Hur offensiv IT-användning kan skapa tillväxt för mindre företag

Ett rådslag anordnat av IT-kommissionen på uppdrag av Kommunikationsdepartementet, Näringsdepartementet och Industriförbundet

Rotundan, Rosenbad, 1997–11–18

IT-kommissionens rapport 5/98

SOU 1998:54

IT KOMMISSIONEN

Statens offentliga utredningar
1998:54
Kommunikationsdepartementet

Hur offensiv IT-användning kan skapa tillväxt för mindre företag

Ett rådslag anordnat av IT-kommissionen på uppdrag av Kommunikationsdepartementet, Närings- och handelsdepartementet och Industriförbundet

Rotundan,
Rosenbad 1997-11-18

IT-kommissionens rapport 5/98

Delbetänkande av IT-kommissionen
Stockholm 1998

SOU och Ds kan köpas från Fritzes kundtjänst. För remissutsändningar av SOU och Ds svarar Fritzes Offentliga Publikationer på uppdrag av Regeringskansliets förvaltningsavdelning.

Beställningsadress: Fritzes kundtjänst
106 47 Stockholm
Orderfax: 08-690 91 91
Ordertel: 08-690 91 90
E-post: fritzes.order@liber.se
Internet: www.fritzes.se

Svara på remiss. Hur och Varför. Statsrådsberedningen, 1993.
– En liten broschyr som underlättar arbetet för den som skall svara på remiss.

Broschyren kan beställas hos:
Regeringskansliets förvaltningsavdelning
Distributionscentralen
103 33 Stockholm
Fax: 08-405 10 10
Telefon: 08-405 10 25

Elanders Gotab, Stockholm 1998

ISBN 91-38-20913-6
ISSN 0375-250X

Hur offensiv IT-användning kan skapa tillväxt för mindre företag

Ett rådslag anordnat av
IT-kommissionen
på uppdrag av
Kommunikationsdepartementet,
Närings- och handelsdepartementet
och Industriförbundet

Rotundan, Rosenbad, 1997-11-18

Rapport

Innehåll

Översikt

Innehåll

Detta dokument innehåller följande:

	Sida
Förord	5
Inledning	7
Del 1: Slutsatser från rådslaget	9
Del 2: Referat från rådslaget • A: Utvecklingslinjer i omvärlden • B: Utmaningar för små och medelstora företag • C: Förslag till förbättringar Diskussion: "Vad går att göra för att skapa tillväxt och sysselsättning?"	11

Förord

IT-kommissionen genomförde på uppdrag av Kommunikationsdepartementet, Närings- och handelsdepartementet och Industriförbundet ett rådslag med inbjudna representanter för företag, organisationer och forskning den 18 november 1997 för att diskutera

- vilken roll IT kan ha för att utveckla tillväxt, konkurrensförmåga och sysselsättning hos små och medelstora företag och
- vad som behöver göras i samverkan mellan näringsliv och samhälle för att främja en sådan positiv utveckling.

IT har två motsägelsefulla effekter på sysselsättningen. Det är dels en rationaliserande och dels en tillväxtfrämjande effekt.

Den IT-relaterade tillväxten märks både genom det ökande antalet IT-företag och att IT-användningen i företagen i sig ger nya förutsättningar till affärer, marknader och arbetssätt. IT bidrar till att skifta karaktär på företagen och deras beteenden. Förmågan att exploatera IT är en avgörande framgångsfaktor för Sverige. Samhället måste rimligtvis tillhandahålla den nödvändiga infrastrukturen och stödja en utveckling.

Frågan är om rationaliserings- och tillväxteffekterna tar ut varandra – är det ett teoretiskt nollsummespel? Eller leder IT-användningen till tillväxt och hållbara ökningar i sysselsättning? Var finns nytillskotten? Hur ser de ut? Är det t ex en sådan utveckling som nu visar sig genom den nya medieindustrin som bygger på produktion av webbtjänster eller övertagande av tidigare statliga uppgifter som kartproduktion, förädling av grunddata, etc?

Eller finns utvecklingen även inom traditionell företagsverksamhet där ett offensivt strategiskt utnyttjande av IT skapar nya förutsättningar för tillväxt? Ett grundläggande allmänt problem är dock att förstå vad som i realiteten kan generera tillväxt och sysselsättning.

I arbetsgruppen för rådslaget har ingått representanter för de olika parterna. Dokumentationen har utförts av konsulten BG Wennersten.

Gunnar Hedborg
Kanslichef, IT-kommissionen

Bo Beckeström
Projektledare

Inledning

Ines Uusmann, kommunikationsminister:

"Elektronisk handel är viktig att utveckla"

Som IT-minister och kommunikationsminister är jag samordningsminister för dessa IT-frågor. De måste genomsyra allt arbete i departementen och också i samhället i övrigt, därför att, precis som med elektriciteten, påverkar IT hela vår tillvaro och kommer att göra det kanske än mer.

Vår roll på Kommunikationsdepartement är att följa arbetet i regeringskansliet och fånga upp de frågor som riskerar att hamna emellan stolarna på de olika departementen. Vårt specifika ansvar är att se till att det finns en infrastruktur som fungerar i det framväxande informationssamhället. Det innebär inte att vi ska bygga den. Men vi har ett ansvar för att den fungerar och den kan svara upp emot de mycket höga krav som vi måste ha, både vad gäller säkerhet och kapacitet.

Ett mycket viktigt utvecklingsområde under de närmaste åren är elektronisk handel. Många olika departement är berörda av den utvecklingen. I vår samordningsroll kommer vi att presentera en skrivelse om elektronisk handel som grund för det fortsatta arbetet för att främja elektronisk handel. Sverige har mycket goda möjligheter att utveckla någonting som är bra – kanske också för hela Europa.

Anders Sundström, näringsminister:

"Samspel mellan unga och gamla behöver utvecklas"

Det pågår en diskussion om den nya tekniken ger fler eller färre jobb. Flertalet tror nog att den ger färre jobb. Trots en ganska kraftig tillväxt i Sverige så ligger sysselsättningen ungefär oförändrad sedan 1993. Det har tillkommit många jobb, men samtidigt har det försvunnit många jobb.

Hur ska vi se till att de nya jobben som kommer till, är fler än de som försvinner – just i Sverige? Med IT är det nämligen lättare att flytta jobb både till och från vårt land. Vi ser till att den nya tekniken verkligen inplanteras hårt i Sverige. Då vet vi i vart fall att den växande delen av arbetsmarknaden finns hos oss.

Det finns två viktiga drivkrafter för detta. För det första är det mycket en generationsfråga. Som alltid när ny kunskap ska in, har åldern en stor betydelse. Då är det viktigt att vi har ett system i samhället där unga människor möter gamla människor. Gymnasieskolan t ex ska vi organisera på ett sådant sätt så att en hel del av gymnasieskolans utbildning förläggs ute på arbetsplatser, så att ungdomen lär sig lite om arbetslivets villkor och människorna i arbetslivet lär sig lite av ungdomarnas kunskap om den nya tekniken. Arbetssättet kräver en hel del förändring, men det är inte så svårt att genomföra. Samma kan gälla högskolan och högskolesystemet.

Den andra aspekten är att det finns tre områden som driver varann och de är IT, kompetens och arbetsorganisation – dessa är mycket nära kopplade till varandra. Satsningarna som började i Sverige under 1980-talet för att utveckla den nya arbetsorganisationen (av helt andra skäl än att inplantera IT) är kanske det som enskilt har betytt mest för att driva fram ny teknik på de svenska arbetsplatserna. Det som vi ännu inte har gjort i regeringen – men som vi naturligtvis måste göra – är att åstadkomma ett större och bredare kompetenslyft ute i arbetslivet och hitta ett sätt att ytterligare stödja uppbyggnaden av en ny arbetsorganisation.

Del 1: Slutsatser från rådslaget

Översikt

Från rådslaget är slutsatserna att

Samlad vision

1. **Sverige behöver en samlad vision om hur IT kan utnyttjas på ett mera offensivt sätt.**
   – Beskriv målet bättre och fokusera resurserna, d v s mer offensivt tänkande och agerande i alla politiska partier, företag, och organisationer – och kommunicera detta.

Ny affärslogik

2. **Det växer genom IT fram en ny affärslogik som är viktig för småföretagen att vara medvetna om och börja arbeta efter. Det är möjligt att alltmer använda IT för att skapa intäkter, mervärden och marknader.**
   – Vi befinner oss i ett epokskifte, vilket är klokt att vara medveten om och agera därefter.
   – Småföretagare måste i ökad utsträckning förstå ITs egenskaper och möjligheter.
   – Varje småföretag berörs förr eller senare av den nya affärslogiken.
   – Entreprenörskapet är en förmåga som är viktig att slå vakt om och utveckla.
   – Ny teknik möjliggör en mera kundstyrd produktion.
   – Med informationssystem kan småföretag bättre kontrollera affärsrelaterade flöden.
   – Globaliseringen är för småföretag inte alltid av betydelse, många marknader är lokala.

Ny typ av tjänsteproduktion

3. **Det är möjligt att utveckla en ny typ av tjänsteproduktion genom effektivare samverkan mellan småföretag (i alla led) och därför är det nödvändigt att tänka i nya banor för att kunna skapa nya jobb.**
   – Småföretag föder fler småföretag i egna infrastrukturer.
   – Det utvecklas industriella system där alltfler småföretag kan verka i virtuella former.
   – Den traditionella storskalighetens fördelar minskar och istället främjas det småskaliga.

Ändringar i regelverken

4. **Det finns mycket som bör och kan göras med avseende på regelverken, så att dessa är bättre anpassade till de framväxande kunskapsintensiva företagen.**
   – Ett exempel är nödvändigheten att skapa förutsättningar för elektroniska affärer.
   – Om elektroniska affärer ska utvecklas behövs politiska insatser för bl a rättslig reglering.
   – Den associationsrättsliga regleringen behöver ses över för att underlätta särskilt det kunskapsintensiva småföretagandet.
   – Generellt behöver politikerna i större utsträckning "våga ta rodret" för att göra de anpassningar som krävs för att den nya typen av kunskapsintensiva företag ska växa fram.

Statens roll som beställare

5. **Staten bör fortsätta att utveckla sin roll för att agera mera kompetent som beställare och därigenom påverka marknaden.**

Effektivare samverkan

6. **Staten bör åstadkomma effektiva ingångar för företagens informationsinhämtning, etc till högskolevärlden och myndigheter och se till att kommunikationen kan ske på företagarnas villkor. För de traditionellt utformade företagen handlar det om administrationsunderlättande insatser och för den nya tidens företag är det främst informationstillgång och kompetensutveckling.**
   – Tillgång till rätt utbildning har för många nya företag en avgörande betydelse.
   – Relationen mellan högskolor och nya företag behöver förbättras.
   – Högskolornas forskningsprojekt bör finnas beskrivna och vara lätt åtkomliga.
   – Myndigheter bör vara mycket bättre tillgängliga för småföretagen.

Kunnigt riskkapital

7. **Det finns otillfredsställda behov av uthålligt, branschkunnigt och modigt riskkapital.**
   – Toleransen mot misslyckande bör vara större (jämför Silicon Valleys annorlunda anda)
   – Långsiktighet i satsningar saknas ofta.

Del 2: Referat från rådslaget

Översikt

Innehåll

	Sida
Tema A: Utvecklingslinjer i omvärlden	**13**
Dagens två olika världsbilder *Anders Ewerman, Ewerman Business Intelligence AB:* "Sverige är mentalt kvar i det döende industrisamhället"	14
Den nya affärslogiken *Thomas Falk, Industriförbundet:* "Ny affärslogik ger företagen helt nya förutsättningar"	21
IT-utvecklingen *Ulf Jonströmer, IT-företagen:* "Vi behöver en ny vision om vi ska lyckas få en positiv utveckling"	24
Entreprenörskapets ökande betydelse för utvecklingen *Frédéric Delmar, Institutet för Entreprenörskaps- och Småföretagsforskning:* "Småföretagen som står för nya jobb och förnyelse behöver framtidstro"	26
Tema B: Utmaningar för små och medelstora företag	**29**
Konfektionsföretaget Kriss *Torgny Nilsson, Kriss AB:* "Offensiv IT-användning ger möjlighet till konsumentstyrd produktion"	30
Budföretaget Pedal *Jimmy Tjärnlund, Pedal AB:* "Det finns en enorm potential och chansen finns nu"	32
Programvaruföretaget IAR *Tomas Wolf, IAR Systems AB:* "Vårt problem är att kunna attrahera medarbetare med rätt kompetens"	34
Programvaruföretaget Idonex *Lars Mårelius, Idonex AB:* "Småföretagen saknar *kuvös* som stöd för snabb och säker utveckling"	35
IT-företaget On Display *David Halldén, On Display Information Systems Sweden AB:* "Det finns en otrolig anda nu att skapa nya företag"	36
Tema C: Förslag till förbättringar	**39**
Diskussion "Vad går att göra för att skapa tillväxt och sysselsättning?"	40

Tema A: Utvecklingslinjer i omvärlden

Översikt

Denna inledande del behandlar trender, sysselsättning, tillväxtfaktorer, marknader och visioner och innehåller fyra presentationer:

- Framtidsforskaren Anders Ewerman om de olika förutsättningarna för företagande i industri- och informationssamhällena.
- Industriförbundets Thomas Falk om den nya affärslogiken som är på väg.
- IT-företagens Ulf Jonströmer om nya förutsättningar genom IT-utvecklingen.
- Entreprenörskapsforskaren Frédéric Delmar om entreprenörskapets ökande betydelse för småföretagens utveckling.

De två olika världsbilderna

Anders Ewerman, Ewerman Business Intelligence AB:
Anders Ewerman är omvärldsanalytiker och framtidsforskare.

"Sverige är mentalt kvar i det döende industrisamhället"

Inledning

Avsnittet belyser utvecklingen och sambanden i industri- och informationssamhällena.

Budskap

Vi lever med två världsbilder idag. Dels är det människor som lever i industrisamhällets nedgång och dels är det människor som lever i informationssamhällets uppgång.

De människor som styr nedgången har profilen: död/förruttnelse, destruktion, förfall, "jobless", självansvar, syndabock, roffare, knapphet.

De människor som styr uppgången har en helt annan profil: tillväxtintresse och organisatoriska intressen. De är intresserade av att skapa nya yrken och ha social förändring, entreprenörskap, innovatörskap. Detta passar också USA som hand i handsken, därför att det är i tillväxtfasen som USAs ekonomi är inne i.

Sverige befinner sig idag mentalt (snarare än tekniskt-ekonomiskt) högst uppe på industrisamhällets avtagande S-kurva – och vi vägrar att lämna den.

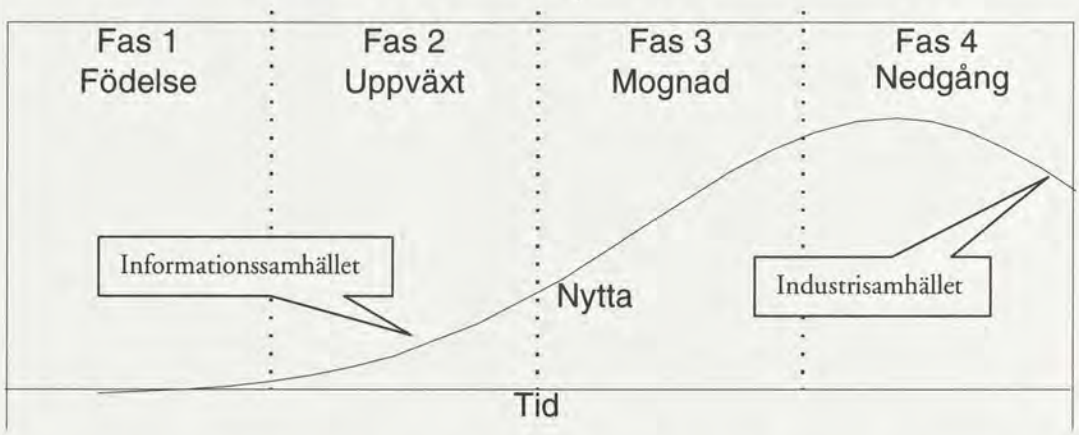
Det är osäkert vilka idéer "det etablerade" har om framtiden. Men det tydligt att det mycket svårt för etablissemanget att släppa loss på det framväxande informationssamhällets utvecklingskurva. Utvecklingen där lyder under helt andra betingelser än vad som hittills gällt. Men alla fortsätter att tänka industriellt.

All utveckling sker i vågform

Människan är en biologisk varelse och allt som människor företar sig följer den biologiska ordningen födelse, uppväxt, mognad och död – varefter följer nedbrytning och förruttnelse.

Denna vågrörelse gäller för civilisationer (cirka 1 000 år långa), "idémässiga" eller "kärnteknologiska" eror (cirka 250 år), branscher (cirka 60 år) samt för enskilda företag, producentvaror, konsumentvaror (15 år) och projekt (4 år).

S-kurvans fyra faser



Efter nedgångsfasen (4) följer slutfasen med död och förruttnelse. Idag befinner sig industrisamhället i sin slutfas och dess synsätt dominerar fortfarande i många olika sammanhang. Samtidigt växer informationssamhället, med sina annorlunda synsätt, fram underifrån. Dessa naturliga utvecklingsvågor avlöser varandra efterhand.

Utvecklingskurvans faser i olika perspektiv

Utvecklingskurvans olika faser går att se i flera olika perspektiv.

Fokus →	Produktion Lokalt, amatörer Helhetsfokus, ihopsättning		Reproduktion Globalt, imitatörer Detaljfokus, isärtagning		"Kvasi"- situation
Perspektiv →	**Fas 1**	**Fas 2**	**Fas 3**	**Fas 4**	**Slutet**
Biologiskt	Födelse	Uppväxt	Mognad	Nedgång	Död/förruttnelse
Teknologiskt	Kärnteknologi	Organisation	Administration	Kapitalisering	Destruktion
Företag	Etablering	Tillväxt	Mognad	Nedgång	Förfall
Arbete	Hantverk	Yrke	Tempo	Operatör	"Jobless"
Förnyelse	Teknisk	Social	Ekonomisk	Politisk	"Självansvar"
Debatt	Ekonomisk	Politisk	Teknisk	Social	"Syndabock"
Aktör	Uppfinnare	Entreprenör	Administratör	Profitör	"Roffare"
Planering	Vision	Strategi	Struktur	System	Kvasiförbättring & extrem storskalighet
Mass-	-kreativitet	-nyskapande	-produktion, -transport	-distribution, -konsumtion	-"knapphet"

Industrisamhället kännetecknas i allt väsentligt av egenskaperna i fas 4 eller den kvasibetonade slutfasen. Informationssamhället befinner sig i fas 2.

Teknologiperspektivet

Utvecklingens faser

I det teknologiska perspektiv är utvecklingsfaserna kärnteknologi, organisation, administration, kapitalisering och destruktion.

Kärnteknologi

Först utvecklas en kärnteknologi[1]. Definitionen på en kärnteknologi är att den behöver sig själv för att utvecklas och att den är tillräckligt bred och djup till sin natur för att kunna sysselsatta människors fantasi och skaparkraft under tillräckligt lång tid. Exempel på kärnteknologier är ångmaskinen och datorn. Det behövdes ångmaskiner för att bygga fler och bättre ångmaskiner, liksom det behövs datorer för att utveckla fler och bättre datorer.

En kärnteknologi är inte en enstaka teknologi, utan ett antal enskilda teknologier som kombinerade med varandra ger upphov till en ny teknoekonomisk infrastruktur i samhället av karaktären systembunden användning. En ny kärnteknologi slår till stora delar ut den tidigare – inte som tekniskt kunskapsområde, men som bas för sysselsättning och ekonomisk resursfördelning.

All omvandling av kärnteknologiska tankar till brukbara tekniker (ting) sker i interaktion mellan idé (teknologi) och nytta (teknik). Antalet vägvalspunkter i denna process är stort. Utvecklingen är inte (i detalj) förutsägbar, eftersom varje tekniskt genombrott genereras av en mängd (för oss okända) människor (uppfinnare). Vi minns endast dem som "nådde fram först" – de andra har fallit i glömska.

[1] Teknologi är den "tekniska tanken", inte de enskilda tekniska tillämpningar denna ger upphov till.

Entreprenörer är intressanta

Kopplingen mellan akademisk skolning och skapandet av en kärnteknologi är svagt. Däremot är utvecklandet av de enskilda teknologier, som kombineras ihop till en kämteknologi, ofta en "höggradigt forskningsintensiv" process. Uppfinnare ägnar sina tankar åt något som endast finns i sinnevärlden. Det går inte utbilda människor i något som inte finns – skolan förvaltar "redan uppnått kunnande" och är inte en plats för nytänkande och nyskapande. Därför fokuseras intresset vid ett skifte av era mot entreprenörer, innovatörer och uppfinnare.

Organisation

När det nya kärnteknologiska kunnandet omvandlats till brukbara ting, reorganiseras samhället så att ekvationen produktion och konsumtion åter maximeras. Först förändras produktionen så att denna blir rationell.

Sedan förändras hela samhällen för att spegla de nya produktionsförutsättningama, först i form av "skrån" och slutligen i "politiska partier". Under 1700-talets industriella revolution upprättades först fabriksmiljön med fabriksstäder och fabriksarbetare. Därefter organiserades fackförbund för att hävda kollektivets rätt. Slutligen organiserades på den politiska nivån socialistiska arbetarpartier.

Produktion

De båda första utvecklingsstegen är de egentliga "produktionsstegen". Det är då människor åstadkommer något nytt. Det kännetecknande för dessa är att de sker lokalt inom "kritiska massor" av likatänkande (kallas idag för "teknopoler").

De som står för utvecklingen är amatörer, oavsett utbildning. Dessa amatörer försöker finna en ny helhet, allt ifrån en teknisk till en andlig. Slutligen sätter de ihop "världen" på ett nytt sätt.

Administration

När en majoritet blivit beroende av den teknologiska utvecklingen, sätts målet att "förse alla med en av allt", som dessa "oförvägna amatörer" hittat på.

Marknaden är nu fylld av företag som tillverkar de producent- och konsumentvaror som passar in under den nya teknologin. De nära marknaderna börjar bli mättade och företagen går över gränserna för att finna avsättning för sina produkter – det sker en globalisering.

Kapitalisering

Mot slutet av en kärnteknologisk era uppstår överproduktion av två skäl:

- den tillämpade tekniken är till fullo känd (effektivitet)
- nästa eras tekniker används i den innevarande kärnteknologiska erans processer (som idag med "IT i industrin", d v s automation).

Med hjälp av IT kan den mekaniska verkstadsindustrin producera "mer av samma" allt snabbare med färre anställda, vilket leder till att konkurrensen hårdnar samt att marginaler och marknadsutrymme krymper. Allt fler prylar bjuds ut. Samtidigt har allt färre råd att köpa.

Den nya erans industri, den elektronikbaserade industrin, skapar efterhand sin egen marknad, sina egna värden och sätter sina egna priser. Dess beroende av, och koppling till, "den gamla industrin" minskas successivt. För att överleva slår företagen vakt om sina marknadsandelar. Det sker antingen genom att tillverka bättre varor och tjänster än konkurrenterna eller genom att köpa upp dem för att minska de interna kostnaderna. Strategiska allianser blir vanliga. Hyperrationalitet, likriktning och förskjutningar av kapitalbildningen sker.

Nya resurser, som genererar högre förädlingsvärden, slår ut gamla resurser. Mätetalet för den döende kärnteknologins sektor, den sektor vars betydelse snabbt eroderar då den infiltreras av den nyfödda kärnteknologin, är output genom input (produktivitet). Mätetalet för den nya kärnteknologins sektor är output minus input (förädlingsvärde).

Reproduktion

De båda senare utvecklingsstegen är "reproduktionssteg". Inget nytt åstadkommes, bara mer förfinade varianter av det som redan finns. Skolor upprättas som lär ut "det nya". Världen formaliseras och teknokratiseras. Den lokala nivån är mättad, en globalisering vidtar. De som står för utvecklingen är välutbildade imitatörer, som förbättrar detaljer och som tar isär "världen" med hjälp av allt bättre instrument (FoU, forskning och utveckling).

Näringslivsperspektivet

Utvecklingens faser

Det ekonomiska framåtskridandet är en spegelbild av det tekniska. I ett näringslivsperspektiv sker utvecklingen i stegen etablering, tillväxt, mognad och nedgång.

Etablering

Under ett etableringsskede är få människor engagerade med "det nya". De som är det, är det initialt på ett mycket hantverksmässigt sätt – de är innovativa hantverkare med ett brett kunnande. När företag etableras är de många och små – enmansorkestrar. Dagens nya tjänstesektor är främst en hantverkssektor. Den som tillverkar ett dataspel är inte en förvaltande tjänsteman, utan en hantverkare. De vet inte alltid vad de håller på med. utan de känner sig för.

Efterfrågan är alltid större än utbudet på en ny eras hantverkare och det driver upp lönenivåerna. Svårigheten att rekrytera personal gör att man går utanför gängse ersättningssystem – särskilda anställningsförmåner skapas, vilket urholkar tidigare etablerade normer på arbetsmarknaden. Den nya erans hantverkare blir trendbildare/stilbildare. Parallellt med en eras etableringsskede pågår den tidigare erans nedgångsskede – den gamla teknologins industrier förlorar successivt i relativ styrka och betydelse.

Tillväxt

När man lärt sig tillämpa den nya tekniken blir spridningen större. Fler blir inblandade och rationaliteten ökar. Nu sätts den nya teknikens komponenter ihop till mer sammansatta och hela produkter. Företagen växer och hantverket bryts upp i nya specialiserade yrken, *new skills*. Lönegapet mellan de högst och lägst betalda galopperar.

De småföretag som grundades under etableringsskedet växer till sig av egen kraft eller fusioneras ihop med andra småföretag. De blir de nya dominerande företagen. De använder den nya tekniken i relativt stor skala och har en oerhört snabb tillväxt. En del av de småbolag som var helt okända 5–10 år tillbaka i tiden, blir nu så stora att de går om gårdagens storbolag. Samtidigt växer det också upp många nya tjänsteföretag, som bidrar till en effektiv spridning av det nya tekniska kunnandet mellan de nya tillverkande företagen.

Mognad

När den egna närmarknaden är mättad, går man över "gränsen till grannen, man internationaliserar". Nu skall man sälja, fakturera och kräva betalning långt utanför de egna domänerna och det ställer krav på en god administration. Att etablera nytt är inte längre lika intressant. Att "göra mer av samma och sälja till alla" är desto intressantare. Det vi gör omvandlas till vetenskap och de specialiserade yrkena bryts upp i än mindre delar – till tempoarbeten. Effektiviteten ökar i nyttjandet av mänskliga resurser. Verktygen omvandlas till allt mer komplexa maskiner (automation) och med det menas teknikens egenbidrag till effektivitetsökningen, den s k teknikfaktorn.

Tillväxttakten avtar. Vinsterna av att ersätta manuellt arbete med maskinellt arbete ökar. Att avsätta en allt större produktion kräver en ökad export och/eller en starkare position på hemmamarknaden. Fördelning av ekonomiska medel till så många som möjligt blir avgörande för industrins framgång – social rättvisa, pensioner och inkomstutjämning hamnar i fokus. Vid sidan om växer en icke-produktiv tjänstesektor fram, såsom delar av den offentliga, som tjänar som buffert i rationaliseringsprocesser. Utvecklingen stelnar och teknisk utveckling blir förfining av en redan etablerad basteknik.

Nedgång

När "alla har allt" och nyinköp ersätts av utbytesköp av förslitna prylar, hamnar samhället i ett nedgångsstadium. Full kunskap om teknik och produktion råder. Den som arbetar sitter bakom "knappar och monitorer" och styr som operatör hela processer. Utvecklingen blir svårhanterlig och det råder en oöverblickbar superautomation med hög sårbarhet.

Superautomationen drivs successivt till sin yttersta spets med

- globalisering
- allt snabbare modellbyten
- manuellt arbete ersätts allt snabbare med maskiner
- skalstorleken växer
- varje ny investering kräver mer kapital än den föregående
- kapitalet åldras allt snabbare
- den ekonomiska livslängden avtar
- investeringarna blir allt mer riskfyllda.

I detta sammanhang framstår arbete mer flexibelt än kapital och människan tenderar att ånyo bli den värdefullaste produktionsresursen. Stora mängder ekonomiska medel frigörs och antalet nya möjliga investeringsobjekt minskar.

Administratören ersätts av "profitören". Koncentrationen blir monumental i slutet av en era, inte minst den ekonomiska. Pensionsfonder blir de mest dominerande institutionerna. De investerar inbetalade pensionspremier i aktier i den gamla storskaliga industrin och i statliga obligationer med hög ränta.

Finansmän dyker på grund av obalanser mellan olika marknader upp på arenan och tjänar "pengar på pengar" och påskyndar nedgången. Mer sällan bidrar de aktivt till en ny eras etablering.

Skiftet mellan eror är svårt

Samtidigt som en era dör, föds en ny. Den gamla erans konsumenter skall omvandlas till den nya erans producenter, ett ur alla aspekter svårt skifte. I samband härmed dör en del gamla samhällen och nya uppstår.

Mycket förändras – attityder och normer, sociala och politiska mönster samt tekniska och ekonomiska förhållanden – vilket avspeglas i tingen runt omkring oss, t ex byggnader, transportleder, livsstilar, organisationsformer och människors värde.

Industrisamhället dör och informationssamhället växer fram

Vi lever med två världsbilder

Vi lever med två världsbilder idag. Dels är det människor som lever i industrisamhällets nedgång och dels är det människor som lever i informationssamhällets uppgång.

De människor som styr nedgången har profilen: död/förruttnelse, destruktion, förfall, "jobless", självansvar, syndabock, roffare, knapphet.

De människor som styr uppgången har en helt annan profil: tillväxtintresse och organisatoriska intressen. De är intresserade av att skapa nya yrken och ha social förändring, entreprenörskap, innovatörskap. Detta passar också USA som hand i handsken. USAs självständighetesförklaring skrevs 1776 precis på gränsen till en social omställningsfas. Det var en viktig händelse för amerikanerna. Idag är USAs ekonomi åter inne i en tillväxtfas.

I slutet av 1700-talet nådde det gamla fysiokratiska eller merkantila samhället sin högsta punkt och dog definitivt 1815 vid Waterloo. England skulle gå från merkantilism till industrialism, medan USA tog vid utan bagage vid industrialismens uppgång. Idag är utvecklingen inne i en ny sådan fas, där den amerikanska "ur"-andan stämmer väldigt väl.

I USA är förmögenhetsbildningen enligt Forbes 400-lista sådan att de tio rikaste människorna befinner på det växande informationssamhällets utvecklingskurva och de hade 1997 en samlad förmögenhet på 102 miljarder dollar. De gamla industrialisterna som är kvar högst upp på industrisamhällets avtagande kurva, sysslar inte med industri längre, utan ägnar sig åt välgörenhet och annat. De ser inte det nya. De har sålt sina anläggningstillgångar. De tio rikaste har en samlad förmögenhet på 15 miljarder dollar och den eroderar mycket snabbt.

Värdesystemets snabba förändring

Ny ekonomi

Den ekonomi som nu växer fram är baserad på nya värden – utan någon som helst koppling till det som en gång var. Informationssamhället blir något helt annat än industrisamhället.

Knäckpunkten kommer snart

Den genombrytande komponenten var mikroprocessorn som kom från Intel 1971. Sedan dess har den utvecklingen dragit iväg kraftigt och det har gått att göra allt bättre grejer av processortekniken. Apple kom med sin första persondator 1977. Microsoft lanserade DOS 1981 som födde en helt ny programvaruindustri. Netscape Navigator kom 1993 som skapade kommunikationsvaruindustrin på Internet.

Nu kommer *userware* (ungefär innehållsindustrin) i och med att världen ska göra något av alla dessa tekniska förutsättningar som byggts upp de senaste 20–30 åren. Därmed kommer värdena att öka mycke kraftigt. Intel var 1995 värt 353 miljarder kronor på börsen. Inom tio år, från 1995 räknat, kommer ett av alla dessa framväxande userware-företag – alltså de företag som tillämpar tillämpningsprogrammen, som ger IT ett innehåll och gör något som konsumenten vill ha. Ett av alla dessa nya företag kommer att vara värderat kanske till hundra gånger mer än vad Intel var värt 1995. Så någonstans upp emot en 35 300 miljarder kronor kommer ett av kanske flera tusen företag att vara värderat. Volvo var i januari 1997 värt 85 miljarder kronor på börsen. Fram till 2005 har kanske Volvo fördubblat sitt värde till 170 miljarder kronor. Jämfört med dessa helt nya userware-företag framstår Volvo som ett mycket litet bilbyggarbolag på Hisingen av närmast museal karaktär.

Det är den framtid Sverige har. Vi har framför oss ett sysselsättnings- och socialskifte och vi har ett värdemässigt skifte. Vår tids knäckpunkt ligger ganska nära i tiden, någonstans före 2001. Det gäller att spana efter den och se när den nya utvecklingen börjar ta ordentlig fart.

Sverige mentalt i industrisamhället

Sverige befinner sig idag mentalt (snarare än tekniskt-ekonomiskt) högst uppe på industrisamhällets avtagande S-kurva – och vi vägrar att lämna den.

Det är osäkert vilka idéer "det etablerade" har om framtiden. Men det tydligt att det mycket svårt för etablissemanget att släppa loss det framväxande informationssamhällets utvecklingskurva. Utvecklingen där lyder under helt andra betingelser än vad som hittills gällt.

Men alla fortsätter att tänka industriellt. Den som kanske har tänkt längst bland industrialisterna är Percy Barnevik. I en DN-intervju sa han att vi måste lära oss inom de svenska storföretagen att använda IT – för att det, som jag tolkar det, därmed går att bli av med alla anställda. Det var i princip vad han sa. Då går det att köra bolagen med lönsamhet. Vem ska då förse konsumenterna med pengar och köpkraft?

Var finns då utvecklingskraften i Sverige? Svenska folket är av tradition ett uppfinnande folk. Vi är duktiga människor, men vi måste få släppas loss.

Just nu är det inte så enkelt. Det är svårt att starta företag. Dels är det höga krav från t ex skattemyndigheten. Dels måste det finnas en marknad för produkter och tjänster bland privatpersoner med köpkraft. Den amerikanska nymarknaden har växt fram tack vare att dessa svårigheter är mindre där.

Den nya affärslogiken

Thomas Falk, Industriförbundet:
Professor Thomas Falk är direktör vid Industriförbundet.

"Ny affärslogik ger företagen helt nya förutsättningar"

Inledning

Detta avsnitt belyser hur IT bidrar till att skapa en ny affärslogik och att det utvecklas s k industriella system där mindre och medelstora företag kan verka.

Budskap

Omvärlden ställer en rad nya krav på företagen och det centrala i denna utvecklingen är IT. Därmed är förändringsförmågan och IT-utnyttjandet en kritisk faktor för praktiskt taget varje företag. Genom IT växer det fram helt nya affärsförutsättningar. Internet är en global infrastruktur som är tillgänglig för alla och där kan var och en – liten som stor – skapa sin egen marknadsplats.

Omvärlden ställer nya krav

Hur kan IT påverka tillväxt i små och medelstora företag? Svaret är: "Information ger konkurrenskraft." IT idag är en mycket ung teknik och det finns ingen teknologibas i historien som har utvecklats så snabbt som informationstekniken har gjort.

Svenska företag är i detta avseende generellt mycket duktiga, men det sker en viktig strukturförändring som berör både stora och små företag.

Omvärlden ställer nya krav på företagen som därmed behöver

- en kundorienterad marknadsorganisation
- en flexibel system- och produktutformning
- en successiv koncentration i den industriella produktionen på kärnverksamheten
- en optimerad lokalisering globalt vilket påverkar alla funktioner i företagen
- ökad fokusering på nätverk, partnership och s k industriella system.

Själva kittet i denna utvecklingen är IT.

Därmed är förändringsförmågan och IT-utnyttjandet en kritisk faktor.

Industriella system

Ett industriellt system består av dels av en kärnverksamhet och dels alla med denna kärnverksamhet sammanhängande tjänsteföretag som inte syns i statistiken. Det är när man lägger samman alla dessa olika verksamheter som kartan blir helt annorlunda.

Andelen sysselsatta i Sverige i den traditionella tillverkande industrisektorn är cirka 19 procent (enligt SCBs nationalräkenskaper avseende arbetade timmar) och Sverige är därmed enligt OECD ingen industrination längre. Men andelen sysselsatta i s k industriella systemen är enligt Industriförbundets beräkning cirka 35 procent av sysselsättningen. De delbranscher som är medräknade är sådana som direkt hänger samman med industrin, d v s skogs- och jordbruk, byggindustri, konsulter, delar av transportväsendet, finanssektorn, m m. Beräkningarna är gjorda på basis av SCBs input/output-statistik samt statistik över industrins inköp av varor och tjänster.

Industriförbundet arbetar med Närings- och handelsdepartementet för att tillsammans med SCB få en tydligare och bättre statistik. Vi har identifierat ett antal industriella system, som livsmedel, papper, metall, bygg, transport, information läkemedel och energi. Totalt svarar dessa industriella system för tre fjärdedelar av den svenska exporten.

Nätverk är en förutsättning

IT är en förutsättning för att dessa industriella system ska fungera. Informationstekniken har som teknikbas en rad egenskaper som skiljer den från tidigare teknikbaser genom att den

- har en exempellös utvecklingstakt
- är en möjliggörande teknik som används överallt
- ger oss en obegränsad kommunikationsförmåga
- är en kunskapshöjande teknik som ökar vår analysförmåga och förmåga att fatta beslut
- hanterar information i digital form.

Det mest fundamentala är att IT ger oss möjlighet att hantera information i digital form. Vi kan spela in ett musikstycke digitalt, lagra det digitalt, spela upp det som musik om vi vill – men också skriva ut musikstycket i notskrift. Det skapar oanade möjligheter inom områden som affärskommunikation, ritningar, överförande av kunskap och elektronisk handel o s v.

Ny affärslogik

Därför växer det fram en ny affärslogik som kännetecknas av

- gränslöshet

  Digitala informationsflöden går inte att stoppa vid tullen i Helsingborg och de går inte att i traditionell mening vare sig beskatta eller förtulla. Det finns en gränslöshet i valet av organisationsform. Det blir en branschglidning, d v s traditionella branscher utsätts för påverkan. Frågan är också var nationalstatens auktoritet börjar och slutar.

- alla kan kommunicera elektroniskt med alla

  Internet öppnar dessa möjligheter för såväl det allra minsta företaget som det största. Internet innebär den mest betydelsefulla standardisering som IT-branschen har givit världen. I princip finns det inga hinder för elektronisk kommunikation med alla aktörer på en marknad.

- att fysiska strukturer för informationsförmedling ersätts obönhörligt av elektroniska

  Företagens kontaktkostnader minskar. Det är lätt att nå en global marknad, men det är också lika lätt för den globala marknaden att nå oss. Det får fundamental betydelse för hur branscher utvecklas och för det lilla företagets möjlighet att göra sig gällande på den stora marknaden.

- att initiativet i kommunikationsprocessen vänds från sändare till mottagare ("tagare").

  Det är kunden som på eget initiativ söker upp företaget, inte tvärtom – därför är begreppet "tagare" mera adekvat än det traditionella "mottagare". Det ställer alla våra vanliga begrepp om hur man organiserar säljarbetet i ett företag på huvudet. Det skapar en oerhörd möjlighet för det lilla företaget.

Ger nya affärsförutsättningar

Slutsatsen är att vi får helt nya affärsförutsättningar. Internet är en global infrastruktur som är tillgänglig för alla – utan att det behövs några ytterligare investeringar. Det gäller i lika stor utsträckning det lilla företaget som det stora. På Internet framstår alla företag som "lika stora". Var och en skapar sin egen marknadsplats.

Men det betyder också att den globala marknaden lika lätt når oss och det ger en radikalt annorlunda konkurrenssituation. I den offentliga upphandlingen är det särskilt viktigt. Det är lätt att föreställa sig att när vi får fart på den offentliga upphandlingen i Europa, kommer lokala svenska företag som alltid har kunnat sälja till "sin" kommun att få konkurrens från mycket oväntat håll.

Tillfälliga inköpsföreningar

Den ökande tillgängligheten av Internet gör det allt enklare att bilda tillfälliga "inköpsföreningar". Vi ser idag hur amerikanska konsumenter spontant kommer samman på nätet, skickar e-post till Chrysler och ber om offert 150 bilar. Den traditionella mellanhanden som kopplat ihop en säljare med många köpare finns inte med, utan nu är det många köpare som går samman för att förhandla med en säljare. Intelligenta agenter är en kommande teknik som kan få betydelse för denna utveckling.

Den traditionella mellanhandsrollen förändras. Vissa mellanhänder (som postkontoret) kommer att försvinna och andra mellanhänder (*cyber intermediators*) kommer att dyka upp.

Stora krav på vår förmåga

Slutsatsen är naturligtvis att det lilla företagets konkurrensförmåga stärks av IT, om än i termer av industriella system. I det industriella systemet kommer det stora företaget att vara mycket drivande. Det lilla företaget kan med teknikens hjälp finnas med i det industriella systemet, i nätverket kring det stora företaget.

Det ställer stora krav på vår förmåga att organisatoriskt hantera denna utvecklingen. Det är stor skillnad att ta ansvar för både det lilla företaget och det stora företaget, när vi är så beroende av nätverket. Även mycket små företag kan vara globala. Vissa väljer att redan från start ha lokalisering i olika länder.

Globaliseringen kommer att accentueras. Det lilla företaget i Sverige kommer att konkurrera med det lilla eller stora företaget någon annanstans. Informationstekniken skapar en viktig plattform för förändring. Den stora utmaningen för Sverige och svenska företag är att rätt kunna utnyttja den tekniken.

IT-utvecklingen

Ulf Jonströmer, IT-företagen:
Ulf Jonströmer är ordförande för IT-företagen och VD i AU-System AB.

"Vi behöver en ny vision om vi ska lyckas få en positiv utveckling"

Inledning

Avsnittet belyser möjligheten att utnyttja IT för att skapa intäkter, jobb och nya marknader.

Budskap

Tiden är förbi då företagen kan använda IT enbart för effektivisering och rationalisering. För att få en positiv utveckling är det nödvändigt att ändra vision och fokusera på IT för ökad konkurrenskraft och för ökad export. En viktig del i IT-utvecklingen är elektronisk handel på Internet, som med ett mera offensivt synsätt än det nuvarande, kan leda till stora framgångar för svenska företag, såväl små som stora.

Vi behöver ändra fokus

I industrisamhällets barndom ersatte maskinerna människor. Men relativt snart kom den positiva effekten genom att man kunde tillverka helt nya produkter. Det skapade nya marknader, nya jobb och exportintäkter.

Samma utveckling sker i informationssamhället. I dess barndom, d v s fram till idag, har det varit en klar effekt på sysselsättningen genom att datorer ersatt människor. Men efterhand vänder den utvecklingen rimligtvis uppåt. I bästa fall befinner vi oss idag vid vändpunkten vad gäller sysselsättningen – men det förutsätter att vi ändrar fokus. Alltför många av oss, i Sverige och Europa, förknippar fortfarande IT alldeles för mycket med effektivisering och rationalisering.

För att få en positiv utveckling är det nödvändigt att ändra vår vision och vårt fokus.

Ett aktuellt område är elektronisk handel. Idag förknippas Toppledarforums satsning på elektronisk handel att man ska spara sex miljarder kronor per år i den offentliga sektorn. Det innebär 20 000 jobb försvinner om vi inför detta. För en amerikan innebär elektronisk handel något helt annat – det är att öka amerikansk handel ut mot världsmarknaden och få en förbättrad balans vad gäller just import och export. Det handlar inte bara om IT-produkter, utan överhuvudtaget om att använda IT som ett medel för att förbättra distribution och försäljning av varor och tjänster.

De vassa och specialiserade blir vinnarna

Idag är vi ungefär i samma skede som 1922 när bilen hade svårt att få genomslag. Det ansågs då av många att det inte var så märkvärdigt att kunna transportera sig med en bil till Södertälje på 45 minuter jämfört med den halvannan timme som det tog med häst och vagn.

Så är det också när vi talar om PCn och Internet. Ska det vara så märkvärdigt att via Internet kunna beställa en vara på 15 sekunder, istället för på en minut skicka ett fax? Det som egentligen blev så avgörande för bilens betydelse var att bilarna och vägarna skapade en infrastruktur som flyttade kunderna närmare butiken. Därför kunde vi överge diversehandeln till förmån för specialbutiker och så småningom köpcentra etc. Det blev en helt annan typ av varuflöde, distribution och försäljning.

På motsvarande sätt måste vi få upp ögonen för att med PC och Internet och den infrastruktur vi har, kan kunderna snabbt kunderna flytta sig tusentals mil till de alltmer specialiserade butiker och köpcentra som växer fram. Köpare och säljare befinner sig på ett avstånd som i praktiken är näst intill lika med noll. Det är inte givet att de stora drakarna vinner. Tvärtom är det de som kan vara riktigt vassa och specialiserade som vinner.

Internet ger unik marknad

Nu måste vi få upp detta på agendan. Nu gäller det att vi alla på något sätt kan se de möjligheter som ligger i denna utveckling som Internet innebär. Det är en unik marknad på många sätt, det inte bara ett distributionssätt till en marknad. Plötsligt ligger en marknad på kanske hundra miljoner människor minst lika nära som den lokala svenska marknaden. Vi har fått en mångdubbelt större hemmamarknad.

Andra egenskaper hos Internet som marknad är att

- alla säljare framstår som lika stora eller lika små
- det finns chans att etablera globala fåmansföretag
- det ger glesbygden konkurrensfördelar
- det passar Sverige
- det är en viktig företag-till-företag-marknad.

Främja offensiv elektronisk handel

Om vi ska se positivt på Sveriges möjligheter är det bra att minnas att det var inte alltid de som bäst kunde tillverka ångmaskiner som blev de främsta industrinationerna, utan det var de som lyckades tillämpa tekniken som blev framgångsrika. Det gör att vi kan vara optimistiska om fortsättningen, för i Sverige är vi generellt mycket duktiga på att tillämpa informationstekniken.

Men ska vi lyckas, behöver vi alltså skaffa en annan vision än den som nu dominerar. Ett exempel är den fortsatta utvecklingen av elektronisk handel där fokus idag ligger för mycket på att spara pengar och spara jobb.

Ett annat kompletterande synsätt vore att mycket mera se på IT som ett redskap för ökad konkurrenskraft och för ökad export. Om vi därigenom kan öka exporten med en procent per år, betyder det sju miljarder kronor extra. Varje procent betyder också 20 000 nya jobb. Tekniken för sådan elektronisk handel är Internet, som är små- och storföretagsvänlig samt internationell till sin karaktär.

Den nuvarande satsningen på elektronisk handel i Sverige är däremot endast storföretagsvänlig. Den är mestadels nationell till sin karaktär. Den är defensiv ("rationalisera"), istället för Internet som är offensivt ("marknadsutveckla").

Det som nu krävs, är inte fler skickliga administratörer och byråkrater, utan framför allt skickliga ledare som kan ge både näringsliv och även politiker ett sådant kompletterande upplägg för elektronisk handel.

Entreprenörskapets ökande betydelse för utvecklingen

Frédéric Delmar, Institutet för Entreprenörskaps- och Småföretagsforskning:
Ekon dr Frédéric Delmar är forskare vid Institutet för Entreprenörskaps- och Småföretagsforskning, Stockholm.

"Småföretagen som står för nya jobb och förnyelse behöver framtidstro"

Inledning

Avsnittet belyser vad entreprenörskap är, vilka nya arbeten som skapas, vilka som blir företagare och vad det är som skapar tillväxtföretag.

Budskap

Sju av tio nya arbeten skapas av små företag. Särskilt sker en stark expansion i tjänstesektorn. I den kunskapsintensiva delen av tjänstesektorn är det som regel högt kvalificerade och bra arbeten. Flertalet företag håller sig mycket små. För tillväxtföretagen är inte skatter, regleringar eller finansiering det största problemet, utan det är att få tag på människor med rätt kompetens.

Småföretagssektorn är intressant och viktig eftersom den står för mycket av förnyelsen. För att främja en entreprenöriell utveckling behövs fler bra förebilder. Tron på framtiden är central för ett framgångsrikt företagande. En allmänt mera positiv tro om att den svenska ekonomin går att utveckla vore av stort värde.

Entreprenörskap – vad är det?

Entreprenörskap är ett begrepp med många olika definitioner beroende på vilket perspektiv man har. Det går t ex att studera varför företag startar. Eller hur innovationer från vissa företag sprids i samhället. Eller varför vissa företag växer och hur dessa påverkar ekonomin. Det går också att se på företag från ett makroekonomiskt perspektiv, d v s hur kan samhället påverka dessa företagen i form av lagar, skatter, o s v.

Ett annat perspektiv är hur människor i ett företag fungerar tillsammans eller vad det är som gör att vissa företag kan samarbeta mycket bra med andra företag. Ännu ett perspektiv är på mikronivå som beskriver det enskilda företagets särdrag och hur människorna i företaget arbetar. I olika kombinationer ger dessa perspektiv olika definitioner på vad entreprenörskap är.

Vilka arbeten skapas?

Småföretag skapar fler arbeten än vad de stora företagen gör. Idag är det sju av tio nya arbeten som skapas av små företag. I den väldiga strukturomvandlingen är storföretagen de stora förlorarna. 1996 skapades i Sverige 28 000 företag som gav 30 000 nya arbeten. De flesta företagen är alltså enmansföretag – människor anställer sig själva och kanske någon till. De flesta förblir på den nivån.

Dessa företag skapas framför allt i tjänstesektorn som expanderar kraftigt. De gamla industri- och tillverkningssektorerna är förlorarna. Det är den mest kunskapsintensiva tjänstesektorn som är viktig, främst IT, annan högteknologi och finansiella tjänster – men också inom vård och utbildning. Det senare beror på nedrustningen av den offentliga sektorn.

Det är som regel högt kvalificerade arbeten, vilket i sig är ett problem. Tillväxtföretagens största problem är inte skatter, regleringar eller finansiering, utan det är att få tag på människor med kompetens. De nya företagen skapas framför allt i storstadsregionerna.

En fråga i den akademiska debatten är vad som är mest intressant för samhället. Är det att det startas många små nya företag? Eller är det de få snabbväxande företagen som man bör satsa på?

Vilka blir företagare?

De som startar företag är i åldern 25–44 år. Könsfördelningen är sned, endast 30 procent är kvinnor. Nästan alla dessa kvinnor startar företaget ensamma eller med en annan kvinna och ett fåtal startar tillsammans med en man. Entreprenören är oftast gift, har barn och några års arbetslivserfarenhet. Man har börjat stabilisera sig och vill prova något nytt. Ofta finns redan en viss företagarerfarenhet och många har haft föräldrar som varit företagare.

Förebilder är viktigt. Det kan vara en orsak till den sneda könsfördelningen. De flesta företagare är av tradition män, varför kvinnor har få bra företagarförebilder.

Den viktigaste egenskapen bland nya företagare är att de har en positiv uppfattning om ekonomins utveckling, d v s tron på framtiden är central. Det gäller såväl tron på att den egna affärsidén kommer att bära, som att den ekonomiska utvecklingen i form av den potentiella marknaden kommer att fungera bra.

Vilka skapar tillväxtföretag?

För att skapa tillväxtföretag krävs att det finns en motivation att expandera. Det har bara ett fåtal. Den absoluta majoriteten nyföretagare vill inte skapa stora eller ens större företag. De trivs bra i det lilla. Att driva ett större företag skulle för många leda till problem, oro och konflikter, eftersom entreprenören då måste bli någon sorts administratör – istället för att ägna sig det man startade företaget för, d v s att göra någonting intressant.

Företagaren tror starkt på att det finns en efterfrågan på marknaden och att den går att utveckla. Märk väl "tror", det behöver inte finnas någon faktisk efterfrågan. En tillväxtföretagare har positiva förebilder och vet hur tillväxt fungerar. Oftast har man arbetat i ett växande företag eller haft framgångsrika föräldrar. Själva framgångskonceptet är centralt.

Nätverket som dessa företagare har är bra. Tillväxtföretag uppkommer inte i ett vakuum, utan i ett nära samarbete med kunder och leverantörer. Möjligheten till att växa kommer oftast efterhand. Det är när företagaren byggt upp förtroendet hos en kund och från denne får erbjudande om en betydligt större order, som den avgörande frågan ställs: finns det en motivation att expandera eller inte?

I tillväxtföretaget (till skillnad från vanliga småföretag) tar man in den kompetens som behövs, eftersom entreprenören inser att han inte klarar att göra allting själv. Man är också långsiktigt försiktigt tänkande, d v s man försöker se vad som kommer att hända i framtiden och sätter mål. Vägen framåt har företagaren oftast inte riktigt klar för sig, men man försöker framför allt att nå målet utan att äventyra verksamheten och det sker genom att satsa i små steg för att se om isen håller.

Framtidstron är det centrala

Småföretagssektorn är viktig. Det är där nyheterna kommer. De stora etablerade företagen står inte för förnyelsen, eftersom de inte vågar ta riskerna. Många som varit anställda i storföretag, har startat företag just för att det stora företaget inte har velat satsa på en ny idé. Så det är *newness and not smallness* som är det intressanta med småföretagssektorn.

Det är bra arbeten som skapas inom kunskapsintensiva sektorer. För att främja den utvecklingen behövs fler bra förebilder. Vi måste veta att det går bra att starta företag, att det går att få företagen att växa. Ett problem är den sneda könsfördelningen. Kvinnorna är underutnyttjade inom företagssektorn.

Tron på framtiden är central för ett framgångsrikt företagande. Därför är det nödvändigt att allmänt få en mera positiv tro om att den svenska ekonomin går att utveckla. Det går att göra bra och spännande saker i Sverige. Därför är det tröttande med den vanliga jämförelsen med att vi skulle vara så mycket sämre än USA. Det är mycket som vi är duktiga på och det ska vi ta fram. Att alltid poängtera att vi är dåliga, leder inte någonstans.

Tema B: Utmaningar för små och medelstora företag

Översikt

Denna del behandlar ett urval småföretagares erfarenheter och syn på möjligheter och problem. Två företag representerar industrisamhällets utvecklingskurva och tre representerar informationssamhällets utvecklingskurva. Kriterierna för företagen är

- **Traditionella företag** (produkter eller tjänster) där IT på ett progressivt sätt har förändrat affärsidé eller verksamhet (produktion, marknadskommunikation, etc) och medfört tillväxt.

- **Kunskapsföretag** som från grunden är byggda efter de förutsättningar som ges genom den nya IT-utvecklingen (nya start- och organisationskoncept, virtuella samverkans- och arbetsformer).

De traditionella företagen representeras av konfektionsföretaget Kriss AB och budföretaget Pedal AB.

Kunskapsföretagen representeras av informations- och dataföretagen IAR Systems AB, Idonex AB och On Display Information Systems Sweden AB.

Konfektionsföretaget Kriss

Torgny Nilsson, Kriss AB:
Torgny Nilsson är grundare och VD för konfektionsföretaget Kriss AB i Sparsör.

"Offensiv IT-användning ger möjlighet till konsumentstyrd produktion"

Inledning

Kriss AB arbetar i en traditionell bransch, men har utvecklats mycket bra genom att ta fasta på de möjligheter som en offensiv IT-användning ger.

Budskap

Företaget har genom att skapa egna informationssystem kunnat närma sig en praktiskt taget konsumentstyrd produktion i den kapitalintensiva modebranschen som av tradition är både produktionsstyrd och inriktad på stora serier. Genom att koppla samman design, produktion och distribution blir det en helt annan kraft i företagandet. Det har därigenom gått att med framgång etablera sig i en rad länder.

Designen är det centrala

Företaget Kriss startade 1982 i konfektionsbranschen vilken då befann sig nästan i fritt fall. Idén med att gå in i denna mogna bransch var att försöka utnyttja det svenska, Made in Sweden, som en del av marknadsföringen.

Företaget är från början inte uppbyggt som ett traditionellt *tillverkningsföretag*, utan istället ett *designföretag*. Tillverkning, administration, marknadsföring och försäljning är underordnade funktioner till designfunktionen. De första åren sålde Kriss mest via traditionella kanaler – med alla de traditionella mellanleden. Men när andra företag på 1980-talet såg kostnadsläget och handelspolitiken som huvudproblemen för den svenska konfektionsbranschen, valde Kriss att ge sig på framför allt distributionssidan som man då bedömde vara det väsentliga hindret för utvecklingen. Därför började Kriss bygga upp egna distributionskanaler. Idag går 60 procent av produktionen via egna butiker och 40 procent via externa återförsäljare.

Fokus ligger på att etablera sig med eget inredda shopar på de stora prestigevaruhusens dammodeavdelningar. Där går det att med egna säljare maximalt exponera kollektionen direkt mot slutkunden. Genom IT går det att på olika sätt avläsa konsumenternas reaktioner på försäljningsställena och låta det styra produktionen. Via kontinuerliga informationsflöden från shoparna går det att när som helst sammanställa önskad information, t ex vad som efterfrågas i München, Köpenhamn eller Oslo o s v, med fördelning på modeller, färgställningar och även på storlekar, eftersom det ofta varierar mycket kraftigt mellan olika serier hur de säljer storleksmässigt.

Kriss kan därmed under säsongen tillverka det som konsumenterna efterfrågar, till skillnad från ett traditionellt tekoföretag som producerar kläderna långt i förväg. Kriss arbetssätt närmar sig en helt konsumentstyrd produktion.

IT innebär framför allt att Kriss kan kontrollera hela kedjan från design till produktion och distribution. Genom IT har Kriss kunnat etablera sig med många försäljningsställen.

IT är också grunden för utvecklingen av produktionen som är så högt automatiserad som det någonsin går. Det är en kapitalintensiv produktion som är starkt modeinriktad. Förädlingsgraden är mycket hög, ungefär 60 procent.

Arbetssättet har gett tillväxt

Kriss sätt att arbeta har lett till tillväxt. Eftersom det går att göra detta i konfektionsbranschen som är så extremt konkurrensutsatt, bör det gå att göra även i andra branscher.

Det finns mycket designkunnande i Sverige, men många duktiga designers har ingen tillgång till en produktionsapparat. I många företag betraktas designers som något nödvändigt ont som ska kosta så lite som möjligt. Därtill har det varit total produktionsorientering och fokus på stora serier.

Kriss har vänt på detta genom att designfunktionen styr hela företaget – design är lokomotivet och inte en vagn som hos andra företag (inte bara teko, utan även många andra områden). Genom att koppla samman design, produktion och distribution blir det en helt annan kraft i företagandet. Den traditionella vägen hade Kriss inte kunnat nå ut med budskapet. Den vägen hade det inte gått att överhuvudtaget komma in på t ex den hårda tyska marknaden, där Kriss idag omsätter 25 miljoner kronor.

Några direkta begränsningar för utvecklingen finns inte, utöver de begränsningar som ligger hos oss själva. Det stora hindret idag är att hitta kompetenta tekniker och operatörer. När det gäller designfunktionen är nämligen teknikerna en mycket viktig del. Tekniken utvecklas våldsamt snabbt och den ger nya möjligheter på designområdet. Därför är det en kombination av tekniker och designer som skapar det som Kriss gör idag.

Budföretaget Pedal

Jimmy Tjärnlund, Pedal AB:

Jimmy Tjärnlund är en av grundarna och VD för budföretaget Pedal AB, Stockholm.

"Det finns en enorm potential och chansen finns nu"

Inledning

Företaget startades 1990 av fyra kamrater som på det sättet ville finansiera studierna. En bakgrund var att man tyckte att budbranschen kunde behöva lite nytänkande – det var alltför mycket "kepsen bak och fram, trädojor och en snus". Pedal skulle komma att innebära en förnyelse i branschen genom offensiv användning av IT.

Budskap

Nyckeln i Pedals expansion är de egna systemen för att hantera informationsflödena.

Utvecklar egna informationssystem

Verksamheten i Pedal bygger på expansion. En viktig del i utvecklingen kom 1993 då Pedal byggde ett eget informationssystem, för att effektivt hantera det informationsflöde som sker i samband med en transport.

Nästa effektiviseringssteg var att vidareutveckla systemet för att sända ut informationen till budbilarna. Det sker genom ett GSM-mobiltelefonsystem som skickar textmeddelanden till en terminal. Att utveckla allt detta på egen hand i den takt som behövs är dock för tungt för ett så litet företag. Pedal har projekt med flera av de stora inom telekomindustrin som är intresserade av den idé, kunskap och kompetens som Pedal har. Den här nya utvecklingen har gett Pedal en expansion från 10 miljoner kronor i omsättning till 35 miljoner och från 20 anställda till 75.

Det som ger försteg i konkurrensen är att informationssystemet hela tiden ger en mycket viktig kontroll på vad som händer i verksamheten. Det går att när som helst gå in och se hur många enheter som jobbar, hur mycket kunder som finns, vid vilka tider de ringer, vilken typ av leveranser det gäller och vad det ger för täckningsbidrag. Allt finns i de digitala systemen och uppdateras automatiskt i varje sekund. Framgången bygger på att kontrollera flödena.

Nästa steg innebär expansion till Göteborg, Malmö och även ut i Norden. Det leder till fortsatt utveckling av informationssystemet så att det går att ha kontroll på hela informationsflödet ifrån olika platser.

Vill etablera virtuella butiker

En annan verksamhet som Pedal utvecklar tillsammans med partners är en virtuell restaurang, "Aptit", som är 25 restauranger i Stockholm uppkopplade till en hemsida. Kunden kan mellan kl 10 och 21 vardagar beställa mat och få den utkörd. I denna digitala handel sköter Pedal betalningstransaktioner och transporter.

Detta är ett exempel på hur det är möjligt att para ihop olika affärssystem. Det är egentligen vad Pedal sysslar med. Det är extremt intressant att samarbeta med andra företag för att bygga upp virtuella butiker där Pedal kan ta hand om distributionen. Som det nu är, åker alla människor runt med sin bil för att handla på olika ställen. Det är ineffektivt. Ett transportföretag kan sköta det mycket bättre. Det går vidare att effektivisera i vården och hemtjänsten, t ex för att distribuera medicin och mat. Det finns enorm potential genom att använda IT.

I det marknadsperspektivet är globaliseringen inte så viktig för Pedal. Även om Internet gör världen liten, är det inte intressant för Pedal vad som går att göra t ex i Kina. Norden är en tillräckligt stor marknad. Den dag när Pedal är tio gånger större (och omsätter 300–400 miljoner) kan Nordeuropa vara en intressant marknad.

Förväntan om snabba pengar är ett problem

Ett hinder för att starta småföretag av Pedals typ är att motståndet är stort. Alla med kapital är intresserade av att få en snabb avkastning. Vi behöver kapital som kan verka i 10–15 år och där det finns ett intresse av att satsa på företag som inte ska säljas ut på kort sikt. Först då är det möjligt att hitta dynamiken i att använda informationstekniken för att skapa ett effektivt logistiksystem.

Pedal upplever ett annat hinder i utvecklingen genom att många företag hellre arbetar med kortsiktiga "viktigare" frågor, än att ta tag i utvecklingen av sin egentliga framtida verksamhet. Många är rädda för en nytänkande IT-diskussion och för de radikala förändringar som IT kan leda till.

Det finns en enorm potential

Det finns idag en enorm kraft och en enorm vilja att göra något. Men det är så enkelt att flytta på sig för den som vill. Det är enkelt att flytta till en annan marknad. Det som händer nu är att otroligt duktiga och begåvade ungdomar lämnar Sverige p g a det är för komplicerat att göra något nytt här. De flyttar t ex till San Francisco där det finns många möjligheter inom IT-området.

Men det är svårt att fungera i dagens regelverk. I ett större perspektiv är det nödvändigt att göra regler som är anpassade för dessa nya verksamheter. För att minska trögheten i systemet är det nödvändigt att – precis som en bra chef – släppa medborgarna fria. I företagsperspektivet måste man få ganska stora handlingsutrymmen. Man måste få innovera, man måste få testa och göra fel. Men varken kapitalmarknaden, regleringar, skatter, anställningsvillkor o s v tillåter inte det. Mycket av debatten är också inriktad på felfrihet och det leder till misslyckande.

Chansen är stor att lyckas om det är mera tillåtet [än vad det är idag] att misslyckas. Det utkristalliseras snart vad som är bra och dåliga idéer. Vi vet inte svaret idag, utan vi måste pröva oss fram. Vi har t ex ett Internet som kommer att förändras och vi har ingen aning om vad det är om fyra år. Vi måste på något sätt försöka släppa loss all den utvecklingskraft som finns. Det kan förstås kännas ganska läskigt. Och vi får oss ställa frågan om vi är villiga att göra det. Men är vi det, kan vi nå enorma framgångar.

Det finns en enorm potential. Chansen finns nu och förmodligen finns den inte kvar på samma sätt om fem år.

Det gäller att vi entusiasmerar och underlättar för dem som vill starta företag. För det är nu tåget går.

Programvaruföretaget IAR

Tomas Wolf, IAR Systems AB:
Tomas Wolf är VD för programvaruföretaget IAR Systems AB, Uppsala.

"Vårt problem är att kunna attrahera medarbetare med rätt kompetens"

Inledning

IAR Systems arbetar på världsmarknaden genom att utveckla och marknadsföra verktyg för programmering av mikroprocessorer i s k inbäddade system. Drygt tio år efter starten sker försäljning i 35 länder och endast tre procent går till Sverige. Antalet anställda är 60 och av dessa tillkom 20 under 1997. Även om företaget arbetar på en bred marknad, d v s alla som gör produkter där det ingår mikroprocessorer, är det ett nischföretag med mycket begränsad hemmamarknad och det har varit viktigt att tidigt komma ut på världsmarknaden.

Budskap

Att arbeta på världsmarknaden och att inte kunna locka utländsk personal till Sverige är ett stort hinder för en positiv utveckling.

Faktorer för framgång

Bland framgångsfaktorerna finns att företaget var tidigt ute med sin första produkt. Det var en låg ingångströskel och det behövdes inga stora pengar för att nå ut. Det räckte med en annons i Byte Magazine 1986 och sedan ringde världen. När försäljningen tog fart så koncentrerade sig företaget på sin nischprodukt, utan att t ex börja investera i fastigheter som andra gärna gjorde på 1980-talet. Den fortsatt hårda fokusering har lett till att företaget idag kan leverera en spetskompetens inom sitt område.

Konstant utveckling av affärsmodellen, att våga bryta mot skolboken, är också en framgångsfaktor. Hade vi lyssnat på andra, hade vi överhuvudtaget inte etablerat kontor i England, Tyskland och USA. Det hade inte lönat sig med vår storlek. IAR har expanderat utomlands trots att vi var "för små", men det går naturligtvis inte att göra på samma sätt som SKF eller Tetrapak. Internet kommer fortsättningsvis att betyda mycket för nya sätt att arbeta och det kommer att ge stora vinster.

Motiverad och kompetent personal är en viktig framgångsfaktor. Det gäller förmodligen all kunskapsintensiv verksamhet. Ägarnas tålamod har också visat sig vara av väsentligt värde. Det är få kunskapsintensiva branscher/företag som lämpar sig för att investera 10 miljoner ena året för att kunna ta 20 miljoner året därpå. Det fungerar inte så. Det tar den tid det tar.

Hinder för utvecklingen

Bland hindren som vi upplever inom IAR är att vår hemmamarknad är alldeles för liten. Det är dyrt att exportera och svårt att få vägledning om hur man ska göra. Någonting som har blivit väsentligt bättre de senaste två åren – men som var mycket eftersatt för tio år sedan – är en outvecklad "infrastruktur" i Sverige för IT-företag, d v s allt från en advokat som kan licensrättsfrågor på världsmarknaden, ett försäkringsbolag som kan produktansvarsförsäkringar för våra produkter eller ett företag som kan paketera programvaror.

Bristen på branschspecifik personal är det största hindret för att expandera. Duktiga tekniker är visserligen ganska lätta att attrahera. Men det är så gott som omöjligt att hitta affärsmänniskor med teknikbakgrund och internationell erfarenhet. Det är mycket svårt att attrahera utländsk personal. Det handlar i grunden om köpkraft. Vi betalar väsentligt mycket högre löner till våra medarbetare i England, Tyskland och USA än vad som är möjligt att göra i Sverige för motsvarande jobb. Det är kanske dags att våga ta den rättvisediskussion som blir. Men det är svårt i ett kunskapsintensivt företag där man är så beroende av rätt attityder och rätt kultur. Att få in konflikter kan förstöra mer än vad man vinner. Det håller i alla fall mig tillbaka.

Programvaruföretaget Idonex

Lars Mårelius, Idonex AB:

Lars Mårelius är VD för programvaruföretaget Idonex AB, Linköping.

"Småföretagen saknar *kuvös* som stöd för snabb och säker utveckling"

Inledning

Idonex är ett kunskapsföretag med affärsidén att ligga allra längst fram i utvecklingen och arbeta med datorstödd kommunikation för Internet. Historien började 1992, äldre än så är inte denna specifika bransch. De första medarbetarna i det som sedan skulle bli Idonex, startade våren 1993 världens tionde webb-sajt och det var Sveriges första webb-sajt. Idag har Idonex 37 medarbetare motsvarande 16 heltider.

Budskap

På en internationell och hysteriskt snabb marknad lyckas företaget genom bra medarbetare, bra organisation och bra verktyg. Ett av problemen är att det inte finns någon "kuvös" i Sverige som kan stötta växande småföretag.

Internationell och hysteriskt snabb marknad

Idonex består av

- "brain"-delen som är konsultverksamhet och alltså säljer kompetens i form av projekt
- "brand"-delen [varumärken, produkter] som innebär utveckling av generell programvara som paketeras och säljs på marknaden.

Marknaden är internationell. Men det handlar mycket mer om demografi än geografi. Vi väljer ut en målgrupp och bearbetar den först i Sverige, sedan samma målgrupp i Europa, USA o s v. Så tar vi nästa målgrupp i Sverige, o s v.

Marknaden är hysteriskt snabb. Ett Internet-år som ett hundår, sju på ett vanligt år. Under 1995–97 var tillväxten på antalet webb-servrar 7 400 procent.

Idonex lyckas på marknaden genom bra medarbetare, bra organisation och bra verktyg. Organisationsidén bygger på att blanda människor och se till att de kommunicerar, "tjabbar" och diskuterar så att det inte blir några dåliga beslut. Organisationsstrukturen är uppbyggd i informationen, inte i fysiska eller juridiska strukturer. Den främjar flexibilitet och resursutnyttjande. Det återspeglas av företagets tre anställningsformer: embryon [lärlingar], timslavar [studenter eller medarbetare på andra företag] och livegna [de som arbetar över 100 procent].

Sverige saknar kringtjänsterna

Ett problem som vi har stött på är att det saknas en "kuvös" för den här typ av företag i Sverige. Med kuvös menas alla de kringtjänster som behövs för att snabbt och säkert kunna utveckla företaget. Det är allt från kompetenta jurister till produktpaketerare.

Vi är ett tillverkande och uppfinnande folk i Sverige, men vi är dåliga på att marknadsföra. Det är svårt att få tag i marknadsförare och affärspersonal, speciellt idag.

Det är problem med lagar som inte hänger med, eller rättare sagt tolkningen av lagarna. Idonex är f n drabbat av exportförbud på en produkt som innehåller kryptoteknik och det är extra besvärligt eftersom större delen av marknaden finns utomlands. Den svenska marknaden är alldeles för liten för Idonex att leva på. För att få ekonomi i expansionen är det nödvändigt att minst nå ut i Europa. Det är inte ens fritt att sälja produkten inom EUs inre marknad. Nu finns muren kring varje land, när den istället bör sättas runt Europa. Jämförelsevis har USA-företagen till att börja med en gigantisk hemmamarknad innan de stöter på några administrativa problem på exportmarknaderna.

IT-företaget On Display

David Halldén, On Display Information Systems Sweden AB:
David Halldén är grundare och VD för IT-företaget On Display AB, Stockholm.

"Det finns en otrolig anda nu att skapa nya företag"

Inledning

On Display är endast ett år gammalt och affärsidén är att effektivisera företags (mestadels stora svenska industriföretag) interna kommunikations- och informationsprocesser med hjälp av IT, framför allt intranät- och Internet-teknik. Det startades av fyra kamrater med kompetens inom området. Finansieringen första halvåret skedde med studiemedel och med löner från andra arbeten, och därefter har företaget börjat generera pengar. Nu har bolaget tolv heltidsanställda och 5–6 deltidsanställda. Omsättningen är 7,5 miljoner kronor med vinst före skatt på 1,3 miljoner. Målet är att om fyra år omsätta 100 miljoner kronor och ha 100 medarbetare.

Budskap

Det finns en otrolig anda nu att skapa nya företag. Det finns otroligt mycket idéer och det är ett dagligt flöde av nya spännande verksamhetsidéer. Det viktiga är att ge dem en möjlighet att verka, att ta tillvara chanser som finns just nu – för de finns – och det är bara att ta för sig.

Men ett problem för att starta företag är att det finns inga möjligheter till kapital utan kopplingar till mycket höga krav.

Problem med finansiellt stöd

Några väsentliga problem för On Display under startperioden var att

- det fanns ingen möjlighet att få finansiellt stöd som inte var kopplat till väldigt höga krav. Vi fick propåer från privata investerare, men deras villkor ville vi inte ställa upp på. Det var krav på snabb lönsamhet och ingen långsiktighet i företagsdrivandet. Vi har fortfarande inga lån och vi har inte tagit in externt kapital. Det går, men är väldigt krångligt, att starta och driva ett företag på det sättet. Det är oerhört viktigt att det finns bra finansiellt stöd för nyföretagande – även för personer som inte har problem att få jobb eller som är välutbildade.

- vi saknade tillgång en plats där nystartade teknikföretag kan få stöd med marknadsföring, ekonomisk och juridisk rådgivning och på motsvarande sätt kan marknadsföringsbolag kan få stöd med teknik. Det finns väldigt framgångsrika exempel på detta, bl a i Lund och på många platser utomlands. Men generellt saknas mycket för unga företag i Sverige.

- få kompetent personal. Det är inte bara svårt att hitta kompetensen, utan det är även krångligt och dyrt att anställa. Det fordras en likviditet som hos ett storföretag, för om det blir två dåliga månader riskerar företaget att gå i konkurs, om det inte finns en stor flexibilitet i anställningsförfarandet.

Möjligheterna är många nu

Det finns många möjligheter för småföretag idag:

- Det viktigaste är tankesättet. IT rationaliserar och effektiviserar. Det innebär att tillväxtföretag som On Display kan anställa. Men på andra håll försvinner också mycket arbetsplatser genom rationalisering. Trots detta måste utvecklingen som IT för med sig ses som något positivt, för det händer runt om i världen. Oavsett hur vi i Sverige agerar så kommer IT-utvecklingen att påverka oss. Rationaliseringar som på kort sikt ger färre arbeten måste vi acceptera, för i längden genererar IT-användningen nya arbeten. I företag finns ofta förståelsen för att effektivisera olika processer genom IT. Men i kommuner märker vi att det är svårare – effektivisering ja, men det får inte gå ut över arbetstillfällena. Det är inte rätt tänkt.

- Internet-teknik och intranät ger små företag stora möjligheter. Ett litet tiomannaföretag i Sverige får plötsligt möjlighet att nå en otrolig marknad, d v s att det går att konkurrera på samma villkor som storföretagen genom Internet. Det ger en oerhört möjlighet för försäljning av tjänster och produkter och spridande av affärsidéer. När det gäller intranät har första gången även mycket små företag möjligheten att bygga upp samma typ av interna informationssystem som de stora företagen.

- Det finns en otrolig anda nu att skapa nya företag. Det finns otroligt mycket idéer, det är ett dagligt flöde av nya spännande verksamhetsidéer. Det viktiga är att ge dem en möjlighet att verka, att ta tillvara på chanser som finns just nu – för de finns – det är bara att ta för sig.

Tema C: Förslag till förbättringar

Översikt

Denna del redovisar en avslutande diskussion om vad som kan göras för att ge bättre förutsättningar för tillväxt och fler jobb bland mindre och medelstora företag och vad staten kan göra som utvecklare, infrastrukturbyggare, beställare, uppmuntrare, o s v.

Diskussion: "Vad går att göra för att skapa tillväxt och sysselsättning?"

"Vi utnyttjar inte våra *capabilities*"

Kurt Lundgren, Arbetslivsinstitutet: Sverige har helt klart många goda förmågor och kunskaper när det gäller IT. Vi har det högsta antalet webbsidor per invånare. Vi har en mycket bra IT-användning i ekonomin. IT-användningen i industrin är den näst högsta i världen. Inom offentlig förvaltning har vi den högsta IT-tätheten av alla länder. Vi har platta organisationer, vi är vana att ge människor ansvar. Vi har alltså goda *capabilities.*

Paradoxalt nog är den svenska utvecklingen under senaste 20–25 år i termer av ekonomisk tillväxt, produktivitetsförbättringar och skapande av nya jobb inte alls så imponerande. Trots alla dessa goda "capabilities", får vi inte ut tillräckligt ur dem. Vad kan det bero på?

1) En jämförelse med i första hand Finland, Danmark och Holland, visar att Sverige haft en mycket svag tillväxt av tjänstesektorn under 1980–95, speciellt på handelssidan. Delvis beror det på att vi har en hög andel av befolkningen i arbetsför ålder som är förvärvsarbetande. Det gör det svårt, genom inlåsningseffekter m m, att expandera. Men även med hänsyn till den aktivitetsgraden på arbetsmarknaden så ligger Sverige under den s k regressionslinjen i en analys med jämförbara länder. Erfarenheterna från USA visar att en utveckling av viktiga områden inom tjänstesektorn kan underlättas av ett gott IT-stöd, t ex i form av god logistik. Inte bara låga löner i vissa segment förklarar tillkomsten av nya jobb.

2) Svenskar anses inte kunna sälja. Vi är duktiga på produktion och bra tekniker – men sämre på marknaden. Vad Sverige behöver tillföra är "jäklar anamma" inom marknadsföringen för att få utdelning för de goda capabilities som vi har inom andra områden.

3) En mycket stor del av ny sysselsättning på amerikanska västkusten ligger i små hightech-företag som är baserade på snabb kommersialisering av forskningsresultat. Sverige har i internationellt perspektiv en utomordentlig teknisk forskning och i förhållande till befolkningsmängden står vi inte USA efter. Men vi får inte ut speciellt mycket av detta. Vi är dåliga på att kommersialiseringssidan.

Det finns ingen brist på riskkapital, men däremot saknas kompetent riskkapital, äkta *venture capital.* Ett bättre begrepp för det vi saknar är *venture management,* d v s aktörer som inte bara kan gå in och bedöma projekt, entreprenörer och marknader, utan som dessutom kan komplettera entreprenörens kompetenser inom områden som denne inte själv besitter. Denna typ av kompetent riskkapital finns f ö inte i resten av Europa.

Men just i Sverige skulle ett sådant kompetent riskkapital kunna göra stor nytta, därför att vi har denna outnyttjade potentialen i vår goda tekniska forskning. Vi måste också på något sätt kompensera oss (jämfört med t ex USA) för den vår lilla hemmamarknad.

4) Humankapitalbildningen har många aspekter. Vi behöver lärandesystem i företagen. Vi behöver använda IT också som ett verktyg för vidareutbildning för redan yrkesverksamma. Många företagare pekar på svårigheten att rekrytera kompetent personal.

Sverige behöver förmodligen öka den andel av befolkningen som har en längre akademisk utbildning (d v s mer än tre år) för att vi ska få utdelning på den potential som vi faktiskt har då det gäller att etablera företag baserade på ny teknik.

Vi behöver ge människor bättre avkastning på investeringar i humankapital. Hur vi lyckas ta tillvara ITs möjligheter beror på humankapitalet. Potentialen är stor, bara vi förmår att utnyttja den.

"Stor brist på utbildat folk"

Katarina Almquist, Nutek: Sverige har en ganska bra IT-infrastruktur, men när det gäller den mentala infrastrukturen finns en hel del att göra. Ett stort hinder i utvecklingen för många företag är bristen på utbildad personal av olika slag. Det är nu som gäller, det vi underlåter att göra idag kommer vi att se effekterna av om fem år. Det är nödvändigt att satsa ännu mera än vad vi gjort på entreprenörskap i skolan och företagsutbildningar. Ska det bli en bättre utveckling i Sverige behövs ett marknadskunnande. Förnyelseförmågan är viktig att underhålla och där finns många goda förebilder och drivkrafter i USA. Vi behöver på olika sätt lyfta fram de goda exemplen för att skapa förebilder för den bredare massan av företag.

"Värna om entreprenören i barnen"

Gunnar Hedborg, IT-kommissionen: Vi resonerar på fel sätt när vi talar om att vi ska utbilda entreprenörer. Människan är född entreprenör, men vi har ett utbildningssystem som slår ihjäl entreprenören inom människan. Sedan måste vi börjar från början igen för att bygga upp det. Låt oss värna om entreprenören i barnet och utveckla det – istället för att försöka bygga upp något som vi har raserat.

"Använd IT för ny arbetsform"

Claes Ihre, Almi: Några vägar för att öka tillväxt och sysselsättning hos småföretagen är att

- göra det mera attraktivt för svenska privata finansiärer att gå in i ett tidigare skede när det gäller nya produkter. Det måste finnas mera intelligent långsiktigt kapital.
- öppna ögonen hos företagen när det gäller IT i marknadsföringen med tanke på de nya möjligheter som Internet ger
- uppmuntra att genom mera offensiv IT-användning utveckla den inre effektiviteten i ett företag (även om det ofta drar ner sysselsättningen)
- genom upplysningsinsatser se till att småföretagen genom IT får möjlighet att skapa helt nya samarbetsformer och annorlunda strukturer som kan vara positiva för utvecklingen.

"Ny företagsform behövs"

Anders Ewerman, Ewerman Business Intelligence: Ett steg för att främja småföretag och egenanställningar vore att se över bolagslagstiftningen. Det behövs en helt ny typ av företagsform, ett nytt juridiskt rum, där dessa kan verka. Utvecklingsföretag bör inte behöva gå efter den gamla årsrytmen ("så på våren, skörda på hösten, betala in skatten till jul"), utan istället ha ett flexibelt redovisningssystem med skatteinbetalning vartannat år eller vart tredje år. Det skulle ge mycket större uthållighet och högre självförsörjningsgrad.

"Internet ger nya arbetssätt"

Thomas Falk, Industriförbundet: Vi befinner oss mitt uppe i ett teknikskifte. IT skapar möjligheter för ett förändrat arbetssätt. Tiden är förbi när vi enbart använder IT för att automatisera olika arbetsprocesser.

Nu handlar det om att använda IT för att skapa intäkter. Man talar om att det i detta avseende skulle vara generationsklyfta, men det är mycket mera en motivationsklyfta. Vi måste förstå att vi skapar en helt ny plattform för affärsverksamhet. Det förändrar de grundläggande sätten för att jobba på marknaden. När de fysiska strukturerna för att förmedla information ersätts av elektroniska, blir det en totalt ändrad förutsättning för verksamheten. Hur det kommer att slå på sysselsättningen kan vi bara gissa.

En viktig utveckling är att flertalet av de stora svenska företagen använder Internet för nya arbetssätt. Det uppstår på denna plattform industriella system där många småföretag är underleverantörer eller insourcade i verksamheten. Att bemästra detta nya arbetssätt är nödvändigt.

Nu skapas också nya marknader. Flera av dagens produkter och tjänster fanns inte – och var överhuvudtaget inte var tänkbara – för några år sedan.

"Skapa vision för Sverige"

Tomas Wolf, IAR Systems AB: Den svaga utvecklingen i tjänstesektorn handlar säkert om logistik, men också om att konsumenter inte har råd att köpa service. När det gäller handeln, lever vi i ett hörn av Europa och vi talar ett minoritetsspråk. Att riskkapitalmarknaden i Europa jämfört med USA fungerar som den gör, kan bero på att gammalt ärvt kapital finns i gamla strukturer och är kontrollerat av gammal kompetens. En entreprenörs överkapital kan leda till mycket djärvare satsningar än ett nedärvt Wallenberg-kapital.

För att främja utvecklingen generellt i Sverige gäller att

- etablera en vision för landet Sverige – och kommunicera denna
- etablera vår plats och position i världen – och kommunicera denna
- beskriv målet bättre och fokusera resurserna, d v s tänkande och agerande i alla politiska partier, företag, och organisationer – och kommunicera detta
- börja mäta på "rätt" saker och publicera detta

  Exempel: mät hur vi utvecklar kunskapsintensiv verksamhet visavi andra verksamheter, mät nettoköp jämfört med nettoförsäljning av kunskapsintensiva produkter och tjänster, mät på antalet sysselsatta, utbildade etc i attraktiva områden.
- ingjuta stolthet över att vara svensk igen.

I USA, England, Sverige m fl är bristen på kvalificerad arbetskraft det största hindret för tillväxt. Är det en slump? Samhället bygger alltmer på kvalificerad produktion. Det har vi inte på allvar uppmärksammat. Det är en parallell med diskussionen om ålderspyramiden i t ex Sverige och Japan, d v s att alltfler pensionärer ska leva på färre "produktiva".

För att få bättre tillgång på rätt kompetens bör vi i Sverige

- styra utbildningen mycket bättre genom att motivera/premiera vissa utbildningar och demotivera andra utbildningar som leder till arbetslöshet. Ge t ex "gratis" studielån för utbildning till bristyrken. Andra utbildningar ska fullfinansieras. Varför kan vi acceptera hårda tester och utslagningar i de konstnärliga yrkena och inte för andra?

- starta stora program för internationalisering av utbildningar. Vad händer när näthandel kommer igång på allvar? De som kommer att lyckas bäst, är självklart de som förstår det internationella perspektivet bäst. Ingen produkt säljer sig själv – inte ens på Internet!

- skapa en motsvarighet till JÖK (juridisk översiktskurs) inom IT-utveckling och IT-användning. Gör denna kurs obligatorisk för alla företagsledare och beslutsfattare, oavsett bransch. Att idag inte kunna ordbehandlingsprogram och kalkylprogram betraktas som analfabetism inom många företag.

När det gäller etablering av företag bör vi

- attrahera flera internationella företag till Sverige

- skapa tydligare regler för företagandet i Sverige och om det ska finnas bidrag, skattelättnader o s v är det viktigt att dessa är fasta över en längre period, t ex tio år

- subventionera utbildning inom bolagen – allt från "omskolning" till egna intema utbildningsprogram så att kompetensnivån höjs totalt. Det ger snabbt en hävstångseffekt

- förbättra villkoren för start av "ny-teknik-företag" och det bör finnas en differentiering mellan sådana företag och "traditionella" verksamheter även om det är inom IT-sektorn.

"Bättre tillgång till *rätt* kapital"

Jimmy Tjärnlund, Pedal AB: Några problem för småföretagen som behöver lösas är att

- priset för att vara entreprenör är högt. Jag arbetar i princip ständigt och skulle behöva ha personlig hjälp med diverse saker sex timmar i veckan. Men det skulle kosta bolaget 12 000 kronor att sysselsätta en person på det sättet. Det är ganska befängt.

- få tillgång till kapital. Vi skulle kunna anställa 100–1 000 personer i Norden på tre års sikt om det bara funnes "rätt pengar" och "rätt investerare". Jag är inte intresserad av att betala 70 procent av investerade pengar tillbaka in i systemet. Det leder inte till någon utveckling av vår verksamhet.

- vi är många småföretag som gör ganska lika saker i liten skala – men var och en för sig. Det går som liten inte att vara på alla håll. Att var och en försöker åka runt i världen och sälja sitt fungerar inte. Vi skulle behöva ha ett "Microsoft" som vi verka flera under. Vi skulle behöva hitta former för att göra *brands,* [varumärken] för att gå ut tillsammans internationellt.

"Minska *strultiden*"

Lars Mårelius, Idonex AB: För att ge nystartade småföretag bättre förutsättningar att växa vore det värdefullt att

- få lära sig mycket mera om marknadsföring och paketering av tjänster och programvara, och förmodligen skulle det vara mycket att vinna på att importera kompetens från USA

- identifiera potential, d v s det behövs "uppsökare" som hjälper till att identifiera intressant teknik på t ex programvaruområdet, lyfta fram den, hjälp till med paketeringen och börja bygga svenska varumärken

- gemensamt marknadsföra svensk programvara och andra tjänster, såväl utomlands som gentemot de stora svenska företagen

- få tillgång till mera modigt riskkapital av typ Teknikbrostiftelsen i Linköping som går in tidigt i bolag och därmed håller borta det rena avkastningskapitalet.

För att det ska kunna starta fler och bättre småföretag

- behövs bredare tillgång till längre utbildningar – mycket av den spännande tillväxten bland småföretagandet sker kring universiteten och högskolorna i Linköping, Stockholm, Uppsala, Lund och Malmö

- bör den kunskapsmassa som finns på universiteten spridas djupare in i landet och det bör vara mycket lättare att nå den. Idag är dessa kunskapsborgar alldeles för stängda. Använd IT. Se till att slussa ut studenter under sommaren till olika företag i Sverige, istället för att de ska plocka jordgubbar eller sälja glass. På så vis lär sig studenten verkligheten och småföretaget får in ett akademiska tänkande. Kontaktytan mellan företag och studenter kan vara Internet. För att företagare och andra ska få ökad närhet till kunskapen behövs ett kompetensdokumenterande "Gula Sidorna" över universitet och högskolor på webben

- gäller det att minska ledtiderna till lösningar på "strul" i ett företags kontakt med myndigheter, olika specialister, o s v. Genom ett offensivt utnyttjande av Internet är det möjligt för småföretaget få närhet till information och kompetent personal. Om det är enkelt och går snabbt blir det som regel också så billigt att företagaren har råd när behovet uppstår. I kontakten med myndigheter behöver det vara mycket enklare.

"Öppna ögonen för IT-hävstång i exporten"

Ulf Jonströmer, IT-Företagen: En väsentlig sak vore att småföretagare, och egentligen varje medborgare, får upp ögonen för att IT inte längre bara är till för att effektivisera och rationalisera utan att det i hög grad är för att öka intäkterna. Inte minst är det viktigt för landet. Vi bör skapa ett gemensamt tema kring hur vi ska utnyttja IT för att utveckla exporten. Regeringen och politikerna är betydligt bättre förmedlare av ett sådant budskap än vad industrin är.

"Värdetillväxt sker snabbt"

Lars Mårelius, Idonex AB: Några reflexioner är att

- det visar sig vara svårt att få in fler kvinnor inom IT. Sedan några år har jag undervisat i IT vid universitetet i Linköping och arbetat hårt för att få tjejer att hänga med lika bra som killarna. Men det är mycket svårt. Samma tendens är det i företaget. Tjejerna kräver mer projektledning och det är tufft att få dem att hänga med tekniken. Vi försöker att hitta kvinnliga rekryteringar, men det är oerhört svårt.

- vi går in i en tid när värdetillväxten för vissa nya företag kommer att ske mycket snabbare än hittills. Det ställer stora krav på det modiga kapitalet, eftersom det står mycket mera på spel. I och med globaliseringen måste det in mer pengar tidigare i företaget. Det är dessa större riskerna som Almi, Nutek och regeringen måste titta närmare på. Det kan handla om många miljoner enbart för att bygga ett varumärke.

"Politiker ska ta rodret"

Tomas Wolf, IAR Systems AB: Svenska politiker måste nu börja våga ta rodret, våga ta besluten, våga driva frågorna. En politiker sa till mig att man kan inte göra annat än det man blir vald till att göra. Det betyder inte att det är det man ska göra.

Vi behöver idag ett mycket starkare politiskt ledarskap. På samma sätt som andra ska ha rätt att misslyckas (och kalla det för att experimentera med utvecklingsprogram) så bör vi också ge politikerna den möjligheten. Det är bara att uppmuntra en sådan utveckling.

"Det nya kräver bättre klimat för uppfinnare, innovatörer och entreprenörer"

Anders Sundström, näringsminister: Vi är helt klart på väg in i någonting nytt som avlöser någonting gammalt. Det kräver ett klimat som stöder uppfinnare, innovatörer och entreprenörer. Frågan är hur vi gör det. Bilden av att man är så oerhört framgångsrik i USA och vi är så misslyckade i Sverige är inte riktig. Jobben i USA har växt mycket som ett resultat av att USA har växt i befolkning. Antalet sysselsatta som andel av befolkningen i Sverige är inte sämre än i USA.

Samhället har på t ex utbildningsområdet ett mycket stort ansvar. Utbildning av uppfinnare, innovatörer och entreprenörer i bl a den nya tekniken är viktigt. Likaså att utbildningen går in i arbetslivet och arbetslivet går in i utbildningen. Det naturliga entreprenörskapet hos barn och ungdomar måste vi slå vakt om. Där sker en revolution. En färsk studie visar att 75 procent av dem som går ut gymnasiet idag kan tänka sig att bli egna företagare. Det är enorm utveckling på senare år.

Samhället är också beställare och utan jämförelse Sveriges största kund. Om det är så att IT är viktig för utvecklingen, ska vi politiskt kunna lägga krav som beställare att vårt köpbeteende ska se ut på ett visst sätt. Som politiker är vi regelbyggare. En spännande fråga är hur våra regler står i samklang med den nya tidsandan. Säkert är det så att de är mer i samklang med storindustrin och storskalighetens samhälle än med det nya som växer fram.

Svårare är det att hantera t ex frågan om hur företagare ska kunna få råd att köpa personliga tjänster. Det kommer i konflikt med andra värderingar, t ex att den som utför tjänsten måste acceptera en oerhört låg lön. En del av sysselsättningsökningen i USA är ett resultat av mycket låga löner och det känns inte så spännande. Det är sysselsättningen i USA som ett resultat av den avancerade tekniken som känns spännande. Det är inte alltid samma sak och vi blandar ofta ihop detta. Vi ska inte ha ett proletariat tillbaka i Sverige.

"Nu är det bråttom"

Ines Uusmann, kommunikationsminister: Nu är det bråttom att göra det som behöver göras. Några långa utredningar finns det inte tid för.

En väg att pröva vore ta att ta fram en ny tidsanpassad bolagslagstiftning som är bättre lämpad för entreprenörer. Hur skulle ett sådant regelsystem kunna kombinera flexibilitet med en grundtrygghet?

Bland entreprenörer är det 70 procent män och när det gäller IT-entreprenörer eller de nya företagen är det troligen ännu större andel män. Min erfarenhet av kvinnliga entreprenörer är att de ägnar sig åt hantverk och liknande. Utmaningen är att åstadkomma kvinnliga IT-entreprenörer. Ett allmänt problem är bristen på kompetens. Om vi ska utnyttja den svenska kompetensen, så måste vi också få med de många tjejerna.

Rapporter

IT-kommissionens arbetsprogram, SOU 1995:68
Delbetänkande om kommissionens övervägande och prioriteringar samt arbetsprogram. 34 sidor. Kan beställas hos Fritzes kundtjänst. Fax: 08-690 91 91. Telefon: 08-690 91 90

Kommunikation utan gränser - rapport från IT-kommissionen, juni 1995
Skriften är ett sammandrag av kommissionens arbetsprogram. 15 sidor. Kan beställas hos IT-kommissionen, 08-405 18 51.

Communication Without Frontiers - report by the Swedish IT-Commission, june 1995
Engelsk översättning av sammandraget. 15 sidor. Kan beställas hos IT-kommissionen, 08-405 18 51.

Så kan Sverige utveckla en framgångsrik programvaruindustri inför 2000-talet
Rapport 1/96. 25 sidor. Kan beställas hos IT-kommissionen, 08-405 18 51.

IT-mått. Hur kan IT-användning beskrivas?
Av Nils-Göran Olve & Carl-Johan Westin, CEPRO AB.
Rapport 2/96. 65sidor. Kan beställas hos IT-kommissionen, 08-405 18 51.

När det regnar manna från himlen, har den fattige ingen sked Om IT och handikapp.
Rapport 3/96. 32 sidor. Kan beställas hos IT-kommissionen, 08-405 18 51.

Kvinnor och IT
Rapport 4/96. 41 sidor. Kan beställas hos IT-kommissionen, 08-405 18 51.

Rättsinformation och IT - Svårigheternas advokater eller möjligheternas ambassadörer?
Rapport 5/96. 60 sidor. Kan beställas hos IT-kommissionen, 08-405 18 51.

ERROR, När IT inte fungerar - en rapport om IT och dess användbarhet
Av Per Gustafsson på uppdrag av IT-kommissionen.
Rapport 6/96. 50 sidor. Kan beställas hos IT-kommissionen, 08-405 18 51.

IT-kommissionens hearing om infrastrukturen för information och kommunikation.
Dokumentation från IT-kommissionens hearing den 5-6 juni 1996.
Rapport 7/96. 127 sidor. Kan beställas hos IT-kommissionen, 08-405 18 51.

Affärsnyttan med Internet
Sammanfattning av det seminarium som anordnades av IT-kommissionen, Swebizz och Sveriges Tekniska Attachéer den 4 juni 1996. Rapport 8/96. Rapporten är publicerad på IT-kommissionens hemsida <http://www.itkommissionen.se>.

IT-problem inför 2000-skiftet, SOU 1997:12
Referat och slutsatser från en hearing anordnad av IT-kommissionen den 18 december 1996. Rapport 1/97. Kan beställas hos Fritzes kundtjänst. Fax: 08-690 91 91. Telefon: 08-690 91 90.

Digital demokra@ti, SOU 1997:23
Ett seminarium om Teknik, demokrati och delaktighet den 8 november 1996 anordnat av Folkomröstningsutredningen, IT-kommissionen och Kommunikationsforskningsberedningen. Rapport 2/97. Kan beställas hos Fritzes kundtjänst. Fax: 08-690 91 91. Telefon: 08-690 91 90.

Kristallkulan - 13 röster om framtiden, SOU 1997:31
Rapport 3/97. Kan beställas hos Fritzes kundtjänst. Fax: 08-690 91 91. Telefon: 08-690 91 90.

IT och miljön - en samling goda exempel, SOU 1996: 178
Rapport 4/97. Kan beställas hos Fritzes kundtjänst. Fax: 08-690 91 91. Telefon: 08-690 91 90.

Sverige inför epokskiftet, SOU 1997:63
Rapport 5/97. Kan beställas hos Fritzes kundtjänst. Fax: 08-690 91 91. Telefon: 08-690 91 90.

Sweden in the Information Society, SOU 1997:67
The Swedish IT Commission report 5/97. Kan beställas hos Fritzes kundtjänst. Fax: 08-690 91 91. Telefon: 08-690 91 90

Säker elektronisk kommunikation, SOU 1997:73
Referat från ett seminarium anordnat av IT-kommissionen, Närings- och handelsdepartementet och SEIS den 11 december 1996. Rapport 6/97. Kan beställas hos Fritzes kundtjänst. Fax: 08-690 91 91. Telefon: 08-690 91 90.

IT-kommissionens hearing om den nya medie- och programvaruindustrin, SOU 1997:124
Andrakammarsalen, Riksdagen. Rapport 7/97. Kan beställas hos Fritzes kundtjänst. Fax: 08-690 91 91. Telefon: 08-690 91 90.

IT och regional utveckling - 120 exempel från Sveriges län, SOU 1998:19
Rapport 1/98. Kan beställas hos Fritzes kundtjänst. Fax: 08-690 91 91. Telefon: 08-690 91 90.

IT-kommissionens hearing om infrastrukturen för digitala medier, SOU 1998:20
Referat från en hearing anordnad av IT-kommissionen den 24 oktober 1997. Rapport 2/98. Kan beställas hos Fritzes kundtjänst. Fax: 08-690 91 91. Telefon: 08-690 91 90.

Problem med inbäddade system inför 2000-skiftet, SOU 1998:21
Hearing anordnad av IT-kommissionen i samverkan med Industriförbundet och Statskontoret 1997-11-14. Rapport 3/98. Kan beställas hos Fritzes kundtjänst. Fax: 08-690 91 91. Telefon: 08-690 91 90.

Identifiering och identitet i digitala miljöer, SOU 1998:36
Referat från en hearing den 12 november 1997. Rapport 4/98. Kan beställas hos Fritzes kundtjänst. Fax: 08-690 91 91. Telefon: 08-690 91 90.

Hur offensiv IT-användning kan skapa tillväxt för mindre företag, SOU 1998:54
Ett rådslag anordnat av IT-kommissionen på uppdrag av Kommunikationsdepartementet, Närings- och handelsdepartementet och Industriförbundet 1997-11-18. Rapport 5/98.
Kan beställas hos Fritzes kundtjänst. Fax: 08-690 91 91. Telefon: 08-690 91 90.

Rapporter utgivna på uppdrag eller i samarbete med IT-kommissionen

Data om IT i Sverige
Statistisk sammanställning om IT gjord av Statistiska Centralbyrån
på uppdrag av IT-kommissionen. Kan beställas från SCB Förlag,
701 89 Örebro. Fax: 019-17 69 32. Telefon: 019-17 68 00.

Datorvanor 1995
Undersökning av svenska folkets datorvanor utförd av Statistiska Centralbyrån på uppdrag av IT-kommissionen. 102 sidor.
Kan beställas från SCB Förlag, 701 89 Örebro. Fax: 019-17 69 32.
Telefon: 019-17 68 00.

IT världen runt - Nationella initiativ
Undersökning av Sveriges Tekniska Attachéer på uppdrag av IT-kommissionen och Näringsdepartementet. Kan beställas från STATT, Box 5282, 102 46 Stockholm

IT världen runt - Regionala initiativ
Undersökning av Sveriges Tekniska Attachéer på uppdrag av IT-kommissionen och Näringsdepartementet. Stencil.

IT världen runt - Statligt stöd till mjukvaruindustrin
Undersökning av Sveriges Tekniska Attachéer på uppdrag av IT-kommissionen och Näringsdepartementet. Stencil.

Europeiska Unionen - IT, telekommunikation och nya medier
En kartläggning och analys gjord av Statskontoret på uppdrag av IT-kommissionen. 111 sidor.

Statens offentliga utredningar 1998

Kronologisk förteckning

1. Omstruktureringar och beskattning. Fi.
2. Tänder hela livet
   – nytt ersättningssystem för vuxentandvård. S.
3. Välfärdens genusansikte. A.
4. Män passar alltid? Nivå- och organisationsspecifika processer med exempel från handeln. A.
5. Vårt liv som kön. Kärlek, ekonomiska resurser och maktdiskurser. A.
6. Ty makten är din ... Myten om det rationella arbetslivet och det jämställda Sverige. A.
7. Översyn av rörelse- och tillsynsregler för kollektiva försäkringar. Fi.
8. Alkoholreklam. Marknadsföring av alkoholdrycker och Systembolagets produkturval. S.
9. Integritet – Effektivitet – Skattebrott. Fi.
10. Campus för konst. U.
11. Fristående utbildningar med statlig tillsyn inom olika områden. U.
12. Självdeklaration och kontrolluppgifter – förenklade förfaranden. Fi.
13. Säkrare kemikaliehantering. Fö.
14. E-pengar – näringsrättsliga frågor. Fi.
15. Gröna nyckeltal – Indikatorer för ett ekologiskt hållbart samhälle. M.
16. När åsikter blir handling. En kunskapsöversikt om bemötandet av personer med funktionshinder. S.
17. Samordning av digital marksänd TV. Ku.
18. En gräns – en myndighet? Fi.
19. IT och regional utveckling.
    120 exempel från Sveriges län. K.
20. IT-kommissionens hearing om infrastrukturen för digitala medier. Andrakammarsalen, Riksdagen 1997-10.24. K.
21. Problem med inbäddade system inför 2000-skiftet. Hearing anordnad av IT-kommissionen i samverkan med Industriförbundet och Statskontoret 1997-11-14. K.
22. Försäkringsgaranti.
    Ett garantisystem för försäkringsersättningar. Fi.
23. Staten och exportfinansieringen. N.
24. Fiskeriadministrationen i ett EU-perspektiv. Översyn av fiskeriadministrationen m.m. Jo.
25. Tre städer. En storstadspolitik för hela landet. +4 st bilagor. S.
26. Från hembränt till Mariakliniken.
    – fakta om ungdomar och svartsprit. S.
27. Nya ledningsregler för bankaktiebolag och försäkringsbolag. Fi.
28. Läkemedel i vård och handel. Om en säker, flexibel och samordnad läkemedelsförsörjning. S.
29. 1976 års lag om immunitet och privilegier i vissa fall – en översyn. UD.
30. Utlandsstyrkan. Fö.
31. Det gäller livet. Stöd och vård till barn och ungdomar med psykiska problem. S.
32. Rättssäkerhet, vårdbehov och samhällsskydd vid psykiatrisk tvångsvård. S.
33. Historia, ekonomi och forskning.
    Fem rapporter om idrott. In.
34. Företagare med restarbetsförmåga. S.
35. Förordningar till miljöbalken. + Bilagor. M.
36. Identifiering och identitet i digitala miljöer.
    – Referat från en hearing den 12 november 1997. IT-kommissionens rapport 4/98. K.
37. Den framtida arbetsskadeförsäkringen. S.
38. Vad får vi för pengarna? – Resultatstyrning av statsbidrag till vissa organisationer inom det sociala området. S.
39. Det finsk-svenska gränsälvssamarbetet. M.
40. BROTTSOFFER.
    Vad har gjorts? Vad bör göras? Ju.
41. Läkemedelsinformation för alla. S.
42. Försvarsmaktsgemensam utbildning för framtida krav. Fö.
43. Hur skall Sverige må bättre?
    – första steget mot nationella folkhälsomål. S.
44. En samlad vapenlagstiftning. Ju.
45. Sotning i framtiden. Fö.
46. Om buggning och andra hemliga tvångsmedel. Ju.
47. Bulvaner och annat. Ju.
48. Kontrollerad och ifrågasatt?
    – intervjuer med personer med funktionshinder. S.
49. Konsekvenser av att taxfreeförsäljningen avvecklas inom EU. K.
50. De 39 stegen. Läkemedelsutredningar under 1900-talet och annat underlagsmaterial till Läkemedel i vård och handel, SOU 1998:28. S.
51. Vuxenutbildning och livslångt lärande. Situationen inför och under första året med kunskapslyftet. U.
52. Utstationering av arbetstagare. A.
53. Ta vara på möjligheterna i Östersjöregionen. N.
54. Hur offensiv IT-användning kan skapa tillväxt för mindre företag. Ett rådslag anordnat av IT-kommissionen på uppdrag av Kommunikationsdepartementet, Närings- och handelsdepartementet och Industriförbundet.
    Rotundan, Rosenbad 1997-11-18. K.

Statens offentliga utredningar 1998

Systematisk förteckning

Justitiedepartementet

BROTTSOFFER.
Vad har gjorts? Vad bör göras? [40]
En samlad vapenlagstiftning. [44]
Om buggning och andra hemliga tvångsmedel. [46]
Bulvaner och annat. [47]

Utrikesdepartementet

1976 års lag om immunitet och privilegier i vissa fall
– en översyn. [29]

Försvarsdepartementet

Säkrare kemikaliehantering. [13]
Utlandsstyrkan. [30]
Försvarsmaktsgemensam utbildning för
framtida krav [42]
Sotning i framtiden [45]

Socialdepartementet

Tänder hela livet
– nytt ersättningssystem för vuxentandvård. [2]
Alkoholreklam. Marknadsföring av alkoholdrycker och
Systembolagets produkturval. [8]
När åsikter blir handling. En kunskapsöversikt om
bemötandet av personer med funktionshinder. [16]
Tre städer. En storstadspolitik för hela landet.
+4 st bilagor. [25]
Från hembränt till Mariakliniken.
– fakta om ungdomar och svartsprit. [26]
Läkemedel i vård och handel. Om en säker, flexibel
och samordnad läkemedelsförsörjning. [28]
Det gäller livet. Stöd och vård till barn och ungdomar
med psykiska problem. [31]
Rättssäkerhet, vårdbehov och samhällsskydd vid
psykiatrisk tvångsvård. [32]
Företagare med restarbetsförmåga. [34]
Den framtida arbetsskadeförsäkringen. [37]
Vad får vi för pengarna? – Resultatstyrning av
statsbidrag till vissa organisationer inom det sociala
området. [38]
Läkemedelsinformation för alla. [41]
Hur skall Sverige må bättre?
– första steget mot nationella folkhälsomål. [43}
Kontrollerad och ifrågasatt?
– intervjuer med personer med funktionshinder. [48]
De 39 stegen. Läkemedelsutredningar under
1900-talet och annat underlagsmaterial till
Läkemedel i vård och handel, SOU 1998:28. [50]

Kommunikationsdepartementet

IT och regional utveckling.
120 exempel från Sveriges län. [19]
IT-kommissionens hearing om infrastrukturen för
digitala medier. Andrakammarsalen, Riksdagen
1997-10-24. [20]
Problem med inbäddade system inför 2000-skiftet.
Hearing anordnad av IT-kommissionen i samverkan
med Industriförbundet och Statskontoret 1997-11-14.
[21]
Identifiering och identitet i digitala miljöer.
– Referat från en hearing den 12 november 1997.
IT-kommissionens rapport 4/98. [36]
Konsekvenser av att taxfreeförsäljningen avvecklas
inom EU. [49]
Hur offensiv IT-användning kan skapa tillväxt
för mindre företag. Ett rådslag anordnat av
IT-kommissionen på uppdrag av Kommunikations-
departementet, Närings- och handelsdepartementet
och Industriförbundet. Rotundan, Rosenbad 1997-11-18.
[54]

Finansdepartementet

Omstruktureringar och beskattning. [1]
Översyn av rörelse- och tillsynsregler för kollektiva
försäkringar. [7]
Integritet – Effektivitet – Skattebrott. [9]
Självdeklaration och kontrolluppgifter – förenklade
förfaranden. [12]
E-pengar – näringsrättsliga frågor. [14]
En gräns – en myndighet? [18]
Försäkringsgaranti.
Ett garantisystem för försäkringsersättningar. [22]
Nya ledningsregler för bankaktiebolag och
försäkringsbolag. [27]

Utbildningsdepartementet

Campus för konst. [10]
Fristående utbildningar med statlig tillsyn inom olika
områden. [11]
Vuxenutbildning och livslångt lärande.
Situationen inför och under första året med
kunskapslyftet. [51]

Jordbruksdepartementet

Fiskeriadministrationen i ett EU-perspektiv. Översyn
av fiskeriadministrationen m.m. [24]

Statens offentliga utredningar 1998

Systematisk förteckning

Arbetsmarknadsdepartementet

Välfärdens genusansikte. [3]
Män passar alltid? Nivå- och organisationsspecifika processer med exempel från handeln. [4]
Vårt liv som kön. Kärlek, ekonomiska resurser och maktdiskurser. [5]
Ty makten är din ... Myten om det rationella arbetslivet och det jämställda Sverige. [6]
Utstationering av arbetstagare. [52]

Kulturdepartementet

Samordning av digital marksänd TV. [17]

Närings- och handelsdepartementet

Staten och exportfinansieringen. [23]
Ta vara på möjligheterna i Östersjöregionen. [53]

Inrikesdepartementet

Historia, ekonomi och forskning.
Fem rapporter om idrott. [33]

Miljödepartementet

Gröna nyckeltal – Indikatorer för ett ekologiskt hållbart samhälle. [15]
Förordningar till miljöbalken. + Bilagor. [35]
Det finsk-svenska gränsälvssamarbetet. [39]

KUNGL. BIBLIOTEKET STOCKHOLM

IT-kommissionen
103 33 Stockholm
Besök: Regeringsgatan 30–32
E-post: itkommissionen@communications.ministry.se
Hemsida: http://www.itkommissionen.se

ISBN 91-38-20913-6
ISSN 0375-250X