktad till företag.

Projektet genomför riktade nätverks- och matchmakingaktiviteter där företag deltar, exempelvis affärsinriktade möten och deltagande i relevanta mötesplatser. Aktiviteterna kopplas direkt till de kontakter och samarbeten som etableras i aktiviteterna 13. Aktiviteten utformas utifrån företagens behov av att etablera affärskontakter och stärker deras förmåga att:

- identifiera relevanta marknader
- etablera partnerskap
- presentera sina erbjudanden i affärssammanhang

Företagen deltar i aktiviteter som ger tillgång till nätverk, matchmaking och affärskontakter med internationella aktörer. Urval av deltagande företag sker utifrån projektets målgrupp och deras behov. Stödet ges i form av tjänster och aktiviteter. Värdet av stödet utgörs av projektets kostnader för planering och genomförande av aktiviteterna, inklusive arrangemang, samordning och tillgång till nätverk och mötesplatser. Det totala värdet av stödet uppgår till cirka 300 000 kronor, vilket fördelas på 1520 deltagande företag och motsvarar cirka 16 000 kronor per företag.

Genom aktiviteten etablerar deltagande företag affärskontakter som kan leda till samarbeten, kundrelationer eller marknadsetablering.

Stödgrund: Indirekt försumbart stöd / de minimis till företag som får stöd av projektet.

5. Affärsutvecklingsstöd

Arbetspaketet syftar till att stärka innovationsstödsystemets förmåga att möta behov hos företag inom området dubbelanvändning, så att företag med sådan potential kan få relevant och kvalificerat stöd i sin utveckling. Arbetspaketet kombinerar kapacitetsuppbyggnad i systemet, öppna kunskapsdelande insatser och direkta insatser till bolag(5.1) samt som stärker företagens förutsättningar att verka på försvarsmarknaden. Resultatet är en högre förmåga i innovationssystemet och bolag som är bättre förberedda för en dualuse affär.
Startdatum: 2026-09-01
Slutdatum: 2029-08-31

Aktiviteter

5.1 Individuellt affärsutvecklingsstöd till dual use bolag

Ge utvalda SMF konkret, individanpassat stöd för att utveckla sin affärsmodell, navigera försvarsmarknadens krav och öka sin beredskap för samarbete med behovsägare.Aktiviteten omfattar individuell coaching och inkubationsliknande affärsstöd till bolag med potential inom dual-use.

- Totalt 60 bolag deltar i individuell coaching och inkubation / acceleration under projektperioden, fördelade på projektparternas respektive inkubatorprogram.
- Stödet ges i form av tid från affärscoacher med kompetens inom dual-use, deeptech, IP, exportkontroll och försvarsmarknaden. Affärscoacherna är antingen personal eller upphandlade konsulter, vilket skiljer sig något mellan deltagande parter.
- Varje bolag genomgår en inledande behovsbedömning och tilldelas en coachplan anpassad till bolagets mognadsnivå och behov.
- Coachningen kopplas till övriga AP: bolagen deltar i community-träffar (AP2.2), demodag (AP3.4), internationella aktiviteter (AP4.4) och workshop-serien (AP5.4).

Stödgrund: Indirekt försumbart stöd / de minimis till företag som får stöd av projektet.

5.2 Bygga investerarnätverk för dual use bolag

Aktiviteten ska stärka det innovationsstödjande systemets förmåga att koppla dual-use-bolag till relevanta investerare, genom att bygga ett gemensamt europeiskt investerarnätverk. Aktiviteten syftar till att stärka samverkan inom innovationsstödsystemet genom att etablera ett gemensamt europeiskt investerarnätverk med särskilt fokus på dual-use och försvarsrelaterade områden,

inklusive cyber, rymd och robotik. Nätverket ska stärka innovationsstödssystemets möjlighet att bidra till företagens tillgång till relevanta investerare och kapital inom dessa områden, vilket identifierats som en utmaning. Målsättningen är att ansluta 10 relevanta investerare per år, med ett slutmål om totalt 30 investerare under projektperioden.

- Projektparterna identifierar, kontaktar och onboardar investerare med intresse och erfarenhet av dual-use, defence, cyber och space.
- Investerarnätverket används som resurs i AP5.1 (individuellt affärsstöd) coacherna kan koppla bolag till relevanta investerare.
- Nätverket delas mellan projektparterna via den gemensamma digitala plattformen.

Stödgrund: Aktiviteten innebär inte stöd till företag som behöver regleras.

5.3 Bygga expertnätverk för dual use bolag

Aktiviteten syftar till att innovationssystemet ska samla nödvändig kunskap och expertis för bolag med potential inom dubbel användning. Genom aktiviteten delas kunskap och etableras ett gemensamt expertnätverk. Expertnätverket används bland annat i roundtables (AP2) samt för behovsbaserat stöd till bolag inom ramen för individuellt affärsutvecklingsstöd (aktivitet 5.1). Inom aktiviteten ansluts 510 experter per år, med ett mål om totalt 20 experter under projektperioden.

- Projektparterna identifierar, rekryterar och onboardar experter med kompetens inom t.ex. exportkontroll, säkerhetsskydd, upphandling, IP och internationella försvarsmarknader.

Stödgrund: Aktiviteten innebär inte stöd till företag som behöver regleras.

5.4 Utveckla stöd och expertis anpassat för dual use bolag

Öka SMF:s generella kunskap om försvarsmarknadens krav och förutsättningar, genom öppna workshops tillgängliga för alla intresserade bolag.

Aktiviteten omfattar en öppen workshopserie där kunskap delas och görs allmänt tillgänglig för alla företag som är intresserade. Workshoparna spelas in för att kunna användas i ekosystemet i stort samt som behovsbaserat stöd till bolag inom ramen för individuellt affärsutvecklingsstöd. Teman inkluderar bland annat ISP, regulatoriska frågor, IP, säkerhet, compliance, upphandling, ägarfrågor och internationalisering. Målsättningen är att genomföra en workshop per kvartal, med totalt 10 workshopar under projektperioden.

- Ca 1 workshop per kvartal, totalt 10 under projektperioden, kring teman som: ISP/exportkontroll, säkerhetsskydd, immaterialrätt, offentlig upphandling, internationalisering och compliance.

- Workshoparna är öppna och kostnadsfria för deltagande bolag och spelas in för att finnas tillgängliga som on-demand-resurser.
- Föreläsare rekryteras ur expertnätverket (AP5.3) och externa specialister.

Stödgrund: Aktiviteten innebär inte stöd till företag som behöver regleras.

6. Tillgång till test- och demomiljöer

Syftet med arbetspaketet är att öka SMF:s tillgång till test- och demomiljöer för teknik med dubbel användning. Paketet kombinerar systematisk kartläggning med ett begränsat antal direkta testmöjligheter för utvalda bolag i relevanta testmiljöer. Arbetspaketet bidrar också till en ökad förståelse hos försvarsmaktens olika delar kring hur de kan tillgängliggöra test och demomöjligheter på ett sätt som är positivt för mindre bolag. Resultatet är ökad kännedom om möjliga vägar för att test och visa upp sin teknik.
Startdatum: 2026-09-01
Slutdatum: 2029-08-31

Aktiviteter

6.1 Kartläggning

En utmaningar för företagen är att test och demomöjligheter inte är väl kända. Genom att skapa en samlad, tillgänglig bild av relevanta nationella och internationella test- och demomöjligheter för dual-use-teknik bidrar vi till ökad kännedom och ökar möjligheten att dessa tillgängligörs.

- Identifiering av relevanta organisationer, myndigheter och industripartners som erbjuder test- och demomiljöer för dual-use-teknik, nationellt och internationellt.
- Dialogmöten med aktörer som kan bidra till att öka tillgängligheten så som FMVs test och demokontor.
- Kartläggningens resultat görs tillgänglig för projektets SMF via den digitala plattformen (AP7.1) och används som resurs i AP5.1 (individuellt affärsstöd).
- Kartläggningen uppdateras löpande under projektperioden.

Stödgrund: Aktiviteten innebär inte stöd till företag som behöver regleras.

6.2 Demomöjligheter i samband med WARA-PS (extern)

Flera av de test och demomiljöer som finns är idag för dyra för SMF att kunna använda. Aktiviteten väljer ut ett begränsat antal SMF som medverkat i de andra aktiviteterna för en konkret möjlighet att testa och demonstrera sin teknik i relevanta miljöer.

- Bolag ges stöd i form av en finansierad möjlighet (150 000 kr i köp av tjänst per bolag) att delta i etablerade testmiljöer under WARA PS demoveckor och datainsamlingsveckor.

- Urvalet av bolag görs gemensamt av projektparterna utifrån bolagens mognad, teknikrelevans och koppling till identifierade behov (AP3.2).
- Deltagande bolag dokumenterar lärdomar och resultat som delas inom projektets nätverk.

Stödgrund: Indirekt försumbart stöd / de minimis till företag som får stöd av projektet.

7. Kommunikation

Syftet med arbetspaketet är att säkerställa att rätt målgrupper känner till och engagerar sig i projektets aktiviteter, att projektets resultat sprids effektivt och att Stockholm stärks som strategisk nod för försvarsinnovation. Varje projektpart bidrar med en kommunikatör till projektets gemensamma kommunikationsgrupp.
Startdatum: 2026-09-01
Slutdatum: 2029-08-31

Aktiviteter

7.1 Kommunikationsplattform

Skapa en digital hemvist för projektet som ger företag och försvarsaktörer enkel tillgång till aktiviteter, resurser och kontaktvägar. Kostnaden utgörs av en uppstarskostnad för web samt underhåll, till ett värde av 250 000 kr.

- En gemensam webbplats för projektet utvecklas och driftsätts under projektets första kvartal.
- Plattformen samlar information om projektets erbjudanden, aktivitetskalender, kontaktvägar, on-demand-resurser (inspelade workshops, kartläggningar) och nyheter.
- EU:s riktlinjer för logotyper och programinformation implementeras från start.
- Plattformen uppdateras löpande av kommunikationsgruppen.

Stödgrund: Aktiviteten innebär inte stöd till företag som behöver regleras.

7.2 Spridningsaktiviteter

Genom alla parters gemensamma kanaler ska vi nå och engagera projektets målgrupper SMF, behovsägare och internationella aktörer och sprida projektets resultat och lärdomar.

- Löpande produktion och publicering av kommunikationsmaterial: artiklar, case studies, filmer och pressmeddelanden via parternas egna kanaler (webb, sociala medier, nyhetsbrev).
- Samarbeten med relevanta aktörer som kan bidra till spridning.
- Deltagande i relevanta branschevent och konferenser för att presentera projektet och rekrytera deltagare.
- Dokumentera event och aktiviteter.

- Riktad kommunikation mot underrepresenterade grupper, inklusive kvinnliga grundare och internationella forskningsmiljöer, i samarbete med relevanta nätverk.
- Regelbunden uppföljning av kommunikationsinsatsernas räckvidd och engagemang, med rapportering till projektledningen.
- All kommunikation märks tydligt med EU-finansiering i enlighet med ERUF:s krav.

Stödgrund: Aktiviteten innebär inte stöd till företag som behöver regleras.

Budget (Kostnads- och finansieringsplan)

Kostnad

Kostnadsslag	2026	2027	2028	2029						Totalt
Personal	1 663 600	4 990 800	4 990 800	3 327 200						**14 972 400**
Externa tjänster	848 871	2 349 613	2 349 613	1 700 342						**7 248 439**
Resor och logi	125 778	377 333	377 333	251 556						**1 132 000**
Schablonkostnader	1 260 795	3 782 387	3 782 387	2 521 592						**11 347 161**
Summa kostnader	**3 899 044**	**11 500 133**	**11 500 133**	**7 800 690**						**34 700 000**
Projektintäkter										
Summa faktiska kostnader	**3 899 044**	**11 500 133**	**11 500 133**	**7 800 690**						**34 700 000**
Bidrag i annat än pengar										
Summa bidrag i annat än pengar										**0**
Summa totala kostnader	**3 899 044**	**11 500 133**	**11 500 133**	**7 800 690**						**34 700 000**

Finansiering

Finansiär	2026	2027	2028	2029						Totalt
Offentligt bidrag i annat än pengar										
Total offentligt bidrag annat än pengar										**0**
Offentlig kontantfinansiering										
TILLVÄXTVERKET	1 844 444	5 533 333	5 533 333	3 688 890						**16 600 000**
Total offentlig kontantfinansiering	**1 844 444**	**5 533 333**	**5 533 333**	**3 688 890**						**16 600 000**
Total offentlig finansiering	**1 844 444**	**5 533 333**	**5 533 333**	**3 688 890**						**16 600 000**
Privata bidrag i annat än pengar										
Total privat bidrag annat än pengar										**0**
Privat kontantfinansiering										

Finansiär	2026	2027	2028	2029						Totalt
Kista Science City AB	122 222	366 667	366 667	244 444						**1 100 000**
Uppsala Innovation Centre AB	333 333	1 000 000	1 000 000	666 667						**3 000 000**
Ideon	333 333	1 000 000	1 000 000	666 667						**3 000 000**
Lead	333 333	1 000 000	1 000 000	666 667						**3 000 000**
Total privat kontantfinansiering	**1 122 221**	**3 366 667**	**3 366 667**	**2 244 445**						**10 100 000**
Total privat finansiering	**1 122 221**	**3 366 667**	**3 366 667**	**2 244 445**						**10 100 000**

Stöd

Finansiering	2026	2027	2028	2029						Totalt
19.1.1 Regionala utvecklingsåtgärder Regionalt projekt	932 379	2 600 133	2 600 133	1 867 355						**8 000 000**

Sammanställning (Stödprocent)

Stödandel av faktiska kostnader:	23,05 %
Stödandel av stödgrundande finansiering:	23,05 %
Stödandel av total finansiering:	23,05 %
Andel annan offentlig finansiering:	47,84 %
Andel privat finansiering:	29,11 %