

Teldok

ISSN 0281-8574

R A P P O R T

69

**Nätverksbildningar
för att stödja
mindre företag,
speciellt inom EG**



EURO INFO CENTRE



Teldok

ISSN 0281-8574

R A P P O R T

69

**Nätverksbildningar
för att stödja
mindre företag,
speciellt inom EG**



EURO INFO CENTRE



ISSN 0281-8574

© TELDOK och författarna

TELDOK uppmuntrar till eftertryck för enskilt bruk, med angivande av källa
Kommersiell vidare spridning ej tillåten utan överenskommelse med TELDOK eller författarna

Publikationerna kan beställas i enstaka exemplar från DirektSvar, 08-23 00 00

Tryckeri: Hj. Brolins Offset AB, Stockholm 1991

TELDOKs Europa-program

TELDOK genomför ett särskilt program om "Telematik-möjligheter i ett integrerat Europa" till och med 1992. Programmet skall resultera i 8-10 rapporter per år. De skall följa TELDOK-linjen, dvs dokumentera vad som finns, faktiska och praktiska användningar och tillämpningar.

Varje rapport inriktas främst på behov av kunskap och information hos små och medelstora företag i Sverige, hos teknikförmedlare och konsulter som verkar för dessa företag, samt hos forskare, utredare och utbildare som arbetar med mindre företag.

Utöver att läsas av bl a intresserade personer i mindre företag vill TELDOK att varje rapport i programmet även skall kunna användas av teknikförmedlare, utbildare, m fl som underlag för seminarier.

Även TELDOKs ordinarie målgrupp på cirka 3 500 mångkunniga läsare bör kunna finna intressanta avsnitt i rapporterna.

Vi uppmanar till kopiering och spridning! Ange gärna källan.

Varför ett Europa-program?

Därför att Europa-harmoniseringen nu pågår i ett högt tempo. EG-kommissionen främjar medlemsländernas näringsliv och likabehandlingen mellan företag i olika länder. För oss svenskar satsas ofattbart stora resurser. De nationella reglerna skall harmoniseras.

Intressant nog ingår i många EG-beslut att särskild hänsyn skall tas och stimulans ges till "small and medium sized enterprises" (SME på engelska). Ett ökande antal EG-länder ger också stimulans till sina SME. Sådana företag sägs lätt komma till korta i kunskapsområdet och behöver därför särskilt stöd för att nås av ny kunskap och teknik.

EFTA-länderna och EG har kommit överens — men ännu inte skrivit under — att vidga EG:s inre marknad till att omfatta 19 länder från och med 1993. EES-avtalet driver på harmoniseringen och ökar konkurrensen. Avtalet förbereder Sverige för ett EG-medlemskap tidigast våren 1995.

Den europeiska kartan ändras nu, även på telematikområdet. Samarbetet mellan länderna i uppbyggnad av nationella och internationella telematiken stärks genom resursstarka EG-program som driver standardisering, gemensam infrastruktur, gemensamma avancerade teletjänster. Den europeiska utopin börjar bli verklighet.

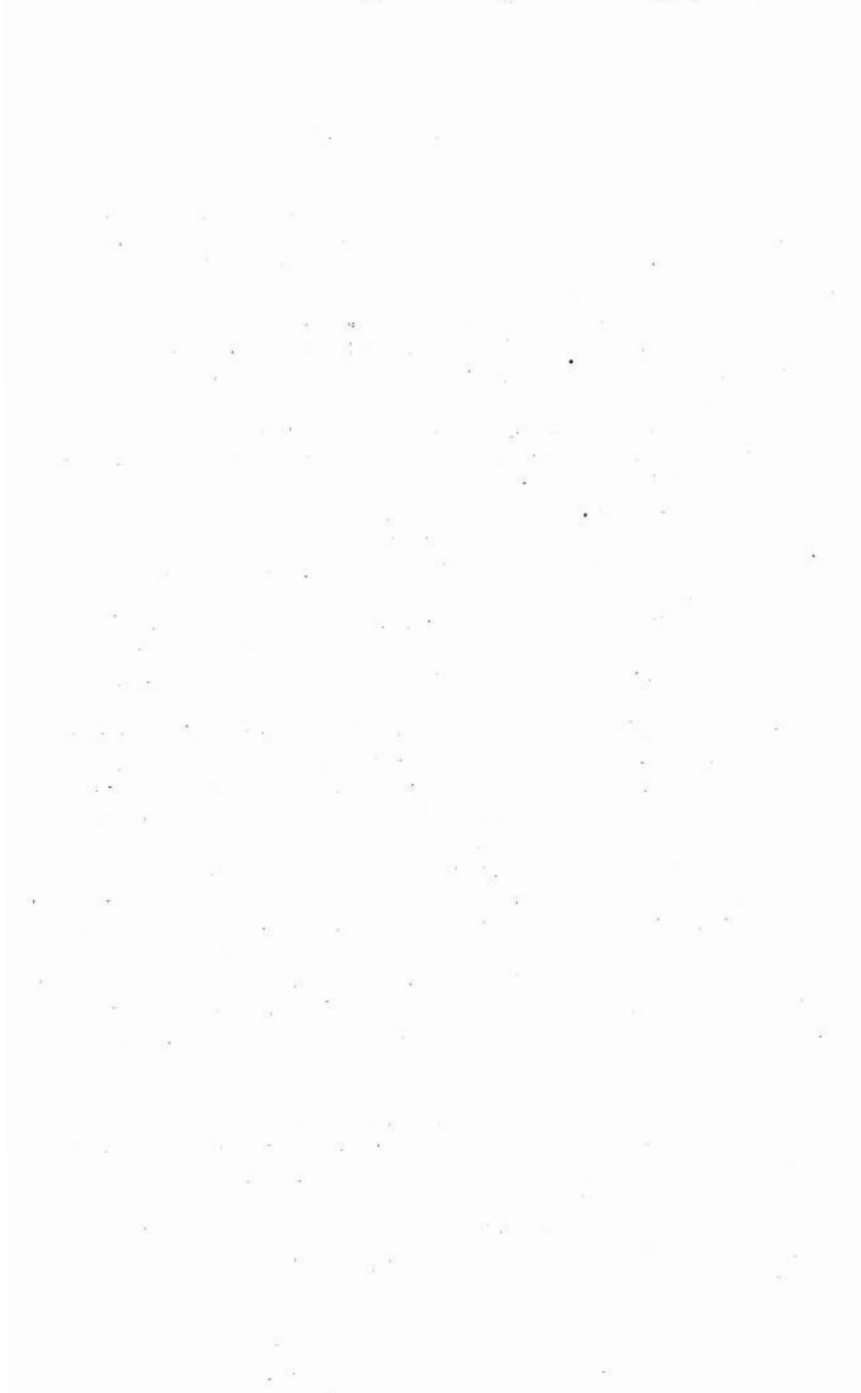
I en marknad som består av 19 länder måste svenska företag göra sig gällande. För svenska SME gäller det att tidigt och snabbt utnyttja möjligheterna. EG-länderna har ju lärt sig att samarbeta under många år. Deras SME har naturligtvis ett försprång genom sin närhet till EGs program och andra åtgärder. Det ställer särskilda krav på tillgång till information och kunskap, bl a om hur telematik kan understöda affärsmöjligheter och samverka med andra över landgränserna.

Bertil Thorngren

Ordförande
TELDOK
Redaktionskommitté

Göran Axelsson

Programsekreterare
i TELDOKs
Europa-program



Förord

I EG används organisatoriska och tekniska nätverk för teknikspridning, för kompetensutveckling, för att tillskapa allianser och samarbetsformer samt för att företagen skall kunna göra bättre affärer. Ibland används telematik för att understödja nätverken.

Huvudsakligen är sådana nätverk avsedda för små och medelstora företag, men de utnyttjas också av konsulter, teknikförmedlare, utredningsorganisationer, utbildare.

Nu när Sverige står på tröskeln till Europa-integrationen måste våra företag snabbt kunna komma igång att utnyttja de möjligheter som medlemsländernas företag kunnat utnyttja under många år.

TELDOK har gett Herald Sales Cavalcante vid Institutet för datorstödd företagsledning (IDF, vid Stockholms Universitet) och Ulf Sävström, numera vid näringsdepartementet, i uppdrag att beskriva nätverksbildningar som finns i EG och jämföra dem med vad vi har i Sverige och Norden.

Det har Herald och Ulf gjort på ett mycket spännande och läsvärt sätt med stöd av olika experter från dåvarande Statens industriverk, Exportrådet, X-nät i Gävleborgs län, Småföretagscentrum i Växjö, Företagarnas Riksorganisation och Näringsdepartementet.

Stort tack för Er medverkan!

Herald och Ulf har i EG-sammanhang beskrivit BC-NET och Euro Info Center men också SPRINT.

Samtidigt ändras möjligheterna. Statens industriverk, STU och Energiverket har blivit det nya Närings- och teknikutvecklingsverket, NUTEK från 1 juli 1991.

Sverige liksom övriga EFTA-länder har tecknat avtal med EG om deltagande i BC-NET. NUTEK som ansvarar för BC-NET i Sverige har en broschyr om detta. Den återges i faksimil på de närmast följande sidorna.

Tack Herald Sales Cavalcante och Ulf Sävström, för Er välskrivna rapport där Ni beskriver och kritiskt granskar och värderar de möjligheter näten ger! Tack Göran Edsbäcker vid IDF och Bo Wiktorin vid NUTEK! Lycka till med BC-NET i Sverige!

Bertil Thorngren

Ordförande
TELDOK
Redaktionskommitté

Göran Axelsson

Programsekreterare
i TELDOKs
Europa-program



**NU ÄR DET LÄTT ATT HITTA RÄTT
SAMARBETSPARTNER I EUROPA.**



DU FÅR FULLSTÄNDIG SEKRETESS.

Från och med 1991 kan svenska företag utnyttja ett system som i flera år hjälpt företag inom EG att hitta samarbetspartners.

BC-NET, Business Cooperation Network.

Systemet bygger på att alla sökande företag jämförs i en central dator i Bryssel. Och fineserna är flera. Du har stor chans att finna rätt samarbetspartner (tusentals företag är redan med). Det är enkelt. Och sist, men inte minst, du får fullständig sekretess.

DU KAN DELTA VARE SIG FÖRETAGET ÄR LITET ELLER STORT.

Elkonsult, uppfinnare, arkitekt, mekanisk verkstad eller industri. Oavsett vilket får du vara med.

Du kan utnyttja systemet när du söker distributörer, producenter och underleverantörer. När du vill köpa företag och tillverkningsrätt. Eller när du vill utveckla samarbete inom teknik, marknad, forskning och produktion.

För att nämna några exempel.

DU FÅR HJÄLP AV UTVALDA KONSULTER.

I samtliga deltagarländer finns företagskonsulter som sköter rutinerna före, under och efter sökandet.

Här i Sverige är det NUTEK, Närings- och teknikutvecklingsverket, som svarar för den övergripande ledningen av projektet. Och konsulterna hittar du på Utvecklingsfonderna, Grossistförbundet Svensk Handel, Exportrådet och Handelskamrarna.

DU BEHÖVER BARA SVARA PÅ NÅGRA ENKLA FRÅGOR.

Vill du söka en samarbetspartner tar du och din konsult fram en samarbetsprofil (en s.k. Cooperation Profile).

Profilen byggs upp genom att du svarar på frågor. Vilken verksamhet har du? Vilket samarbete önskar du? Var bör samarbetspartnern finnas? Speciella önskemål? Etc.

Din konsult omvandlar svaren till koder som används i datorn i Bryssel. När det sedan uppstår

kontakt sköter konsulterna de inledande diskussionerna. Du lämnar ut namnet på företaget först då du blir riktigt intresserad.

DU HAR TVÅ CHANSER ATT HITTA RÄTT FÖRETAG.

Din samarbetsprofil ligger upp till sex månader i söksystemet. Då jämförs ditt företag kontinuerligt med nytillkomna företag.

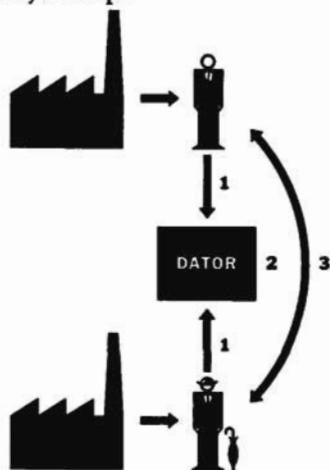
Om du inte får kontakt kan du be om en s.k. Flash Profile. Det innebär att din samarbetsprofil skickas direkt till konsulterna i det område du angivit som mål.

DU FÅR VARA MED TILL MINSTA MÖJLIGA KOSTNAD.

För att främja svenskt näringsliv subventionerar svenska staten BC-NET. Tack vare det behöver du bara betala en uppläggningsavgift på 350 kronor (exklusive moms).

Vill du däremot utnyttja våra konsulter efter mötet med en partner så får ni komma överens om ett arvode.

Hör av dig till oss så snart som möjligt. Då får du veta mer om hur du kan lyckas i samarbetet med det nya Europa.

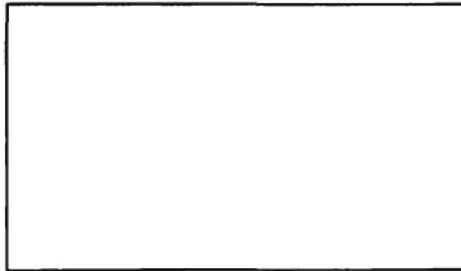


1. Företagen lämnar in samarbetsprofiler via konsulter. 2. En dator parar ihop företagen och konsulterna meddelas. 3. Konsulterna ordnar kontakten mellan företagen.

x

Nätverksbildningar för att stödja mindre företag, speciellt inom EG

HÄR HITTAR DU NÄRMASTE BC-NET KONSULT.



NUTEK, Närings- och teknikutvecklingsverket, Liljeholmsvägen 32, 117 86 Stockholm.
Tfn: 08-7754000, 744 9500, fax: 08-19 68 26.

Innehållsförteckning

Sammanfattning

1	Bakgrund	1
1.1	Rapportens syfte	1
1.2	Problemområde och angreppssätt	2
1.3	Rapportens målgrupper	3
1.3.1	SME som målgrupp till rapporten	3
1.3.2	Stödorganisationer som målgrupp till rapporten	4
1.4	Rapportens uppläggning	4
1.5	En historisk överblick	5
1.5.1	De första nätverksbildningarna	5
1.5.2	Vad kan ett nätverk bestå av?	6
1.5.3	Syftet med nätverk för SME	6
1.5.4	Utvecklingsmöjligheter	8
2	Praktiska exempel — Intervju med småföretag i Tyskland	10
2.1	Praktikfall 1 — För stort för regionen, för litet för EG	10
2.2	Praktikfall 2 — Prodok GmbH, utvidgande av tjänster	11
2.3	Praktikfall 3 — Tillgång till ny produkt och kundkrets	12
2.4	Några reflektioner över praktikfallen	13
3	EGs satsning på SME	15
3.1	Information och Samarbete — två nyckelord	15
3.2	Syftet med Euro Info Center-projektet	16
3.3	EICs funktionssätt	17
3.4	Syftet med BC-Net och andra samarbetsprojekt	19
3.5	BC-Nets funktionssätt	21
3.5.1	Företagsprofil	21
3.5.2	Vad händer med företagsprofilen?	22
3.5.3	Vad händer om det blir en "matchning"?	23
3.5.4	"Annonseringsmöjligheter" via BC-Net	24
3.5.5	Datakommunikation och andra tekniska egenskaper	24
3.5.6	Vad kostar det för SME?	24
3.5.7	Några resultat av BC-Net-projekt	25
4	Euro Info Center och BC-Net — praktiska erfarenheter	29
4.1	Kort om Euro Info Center i Århus	29
4.2	Kort om EIC i Mulheim	29
4.3	Finansiellt stöd och relationer till SME	30
4.4	SMEs behov av information om EG	30
4.4.1	En kort analys av efterfrågan på information hos SME	35
4.5	Några övriga tjänster som EICs erbjuder	36

4.6	EuroKom — en överraskning!	37
4.7	EIC — framtidsmöjligheter och avslutande kommentarer	38
4.8	Hur effektivt är egentligen BC-Net?	39
4.8.1	SPRINT-programmet	42
4.8.2	BC-Net — avslutande kommentarer	43
5	Nordiska satsningar på EG-informationssystem	45
5.1	Finlands EG-informationstjänster	45
5.2	Norska erfarenheter	46
5.3	Sveriges EG-informationstjänster	46
6	X-Nät — stöd vid datorisering och informationshantering	48
6.1	Företagarpaket	48
6.2	X-Näts erfarenheter	48
7	Slutsatser	50
7.1	Nätverkens interna förhållande	50
7.2	Mindre företags behov av information och tjänster	50
7.3	Avståndet mellan teknik och användare	51
7.4	En framtidsbild — "Den datorbaserade arbetsstationen"	53
7.5	Avslutande kommentarer	55
	Ordlista	58
	Referenser	62

Sammanfattning

De flesta små och medelstora företag (SME¹) står i samband med framväxten av den gemensamma marknaden inför nya möjligheter men också hot. Hoten kan t ex handla om osäkerhet angående EGs inverkan på det egna företaget, effekter av skattereformen eller risken för lågkonjunktur i Sverige. Till småföretagens förfogande finns det idag på informationsområdet olika verktyg som kan hjälpa företagen att förstärka konkurrenskraften, öka flexibiliteten, ge kostnadsreduktioner samt öka tillväxtnöjligheterna. Det finns ett flertal datorbaserade nätverksbildningar i Sverige och inom EG där mindre företag kan få tillgång till information och tjänster som kan vara av avgörande betydelse för verksamheten. Nätverksbildningar inom EG är också betydelsefulla för konsulter och stödorganisationer som arbetar gentemot mindre företag.

I rapporten beskriver vi tre nätverksbildningar som riktar sig mot små och medelstora företag, nämligen Euro Info Center, BC-Net (Business Cooperation Network) och X-Nät i Gävleborgs län.

Tid och information är pengar

Genom användning av datakommunikation kan företagen bli mer oberoende av den knappa resurs som tiden utgör. De kan utföra betalningsuppdrag och överföra pengar på kvällstid, utan att behöva anpassa sig till bankernas öppettider. Företagen kan t ex skriva eller svara på sk elektroniska brev vid den mest lämpliga tidpunkten. De kan också söka i databaser efter information när som helst på dygnet. Det är alltså möjligt att bli mer flexibel och effektiv med hjälp av datakommunikation.

Euro Info Center (EIC) är ett EG-nätverk av olika organisationer som t ex handelskammare, banker och småföretagarcentrum. Ca 200 organisationer inom EG-länderna är knutna till detta nätverk. Målet för nätverksbildningen är att ge de mindre företagen informations- och konsulttjänster kring EG-frågor. Medlemmarna i nätverket har bl a tillgång till ett elektroniskt brev- och konferenssystem som kallas EuroKom samt till en mängd databaser.

Detta betyder t ex att ett företag i Portugal som producerar leksaker skulle kunna kontakta närmaste EIC-organisation i nätverket med följande fråga:

¹ Small and medium sized enterprises. Enligt EGs definition klassificeras ett företag som SME om företaget har högst 500 anställda, rörelsekapital under 75 miljoner ECU (ca 570 MSEK) och där högst en tredjedel av företaget ägs av ett större företag.

"Hur är situationen i Frankrike angående genomförandet av EGs direktiv om säkerhet för leksaker?"²

Om informationskontoret i Portugal har tillgång till den information som företaget efterfrågar kan kontoret svara omgående. Informationen kan t ex finnas i en databas som kontoret har direkt tillgång till. Annars kan kontoret skicka ett elektroniskt brev till en medlem av nätverket i Frankrike och meddela klientföretaget så snart man får svaret. Detta innebär en betydande tidsbesparing för samtliga inblandade. Företaget får snabb och aktuell information som kan användas som beslutsunderlag för beslut om exportering av leksaker till Frankrike. Allt företaget behöver göra är att ringa det lokala informationskontoret. Hur kontoret sedan skaffar sig informationen är inte relevant för företaget, det viktigaste är att den är tillförlitlig. Medlemmarna i nätverket (Euro Info Center) behöver i sin tur inte bekymra sig för tidskillnader eller om den personen som har tillgång till informationen i Frankrike är upptagen i ett möte.

Flexibilitet, snabbhet och tillgång till relevant information är framgångsfaktorer i näringslivet. För mindre företag kommer dessa faktorer att vara viktiga konkurrensmedel i framtiden. Exemplet ovan belyser bara några av många möjligheter som kan tillvaratas med hjälp av de nätverk som stödjer mindre företag och datakommunikation.

X-Nät är en nätverksbildning i Gävleborgs län som hjälper mindre företag med införande av datorer i verksamheten. X-Nät ger företagen tillgång till olika typer av tjänster, som t ex möjligheten att sköta sina kontakter med banken via datorn. X-Nät har visat att företag kan utföra betalningsrutiner med hjälp av datakommunikation och spara upp till 100 timmar per år!

Information och rådgivning samt hjälp att hitta samarbetspartners är andra exempel på stödformer som kan vara avgörande för det mindre företaget. Större företag har råd med specialister inom olika områden och kan avsätta finansiella resurser för insamlande av information. Mindre företag har varken tid eller resurser i samma utsträckning. För deras del är tiden en knapp resurs och därför mycket värdefull. Utvecklingen i EG pekar på att relevant information och samarbete med rätt partners kommer att bli allt viktigare för de mindre företagen i framtiden.

Samarbete — ett brett och viktigt koncept

Att utveckla samarbete mellan SME inom EG betonas som en huvudfråga för framtiden. Idag har endast ett fåtal företag tillräckliga resurser

² Frågan i exemplet är tagen ur en samling av konkreta förfrågningar till Euro Info Centers från SME. Andra exempel av frågor som SME ställer till Euro Info Centers anges i kapitel 4.

att själva utveckla och genomföra större projekt. Samarbete är en av grundförutsättningarna för ett förverkligande av den inre marknaden.

Några exempel på samarbete och samarbetsformer för mindre företag inom EG kan vara:

- SME kan känna sig för osäkra för att ingå som partner i samarbetsavtal med företag i andra länder. Dels på grund av att vissa samarbetsformer kan innebära minskad självständighet för företaget, och dels på grund av bristande kunskap om de kommersiella lagar och villkor som gäller i andra länder. EG har med hänsyn till detta arbetat fram med en samarbetsform som fått namnet EEIG (European Economic Interest Grouping). EEIG underlättar samarbetet mellan SME genom att företagen kan upprätta samarbetsavtal inom ramen för EEIG med större frihet och minimerade risker i jämförelse med andra samarbetsformer. EEIG är det närmaste EG hittills har kommit när det gäller att ge en möjlighet till ett "Europeiskt aktiebolag". När ett företag upprättar ett EEIG-avtal med ett företag i ett annat EG-land skapas det samtidigt ett "EEIG-bolag". Ett flertal advokatfirmor har inrättat avtal och bildat EEIG-bolag med advokatfirmor i andra EG-länder för att kunna erbjuda tjänster på "européisk basis". Användningen av EEIG-samarbetsavtal bland advokatfirmorna är en bekräftelse att EEIG kan vara ett bra och mindre komplicerat sätt att etablera samarbete. Advokater kan ju lagar och tillämpningen av dessa lagar.
- Ca 68 % av de ca 500 medlemmarna i BC-Net är själva SME med mindre än 50 anställda. Många konsulter drar nytta av den "EG-stämpel" som BC-Net ger när de erbjuder egna tjänster. Vissa konsultföretag har gått ett steg vidare och bildat egna nätverk med stöd från SPRINT-programmet (Strategic Programme for Innovation and Technology Transfer).
- Euro Info Center är ett exempel på samarbete över gränserna mellan stödorganisationer som arbetar gentemot SME.
- De konsulter som sökt och fått tillstånd att vara medlem i BC-Net kallas för "Business Advisors". Inom ramen för BC-Net har mer än 30.000 mindre företag under snart 3 år utnyttjat BC-Nets tjänster via de lokala business advisors". Dessa business advisors är vanligtvis konsulter som är verksamma i privata eller offentliga organisationer som arbetar gentemot SME.

Det pågår en hög aktivitet inom EG för att främja samarbete mellan mindre företag. BC-Net är det senaste i raden och behandlas i detalj i rapporten. Detta nätverk är av speciellt intresse för Sverige eftersom det är öppet för svenskt deltagande fr o m våren 1991.

En explosion inom datakommunikation de närmaste åren?

Vi står sannolikt inför ett bredare genombrott för datakommunikation för mindre företag. Samtidigt börjar de existerande datorbaserade nätverken för mindre företag få mer tydliga profiler dvs med väl definierade tjänster, målsättningar och funktionssätt. Vissa problem kommer att finnas på vägen men processen kommer knappast att kunna stoppas. I Sverige är utvecklingen inom detta område av stor vikt ur samhällsekonomisk synvinkel. För det första är det viktigt som ett icke EG-land att kunna följa utvecklingen och satsningarna inom EG. Faran kan annars vara stor att vi hamnar på efterkälken på dessa områden. För det andra kan datakommunikation och tillgång till nätverkskompetens vara ett kraftfullt medel för Sverige för att uppmuntra tillväxt och ge livskraft åt mindre företag i olika regioner.

Utvecklingen inom EG innebär sannolikt att vissa företag utan förmåga att anpassa sig till utvecklingen bokstavligen kommer att tvingas lägga ned sin verksamhet. EGs filosofi är att ge företagen tillgång till olika verktyg som kan underlätta anpassning utan att de direkta subventioneringarna till företagen ökar. Målet för EGs satsningar är tillväxt. Nyckelorden är samarbete, snabbhet, flexibilitet, information och finansiering till högteknologiska projekt. EGs satsningar präglas också av stora marknadsföringsinsatser. Vi gjorde besök i Tyskland och Danmark med syfte att kunna kartlägga hur EGs nätverksbildningar fungerar i praktiken. Vi ville se vilka möjligheter och problem som finns bakom EGs marknadsföring av BC-Net- och EIC-projekten. Vår ansats medför att vissa delar av rapporten pekar på brister i nätverken. Detta görs i ett konstruktivt syfte.

Slutsatsen av studien är i korthet att det finns en stor potential för nätverksbildningar och datakommunikation som de mindre företagen skulle kunna dra nytta av de närmaste åren. Vi hoppas att denna rapport skall kunna bidra med kunskap om de möjligheter som finns och hur svårigheterna skulle kunna övervinnas.

1 Bakgrund

Detta kapitel behandlar problemområde, syfte och vilka målgrupper rapporten riktar sig mot. Kapitlet beskriver också utvecklingen inom området "nätverksbildningar för mindre företag" med hjälp av en kort historisk beskrivning.

1.1 Rapportens syfte

Alla företag har behov av att skaffa sig information och att knyta kontakter med omvärlden. "Informationssamhället" är ett begrepp som ofta används för att beskriva dagens växande utbud och behov av information. 1900-talets tekniska utveckling av radio, television, telefon, telefax, datakommunikation etc ger oss en mycket "mindre" värld att leva i. Men den tekniska utvecklingen ger oss också en värld med stor dynamik och en enorm informationsmängd att handskas med.

Med hjälp av datakommunikation har ett flertal nätverk tagits i drift runt om i världen de senaste decennierna. Tjänsterna i dessa datorbaserade nätverk kan bli vara elektroniska brev och konferenser, databaser, möjlighet att utföra betalningsrutiner, tillgång till konsulttjänster mm.

Denna rapport är en kartläggning av befintliga nätverksbildningar som har SME (små och medelstora företag) som målgrupp. Rapporten beskriver dels nätverksbildningar som SME själva är medlemmar av och dels nätverksbildningar mellan organisationer som arbetar med stöd till och utveckling av SME. Syftet med rapporten är att dra lärdom från och få insikt i problem och möjligheter inom området nätverksbildningar för mindre företag.

Mer specifikt är rapporten en kartläggning av,

- struktur, funktionssätt och erfarenheter i nätverksbildningarna
- användares uppfattning om effektivitet i nätverksbildningarna
- hinder och möjligheter för utveckling
- framtida planer.

Euro Info Center (EIC) och Business Cooperation Network (BC-Net) är två av de största nätverken inom EG som bildats för att stödja mindre företag. BC-Net är speciellt intressant för Sveriges del, med hänsyn till att Sverige deltar i nätverket från och med våren 1991. X-Nät i Gävleborgs län är ett exempel på ett svenskt nätverk för mindre företag. Dessa tre nätverksbildningar, EIC, BC-Net och X-Nät, utgör kärnan i rapporten.

1.2 Problemområde och angreppssätt

Begreppet "Små- och medelstora företag" (SME) omfattar en mängd olika typer av företag med skilda förutsättningar. Begreppsdefinitionen varierar också från land till land. I Sverige räknas alla företag med högst 200 anställda som inte ingår i ett större företag som SME. Inom EG klassificeras ett företag som SME om företaget har högst 500 anställda, rörelsekapital under 75 miljoner ECU³ (ca 570 MSEK) och där högst en tredjedel av företaget ägs av ett större företag.

Om man gör en förenklad bild av SMEs verklighet, deras behov av information om omvärlden och specifika förutsättningar, kan detta ge upphov till följande påståenden:

- SME har precis som större företag ett behov att knyta affärskontakter och skaffa sig information om omvärlden.
- SME har till skillnad från större företag inte resurser och personal i samma utsträckning för att kunna hantera informationsflödet.
- Antalet SME som redan idag har tillgång till en dator är stort och tendensen är mot en ökad datorisering.

En SIFO undersökning från 1989 visar att ca 38 % av de minsta företagen i Sverige (1–5 anställda) har tillgång till persondatorer. Datoriseringsgraden ökar till ca 91 % bland SME med mer än 50 anställda. En analys av SIFOs undersökning finns i Teldok rapport nr 58 av Christer Asplund och Per Davidsson.

Av dessa påståenden kan man dra slutsatsen att datorbaserade informations- och kommunikationssystem skulle kunna vara en stor tillgång för SME i deras relation till omvärlden. SME kan t ex få tillgång till konsulttjänster, etablera kontakter, utbyta kunskap och erfarenhet med hjälp av elektroniska brev eller konferenssystem. Företagen kan genom sökning i databaser skaffa sig information inom nästan vilka ämnesområden som helst. Betalningsrutiner kan utföras vid de mest lämpliga tidpunkterna etc.

Det finns mycket som talar för nätverksbildningar och användning av datakommunikation som en stor tillgång för SME. Men verkligheten visar att vi idag ligger långt ifrån att detta blir något rutinmässigt för mindre företag⁴.

Mot denna bakgrund, riktar sig rapporten mot följande huvudfrågor:

- 1 Vilka möjligheter finns det redan idag inom området "nätverksbildningar för att stödja mindre företag"? Hur ser utvecklingen ut i Europa?

³ European Currency Unit. Den 7 januari 1991 motsvarade 1 ECU 7,5781 SEK. Dagstidningarna anger den dagliga växelkursen för ECU.

⁴ Teldok rapport nr 58 av Christer Asplund och Per Davidsson behandlar den låga användning av datakommunikationslösningar bland SME med bakgrund av en SIFO-undersökning med ett stort antal SME.

- 2 Vilka hinder och möjligheter finns för datakommunikation inom ramen för datorbaserade nätverksbildningar för mindre företag?
- 3 Vilka behov av information, tjänster och anpassning har SME när vi närmar oss den inre marknaden? Hur kan datorbaserade nätverksbildningar hjälpa de mindre företagen?

För att kunna besvara ovanstående frågor och uppfylla syftet med rapporten har vi i första hand gjort en litteraturstudie. Särskilt viktigt var det material som beskriver BC-Net och Euro Info Centers. Dessa består av:

- de EG-dokument som ligger till grund för beslutet om utvecklingen av BC-Net och Euro Info Centers dvs "Communication from the Commission",
- lägesrapporter över dessa projekt.

Eftersom syftet med rapporten även är att kartlägga hur dessa nätverksbildningar praktiskt fungerar har vi gjort besök hos två av de äldsta Euro Info Centers som är också medlemmar i BC-Net, EIC i Århus (Danmark) och i Mulheim (Ruhrområdet, Tyskland).

Intervjuer med tre mindre företag i Tyskland ger en praktiskt bild av Euro Info Centers- och BC-Nets stöd till SME. Resultatet av dessa intervjuer redovisas i kapitel 2.

Som underlag för beskrivningen av X-Nät ligger intervjuer och publicerat material.

Från EG-informationsprojekten i Norge och Finland har vi tagit del av skriftligt material om verksamheterna. De respektive projektledningarna har även ställt upp och besvarat våra frågor.

1.3 Rapportens målgrupp

Rapportens målgrupp är de samma som nätverksbildningarnas, dvs SME och organisationer som arbetar gentemot SME med stöd-, utrednings- och utbildningstjänster.

1.3.1 SME som målgrupp till rapporten

Rapporten behandlar inte enbart utvecklingen av nätverksbildningarna utan också EGs politik gentemot SME. Mindre företag som intresserar sig för EG-frågor kommer därför att ha nytta av denna rapport.

Ca 50 % av medlemmarna i BC-Net är konsultföretag och SME. Vi anser att rapporten är av speciellt intresse för de mindre och medelstora konsultföretag som redan arbetar eller har som avsikt att arbeta med EG-frågor.

1.3.2 Stödorganisationer som målgrupp till rapporten

Utvecklingen inom EG mot en inre marknad och avskaffandet av handelshinder mellan länderna kommer att påverka många svenska SME i form av möjligheter och hot. Stödorganisationernas verksamhet kommer antagligen att påverkas i större utsträckning på grund av att organisationerna representerar skilda typer av företagsgrupper. Dessutom förutsätter organisationernas inriktning på "bevakning och stöd" en framförhållning av utvecklingen inom EG.

Vid jämförelse så är Tysklands budget för forskning och utveckling några gånger större än EGs⁵. Detta förhållande gäller de flesta västeuropeiska länder. Men tendensen idag är att EGs fonder för FoU växer i jämförelse med de nationella. Den tiden då länderna utvecklade allt inom gränserna är sannolikt förbi. "Europas Förenade Stater" kommer att medföra ökade krav på samarbete och ett förbättrat informationssystem vilket i sin tur kommer att påverka SMEs stödorganisationer.

BC-Net syftar till att hjälpa mindre företag att hitta samarbetspartner över gränserna. Idag finns det ca 500 organisationer anknutna till systemet. Sverige börjar integreras med BC-Net fr o m våren 1991.

Euro Info Centers (EIC) är SMEs "totalleverantörer" av EG-information. Ca 200 organisationer är idag anknutna till EIC-nätverket.

Euro Info Center och BC-Net är de två nätverksbildningar inom EG som beskrivs i rapporten och som kan vara av speciellt intresse för stödorganisationerna. Särskilt de stödorganisationerna som är involverade med integrationsarbetet inom EGs småföretagsprogram hoppas vi skall kunna dra nytta av denna rapport.

Rapporten är också av intresse för de organisationer som arbetar med datakommunikationslösningar eller medverkar för större spridning av datakommunikation för mindre och medelstora företag.

Sammanfattningsvis, kan rapporten vara av intresse för bl a följande organisationer:

- Utvecklingsfonder, NUTEK
- Exportråd, Handelskammare, Kommerskollegium
- Småföretagarcentrum, Universiteten m fl

1.4 Rapportens uppläggning

Kapitel 1 fortsätter med en beskrivning av olika typer av nätverk och vad ett nätverk kan bestå av. Tidigare projekt, problem och utvecklingsmöjligheter redovisas här. Som avslutning på kapitlet görs ett in-

⁵ Enligt uppgift från Mr. Mlodzianowski, specialist för Regionella- och EG-fonder hos EIC i Mulheim, Tysklands totala budget för FoU är ca 7 gånger större än EGs. Tysklands budget för FoU för 1990 var 17.283 MDEM (ca 62.218 MSEK). EGs totalbudget 1990-94 för FoU är 5.700 MECU (ca 43.320 MSEK).

ledande försök att fastställa i vilka sammanhang ett datorbaserat nätverk kan vara lämpligt för mindre företag.

I kapitel 2 presenteras resultatet av intervjuer med tre företag i Tyskland som fått stöd från EIC-nätverket.

I kapitel 3 beskrivs BC-Net, Euro Info Center och några andra av EGs satsningar på nätverksbildningar för att stödja SME.

Kapitel 4 presenterar resultatet av intervjuer och besök hos Euro Info Center i Århus och Mulheim (båda med tillgång till BC-Net). Nordiska satsningar på EG-informationssystem presenteras i kapitel 5 och X-Nät beskrivs i kapitel 6.

Kapitel 7 är en sammanfattning och analys av vilka utvecklingsmöjligheter nätverksbildningarna har.

En ordlista finns tillgänglig som bilaga.

1.5 En historisk överblick

Vi beskriver här framväxten av de första datoriserade nätverksbildningarna. Vi gör ett *inledande* försök att svara på följande frågor:

- Varför kan datorbaserade nätverk vara intressanta för SME och deras verksamhet?
- Vilka utvecklingstendenser kan vi se idag?

Begreppet "nätverksbildningar" används i rapporten för att beteckna ett datorbaserat kommunikations- och informationssystem mellan individer som arbetar i *olika* organisationer. Ordet "nätverk" används ofta också för att beteckna så kallade lokala nätverk, dvs kommunikation *inom* en organisation med hjälp av elektroniska brev och/eller konferenssystem. Den sistnämnda typen av nätverk behandlas dock *inte* i denna rapport.

1.5.1 De första nätverksbildningarna

Den absolut första nätverksbildningen kan sägas ha varit ARPANET som bildades 1969 i USA⁶. ARPANET står för "Advanced Research Projects Agency". Syftet var att knyta samman forskare från flera universitet, särskilt inom datavetenskaperna, genom att ge dem möjlighet till kommunikation via elektroniska meddelanden.

Bruket av datakommunikation fick en snabb spridning inom universitetsväsendet. Idag kan alla större universitet i världen kommunicera med varandra. Datakommunikation används för att utbyta rapporter, driva gemensamma projekt, växla idéer och erfarenheter mm.

⁶ Annika, W. (1989) *Elektroniska Meddelande och Konferenssystem*, sid. 3. Institutionen för Informationsbehandling, Teknisk Databehandling — Umeå Universitet.

Utvecklingen av s k elektroniska konferenssystem gav möjlighet till "gruppkommunikation". Genom de elektroniska konferenssystem struktureras meddelanden och ämnesområden i s k möten eller konferenser. Det konferenssystem som fått absolut störst spridning i Europa är PortaCom som marknadsförs av det svenska företaget Community Software AB.

Konferenssystem används i flera sammanhang såsom projektkoordinering, erfarenhetsutbyte, distansutbildning mm. I Sverige är det värt att notera bl a kommunförbundens användning av elektroniska konferenssystem — Teldok rapport 45 och 48. I denna rapport kommer vi att beskriva vissa praktiska erfarenheter med EuroKom, en engelsk variant av PortaCom, som används inom ramen för Euro Info Center-projektet.

En annan grupp som använder nätverksbildningar är personer som arbetar i databranschen eller som har ett stort intresse av datorer. Det finns idag tiotusentals småskaliga brev- och konferenssystem som betecknas under det gemensamma namnet "Bulletin Board Systems" (BBS) eller "brevlådesystem" spridda runt jordklotet. Det finns även "kommunikationsbroar" mellan olika brevlådesystem, vilket innebär att uppkoppling till ett brevlådesystem ger kommunikationsmöjlighet med användare över hela världen. Flertalet brevlådesystem kan användas utan någon avgift och användaren betalar enbart för telefonavgiften. BBS används främst för utbyte av information och program samt för diskussioner och debatter. Systemen används ofta på kvällar, när telefonavgiften är lägre än på dagen.

1.5.2 Vad kan ett nätverk bestå av?

Datakommunikation kan inte bara användas för att skicka meddelanden utan också för att få tillgång till databaser, överföra filer och program, distansutbildning, för fjärrstyrning av datorer, för att kontrollera saldon samt utföra betalningsrutiner mm. Detta är exempel på olika tjänster som kan tillhandahållas i ett nätverk.

X-Nät i Gävle arbetar bl a med konceptet "företagarpaket", där användare kan få stöd och tillgång till olika tjänster beroende på sina egna behov. I kapitel 6 beskrivs X-Nät utförligare.

1.5.3 Syftet med nätverk för SME

Under de senaste åren har det i Sverige förekommit ett antal försök och framställningar om nätverksbildningar för mindre företag. X-Nät är en av de mest konkreta satsningarna och de har kommit långt inom detta område i Sverige.

Både i Sverige och i resten av Europa, har det varit en relativt kraftig utveckling av området distansutbildning. Med hjälp av datakommu-

nikation, videokonferenser och ibland också traditionella träffar, erbjuder man idag kurser till SME inom flera tekniska områden, företags ekonomi mm.

Utgångspunkter för utvecklingen av distansutbildningar och nätverksbildningar har bl a varit att:

- SME har färre tillgängliga timmar för att sköta de relationer med omvärlden som ligger utöver de dagliga rutinerna och inte direkt har anknytning till produktionen. Med hjälp av datakommunikation kan man bli mer oberoende av tidpunkten.
- SME har också begränsade finansiella resurser när det gäller utbildning. Distansutbildning med hjälp av datorer och datakommunikation kan vara en fördel för att minska utbildnings- och resekostnaderna.

Konceptet "kompetensnätverk" har också blivit vanligare. Idén är i korthet att SME med hjälp av datakommunikation skall kunna nå olika typer av experter såsom revisorer, jurister, bankpersoner etc för "elektroniska konsultationer". Elektroniska anslagstavlor skall även finnas tillgängliga för att erbjuda varor och tjänster till nätets övriga deltagare. Kontakter mellan företagarna skall också kunna komma till stånd utanför kompetensnätverket. Kompetensnätverken skall på ett enkelt, billigt och snabbt sätt kunna ge SME kontakter med andra företagare.

Förslagen på nätverksbildningar syftar till att ge SME samma förutsättningar som större företag för insamlande och utbyte av information. Med hjälp av ett datorbaserat informationssystem skall företagen kunna bli konkurrenskraftigare och mer beslutsfärdiga. SME har alltid haft och kommer att ha en ännu större roll när det gäller ekonomisk tillväxt och sysselsättning. Samtidigt blir omvärlden alltmer dynamisk. Produktlivscykeln blir kortare och den teknologiska omgivningen allt mer komplex. Därför skulle det vara naturligt att satsa mer på nätverksbildningar för att stödja mindre företag med relevant information och rådgivning. Genom nätverksbildningar kan man utnyttja stordriftsfördelar i informationsinsamling och bearbetning och göra detta tillgängligt för småföretagen.

Mot denna bakgrund gav Företagareförbundet år 1989 SIFO i uppdrag att göra en marknadsundersökning av behov och bruk hos SME av datakommunikation. En analys av SIFOs undersökning har gjorts av Christer Asplund i Teldok rapport 58. Analysen pekar bl a på att:

- SME vill ha så många plånboksnära lösningar som t ex kreditupplysningar, expertrådgivning inom bank- och försäkringsfrågor mm.
- Uppdragsföretagen har den mest positiva inställningen till nätverksbildningar. En tolkning är att utbildningsnivån är större i dessa företag och detta ger en mer öppen attityd till informationssystemen.

- De SME som idag använder datakommunikation eftersträvar främst kontakter med kunder och leverantörer.
- Några aktörer som t ex banker har en viktig funktion när det gäller att redan idag erbjuda tjänster som SME anser vara intressanta.

Även om det finns mycket som talar för att mindre företag bör använda nätverkens tjänster ligger vi idag långt ifrån att detta blir något rutinmässigt för SME. SIFOs undersökning visar detta tydligt. Men gapet mellan det som skulle vara teoretiskt önskvärt och ekonomiskt lönsamt, och verkligheten, ger också anledning att tro på stora utvecklingsmöjligheter inom området under de närmaste åren. "Dörren står på glänt" är budskapet i Christer Asplunds analys av småföretagens behov av data-och telelösningar.

1.5.4 Utvecklingsmöjligheter

Teknisk spridning och utveckling sker i klart avgränsade etapper⁷. Några aktörer kommer först och de sprider sedan utvecklingen till andra grupper. Det blir alltså viktigt att kunna identifiera de aktörer som kan fungera som föregångare i utvecklingsprocesser.

En av dagens stora användare av datakommunikation är universiteten. Christer Asplunds analys av SIFOs undersökning antyder att utbildningsnivån spelar en viktig roll för att påverka SMEs användning av datakommunikation. Det blir därför naturligt att t ex "datafolk" är stora användare av datorbaserade nätverk. Man behöver ju ha kännedom om de möjligheter som finns tillgängliga samt tid att kunna lära sig nya tekniker. Ur detta perspektiv, faller det sig naturligt att datorbaserade distansutbildningar positivt kan bidra till att höja intresset för detta område hos SME.

X-Nät i Gävleborgs län är en satsning på en nätverksbildning som ger mindre företag tillgång till olika tjänster och också ger SME stöd vid datorinförande. Vid Småföretagarcentrum i Växjö håller man på att koppla samman mindre företag med andra partners i Europa, delvis med hjälp av ett datorbaserat konferenssystem.

Universiteten, X-Nät och Småföretagarcentrum i Växjö är några exempel på föregångare i den svenska utvecklingsprocessen. Dessa syftar till att öka mindre företags utnyttjande av datakommunikation samt att ge företagen tillgång till relevant information och tjänster. Inom EG sammanför Euro Info Center (EIC) och BC-Net organisationer som arbetar gentemot SME såsom konsulter, handelskammare, banker, småföretagarcenters mm. Dessa två EG-projekt ökar bl a stödorganisationernas erfarenhet av datakommunikationslösningar i de egna rutinerna samt i deras kontakter med omvärlden. Detta kan i framtiden leda till att själva kontakten med de egna klienterna, dvs SME, också kommer att kunna skötas med hjälp av datakommunikation.

⁷ Mumford, L. (1984) Teknik och Civilisation, sid. 57—90. Vinga Press, Göteborg

Vi har under de senaste åren bevittnat hur försäljningen av telefax-maskiner har ökat kraftigt. Är det möjligt att skapa samma typ av effekt när det gäller datakommunikation för SME? Svaret på frågan kan mycket väl ligga i den utveckling vi idag har med de nätverksbildningar som drivs i Sverige och inom EG. "Dörren kan stå på glänt" mot ett förverkligande av bilden av datorbaserade informations- och kommunikationssystem som en vardaglig företeelse för SME. Ett flertal mindre företag och stödorganisationer drar tack vare dessa initiativ inom EG och i Sverige redan idag nytta av datakommunikation. För deras del är dörren redan öppen!

Vi övergår nu till att titta lite närmare på några nätverksbildningsinitiativ och vilka praktiska erfarenheter det finns. Dessa kommer att mer konkret visa hur framtida nätverk för mindre företag kan komma att se ut. Samtidigt kan de hjälpa till att ge en insikt i hur en större spridning av datakommunikation kan komma till stånd. Viktigare än spridningen av själva tekniken är naturligtvis en analys av förmågan att uppnå målet. Hur lyckas dessa nätverk med att ge SME bättre förutsättningar för tillväxt och större konkurrenskraft.

Vi fortsätter närmast med tre praktikfallsbeskrivningar.

Euro Info Center (EIC) är en nätverksbildning som idag består av ca 200 organisationer i de 12 EG-länder. EIC-kontoren integreras vanligtvis i befintliga organisationer, som har en nära kontakt med, och utpräglad erfarenhet av, att arbeta gentemot SME med rådgivning, information och stöd. Några exempel på såna moderorganisationer för EIC är handelskammare, teknikcentrum, småföretagarcentrum, banker m fl. Medlemmar i EIC-nätverket har tillgång till ett elektroniskt brev- och konferenssystem som heter EuroKom för kommunikation sinsemellan. Målet för EICs är att bli "totalleverantörer" av EG-information till SME. Flera EICs är också medlemmar i BC-Net.

Business Cooperation Network (BC-Net) är ett EG-nätverk som består idag av ca 500 sk *Business Advisors (B.A.)*. B.As är konsulter som arbetar i privata eller offentliga organisationer. Målet med BC-Net är att underlätta SMEs sökande efter samarbetspartner. I korthet kan BC-Net sägas vara en "datoriserade äktenskapsbyrå". Ett företag som söker samarbetspartner och kontaktar en Business Advisor, får sin företagsprofil inmatad i en stor central databas. Datorn jämför företagsprofilen med de som redan finns i databasen. Om det finns ett eller flera profiler som passar ihop med företagsprofilen kallas det för "matchning". Denna "matchning" kan vara första steget mot etablering av ett samarbete mellan de "matchande" företag.

2 Praktiska exempel — Intervju med småföretag i Tyskland

Detta kapitel beskriver resultatet av våra intervjuer med tre mindre företag i Tyskland. Det handlar om företag där ZENIT, ett Euro Info Center i Tyskland, har hjälpt dessa företag att hitta samarbetspartners i andra länder. Detta är några konkreta exempel på hur nätverksbildningar som stödjer mindre företag kan främja ekonomisk tillväxt och hjälpa SME att ta till vara de möjligheter som finns inom EG.

2.1 Praktikfall 1 — För stort för regionen, för litet för EG

Friedrich Schaub GmbH är ett byggentreprenadföretag som har ett 60-tal personer anställda. Det är ett familjeföretag som grundades 1876. Bröderna Ulrich och Dieter Schaub driver företaget idag. Omsättningen under 1989 ligger på ca 28 MDEM (ca 101 MSEK).

När företaget startades var verksamheten enbart inriktad på kontrakt för vägarbete. Med hjälp av en konsult gjorde företaget år 1989 en genomgång av företagets nuvarande verksamhet samt vilka möjligheter företaget hade att kunna utveckla sin verksamhet. Analysen gav Schaub GmbH tydliga signaler att verksamheten borde utvidgas till att också omfatta rörinstallationsarbeten vid vägbyggen och att det dessutom fanns förutsättningar för företaget att gå in i en ny bransch, nämligen avfallshantering.

Vägarbete i Tyskland är en avtagande marknad där konkurrensen från bl a holländska företag (i de västra delarna av Tyskland) börjar bli allt starkare. Konsultföretaget hjälpte Schaub GmbH till att definiera ett "marknadsföringskoncept" med klara specificerade produkter och en marknadsföringsplan. Analysen visade också att Schaub med de specifika verksamhetsområden och utvecklingsmöjligheter företaget hade, var alltför stort för regionen men för litet för EG.

Att företaget skulle expandera verksamheten till andra EG-länder var med tanke på Schaub's finansiella situation och de höga kostnader en expansion medför ett stort problem. Om Schaub dessutom skulle expandera utan samarbetspartner till ett eller flera EG-länder, stod företaget inför en i princip omöjlig uppgift. För SME att vinna en offentlig upphandling i ett annat EG land är fortfarande praktiskt taget omöjligt. Det krävs att man har "en fot inne" i det land som man vill arbeta i. Målet för Schaub var att hitta samarbetspartners i flera länder, särskilt i områden med en hög befolkningsnivå. Ett alternativ var att Schaub etablerade sig i länder där avfallshantering ännu inte är så utvecklad

men där den inom en snar framtid kan komma att bli det, som t ex i Portugal. I dessa länder är det viktigt att vara bland de första företagen som etablerar sig i området. Företaget kan då utnyttja de affärsmöjligheter som finns.

Schaub hade definierat sin affärsstrategi och det stod klart vad som krävdes av företaget. Det skulle dock vara allför kostsamt att anlita ett konsultföretag för att hitta lämpliga samarbetspartners. Att försöka göra det själv skulle ta dyrbar produktions- och arbetstid i förfogande. Schaub var vid denna tid fullt upptagen med de dagliga rutinerna i företaget. Lösningen blev att anlita ZENIT, ett Euro Info Center. Fördelen att anlita ett Euro Info Center är dels det kontaktnät som EIC har till sitt förfogande och dels den låga kostnaden, 1.800 SEK under en 6 månaders period kostar det att utnyttja denna typ av tjänst.

ZENIT åtog sig uppdraget att hitta samarbetspartners åt Schaub i flera EG-länder. BC-Net gav inget resultat. Via EuroKom systemet⁸ fick man ett svar från Portugal. Sedan 6 månader tillbaka samarbetar nu Schaub och ett portugisiskt företag. Deras samarbetsform för den gemensamma satsningen var att bilda ett "EEIG-bolag" där båda företagen deltar.

Samarbetet har hittills inte varit helt problemfritt. Särskilt språket är fortfarande ett stort hinder. Resultatet av samarbetet är också än så länge blygsamt. Enligt Sharon Hester, som är business advisor hos ZENIT, är Schaub ändå en perfekt klient och ett utmärkt praktikfall-företag eftersom de visste vad de ville och är dessutom ett aktivt klientföretag. Det anses vara lite ovanligt med SME som har så klart för sig vad ett samarbete över gränserna innebär. Konsultföretaget som definierade marknadsföringsplanen och behovet för Schaub av att hitta samarbetspartners i andra EG-länder bidrog sannolikt till det lyckade resultatet.

Idag har Schaub som mål att ha samarbetspartners i flera länder. Detta kommer att innebära stora interna förändringar i företaget. Schaub har planer för internutbildning för att höja kvalifikationerna hos de anställda. Språk och förhandlingsteknik är två områden som kommer att prioriteras i den närmaste framtiden.

2.2 Praktikfall 2 — Prodok GmbH, utvidgande av tjänster

Prodok GmbH är ett mindre konsultföretag som specialiserat sig på marknadsföring. SME utgör den största delen av deras kundunderlag. Prodok gör analyser över hot och möjligheter för företagen, studier om expansionsmöjligheter, öppning av filialer mm.

⁸ Elektroniskt konferenssystemet som EIC-nätverk har tillgång till.

Under senare tid har Prodok haft ett flertal uppdrag från företag som är intresserade att expandera till östra Tyskland. Genom dessa uppdrag har Prodok förvärvat kunskap och erfarenhet i fråga om etablering och affärsmöjligheter i östra Tyskland. Denna erfarenhet har visat Prodok att det är viktigt att känna till andra marknader väl samt skapa kontakter på dessa marknader. Det var därför nödvändigt att Prodok kunde samarbeta med konsultföretag i andra länder som har kunskapen om sina respektive marknader. Detta kommer att underlätta och höja kvaliteten på Prodoks tjänster när det gäller studier om expansionsmöjligheter i andra länder.

Genom kontakterna med ZENIT fick Prodok nödvändig information om SPRINT-programmets möjligheter. Syftet med SPRINT-programmet är att uppmuntra samarbete mellan SME inom ramen för överföring av teknologier (SPRINT står för "Strategic Program for Innovation and Technology Transfer"). Inom SPRINT-programmet finns det en del som stödjer nätverksbildningar mellan privata konsulter, utvecklingsorganisationer, handelskammare, teknikförmedlingsorganisationer m fl. Nätverksmedlemmarna skall genom studier av den egna regionen försöka etablera kontakter med företag i andra regioner som på olika sätt kan komplettera varandra. Detta görs i förhoppningen att teknologiöverföring, licensavtal, gemensam utveckling av nya produkter mm, mellan SME skall kunna komma till stånd.

Prodok fick genom SPRINT möjligheten att delta i olika nätverksbildningar. De valde att arbeta i ett mindre nätverk som de senare blivit ansvariga för. De andra medlemmarna i nätverket är bl a en konsultfirma i Frankrike och en konsultfirma i England. Det stöd om 25.000 ECU (ca 190.000 SEK) som Prodok fick disponera är för ett litet företag som Prodok tillräckligt stort för att ge möjligheter att kunna arbeta vidare med samarbetsfrågor. Man får alltså utökade och mer kvalificerade tjänster att erbjuda sina klienter. Prodok hoppas också få erfarenhet av olika problem som kan uppstå i samband med samarbete över gränserna genom att själv ha partners i två andra länder.

2.3 Praktikfall 3 — Tillgång till ny produkt och kundkrets

OT-Informatik GmbH startades av Nikolai Thiel 1970. Han utvecklade då ett datoriserade lönesystem för FORD i Tyskland. Första året var omsättningen ca 30.000 DEM (ca 108.000 SEK).

Företaget fick de följande åren andra uppdrag från FORD. Företaget expanderade och flyttade 1980 till Hannover. Idag har OT-Informatik GmbH ett 30-tal anställda och en omsättning av ca 3 MDEM (ca 10,8 MSEK).

OT-Informatik GmbH arbetar idag med utveckling av programapplikationer i stordatormiljö. FORD är fortfarande deras största kund. OT anser det vara viktigt att komma åt andra marknader, särskilt offentliga organisationer. OT vill inte vara beroende av enbart en kund utan vill få en större och stabilare kundkrets.

ZENIT är medlem i ett SPRINT-nätverk. Genom detta nätverk fick ZENIT uppdraget att i Tyskland hitta en samarbetspartner åt ett företag från England. Det engelska företaget hade utvecklat ett program för hantering av offentliga upphandlingar, något som myndigheter i samtliga EG-länder kommer att ha nytta av. ZENIT hade för tillfället inte någon klient som var intresserade av denna typ av samarbete. ZENIT försökte därför med annonsering och satte in en annons i en lokal tidning. Detta genererade kontakten med OT.

Om inget oväntat kommer i vägen kommer OT att få licens och marknadsföringsrättigheter för produkten i Tyskland.

OT-Informatik hade följande synpunkter på sökandet av samarbetspartner med hjälp av ZENIT:

— Den här kontakten skulle för det första inte ha skett utan hjälp av ZENIT. Vi kan idag komma åt en marknad som kan bli mycket lönsam. Ett svårt problem med att etablera samarbete är bl a avståndet mellan företagen och de initiala kostnader som är knutna till detta. Med hjälp av EIC-ZENIT blir det effektivare och billigare för oss.

2.4 Några reflektioner över praktikfallen

En analys av praktikfallen visar följande:

- 1 Ett företag inom en traditionell bransch (Schaub GmbH) fick genom en extern företagsanalys ett nytt perspektiv på företagets tillväxtmöjligheter samt veta vilka anpassningsmöjligheter företaget hade. Euro Info Center är ett effektivt och billigt stöd för SME inom EG. Schaub GmbH skulle antagligen befunnit sig i en krissituation inom några år om ingen anpassning till marknaden hade skett. SME anses allmänt ha ett stort motstånd mot konsultinsatser men utvecklingen inom EG visar en tendens till att nätverk och stödorganisationer får en ökad betydelse för SME.
- 2 Kunskapsintensiva företag som t ex OT-Informatik och Prodok utgör en stor grupp av "köpande" och "säljande" företag i EG-nätverken. Dessa företag har förmågan att "ta över" vissa delar av t ex EICs funktion och kan därmed förvandlas till "säljare" av EG-information och tjänster till SME. Företag som Prodok GmbH bildar idag själva ett flernationellt nätverk som kommer att främja samarbetsidén ytterligare. Det skapar en "nätverkseffekt" med bildningar av nya nätverk vid sidan av de stora EG-satsningarna. Euro Info Center och BC-Net fungerar som en viktig motor i denna process.

- 3 En annan viktig aspekt av EG-nätverken är teknikspridningen. Hundratals organisationer som banker, handelskammare, privata konsulter etc har kommit i kontakt med datakommunikationslösningar som t ex elektroniska brev- och konferenssystem eller sökning i databaser. Man kan tänka sig att nästa steg kan vara att också själva kontakten mellan nätverksmedlemmar och klienter sker med hjälp av datakommunikation.

Vi fortsätter i de följande kapitlen med en djupare beskrivning och analys av EG-nätverken för att se hur dessa är uppbyggda och hur de fungerar. I kapitel 7 återkommer vi med reflektioner och slutsatser från vår studie.

3 EGs satsning på SME

Detta kapitel är en beskrivning av Euro Info Center (EIC) och Business Cooperation Network (BC-Net). Projekten utgör de två största nätverksbildningarna inom EG för att stödja små och medelstora företag. Beskrivningen ger en bild av hur EIC och BC-Net fungerar utifrån syfte, funktionssätt och terminologi. Detta är också en "officiell" bild av dessa nätverksbildningar. Kartläggningen av hur EIC och BC-Net fungerar i praktiken kommer att presenteras utförligt i kapitel 4.

3.1 Information och Samarbete — två nyckelord

1983 var "The European year of SME and Craft Industry", efter förslag som lagts fram av det Europeiska Parlamentet. Det var bara början till ett omfattande arbete för att definiera vilka initiativ som krävdes för att ge småföretag bättre förutsättningar för utveckling. I och med bildningen av SME Task Force 1986, fick EGs strategi gentemot mindre företag en tydlig profil.

EGs satsningar på småföretag är lätt att förstå eftersom betydelsen för och bidraget till den europeiska ekonomin och sysselsättningen är stor och kommer sannolikt att bli större:

- Enligt EGs definition av SME, utgör dessa ca 95 % av alla företag inom gemenskapen. Små och medelstora företag bidrar med ca 50 % till den totala sysselsättningen inom industrisektorn⁹.
- Stora företag behöver i allt högre grad ett starkt nätverk av små leverantörer istället för att själva göra allt. Med andra ord "motsäger" utvecklingen i vissa delar de ekonomiska teorierna om stor-driftens fördelar. Med en ökande storlek förlorar de stora företagen i effektivitet på grund av de tyngre förvaltnings- och ledningsstrukturerna. Dessutom har en allt mer komplex teknologisk omgivning och kortare livstid för produkterna tvingat stora företag till ett närmare samarbete med SME. I detta avseende har utvecklingen i USA och Japan kommit längre än den i Europa.
- Mindre administrationsstrukturer hos SME kan innebära en lättare och snabbare anpassning till omgivningen. Med utvecklingen av bl a CAD/CAM har småföretagen uppnått en större flexibilitet tillsammans med bättre kontroll av produktionen och till lägre produktionskostnader. Datakommunikation såsom EDI (Electronic Data Interchange) kommer ge SME ännu större möjligheter att förstärka sin roll gentemot större företag.

⁹ Dyson, K. (1990) *European Policy Reports — Small and Medium Sized Enterprises*, sid. 11. Routledge/University of Bradford.

- En ökning av sysselsättningen inom tjänstesektorn har varit markant i flera länder. Det är särskilt de mindre företagen som svarar för denna utveckling.

Som sammanfattning kan det konstateras att små och medelstora företag har haft och kommer fortsättningsvis att ha en nyckelroll inom EG-området vad det gäller sysselsättning och ekonomisk tillväxt. Samtidigt finns det en mängd problem som är specifika för de mindre företagen. SME saknar vanligtvis tillräckliga finansiella resurser och personal för att kunna hantera den snabba utveckling som sker inom EG. SME Task Force har genom sitt "aktionsprogram", utvecklat fundamentet för ett bättre stöd för och underlättande av småföretagens anpassning inför den gemensamma marknaden 1992.

Två viktiga punkter i aktionsprogrammet var:

- 1 "Tillgång till information om EGs regler, finansieringsmöjligheter, teknologier, standarder etc är nyckeln till SMEs framgång på den inre marknaden" — Detta mål har konkretiserats genom etableringen av *Euro Info Centers (EIC)* vilka är idag ca 200 till antalet i de 12 EG-länderna.
- 2 "Samarbete mellan företag och regioner" — Samarbete mellan SME anses av EG vara mycket viktigt för att ge företagen ökad konkurrenskraft, tillgång till nya teknologier, minimera produktions- och marknadsföringskostnader genom att nå stor-driftsfördelar etc. Stödet till samarbetet mellan SME har tagit sig uttryck i flera projekt, bl a med utvecklingen av *Business Cooperation Network (BC-Net)*.

1989 avslutades arbetet av SME Task Force. Arbetsgruppen ombildades och blev den största delen av ett nytt direktorat: Directorate General XXIII — Enterprise Policy, Distributive Trades, Tourism and Cooperatives. DG XXIII är ansvariga för EIC- och BC-Net-projekten.

3.2 Syftet med Euro Info Center-projektet

Projektet startades i september 1987. 39 organisationer i olika länder inom EG blev utvalda att delta i projektets första fas. En utvärdering gjordes efter ett år och sedan dess har antalet informationskontor utvidgats till att omfatta ca 200 i slutet av 1990. EIC-kontoren integreras vanligtvis i befintliga organisationer, som har en nära kontakt med, och utpräglad erfarenhet av, att arbeta gentemot SME med rådgivning, information och stöd. Några exempel på sådana moderorganisationer för EIC är handelskammare, teknikcentrum, småföretagarcentrum,

banker m fl. Dessa organisationer mottar av EG ett mindre driftsbidrag och utbildning av personalen samt får tillgång till ett flertal EG-databaser. Moderorganisationerna måste vara villiga att själva investera i verksamheten utan någon avsikt att denna skall vara en vinstdrivande verksamhet. Informationskontoren skall också arbeta direkt gentemot SME och utan mellanhänder.

EICs verksamhet syftar bl a till att,

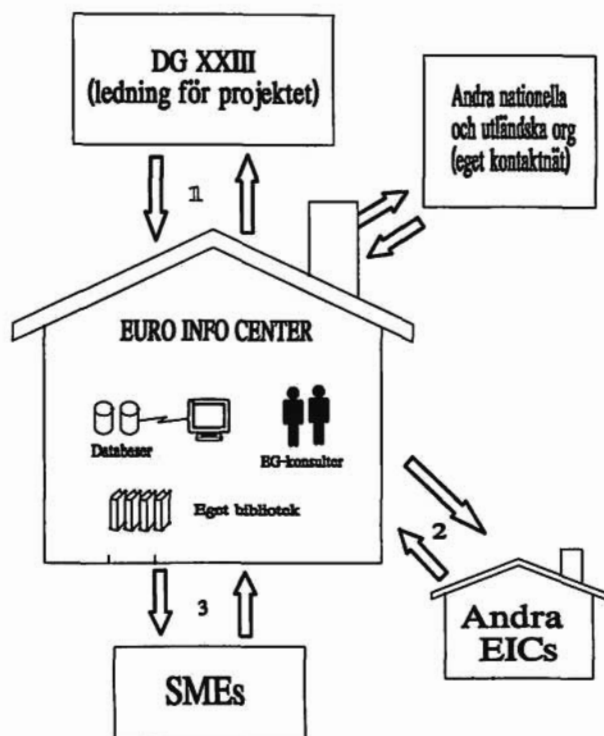
- assistera små och medelstora företag när de söker information om förhållanden i EG.
- vid förfrågan ge uppdaterad och specificerad information om EG.
- utföra konsultuppdrag som innebär tolkning och tillämpning av EG-information.
- genom seminarier, workshops och andra aktiviteter informera företagen om olika EG-frågor, regler, program etc som har inverkan på SME.
- hjälpa småföretagen för att hitta samarbetspartner samt informera om samarbetsmöjligheter, riskvilligt kapital etc.
- ge småföretag handledning rörande EGs övriga program för stöd till SME.

Målet för EIC är att bli "totalleverantör" av EG-information till SME. Tack vare ett stort och geografiskt spritt antal informationskontor, skall mindre företag lätt och snabbt kunna vända sig till det närmaste kontoret med sina EG-frågor. Kontoren skall vara småföretagens "lokala EG-samarbetspartner". Denna marknadsföringslogon har med all rätt använts av några EIC. Bl a skall språkbarriärerna för SME, i samband med EG-information, minskas med hjälp av EIC-projektet.

Projektet utgör ett nätverk av informationskontor för mindre företag och skall fungera som ett filter mellan SME och Bryssel. På det viset kan man få ett informationsflöde som går från DG XXIII till SME när det gäller nya initiativ, och ett flöde tillbaka. Dvs, via EIC kan man dels informera SME, dels kan man i Bryssel få information om småföretagens bekymmer, problem och förutsättningar som kan ligga till grund för åtgärder.

3.3 EICs funktionssätt

När ett informationskontor arbetar med ett mindre företag eller med frågor som berör SME i allmänhet, har detta kontor flera verktyg till hands som t ex EG-databaser, on-line kommunikation till de andra EIC-kontor, ett eget bibliotek med flera nyhetsblad, direktiv etc. I figur 1 på följande sida sammanfattas strukturen på ett informationskontor. Detta är en mycket generell bild som visas eftersom EIC också har sina egna kontaktnät. Antalet anställda varierar, det kan finnas 2 till 4 personer på de mindre kontoren och upp till 10 eller fler på de större.



- 1 *Relationerna mellan DG XXIII och EIC* — DG XXIII är ansvarigt för hela projektet. EIC har ett program för att registrera varje fråga som kommer in från SME. Detta rapporteras med jämna mellanrum till DG XXIII. Förutom "on-line" kommunikationen mellan EIC och ansvariga för projektet, finns det bl a "annual meetings" samt ett "eget" nyhetsblad om EIC-projektet. Med andra ord finns det en mycket nära kontakt mellan EIC-kontoren och ledningen (DG XXIII). Detta ger ledningen möjligheter att tidigt se problemen i själva projektet samt precisera det behov småföretag har av information i varje region, land eller sammantaget för hela EG.

DG XXIII bidrar också med utbildning av EIC-kontorens personal. Om en EIC inte själv kan svara på en fråga, finns det s k Information Officers i Bryssel som kan hjälpa EIC. Men vanligtvis är kontoren kompetenta att ge företagen svar på de flesta frågor.

- 2 *Relationerna mellan olika EIC* — On-line kommunikationen består av ett elektroniskt brev- och konferenssystem. Detta system förväntas dessutom kunna skapa en synergieffekt i nätverket genom att kontoren får möjligheten att kunna ställa frågor till varandra, annonsera om t ex samarbetsmöjligheter etc.
- 3 *Relationerna mellan EIC och SME* — Marknadsföringen av EICs tjänster går främst via seminarier, press mm — Marknadsföringsmetoderna varierar mycket från kontor till kontor. EIC-kontoren är integrerade i befintliga organisationer vilket innebär att relationerna till de lokala småföretagen beror på moderorganisationernas inriktning och finansiella resurser. Det finns EIC som inte lägger någon som helst avgift på sina tjänster medan andra gör det. Vissa har mer långtgående konsulttjänster medan andra mest fungerar som informationsmäklare.

Figur 1 Euro Info Center — struktur och externa relationer.

EIC-projektet utgör den största EG-nätverksbildningen för att stödja små och medelstora företag. Projektet omfattar också ett mycket bredare spektrum jämfört med t ex BC-Net. Detta eftersom BC-Nets huvudinriktning på samarbetsfrågor för SME bara är en mindre del av EICs tjänster.

3.4 Syftet med BC-Net och andra samarbetsprojekt

Den inre marknaden kommer med stor sannolikhet att innebära strukturella påfrestningar för vissa SME, samtidigt som den innebär tillgång till en större marknad. För de småföretag som hotas eller vill utnyttja marknadens möjligheter ställs det krav på en stark konkurrenskraft. Det är mycket som talar för att mindre företag kan uppnå en bättre konkurrenskraft genom ett utvidgat samarbete över gränserna:

- SME kan minimera kostnaderna för produktion och marknadsföring med större produktionsvolym och delat ansvar med andra SME.
- Mindre företag kan genom olika samarbetsformer få tillgång till nya teknologier snabbare. Teknologier som kanske skulle vara omöjliga eller olönsamma att införa på egen hand.
- SME kan undvika kostnader i samband med etablering i ett annat land genom ett samarbete med andra SME.
- Beroende på den samarbetsform som väljs kan företaget dessutom behålla sin självständighet och identitet. För detta ändamål finns bl a "European Economic Interest Grouping" (EEIG). EEIG är en samarbetsform riktad speciellt till SME för att underlätta och minimera risker i samband med samarbete.

För ett företag som vill hitta en samarbetspartner i ett annat land finns det flera sätt att gå tillväga på. Om företaget redan har utlandskontakter genom t ex export eller import, finns det mycket information att hämta från egna kunder/leverantörer. Information som företaget kan använda för att identifiera eventuella samarbetspartners.

Det finns alltså inget som säger att mindre företag inte själva kan hitta samarbetspartners inom och utanför det egna landet. Men för de allra flesta företag är sökandet efter samarbetspartners ingen lätt uppgift och vanligtvis innebär detta stora kostnader. Mindre företag kan därför behöva ett media eller få tillgång till hjälp och stöd. EG vill också påskynda företagens sökprocess. Detta kan genomföras genom att man för det första främjar idén och skapar medvetenhet om betydelsen av samarbete hos småföretagare och organisationer som arbetar gentemot SME, och för det andra genom att man faktiskt skapar förutsättningar för att underlätta kontakterna mellan olika SME när de söker samarbetspartner.

Ett flertal projekt som i första hand syftar till att underlätta och främja samarbete mellan SME finns inom EG. Ett exempel är de Business Cooperation Centres (BCC) som sedan 1973 utnyttjas för finansiellt, tekniskt och kommersiellt samarbete. BCC är känt som en "äkenskapsbyrå" för SME och används direkt av företagen. Företagen fyller i ett samarbetsansökan hos den närmaste BCC-representanten. Informationen skickas sedan till BCC-representanterna i de länder som företagen är intresserade att få samarbetspartners i. Idag finns det BCC-representanter i ett 20-tal EG- och icke EG-länder. Dessa annonserar ut de förfrågningar om samarbete som kommer in på anslagstavlor, i tidningar, databaser eller andra tillgängliga media.

Europartnariat är ett annat exempel på EGs strävan att främja samarbete mellan småföretag och regioner. Europartnariatet är ett evenemang, en typ av företagsmessa, som för samman SME i mindre utvecklade regioner med besökande SME från mer utvecklade EG-regioner. Europartnariatet startades som ett pilot-projekt förlagt till Dublin. Sedan dess har Andalusien (1989) och Murcia (1990) varit värdorter. Det är alltså ett mer "direkt" initiativ, där företagarna får chansen att träffas och knyta kontakter personligen.

Andra EG-program som t ex SPRINT och BRITE har också ett tydligt inslag av främjande av samarbete mellan mindre företag. SPRINT-programmet inriktas på samarbete inom ramen för överföring av teknologier (SPRINT står för "Strategic Program for Innovation and Technology Transfer"). SME kan ansöka om deltagande i SPRINT-programmet direkt men vanligtvis är det privata konsulter, utvecklingsorganisationer, teknikförmedlingsorganisationer m fl som brukar ansöka om deltagande. Syftet är att bilda mellanstatliga nätverk av konsulter som arbetar gentemot små och medelstora företag. Konsulternas arbete går ut på att genom analys av företagets behov i den egna regionen försöka etablera kontakter med företag i andra regioner. Detta görs i förhoppningen att teknologiöverföring, licensavtal, gemensam utveckling av nya produkter mm, mellan SME skall kunna komma till stånd. Genom en sådan process kan både regionerna och företagen gynnas.

BRITE (Basic Research in Industrial Technologies for Europe) är inriktat mot industriell forskning och utveckling. Inom BRITE-programmet finns det s k "feasibility awards" som kan utnyttjas av SME. Mindre företag kan inom ramen för dessa "feasibility awards" få bidrag på upp till 75 % av utvecklingskostnaderna (dock högst 190.000 SEK). Företagen skall efter en period av sex månader presentera resultatet av FoU-verksamheten. FoU-verksamheten skall syfta till att undersöka om en ny produkt, ett nytt koncept eller en ny process är möjlig att utveckla eller genomföra. Resultatet kan sedan användas av företaget som grund för vidare deltagande i något samarbetsprojekt med stöd från BRITE.

BC-Net är ett nytt verktyg för att främja samarbete mellan mindre företag. Det kan sägas vara en mer renodlad variant av BCC. BC-Net

skiljer sig dock från övriga program inom EGs stöd till SME på det sättet att det är ett datorbaserat nätverk och genom att det ger möjlighet för företagen att vara anonyma vid sina förfrågningar. Genom att BC-Net är datorbaserat förväntas det kunna ge snabbare svar till småföretagen i deras sökande efter samarbetspartners.

BC-Net-programmet startades under 1988 och idag finns det ca 500 "Business Advisors" (B.As) uppkopplade till nätverket. Det har nyligen blivit tillgängligt också för Brasilien och Mexico. Andra länder utanför EG förväntas kunna anslutas till nätverket inom kort, däribland Sverige som ansluts till systemet under våren 1991.

DG XXIII väljer ut B.As. Det ställs relativt hårda krav på dessa B.As, om de inte håller de uppsatta kraven så byts de ut. B.As kan vara både privata och offentliga organisationer (ungefär en 50—50 % fördelning idag). Flera Euro Info Centers och deltagare i SPRINT-programmet har också tillgång till BC-Net. De flesta privata konsultföretagen med tillgång till BC-Net är själva SME, med mindre än 50 anställda.

3.5 BC-Nets funktionssätt

3.5.1 Företagsprofil

Ett mindre företag som vill utnyttja BC-Net för att söka efter en samarbetspartner måste vända sig till en business advisor. För att processen för den konfidentiella datorbaserade sökningen skall kunna sättas igång måste B.A fylla i en sk "Cooperation Profile" (Företagsprofil) över företaget. Företagsprofilen beskriver klientföretagets verksamhet. Den anger också vilket sorts samarbete och vilket/vilka geografiska områden företaget är intresserat av. Företagsprofilen består av koder och anonymiteten för SME bibehålls genom detta.

Företagsprofilen består av följande huvuddelar:

- **Samarbetstyp:** En omfattande förteckning av koder för att klassificera varje typ av samarbete finns tillgänglig.
- **Verksamhetstyp:** Koder som klassificerar de olika typerna av företagsverksamhet. Förteckningen av koder som beskriver verksamhetstyp har utvidgats ett antal gånger för att motsvara B.As ökade behov av nyansering.
- **Geografisk kod (Target Area):** Varje land är uppdelat i en stor mängd regioner som vid behov kan brytas ned på en mycket detaljerad nivå.

Det finns dessutom ett område i företagsprofilen för "fritext" där business advisors kan skriva lite mer detaljerad information om samarbetstyp eller om företagets verksamhet.

Det är B.As skyldighet att kontrollera att klienten verkligen har ett seriöst intresse av samarbete, och att företaget uppfyller de förutsätt-

ningar som krävs för att överhuvudtaget kunna erbjuda/söka ett samarbete. Bara efter att dessa förutsättningar uppfyllts skall business advisors fylla i och skicka iväg företagsprofiler. Det krävs också att B.As skall kunna klassificera företaget i företagsprofilen på bästa sätt. Det är dessa krav som utgör BC-Nets speciella egenskaper och som skall göra det till ett effektivt verktyg för att söka samarbete.

En företagsprofil kan se ut som i figur 2.

3.5.2 Vad händer med företagsprofilen?

Företagsprofilen skickas till "BC-Nets Centraldator" i Bryssel. Informationen förs över antingen via post, telex, telefax, eller via datakommunikation. Flera business advisors har redan kontakt med Centraldatorn via fast uppkopplad datakommunikation (95 av 450 B.As — i juni 1990). De B.As som idag använder datakommunikation är samtidigt de mest aktiva. Ambitionen är att samtliga business advisors skall använda datakommunikation för att skicka iväg företagsprofiler.

I BC-Nets Centraldator finns den så kallade BC-Net databasen. När företagsprofilen läggs in i databasen, blir den jämförd med alla tidigare lagrade profiler. Om det finns någon profil i systemet som motsvarar den egna företagsprofilen blir det en så kallad "matchning". De B.As som är ansvariga för de "matchande" profilerna blir informerade om detta och får där efter så snart som möjligt varandras profiler genom post, telex, telefax eller datakommunikation.

En företagsprofil lagras i centraldatorn maximalt 6 månader. Business advisors har möjlighet att specificera lagringsperioder som är kortare än 6 månader. De uppmuntras också att begära att en profil tas bort ur systemet innan perioden är slut, om t.ex. klientföretaget meddelar att samarbetserbjudandet inte längre är aktuellt.

3.5.3 Vad händer om det blir en "matchning"?

B.A analyserar noggrant den "matchning" som systemet genererat, särskilt informationen inom fritext-området är intressant för en vidare bedömning. Även om resultatet av analysen är negativt bör han/hon kontakta den B.A som är ansvarig för den andra profilen och informera denne om hur utfallet blivit. I de fall de båda B.As anser att möjligheten för samarbete mellan företagsprofilerna är lovande, sker en mer utförlig informationsutväxling mellan de ansvariga business advisors. När det står klart att det finns en konkret möjlighet till samarbete, informeras företagen och dessa får själva kontakta varandra. B.As arbete är då i princip avslutat. Beroende på de speciella arrangemang som kan finnas mellan B.A och företaget kan arbetet fortsätta i form av konsulttjänster under förhandlingsfasen.

Advisor:	9001, BC-Net Cooperation Service	
Authorised Person:	BC-Net Coop. profile	
Number:	89060232	
Code:	001	
Cooperation profile refer:	1	
Name:	Mr. Advisor	
<i>Matching codes</i>		
COOP1:	283 <i>Request for Equity Capital</i> ¹	
COOP2:		
ACT_1:	81 <i>Banks and Credit Organisations</i> ²	
ACT_2:	9282	
ACT_3:		
Home:	5 B:Belgique-Belgie	
TARG1:	4 NL:Nederland ³	
TARG2:	555	
TARG3:		
Currency:	Value:	
<i>Free Text</i> ⁴		
The firm, has designed a self-governed submarine for spare-time, is seaching financial partners for beginning the manufacturing.		
La societe qui a concu un sous-marin autonome de loisir, recherche un ou des partenaires financiers pour la mise en production.		
Flash profiles allowed:	N	
Date sending: 03-jan-89	Creation: 04-jan-89	Expiry: 04-jul-89

- ¹ COOP1 anger "Samarbetstyp". I korthet, företaget i företagsprofilen söker en partner som är villig att investera i företaget. Kodnummer 283 står för "Request for equity capital".
- ² ACT_1 anger "Verksamhetstyp". Företaget i exemplet söker en finansieringspartner, därför används kodnummer 81 — "Banks and Credit Organisations".
- ³ Targ1 anger att företaget är i första hand intresserad av "Banks and Credits Organisations" från Nederländerna.
- ⁴ Fritextdelen beskriver mer ingående vad förfrågan handlar om.

Figur 2 Företagsprofil.

Företagen blir i initialskedet bara informerade om att sökningen har lett fram till en "matchning". När kontakterna och informationsutbytet mellan B.As är färdig får företagen namnet på den andra eventuella samarbetspartnern.

3.5.4 "Annonseringsmöjligheter" via BC-Net

Vid inmatningen av företagsprofilen har en advisor även möjlighet att välja att mer öppet annonsera företagets samarbetserbjudande. Om ingen "matchning" i den ordinarie rutinen sker, skickas s k *Flash Profile* (Blixtprofil) iväg till B.As i de regioner som finns angivna i företagsprofilen.

En B.A som får en blixtprofil kan ta kontakt med den business advisor som har skickat iväg profilen i de fall man har ett klientföretag som passar in på beskrivningen. Business advisors har dock ingen skyldighet att använda sig av alla blixtprofiler som man mottar. Men om B.A tänker sig att använda en viss blixtprofil uppmuntras denne att omgående ta kontakt med den business advisor som profilen kommer ifrån.

En B.A kan också annonsera en blixtprofil i tidningar, på anslagstavlor eller andra media han finner lämpliga. Detta gäller framförallt när man inte har något klientföretag till hands men ändå ser profilens samarbetserbjudande som lovande för sin regions företag.

3.5.5 Datakommunikation och andra tekniska egenskaper

För att kunna utnyttja datakommunikation vid användning av BC-Net krävs följande utrustning: en IBM-kompatibel PC, en Epson-kompatibel skrivare, ett modem och tillgång till Public Data Network (X.25). Användaren behöver också kommunikationsprogrammet "BC-Net Remote System" (BRS). Även om detta program (BRS) anses fungera bra och vara användarvänligt, har bl a följande önskemål framförts,

- En lättare installationsprocedur för BRS. Arbete pågår för att automatisera installationsproceduren och göra den enklare.
- Möjlighet att skicka elektroniska brev till andra B.As.
- En hjälpfunktion till programmet bör finnas samt att någon typ av datorbaserad kurs bör tas fram så att det går snabbare lära sig använda det.

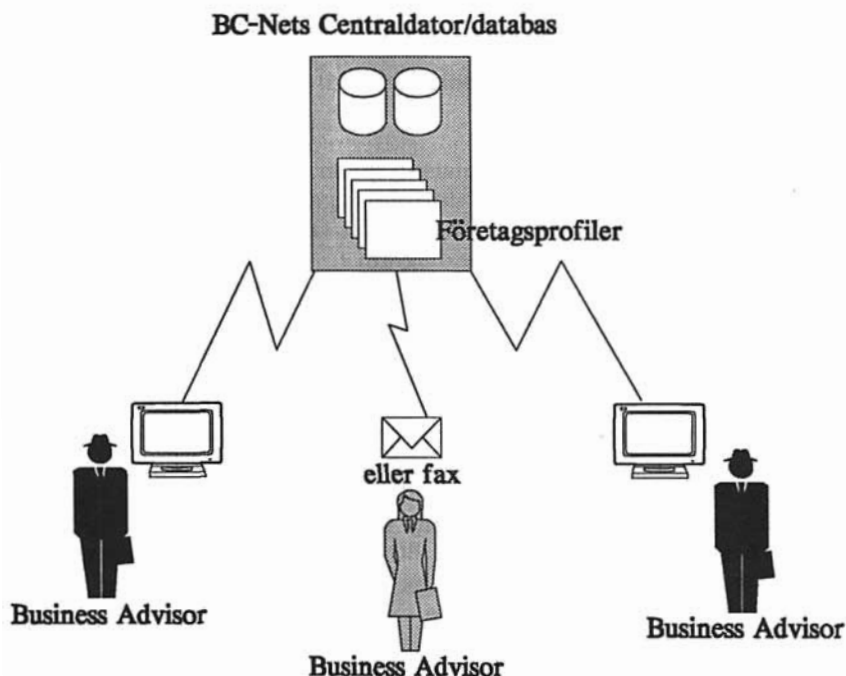
BC-Nets Centraldator består av en NIXDORF dator av TARGON familjen. Operativsystemet är UNIX och en ORACLE relationsdatabas används. 8 st telelinjer kopplar upp datorn till X.25 (Public Data Network).

3.5.6 Vad kostar det för SME?

De flesta B.As debiterar idag SME en mindre avgift som tas ut redan vid inmatningen av en företagsprofil. Detta görs för att inte uppmuntra erbjudanden från företag som inte på allvar är intresserad av ett samarbete. Avgiften för att använda BC-Net är låg då det inte är

säkert att sökning efter samarbetspartner ger resultat. I Sverige kommer t ex avgiften att vara ca 375 SEK. Om det blir en "matchning" så går företagen vidare med förhandlingar och då finns det privata konsulter som kan fortsätta arbeta under förhandlingsfasen och får provision om ett konkret samarbetsavtal kommer till stånd.

Figur 3 nedan försöker sammanfatta BC-Net.



Figur 3 BC-Net.

3.5.7 Några resultat av BC-Net-projekt

BC-Nets inledande försöksfas avslutades efter två års aktivitet i juni 1990. Målet har sedan dess varit att utvidga systemet till länder utanför EG. Det finns olösta frågor när det gäller t ex relationen mellan BC-Nets administration och B.As. T ex om B.As skall behöva betala för att kunna använda systemet. B.As är emot förslaget och ingenting har bestämts ännu.

BC-Net-systemet kommer att förbättras på ett flertal punkter. Det handlar om generella förbättringar som t ex att ge B.As möjlighet till elektroniska brev, förbättringar i kodförteckningen, bättre uppföljningsmöjligheter mm. Det finns idag nästan ingen uppföljning av vad

som händer efter en "matchning" mellan två företag. Dvs en uppföljning av pågående förhandlingar, lyckade fall etc. Det finns olika typer av statistik som hämtas från innehållet i databasen såsom typ av samarbete, antal företagsprofiler, mest aktiva länder osv. Men det finns ingen konkret information om utfall och resultat av användningen av BC-Net. Detta är idag en allvarlig brist i systemet och en ytterst viktig punkt att utveckla för att kunna precisera BC-Nets värde och effektivitet. I november 1990 blev det bestämt att samtliga B.As är tvungna att skicka in uppföljningsrapporter på insända företagsprofiler och blyxtprofiler var sjätte månad.

Om vi tittar på BC-Nets statistik från april 1991 har vi följande resultat:

- 34.437 företagsprofiler har matats in under nästan 3 år av aktivitet.
- 61 % av profilerna innehöll förfrågningar om kommersiellt samarbete. 24 % hade som mål ett tekniskt samarbete, 8,5 % finansiellt samarbete och övrigt 6,5 %. Se diagram 1.
- Italien är det mest aktiva landet med 25,66 % av alla profiler, följt av Storbritannien (16,76 %), Spanien (16,07 %) och Frankrike (9,59 %). Bland mindre länderna i EG är det Portugal (8,64 %) och Belgien (5,44 %) som är mest aktiva. Se diagram 2.
- Mer än hälften av företagsprofilerna (61 % i april 91) skickas idag via datakommunikation. Se diagram 3.

I samband med avslutning av den inledande testfasen i juni 1990 hölls ett möte med samtliga B.As. På detta möte angavs att 130 fall av samarbete har initierats med hjälp av BC-Net. Sedan juni 1990 har dock andra samarbetsavtal rapporterats t ex i BC-Nets eget nyhetsblad. Det är svårt att få uppgifter om lyckade exempel. B.As ger tyvärr inte så mycket information om detta. De försvarar denna inställning med hänvisning till företagssekretess och att det skulle kunna skada konkurrensen. Man vill naturligtvis inte heller avslöja den egna verksamhetens resultat när man inte har så bra resultat att presentera.

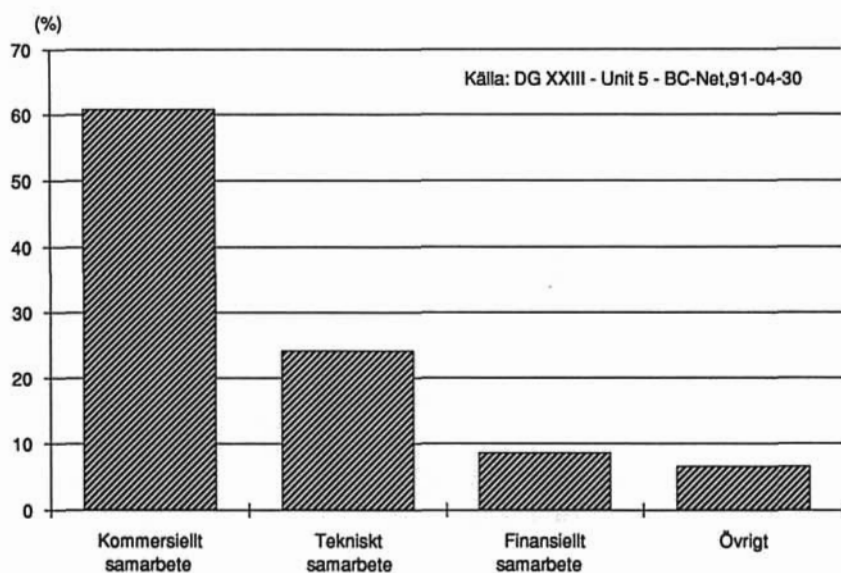


Diagram 1 Typ av samarbete (proportion av det totala antalet företagsprofiler).

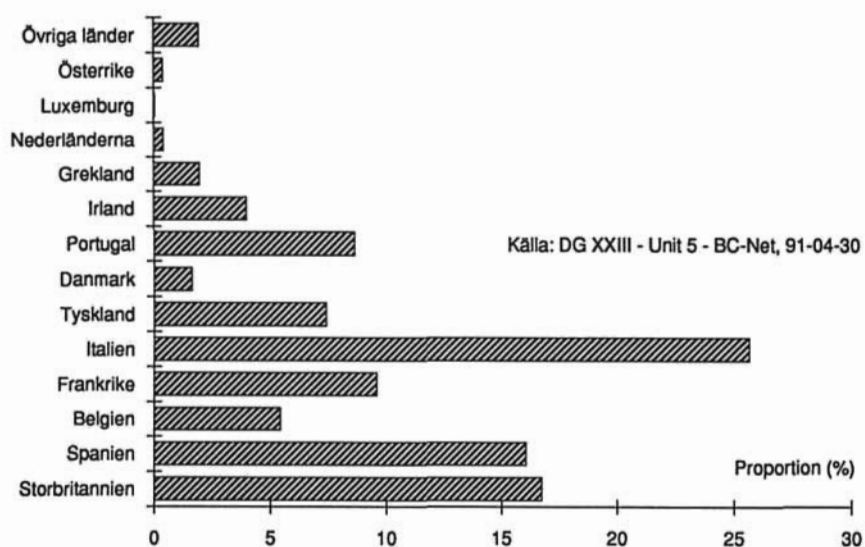


Diagram 2 Aktivitet per land (proportion av antalet företagsprofiler).

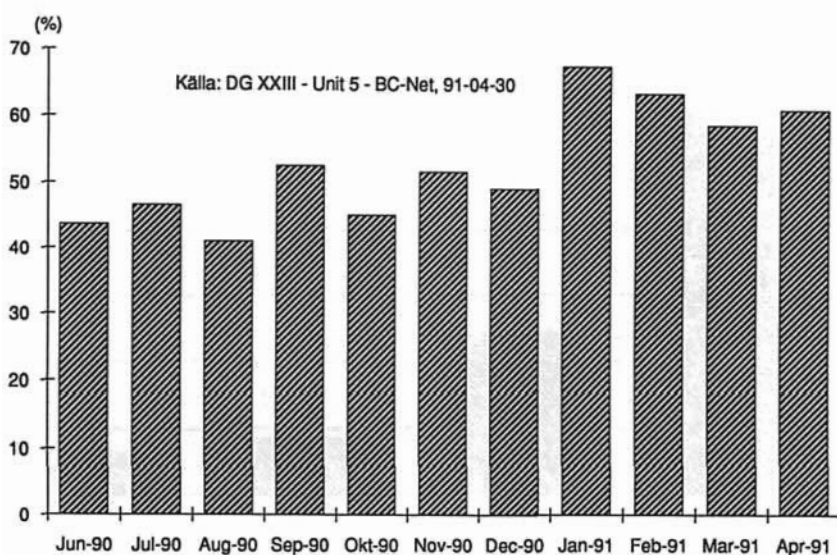


Diagram 3 Proportion av företagsprofiler som skickas till centraldatorn med hjälp av datakommunikation.

Diagram 3 ovan byggdes upp från följande siffror:

Månad	Akkumulerade företagsprofiler	Ökning under månaden	Antalet via datakommunikation	Procent
Maj 90	20.666			
Jun 90	22.122	1.456	636	43,68
Jul 90	23.433	1.311	612	46,68
Aug 90	24.659	1.226	504	41,11
Sep 90	25.611	952	501	52,63
Okt 90	26.920	1.309	591	45,14
Nov 90	28.183	1.263	654	51,78
Dec 90	29.114	931	458	49,19
Jan 91	30.777	1.663	1.122	67,47
Feb 91	31.831	1.054	669	63,47
Mar 91	32.895	1.064	625	58,74
Apr 91	34.437	1.542	942	61,09

4 Euro Info Center och BC-Net — praktiska erfarenheter

Vi har besökt två av de EICs som varit igång längst: Euro Info Center i Århus (Danmark) och i Mulheim (Tyskland). Under tre dagar hos vardera EIC fick vi en grundlig genomgång av både projekten och organisationerna. Dessa båda EICs är också medlemmar av BC-Net.

Kapitlet beskriver de erfarenheter som Århus och Mulheim som EIC och medlemmar av BC-Net har haft under sina livstid. Det ger insikt i EIC-och BC-Net-projektens framtidsmöjligheter samtidigt som det visar på de svårigheter och problem som finns idag.

Eftersom många av Århus och Mulheims erfarenheter och synpunkter sammanfaller, presenteras resultatet av besöken tillsammans. Detta görs i förhoppning om att ge läsaren en utförlig beskrivning utan att gå in på allför många detaljer.

4.1 Kort om Euro Info Center i Århus

"EF-rådgivningskontor för Århus Amt" var det första EIC som startades. Dörrarna för SME öppnades den 12 oktober 1987. Århus EICs moderorganisation är ett Småföretagarcentrum som heter "Center for Job og Erhverv".

Århus län består av 26 kommuner. Euro Info Center i Århus-län samarbetar med tre andra småföretagarcentrum i länet. Dessa utgör s k "satelliter" till moderorganisationen. Genom detta arrangemang består EIC i Århus i själva verket av 4 kontor. Tack vare denna struktur har EIC i Århus nära och bra kontakter med SME i länets 26 kommuner.

Sammanlagt arbetar 11 personer hos Euro Info Center i Århus. Det gör att centret inte bara är det äldsta utan också är bland de största EICs i hela Europa.

4.2 Kort om EIC i Mulheim

EIC i Mulheim (Ruhrområdet) har ZENIT GmbH (Zentrum Fur Inovation Und Technik) som moderorganisation. ZENIT är ett "halvprivat" konsult- och teknikförmedlingsföretag med följande organisationer som delägare,

- Den federala statsbanken (Westdeutsche Landesbank.)
- Delstatens Ministerium (Minister fur Wirtschaft, Mittelstand und Technologie.)
- SMEs egna organisation i delstaten.

Totalt arbetar 60 personer hos ZENIT. På EIC-kontoret arbetar dock bara 10 personer. Informationskontoret i Mulheim startade sin verksamhet 1987 och var bland de första EICs som startades.

4.3 Finansiellt stöd och relationer till SME

Ett EIC får 380.000 SEK i stöd från Bryssel under det första året. Därefter får man ca 152.000 SEK i driftsbidrag per år. Detta är bara en mindre del av den nödvändiga budgeten för en verksamhet med 10—11 personer. Det innebär att verksamheterna måste få finansiering från andra källor.

För EIC i Århus är det kommunerna som bidrar till informationskontorets finansiering. Alla tjänster i EIC i Århus ges kostnadsfritt till de lokala SME.

När det gäller EIC i Mulheim så bör ZENIT GmbH betraktas som ett privat företag, även om man har ett ministerium som en stor aktieägare. Detta ger informationskontoret mer frihet eller t o m skyldighet att avgiftsbelägga tjänsterna som erbjuds SME. Kontoret har en väl definierad prispolitik mot SME. All information som kan tas fram utan större problem ges kostnadsfritt. Men alla tjänster som har tydlig karaktär av konsultuppdrag tar man betalt för. För ett konsultarbete under en dag av en person, debiteras SME 650 DEM (ca 2340 SEK). Detta motsvarar dock endast hälften av de totala kostnaderna, resten skjuter delägarna till. På det sättet kan SME få tillgång till kvalificerade konsulttjänster som ändå är avgjort billigare än vad marknaden erbjuder.

Kontoren i Århus och Mulheim är mycket väl kända bland SME i sina regioner. Eftersom de var först att starta sin verksamhet i Danmark och Tyskland fick de mycket gratis reklam. Marknadsföringen av kontorens tjänster sker idag för det mesta via seminarier och workshops som de själva arrangerar eller blir inbjudna till.

4.4 SMEs behov av information om EG

Århus och Mulheim har snarlika erfarenheter när det gäller SMEs behov av och efterfrågan på information. Efterfrågan på information är stor. Redan under första året (1987) hade Århus ca 600 förfrågningar! Det var alltså ca 50 frågor per månad redan första året, då Århus var bemannat med 4—5 personer.

Under 1990 hade Århus och Mulheim vardera ca 1.500 förfrågningar från SME. Man anser att antalet frågor inte kommer att växa särskilt mycket mera utan nivån har stabiliserats på 1.500 frågor. Man har observerat att frågorna blir alltmer specifika och svåra att direkt besvara. Det har visat sig att SME i stort sett redan har kommit över den första tröskeln när det gäller att skaffa sig information om och kring

EG. Till denna medvetenhet har kontoren klart bidragit. Företagen återkommer nu till kontoren med mera specifika frågor som direkt rör företagets verksamhet.

Det finns en omfattande statistik över antal och typ av frågor, branscher som SME efterfrågar mest, företagsstorlek etc. I diagram 4 kan vi se utvecklingen av antal frågor under första kvartalet 89 till första kvartalet 90.

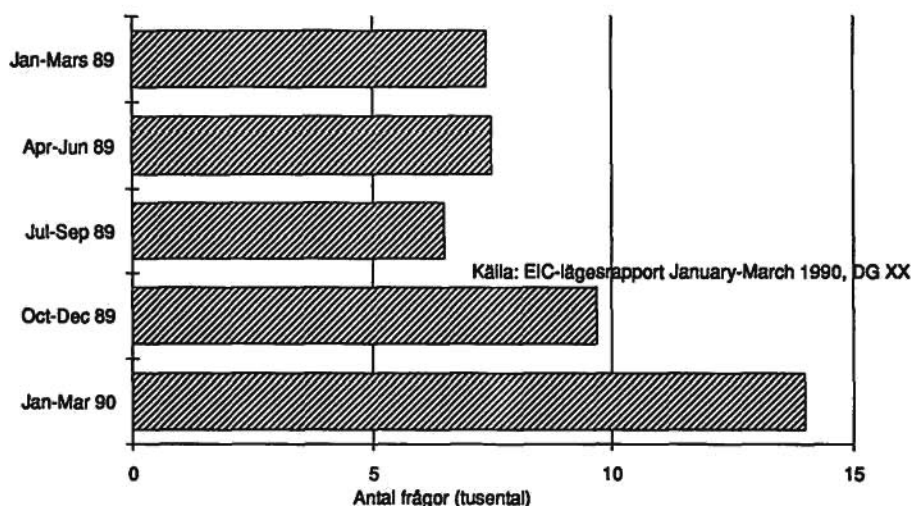


Diagram 4 EIC-nätverk, första kvartalet 1989 till första kvartalet 1990 (rapporterade frågor i tusental).

Diagram 4 ovan byggdes upp från följande siffror:

	Jan-Mar 89	Apr-Jun 89	Jul-Sep 89	Oct-Dec 89	Jan-Mar 90
Antal frågor	7.578	7.695	6.864	9.784	14.200
Antal EICs	87	91	89	146	279
Antal frågor per EIC/månad (genomsnitt)	87	85	77	67	51

Antal frågor per EIC/månad har minskat från 87 (jan—mars 89) till 51 (jan—mars 90). Förklaringen till att statistiken ger en missvisande bild är att många av de nya EICs ännu inte har börjat fungera fullt ut även om de räknades in i statistiken.

Med små variationer mellan Århus, Mulheim och EIC-projektet som helhet, rör frågorna främst följande tre områden,

- EGs forsknings-och utvecklingsprogram
- Industripolitik och den inre marknaden, dvs normer, standarder etc
- Finansiella institutioner och finansieringsmöjligheter.

Dessutom finns det en relativt stor efterfrågan på stödinsatser för att hitta lämpliga samarbetspartners i andra länder. I Mulheim motsvarar förfrågningarna om samarbete och samarbetsformer ca 30 % av de totala frågorna.

Rutan nedan visar några exempel av frågor som SME ställer till EIC-kontoren¹⁰.

Examples of Questions Received

On Community issues...

- An enterprise that manufactures high-technology machines would like to know the recent developments on the legal protection of software and the Commissions plans in this area in view of 1992.
- Is there an R&D programme for methods for purification of gaseous and/or liquid effluents containing fluorine obtained from the production of simple superphosphates.
- The harmonisation of the legislation of the Member States concerning detergents.
- Is it authorised to indicate "Made in the EC" on the label of products made in the EC.
- How will VAT rate applicable to sales by mail order develop in view of 1992.
- How will the TEMPUS programme be administered and where will the programme be coordinated from. How does an organisation become involved in the TEMPUS programme.

On national issues...

Which procedures and regulations should be followed for the importation of animal embryos into Belgium.

How comparable are the French and German standards for catering equipment eg tables, storage racks, sinks etc.

¹⁰ EIC-lägesrapport jan—mars 1990, DG XXIII.

De flesta företag som söker EIC tjänster har mindre än 50 anställda. I denna grupp är de företag som har mellan 1 och 4 anställda som står för den största delen av frågorna. En viss ökning av företag med mer än 500 anställda (icke SME) har skett, och idag svarar dessa företag för drygt 10 % av det totala antalet frågor. Se diagram 5 nedan.

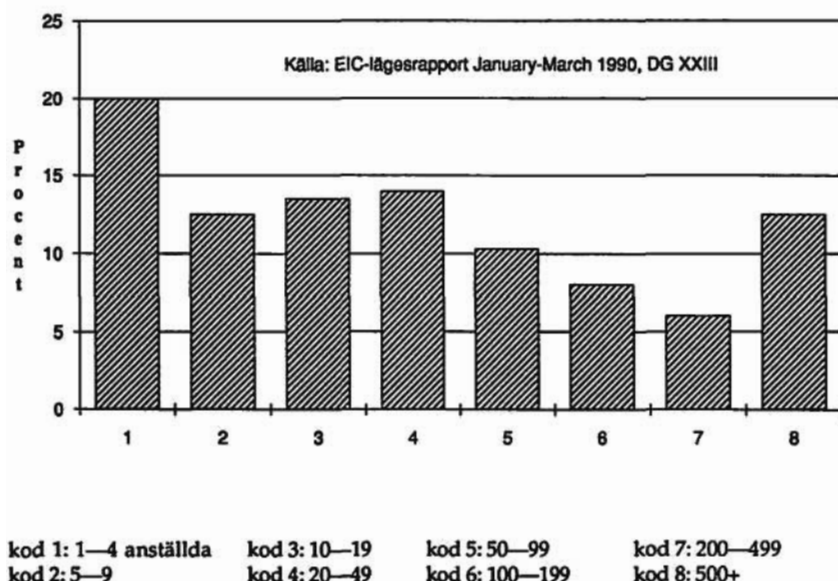


Diagram 5 EIC-nätverket — första kvartalet 1990. Antal frågor enligt företagsstorlek — totalt 5.139 frågor.

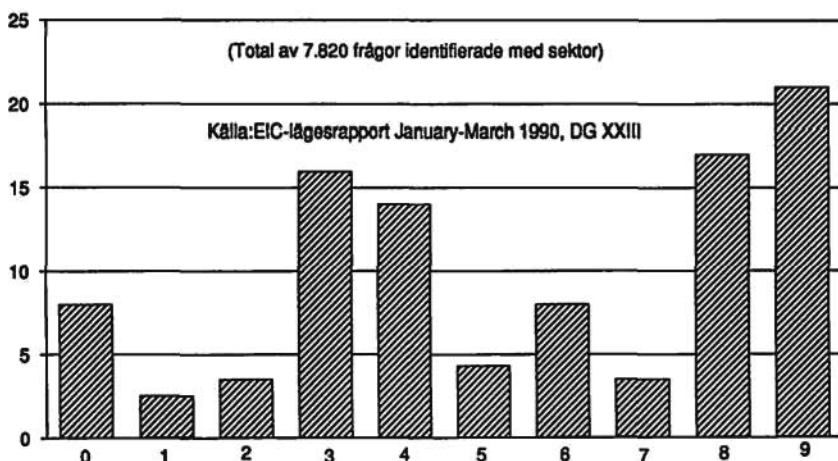
Euro Info Centers har inte någon egen klassifikationskod. De använder sig av NACE¹¹ och därför blir statistiken ibland svår att hantera. Den företagsgrupp som efterfrågar mest är "Övriga företag" (NACE kod 9). Århus och Mulheim gav oss lite ytterligare information om vilka typer av företag som till största delen använder deras tjänster:

- Metalltillverkning, mekanik, elektronik (NACE kod 3) och övrig tillverkningsindustri (NACE kod 4). Dessa företags efterfrågan på information förklaras av att de kommer att påverkas av EGs gemensamma marknad när det gäller standarder, nya procedurer för godkännande av produkter, bättre transportmöjligheter etc.

¹¹ Förkortningen av "Nomenclature Générale des Activités Economiques dans les Communautés Européennes". Se ordlistan för mer information om NACE.

- Bank, finans-, försäkrings- och konsulttjänster (NACE kod 8). Efterfrågan i den kategorin förklaras av att banker och konsultfirmor söker EICs tjänster för att i sin tur kunna svara på de egna klienternas frågor. Mjukvaruföretag hamnar också i denna klassifikationskod. De utgör en annan mycket aktiv grupp när det gäller förberedelser inför 1992.

Diagram 6 nedan visar indelning av frågor per bransch.



- kod 0: Agriculture, hunting, forestry, fishing
 kod 1: Energy, water
 kod 2: Energy, processing of non-energy minerals, chemical industry
 kod 3: Metal manufacture, mechanical, electrical, instrument engineering
 kod 4: Other manufacturing industries
 kod 5: Building, civil engineering
 kod 6: Distributive trades, hotels, catering, repairs
 kod 7: Transport, communication
 kod 8: Banking, finance, insurance, business services, repairs
 kod 9: Other services (professional associations...)

Diagram 6 EIC-nätverk — första kvartalet 1990. Questions by industrial sector (NACE).

Ca 90 % av frågorna kan EIC i Århus och Mulheim besvara själva genom att utnyttja eller använda sig av följande,

- sökning i EG-databaser
- dokumentation från DG XXIII samt andra DGs
- moderorganisationens kunskap och kompetens

- EICs egna kontaktnät (nationella och utländska myndigheter)
- tidigare besvarade frågor
- kontakt med andra EIC.

Frågor som man inte själva kan svara på och som kräver hjälp av de s k Information Officers i Bryssel är totalt ca 10 % eller mindre. Äldre EIC har visat sig ha ett större behov av Information Officers än nya EIC. Detta beror antagligen på grund av en växande komplexitet i förfrågningarna vid sidan av ett redan stort antal frågor.

4.4.1 En kort analys av efterfrågan på information hos SME

Den inre marknaden var det största ämnesområdet under det första verksamhetsåret för Århus och Mulheim. En ökning av efterfrågan på information om den inre marknaden fortsätter, men med en mycket lägre ökningstakt. Information om EGs forsknings- och utvecklingsprogram är idag det största ämnesområdet. Efterfrågan på information om finansieringsinstitutioner och samarbetspartners i andra EG-länder har också blivit stor.

Frågor från SME var till en början allmänt hållna. De undrade över vad den inre marknaden var för något och vad den kunde innebära för det egna företaget. När detta informationsbehov började bli tillgodosett växte efterfrågan på information om forsknings- och utvecklingsprojekt samt finansieringsmöjligheter. Företagen saknar vanligtvis finansiella resurser för att göra de nödvändiga anpassningarna av det egna företaget inför 1992, så det faller sig naturligt att intresset för detta ämne växer snabbt. Samarbetsfrågor blir också ett mer påtagligt ämnesområde för SME, då det är ett sätt att anpassa och förbereda sig inför 1992. Med andra ord blir samarbetsfrågor en mer tydlig faktor i affärsstrategin, ett sätt att undvika för stora kostnader i samband med nya etableringar.

Efterfrågan från SME på information visar en klar tendens när det gäller ett EICs utveckling,

- a informationsmäklarefas som efterhand mer och mer omfattar
- b information och rådgivning om EGs olika program och projekt samt slutligen
- c stöd vid samarbetsfrågor till SME.

Som äldre EIC har Århus och Mulheim redan haft ett omfattande arbete inom punkt a och b ovan. Ett stigande antal förfrågningar om konsultuppdrag från SME kan observeras vilket gör att behovet av en framtida specialisering hos de olika EIC blir sannolikt nödvändig.

Diagram 7 nedan sammanfattar utvecklingen av SMEs efterfrågan hos ZENIT.

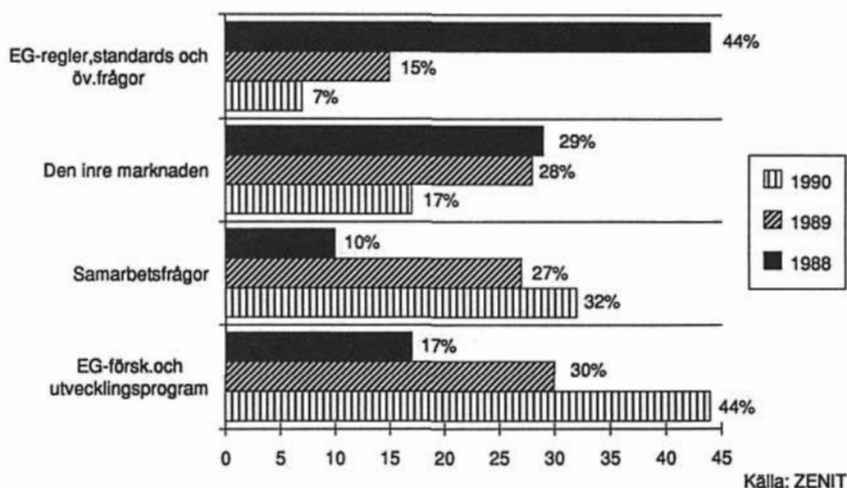


Diagram 7 ZENIT — frågor indelade i ämne — 1988, 1989, 1990 (%).

4.5 Några övriga tjänster som EICs erbjuder

Bland de EG-databaser som EICs har tillgång till, är det CELEX och TED som används oftast. CELEX ger information om EG-lagstiftningen (direktiv och bestämmelser). Det skulle kosta 700 SEK¹² per timme om företagen skulle koppla upp sig mot databasen själva. Den information som finns i CELEX-databasen är något som företagen bara behöver sporadiskt. Det finns alltså ingen större anledning för de enskilda SME att lära sig söka i databasen eller att ens känna till dess existens. Informationen som EICs hämtar från CELEX-databasen ges kostnadsfritt till SME.

TED ger information om offentlig upphandling och entreprenad-erbjud inom EG och ett flertal andra länder. Informationen finns i databasen innan den officiella publiceringen i "The Official Journal of EC" äger rum. Det skulle kosta 175 SEK¹² per uppkopplad timme om företagen skulle göra sökningarna själva. EIC i Århus och Mulheim bevakar TED-databasen åt de företag som anmäler sitt intresse för detta. I Århus tar man inte ut någon avgift av SME medan man i Mulheim tar ut en mindre årlig avgift. I Mulheim finns det redan ca 150 företag

¹² Klimis, C. *Data Banks of Interest to SMEs* (1989). Commission of the European Communities, SME Task Force. Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities.

som löpande får information om offentliga upphandlingar av intresse. Det är fortfarande svårt för SME att delta i offentlig upphandling i andra länder, men denna näst intill kostnadsfria bevakningstjänst tar åtminstone bort ett hinder på vägen.

I Mulheim finns ett tydligt inslag av konsultverksamhet och man har en specialist på vart och ett av följande områden: EG-teknologi-program, Strukturfonder, COMETT-program samt två personer som arbetar med samarbetsfrågor för SME. På seminarier och i workshops ger specialisterna i EIC i Mulheim allmän information om sina respektive ämnesområden. Informationskontoret bearbetar och ger ut omfattande informationsmaterial, t ex publiceras månadsvis ett nyhetsblad om EGs teknologiprogram (med information om projektförslag, slutdatum för ansökan, ansökningsprocedurer etc). Cirka 100 företag prenumererar idag på detta informationsblad, som kostar företagen 150 DEM (ca 540 SEK) per år. Om ett företag vill ha ett mer långtgående stöd räknas detta som en konsulttjänst. Kostnaden för detta är 2.340 SEK per dag, vilket motsvarar hälften av det egentliga konsultarvodet, resten skjuter delägarna till.

Århus har tagit ett mycket intressant initiativ för SME som kallas för "Club 850". Namnet är en påminnelse om strukturfondernas totala budget 1989—1993, räknad i danska kronor, 850 miljarder DKK (ca 805 miljarder SEK). Club 850 startade i januari 1990 och man räknade med att ca 50 företag skulle vara anslutna före årets slut. Klubben syftar till att ge kontinuerlig information och stöd till medlemmarna i fråga om Strukturfonderna¹³. Detta skall ske genom företagsträffar, planering av gemensamma affärsresor etc. Det förväntas också att utbyte av erfarenhet och information mellan företagen skall kunna bidra till att konkreta projekt utomlands kan realiseras. Medlemsavgiften på 1.890 SEK gör Club 850 till Århus enda avgiftsbelagda tjänst.

4.6 EuroKom — en överraskning!

On-line kommunikation mellan olika EIC inom hela EG sker via det elektroniska brev- och konferenssystemet "EuroKom". Detta är den engelska versionen av PortaCom, utvecklad av det svenska företaget Community Software AB.

Användningen av EuroKom är stort och EIC är i allmänhet mycket positiva till systemet och hur det kan utnyttjas. Konferenssystemet används även av EIC för att söka efter samarbetspartners i andra länder. Intervjuade BC-Net business advisors, vilka också har tillgång till EuroKom, anser att EuroKom kan vara bättre än BC-Net systemet när det gäller att söka samarbetspartner åt sina klienter. Här följer några av de skäl B.As angav för detta,

¹³ Se ordlistan för mer information om Strukturfonderna

- man kan kommunicera direkt med varandra och etablera nära kontakter. Man kan komma i kontakt med de EICs som man redan känner och med vilka man mer eller mindre har bildat informella nätverk med.
- det finns vissa fall där BC-Nets kodförteckning inte räcker för att klassificera företag med mycket specifika produkter. Via EuroKom har man möjlighet att utförligt beskriva företagets verksamhet. Med andra ord: man är inte hänvisad till koder som i BC-Net systemet.
- systemet anses generellt vara lättare än BC-Net att använda.
- till sist anges naturligtvis också BC-Nets brister som en förklaring till varför man föredrar EuroKom och anser det vara mer effektivt än BC-Net. Dessa brister beskrivs under rubriken "Hur effektivt är egentligen BC-Net?" senare i detta kapitel.

B.As var tidigare ännu mer entusiastiska till EuroKom systemet, särskilt när det enbart fanns 39 EIC med i systemet. Med ett ökande antal användare och med nya EIC utan erfarenhet av EuroKom, började informationsmängden bli allför stor och av en sämre kvalitet. Om man idag tar en utskrift på alla inkommande meddelanden under en dag, kan detta resultera i en 1,5 cm tjock utskriftsbunt. Det blir med andra ord nästan omöjligt att dagligen gå igenom allt. Dessutom har meddelandenas kvalitet blivit påtaligt sämre, dvs förfrågningarna är så allmänna att man inte har möjlighet att bearbeta dessa vidare.

Ledningen för EIC-projektet är informerad om de brister som börjar uppkomma i EuroKom och försöker nu åtgärda dessa. Bl a försöker man genom att informera alla EICs om den "korrekta" användningen av systemet få en bättre struktur och konsistens. Det återstår att se om åtgärderna kommer att kunna förhindra överflödet av information i EuroKom.

4.7 EIC — framtidsmöjligheter och avslutande kommentarer

Euro Info Centers utgör idag ett unikt multinationellt nätverk. Nätverket har inte enbart tillgång till en mängd databaser, informationsmaterial, kontakter med specialister i andra myndigheter mm. Denna typ av nätverk kan man bygga utan att vara medlem i EIC-projektet. Nätverkets speciella egenskaper är framförallt kommunikationen mellan EICs och ledningen för hela projektet, DG XXIII. Detta ger möjlighet till ett informationsflöde som kan brytas ned både horisontellt och vertikalt. Informationsflödet som går från SME till DG XXIII via EIC (och vice versa), utgör det "vertikala" informationsflödet. På det sättet, kan man i Bryssel kontrollera SMEs behov av information och stöd i EG-frågor med hjälp av regionala organisationer. Via Euro info centers kan DG XXIII också stödja EGs övergripande politik gentemot SME.

Det "horisontella" informationsflödet mellan EICs är kanske ännu viktigare. Detta möjliggör kontakter mellan stödorganisationer till SME i olika länder. Informella nätverk kan bildas mellan de Euro info centers som i kunskaphänseende kompletterar varandra. Utan EIC-projektet hade dessa organisationer inte utan problem kunnat etablera kontakt med varandra. Kommunikationen mellan EIC i olika länder sker varje dag, särskilt med hjälp av EuroKom systemet! En kvalitetsförbättring av EIC-kontorens arbete kan genom detta naturligtvis förväntas på sikt och arbetssättet kan komma att utvecklas till en "europeisk norm" för stödorganisationerna till SME.

Det finansiella stödet EIC får från Bryssel är i förhållande till kostnaderna litet. Stödet ger EIC-kontoren en officiell "EG-stämpel". Detta är på ett psykologiskt plan viktigt för EIC status. Försvinner EG-bidraget kommer antagligen också en del Euro info centers att försvinna, särskilt de som inte har en stark regional förankring eller ett brett ekonomiskt stöd.

Ett annat hot eller möjlighet för EIC-projektet har blivit nödvändigheten till specialisering av kontorens tjänster för att möta SMEs ökande krav. Fasen som "informationsmäklare" är bara en inledande period i EICs utveckling. De EIC-kontor som inte har förmågan att specialisera sig och ge anpassade och värdefulla tjänster till SME kommer antagligen att med tiden försvinna.

En brist i EIC-projektet är att kontoren inte kan kontrollera vad som händer med klientföretagen efter det att de har fått hjälp. Euro Info Centers ger information och stöd till SME men de vet inte vad som sedan händer. Både i Århus och Mulheim angavs bristande resurser vara ett skäl till varför de inte kan göra något uppföljningsarbete. Man planerar dock uppföljande undersökningar så snart det blir möjligt. Ur den synvinkeln är projektet "Club 850" i Århus ett initiativ värt att notera. Kontakterna mellan EIC i Århus och små och medelstora företag kommer att pågå under en längre tidsperiod och man kommer att få tillfälle att precisera utfallet in i minsta detalj. Club 850 kan alltså sägas vara en nätverksbildning där mindre företag själva ingår och arbetar.

Sist men inte minst är det viktigt att notera att vi inte kan låta bli att vara mer entusiastiska till EIC-projektet efter våra besök i Århus och Mulheim. Det är verkligen en uppmuntrande upplevelse att besöka dessa EICs som tillhör de äldsta och största i projektet.

4.8 Hur effektivt är egentligen BC-Net?

Det finns idag en del brister i BC-Net. Projektet är i sitt första utvecklingsstadium och våra intervjuer med business advisors i Århus och i Mulheim visar att det finns en del arbete kvar för att kunna göra BC-Net riktigt effektivt.

BC-Nets "operativa" effektivitet kan bli mätas i antal "matchningar" som fås med hjälp av systemet och av det antal "matchningar" som är möjliga att bearbeta och kan leda till konkreta samarbetsavtal. I bedömningen bör man också ta hänsyn till möjligheterna av att "blixtprofiler" kan leda till resultat och, naturligtvis, användarnas (BC-Net business advisors) uppfattning av systemet. Var och en av dessa punkter kritiserades under våra besök i Århus och Mulheim.

Det finns ytterligare några aspekter som bidrar till de upplevda problemen i BC-Net-projektet, nämligen den varierande kvaliteten på de lokala business advisors arbete och deras syfte med att delta i nätverket. Detta kan vara ett problem trots att det finns skriftliga bestämmelser om hur business advisors bör förhålla sig till BC-Net. Reglerna har inte följts i tillräckligt stor utsträckning och ett visst "missbruk" av systemet har noterats. Man bör dock ta hänsyn till att det pågår en inlärningsprocess samtidigt som de B.As som inte gör ett bra arbete kommer successivt att falla bort. En av BC-Nets grundläggande idéer ligger i att det skall finnas tillräckligt många företagsprofiler i centraldatorn så att "matchningar" skall kunna komma till stånd. Ett sätt att åstadkomma det är att ha många B.As som är anknutna till BC-Net systemet. En ökning av antalet B.As har skett snabbt vilket innebär att man ännu inte kan förvänta sig en hög nivå på urvalet av företagsprofiler. Även andra länder utanför Europa som Brasilien och Mexico, har fått tillgång till BC-Net systemet. BC-Net är inne i en läroprocess som utvecklar systemet men detta har också inneburit att systemet inte riktigt funnit sitt optimala arbetssätt.

Man kan även ifrågasätta vart BC-Net är på väg och hur man skall mäta effektiviteten i projektet. Skall man räkna antalet profiler som finns lagrade i systemet som ett mått på en lyckad satsning? Finns det risk att idén med BC-Net baseras på ett felaktigt koncept för stöd till SME? Kan BC-Net systemet förbättras? Innan vi gör ett försök att svara på dessa frågor, kan det vara lämpligt att titta lite närmare på några kommentarer på BC-Net systemet från Århus och Mulheim. Samtidigt bör man analysera ett alternativ, nämligen SPRINT-programmet.

Sammanfattningsvis har följande synpunkter förts fram från EIC-kontoren i Århus och Mulheim om BC-Net systemet:

- 1 Det finns alltför mycket "skräp" i systemet. Tex förekommer företagsprofiler från många företag, ibland enmansföretag, som egentligen bara vill sälja något. Detta klassificeras ändå som en förfrågan om "kommersiellt samarbete" och denna typ av profil svarar för ca 58 % av alla profiler. EICs erfarenheter visar att kommersiellt samarbete mellan SME kan vara första steget till andra samarbetsformer. Men i Århus och Mulheim anses det att andra former av sökning och förfrågningar borde användas för de företag som endast vill sälja produkter eller tjänster. Systemet borde i första hand användas till mer seriösa förfrågningar om mera komplicerade samarbetsformer mellan SME.

- 2 Även om man genom systemet får en "matchning" av profiler kan det ibland vara så att "matchningen" senare visar sig vara mindre intressant för klientföretaget. När B.A funnit något som går att arbeta vidare med, kan det finnas vissa hinder för att ett mer konkret samarbete skall kunna utvecklas. Dessa hinder kan t ex vara,
 - 2.1 Att företagen inte kan kommunicera med varandra eller inte har något material om företaget eller produkten att skicka. Det gör att mycket tid kan komma att förloras och det skapar även irritation hos B.As. Den andra business advisorn borde ha analyserat sitt klientföretags förutsättningar för att kunna etablera samarbete med ett annat företag. Språkbarriärerna mellan företag i Europa verkar i allmänhet vara ett stort hinder för SMEs utveckling.
 - 2.2 Att företag vars företagsprofil finns i systemet inte svarar på brev från det andra företaget. Det förekommer även att vissa B.As matar in profiler av företag som egentligen inte har anmält intresse av samarbete eller att dessa företag inte har ett seriöst intresse för att etablera ett samarbete. Här kan det skapas besvikelse hos de seriösa business advisors och en betydande tidsförlust för dem och för företagen.

Detta är några exempel som pekar på den varierande kvaliteten på arbetet hos vissa B.As. Vissa business advisors matar in företagsprofiler utan djupare analys av klientföretagen vilket medför att kvaliteten sjunker. Eftersom det finns "skräp" i BC-Net systemet får man ibland "matchning" med sådant "skräp" som inte leder till några konkreta resultat för företagen. Ett uttryck som sammanfattar detta fenomen är "Garbage in-Garbage out".

- 3 Som företeelse i systemet är blixtprofiler inte alltid något som man kan förvänta sig så mycket av. Antalet blixtprofiler är idag alltför stort för att kunna bearbetas, så i bästa fall kommer dessa profiler att hamna på någon anslagstavla. Blixtprofiler är i dagens system inte effektivt för att "annonsera" efter samarbetspartners. B.As har inte heller tillräckligt med tid för att kunna hantera alla inkommande blixtprofiler. Mulheim var t ex tvunget att be Bryssel stänga möjligheten till blixtprofiler. Denna åtgärd togs när antalet profiler blev så stort att bara att få en utskrift på en dags blixtprofiler tog 1 timme! Århus och Mulheim skickar heller inte iväg blixtprofiler eftersom de inte tror att detta kan ge några konkreta resultat.
- 4 BC-Net systemet är inte lämpligt att använda i de fall där det inte finns någon utvecklad kodförteckning för företagets verksamhet. Koderna för att klassificera företag har byggts ut ett antal några gånger som svar på B.As ökade behov. Det finns dock begräns-

ningar för hur mycket kodförteckningen kan utvidgas. Det blir naturligtvis svårare att hantera ett stort antal koder. Detta är en klar begränsning i BC-Net systemet och innebär att B.As bör ha alternativa metoder till hands för att möta de behov som BC-Net inte klarar av.

Århus och Mulheim har valt skilda vägar när det gäller prissättningen av kontorens tjänster. I Århus är tjänsterna kostnadsfria medan det i Mulheim kostar 1.800 SEK att få en företagsprofil inmatad i systemet. Sökningen upprepas och företagsprofilen ligger kvar under 6 månader. Mulheim erbjuder även konsulttjänster till de företag som vill ha stöd under förhandlingsfasen eller mer aktivt stöd vid sökning av samarbetspartner.

Även om det fortfarande finns problem i BC-Net systemet, talar både Århus och Mulheim positivt om den tekniska sidan av systemet. Med andra ord så fungerar det bra och är relativt användarvänligt. Det är mer en fråga om att se på BC-Net som ett verktyg bland andra. Intervjuade B.As föredrar EuroKom framför BC-Net. I Mulheim är man dessutom ansluten till två andra nätverk inom ramen för SPRINT-programmet.

4.8.1 SPRINT-programmet

Genom SPRINT-programmet finns det möjligheter för konsultföretag som arbetar gentemot SME att bilda egna multinationella nätverk. Mulheim är med i två sådana, i ett av dem som ansvarig för nätverket.

Medlemskap i dessa nätverk medför rätt till ett visst finansiellt stöd från Bryssel: 50 % av kostnaderna (dock högst 190.000 SEK för nätverksledare och 114.000 SEK för andra medlemmar, per år). Stöd utgår vanligtvis under 3 år och sedan finns det möjlighet till förlängning upp till 5 år.

Konsultföretag som arbetar gentemot SME bildar alltså egna nätverk med organisationer som man redan känner till. Nätverket har vanligtvis ett eller flera specifika mål. Man fastställer sina egna "professional codes". Det är lättare för alla att följa dessa eftersom nätverken är mycket mindre och består av personer som känner varandra väl. I detta avseende kan man inte ens jämföra dessa nätverk med BC-Net. I BC-Net är det redan 500 B.As och det finns en risk att "professional codes" kan bli en pappersprodukt. Arbetet via SPRINT-nätverken anses vara mycket mer lätthanterligt och effektivare än BC-Net.

Den positiva inställningen bland business advisors och Euro Info Centers till SPRINT-nätverken visar ännu tydligare utvecklingen mot mindre nätverk, formella eller informella sådana. I ett större nätverk finns det en risk för ett informationsöverflöd, varierande kvalitet på datamängden och oklarare syfte bland nätverksmedlemmarna vilket i sin tur kan leda fram till lägre effektivitet och tidsförluster.

När det gäller att hitta samarbetspartners anser Mulheim att de olika alternativen som BC-Net, EuroKom och SPRINT-nätverken kan liknas vid en "tratt". BC-Net är högst upp med sina ca 500 B.As. EuroKom är ett steg nedanför genom att länka samman 200 organisationer av olika slag. I SPRINT-nätverken går man längst ner i "tratten" och där anses arbetet idag vara mest effektivt men också begränsat till redan kända samarbetspartners.

4.8.2 BC-Net — avslutande kommentarer

För en utomstående kan BC-Net synas vara ett kraftfullt verktyg för att hjälpa SME i deras sökande efter samarbetspartner. EGs filosofi med sina informationsprojekt är att marknadsföringen om och kring projekten är viktig. EG har lyckats i sin marknadsföring mot företagen och stödorganisationerna, man lyckats väcka ett intresse och ett engagemang för idén om samarbete mellan företag inför den gemensamma marknaden.

BC-Net bör trots sina smärre brister ses som ett alternativ bland flera och helst användas i samband med t ex EuroKom och SPRINT-nätverken. Det finns ett antal tungt vägande skäl för att Sverige bör ansluta sig till BC-Net. Men från svensk sida bör man inte överskatta BC-Nets funktion och möjligheter utan se det som ett bland andra verktyg som också bör utnyttjas.

När det gäller utvecklingen av BC-Net systemet är det flera saker på gång. Bl a tänker man utveckla möjligheten till elektronisk post. Detta kommer att bli intressant då det ger utvidgade möjligheter för B.As att kommunicera direkt med varandra. På så sätt kommer B.As inte behöva begränsa sig till "koder" när man letar efter samarbetspartner åt sina klienter. Relationen via nätverket kan också bli mer personlig och en större synergieffekt kan bli resultatet om man introducerar ett elektroniskt brevsystem.

I BC-Net systemet krävs det stort antal deltagande SME för att uppnå en acceptabel nivå av sannolikhet för "matchning". Ett alltför stort antal deltagare kan dock medföra informationsöverflöde och sjunkande kvalitet på informationen. Det kan bli svårt att se BC-Net som effektivt om inte användningen av systemet kan struktureras och hållas stringent.

Men BC-Net som *företeelse* är en stor succé. Det skulle vara fel att betrakta BC-Net alltför negativt. BC-Nets största framgång har varit och är främjandet av samarbetstanken mellan SME i hela EG. Samtidigt har BC-Net skapat ökade kontaktytor mellan organisationer som arbetar gentemot SME. Flera av dessa organisationer samarbetar idag själva över gränserna och har bildat sina egna nätverk. Resultatet av BC-Net är, sett ur denna vinkel, värt allt beröm.

Enligt Community Software AB, moderbolaget till EuroKom, finns det möjlighet för organisationer i Sverige att ansluta sig till EuroKom.

För detta behövs det först och främst ett avtal med EuroKoms administration på Irland. Dessutom måste man ha en teknisk inkörsport som t ex tillgång till ett PortaCom system.

SPRINT-programmet är inte öppet för EFTA-länder. Man kan dock delta informellt och därmed utan ekonomiskt stöd från EG.

Utveckling av BC-Net — våren 1991

Vi besökte EIC i Århus och Mulheim i december 1990. Vi fick då reda på att DG XXIII var medveten om de problem som finns i BC-Net-systemet och som vi har beskrivit i rapporten.

Under våren 1991 har en rad förbättringar av BC-Net-systemet ägt rum,

- 86 konsulter har avskiljts.
- Företagsprofilens layout har förbättrats.
- "Company Activity Record" (CAR) har införts. CAR är en uppgiftsblankett som Business Advisors skall ifylla i samband med inmatning av företagsprofilerna. CAR innehåller uppgifter om klientföretagets omsättning, antal anställda, ägarstruktur mm. Syftet med CAR är att Business Advisors snabbt och på ett standardiserat sätt skall kunna växla information om sina klientföretag efter en matchning har skett. Company Activity Record kommer att vara obligatoriskt i Sverige.

Dessa åtgärder har påverkat BC-Net-systemet positivt. De har ökat antalet företagsprofiler samt begränsat möjligheterna till felaktig användning av systemet. De har även gett B.As en ökad möjlighet att analysera matchningarna.

Dessa förbättringar av BC-Net visar att systemet är dynamiskt. Rapporterade problem om medlemmarnas erfarenheter fungerar som utgångspunkter för en vidare utveckling av systemet. Detta är en styrka som kan göra BC-Net till ett effektivt medel för SME när de söker samarbetspartners.

5 Nordiska satsningar på EG-informationssystem

Ett deltagande i BC-Net systemet har förhandlats fram mellan EG och EFTA. Resultatet blev att BC-Net kommer att införas i Sverige, Finland och Norge under våren 1991.

Initiativ har också tagits för att bygga upp motsvarigheter till Euro Info Centers i Norden. I icke EG-anslutna länder får initiativen inom ramen för EIC-projektet en "informell" karaktär. Det betyder att EIC-projekten i Norden inte får något finansiellt bidrag eller stöd med utbildning av personal mm från Bryssel. Kontakterna med DG XXIII och andra Euro Info Centers baseras också på ländernas egna initiativ. Men detta är inte något större problem även om det antagligen skulle kunna vara intressant att vara formell medlem i EIC-programmet.

EIC och BC-Net är initiativ som har skapat ett intresse inom Norden. Detta kapitel presenterar kortfattat några nordiska initiativ för att överföra EG-information till nordiska SME.

5.1 Finlands EG-informationstjänster

Ett EG-informationscentrum finns i Helsingfors, Finland, sedan maj 1989. Kontoret öppnades efter drygt sex månader av förberedelser. Fyra personer arbetar idag på kontoret och man planerar att anställa en person till i samband med införandet av BC-Net. Budgeten för 1990 var 3,5 miljoner SEK och för 1991 ca 4,4 miljoner SEK. Handels- och industriministeriet står för finansieringen. Moderorganisation för Finlands EG-informationscentrum är Utrikeshandelsförbundet.

EG-informationscentrum i Finland är en rådgivningscentral med en koordinerande och operativ funktion. Den skall alltså koordinera och samarbeta med flera andra rådgivningsorganisationer och deras enheter på regional och nationell nivå. De främsta organisationerna som är direkt anknutna och ingår i själva ledningsgruppen för rådgivningscentralen är:

- Centralhandelskammaren
- Industrins Centralförbund
- Finlands Standardiseringsförbund
- Partihandels Centralförbund
- Finlands Utrikeshandelsförbund
- Småindustrins Centralförbund
- Finska Exportinstitutet
- Teknologiska Utvecklingscentralen
- Företagarnas Centralförbund i Finland
- Utrikesministeriet
- Handels- och industriministeriet
- Utvecklingsfonden

Kontakten med mindre företag sker via telefonrådgivning, företagsbesök, seminarier mm. Rådgivningscentralen svarade under det första året på ca 3.200 telefonförfrågningar. EG-informationscentrum i Finland har också utgivit en egen publikation — "Företagarens Euroguide". Alla rådgivningstjänster var gratis under det första verksamhetsåret men fr o m 1991 kommer avgifter att tas ut. Man räknar med att 10 % av budgeten kommer i framtiden att täckas av avgifter.

EG-kommissionen, DG XXIII samt EICs (i de länder som har en nyckelroll för finsk export) anses vara de viktigaste utländska kontakterna.

5.2 Norska erfarenheter

Vestlandsforskning som är knutet till Universitet i Sogndal, Norge, har gjort en förstudie för att bygga upp ett EG-informationssystem för Norges del. Projektet är redan i en utprovningssfas. Man har kunnat konstatera att det är att föredra att arbeta gentemot branscher och deras specifika behov av EG-information i stället för att direkt arbeta mot SME. På detta sätt kan man snabbare nå en fullskalig modell. För livsmedelsindustrin, tekoindustrin och trävaruindustrin har man redan byggt upp modeller och knutit samman de olika aktörerna och informationskällorna.

EG-informationscentrum i Sogndal har sedan starten utfört konsultuppdrag åt företag i ovannämnda branscher. Denna insats innebär kort sagt att informationen anpassas till branscherna samtidigt som centret bygger upp kompetensen och successivt kan utvidga tjänsterna till andra branscher.

Det diskuteras idag i Norge var centrumet skall förläggas efter denna utprovningssfas.

5.3 Sveriges EG-informationstjänster

Informationstjänster om och kring EG finns idag spridda i Sverige på olika organisationer.

Exportrådet har exempelvis den så kallade "Europamarknadsservicen". Exportrådet använder sina många kontor i Europa för att besvara mindre företags frågor. Sydsvenska Handelskammaren har öppnat ett eget EG-kontor. De kontakter Sydsvenska Handelskammaren har med andra utländska organisationer (som t ex Bryssels Handelskammare) används för att förmedla affärskontakter, erbjuda rådgivningstjänster mm. De utger också ett nyhetsblad — "Newsletter EG" — med de senaste nyheterna om utvecklingen inom EG.

BC-Net i Sverige kommer att organiseras centralt med NUTEK som operativt ansvarig för systemet. Det är ett krav från Bryssel att EFTA-länderna skall ha en central kontaktpunkt till systemet. B.As kan alltså

vara spridda över hela landet men företagsprofilerna kommer att skickas via NUTEK istället för direkt till den Centrala enheten i Bryssel.

Det kommer till att börja med finnas ca 35—40 business advisors i Sverige. B.As kommer att vara personer verksamma i Utvecklingsfonder, Exporrådet, Handelskammare och Grossistförbundet.

6 X-Nät – stöd vid datorisering och informationshantering

X-Nät är en regional satsning på nätverksbildningar i Gävleborgs län. Affärsidén är att stödja mindre företags datorisering samt att erbjuda nätverkstjänster. Denna korta beskrivning av X-Nät kommer att koncentreras på deras arbete med själva nätet, dvs SMEs behov av nätverkstjänster och de problem som kan vara knutna därtill.

X-Näts funktion är inte bara att ställa datateknisk kompetens till de regionala företagens förfogande. Syftet är framförallt att sprida nya möjligheter och stödja småföretag i deras informationshantering. X-Näts arbete har som utgångspunkt företagets behov och syftet är att ge eventuella datalösningar som kan vara till hjälp.

X-Nät finansieras av Televerket och Industridepartementet samt på regional nivå av Länsstyrelsen och Utvecklingsfonden i Gävleborgs län. Under snart tre år av verksamhet har X-Nät samlat omfattande erfarenheter av de praktiska problem och möjligheter som en nätverksbildning kan innebära.

6.1 Företagarpaket

Företagen har möjlighet att välja mellan olika tjänster som administreras via X-Nät såsom databaser, videotext, kreditupplysning, bankkontakter mm. X-Nät kan även hjälpa företagen att identifiera de tjänster som kan vara lämpliga för den egna verksamheten. Dessa tjänster utgör ett s k "företagarpaket" och kostar naturligtvis olika mycket beroende på innehåll. Via X-Nät har man tillgång till ett elektroniskt postsystem som är mycket enkelt att använda. Det finns också möjlighet att skicka telefax via detta brevlådesystem.

6.2 X-Näts erfarenheter

Enligt X-Nät behöver mindre företag i första hand information om hur konkreta problem kan lösas. Hur denna informationsinsamling sker är idag en ointressant fråga för mindre företag. Möjligheten att få t ex "elektroniska konsultationer" är ett abstrakt begrepp för mindre företag. Har man någon fråga till exempelvis banken är den enklaste vägen att lyfta telefonluren. Det går bra än så länge, eftersom bankerna ger den möjligheten. Det skulle alltså fordras att bankerna själva ansåg datakommunikationen vara ett effektivt sätt att sköta sina kontakter

med företagen, och att de erbjuder något extra i utbyte mot sin tidsbesparing.

Samma problem som ovan gäller för sökning i databaser, videotext etc. Företagen använder sina traditionella vägar för informationsinsamling. Databaserna utgör dock ett specifikt fall eftersom dessa blir mer och mer svåra att hantera. Tendensen är att mindre företag söker specialister på området. X-Nät hjälper inte bara till med att ge tillgång till de databaser företagen har intresse av att använda själva. X-Nät kan även förmedla kontakter med specialister som kan göra arbetet åt dem.

Det finns alltså problem med de nätverksbildningar som är grundade på principen att andra aktörer skall engageras och erbjuda tjänster som kan vara av intresse för mindre företag. Man kan dock inte lägga alltför stor del av skulden på datakommunikationens bristande utbud. Redan idag kan man få information om allt från lokala tåg-tidstabeller och telefonnummer till marknadsinformation om Tyskland. Information som utan tvivel skulle kunna hjälpa mindre företag i deras verksamhet. Ett problem är att olika system ser olika ut för användaren som sitter framför skärmen. Telefon och telefax har unika standardiserade användargränssnitt som är lätta att använda. En viktig del av X-Näts arbete är att ge klienterna ett "menysystem" (användargränssnitt) för att förenkla deras hantering av tjänsterna och programmen i de olika systemen.

X-Nät har en tydlig missionerande roll när det gäller nätverksbildningar för mindre företag. Man är tidigt ute med ny teknik och det kan komma att dröja innan vi får se hundratals mindre företag i Gävleborgs län sköta sina kontakter med omvärlden via X-Nät. För de mindre företag som tar för sig av det stöd och de tjänster som nätet erbjuder finns det dock redan idag klara fördelar. Det finns företag som sparar upp till ca 100 timmar per år genom att sköta t ex sina betalnings- och överföringsrutiner via X-Nät. Det är ca en arbetsdag per månad! Tid är pengar.

X-Nät har också identifierat ett tydligt behov av utvidgade utbildningsinitiativ. Man planerar bl a att erbjuda datorbaserade distansutbildningar i samarbete med Universiteten och andra arrangörer. Detta görs bl a som ett sätt att marknadsföra X-Näts tjänster till mindre företag genom de praktiska kontakter med och användande av X-Näts tjänster under kurserna som t ex brevlådesystem, inhämtning av marknadsinformation mm.

7 Slutsatser

De erfarenheter som presenterats i denna rapport har konkretiserat de aspekter som rör själva nätverkens effektivitet och deras sätt att fungera. Samtidigt kan man här se SMEs bruk av och uppfattning om de tjänster som finns. Om vi tittar närmare på dessa två delar kan vi göra oss en bild av hur datorbaserade nätverk skulle kunna komma att se ut i framtiden, samt hur datakommunikation skulle kunna få en större spridning bland mindre företag.

7.1 Nätverkens interna förhållande

Datoriseringsgrad och -form i de beskrivna nätverken varierar. Text har de organisationer som står för informationstjänster om EG inom Norden i dagsläget inte tillgång till EuroKom. Det betyder inte att man inte kan ge högkvalificerade informationstjänster till mindre företag. Men organisationerna blir naturligtvis i vissa avseenden handikappad. EIC-projektet påvisar fördelar med att använda konferenssystem i multinationella nätverk. Ett konferenssystem kan med fördel kombinera saker som idag sköts med hjälp av brev, telefon och fax. Inom BC-Net finns önskemål om att systemet skall byggas ut med ett elektroniskt brevsystem vilket är ett bevis på behovet av datakommunikation för att knyta och upprätthålla kontakter mellan organisationer med likartade intressen.

Ett nätverk består av "säljande" och "köpande" parter. Erfarenheterna från X-Nät visar att det behövs fler aktörer som kan erbjuda attraktiva tjänster i nätverken. Idag ger text bara en bank möjligheter att kontrollera saldo och utföra betalningsrutiner. Det är ett exempel på tjänster som uppskattas och ger konkreta resultat i form av tidsbesparingar. Elektroniska konsultationer ter sig idag vara ett abstrakt begrepp för mindre företag.

7.2 Mindre företags behov av information och tjänster

EIC och X-Nät visar att de flesta småföretag använder databaser via specialister. En stor del av EICs arbete är i själva verket att ge information som hämtats från databaser.

De försök som gjorts visar att SME i Sverige har ett visst motstånd mot att använda sig av konsulter och stödorganisationer. Utvecklingen inom EG visar, enligt vår mening, tendenser till motsatsen. Förberedelserna för den inre marknaden har tvingat mindre företag till närmare kontakter med privata konsulter och stödorganisationer. De ca 34.000 Cooperation Profiles i BC-Net inom en period av nästan 3 år är ett exempel på detta. I Sverige kommer mindre företag med sannolikhet att ha behov av och efterfråga ett större mått av konsult- och stödinsatser när vi närmar oss EG. Datakommunikation kan i framtiden vara ett effektivt och billigt sätt för SME att få tillgång till utökade konsult- och stödtjänster.

7.3 Avståndet mellan teknik och användare

De nätverk som beskrivits i denna rapport ger följande reflektioner,

- 1 det finns en fara i nätverken för ett informationsöverflöde vilket kan ge en tendens mot mindre och mera specialiserade nätverk,
- 2 det finns också en tendens att behovet av EG-information med tiden blir alltmer specifik och kräver ökade specialistkunskaper,
- 3 på grund av tidsbrist sker ett otillräckligt uppföljningsarbete hos EIC och BC-Net,
- 4 behov av ökat engagemang från flera aktörer så att man kan erbjuda flera relevanta tjänster och "tvinga fram" ett större utnyttjande av datakommunikationslösningar för de mindre företagen.

Vid besöket i Tyskland var det nödvändigt för oss att resa ca 300 km fram och tillbaka för att intervjua Zenits klienter som presenterats i denna rapport. Sharon Hester, business advisor hos Zenit, hade omsorgsfullt förberett våra besök. Under besöken visade det sig att hon själv hade nytta av att träffa företagen. Hon fick information från sina klienter angående utvecklingen av företagens samarbete över gränserna. Som vi poängterade tidigare, medför tidsbristen inom EIC och BC-Net organisationerna, att man i de flesta fall inte kan följa företagets utveckling efter det att man har förmedlat en kontakt eller gett företaget information. Några av de intervjuade företagen hade t ex haft omfattande språkproblem och vissa samarbetsplaner kunde inte förverkligas på grund av detta.

Detta ger oss några ledtrådar om var och hur datorbaserade nätverksbildningar kan få ett genombrott hos SME. Tekniska lösningar finns redan idag som kan göra arbetet mer effektivt, rationellt och lönsamt. Problemet är snarast det stora avståndet mellan teknik/tekniker och användare, ett gammalt och väl känt problem.

Om vi tittar närmare på tekniken kan vi se följande möjliga lösningar för problem 1—4 ovan:

- 1 Informationsöverflödet kan minskas genom att man sätter upp sk dedicerade system. Användaren får då bara tillgång till ett konferens- eller brevlådesystem som behandlar de specifika frågor och sammanför de användare som främst är av intresse för honom. Aktuella konferenser från andra nationella eller utländska system kan ju alltid "importeras" till det egna system. Man har hela tiden också möjligheten att kommunicera med användare i andra nätverk.
- 2 Specialistkunskap nås på bästa sätt genom kontakter med olika organisationer. Man behöver alltså inte Euro Info Center om man har tillgång till ett konferenssystem som sammanför specialistkompetens från olika håll. Att vara "totalleverantör" av EG-information är en uppgift som knappast någon organisation kan bära ansvaret för. För mindre företag skulle det bli mycket lättare att få tillgång till specialistkompetens om de hade tillgång till ett datorbaserat nätverk.
- 3 Uppföljningsarbetet försvåras om man inte har något effektivt media för att kommunicera med sina klienter. Datakommunikation skulle vara effektivt för att göra en sådan uppföljning om företagen själva ingick i ett nätverk tillsammans med business advisors i regionen.
- 4 Det finns idag ett stort behov bland SME inom EG av tjänster som t ex: juristhjälp och översättningstjänster, stöd vid ansökan till ett EG-program, bankrådgivning etc. I Sverige är det aktuellt med mer närliggande frågor som t ex skattereformens inverkan på företaget¹⁴. Med hjälp av datakommunikation och konferenssystem kan SME få tillgång till konsulthjälp, EG-rådgivning, banktjänster mm. Om tjänsterna utformas relevant och konkret för SME skulle datorbaserad lösning ha många fördelar.

Avståndet mellan tekniken och användaren gör att "datorbaserade nätverk" är abstrakt för både småföretag och andra aktörer. Telefon, telefax och besök är mer verkliga verktyg. Det är glädjande ur det perspektivet att se att flera stödorganisationer i Europa (banker, handelskammare, småföretagarcentrum, konsultfirmor etc) har kommit i kontakt med tekniken och drar nytta av den nya tekniken. Plötsligt, är datakommunikation inte längre något främmande koncept för dessa organisationer. Nästa steg kan vara att dessa organisationer inser möjligheterna och fördelarna med att sköta kontakterna med sina egna klienter via någon sorts brev- och konferenssystem.

¹⁴ Micic, R. och Svensson, C. (1990) *EG och De Svenska Småföretag — En studie om smäländska småföretagares intresse för EG och den inre marknaden*. Högskolan i Växjö, Samhällsvetenskapliga Institutionen.

7.4 En framtidsbild — "Den datorbaserade arbetsstationen"

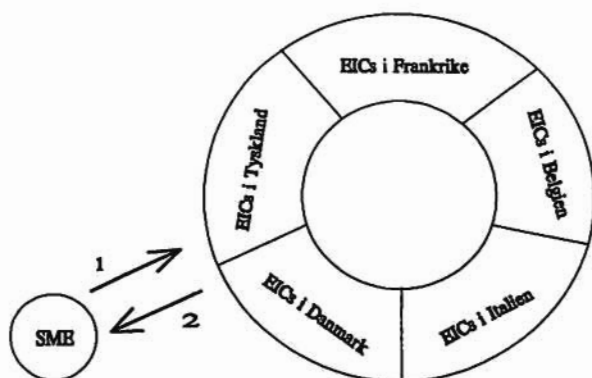
Om vi tar ett steg in i framtiden kan det finnas anledning att tro på nätverksbildningar med en blandning av innehåll och karaktär från BC-Net, EIC och X-Nät. Denna typ av datorbaserade nätverk skulle ge B.As möjlighet att sköta kontakt- och uppföljningsarbete med SME via nätverket. Samarbete över gränserna skulle bara vara en av många tjänster som kan erbjudas till småföretag. Andra exempel på tjänster skulle kunna vara distansutbildning, ekonomisk rådgivning, EG-rådgivningstjänster, översättning, studiecirkel om EG-program mm. Figur 4 visar EIC-nätverket i jämförelse med ett hypotetiskt framtidsnätverk (en kombination av EIC, BC-Net och X-Nät).

Ett problem är naturligtvis att man inte kan bygga upp ett sådant system över en natt. De som är deltagare i nätverken kommer i början ha dubbelt arbete med sina "telefon-klienter" å ena sidan och "nätverks-klienter" å den andra. Detta är bara problem i ett övergångsskede, innan en "snöbollseffekt" kommer igång. Denna effekt eller process kan startas genom samverkan och deltagande av flera organisationer som SME direkt har kontakt med och nytta av. Denna typ av nätverk ligger egentligen inte så långt borta i tiden och de tekniska hindren är få. Hindren handlar i stället om utbildning av användarna och att nätverkens tjänster måste utformas konkret och relevant.

Med ytterligare ett kliv in i framtiden kommer vi till den "datorbaserade arbetsplatsen". Den datorbaserade arbetsplatsen skulle kunna användas av t ex en ekonomichef i ett mindre företag och innehålla bl a:

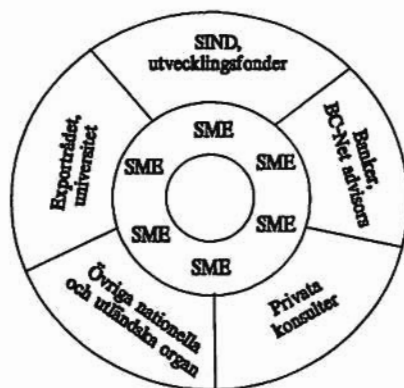
- kalkyl- och bokföringsprogram som hjälper till med bokföring och sammanställning av ekonomiska rapporter
- videotex tjänster som är relevanta för ekonomichefens arbetsuppgifter. Ekonomichefen kan via videotex få information om börser, valuta, kreditupplysningar, allmänna nyheter, göra betalningar mm
- ett brev- och konferenssystem där ekonomichefen kan kontakta de andra anställda i företaget såväl som kunder och leverantörer i landet och utomlands. Systemet ger också möjlighet att skicka fax till de få organisationer som inte ännu har tillgång till någon sorts brevlådesystem. Vid behov kan ekonomichefen delta i möten inom olika ämnesområden eller delta i datorbaserade kurser. Ett stort utbud av andra tjänster annonseras i systemet som t ex översättningshjälp, EG-rådgivning, juridisk rådgivning, marknadsinformation om vissa länder etc. Företaget kan själva annonsera och sälja sina tjänster och produkter via den datorbaserade arbetsplatsen.

Euro Info Center-Nätverket



- 1 Information ges till SME vid förfrågan. EICs utgör ett nätverk och har som media för kommunikation bl a ett elektroniskt konferens- och brevsystem: EuroKom. SME är utanför nätverket.
- 2 Uppföljningsarbetet gentemot SME är praktiskt taget obefintligt. Det blir svårare att förbättra och anpassa tjänsterna till SME.

Det framtida nätverket?



- Företaget ingår i nätverket.
- Uppföljningsarbetet sker kontinuerligt eftersom både företag, konsulter och stödorganisationer är med i nätverket och lätt kan kommunicera sinsemellan.
- Företagarna kan kommunicera med varandra och skapa kontakter mm via elektronisk post. Framförallt möjliggörs kontakter med redan befintliga kunder och leverantörer.
- Seminarier och studiecirklar kan också bedrivas på distans vid sidan av traditionella träffar.
- Utbildning och stöd vid datorinförandet. Företaget får tillgång till de tjänster som är mest relevanta för den egna verksamheten.

Figur 4 EIC-nätverket i jämförelse med ett hypotetiskt framtidsnätverk.

Vissa tjänster kommer naturligtvis att vara mer aktuella och eftertraktade för ett visst företag eller yrke än andra. Företaget debiteras för utnyttjandet av det man anser intressant och väljer själv. Den datorbaserade arbetsplatsen kommer med andra ord att kunna vara det huvudsakliga sättet att handskas med sina egna rutiner och kontakten med omvärlden sköts till en stor del via datorn.

7.5 Avslutande kommentarer

Det finns idag ett flertal hinder och utvecklingsmöjligheter för införandet av ett utvecklat datorbaserat kommunikations- och informationssystem för SME. Hindren gäller bl a "problem" med den nuvarande tekniken, vilket marknadsmässigt behov eller underlag som finns och de alternativ som omgivningen presenterar. Mer specifikt kan den framtida utvecklingen och utmaningen handla om följande,

- 1 Flera tekniska framsteg behövs för att underlätta småföretagens användning av ett datorbaserat kommunikations- och informationssystem. Framförallt behöver bättre och mer användarvänliga gränssnitt utvecklas, vilket skulle kunna ge SME ett bekvämt och effektivt förhållningssätt till den "datorbaserade arbetsplatsen". Mindre företag kan inte utnyttja de tekniska möjligheter som finns i dagens system pga bristande användaranpassning. Telefax- och telefonsjälvtjänster är idag mycket lätta att använda och har därför fått en stor spridning bland SME. Datorbaserade kommunikations- och informationssystem får med dagens lösningar svårt att konkurrera.
- 2 SME utgör definitionsmässigt en mycket heterogen grupp. Företagens informationsbehov och sättet att sköta kontakterna med omvärlden varierar. De flesta företag har etablerade kundkretsar där kontakterna sker på traditionella och personliga vägar. Bara ett fåtal mindre företag har en tydlig inriktning på tillväxt och produktutveckling, för dem är informationssökning en viktig förutsättning. Detta innebär att småföretagens datorisering sker främst inom administrations- och produktionsområdet t ex bokföring, löner, kundregister mm. Informationsinsamling med hjälp av datakommunikation kräver datormognad och ett klart definierat behov av SME. Datakommunikation i sig blir därför av sekundär betydelse för SME.
- 3 Den svenska företagsmiljön har inte i någon större omfattning skapat behov hos eller tryck på SME att i större utsträckning använda sig av datakommunikation i den dagliga verksamheten.

Även om alla tre ovanstående punkter bör beaktas, är den sistnämnda den viktigaste för utvecklingen om vi jämför med andra tekniska områden. De tekniska problemen med att införa ett datorbaserat kommunikations- och informationssystem för SME bör inte överskattas. Frågan

om småföretagens efterfråga på dessa tjänster avgörs av vilka krav marknaden ställer på företaget. För att utvecklingen skall gå framåt, behövs det något eller någon som kan starta processen.

Efterfrågan på tekniska framsteg kommer successivt och får ibland stora effekter på användningssätt och utnyttjande. Ett sådant exempel är den breda introduktionen av telefaxmaskiner under 80-talet. Telefaxen är idag ett accepterat och nödvändigt kommunikationsmedel för SME. Desto fler användare som utnyttjar ett kommunikationssystem som telefaxen desto mer nytta kan SME ha av kommunikationen. Detta leder i sin tur till att flera företag känner sig pressade att införa systemet själva för att inte få konkurrensnackdelar.

Citatet nedan sammanfattar den tekniska utvecklingsmekanismen:

”Bakom de senaste hundrafemtio årens alla stora materiella uppfinningar låg inte bara en lång utveckling av tekniken själv: det var också fråga om en sinnesändring. Innan de nya industriella processerna kunde vinna tillämpning i stor skala, fordrades det en omorientering av önsksningar, vanor, föreställningar och mål.”¹⁵

En rad fördelar med SME och stödorganisationers användning av datakommunikation har presenterats i denna rapport. Framförallt är oberoendet av tidpunkten och möjligheten till gruppkommunikation två av de viktigaste egenskaperna jämfört med andra tekniska lösningar. När småföretag upptäcker de affärsmissiga möjligheterna med datakommunikation och t ex börjar använda ett brevlådesystem finns det antagligen inget effektivare kommunikationsmedel. Brev- och konferenssystem är för många grupper redan idag ett mycket effektivt verktyg för projektkoordinering, kommunikation mm.

Är det möjligt att skapa en bredare användning av datakommunikation inom SME också?

Vi bör framförallt ställa följande frågor ”Kan datorbaserade kommunikation- och informationssystem verkligen vara ett effektivt sätt för mindre företag att hantera sina kontakter med omvärlden? Innebär det konkreta möjligheter för vissa mindre företag att nå större konkurrenskraft, flexibilitet och tillväxt?”. Enligt vår mening finns knappast något tvivel om detta, vilket också beskrivningen av EIC, BC-Net och X-Nät visat. Problemet är hur och när man skall kunna få en större spridning och användning av datakommunikation hos mindre företag. Frågan är också när man skall satsa på marknadsföring av datakommunikation för mindre företag.

Idag kan man knappast göra stora marknadsföringsinsatser av datorbaserad kommunikation till mindre företag. Denna teknik är helt enkelt inte på samma nivå som t ex telefaxen. Datakommunikation är framförallt en mycket mer komplex produkt än telefaxen och kan utnyttjas för flera olika ändamål som ännu inte är väl definierade och

¹⁵ Mumford, L. (1984) *Teknik och Civilisation*, sid. 13. Vinga Press, Göteborg.

avgränsade för SME. Innan man kan börja med marknadsföring behövs det bl a stora utbildningsinsatser, anknytning av flera aktörer, informationsspridning och stöd vid datorisering. Viktigt är att man specificerar både produkten och målgruppen. Det innebär att vissa mindre företag och vissa typer av tjänster bör prioriteras. Erfarenheter från EIC, BC-Net och X-Nät visar bl a att,

- Datorbaserad kommunikation för att knyta och upprätthålla kontakter har visat sig vara en stor tillgång för SME och vissa organisationer. Information från databaser förmedlas för det mesta via specialister till mindre företag. Videotex-information är mer av ett marginellt intresse för SME. Vissa tjänster som t ex möjligheten att kontrollera saldo och utföra betalningsrutiner anses vara intressanta och ger konkreta kvantitativa fördelar. Inom datakommunikationen till SME borde alltså prioritering ges till brev- och/eller konferenssystem samt till tjänster som kan visa SME på direkta ekonomiska fördelar eller tidsbesparingar.
- Innovativa företag med hög utbildningsnivå efterfrågar mest information och är mer benägna till förändringar. De företag som intervjuades och söker samarbete över gränserna är ett exempel på detta, ett mjukvaru- och ett konsultföretag (OT-Informatik GmbH respektive Prodok GmbH). Ett företag i en ganska traditionell sektor som Schaub AB fick nya insikter i sin verksamhet och sitt behov av förändringar tack vara externa konsultinsatser. På det viset bör innovativa företag prioriteras och användas som föregångare. Samtidigt bör särskilda insatser riktas till de grupper av företag som hotas av strukturella förändringar.

Man får inte heller glömma bort att behovet av information och tjänster varierar med tiden. EG-informationsbehovet växer idag från allt mer allmänna förfrågningar mot rådgivning inom specifika områden samt samarbetsfrågor. Det innebär att mycket väl definierade och aktuella produkter samt väl definierade målgrupper är en förutsättning för framgång för datorbaserat nätverk för att stödja mindre företag. Lyckas man med det kommer tekniken att följa naturligt på användarens växande intresse, behov och förutsättningar. Detta kan i framtiden leda till den "datorbaserade arbetsplatsen".

Ordlista

BC-Net — Förkortning för Business Cooperation Network.

Blixtprofil (Flash Profile) — Vid inmatningen av Cooperation Profiles (företagsprofiler) kan Business Advisors ange att man vill skicka sk "Flash Profiles". Dessa skickas till B.As i de regioner som finns i företagsprofilen, ifall det inte blir någon "matchning". Det är alltså en "annonsering" av samarbetserbjudanden.

Verkligheten visar att blixtprofiler för närvarande inte är någon stor succé. Det genereras en allför stor mängd blixtprofiler, vilket B.As inte kan hantera.

Business Advisors (B.A.) — Konsulter som använder BC-Net. Dessa befinner sig i organisationer med nära kontakt med och utpräglad erfarenhet av rådgivningsarbete gentemot SME. Några exempel på organisationer är banker, handelskammare, privata konsultföretag etc. Det finns ungefär en 50—50 % fördelning mellan privata och offentliga organisationer som är medlemmar i BC-Net.

Ca 500 B.As var anknutna till BC-Net i slutet av 1990. Organisationerna blir valda av DG XXIII som är ansvarigt för projektet. Skriftliga bestämmelser, "Professional Code", reglerar hur B.As bör utföra arbetet och förhålla sig till BC-Net.

Directorate-General XXIII (DG XXIII) — "Directorate General for Enterprise Policy, Commerce, Tourism and Social Economics".

För enkelhetens skull, brukar man säga att EG-Kommissionen liknar gemenskapens regering och på det sättet skulle Generaldirektorater vara de olika departementen.

I och med avslutningen av SMEs aktionsprogram, flyttades den största delen av gruppen och tagna initiativ till ett nytt direktorat, DG XXIII.

DG XXIII är ansvarigt för BC-Net och Euro Info Centers. Andra program som syftar till SME är spridda i flera olika direktorat. DG XIII, t ex, ansvarar för SPRINT-programmet. DG XVI bär ansvaret för Business and Innovation Centres (BIC) och Europartariatet. Euro Info Centers är det projekt som kan sägas spela den viktigaste rollen när det gäller att slussa SME till de olika programmen.

ECU — "European Currency Unit". Det är den sk EG-valutan och används som en monetär räkneenhet. De finns alltså inte i form av sedlar. Den följer växelkursen och används alltmer som räkneenhet i ett flertal olika transaktioner mellan länder anslutna till EMS (European Monetary System).

Den 7 januari 1991 motsvarade 1 ECU 7,5781 SEK. Dagstidningarna anger den dagliga växelkursen för ECU.

EDI — Står för "Electronic Data Interchange". Det är ett allmänt begrepp för överföring av affärsdokument via telenätet. En standardisering av affärsdokument som skall möjliggöra olika sorter transaktioner via telnätet pågår på flera områden.

EG-Databaser — Det finns minst ett 30-tal databaser som anses vara intressanta för SME när de söker EG-information. Dessa databaser benämns i rapporten som "EG-databaser".

Euro Info Centers har tillgång till alla dessa databaser samt till personal som är specialiserade på databassökning. Euro Info Centers har dessutom tillgång till andra sk externa databaser, som t ex en databas över företag i den egna regionen. Antalet externa databaser liksom deras karaktär varierar alltså från kontor till kontor.

Euro Info Centers uppger CELEX och TED som de absolut mest använda EG-databaserna. Euro Info Centers ger kostnadsfritt information som hämtats från CELEX och TED.

SMEs direkta användning av EG-Databaser kan i de flesta fall sägas vara en kostsam operation av föga intresse.

EGs definition av SME — Företag med mindre än 500 anställda, rörelsekapital under 75 miljoner ECUs och som ägs till högst en tredjedel av ett större företag. Definitionen används av bl a European Investment Bank (EIB), Strukturfonderna och har adopterats av SME Task Force.

EIC — Förkortning för Euro Info Center.

EuroKom — Ett elektroniskt brev- och konferenssystem. Euro Info Centers (EICs) har tillgång till ett " eget " EuroKom-system. De 200 EICs använder alltså EuroKom för att ställa frågor till varandra, annonsera SMEs samarbetserbjudanden, koordinera särskilda gemmensamma projekt etc. Konferenssystemet har den egenskapen att det bl a kan strukturera olika ämnesområden genom att fördela dessa på olika "möten".

EuroKom används av själva projektledningen (DG XXIII) och är alltså ett kraftfullt verktyg för koordinering av själva EIC-projektet.

EuroKom-användare (EICs) betraktar det som ett mycket bra verktyg. Problem har dock uppstått i samband med ökningen av antalet EICs. Informationsmängden (antal brev och inlägg i konferenserna) idag anses vara alltför stor.

EuroKom är den engelska varianten av PortaCom, som utvecklades av det svenska företaget Community Software AB.

Europartenariatet — Det är ett program som i praktiken består av stormöten där företag från mindre utvecklade regioner inom EG har tillfälle att få kontakt med och presentera sina produkter för besökare från

företag i högre utvecklade länder. Idén är att främja samarbetsavtal mellan SME som ligger i regioner med skilda utvecklingstakter.

Även om det är en värdefull idé med en "direkt" karaktär, har resultaten varit ytterst blygsamma. Kritik kan också riktas mot själva genomförandet av programmet. Inför Europartenerariatet i Murcia (1990), fick SME ingen katalog. Katalogerna hade faktiskt producerats i ett mycket stort antal. Men de ansvariga för Europartenerariatet insåg "faran" till direkta kontakter mellan SME innan själva evenemanget. Distributionen av katalogerna stoppades.

Det är svårt att tänka sig att SME skall åka på besök, med alla kostnader i samband med det, utan att veta vilka företag som kommer att delta och vad som kommer att erbjudas.

European Economic Interest Grouping (EEIG) — EEIG är ett instrument, tillgängligt sedan 1985, som anses kunna främja och underlätta samarbetet över gränserna, särskilt för SME. Dessa är vanligtvis bekymrade över riskerna i samband med samarbete. Det finns också en oro för att bli förlora självständigheten.

Genom att bilda ett "EEIG-bolag" får de deltagande SME omfattande flexibilitet och riskerna minimeras. EEIG är kort sagt ett kontrakt mellan ett eller flera företag. Det tar sig uttryck i att företagarna själva specificerar målet och tiden för samarbetet. Vinsten sprids till medlemmarna i bolaget och skatterna regleras av nationella lagar. Bildningen av EEIG-bolaget publiceras i "The Official Journal of the European Communities".

EEIG används i stor utsträckning av advokatbyråer. Genom att bilda EEIG-bolag med andra byråer i flera EG-länder, kan man erbjuda tjänster på en "europeisk basis" till sina klienter.

Företagsprofil (Cooperation Profile) — Används av business advisors i BC-Net. Det är en mall med tre olika sorter fält för beskrivning av företagsverksamhet, -typ och i vilka regioner företaget söker samarbete. Beskrivningarna i varje fält sker med hjälp av tre olika kodförteckningar. Cooperation profile skickas till en central dator som jämför den med redan lagrade profiler.

I Cooperation Profiles finns det ett sk "fritext-område" där ytterligare information kan ges.

Business advisors anser att inmatning av företagsprofiler är relativt lätt att göra efter en kort period av praktik. Problem kan uppstå när klienter (SME) har ett mycket specifikt och annorlunda verksamhetsområde som inte finns i kodförteckningen. Utvidgande av kodförteckningen har skett ett par gånger i samråd med business advisors. Den sprungliga verksamhetskoderna var NACE.

NACE-nomenklatur — Det är acronymer för koderna som används för att beskriva olika verksamhetsområden inom EG.

Euro Info Centers statistiken över informationsefterfrågan anges enligt NACE-koder. Verksamhetskoderna i Cooperation Profiles var också baserade på NACE vilket snabbt visade sig vara otillräckligt. Utvidgningar och en utveckling av ett eget kodsystém har skett inom BC-Net.

SME Task Force/SME Aktionsprogram — 1986 blev SME Aktionsprogram godkänt av Ministerrådet efter EGs Kommissions förslag. En grupp av 40 personer, SME Task Force, arbetade från 1986 till 1989. De skulle arbeta fram handlingsplaner inom ramen för aktionsprogrammet. Det senare bestod av ett antal övergripande "mål" som var avsedda att öka konkurrenskraften och förbereda SMEs anpassning inför 1992. Kort och gott avspeglar ett flertal projekt, bl a Euro Info Center- och Business Cooperation Network-projekten, SME Aktionsprogrammet.

Strukturfonder — Med ordet syftar man egentligen på tre olika fonder:

- European Regional Development Fund (ERDF)
- European Social Fund (ESF)
- European Agricultural Guidance and Guarantee Fund (EAGGF)

Dessa innehar de finansiella medel som finns tillgängliga för alla projekt och initiativ inom EG vilka avser att utveckla de fattigare regionerna, för att bidra till högre sysselsättning, bättre infrastruktur, miljö förbättringar etc.

European Investment Bank (EIB) är ett bland många andra organ som står bakom strukturfondernas finansiering.

Strukturfonderna har 5 olika "mål", som anger olika prioriteringsgrad. En femårsbudget (1989—1993) finns fastlagd. Summan motsvarar den häpnadsväckande siffran av 73,2 miljarder ECUs!

Referenser

Annika, W. (1989) *Elektroniska Meddelande och Konferenssystem*. Institutionen för Informationsbehandling, Teknisk Databehandling — Umeå Universitet.

Asplund C. och Davidsson, P. (1990) *Med dörren på glänt*. Teldok rapport nr 58. Stockholm, Televerket.

BC-Net och Euro Info Center — *Annual Meeting Reports* (DG XXIII).

Communication from the Commission — Business Cooperation Network (BC-Net), strengthening cooperation between European firms. COM(87) 370 final — July 1987.

Communication from the Commission — Euro Info Centres, extension of the project. COM(88) 161 final — March 1988.

Communication from the Commission — Strengthening Cooperation Between European Firms — A response to the 1992 internal market deadline. COM(88) 162 final — April 1988.

Det Indre Marked og Strukturfondene (1990), Europa 92 — Danmark: Commission of the European Communities.

Dyson, K. (1990) *European Policy Reports — Small and Medium Sized Enterprises*. Routledge/University of Bradford.

European Economic Interest Grouping — A New Tool For Cooperation. Summary of the information day organised by the Commission of the European Communities, Brussels 1990.

Info-Business, The EICs and BC-Net threemonthly review magazine. Directorate General for Enterprise Policy, Distributive Trades, Tourism and Economie Sociale of the European Commission (DG XXIII).

Klimis, C. *Data Banks of Interest to SMEs* (1989). Commission of the European Communities, SME Task Force. Luxembourg: Office for Official Publications of the European Economic Communities.

Micic, R. och Svensson, C. (1990) *EG och De Svenska Småföretag — En studie om småländska småföretagares intresse för EG och den inre marknaden*. Högskolan i Växjö, Samhällsvetenskapliga Institutionen.

Mumford, L. (1984) *Teknik och Civilization*. Vinga Press, Göteborg.

Verksamhetsbeskrivning från Euro Info Center i Finland (1990).

Intervjuer

Vestlandsforskning, Euro Info Center-projektet i Norge (Oktober, 1990):
Ivar Petter Grøtthe, projektledare

Euro Info Center i Århus (Danmark — Nov. 1990):

- Mr. Erik Andersen, ansvarig för EIC i Århus och BC-Net samordningsansvarig i Danmark under perioden 1988—1990.
- Mr. Leif Ruhw, BC-Net advisor.

X-Nät (Nov. 1990)

Roland Norgren, projektledare för X-Nät

Euro Info Center i Mulheim (Tyskland, Rhur område — Dec. 1990):

- Miss Sharon Hester, BC-Net advisor.
- Mr. Rath, BC-Net advisor
- Mr. Karmagiannis, specialist för EG-strukturfonder
- Mr. Mlodzianowski, specialist för EG-teknologiprogram
- Miss Kulzhammer, ansvarig för Euro Info Center i Mulheim

Euro Info Center i Finland (Jan. 1991):

Telefon intervju med Mr. Taisto Sulonen (ansvarig för Euro Info Center i Finland)



Telestyrelsen har inrättat ett anslag med syfte att medverka till snabb och lättillgänglig dokumentation beträffande användningen av teleanknutna informationssystem. Detta anslag förvaltas av TELDOK och skall bidra till:

- Dokumentation vid tidigast möjliga tidpunkt av praktiska tillämpningar av teleanknutna informationssystem i arbetslivet
- Publicering och spridning, i förekommande fall översättning, av annars svåråtkomliga erfarenheter av teleanknutna informationssystem i arbetslivet, samt kompletteringar avsedda att öka användningsvärdet för svenska förhållanden och svenska läsare
- Studieresor och konferenser i direkt anknytning till arbetet med att dokumentera och sprida information beträffande praktiska tillämpningar av teleanknutna informationssystem i arbetslivet

Ytterligare information lämnas gärna av TELDOK Redaktionskommitté. Där ingår:

Bertil Thorngren (ordförande), Televerket,
08-713 30 77
Curt Andersson, Industriförbundet/NTK,
08-783 80 00
Göran Axelsson, civildepartementet,
08-763 42 05
Hans Iwan Bratt, LKD, 08-753 31 80
Birgitta Frejhagen, Folksam, 08-772 64 58
Peter Magnusson, TCO (ST), 08-790 5144
Agneta Qwerin, Futurum, 08-753 49 60
Herbert Söderström, 0650-800 59
Bengt-Arne Vedin, Metamatic,
08-660 35 85, 790 83 81
Anna Karlstedt, IMIT, 08-736 94 71
P G Holmlöv (sekreterare), Televerket/
HHS, 010-13 16 27

Adressen är: Televerkets huvudkontor, TELDOK, KP-T, 123 86 FARSTA. Fax: 08-713 3588.

TELDOK utger flera skriftserier. Exempel på tidigare utkomna publikationer är...

TELDOK Rapport

- 61 Gränssnitt människa-dator — Ett amerikanskt perspektiv. Mars 1991.
- 62 Närhet och avstånd. Om regional utveckling, informationsteknologi och telekommunikation i USA och Canada. Mars 1991.
- 66 Distansundervisning för företagsledare. Juli 1991.
- 68 Ny informationsteknik — nya strukturer. September 1991.
- 70 TELDOKs Årsbok 1992. December 1991.

☆ **Europa-programmet**

TELDOK Rapport

- 63 Gränsöverskridande strategier för kompetensföretag. April 1991.
 - 64 Trimmade transporter — för att klara det nya Europas krav. Maj 1991.
 - 65 Dataöverföring, ett steg framåt för brittisk industri. Juni 1991.
 - 67 Finansiella tjänster i Europa. Juli 1991.
 - 69 Nätverksbildningar för att stödja mindre företag, speciellt inom EG. November 1991.
- TELDOK-Info**
- 9 Gods- och informationsströmmar — idag och framtidsdrömmar. Juni 1991.

Småföretag och ny data-/teleteknik

TELDOK Rapport

- 60 Bor och jobbar vi annorlunda med data- och teleteknik? Ett seminarium i Nils-Göran Svenssons anda. December 1990.
- Via TELDOK**
- 18 Telematik — Datorer — Småföretag — En modell för kunskapsöverföring. Maj 1991.

Enstaka exemplar av TELDOK-publikationer kan beställas dygnet runt från DirektSvar, 08-23 00 00. Ange helst rapportnummer!

Den som i fortsättningen löpande önskar erhålla enstaka exemplar av TELDOK-publikationer får automatiskt alla TELDOK Rapport och alla TELDOK-Info.