

DIGITALA TJÄNSTER SOM LYFTER SVERIGE

*En rapport
om digitala
tjänsteföretags
marknadsvillkor*

IT & Telekomföretagen
• almeca

INNEHÅLL

Förord	5
Inledning	6
Tillgång till marknad	8
Tillgång till kapital och stöd	11
Tillgång till innehåll	14
Tillgång till kompetens	18
Öppenhet driver innovation och tillväxt	21
Intervjuade aktörer	24
Referenser och förslag på vidare läsning	25
Kontakt	26



FÖRORD

Att göra det vi gjort tidigare på nya sätt är vad som främst skapar tillväxt. Det frigör resurser. Vi kan bedriva etablerade verksamheter mer effektivt. Samt skapa nya, produktivare verksamheter.

Av det följer omställningen från industriell, varuproducerande marknadslogik till tjänstelogik. Samma logik går att applicera på teknikutveckling generellt. Och kanske än mer specifikt på digitalisering.

I kombination är tjänstefiering och digitalisering något av strukturomställningens motsvarighet till en perfekt storm. Inte minst radikalt sänkta kostnader för innovation och marknadsinträde skapar möjlighet för så många fler att bidra till ökad tillväxt och samhällsekonomisk utveckling.

Samtidigt innebär strukturomställningen ökad konkurrens för svenska företag. En digital tjänst kan lika gärna levereras från Sri Lanka som Sverige. Detta ställer krav. Vi måste utnyttja våra fördelar och värna våra styrkeområden. Inte minst behöver vi lära oss förstå och stödja de företag som utvecklar och levererar digitala tjänster.

Dessa företag, stora som små, äger förmågan att effektivisera, utveckla nytt och från ett tidigt stadium leverera mot en internationell marknad.

För att synliggöra de digitala tjänsteföretagens behov har IT&Telekomföretagen tagit fram denna rapport. Vår förhoppning är att innehållet kommer våra politiska beslutsfattare tillgodo för en mer samtidsanpassad näringspolitik.

Anne-Marie Fransson
Förbundsdirektör
IT&Telekomföretagen inom Almega

INLEDNING

Denna rapport är framtagen för att synliggöra digitala tjänsteföretag och deras marknadsvillkor, samt de åtgärder IT&Telekomföretagen anser bör vidtas för att stärka deras framtida innovations- och konkurrenskraft.

Teknikutveckling, globalisering och en växande tjänsteekonomi har tillsammans möjliggjort en ny typ av företag. De är små, kunskapsintensiva och mer ofta än sällan internationellt etablerade digitala tjänsteföretag. Dessa företag syns inte i de statistiska kategorier som näringslivet ofta delas upp i, vilket innebär att deras innovationskraft och tillväxtpotential underskattas eller förbises. Detta avspeglar sig i att företagsvillkor, skatter, regel- och stödsystem inte anpassats till dessa nya företagsformer och därmed riskerar att utgöra mer hinder än stöd.

Det finns förstås stora skillnader inom gruppen digitala tjänsteföretag. Men de delar ett antal grundläggande egenskaper som är viktiga att synliggöra. Inte minst för att främja deras fortsatta utveckling och den tillväxt de tillsammans genererar. Det är dessa likheter den här rapporten belyser och förhoppningsvis bidrar till att bygga kunskap och förståelse kring.

Utöver material från ett antal marknadsanalyser och forskningsrapporter bygger denna rapport på omfattande intervjuer med 22 digitala tjänsteföretag och aktörer i deras närhet.¹

Digitalisering och tjänstefiering

Att tekniska framsteg driver samhällsutvecklingen är ingen nyhet. Från elden, till plogen, till hjulet, till ångmotorn. Alla är de exempel på tekniska innovationer som förändrat mänsklighetens tillvaro. Gemensamt för dessa tekniska framsteg är att de möjliggör att åstadkomma mer med färre resurser.

Digital teknik avviker inte i det avseendet. Däremot har den digitala teknikrevolutionen gått oerhört mycket fortare än tidigare tekniksprång. Istället för att räknas i tusentals år är dagens teknikutveckling, och konsekvenserna den för med sig, nästintill synlig för blotta ögat. Faktum är att hälften av produktivitetstökningen i EU de senaste 15 åren tillskrivs ökad användning av IT och telekomlösningar.²

Parallellt med teknikutvecklingen växer en allt mer komplex och mångfacetterad tjänsteekonomi fram. Där det igår erbjöds varor mot ersättning finns idag allt oftare ett tjänsteerbjudande i dess ställe. Kunden betalar för att få en funktion utförd, snarare än en produkt att utföra funktionen med. Det leder till ett mer resurseffektivt och specialiserat samhälle.

Digitalisering och tjänstefiering är två av de starkaste nutida samhällsliga strukturförändringarna. Båda rationaliserar olika former av arbete – det skapar effektivisering och höjd produktivitet – vilket i sig är grundläggande förutsättningar för tillväxt.³

Båda trenderna bidrar till utvecklingen. Men det ligger en stor, och i många avseenden outnyttjad, tillväxtpotential i att förstå och främja växelverkan mellan dem. Det är genom att nyttja dessa trender som digitala tjänsteföretag förmår skapa stora värden.

Vad är ett digitalt tjänsteföretag?

Sverige är idag ett av de mest digitaliserade länderna i världen. Parallellt har tjänstesektorn vuxit och sysselsätter idag tre av fyra svenskar.⁴ Företag som levererar tjänsteerbjudanden via någon form av digital plattform har möjligheter att skapa mycket stora förädlingsvärden. De är de digitala tjänsteföretagen.

Även om Sverige ligger långt fram i många rankingar som mäter digitalisering och innovationskraft, bör det inte tolkas som att vi gått i mål.⁵ För att leverera maximal samhällsekonomisk nytta behövs reglering och stödsystem som är anpassade utifrån de digitala tjänsteföretagens behov och marknadslogik. Det är en omställning av marknadsvillkor som ännu är i sin linda.

² Kartläggning av e-handelshinder inom EU, Kommerskollegium (2011)

³ Tjänsteföretagens drivkrafter och dynamik, Tillväxtanalys (2011)

⁴ Privat och offentliganställda inom tjänsteverksamheter; SCB

⁵ T.ex. World Economic Forum Global Information Technology Report 2012, Government Usage, Business Usage 2012, samt World Economic Forum Global Competitiveness Index, Innovation 2012

TILLGÅNG TILL MARKNAD

Möjligheter

Svenska digitala tjänsteföretag är idag redan i stor utsträckning verksamma på andra marknader. Och export av IT-tjänster är det starkast växande exportslaget inom hela näringslivet.⁶ Samtidigt har Sverige endast nio miljoner invånare och där ligger en utmaning för digitala tjänsteföretag.

*” Svenska Internetföretag måste tänka globalt från start, precis som Zlatan gjorde när han började med knattfotboll”
– Andreas Bernström, VD, Rebtel*

Men i princip samtliga intervjuade företag nämner att Sverige i många avseenden är den ideala testmarknaden. Här finns det utvecklingskompetens inom nyckelområden. Vi har infrastrukturen. Och inte minst en hög IT-mognad.⁷ Även om den svenska marknaden är storleksmässigt liten, kan idéer testas här innan affärsmodellen lanseras internationellt. Att vara en liten men avancerad marknad är en konkurrensfördel att slå vakt om och ytterligare förstärka nyttan av.

Med ökad tillgänglighet till vår inhemska offentliga marknad och EU:s inre marknad samt ett mer omfattat exportstöd för små digitala tjänsteföretag, skapas förutsättningar att på allvar tillvarata och kapitalisera svensk digital innovationskraft.

Utmaningar

Inom EU:s inre marknad är hindren för ökad tillväxt främst strukturella och kulturella. Trots en ambition om fritt flöde av arbete, varor och tjänster uppvisar många nationella marknadsregleringar särdrag.⁸ Att de skiljer sig åt i medlemsstaterna skapar stora kostnader för företag som vill verka fullt ut på den inre marknaden. Företag med liten hemmamarknad hamnar i konkurrensunderläge.

”Exportstöd till SME-företag bör ses som marknadsföring av Sverige, inte som en ynnest från staten.” – Ita Grossman, VD, IT-Maskinen

Detta är särskilt kännbart för SME-företag (här avses företag med färre än 250 anställda). De är dessutom klart underrepresenterade på den offentliga marknaden, som utgör ca halva den totala svenska marknaden. Svårigheter att nå marknaden på grund av regler och andra barriärer begränsar deras möjligheter att växa sig internationellt konkurrenskraftiga på hemmaplan.

⁶ Svensk Tjänsteexport – Exportrådet (2010)

⁷ Global Information Technology Report 2012, World Economic Forum

⁸ A Digital Agenda for Europe, EU-Kommissionen (2010)

Att nå utanför EU har också sina utmaningar. Nyetablering kräver utöver kapital också kunskap om lokal affärskultur, marknadsvillkor samt rätt kontakter. Här vittnar flera intervjuade SME-företag om svårigheter med att få hjälp av staten genom bland annat Exportrådet. Kostnader för mässdeltagande och andra former av stöd och ingångar på lokala marknader, upplever få start-ups sig ha råd med.

Med hänsyn till att en stor del av vår samlade innovations- och tillväxtpotential återfinns i mindre bolag krävs riktade åtgärder. Detta gäller särskilt digitala tjänsteföretag som är kunskapsintensiva samt har höga personal- och utvecklingskostnader. Att snabbt få ut sitt erbjudande på marknaden är ofta avgörande för deras förmåga att både överleva och växa.⁹



⁹ *The economic impact of a European digital single market - Copenhagen Economics (2010)*



Förslag till åtgärder

- Regeringen ska ta initiativ till ett internationaliseringsprogram inom exportfrämjandet som tar hänsyn till små, digitala tjänsteföretags villkor. Utgångspunkter för ett sådant uppdrag:
 - Hänsyn till att många, inte minst små, digitala tjänsteföretag verkar på den internationella marknaden. Anpassa program, handelsdelegationer och andra former av exportfrämjande satsningar också till dessa. Jämför med t.ex. Danmark som aktivt främjar SME-företags deltagande i exportrelaterade satsningar.
 - Digitala tjänsteföretag är ofta små, rörliga och minst lika exportorienterade som stora företag (så kallade micro multinationals).¹⁰ Men deras marknads- och exportvillkor skiljer sig. Det bör spegla utformningen av exportfrämjande insatser.
 - Erfarenheter från framgångsrika exportsatsningar bör i största möjliga mån tillgängliggöras. Till exempel kan Exportrådets information och strukturkapital erbjudas mot marginalkostnadsersättning.
- Regeringen bör även verka för att i högre utsträckning tillgängliggöra den offentliga marknaden för SME-företag:
 - Upprätta en möjlighet för små, digitala tjänsteföretag att möta och presentera sina idéer för offentliga upphandlare. I Storbritannien drivs ett projekt kallat "Innovation Den" som med fördel kan undersökas.¹¹
 - Möjliggör workshops mellan leverantörer och upphandlare som ett led i förarbetet inför upphandling. Tidigt engagemang av marknadens aktörer är en nyckelfaktor för en lyckad upphandling och innebär att man kan eliminera uppenbara fel eller konkurrensbegränsande krav.¹²
 - Ge samtliga statliga myndigheter i uppdrag att utse ansvariga kontaktpersoner med uppgift att främja vidareförädling av öppna data i enlighet med Lag om vidareutnyttjande av handlingar i den offentliga förvaltningen (2010:566).

"Att stå utanför den globala internetmarknaden är inte en valmöjlighet för AB Sverige" – David Mothander, Nordic Policy Counsel, Google

¹⁰ *Computer Mediated Transactions*, Hal R. Varian, UC Berkeley (2010)

¹¹ <http://www.intellectuk.org/cross-government-initiatives/innovation-den>

¹² <http://www.intellectuk.org/cross-government-initiatives/concept-viability>

TILLGÅNG TILL KAPITAL OCH STÖD

Möjligheter

Många digitala tjänsteföretag startas av entreprenörer med litet kapital och stor egen insats. De flesta har det gemensamt att de tydligt identifierat ett behov som kan automatiseras via nätet. Låga kostnader för att utveckla, producera, marknadsföra samt distribuera tjänsteerbjudanden digitalt har gjort Internet till en viktig barnkammare för många innovativa företag.¹³

Helt nya marknader har t.ex. skapats genom lansering av tekniska plattformar som Apples AppStore, Google Play (Android Market) eller Facebook Apps. Där kan små innovatörer de facto konkurrera med etablerade företag genom att nyttja en standardiserad och kostnadspressad infrastruktur för marknadsföring, leverans, kundsupport och betalningar. För att dessa aktörer ska kunna skapa verklig tillväxt krävs dock att små kan växa och bli stora.¹⁴

Samtidigt skiljer sig intervjuade SME-företags finansierings- och tillväxtstrategier många gånger mycket åt. Vissa är helt egenfinansierade från start. Andra har nyttjat statliga stöd från exempelvis VINNOVA och ytterligare andra har startat verksamheten med hjälp av externt kapital. De externfinansierade har också tydligast internationellt fokus och mer aggressiv tillväxtstrategi.

Om de digitala tjänsteföretagens potential fångas upp och de får stöd att växa finns alla möjligheter att många av dem på relativt kort sikt kan utvecklas till framgångsrika internationella företag med svensk bas.

¹³ Sverige Online, Boston Consulting Group (2010)

¹⁴ Internet Architecture for Innovation, Internet Architecture Task Force, DG INFOSO, EU-kommissionen (2010)



Utmaningar

En begränsande faktor för digitala tjänsteföretag är stöd och kapitalanskaffning för att utvecklas och växa. Även om många tar sig upp på fötter och får verksamheten att snurra, vittnar flera intervjuade företag om svårigheterna att få in externt kapital för expansion bortom uppstartsfasen.

De vittnar också om att de i olika skeden haft behov av mindre summor för att till exempel hantera risken i att pröva en ny teknik, eller ta in konsulter för att utveckla en viss funktion. Mindre investeringar, lån eller stöd uppges vara relativt svårt att realisera för små företag.

"Staten måste se riskkapitalet som en resurs i arbetet med att stödja SME-företags växtkraft." – Marie Reinius, VD, Svenska Riskkapitalföreningen

Detta begränsar möjligheterna att växa snabbt även om företaget har en fantastisk innovation. Vilket på en global marknad medför en överhängande risk att konkurrenterna springer ifrån. En stark trend är dessutom att en liten andel av det externa kapital som investeras i mindre och medelstora digitala tjänsteföretag är svenskt.¹⁵

Att vinster och ägande på så vis försvinner ur Sverige riskerar på sikt att utarma förutsättningarna att bygga nya svenska företag. Samtidigt kan investerare från stora marknader som t.ex. USA, Storbritannien och Tyskland väsentligt underlätta marknadsinträde. Det indikerar att både inhemskt och utländskt ägande är gynnsamt för utvecklingen av nya digitala tjänsteföretag.

Förslag till åtgärder



I avsaknaden av en stor hemmamarknad behöver Sverige förstärka rollen som det stora utvecklingslandet. Här finns kompetens, IT-mognad, högutvecklat innovationstänk och skickliga bolagsbyggare. Men, svårigheter att finna finansiering samt avsaknad av stöd anpassade för digitala tjänsteföretags marknadslogik kräver åtgärder.

- Stora företag med omfattande strukturkapital bör uppmuntras att samverka och ingå partnerskap med startup-företag. Det är en gångbar modell i till exempel Silicon Valley.¹⁶ Det gynnar större företags innovationsprocess samt gör start-ups mer attraktiva för investerare. Ett bra exempel på hur det offentliga kan stödja sådana processer är stadsbyggnadsprojektet Norra Djurgårdsstaden, där många små och stora aktörer från olika branscher samt offentlig sektor samverkar.¹⁷
- Regeringen bör uppmuntra investeringar genom riktade riskkapitalavdrag för affärsänglar. Modellen finns i till exempel Storbritannien där det går att göra avdrag direkt i inkomstdeklarationen.¹⁸
- Uppmuntra aktiva investerare som utöver kapitaltillskott tillför viktigt stöd och coaching för bolagsbyggande, samt erbjuda kontakter och stöd vid lansering på exportmarknader.
- Regeringen bör ta fram en jobbskapandekalkyl för genomförda stödåtgärder riktade till start-ups och SME-företag. Har satsningarna gjort skillnad? Tas hänsyn till digitala tjänsteföretags specifika villkor? Finns det något att lära av andra länder?

”Staden behöver förändra sitt sätt att jobba med näringslivsstöd. Från att utveckla själv till att hjälpa medborgarna att själva skapa sina tjänster. Travelhack öppnade våra ögon för nya sätt att stödja innovation och tillväxt i regionen.” – Magnus Petzäll, CIO, Göteborgs Stad

¹⁶ <http://www.forbes.com/sites/kevinready/2012/08/23/paying-it-forward-silicon-valleys-open-secret-to-success/>

¹⁷ <http://vision.stockholm.se/norradjurgardsstaden>

¹⁸ Enligt Svenska Riskkapitalföreningen (SVCA)

TILLGÅNG TILL INNEHÅLL

Möjligheter

Utan innehåll byggs inga digitala tjänster. Den enkla meningen beskriver kanske bäst varför tillgången till olika sorters data och information är en förutsättning för att kunna skapa och erbjuda digitala tjänsteerbjudanden. Det finns förstås många olika sorters innehåll – vars tillgänglighet regleras under olika former – men oavsett sort är graden av tillgänglighet central för möjligheten att utveckla nya, innovativa lösningar.

”Volym är bästa konkurrensmedlet, att ha bäst innehåll är det som driver våra affärer” – Jonas Bonde, VD och grundare, Prisjakt

Exempelvis är medialt innehåll lätt att digitalisera. Trots att marknadsreglering och villkor utformats före den digitala teknikrevolutionen ligger svenska medieföretag relativt långt fram i sin digitalisering och drivs på av att konsumenterna gärna provar nya sätt att tillgodogöra sig kultur och nyheter, inte minst genom olika tjänsteerbjudanden.

Ett annat område med stor tillväxtpotential är marknaden för tjänster byggda på öppna data. Bara i Sverige uppskattas den samlade samhällsekonomiska vinsten för vidareutnyttjande av offentliggjord data till ca 30 miljarder SEK för 2008.¹⁹ Inom hela EU27 var motsvarande siffra 141 miljarder EURO.²⁰ Om offentliga data tillgängliggörs digitalt, enligt intentionerna i PSI-direktivet, ökar transparensen i den offentliga förvaltningen, som också ges stora möjligheter till verksamhetseffektivisering. Tillgängliggörandet av data ger dessutom möjlighet att privatisera eller konkurrensutsätta offentliga tjänsteverksamheter samt skapar nya marknader. Detta bidrar sammantaget till den generella strukturomvandlingen vilken är en av de viktigaste drivkrafterna för ökad tillväxt.²¹

En tredje typ av innehåll är digital överskottsinformation, populärt kallat ”big data”, som skapas i enorma mängder då vi rör oss på nätet och i olika IT-system. Aggregerat och processat kan den och annan information kombinerat ge ett kraftfullt beslutsunderlag i en mängd olika verksamheter. Inom exempelvis sjukvården kan datadriven analys användas vid diagnosticering och behandling. Det ger bättre vård samtidigt som verksamheter kan effektiviseras.²² Besparingsvärdet av ökad användning av datadriven analys inom offentlig sektor i EU27 väntas årligen överstiga otroliga 250 miljarder euro. En summa som överstiger Greklands årliga BNP.²³ Inom transportsektorn kan fordonstrafik regleras i realtid beroende på till exempel trafiktryck eller luftföroreningar. Inom handeln kan digitala kvitton ge handlare och konsumenter möjlighet att bättre analysera köpmönster, skapa mer kundanpassade erbjudanden samt effektivisera sin verksamhet. Uppskattningar i USA pekar på en möjlig ökning av handelns rörelseresultat med upp till 60 procent med hjälp av datadriven analys.²⁴

¹⁹ Beräknat på Graham Vickerys uppskattningar samt Sveriges andel av EU27:s totala BNP 2010. Graham Vickery, *Review of recent studies on PSI re-use and related market developments*, Information Economics (2011)

²⁰ Tillgängliggörandet av offentliga data inom EU27 beräknas kunna ge ett årligt BNP-tillskott om 141 miljarder EURO. Vickery, *Information Economics* (2011)

²¹ Tjänsteföretagens drivkrafter och dynamik, *Tillväxtanalys* (2011)

²² *The Data Explosion of the Future of Health*, Karios Future (2012)

²³ *Big Data: The next frontier for innovation, competition and productivity*, McKinsey (2011)

²⁴ *McKinsey Global Institute*

Utmaningar

De regelverk som reglerar tillgång och hantering av olika former av innehåll är huvudsakligen utformade före den digitala teknikrevolutionen samt omställningen till en modern tjänsteekonomi där öppenhet och fri konkurrens driver fram allt bättre erbjudanden. Många av de intervjuade företagen vittnar om att höga transaktionskostnader eller begränsningar i utbud fördyrar både innovationsprocesser och minskar värdet av tjänsten för användaren.

*”Värdet av data uppstår när den används”
– Peter Krantz, e-förvaltningskonsult*

Upphovsrättssystemet är dåligt anpassat till en digital miljö. Det har lett till att innovation och tjänstefiering av mediedistribution skett utanför de ursprungliga och även de legala marknaderna.²⁵ Också utvecklingen av innovativa, digitala tjänster byggda på öppna data eller sådana som är baserade på analys av stora datamängder och molntjänster bromsas upp av regelsystem som utformades långt innan det vi idag kallar för Internet fanns. Om inte regelverken tar hänsyn till innehållsdriven tjänsteinnovation medför det sammantaget att framväxten av innovativa, mer effektiva och marknadsanpassade erbjudanden hämmas och i värsta fall inte alls ges möjlighet att konkurrera med etablerade affärsmodeller.

En samtidsanpassad upphovsrätt, väsentligt ökad tillgång till öppna data samt regelverk som stödjer datadriven analys är några av de viktigaste villkoren för att bygga konkurrenskraftiga digitala tjänster, vilka skapar ett effektivare och mer produktivt samhälle.²⁶

*”Vår affärsidé grundar sig på en egenupplevd frustration över att informationen inte fanns tillgänglig digitalt”
– Anna Oscarsson, medgrundare, Kvittar*

²⁵ *The Pirates Dilemma*, Matt Mason (2009)

²⁶ *Digital Fuel of the 21st century: Innovation through Open Data and the Network Effect*, Vivek Kundra (2011), samt *Digital Opportunity – A Review of Intellectual Property and Growth*, Ian Hargreaves (2011)



Förslag till åtgärder

- Regeringen bör tillsätta en utredning i syfte att undersöka tillväxtpotentialen vid en anpassning av immaterialrättssystemet till en digital marknad. Exempelvis kan rapporten “Digital Opportunity – A Review of Intellectual Property and Growth” (2011), beställd av den brittiska regeringen, tjäna som förlaga.²⁷
- Ersättningsmodeller för upphovsrättsinnehavare ska utgå ifrån faktiskt nyttjande och vara tillväxtfrämjande. Den så kallade privatkopieringsmodellen bör på sikt avvecklas då privatkopiering (från exempelvis CD till en dators hårddisk) inte speglar hur digital kultur konsumeras.
- Regeringen bör tillsätta en statlig tillsyn (myndighet eller funktion) som granskar att svenska myndigheter följer lag (2010:566) om vidareutnyttjande av handlingar från den offentliga förvaltningen (PSI-lagen). Tillsynen bör ha tillgång till sanktionsverktyg.
- Regeringen bör verka för att goda exempel som påvisar den breda samhällsnyttan med att tillgängliggöra öppna data sammanställs. Öppen tillgång till öppna data driver inte bara innovation och tillväxt, det leder även till ökad transparens, effektivitet och är ett viktigt förvaltningsutvecklingsverktyg
- I syfte att förenkla för dataäggande myndigheter kan till exempel SKL ta fram standardavtal för dataägare att använda i relation till egna leverantörer av datahanteringssystem samt nyttjande part. Förslagsvis med IT&Telekomföretagens avtal som förlaga.
- För att skapa incitament för utvecklingen av nya, molnbaserade tjänster ska regeringen verka för en snabb och tillväxtpolitiskt förankrad implementering av EU:s kommande dataskyddsförordning

²⁷ Beräknat på Graham Vickers uppskattningar samt Sveriges andel av EU27:s totala BNP 2010. Graham Vickery, *Review of recent studies on PSI re-use and related market developments*, Information Economics (2011)



TILLGÅNG TILL KOMPETENS

Möjligheter

Digitala tjänsteföretag är kunskapsintensiva företag med höga utvecklingskostnader. Närhet till kompetensresurser från uppstart och framåt är därför kritiskt för att skapa rätt konkurrensförutsättningar.

Vid en internationell jämförelse av kompetenstillgång ligger Sverige i flera avseenden väl till. Vi är ett av de mest IT-mogna länderna i världen.²⁸ Något som förstås skapar förutsättningar för att utveckla nya tjänster och erbjudanden.

”Vi har lätt att rekrytera i Sverige, men svårare att belöna. Skatter och avgifter pressar ner ersättningarna.” – Magnus Nilsson, medgrundare, iZettle

Här ska effekterna av subventioner som driver teknikanvändning inte underskattas. 1990-talets Hem-PC-reform bidrog starkt till ökningen av persondatorer i hemmen.²⁹ Och den mycket höga smartphone-användningen i Sverige kan åtminstone delvis förklaras av att mobiloperatörer subventionerar konsumentens telefonkostnad. När det gäller IT-utbildningsnivån står sig Sverige relativt väl i en internationell jämförelse. Många av de intervjuade företagen berömmar det svenska ”ingenjörstänket”. Detta har drivit fram många innovativa lösningar som bidragit till välstånd och tillväxt.

Att etablera internationellt konkurrenskraftiga digitala tjänsteföretag ställer stora krav på tillgång till kompetensresurser. Tillgång på kompetens är också en nyckelfaktor vid etablering av forsknings- och utvecklingsverksamhet. Kista är ett bra exempel, där närhet till lärosäten och företag skapar en kritisk massa av kompetens inom telekomområdet. För att skapa svensk konkurrenskraft behöver sådana kompetenskluster stödjas i större utsträckning.

²⁸ Global Information Technology Report 2012, World Economic Forum

²⁹ Enligt McKinsey-rapporten Internet Matters (2011) har länderna med de största offentliga investeringarna i IT och telekom också de största privata IT- och telekomrelaterade bidragen till BNP. ²⁵ McKinsey Global Institute

Utmaningar

De intervjuade företagen har relativt olika kompetensförsörjningsbehov. Främst verkar detta bero på vilken fas bolaget är i. Nystartade upplever till exempel mindre kompetensförsörjningsbrist än de mer etablerade. En förklaring kan vara att nystartade bolag ofta engagerar vänner och bekanta i början. De företag som börjat bredda eller fördjupa sitt humankapital upplever däremot ofta en brist på kvalificerad personal. Inom vissa områden, exempelvis apputvecklare, är konkurrensen om kompetensen mycket hård. Flertalet företag vittnar om att det har en tydlig inverkan på möjligheterna att utveckla verksamheten i önskvärt tempo. Det fattas helt enkelt folk för att göra jobbet.

Svenskar är överlag tekniskt innovativa, men många entreprenörer och företagsledare vittnar om brister i kompetens inom försäljning. T.ex. är digitala tjänster ofta komplexa. Förmågan att förklara och sälja in den nytta tjänsterna levererar är centralt för att bygga marknad.

Arbetsmarknaden för kvalificerade IT-experter är i högsta grad internationell. Både företag och individer har en hög rörlighet. För att kunna utbilda, rekrytera och inte minst behålla de bästa förmågorna krävs att Sverige kan erbjuda en attraktiv arbetsmarknad. Många intervjuade företag har gett exempel på svårigheten att dels behålla svensk nyckelkompetens, dels locka hit utländsk arbetskraft.

För att locka hit utländska förmågor krävs goda förutsättningar att lära sig det svenska språket och möjlighet att enkelt komma in på den svenska arbetsmarknaden. Möjligheten att få nyckelkompetens att stanna kvar påverkas kraftigt av höga skattenivåer på inkomst, optioner och förmåner.

Ovanstående är fördyrande faktorer som missgynnar svenska digitala tjänsteföretag vid en internationell jämförelse. Vilket för många företag gör det svårt att behålla kompetens inom företaget. På en öppen, global marknad med hög rörlighet är det uppenbart att konkurrens om både företagsetableringar och medarbetare inte vet några gränser.





Åtgärdsförslag

Det måste löna sig att arbeta. Humankapitalet är i princip allt i ett digitalt tjänsteföretag. I kombination med stor internationell konkurrens om de yrkesverksamma riskerar svenska företag att tappa i konkurrenskraft.

- I syfte att locka hit utländsk arbetskraft samt behålla svensk nyckelkompetens, bör det öppnas upp för riktade skattesubventioner för att belöna duktiga medarbetare. Ett område är beskattning av optionsprogram; många medarbetare i startup-företag kan tänka sig att arbeta mot en relativt modest lön, förutsatt att det finns andra incitament. Optioner beskrivs av många intervjuade företag som ett bra, men idag för dyrt sätt att motivera duktiga medarbetare.
- Sälj- och affärsutvecklingskompetens bör inkluderas i alla IT-utbildningar. Dagens utbildningar är för teoretiska, de måste i större utsträckning kopplas till faktisk affärsverksamhet. Regeringen bör därför understödja ett tätare samarbete mellan utbildningssektorn och IT-branschen. Yrkehögskolornas framgång med dess ”lärande-i-arbete”-koncept kan tjäna som exempel.³⁰
- Regeringen och kommunerna bör aktivt verka för att undanröja praktiska hinder för nyanlända att arbeta och bo i Sverige. Detta gäller t.ex. svårigheten att hitta bostad, få förlängt uppehållstillstånd efter avslutade studier, erhålla personnummer samt teckna mobiltelefonabonnemang

”Kompetensförsörjning är ett av våra viktigaste kriterier vid etablering av forsknings- och utvecklingsanläggningar.” – Ulf Wahlberg, Vice President Industry and Research Relations, Ericsson

³⁰ Kommande rapport om säljkompetens: ”Review of the Academic Sales Research”, Lena Hohenschwert, Ekonomiska Institutionen, Lunds Universitet (2012)

ÖPPENHET DRIVER INNOVATION OCH TILLVÄXT

Möjligheter

Internet har utvecklats i en öppen miljö där konkurrens, samverkan och anpassning varit några av de främsta drivkrafterna. Den myriad av information och tjänster som vi idag tar del av är till stor del möjlig tack vare interoperabilitet mellan olika system, gemensamma standarder och universell access.

En ytterligare tillväxtdrivande effekt av öppenhet och interoperabilitet är att det ökar möjligheterna till samverkan olika aktörer emellan. Flertalet av de intervjuade företagen vittnar också om att deras affärsutveckling alltmer sker tillsammans med partner och användare, drivet av den konnektivitet och öppenhet som nätet erbjuder.

*“Det öppna nätet är en förutsättning för vår affärsmodell.
Slutenhet driver kostnader, och är ett hot mot internet start-ups”
– Nami Zarringhalam, medgrundare, TrueCaller*

En stor svensk fördel, vår relativa litenhet till trots, är att vi har en mycket stark telekomsektor. Det driver användning och i slutändan innovation och tillväxt.³¹ Här ryms dock en motsättning. Öppna nät med en låg kostnad för deltagande gynnar otvivelaktigt innovation. Men samtidigt skapas en utmaning för nätoperatörerna då tredjepartstjänster kannibaliserar på deras möjligheter att få tillbaka intäkter på egna tjänster.

Att finna långsiktigt hållbara intäktsmodeller för de företag som bygger och drifvar elektronisk infrastruktur är därför en förutsättning för både fortsatt öppenhet och innovation. Detta är av vikt för hela näringslivet, eftersom 75 procent av Internets positiva ekonomiska effekter härrör sig till effektivisering och ökad produktivitet utanför internetekonomin.³²

³¹ *Internet Matters, McKinsey (2011)*

³² *Sverige Online, Boston Consulting Group (2010)*

Utmaningar

Internetdriven innovation och tillväxt bygger på ett samspel mellan en rad olika aktörer som utgör dess värdekedja. Enkelt beskrivet sträcker sig kedjan från de företag som anlägger nät, till systemleverantörer, till accessleverantörer, till innehållsleverantörer, till slutanvändarna. För att ge maximal samhällsekonomisk nytta behöver dessa marknadsaktörer ges transparenta, förutsägbara och likvärdiga marknadsvillkor.

“Any steps taken towards modifying the Internet [...] can be seen as a policy tool for modifying the economic situation in Europe”
– Internet Architecture for Innovation, Internet Architecture Task Force, DG INFOSO, EU-kommissionen

En av de största utmaningarna är strukturella problem som finns inbyggt i Internets befintliga ekonomiska modell. Trafikexplosionen på nätet drivet av ökad tillgång på information, fler uppkopplingar och nya användarbeteenden ställer stora krav på både infrastruktur och affärsmodeller.^{33 34} Till exempel behöver prissättningsmodeller för Internetaccess spegla de investeringar som görs i nätverken.³⁵

En annan stor utmaning rör ansvarsfördelningen mellan olika sorters aktörer för vad som sker på nätet. Idag hanteras trafik på nätet enligt bland annat den så kallade ”end-to-end”-principen, vilket betyder att de som förmedlar Internettrafik varken villkorar, filtrerar eller förändrar den. Att digitala tjänsteföretag inte behöver fråga om lov innan de utvecklar och erbjuder en tjänst via nätet, eller att de som levererar trafik inte avkrävs ansvar för kundernas innehåll, är en viktig förutsättning för Internetdriven innovation.³⁶

Om Internet fortsatt ska leverera ekonomisk tillväxt på den nivå samhället vant sig vid³⁷, är det viktigt att politiska beslutsfattare förstår och respekterar de gemensamma principer som styr hur Internet fungerar.³⁸ Inte minst vid framtagandet av lagstiftning som, både direkt och indirekt, berör Internet behöver hänsyn tas till nätets funktionalitet.

“Öppenhet driver våra affärer. Genom att dela med sig till andra företag, och bjuda in dem att nyttja vår plattform skapas större värde, för dem och för oss” – Gunnar Granberg, grundare, Spacetime

³³ Det amerikanska nätverksföretaget CISCO prognosticerar att mängden internettrafik kommer att fyrdubblas i världen från 2010 till 2015. Cisco Visual Networking Index (VNI) Forecast (2010-2015).

³⁴ Top 10 risks in telecommunications 2012, Ernst&Young (2012)

³⁵ A Viable Future Model for the Internet, AT Kearney (2012)

³⁶ Internet Architecture for Innovation”, Internet Architecture Task Force, DG INFOSO, EU-Kommissionen (2010)

³⁷ Enligt rapporten Sverige Online, Boston Consulting Group (2010) bidrog Internetekonomin 2009 med smått otroliga 33 procent till den svenska BNP-tillväxten.

³⁸ Internets funktion och användning styrs av en samling gemensamma principer, normer, regler, beslutsprocesser och program.

Förslag till åtgärder



Insikten hos politiska beslutsfattare om konsekvens och möjligheter med det öppna nätets betydelse för samhällsekonomin är oerhört viktig.³⁹ De behöver i större utsträckning få tillgång till underlag om det öppna nätets betydelse för samhällsekonomin i stort.

- Regeringen bör ge Tillväxtanalys eller annan lämplig myndighet i uppdrag att driva eller utlysa ett forskningsprogram som tydliggör sambandet mellan öppenhet (avseende bl.a. öppna nät, öppna data och öppna innovationssystem) och tillväxt.
- Regeringen bör uppdra åt PTS att följa upp hur telekommarknaden och Internet utvecklas med avseende på öppenhet så att innovations- och tillväxtkraft inte motverkas.



³⁹ Enligt McKinsey-rapporten *Internet Matters* (2011) finns idag ett stort informationsunderskott om Internets bidrag till nationalekonomin.

INTERVJUADE

Staffan Jonsson, .SE - Stiftelsen för Internetinfrastruktur

Anna Caracolias, Adimo

Ulf Wahlberg, Ericsson

David Mothander, Google

Magnus Petzäll, Göteborgs Stad

Mikael Haglund, IBM Sverige

Ita Grossman, IT-Maskinen

Magnus Nilsson, iZettle

Björn Lilja, Kundo

Anna Oscarsson, Kvittar

Daniel Akenine, Microsoft

Sofia Svantesson, Ocean Observations

Peter Krantz, e-förvaltningskonsult

Pandelis Eliopoulos, Plingm

Jonas Bonde, Prisjakt

Andreas Bernström, Rebtel

Gunnar Granberg, Spacetime

Marie Reinius, Svenska Riskkapitalföreningen

Anette Bohman, Telenor

Alan Mamedí och Nami Zarringhalam, TrueCaller

Jenny Gardner, UK Trade & Investment

Anders Sjöman, Voddler

REFERENSER OCH FÖRSLAG PÅ VIDARE LÄSNING

- Review of recent studies on PSI re-use and related market developments, Graham Vickery (2011)
- The Data Explosion of the Future of Health, Karios Future (2012)
- Digital Fuel of the 21st century: Innovation through Open Data and the Network Effect, Vivek Kundra (2011)
- The Pirates Dilemma, Matt Mason (2009)
- Digital Opportunity – A Review of Intellectual Property and Growth, Ian Hargreaves (2011)
- Intellectual property and innovation, Ian Hargreaves (redaktör), The Lisbon Council (2012)
- Sverige Online, Boston Consulting Group 2010
- Internet Architecture for Innovation – Internet Architecture Task Force, DG INFO-SO, EU-Kommissionen (2010)
- Svensk Tjänsteexport, Mauro Gozzo, Exportrådet (2010)
- The economic impact of a European digital single market, Martin Hvidt Thelle, Copenhagen Economics (2010)
- World Economic Forum Global Information Technology Report (2012)
- Internet Matters, McKinsey (2011)
- Priorities towards a Digital Single Market in the Baltic Sea Region, Joakim Lundblad, Baltic Development Forum/Baltic Chambers of Commerce Association (2012)
- Kartläggning av e-handelshinder inom EU, Kommerskollegium (2011)
- Tjänsteföretagens drivkrafter och dynamik, Tillväxtanalys (2011)
- Kommande rapport om säljkompetens: Review of the Academic Sales Research, Lena Hohenschwert, Ekonomiska Institutionen, Lunds Universitet (2012)
- IT- och telekomsektorns kompetensbrist, Fredrik von Essen, IT&Telekomföretagen (2012)
- Digital agenda för Sverige – inspel till regeringens digitala agenda, Pär Nygårds, IT&Telekomföretagen (2010)

KONTAKT

Pär Nygårds
Näringspolitisk expert
IT&Telekomföretagen
E-post: par.nygards@almega.se
Telefon: +46 70 642 70 58

OM OSS

IT&Telekomföretagen är en medlemsorganisation för alla företag inom IT- och telekom-sektorn. Tillsammans med våra medlemmar driver och utvecklar vi marknaden för IT och telekom. Detta gör vi med två huvudfokus:

- Tydliggöra nyttan av IT och telekom och stödja användningen i samhället.
- Förenkla för IT- och telekomföretag och stimulera tillväxt i branschen.

Vi är ca 1 000 medlemsföretag som tillsammans har närmare 100 000 medarbetare. IT&Telekomföretagen är en av sju samverkande bransch- och arbetsgivarorganisationer inom förbundsgruppen Almega.

Läs mer om oss på www.itotelekomforetagen.se



IT & Telekomföretagen
• **ALMEGA**

Box 555 45 • 102 04 Stockholm • www.itotelekomforetagen.se