

Näringsdepartementet

103 33 Stockholm

Ert dnr: N2012/5041/ITP

Vår ref: Marie Ahlgren

Betänkandet Små företag - stora möjligheter med IT (SOU 2012:63)

Almi Företagspartner AB (Almi) avgränsar sitt svar till att avse de förslag som mer direkt rör den verksamhet Almi bedriver.

Utredningen betonar vikten av att IT-relaterade insatser görs i ett sammanhang. Med detta menar utredningen att insatserna bör kopplas till specifika utredningsområden eller branscher och kluster. På så vis anser utredningen att nyttan med insatserna framgår tydligare, inte minst för de företag som insatserna riktar sig till. Avsnitt 3, sid 51.

Almi delar uppfattningen att IT-relaterade insatser ska göras i ett sammanhang och fokusera på affärsnytta. Almi vill dock betona att de företag som får del av insatserna inte i första hand ska väljas ut baserat på bransch eller kluster utan på tillväxtpotential. Utredningen studerar särskilt förutsättningarna för besöksnäringen, vård och omsorg samt kulturella och kreativa näringar då dessa på senare tid har uppmärksammats som intressanta utvecklingsbranscher. Almi vill i sammanhanget peka på att företag med tillväxtpotential återfinns inom alla branscher i hela landet. Om regeringen väljer att gå vidare med utredningens förslag så bör de insatser som föreslås riktas mot de företag som har högst potential att växa snarare än mot vissa branscher eller kluster. Vidare vill Almi betona att företag i första hand har behov av strategisk och innovativ affärsutveckling. IT utgör där ett av flera viktiga områden att analysera och utveckla.

Utredningen föreslår att Tillväxtverket får i uppdrag att ansvara för att kunskapsspridning, erfarenhetsutbyte och metodstöd kring IT-relaterade insatser sprids mellan aktörer som är direkt involverade i genomförande av program och åtgärder som initierats av Tillväxtverket eller där myndigheten har en uppgift i genomförandet. Avsnitt 5.1.2.

Almi delar uppfattningen att kunskapsspridning är av stor vikt. Utmaningen är dock inte att utveckla nya metoder kring IT-relaterade insatser. Fokus bör i första hand läggas på att använda den kunskap kring affärsutveckling som under en lång tid byggts upp av de etablerade marknadskompletterande aktörerna och se till att företagen får del av den, snarare än att utveckla nya metoder. De generella affärsutvecklingsinsatserna kan med fördel kompletteras med strategisk IT-specialistkompetens utifrån det enskilda företagets särskilda behov.

Utredningen förslår att ett särskilt stöd till småföretag inrättas i form av checkar för affärsutveckling med IT, med målet att stärka småföretagens utveckling och konkurrenskraft genom att undanröja hinder mot en ökad och utvecklad användning av IT-lösningar. Avsnitt 6.1.1.

Almi tillstyrker delvis förslaget med checkar för affärsutveckling med IT men föreslår ett alternativt upplägg. Almi föreslår att regeringen fattar beslut om ett Nationellt program för affärsutveckling där IT är en integrerad del. Fokus i programmet ska ligga på innovativa affärsmodeller och att höja innovationsgraden i företag.

Framgångsrika innovationsprocesser handlar ofta om att människor kombinerar kunskap, kompetens, erfarenheter och andra resurser. Innovation innebär att människor, organisationer och företag, inte sällan från olika branscher, bakgrund eller discipliner, tillsammans utvecklar ny kunskap och omsätter den i nya idéer och lösningar. Det kan handla om individens kunskap om sina behov, medarbetarens erfarenhet av en verksamhet och kundernas behov eller forskarens resultat av många års forskning. Framgångsrika företagare ser till helheten och kombinerar delarna till en innovativ affärsmodell. Det är ofta den innovativa kombinationen i affärsmodellen och inte de enskilda delarna som möjliggör god lönsamhet och därmed långsiktig hållbarhet och tillväxt. IKT är i de allra flesta fall mycket centralt för att realisera innovativa affärsmodeller.

Enligt utredningen bör rådgivarna i högre grad fokusera på småföretagens IT-användning i sin rådgivning. Rådgivarna bör därvid enligt utredningen ha kunskap om den strategiska betydelse som IT har för företagets hela affärsutveckling och hur tekniken kommer in i företagets olika processer. Almi och andra marknadskompletterande aktörer erbjuder affärsrådgivning riktad till ägare och företagsledningar som tar utgångspunkt i företaget som helhet inklusive att identifiera behov av strategisk IT-användning. Denna rådgivning kan förstärkas om Almi och andra marknadskompletterade aktörer får möjlighet att starkare integrera rådgivning som tar utgångspunkt i företagets hela behov, med specialistrådgivning inom strategisk IT-användning, det senare med stöd av ett checksystem. Almi kan även komplettera de företagare som vill göra en satsning med erbjudande om lån och ägarkapital.

Almi genomför idag marknadskompletterande rådgivning till småföretag med egna rådgivare, externa underkonsulter och mentorer. Almi har ett stort nätverk med regionala partners och god kännedom om näringslivets utmaningar i samtliga regioner. Under 2012 hade Almi 31.000 deltagare i sin seminarieverksamhet och drygt 16.000 företag i rådgivning. Almi är också den i särklass största aktören i att genomföra behovsanalysen för de olika checkar som tillhandahålls av Tillväxtverket, Vinnova och regionerna.

Almi förslår därför ett delvis alternativt upplägg med checkar för affärsutveckling i enlighet med följande:

Checkarna riktar sig till småföretag. Ett enskilt utvecklingsprojekt har ofta stor påverkan på ett litet företags totala verksamhet och lönsamhet. En djupare neutral behovsanalys, som genomförs av Almi och andra marknadskompletterande aktörer, och som tar utgångspunkt i företaget som helhet och inte bara det enskilda projektet bör lägga grunden för tilldelning av checkar. Det vore också en fördel om samtliga checkarna är mer generella för att bättre kunna matchas mot de särskilda behov som framkommer under behovsanalysen.

Om ett särskilt behov av att företaget ska höja sin strategiska IT-kompetens framkommer under behovsanalysen bör Almi och annan marknadskompletterande aktör ha möjlighet att med stöd av checkarna erbjuda företaget extern specialistkompetens.


Enligt Almi är den föreslagna nivån om 10 000 kronor som nedre beloppsgräns alldeles för låg. Det bör vara upp till den aktör som genomför behovsanalysen att rekommendera beloppets storlek.

Det är en kostnad förknippad med att identifiera och kontakta företagen med tillväxtpotential, att genomföra behovsanalysen och administrera tilldelning av checkar. Berörda aktörer bör få full täckning för de kostnader som uppstår.

Almi har tagit del av Rambölls utvärdering av Tillväxtverkets pilotsatsning på affärs-utvecklingscheckar för internationalisering. Av utvärderingen framgår att bedömningsprocessen av ansökningar bör innehålla en tydligare analys av företagets behov med fokus på en långsiktig internationaliseringsstrategi. Ramböll ställer sig frågan om inte företagen, i de tidiga skeden de befinner sig, är i behov av mer rådgivning, bollplank och stöd kring exempelvis framtagandet av en strategi för internationalisering. Ramböll menar att satsningen måste ses i ett större sammanhang där varje företag måste genomgå en analys som tar hänsyn till det enskilda företagets kontext. Ramböll pekar vidare på att det är viktigt att säkerställa att alla ansökningar bedöms på samma sätt. Rambölls utvärdering styrker Almis uppfattning rörande behovet av en behovsanalys av företaget som helhet.

Med vänliga hälsningar

Almi Företagspartner AB



Göran Lundwall
VD och koncernchef