

Att hjälpa företag växa

**Tips till organisationer
som ger företagsservice**





EUROPEISKA KOMMISSIONEN

Att hjälpa företag växa

Tips till organisationer som ger företagsservice

Ansvarsfriskrivning

Innehållet i denna broschyr återspeglar inte nödvändigtvis den hållning som Generaldirektoratet för näringsliv intar i dessa frågor.

När det i denna broschyr talas om stöd till företag, bör det understrykas att sådant stöd endast får förekomma om man därvid följer bestämmelserna om statligt stöd i EG-fördraget (särskilt artiklarna 87 och 88) om statligt stöd och den gemensamma marknaden.

Statligt stöd som ges till företag måste vara förenligt med villkor och krav som definieras i kommissionens konkurrenspolitik i förordningar, ramverk, riktlinjer, meddelanden och andra texter om olika sektorer (motorfordon, industrin inom syntetiska fibrer osv.) eller med olika horisontella mål (subventioner till små och medelstora företag, forskning och utveckling, miljö osv.).

Statligt stöd som är till för att hjälpa företag med ekonomiska svårigheter skall i synnerhet följa gemenskapens riktlinjer om statligt stöd för räddning och rekonstruktion av företag med svårigheter (EGT C 288, 9.10.1999).

Andra broschyrer om stödåtgärder för företag:

Att stödja nyföretagande

Att hjälpa företag med finansiella svårigheter

Mer information kan erhållas från

Europeiska kommissionen

GD Näringsliv

Enhet B.1 "Förbättring av företagsfrämjande åtgärder"

SC 27 3/4

B-1049 Bryssel

Fax (32-2) 296 62 78

E-post: Entr-Business-Support@cec.eu.int

Internet:

http://europa.eu.int/comm/enterprise/entrepreneurship/support_measures/index.htm

En stor mängd övrig information om Europeiska unionen är tillgänglig på Internet via Europa-servern (<http://europa.eu.int>).

Kataloguppgifter finns i slutet av publikationen.

Luxemburg: Byrån för Europeiska gemenskapernas officiella publikationer, 2002

ISBN 92-894-3148-2

© Europeiska gemenskaperna, 2002

Kopiering tillåten med angivande av källan.

Printed in Italy

TRYCKT PÅ ICKE KLORBLEKT PAPPER



Erkki Liikanen

kommissionsledamot
med ansvar för företagspolitik och
informationssamhället

En dynamisk ekonomi behöver stimulans i form av nya idéer, produkter och processer och den entusiasm och talang som nya entreprenörer för med sig. Ett viktigt inslag i Europeiska unionens och medlemsstaternas företagspolitik är därför att främja skapandet av nya företag. Men i en dynamisk ekonomi måste dessa nya företag kunna fortsätta växa samtidigt som befintliga företag stadigt utvecklas. Näringslivets samlade erfarenheter och resurser måste utnyttjas för att skapa nya marknader, stimulera innovation i alla dess former och genomföra de organisatoriska förändringar som krävs för att möta utmaningarna i den moderna ekonomin.

Vid Europeiska rådets möte i Lissabon i mars 2000 satte Europas ledare upp det tydliga målet att på tio år göra Europa till "världens mest konkurrenskraftiga och dynamiska kunskapsbaserade ekonomi".

För att nå detta mål måste vår ekonomi och vårt samhälle förändras och förbättras på många sätt. Ett av de områden där offentliga myndigheters och organs åtgärder kan få störst genomslagskraft är förbättring av det klimat där företag bildas och utvecklar sina verksamheter. Om rätt förutsättningar skapas får företagen bäst chans att starta sina verksamheter och utvecklas framgångsrikt.

En sådan förutsättning är att det finns ett ändamålsenligt regelverk men det är också viktigt att företagen har lättåtkomliga och effektiva stödstrukturer och serviceorganisationer.

Organisationer som ger företagservice spelar en ytterst viktig roll. Om de effektivt och ändamålsenligt kan erbjuda de informations- och rådgivningstjänster som deras kunder verkligen behöver kan denna hjälp bli utslagsgivande för många företags resultat och framgång. Därför innehåller den Europeiska stadgan för småföretagen ⁽¹⁾ ett åtagande att främja "förstklassigt stöd till företag".

Det finns några mycket bra stödtjänster på olika håll i Europa. Vårt mål är att hjälpa till att höja det allmänna tjänsteutbudet till den nivå där de allra bästa befinner sig. För att nå detta mål har kommissionen tillsammans med medlemsstaternas myndigheter startat ett projekt för att förse företagen med stödtjänster enligt det s.k. BEST-förfarande som inrättats genom det fleråriga programmet för företag och företagare ⁽²⁾. Detta projekt har lett till en rad slutsatser som ger oss vägledning om hur de förstklassiga stödtjänster som avses i Europeiska stadgan kan skapas.

I denna uppföljning till handledningen "Att stödja nyföretagande" ⁽³⁾ har vi samlat exempel på goda lösningar som har presenterats vid olika forum och seminarier som kommissionen och medlemsstaterna har anordnat under de senaste åren. Dessa exempel på goda lösningar har legat till grund för kommissionens slutsatser om förbättring av stödtjänster. De har också fördelen att på ett klart och tydligt sätt visa hur vissa av de principer som anges i riktlinjerna kan omsättas i handling.

Europeiska unionen använder sig i allt högre grad av utbyte av bästa lösningar som ett flexibelt strategiinstrument för att stimulera olika aspekter av den europeiska ekonomin. Det är med stor glädje jag rekommenderar denna handledning till organisationer som ger företagservice och andra som arbetar med företagspolitik.

⁽¹⁾ Texten kan hämtas på följande Internetadress:

http://europa.eu.int/comm/enterprise/enterprise_policy/charter/index.htm.

⁽²⁾ Rådets beslut 2000/819/EG av den 20 december 2000 om ett flerårigt program för företag och företagare, särskilt för små och medelstora företag (SMF) (2001–2005).

⁽³⁾ Europeiska kommissionen: "Att stödja nyföretagande – Tips till organisationer som ger företagservice" ISBN 92-828-9316-2. Texten finns också tillgänglig på samtliga EU-språk på Internet: http://europa.eu.int/comm/enterprise/entrepreneurship/support_measures/start-ups/helping.htm.

Denna samling goda exempel illustrerar praktiskt hur vi alla kan dra ömsesidig nytta och lära av de olika erfarenheter som yrkesmän i hela EU har gjort.

Eu h

Att hjälpa företag växa

Tips till organisationer som ger företagsservice

Stödtjänsterna förändras

Den viktigaste uppgiften för organisationer som ger stödtjänster är att hjälpa företag att utveckla sina företagsverksamheter särskilt när de når kritiska skeden i livscykel. Dessa organisationer har ofta ett stort utbud varierade tjänster men i nästan samtliga fall avser de främst information och rådgivning till entreprenörer och företagsledare.

Det finns belegg för att väl genomfört företagsstöd markant kan bidra till att förbättra konkurrenskraften och dynamiken i en modern ekonomi. Många enskilda företag kan vittna om att hjälp från stödorganisationer har haft avgörande betydelse i viktiga skeden i företagets utveckling. Från samhällets synpunkt blir det därför allt viktigare att se till att företagsstödet är så effektivt som möjligt.

Den Europeiska stadgan för småföretagen, som fick stöd av Europeiska rådet vid dess möte i Feira i juni 2000, innehåller bland annat åtagandet att främja förstklassigt stöd till småföretagen.

Under de senaste åren har organisationer för företagsstöd på olika platser i EU inlett en omstruktureringsprocess som syftar till att radikalt förändra både innehållet i de tjänster som erbjuds och det sätt på vilket dessa tjänster ges.

Denna omstrukturering drivs fram av stora ekonomiska och politiska förändringar, som bland annat innefattar kunskaps-ekonomins inträde med dess nya tillämpningar av informations- och kommunikationsteknik och det ständigt ökande globaliseringstrycket. I en situation där de offentliga myndigheterna oupphörligen manas att se över sina utgifter och utvärdera sina åtgärder finns det en växande insikt om värdet av att avsätta betydande medel till stödtjänster parallellt med

en ökande tendens att kräva att tjänsteleverantörerna visar att deras service är effektiv och ändamålsenlig.

Men lika ofta initieras reformering av stödtjänster av den engagerade och kunniga personal som levererar dessa tjänster. Dessa personer är i allmänhet mycket villiga att utveckla idéer och lära av egna och andras erfarenheter.

Utbyte av goda lösningar

Tillsammans med medlemsstaternas myndigheter har Europeiska kommissionen hållit sig informerad om de förändringar som skett genom en rad forum och seminarier som har behandlat goda lösningar inom området för företagstjänster. Inledningsvis anordnades evenemangen inom programmet för samordnade åtgärder (1994–2000) och därefter som en del av BEST-förfarandet för företagstjänster. Inom ramen för ett strukturerat program har personer som arbetar med stödtjänster och tjänstemän som ansvarar för relevanta områden mötts för att med utgångspunkt i en presentation av goda lösningar studera den förändring som nu sker av företagstjänsterna. De första resultaten av denna process redovisas i en rapport till rådet och Europaparlamentet ⁽⁴⁾.

I det inledande skedet studerades stöd till nyetablerade företag, vilket gav upphov till den första handledningen med tips om goda lösningar som har givits ut under titeln "Att stödja nyföretagande" ⁽⁵⁾.

Vid ett forum i Baden i närheten av Wien i september 1998 inleddes arbetet beträffande växande företag. Vid detta inledande möte behandlades frågan om stöd till växande företag ur ett brett perspektiv som innefattade diskussioner om utbildningsfrågor och tillträde till finansiering liksom främjande av nätverksarbete genom företagssamarbete. Vid efterföljande evenemang har mer specifika frågor tagits upp. I september 1999 hölls exempelvis ett forum i Helsingfors på temat "Snabb tillväxt och konkurrenskraft med teknikens hjälp". En rad mycket specialiserade seminarier har också ägt rum i syfte att studera hur stödtjänster påver-

⁽⁴⁾ "Rapport om åtgärder som samordnas med medlemsstaterna på området företagspolitik", KOM(1999) 569 slutlig av den 9 november 1999.

⁽⁵⁾ Se fotnot 3.

kats av vissa aspekter av den rörliga ekonomin. Följande ämnen behandlades:

- Internets inverkan (Paris, januari 1999).
- Stödtjänster och globalisering (Köpenhamn, januari 2000).
- En mer strategisk syn på både företag och stödtjänster (Aten, maj 2000).

Vid ett forum med titeln "Entreprenörskap för framtiden" som ägde rum i Växjö i mars 2001 behandlades de bredare aspekterna av den "nya ekonomin" eller "kunskapsekonomin".

Inför ett forum som hölls i Cardiff i oktober 2001 på temat "Förstklassiga stödtjänster för företag" utarbetades slutligen allmänna slutsatser från det sammanlagda arbetet samt en uppsättning riktlinjer.

Rapporter från dessa olika forum och seminarier kan hämtas på kommissionens webbplats på Internet:

http://europa.eu.int/comm/enterprise/entrepreneurship/support_measures/reports_studies.htm

Sammanfattningar (på engelska) av enskilda exempel som presenterats vid dessa sammankomster kan också hämtas från en databas om bra lösningar som finns på följande Internetadress:

http://europa.eu.int/comm/enterprise/entrepreneurship/support_measures/index.htm

Syftet med de olika exempel på goda lösningar som återfinns i denna handledning är att visa den stora mängd goda lösningar som finns på detta område även om dessa exempel givetvis bara utgör en liten andel av de fall som beskrivs i rapporterna. I den här handledningen lämnas dessutom endast en kort sammanfattning av varje exempel. Därför finns för vart och ett av exemplen uppgifter om var man kan få mer information, både i rapporter från specifika forum och seminarier och via Internet på de berörda organisationernas webbplatser.

De 26 exempel som presenteras har valts ut för att ge en representativ överblick över de frågor som tagits upp under diskussionerna. De har också en nära anknytning till de rikt-

linjer om skapande av förstklassiga tjänster för företagsstöd som kommissionen har givit ut ⁽⁶⁾.

Ämnen som tagits upp

I arbetet med att identifiera goda lösningar blev det redan i ett tidigt skede uppenbart att stöd till växande företag inte alls var lika systematiskt strukturerat som stöd till ny-startade företag. Under det forum som hölls i Baden framkom exempelvis att utbildningen var i stort behov av förbättring både när det gällde begreppsmässiga aspekter och när det gällde tillämpning, och detta gällde särskilt utbildning riktad till företagsledare som står inför de problem som ett växande företag innebär.

Allteftersom arbetet fortskred stod det samtidigt klart att särskilda åtgärder höll på att vidtas för att fylla specifika luckor och att mer generellt arbete bedrevs för att utveckla en mer systematisk metod för tillhandahållande av stödtjänster som omfattar ett företags samtliga utvecklingsfaser. I många medlemsstater pågick i själva verket en omfattande omorganisation av stödtjänsterna som syftade till att skapa mer enhetliga strukturer och i de flesta fall spegla ett mer samlat synsätt.

Samtidigt som denna bild klarnade kompletterades den med fascinerande detaljer om hur leverantörer av stödtjänster löste olika problem, särskilt de som tillämpning av informations- och kommunikationsteknik gav upphov till, liksom andra aspekter av den "nya" ekonomin. Man hänvisade ofta till frågor som hade tagits upp vid tidigare möten och det var uppenbart att det fanns en viss konsekvens i de lösningar som valdes. För att ge full rättvisa åt både det inbördes sammanhanget mellan de frågor som uppstått och den konsekvens som rätt beträffande stödorganisationernas lösningar och politiska reaktioner, har exemplen i den efterföljande texten grupperats enligt ämnesområde i stället för enligt de forum där de presenterats. På detta sätt blir de kraftfulla budskap som framträder i de återkommande ämnena vid flera olika evenemang ännu tydligare.

⁽⁶⁾ Arbetsdokument från kommissionen: "Att skapa förstklassigt stöd till företag", SEK(2001) 1937. Texten kan hämtas på följande Internetadress: http://europa.eu.int/comm/enterprise/entrepreneurship/support_measures/index.htm.

Ett första budskap är att växande företags behov i många viktiga avseenden skiljer sig från de som företag i andra utvecklingsfaser har. Växande företag måste identifiera och åtgärda svagheter i fastlagda rutiner. De måste identifiera nya tillfällen och möjligheter i nya eller expanderande marknader. De måste ofta ta mycket större hänsyn till den moderna ekonomins tryck, effekterna av den snabbt avancerande tekniken, processer i global konkurrens och de invecklade förbindelserna med företagspartner och andra faktorer som påverkar den omgivning där de är verksamma. Växande företag behöver i allmänhet utveckla ett mycket mer strategiskt förhållningssätt när det gäller företags ledning.

De exempel på goda lösningar som presenteras nedan illustrerar hur många organ som sysslar med företagstjänster tillhandahåller tjänster som kan hjälpa företagen att hantera frågor som är särskilt karakteristiska för tillväxtfasen. Under arbetet med att identifiera goda lösningar hänvisades icke desto mindre outhärligen till ett underliggande tillvägagångssätt eller en metod som tillämpas allmänt för stödtjänster till alla typer av företag. Detta tillvägagångssätt baseras på vikten av att ge allsidigt och konsekvent stöd inriktat på att hjälpa företagen att bygga upp sin förmåga att hantera sin utveckling och tillväxt. I många avseenden innebär detta att företagsrådgivare som arbetar för eller med stödorgan måste axla en roll som ligger närmare handledarens eller lärares roll vilket är en förändring jämfört med tidigare. Det innebär också att man måste göra en bredare granskning av ett företags "hälsotillstånd" i stället för att uteslutande fokusera på det specifika problem som ligger för handen. Därför presenteras flera exempel, särskilt i avsnitt 1, som illustrerar detta nya basutbud av tjänster som fokuserar på att bygga upp ledningsförmåga.

Med tanke på de stora förändringar som äger rum när det gäller innehåll och struktur i den "nya" ekonomin avser många av exemplen på bra lösningar mycket ämnesspecifika frågor som framgångsrika moderna företag måste lösa, från effektiv användning av informations- och kommunikationsteknik till mer resultatorienterat nätverksarbete. Men också i dessa fall bör noteras hur effektivt bastjänster och specialiserade tjänster har integrerats.

Organisationer som ger företagsservice betraktar i allt högre grad sina verksamheter mot bakgrund av den allmänna ekonomiska utvecklingen, särskilt på regional nivå. I vissa avseenden är deras uppgifter snarlika de som regiona-

la utvecklingsorgan har, och hur detta uppfattas illustreras av de exempel som beskrivs i det avslutande avsnittet. Det råder dock inget tvivel om att organisationer som ger företagservice kan spela en viktig roll för att främja ekonomisk utveckling genom att på ett effektivt sätt samarbeta med andra utvecklingsorgan.

Utmaningen för organisationer som ger företagservice

De exempel som beskrivs i denna handledning har avsiktligt presenterats som "goda lösningar", dvs. lösningar som illustrerar ett synsätt på en aktuell trend inom området för företagsstöd som förtjänar att uppmärksammas och övervägas av andra personer som är verksamma inom detta område. Medlemsstaternas myndigheter eller andra yrkesmän har nominerat fallen och de har bedömts och diskuterats av en kunnig publik vid något av de olika evenemang som har anordnats i detta syfte. De är inte nödvändigtvis "bästa lösningar" i den meningen att det är en lösning som är överlägsen alla andra när den mäts mot fastställda kriterier. Syftet är i stället att inspirera till ytterligare förändring och "bättre lösningar" bland dem som i sitt yrke sysslar med företagsstöd och som i allt högre grad inser att de måste bedöma sina insatser genom att se längre än lokala förhållanden och till och med gå över nationsgränserna och studera vad kollegor på andra håll i världen åstadkommer. Utmaningen för organisationer som ger företagsstöd är att förbättra den service de lämnar genom att ständigt jämföra sig med andras insatser. Avsikten med denna handledning är att göra det lättare att klara av denna utmaning.



26 exempel på goda lösningar

Utveckling av stödtjänster som kan ge växande företag verklig hjälp börjar med en förbättring av stödorganens basutbud av rådgivnings- och informationstjänster. I allt högre grad ges rådgivning baserat på ett mer systematiskt och samlat tillvägagångssätt som syftar till att hjälpa företag att fortlöpande stärka sin egen ledningsförmåga. Dessa åtgärder kompletteras med information som lämnas med användande av den senaste tekniken.

Nästa steg är att säkerställa att företagsutvecklingen kan stödjas av lämplig utbildning och att finansiering underlättas på rätt villkor. Stödorganen måste därefter förvissa sig om att de håller jämna steg med det rörliga affärsklimat där företagen agerar. Detta innebär att stödorganen måste utveckla nya tjänster för att hjälpa företag att stärka sin konkurrenstillning inom områden som är karakteristiska för en modern ekonomi. Det kan exempelvis gälla förmågan att använda informationstekniken på ett effektivt sätt, utveckla egna nätverk eller att synliggöra immateriella tillgångar.

För att stöd till växande företag verkligen skall bli effektivt krävs slutligen att man erkänner nyttan av samspel mellan företag, exempelvis i förbindelser som bygger på försörjningskedjor eller i verksamhetsgrupper. Genom att utveckla tjänster för grupper av företag ger stödorgan ett ökande bidrag till allmän ekonomisk utveckling, särskilt på regional nivå.

Följande exempel hämtade från hela Europa illustrerar hur organisationer som ger företagsservice i praktiken hanterar utmaningen att ge allsidiga och förstklassiga stödtjänster till växande företag inom de fyra områden som beskrivits ovan.



Spridning av goda lösningar

Att utveckla bastjänster i organisationer som ger företagsservice

De exempel på goda lösningar som presenterades under de forum och seminarier som Europeiska kommissionen och medlemsstaternas myndigheter anordnade visade tydligt att en omstrukturering av stödtjänster höll på att ske i flera europeiska länder i syfte att erbjuda en mer allsidig uppsättning tjänster som kan ges mer konsekvent. Ofta baserades detta på uppfattningen att sådana tjänster borde sträva efter att hjälpa företagen att inom sina egna ledningsstrukturer bygga upp den kärna av färdigheter som krävs för att driva ett framgångsrikt modernt företag.

Samtidigt fortsätter utvecklingen inom informationsområdet, som är den andra centrala verksamheten för många organisationer som ger företagsservice. I en värld där företagsinformation både är mer nödvändig och mer rikhaltig än någonsin är servicen att ge enkelt tillträde till tillförlitliga källor med sådan information otvivelaktigt en viktig uppgift.

1. Integrerade stödtjänster

Tema

Organ som ger företagsservice har alltmer övergivit principen om ett enda kontor som ger all information till företag för att i stället inrikta sig på reell och konsekvent integration av hela utbudet av stödtjänster. Metoden baserar sig på en mer strategisk syn på kundernas behov och inriktas på att erbjuda övergripande lösningar på deras problem.

God lösning

Sedan 1998 har tre tidigare nationella organs verksamheter samlats under ett tak, Enterprise Ireland, som erbjuder små och medelstora företag integrerad service. Kunderna uppmuntras att bilda sig en helhets-syn genom en allsidig analys av samtliga dimensioner av företagets verksamheter (marknadsföring, finanser, mänskliga resurser, tekniska aspekter etc.). Betoningen ligger på att identifiera och finna lösningar genom att bygga upp färdigheter i stället för att ge punktvis stöd. Personal med specialkunskaper inom områdena för mänskliga relationer, marknadsföring och finansieringsteknik spelar en stödjande roll i arbetet för att nå fram till en helhetslösning. Insatserna stöds av goda kontakter med andra organ och utbildningsanstalter på regional nivå samt strategiska åtgärder för att förbättra företagsklimatet i regionerna.

Organisation

Enterprise Ireland

Ytterligare information

Rapport: "The Irish Experience"
Slutrapporten från seminariet
om "Best Practices in Strategic Support
Services for SMEs" i Aten

Internet: <http://www.enterprise-ireland.com>

Kontaktuppgifter

Lisa Vaughan
Enterprise Ireland
Glasnevin,
Dublin 9
Ireland
Tfn (353-1) 808 27 23
Fax (353-1) 808 26 62
E-post:
Lisa.Vaughan@enterprise-ireland.com

1

2. Konsekvent tillämpning av en metod som syftar till att bygga upp ledningsförmåga

Tema

Förbättring av ledningsförmågan måste vara en fortlöpande process.

God lösning

PIPE2000 är ett större initiativ som samordnas av det spanska import-exportinstitutet (ICEX) och rådet av spanska handelskamrar och stöds av centrala och regionala myndigheter. Syftet med initiativet är att förbättra den spanska exporten genom att hjälpa företag som är förstagångsexportörer att förbättra sin ledningsförmåga. Avsikten är att detta arbete skall bedrivas som en fortlöpande process. För att få delta i åtgärden måste företagen först passera ett strikt urvalsförfarande. Därefter inleds verksamheterna med ett utbildningsprogram baserat på handledarstödda studier i egen regi och erfarenhetsutbyte med andra företag. I den andra fasen knyts en konsult till företaget i sammanlagt 80 timmar under en period på 8 månader i syfte att stimulera utveckling av företagets strategiska förmåga. I den avslutande fasen inriktar sig företagen på att öka sin försäljning utomlands.

Organisation

Spanska import-exportinstitutet (ICEX) och rådet av spanska handelskamrar

Ytterligare information

Rapport: "The PIPE2000 Programme"
Slutrapport från seminariet
om "SME Support Services in the Face
of Globalisation" i Köpenhamn

Internet: <http://www.icex.es/pipe2000.html>

Kontaktuppgifter

Mar Castro
Instituto Español
de Comercio Exterior
División de Programación y Análisis
Paseo de la Castellana, 18 – 5a Planta
E-28046 Madrid
Tfn (34-91) 349 63 35
Fax (34-91) 431 71 38
E-post: mar.castro@icex.es

1

3. Målinriktade tjenester för särskilda typer av små och medelstora företag

Tema

Allsidiga stödtjänster innebär inte att alla får samma stödpaket. Tvärtom innebär den här metoden att tjänsterna kan målinriktas på ett bättre sätt och ta hänsyn till de olika situationer som råder för skilda typer av små och medelstora företag.

God lösning

Teknisk Innovation AB, som stöds av den danska byrån för handel och industri, genomför en åtgärd med teknikkuvöser i hela Danmark. Genom denna åtgärd får innovativa, kunskapsbaserade entreprenörer hjälp att starta och snabbt utveckla sina företag. Det stöd som lämnas är främst inriktat på sådana företags behov och innefattar ett allsidigt utbud av tjänster inklusive kommersiell och teknisk rådgivning, tillgång till finansiering som lämpar sig för de olika utvecklingsfaserna, omfattande möjligheter till nätverksarbete samt specialiserad utbildning och handledning.

Organisation

Teknologisk Innovation A/S

Ytterligare information

Rapport: "Technology Incubators"
Slutrapporten från seminariet
om "Best Practices in Strategic Support
Services for SMEs" i Åten

Internet: <http://www.tekinno.dk>

Kontaktuppgifter

Søren Kielgast
Gregersensvej – indgang 1a
DK-2630 Taastrup
Tfn (45) 72 20 28 00
Fax (45) 72 20 28 02
Mobil: (45) 22 70 57 40
E-post:
Soren.Kielgast@technologisk.dk

1

4. Fördelar med en omstrukturering av tjänsterna

Tema

En konsekvent omstrukturering av stödorganens verksamheter kan leda till tydligare inriktning av de tjänster som erbjuds, en mer framskjuten profil och förbättrad upptagningsförmåga och effektivitet. Men processen måste stödjas av tillräckliga resurser för vidareutbildning av personalen.

God lösning

Inom TE-centralerna (centraler för sysselsättning och ekonomisk utveckling) i Finland har tre olika ministeriers (handel och industri, arbetsmarknad samt jordbruk och skogsbruk) tjänster för företagsstöd sammanförts och samtidigt har antalet kontor skurits ner från 77 områdesenheter till 15 regionala centraler. Detta gav möjligheter till en omorganisation av tjänsterna baserad på kundernas behov och kundsegmentering och ledde till en betydande ökning av antalet nya förfrågningar. Samtidigt har centralerna som mål att göra betydande kostnadsbesparingar. För att åstadkomma dessa förändringar har ett intensivt program för personalutbildning genomförts.

Organisation

Handels- och industriministeriet, Finland
Birkalands arbetskrafts- och näringscentral, Tammerfors, Finland

Ytterligare information

Rapport: "Business Service Points in the Employment and Economic Development Centres (TE-Centres) – the case of Finland"
Slutrapporten från seminariet om "Best Practices in Strategic Support Services for SMEs" i Aten

Internet: <http://www.vn.fi/ktm>
<http://www.te-keskus.fi/pirkanmaa>

Kontaktuppgifter

Direktör Riitta Varpe
Birkalands arbetskrafts- och näringscentral
PB 467
FIN-33101 Tammerfors
Tfn (358-3) 256 57 01
Fax (358-3) 256 57 39
E-post: riitta.varpe@te-keskus.fi

Rådgivare Marjukka Aarnio
Handels- och industriministeriet
PB 230
FIN-00171 Helsingfors
Tfn (358-9) 160 37 20
Fax (358-9) 160 26 66
E-post: marjukka.aarnio@ktm.vn.fi

1

5. Affärsinformation som konkurrensmedel

Tema

I kunskapsekonomin är affärsinformation ett mycket viktigt konkurrensmedel särskilt för snabbt växande företag. Stödorganisationer måste stimulera användning av detta verktyg och radikalt förändra sina egna tjänster på detta område.

God lösning

Sammanlutningen av franska handels- och industrikamrar har genomfört en strategi för att främja mer allmänt bruk av affärsinformation inom en rad olika högteknologiska industrier. Det handlar främst om information om teknisk utveckling av produkter och processer, kunders, konkurrenters och andra marknadens affärsprofiler samt ekonomiska och strategiska bedömningar. Tillsammans med byrån för spridande av informationsteknik (ADIT), nationella och lokala myndigheter, de regionala handelskamrarna och privata experter har man skapat regionala ekonomiinformationssystem och utvecklat program för att stimulera till ökad medvetenhet om dessa frågor, utvärderat företagens informationsbehov, anordnat lämplig utbildning och hjälpt företagen i målsektorerna genom att låta experter "skugga" dem under genomförandefasen. På detta sätt har kamrarnas traditionella informationstjänst utvecklats till en betydligt mer aktiv service.

Organisation

Assemblée des Chambres Françaises de Commerce et d'Industrie

Ytterligare information

Rapport: "Business Intelligence as a Competitive Tool"
Slutrapporten från SMF-forumet
om "Rapid Growth and Competitiveness
through Technology" i Helsingfors

Internet: <http://www.acfi.cci.fr>

Kontaktuppgifter

Philippe Clerc
Directeur de l'intelligence
économique
Assemblée des Chambres Françaises
de Commerce et d'Industrie
45, avenue d'Iéna
F-75116 Paris
Tfn (33) 140 69 38 87
Fax (33) 140 69 39 51
E-post: p.clerc@acfi.cci.fr

1

6. Skräddarsydd information online för att fylla små och medelstora företags behov

Tema

Bra information måste lämnas på ett ändamålsenligt sätt och utformas så att den passar de växande företagens individuella behov.

God lösning

Ett huvudsakligt första mål med Sveriges projekt "Smelink" var att ge bättre tillträde till affärsinformation genom att strukturera det som redan finns tillgängligt på Internet. I ett projekt finansierat av Wallenbergstiftelsen genomfördes en detaljerad granskning av cirka 700 svenska företags behov varefter ett system utarbetades som ger strukturerat tillträde till 15 olika informationskategorier. Det finns en portal till värdefulla informationskällor på andra ställen på webben men en stor mängd information lämnas nu direkt. Tusentals svenska företag har fått hjälp att integrera användning av Smelink i det strategiska ledningsarbetet genom ett system som levererats av universitetsstuderande.

Organisation

Smelink AB

Ytterligare information

Rapport: "Smelink"
Slutrapporten från SMF-forumet
om "Rapid Growth and Competitiveness
through Technology" i Helsingfors

Internet: <http://www.smelink.se>

Kontaktuppgifter

Werner Hilliges
Smelinks huvudkontor
Gjuterigatan 9
S-553 18 Jönköping
Tfn (46-36) 34 96 20
Fax (46-36) 34 96 11
E-post: werner@smelink.se

1

7. Integration av nya tjänster

Tema

Designens betydelse har länge erkänts. Dess ökande vikt som ett karakteristiskt inslag i kunskapsekonomin är också obestridlig. Men stimulans till företagen att använda design ingår oftast inte i stödorganisationernas allmänna tjänsteutbud. Detta underminerar effektiviteten både när det gäller stödtjänster och främjandet av design. När stödorgan utvecklar nya tjänster för att fylla företags behov i den moderna ekonomin är det viktigt att de integrerar design i utbudet.

God lösning

Tidigare hade det brittiska designrådet till uppgift att främja design direkt inom företagen men nu har många "Business Links" i Förenade kungariket sört för att rådgivning om design ingår som en del i deras utbud av stödtjänster. Detta har medfört att designrådet har fått en mer strategisk roll och nu anordnar kampanjer och fungerar som rådgivande organ och centrum för nytänkande.

Inom Business Link Essex erbjuds exempelvis rådgivning om design som en specialtjänst på ett sådant sätt att den effektivt kompletterar den rådgivning och det stöd som ingår i det basutbud som de "personliga företagsrådgivarna" står för. När frågor som rör design uppkommer hänvisar de allmänna rådgivarna kunderna till specialister och omvänt kan en analys av designfrågor föra fram frågor som rör ett företags allmänna ledningsstrategi. Kunderna uppmuntras att betrakta design som en integrerad del av ett företags verksamhet. Fallstudier visar att den fokusering som krävs för att lösa designproblem kan bidra till att formulera företagets syften, mål och ambitioner och samtidigt hjälpa till att motivera personalen. Om stödorganens olika tjänster integreras kan detta göra det lättare att ta itu med de frågor som behandlas eftersom de oftast hänger samman.

Organisation

Business Link Essex
Design Council

Ytterligare information

Rapport: "Design Policy in Great Britain"
Slutrapporten från forumet
om "Entreprenörskap från framtiden" i Växjö

Internet: <http://www.essex.businesslink.co.uk>
<http://www.designcouncil.org.uk>

Kontaktuppgifter

Sally Brazier
Business Link Essex
Redwing House
Chelmsford CM2 5PB
Storbritannien
Tfn (44-1245) 39 37 02
Fax (44-1245) 39 38 37
E-post:
Sally.Brazier@essex.businesslink.co.uk

Andrew Summers
Chief Executive
Design Council
34 Bow Street
London WC2E 7DL
Storbritannien
Tfn (44-20) 74 20 52 02
Fax (44-20) 74 20 53 01
E-post: info@designcouncil.org.uk

1

8. Utvärdering av stödtjänster

Tema

Om förstklassiga stödtjänster skall kunna byggas upp måste de regelbundet utvärderas.

God lösning

Den svenska byrån ALMI Företagspartner och dess 21 underavdelningar i regionerna erbjuder tjänster till nya och växande företag. I dessa tjänster kombineras tillträde till finansiering med rådgivning och utvecklingsstöd. Årliga kundenkäter och utvärderingar har visat att ALMI:s kunder har betydligt bättre resultat när det gäller överlevnad, omsättningstillväxt och skapande av varaktig sysselsättning än jämförbara grupper.

Organisation

ALMI Företagspartner AB, Sverige

Ytterligare information

Rapport: "The Swedish Agency,
ALMI Business Partner Ltd."
Slutrapporten från seminariet
om "Best Practices in Strategic Support
Services for SMEs" i Aten
ALMI:s kundenkäter "Customer 99"
och "Customer 2000" kan fås på begäran

Internet: <http://www.almi.se>
<http://www.naring.regeringen.se/tillvaxt/avtal/index.htm>

Kontaktuppgifter

Göran Ekström
ALMI Företagspartner AB
Box 47631
S-117 94 Stockholm
Tfn direkt (46-8) 709 89 03
Växel (46-8) 709 89 00
Fax (46-8) 406 06 31
Mobil: (46-70) 593 46 47
E-post: goran.ekstrom@almi.se



Spridning av goda lösningar

Hjälp till utbildning och finansiering

Större delen av den utbildning som erbjuds till små och medelstora företag inriktas på etableringsfasen. Det är naturligtvis viktigt för ett företag att få en bra start men det behövs också företagsutbildning som fyller de växande företagens behov. Sådan utbildning kan vara särskilt viktig under de första åren efter etableringen då det är störst risk för ett misslyckande men då samtidigt tillväxten snabbt kan ta fart.

Utveckling av företagarförmågan kommer att behövas under ett företags hela livscykel. Det handlar helt enkelt om livslångt lärande, och detta lärande måste vara mer än något enstaka seminarium för växande eller mogna små och medelstora företag. Nya och mycket innovativa utbildningsmetoder måste utvecklas. De exempel som presenterades vid Badenforumet och därefter, illustrerar vilka framsteg som görs på detta område.

Stödorgan bedriver ofta ett nära samarbete med finansieringsorgan. Det finns utrymme för ännu närmare samarbete inte minst för att fokusera på de faktorer som påverkar efterfrågan på de olika finansieringsformer som i växande grad ställs till företagens förfogande. Förmåga till effektiv medelsförvaltning är en av de centrala färdigheter som stödorganisationer hjälper företagen att utveckla.

2

1. Tidig start med utbildning för tillväxt

Tema

Utbildning för tillväxt bör starta så snart som företaget har etablerats.

God lösning

Wiens handelskammare erbjuder tillsammans med andra österrikiska kamrar en rad tjänster för nyetablerade och växande företag. Genom systemet *"Problemorienterad rådgivning för unga entreprenörer"* erbjuds exempelvis upp till 40 timmars subventionerad rådgivning för entreprenörer under det första eller andra verksamhetsåret. Vid dessa tillfällen kan de ta upp allmänna frågor som rör företaget och frågor som rör ekonomi, marknadsföring eller organisation. *"Handledning för unga entreprenörer"* är ett program där företagarna får hjälp med planering, finanskontroll, finansiering, kostnadsredovisning, datafrågor, marknadsföring och ledarskapsfrågor. Därtill får unga entreprenörer stöd att delta i extern utbildning eller också kan de utveckla sin egen interna utbildning i samråd med den interna utbildningsenheten (*"FIT – Firmeninternes Training"*).

Organisation

Wirtschaftsförderungsinstitut Wien (WIFI Wien)
Wirtschaftskammer Österreich

Ytterligare information

Rapport: "Support of Young Entrepreneurs through Training and Consulting"
Slutrapporten från forumet
"SME in the Growth Phase – Key Factors in Improving Competitiveness" i Baden

Internet: <http://www.wifiwien.at/uns>
<http://www.wifiwien.at/fit>

Kontaktuppgifter

Mag. Erwin Marx
Wirtschaftskammer Österreich
Wiedner Hauptstrasse 63
A-1045 Wien
Tfn (43-1) 501 05 31 10
Fax (43-1) 50 10 51 31 07
E-post: wifi.weiterbildung@wko.at

Mag. Christine Schilling
Wirtschaftsförderungsinstitut Wien
(WIFI Wien)
Währinger Gürtel 97
A-1180 Wien
Tfn (43-1) 476 77-462
Fax (43-1) 476 77-459

2. Stort utrymme för förbättringar av den utbildning som erbjuds växande företag

Tema

Utbildning riktad till växande företag måste utvecklas till något mer än ett program med några enstaka seminarier. Synsättet bör vara livslångt lärande. Detta innebär innovativt tänkande och mer skräddarsydda lösningar. Livslångt lärande kan ske genom egenutbildning i nätverk, samarbete mellan organ med olika kunskaper inom ramen för regionala kompetenscentrer samt bättre samordning och integration med andra företagsstödtjänster.

God lösning

TE.MA-projektet (teknik- och marknadsutveckling för hantverksföretag) i Italien har bedrivits genom ett regionalt nät som består av 14 särskilt utformade center. Dessa har skapats av lokala arbetsgrupper som har byggt upp tjänsterna från grunden i nära samarbete med lokala organ och företag. Företag och företagarföreningar har bidragit med att utforma utbildningsprojekt och anpassa innehållet i kurserna till olika hantverks särskilda krav. Centren fick stöd från lokala myndigheter, företagsorganisationer, forskningscenter och universitet och har integrerats i andra initiativ. Analyser av feedback var viktiga i den fortlöpande omstruktureringen och förnyelsen av åtgärderna.

Organisation

Istituto Guglielmo Tagliacarne

Ytterligare information

Rapport: "Network Policies to Support Small and Medium Sized Enterprises – Policy and Programmes in Italy"
Slutrapporten från forumet om "SME in the Growth Phase – Key Factors in Improving Competitiveness" i Baden

Internet: <http://www.tagliacarne.it>

Kontaktuppgifter

Alfonso Feleppa, Director General
Istituto Guglielmo Tagliacarne
Via Appia Pignatelli, 62
I-00178 Rom
Tfn (39) 678 05 21
Fax (39) 67 84 21 36
E-post: igt@tagliacarne.it

3. Synliggörande av lärarna och förbättring av deras färdigheter

Tema

Ett ytterst viktigt inslag i arbetet för att förbättra det samlade utbildningsutbudet för växande företag är att utveckla lärarnas färdigheter och ge dem bättre hjälpmedel. Detta bör åtföljas av effektiv marknadsföring av utbildning och stödtjänster riktad till målgrupperna.

God lösning

I Danmark har ett samarbete mellan fyra ministerier (näringsliv och industri, utbildning, forskning och utveckling samt arbetsmarknad) lett till inrättande av programmet för ledning, organisation och kompetens (LOK). Programmet, som stöds av företrädare från näringslivet, arbetsmarknaden och universiteten, syftar till att främja större flexibilitet inom de danska företagen.

För att nå detta mål främjas genom olika underprogram utveckling av förstklassig rådgivning genom kurser i processrådgivning för konsulter, inrättandet av lokala företagscenter för utbildning på plats och användning av ett forum (ett öppet centrum utan skiljeväggar) för forskning om ledning och organisation. Man stimulerar till inrättande av företagsnätverk, som också kan innefatta offentliga organ, vilka kan stödja utveckling av ledningsförmåga, färdigheter och intern organisation i små och medelstora företag. Stöd ges också till informationskampanjer om konsulttjänsterna och till datasystem för användare av dessa tjänster.

Organisation

Danish Agency for Trade and Industry

Ytterligare information

Rapport: "Small and Medium Sized Enterprises in Denmark – Policies and Programmes" Slutrapporten från forumet om "SME in the Growth Phase – Key Factors in Improving Competitiveness" i Baden

Internet: <http://www.efs.dk>

Kontaktuppgifter

Nils Agerhus
Ministeriet for Videnskab,
Teknologi og Udvikling
Bredgade 43
DK-1260 København K
Tfn (45) 33 92 97 00
Fax (45) 33 32 35 01
E-post: nag@fsk.dk

4. Att säkerställa tillträde till riskkapital

Tema

För företag med ambition att växa är tillträdet till riskkapital avgörande. Problem som rör finansiering bör dock inte enbart tacklas från utbudssidan utan också genom inriktning på ledningsförmåga, den bestående motviljan mot riskkapital och problem i fråga om informationsflöde och kommunikation.

God lösning

Enterprise Ireland's program för sådd och riskkapital har givit påtagliga bidrag till den irländska ekonomins framgång med dess årliga tillväxttakt på drygt 9 %. Systemet som innefattar europeisk investeringsfinansiering ger små och medelstora företag eget kapital baserat på 50 % privat och 50 % offentlig finansiering. Den privata finansieringen kommer från riskkapitalföretag och banker. Medlen sköts av fondförvaltare inom den privata sektorn på strikt affärsmässiga kriterier. Ett intressant inslag har varit den dubbla angreppsmetoden där man inriktat sig både på utbudssidan (att öka kapitalflödet) och efterfrågesidan (att få små och medelstora företag intresserade). På utbudssidan har riskkapitalföretagen övertygats om att göra småskaliga affärer med eget kapital och när det gäller efterfrågan har Enterprise Ireland använt sig av sina företagsrådgivare för att visa företagare fördelarna med eget kapital och för att ta upp förvaltningsproblem och uppfattningar.

Organisation

Enterprise Ireland, Investment Services

Ytterligare information

Rapport: "Equity Capital – An Ambitious Access?"
Slutrapporten från forumet om "SME in the Growth Phase – Key Factors in Improving Competitiveness" i Baden

Internet: <http://www.enterprise-ireland.com/services-details.asp?section=solutions&subsection=solutions-finance&id=101>

Kontaktuppgifter

Denis Marnane, Manager
Investment Services
Enterprise Ireland
Wilton Park House,
Wilton Place
Dublin 2
Ireland
Tfn (353-1) 808 28 27
Fax (353-1) 808 29 92
E-post:
denis.marnane@enterprise-ireland.com

5. Tillträde till riskkapital online

Tema

Problem med tillträde till riskkapital betraktas ofta som en ständig fråga för högteknologiföretag. Innovativa sätt att underlätta detta tillträde kan bidra till att lösa dessa problem.

God lösning

Internetplattformen "riskkapitaltjänster", som skapats av Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) i Tyskland i samarbete med den tyska börsen och med stöd av det federala ministeriet för ekonomi och teknik, syftar till att skapa mer effektiva kapitalmarknader och underlätta tillträdet till informella kapitalkällor. En virtuell marknadsplats ger investerare och små och medelstora företag möjlighet att presentera sig och enkelt få kontakt med varandra. Ett särskilt segment på webbplatsen – forum för företagsänglar – ger nya och innovativa företag en särskild möjlighet att vända sig till företagsänglar. På detta sätt ökas öppenheten på en kapitalmarknad som innefattar både formella och informella investeringskällor genom ett system som är snabbt, användarvänligt och billigt.

Organisation

KfW Kreditanstalt für Wiederaufbau

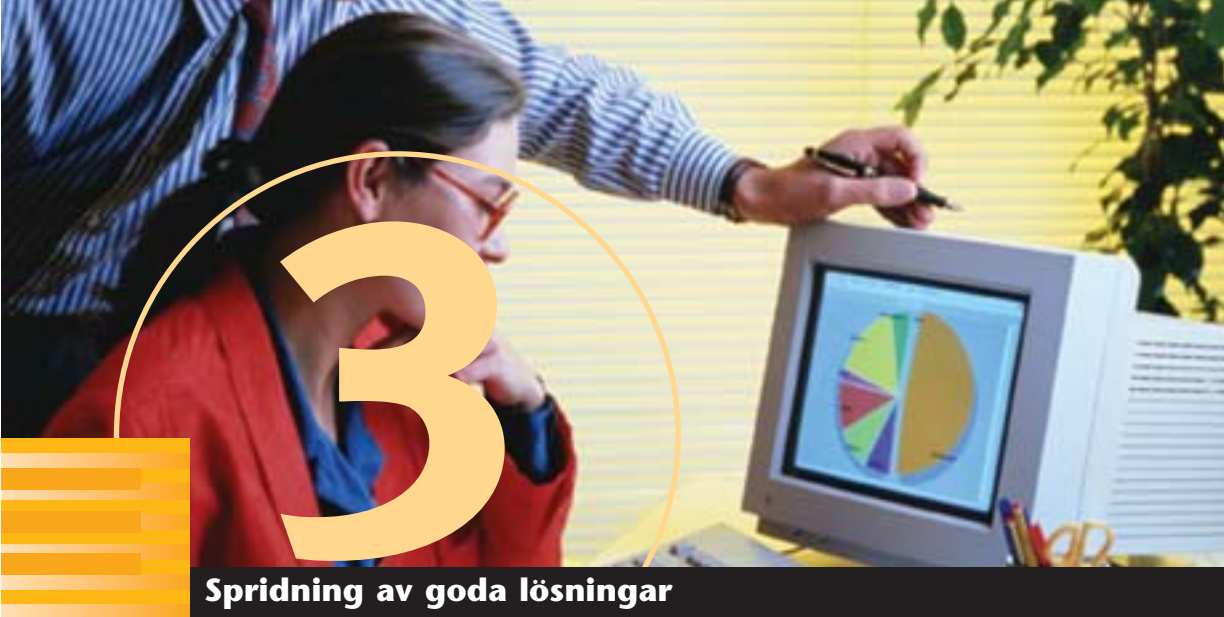
Ytterligare information

Rapport: "Venture Management Services"
Slutrapporten från forumet
om "Rapid Growth and Competitiveness
through Technology" i Helsingfors

Internet: <http://www.venture-management-services.de>

Kontaktuppgifter

Marcus Walter
KfW Kreditanstalt für Wiederaufbau
Charlottenstraße 33/33a
D-10117 Berlin
Tfn (49-302) 02 64 52 37
Fax (49-302) 02 64 51 92
E-post: marcus.walter@kfw.de



Spridning av goda lösningar

Att hjälpa små och medelstora företag agera i en modern ekonomi

Målet att utveckla mer sammanhängande stödtjänster måste förenas med målet att hjälpa företag att fungera i en modern ekonomi. Det finns många exempel på hur detta har uppnåtts i synnerhet genom att främja en mer långsiktig och strategisk metod för företagsledning. Detta underlättar integration av tjänster som inriktas på att hjälpa företagen bemästra den långa rad olika utmaningar som en modern ekonomi ger upphov till. Bland dessa kan nämnas effektiv användning av informations- och kommunikationsteknik, bättre förståelse av vikten av nätverksarbete och den potentiella vikten av att synliggöra de immateriella tillgångarna i ett företag.

3

1. Ett strategiskt tillvägagångssätt för att hjälpa småföretag att använda IKT

Tema

Effektiv användning av informations- och kommunikationsteknik (IKT) är en viktig del av varje modern tillväxtstrategi. Men den kräver tekniska färdigheter som många småföretag inte har och inte har råd att köpa in. De problem som detta skapar kräver systematisk analys och uppfinningsrika lösningar.

God lösning

PRISME-projektet som drivs av Henri Tudor Public Research Centre i Luxemburg har gradvis samlat en rad innovationstjänster i syfte att stimulera de små och medelstora företag som inte anställer informations- och kommunikationspecialister att ändå använda denna teknik. Centrets tjänster baseras på en analys av de behov som småföretagen i området har och hjälper först chefer i dessa företag att se tillämpningar inom informations- och kommunikationsområdet som en del av deras företagsstrategi. Därefter ordnar man utbildning för personalen och ställer sakkunskaper hos IKT-specialister till förfogande. Centret som arbetar med IKT-leverantörer har utarbetat innovativa lösningar som fungerar för små och medelstora företag inklusive teletjänster som teleunderhåll och därtill har man lagt ut villkor i modellkontrakt, fallstudier och positiva erfarenheter på Internet. Därutöver finns extranätsystem för att hjälpa små och medelstora företags nätverksarbete.

Organisation

Centre de Recherche Public Henri Tudor

Ytterligare information

Rapport: "PRISME – Platform: a Set of Public
Teleservices to Help SMEs Entering
the Information Society"
Slutrapporten från forumet
om "Rapid Growth and Competitiveness
through Technology" i Helsingfors

Internet: <http://www.cordis.lu/lux/src/tudor-en.htm>

Kontaktuppgifter

Bruno Cornette
Centre de Recherche Public
Henri Tudor
6, rue Coudenhove-Kalergi
L-1359 Luxembourg
Tfn (352) 425 99 11
Fax (352) 43 65 23
E-post: bruno.cornette@crpht.lu

2. Att överbrygga informationsgapet mellan leverantörer av IKT-tjänster och småföretag

Tema

Offentliga myndigheter kan spela en viktig roll för att överbrygga informationsgapet mellan småföretag och leverantörer av IKT-tjänster genom att utforma en referensram som säkerställer att småföretag får sund affärsrådgivning.

God lösning

För att lösa problemet med att leverantörer av IKT-tjänster ofta inte lämnar objektiva och välgrundade råd har man i Förenade kungariket med stöd av handels- och industriministeriet skapat ett nätverk av företagsrådgivare specialiserade på IKT. Genom ett ackrediteringssystem som sköts av Institute of Management garanteras dessa rådgivares kvalifikationer och objektivitet. Enligt systemet skall rådgivarna ha kunskaper både om informations- och kommunikationsteknik och om företagsutveckling och kunna visa att de har vissa relevanta kvalifikationer.

Organisation

Foundation for SME Development, University of Durham

Ytterligare information

Rapport: "Standards and Training/Accreditation for Business ICT Advisers"
Slutrapporten om forumet om "Rapid Growth and Competitiveness through Technology" i Helsingfors

Internet: <http://www.dur.ac.uk/ted.fuller>

Kontaktuppgifter

Ted Fuller
Foundation for SME Development
University of Durham
Mill Hill Lane
Durham DH1 3LB
Storbritannien
Tfn (44-191) 374 22 37
Fax (44-191) 374 37 48
E-post: ted.fuller@durham.ac.uk

3. Nya IKT-tjänster hos handelskamrarna

Tema

Traditionella stödorganisationer som handels- och industrikamrar anpassar snabbt sina tjänster för att följa utvecklingen inom IKT-området.

God lösning

Mediamit-initiativet som utvecklats av DIHT, den nationella sammanslutningen av tyska handels- och industrikamrar, tillsammans med 82 regionala och lokala kamrar, regionala utvecklingsorgan, finansorgan, mediaorganisationer samt IKT-leverantörer, utgör en samordnad och heltäckande metod för att stimulera tyska småföretag att använda IKT. Initiativet ger en ram för att höja medvetenheten och för att främja förenkling och användarinriktning. Den bidrar också till att det växer fram utbildning som skräddarsys för små och medelstora företag och till demonstration av synliga och påtagliga exempel på bra lösningar. Frågor som tas upp innefattar e-handel och marknadsföring online, datoriserade banktjänster, distansarbete och tillträde till tjänster och databaser online. En del av dessa tjänster ges direkt med hjälp av multimediateknik, men de levereras främst i samarbete med lokala handelskamrar och deras partner. På detta sätt får lokala organ för företagsstöd hjälp att uppdatera sitt tjänsteutbud.

Organisation

Mediamit Promotion

Ytterligare information

Rapport: "Mediamit – A Networking Initiative to Transfer New Business Co-Operations and Technology throughout Germany" Slutrapporten från forumet om "Rapid Growth and Competitiveness through Technology" i Helsingfors

Internet: <http://www.ihk.de>
<http://www.mediamit.de>

Kontaktuppgifter

Dr. Jörg Scheinpflug
Mediamit-Promotion
Gesellschaft für Multimediale
Anwendungen mbh
Adenauerallee 148
D-53133 Bonn
Tfn (49-228) 104 16 27
Fax (49-228) 104 16 33
E-post: scheinpflug.joerg@dihk.de

4. Avyttring av verksamheter från ett befintligt företag

Tema

Att avyttra en verksamhet från ett befintligt företag är detsamma som att skapa ett nytt företag baserat på en innovativ idé, teknik eller produkt som har en utvecklingspotential som kan identifieras, men som inte har kommersialiserats ännu. Stödorganisationer kan aktivt främja en sådan avyttring.

God lösning

”European Centres of Enterprise and Innovation” i Vallonien, Belgien, arbetar i ett nätverk och erbjuder personligt stöd till de företag, laboratorium eller forskningsorganisationer som önskar utnyttja ett ”vilande” projekt. Ett formellt avtal definierar de tjänster som erbjuds.

Stödet består av följande delar: en utvärdering av chefskvaliteten hos personerna bakom det nya företaget, genom att sätta samman ett ”win-win”-partnerskap mellan det ursprungliga företaget och det nya företaget vilket ger en trovärdig marknadsstrategi på papper (affärsplan, strategisk analys, marknads- och finansieringsplan). Denna strategi innehåller behovet för vidareutbildning för cheferna och tillförsäkrar tillgång till finansiering. Mer än hälften av projekten resulterar i att nya företag skapas.

Organisation

Centres Européens d’Entreprise et d’Innovation de Wallonie

Ytterligare information

Internet: <http://www.ceeiwallons.be>
<http://www.socran.be>

Kontaktuppgifter

Alix Housiaux
Socran
Parc Scientifique du Sart Tilman
Avenue Pré-Aily
B-4031 Angleur - Liège
Tfn (32-4) 367 83 11
Fax (32-4) 367 83 00
E-post: info@socran.be

5. Främjande av nätverksarbete mellan högteknologiska företag

Tema

Främjande av nätverksarbete mellan högteknologiska företag stimulerar korsbefruktning och förbättrar deras effektivitet och konkurrenskraft särskilt på internationella marknader.

God lösning

Nätverket "Fast Growth Fifty" i Wales i Förenade kungariket etablerades för att hjälpa företag, som ofta agerade i olika branscher, att utveckla handelssamverkan och företagskontakter. Syftet var att föra fram förebilder som skulle kunna stimulera andra företag inom den walesiska ekonomin. Nätverkets verksamheter innefattade forskning om bra lösningar, handledning, personalutveckling och tillgång till idéer och expertkunskaper som forskare och specialister inom den privata sektorn besitter. Initiativet är ett bra exempel på partnerskap mellan en akademisk institution (University of Wales Bangor) och den privata sektorn (KPMG, BT och Trinity Mirror Newspapers), där partnerna arbetar tillsammans för att hjälpa till att utveckla en regional ekonomi.

Organisation

Centre for Enterprise and Regional Development, University of Wales Bangor

Ytterligare information

Rapport: "How to Support Rapid Growth within Indigenous Businesses – the Fast Growth Fifty Project"
Slutrapporten från forumet om "Rapid Growth and Competitiveness through Technology" i Helsingfors

Internet: <http://www.fg50.com>

Kontaktuppgifter

Prof. Dylan Jones-Evans
Centre for Enterprise
and Regional Development
University of Wales Bangor
Bangor
Gwynedd
LL57 2LJ
Storbritannien
Tfn (44-1248) 38 38 79
Fax (44-1248) 38 29 40
E-post: tcs802@bangor.ac.uk

6. Att knyta samman nationella teknikmarknader

Tema

Nationellt stöd till vetenskap och teknik måste anpassas så att det tar hänsyn till forskningens internationalisering och det transnationella nätverksarbete som de företag bedriver som utnyttjar detta stöd.

God lösning

Fraunhofer är Tysklands ledande organisation för tillämpad forskning. Den samlar 56 olika institutioner som bedriver kontraktsforskning på industrins, tjänstesektorns och myndigheternas vägnar. Kunderna får snabba, mindre kostnadskrävande och omedelbart användbara förstklassiga lösningar på tekniska och organisatoriska problem. Organisationen som spelar en aktiv roll för att stimulera den privata sektorn, medverkar i etablering och ägande i teknikinriktade avknoppade företag. Genom Fraunhofer TEG ger Fraunhofer en särskild brygga mellan forskning och tillämpning genom att fungera som mellanhand för andra institutioner och föra tillsammans forskare och företag. Fraunhofer TEG har nu utvidgat dessa verksamheter till andra länder och etablerat ett centrum i Förenade kungariket där TEG:s strategi och metoder används för att ge tillträde till tyska sakkunskaper samt finna nya tillämpningar för tidigare forskning genom partner i Förenade kungariket.

Organisation

Fraunhofer TEG

Ytterligare information

Rapport: "Linking National Technology Markets"
Slutrapporten från seminariet
om "SME Support Services in the Face
of Globalisation" i Köpenhamn

Internet: <http://www.teg.fhg.de>
<http://www.fhg.de>

Kontaktuppgifter

Harald Egner
Deputy Director
Fraunhofer TEG
Nobelstraße 12
D-70569 Stuttgart
Tfn (49-711) 970 36 00
Fax (49-711) 970 39 99
E-post: hae@teg.fhg.de

UK-Office
c/o PERA International Innovation Park
Melton Mowbray
Leicestershire LE13 OPB
Storbritannien

7. Synliggörande av immateriella tillgångar

Tema

Frågan hur man synliggör immateriella tillgångar kan vara ett mycket reellt problem för företag och särskilt för vissa av dem som agerar i kunskapsekonomins mest dynamiska sektorer. Stödorgan måste hjälpa små företag till att finna innovativa lösningar på detta problem.

God lösning

Det nederländska ekonomiministeriet har tillsammans med redovisningsföreningen utvecklat "MKBalans" (redovisning för små och medelstora företag) som är ett interaktivt instrument som finns att hämta på Internet. Företagen kan jämföra olika aspekter av verksamheterna, inklusive värdet på immateriella produktionsfaktorer, med andra företag och med deras egna tidigare resultat. En rapport som produceras automatiskt, varvid starka och svaga punkter samtidigt identifieras, hjälper företagen att utveckla sin redovisning av immateriella tillgångar och gör det möjligt för dem att tillhandahålla jämförbara och därför mer substantiella uppgifter som de exempelvis kan använda vid kontakter med finansorgan. Hjälporganet Syntens erbjuder därutöver företagen hjälp och råd för att de ytterligare skall kunna förbättra affärsresultaten.

Organisation

The Netherlands Ministry of Economic Affairs
Royal Netherlands Organisation of Accountants (NIVRA)

Ytterligare information

Rapport: "The SME-Account –
Discover Your Hidden Capital"
Slutrapporten från forumet
om "Entreprenörskap för framtiden" i Växjö

Internet: <http://www.mkbalans.ez.nl>
<http://www.nivra.nl>

Kontaktuppgifter

Pieter Waasdorp
Ministry of Economic Affairs
PO Box 20101
2500 EC Haag
Nederländerna
Tfn (31-70) 379 68 41
Fax (31-70) 379 66 56
E-post: p.m.waasdorp@minez.nl



4

Spridning av goda lösningar

Att stimulera ekonomisk utveckling

Vid sidan av att hjälpa enskilda företag att växa, inriktar sig stödorganisationer i allt högre grad på tjänster till grupper av företag och till och med till hela sektorer i den lokala ekonomin. På detta sätt närmar de sig den roll som ekonomiska utvecklingsorgan har och samarbetar också allt tätare med dem. Samarbetet innefattar stöd till benchmarking, främjande av utveckling av förbindelser som bygger på försörjningskedjor och verksamhetsgrupper och hjälp för att finna lösningar på de problem som industriella förändringar leder till.

4

1. Benchmarking för riktigt små företag

Tema

Stödorgan kan hjälpa också de mindre småföretagen att genomföra benchmarking och förbättra sin konkurrenskraft.

God lösning

ECIPAR (Italien) genomförde en benchmarking-analys på ett stickprov av 101 mikroföretag i två huvudsektorer, stickade textilier (47 %) och kläder (53 %), i distriktet Carpi-Modena. Ett instrument för "mikroskopisk" benchmarking användes inom det europeiska konsortiet "Benchmarking for Success" (Belgien, Danmark, Irland, Sverige, Förenade kungariket) med vetenskapligt och tekniskt stöd av London Business School IBM Consulting. Verktöget är baserat på en EU-täckande databank och undersöker olika produktionsaspekter inom en ram som värderar total kvalitet, organisation och företagskultur. Genom praxis- och resultatanalyser kan man visa företagens starka och svaga punkter. Företagen utmärkte sig främst när det gällde organisatoriska aspekter, dvs. förmåga att tillverka små kvantiteter, flexibel produktion och en specifik syn på kvalitet samt starkt kundinriktade mönster.

Organisation

ECIPAR/CNA of Emilia Romagna, Bologna, Italien

Ytterligare information

Rapport: "The textile-clothing district in Carpi-Modena (Italy): a benchmarking analysis"
Slutrapporten från seminariet om "Best Practices in Strategic Support Services for SMEs" i Aten

Internet: <http://www.ecipar.it>
<http://www.benchmarking.it>

Kontaktuppgifter

Daniela Magni
ECIPAR/CNA of Emilia Romagna
Viale Aldo Moro 22
I-40127 Bologna
Tfn (39) 51 60 99 94 42
Fax (39) 51 37 57 60
E-post: magni@ecipar.it

2. Att främja utveckling av försörjningskedjor

Tema

Enighet håller på att växa fram om vilken metod som skall användas när det gäller att utveckla försörjningskedjor. Små och medelstora företag kan få hjälp att se strategiskt på trender och utveckling inom de branscher där de är verksamma, men det är också viktigt att sörja för att de får praktisk hjälp att förbättra sin konkurrensposition. Detta kan ofta ske i samarbete med andra småföretag.

God lösning

Nederländernas projekt för utveckling av försörjningskedjor, däribland initiativet "Outsourcing and Supply" i regionen runt Twente, som genomförs av Syntens (det nederländska nätverket av innovationscenter) och TNO Strategy, Technology and Policy liksom det arbete som mer nyligen genomförts i Haag- och Delftregionen har bildat mönster. Det finns några karakteristiska faser: analys av industri eller försörjningskedjan, start av ett program för medvetandegörande, sammanförande av företagen (både leverantörer och underleverantörer), utveckling av lösningar antingen internt i varje företag eller genom allianser, grupperingar, föreningar etc. varefter genomförandefasen avslutar processen. Ett analytiskt verktyg används som stöd för en strategisk positionering av företagen, så att man kan belysa vilka färdigheter som krävs för att fylla en eller flera av en rad av olika funktioner inom en försörjningskedja. När kompetensluckorna har identifierats, åtgärdas dessa antingen genom investering eller utbildning eller genom utveckling av allianser med andra leverantörer.

Organisationer

TNO Industrial Research, Delft, Nederländerna
Syntens, Haag, Nederländerna

Ytterligare information

Rapport: "Strategic positioning in supply chains; region The Hague/Delft, the Netherlands"
Slutrapporten från seminariet
om "Best Practices in Strategic Support
Services for SMEs" i Aten

Kontaktuppgifter

Gert van Duren
TNO Industrial Research
Schoenmakerstraat 97
Postbus 6235
5600 HE Eindhoven
Nederländerna
Tfn (31-40) 265 08 55
Fax (31-40) 265 03 05
E-post: g.vanduren@ind.tno.nl

4

3. Samarbete och samordning vid utveckling av försörjningskedjor

Tema

Utveckling av försörjningskedjor måste samordnas med andra åtgärder för ekonomisk utveckling. I synnerhet måste det finnas bra kontakter och ett fungerande samarbete mellan organisationer för företagsstöd inklusive mellan regioner. Organ som är specialiserade på utveckling av försörjningskedjor måste integrera sina verksamheter i allmänna stödtjänster som avser ekonomisk utveckling.

God lösning

Under ett antal år har Regional Supply Offices (RSO) i Förenade kungariket givit företag stöd för att utveckla kontakter inom försörjningskedjan. Detta stöd har bestått både av att identifiera möjligheter för leverantörer och hjälpa dem att förbättra sin konkurrenskraft liksom inköparnas upphandlingspraxis. När småföretagsservice nu har inletts och regionala utvecklingsorgan har byggts upp har detta medfört att kontorens service alltmer integreras i den strategiska synen på regionens utveckling men också i utbudet av direkta rådgivningstjänster till små och medelstora företag genom företagslänkarna (Business Links).

Organisation

Regional Supply Offices (RSO), Förenade kungariket

Ytterligare information

Rapport: "Exploiting Supply Chains to Drive up Competitiveness"
Slutrapport från seminariet om "Best Practices in Strategic Support Services for SMEs" i Aten

Internet: <http://www.businesslink.org.uk>
<http://www.rsn.org.uk>

Kontaktuppgifter

Simon Ash
RSN East Office
45 Grosvenor Road
St. Albans, Hertfordshire AL1 3AW
Storbritannien
Tfn (44-1727) 81 35 99
(eller 020 8340 8702)
Fax (44-1727) 81 34 63
E-post: simon.ash@rsneast.co.uk

4. Utveckling av företagsgrupper

Tema

Utveckling av företagsgrupper kan hjälpa små och medelstora företag att nå och bibehålla konkurrensfördelar på snabbt föränderliga marknader.

God lösning

Det grekiska biståndsministeriet hjälpte till att lansera Athina-gruppen av små företag som ger ut multimedia-produktioner genom att stimulera dem att utveckla samarbete beträffande teknisk utveckling, marknadsföring och distribution. Kombinationen av olika specialområden har lett till att företagen har kunnat utveckla en hög grad av synergi i sina verksamheter och att de har lyckats förbättra kvalitet och utformning på sina produkter och har nått en internationell profil.

Organisation

MLS Laserlock International Inc.

Ytterligare information

Rapport: "A Cluster related to Multi-Media Activities"
Slutrapport från forumet
om "Rapid Growth and Competitiveness
through Technology" i Helsingfors

Internet: <http://www.laserlock.com>

Kontaktuppgifter

Tatiana Stefou
MLS Laserlock International Inc.
79, 17 Noemvriou Street
GR-54623 Thessaloniki
Tfn (30-2310) 90 72 22
Fax (30-2310) 93 72 22
E-post: tatiana@laserlock.com

5. Svar på strukturella förändringar i den regionala ekonomin

Tema

Offentliga myndigheter kan spela en viktig roll via åtgärder på marknaden och strukturella förändringar i ekonomin, genom att samla leverantörer tillsammans och uppmuntra en mer strategisk syn, samt genom att skapa förutsättningar för leverantörer att sluta sig samman i nätverk.

God lösning

I området kring Bordeaux i Frankrike har offentliga myndigheter, stödda av två specialiserade konsultgrupper, hjälpt leverantörer att anpassa sig till ändrade villkor från en större biltillverkare. Myndigheternas åtgärd vidtogs som ett svar på det verkliga hotet av en betydande minskning i antalet lokala leverantörer, men en situationsanalys gav vid handen att det fanns ett stort behov för leverantörerna att reagera positivt på situationen, genom att samla sin kompetens och erfarenhet. Möten med de berörda parterna hjälpte att skapa en mer strategisk syn och att inleda samarbete inom fem olika arbetsgrupper. Brister i konkurrenshänseende (kvalitet, behov av utbildning etc.) identifierades och togs upp av en specialistbyrå med hjälp av en överenskommen plan. Förbättrad konkurrenskraft bidrog till att de små och medelstora företagen inte bara mötte de ställda kraven, utan också utnyttjade de nya möjligheterna för affärer, inklusive med nya samarbetsparter.

Organisation

DRIRE (Direction Régionale de l'Industrie, de la recherche et de l'Environnement), Aquitaine

Ytterligare information

Rapport: "Regrouping maintenance providing SMEs into Clusters"
Slutrapporten från seminariet om "Best Practices in Strategic Support Services for SMEs" i Aten

Kontaktuppgifter

Jacques Vanhove
DRIRE (Direction Régionale de l'Industrie, de la Recherche et de l'Environnement), Aquitaine
42 rue du Général de Larminat
F-33035 Bordeaux
Tfn (33) 556 00 04 97
Fax (33) 556 00 04 98
E-post:
jacques.vanhove@industrie.gouv.fr

6. Stöd som hjälper traditionella industrier att blomstra

Tema

Kunskapsekonomin är inte bara en fråga om att utveckla nya kunskapsbaserade industrier. Aspekter i kunskapsekonomin kan också bidra till att hejda industrins nedgång och revitalisera äldre industrier, om denna ekonomi förs in genom ett samordnat genomförande av olika stödtjänster. Detta ger stödorganen en viktig roll.

God lösning

Genom samordnade insatser från flera aktörer har glasdistriktet i Marinha Grande i Portugal fått ny livskraft. Flera års nedgång ledde till ett initiativ för att stimulera de glasproducerande företagen i regionen. De flesta av dem deltog i initiativet Vitrocristal A.C.E. som inriktades på offentligt-privat partnerskap där svagheter beträffande teknik, marknadsföring, design och finansiering togs upp. Vitrocristal tog initiativet till och utformade denna åtgärd och angav att främjande av kvalitet och design skulle prägla åtgärden. Detta åstadkom man genom att fastställa vilka standarder som skulle uppnås för att ett företag skulle få tillstånd att använda ett visst varumärke och genom att utforma kampanjer och utbildning om design och kvalitetsmedvetenhet. Det portugisiska designcentret samarbetade i verksamheter som rörde design och utbildning. Med stöd av institutet för små och medelstora företag (IAPMEI), allmänna industristyrelsen (DGI), institutet för investering, turism och handel (ICEP) samt lokala organ togs andra aspekter av förvaltning och finansiering upp vilket ledde till att en ny identitet kunde etableras. Genom initiativet har nya marknader skapats och industrins omsättning har därefter börjat öka märkbart.

Organisation

Vitrocristal A.C.E.
The Portuguese Design Centre

Ytterligare information

Rapport: "Design Policy in Portugal"
Slutrapporten från forumet
om "Entreprenörskap för framtiden" i Växjö

Internet: <http://www.vitrocristal.pt>
<http://www.cpd.pt>

Kontaktuppgifter

Jorge Moctezuma
Vitrocristal A.C.E.
P-2430 Marinha Grande
Tfn (351) 244 56 18 60
Fax (351) 244 56 18 99
E-post: vitrocristal@ip.pt

Maria José Nogueira
CPD-Pólo Tecnológico de Lisboa
Lote 8
P-1600-485 Lissabon
Tfn (351) 217 12 14 90
Fax (351) 217 16 59 17
E-post: info@cpd.pt eller
mnogueira@cpd.pt

Mer information från GD Näringsliv

Mer information om det arbete som utförs av kommissionsledamoten Erkki Liikanen och om generaldirektoratet för näringsliv kan fås från tryckta publikationer och på Internet.

Kommissionsledamot Erkki Liikanen, med ansvar för GD Näringsliv och GD Informationssamhället:

http://europa.eu.int/comm/commissioners/liikanen/index_sv.htm

GD Näringslivs internetadress:

http://europa.eu.int/comm/dgs/enterprise/index_sv.htm

CORDIS (Gemenskapens informationstjänst för forskning och utveckling):

<http://www.cordis.lu>

GD Näringslivs arbetsprogram:

http://europa.eu.int/comm/dgs/enterprise/work_programme_2002.htm

GD Näringslivs tryckta publikationer:

<http://europa.eu.int/comm/enterprise/library/index.htm>

Nyhetsbrev

Enterprise Europe är ett gratis nyhetsbrev som ges ut varje kvartal på gemenskapens elva språk av GD Näringsliv. I det behandlas GD Näringslivs hela ansvarsområde, både genom offentliggörande av nya initiativ och praktisk information.

<http://europa.eu.int/comm/enterprise/library/enterprise-europe/index.htm>

CORDIS focus ges ut två gånger i månaden på engelska, franska, tyska, italienska och spanska. Det är en översikt över den viktigaste utvecklingen inom forskning och innovationsinsatser och berör alla aspekter på Europeiska unionen, bl.a. allmänpolitisk utveckling, programgenomförande, anbudsinfordringar och resultaten av dem, arrangemang, lagstiftning och mycket annat.

<http://www.cordis.lu/focus/en/src/focus.htm>

Innovation & Technology Transfer ges ut sex gånger per år på engelska, franska, tyska, italienska och spanska inom ra-

men för Europeiska kommissionens innovationsprogram, vilket syftar till att främja innovation på gemenskapsnivå och uppmuntra de små och medelstora företagens deltagande i det femte ramprogrammet för forskning. Tyngdpunkten ligger på aktuella nyheter med samma målsättningar samt på mer djuplodande fallstudier av framgångsrika projekt.
<http://www.cordis.lu/itt/itt-en/home.html>

Euroabstracts ges ut sex gånger per år på engelska av "Programmet för innovation och små och medelstora företag" som ingår i Europeiska kommissionens femte ramprogram för forskning. Programmet för innovation och små och medelstora företag främjar innovation och uppmuntrar deltagande från små och medelstora företag i femte ramprogrammet.
<http://www.cordis.lu/euroabstracts/en/home.html>

European Trend Chart on Innovation newsletter. Trenddiagramprojektet utvecklar praktiska verktyg för beslutsfattare på innovationspolitikområdet i Europa. Ur innehållet: Datasamling, regelbunden uppdatering och analys av information om innovationspolitik på nationell och gemenskapsnivå. Nyhetsbrevet ges ut kvartalsvis på engelska, franska och tyska.

Enterprise Papers

Europe's position in quality competition. Enterprise Papers Nr 4, 2001.

Luxemburg (Publikationsbyrå), 2001. 66 s. (EN).
Kat.nr NB-38-01-964-EN-C

External services, structural change and industrial performance. Enterprise Papers Nr 3, 2001.

Luxemburg (Publikationsbyrå), 2001. 36 s. (EN).
Kat.nr NB-8-01-956-EN-C

The textile and clothing industry in the EU – A survey. Enterprise Papers Nr 2, 2001.

Luxemburg (Publikationsbyrå), 2001. 68 s. (EN).
Kat.nr NB-38-01-770-EN-C

Global competitiveness in pharmaceuticals – A European perspective. Enterprise Papers Nr 1, 2001.

Luxemburg (Publikationsbyrå), 2001. 108 s. (EN).
Kat.nr NB-37-01-162-EN-C

Business management factors and performance across countries. Nr 10, 2002.

J.M. Irigoyen. Luxemburg (Publikationsbyrå), 2002. 54 s. (EN).
Kat.nr NB-AE-02-003-EN-C

Business impact assessment pilot project. Final report – Lessons learned and the way forward. Nr 9, 2002.

Europeiska kommissionen. Luxemburg (Publikationsbyrå), 2002. 40 s. (EN). Kat.nr NB-AE-02-002-EN-C

Technology policy in the telecommunication sector – Market responses and economic impacts. Nr 8, 2002.

Heli Koski. Luxemburg (Publikationsbyrå), 2002. 46 s. (EN). Kat.nr NB-AE-02-001-EN-C

Innovation and competitiveness in European biotechnology. Nr 7, 2002.

A. Allansdottir, A. Bonaccorsi et al. Luxemburg (Publikationsbyrå), 2002. 112 s. (EN). Kat.nr NB-40-01-690-EN-C

Assessment criteria for distinguishing between competitive and dominant oligopolies in merger control. Nr 6, 2001.

Europe Economics. Luxemburg (Publikationsbyrå), 2001. 164 s. (EN). Kat.nr NB-40-01-608-EN-C

Innovation, technology and risk capital. Nr 5, 2001.

D. Steinbock. Luxemburg (Publikationsbyrå), 2001. 48 s. (EN). Kat.nr NB-40-01-339-EN-C

Europe's position in quality competition. Enterprise Papers Nr 4, 2001.

Luxemburg (Publikationsbyrå), 2001. 66 s. (EN). Kat.nr NB-38-01-964-EN-C

External services, structural change and industrial performance. Enterprise Papers Nr 3, 2001.

Luxemburg (Publikationsbyrå), 2001. 36 s. (EN). Kat.nr NB-38-01-956-EN-C

The textile and clothing industry in the EU – A survey. Enterprise Papers Nr 2, 2001.

Luxemburg (Publikationsbyrå), 2001. 68 s. (EN). Kat.nr NB-38-01-770-EN-C

Global competitiveness in pharmaceuticals – A European perspective.

Enterprise Papers Nr 1, 2001.

Luxemburg (Publikationsbyrå), 2001. 108 s. (EN). Kat.nr NB-37-01-162-EN-C

Dokument om innovation

24 The development and implementation of European entrepreneurship training curriculums.

Luxemburg (Publikationsbyrå), 2002. (EN). 259 s.
Kat.nr NB-NA-17-047-EN-C

22 Innobarometer 2001 – flash Eurobarometer 100.

Luxemburg (Publikationsbyrå), 2002. (EN).
Kat.nr NB-NA-17-045-EN-C

21 University spin-outs in Europe – Overview and good practice.

Luxemburg (Publikationsbyrå), 2002. (EN).
Kat.nr NB-NA-17-046-EN-C

20 Assessment of the Community regional innovation and technology strategies.

Luxemburg (Publikationsbyrå), 2002. (EN).
Kat.nr NB-NA-17-028-EN-C

19 Corporation tax and Innovation.

Luxemburg (Publikationsbyrå), 2002. (EN).
Kat.nr NB-NA-17-035-EN-C

18 Innovation and enterprise creation: statistics and indicators.

Luxemburg (Publikationsbyrå), 2001. 300 s. (EN).
Kat.nr NB-NA-17-038-EN-C

17 Innovation policy in Europe: European trend chart on innovation.

Luxemburg (Publikationsbyrå), 2001. 52 s. (DE, EN, FR).
Kat.nr NB-NA-17-044-EN-C

16 Innovation policy issues in six candidate countries: the challenges.

Luxemburg (Publikationsbyrå), 190 s. (EN).
Kat.nr NB-NA-17-036-EN-C

15 Guarantee mechanisms for financing innovative technology.

Luxemburg (Publikationsbyrå), 2001. (EN). 20 €.
Kat.nr NB-NA-17-041-EN-C

14 Interim assessment of the I-TEC pilot project.

Luxemburg (Publikationsbyrå), 2001. (EN).
Kat.nr NB-NA-17-033-EN-C

13 Training needs of investment analysts.

Luxemburg (Publikationsbyrå), 2001. 48 s. (EN).

Kat.nr NB-NA-17-031-EN-C

12 Informal investors and high-tech entrepreneurship.

Luxemburg (Publikationsbyrå), 2001. 91 s. (EN).

Kat.nr NB-NA-17-030-EN-C

11 Building an innovative economy in Europe.

Luxemburg (Publikationsbyrå), 2001. 67 s. (EN). 11.50 €.

Kat.nr NB-NA-17-043-EN-C

**Europeiska observationsorganet
för små och medelstora företag**

**Recruitment of employees: administrative burdens on
SMEs in Europe. Nr 7, 2002.**

Luxemburg (Publikationsbyrå), 2002. 72 s. (DE, EN, FR).

Kat.nr NB-14-01-007-**-C.

High-tech SMEs in Europe. Nr 6, 2002.

Luxemburg (Publikationsbyrå), 60 s. (DE, EN, FR).

Kat.nr NB-14-01-006-**-C.

Business Demography in Europe. Nr 5, 2002.

Luxemburg (Publikationsbyrå), 74 s. (DE, EN, FR).

Kat.nr NB-14-01-005-**-C.

**European SMEs and Social and Environmental Responsi-
bility. Nr 4, 2002.**

Luxemburg (Publikationsbyrå), 60 s. (DE, EN, FR).

Kat.nr NB-14-01-004-**-C.

Regional Clusters in Europe. Nr 3, 2002.

Luxemburg (Publikationsbyrå), 64 s. (DE, EN, FR).

Kat.nr NB-14-01-003-**-C.

**SMEs in Europe, including a first glance at EU candidate
countries. Nr 2, 2002.**

Luxemburg (Publikationsbyrå), 2002. 52 s. (DE, EN, FR).

Kat.nr NB-14-01-002-**-C.

Highlights from the 2001 Survey. Nr 1, 2002.

Luxemburg (Publikationsbyrå), 2002. 32 s. (DE, EN, FR).

Kat.nr NB-14-01-001-**-C.

Konkurrenskraft och benchmarking

Good practice in industry-science relations, Benchmarking papers nr 5, 2002.

Luxemburg (Publikationsbyrå), 2002. 46 s. (EN). 7.50 €. Kat.nr NB-43-02-939-EN-C

European competitiveness report 2002.

Luxemburg (Publikationsbyrå), 2002. 126 s. (EN). 14 €. Kat.nr NB-AK-02-001-EN-C

European competitiveness report 2001.

Luxemburg (Publikationsbyrå), 2001. 139 s. (EN). 10 €. Kat.nr NB-39-01-110-EN-C

A pocket book of enterprise policy indicators. 2001 edition.

Luxemburg (Publikationsbyrå), 29 s. (EN). Kat.nr NB-41-01-649-EN-C

Competitiveness, innovation and enterprise performance. A selection of graphs and tables from the competitiveness report, the innovation scoreboard and the enterprise scoreboard.

Brussels, Enterprise DG, 2001. 104 p. (EN).

Rapporter, studier etc.

The e-Economy in Europe: Its potential impact on EU enterprises and policies, Brussels, 1-2 March 2001.

Luxemburg (Publikationsbyrå), 2001. 47 s. (EN). Kat.nr NB-35-01-053-EN-C

Creating an entrepreneurial Europe. The activities of the European Union for small and medium-sized enterprises (SMEs) – 2000 edition.

Luxemburg (Publikationsbyrå), 001. 150 s. (alla unionens språk). Kat.nr NB-27-00-992-**-C

The intangible economy: impact and policy issues.

Luxemburg (Publikationsbyrå), 2001. 59 s. (EN). 20 €. Kat.nr NB-31-00-772-EN-C

Implementation report on the action plan to promote entrepreneurship and competitiveness.

Luxemburg (Publikationsbyrå), 28 s. (alla unionens språk). Kat.nr NB-34-00-390-**-C

Industrial aspects of the information society: business networks and the knowledge-driven economy: an empirical study carried out in Europe and Kanada.

Luxemburg (Publikationsbyrå), 2000. 81 s. (EN). 43 €. Kat.nr CO-25-99-253-EN-C

Methodologies for benchmarking framework conditions.

Luxemburg (Publikationsbyrå), 2000. 17 s. (EN).

Kat.nr NB-31-00-780-EN-C

The role of information and communications technologies in growth and competitiveness.

Luxemburg (Publikationsbyrå), 2000. 17 s. (EN).

Kat.nr CO-26-99-449-EN-C

Handböcker för företag

Methods of referencing standards in legislation with an emphasis on European legislation.

Brussels, Enterprise DG, 2002. 16 s. (EN).

Helping businesses overcome financial difficulties: A guide on good practices and principles.

Luxemburg (Publikationsbyrå), 2002. 41 s. (alla unionens språk). Kat.nr NB-39-01-926-**-C

Recreational craft directive and comments to the directive combined. A guide to the application of Directive 94/25/EC of 16 June 1994 on the approximation of the laws, regulations and administrative provisions of the Member States relating to recreational craft.

Luxemburg (Publikationsbyrå), 2001. 104 s. (EN).

Kat.nr NB-19-98-334-EN-C

ATEX guidelines. Guidelines on the application of Directive 94/9/EC of 23 March 1994 on the approximation of the laws of the Member States concerning equipment and protective systems intended for use in potentially explosive atmospheres.

Luxemburg (Publikationsbyrå), 2001. 118 s. (DE, FR, EN).

Kat.nr NB-33-00-582-**-C

Helping businesses start up: A "good practice guide" for business support organisations.

Luxemburg (Publikationsbyrå), 2000. 36 s. (alla unionens språk). Kat.nr CT-25-99-980-**-C

Guide to the implementation of directives based on the new approach and the global approach.

Luxemburg (Publikationsbyrå), 2000. 112 s. (DE, FR, EN).
Kat.nr CO-22-99-014-**-C

Electrical and mechanical engineering directory, 2000 edition.

Luxemburg (Publikationsbyrå), 2000. 133 s. (EN).
Kat.nr CO-24-99-275-EN-C

Useful facts in relation to the personal protective equipment (PPE) Directive 89/686/EEC.

Luxemburg (Publikationsbyrå), 2000. 145 s. (EN).
Kat.nr CO-21-99-020-EN-C

Machinery: useful facts in relation to Directive 98/37/EC.

Luxemburg (Publikationsbyrå), 1999. 266 s. (EN).
Kat.nr CO-20-99-866-EN-C

Pharmaceuticals in the European Union.

Luxemburg (Publikationsbyrå), 2000. 36 s. (EN).
Kat.nr NB-30-00-059-EN-C

Cosmetlex: The rules governing cosmetic products in the European Union.

Luxemburg (Publikationsbyrå), 2000, 3 vol. (EN). vol. 1: Cosmetics legislation, 74 s., 14.50 €; vol. 2: Methods of analysis, 187 s. 31 €; vol. 3: Guidelines, 84 s., 16 €.
vol. 1 Kat.nr NB-26-99-958-EN-C
vol. 2 NB-26-99-966-EN-C
vol. 3 NB-26-99-974-EN-C

Eudralex: The rules governing medicinal products in the European Union.

Luxemburg (Publikationsbyrå), 1998-, (DE, EN, ES, FR, IT), priced.

Medicinal products for human use, volymerna 1, 2a, 2b och 3
Medicinal products for human and veterinary use, volym 4
Veterinary medicinal practice, volymerna 5, 6a, 6b, 7a och 7b (8 och 9 är ännu ej offentliggjorda).

On-lineversion:

pharmacos.eudra.org/F2/eudralex/index.htm

Kontaktuppgifter

Europeiska kommissionen
GD Näringsliv
Enheten för information och kommunikation
Dokumentationscentret
SC15-00/51
B-1049 Bryssel
Fax (32-2) 296 99 30
Internet: http://europa.eu.int/comm/enterprise/mailbox/request_form_en.htm

Europeiska kommissionen
GD Näringsliv
Direktoratet för innovation
Enheten för förmedling och medvetandegörande
EUFO 2295, L-2920 Luxemburg
Fax (352) 43 01-32084
E-post: innovation@cec.eu.int

Försäljning av publikationerna sker via Byrån för Europeiska gemenskapernas officiella publikationer (publikationsbyrån) via ett nätverk av försäljningskontor. En aktuell förteckning finns på <http://publications.eu.int/index.htm>.

Europeiska kommissionen

Att hjälpa företag växa — Tips till organisationer som ger företagsservice

Luxemburg: Byrån för Europeiska gemenskapernas officiella publikationer

2002 — 57 s. — 16,2 x 22,9 cm

ISBN 92-894-3148-2

Venta • Salg • Verkauf • Πωλήσεις • Sales • Vente • Vendita • Verkoop • Venda • Myynti • Försäljning
<http://eur-op.eu.int/general/en/s-ad.htm>

BELGIQUE/BELGIË

Jean De Lannoy
Avenue du Roi 202/Koningslaan 202
B-1190 Bruxelles/Brussel
Tel. (32-2) 538 43 08
Fax (32-2) 538 08 41
E-mail: jean.de.lannoy@infoboard.be
URL: <http://www.jean-de-lannoy.be>

La librairie européenne/De Europese Boekhandel
Rue de la Loi 244/Wetstraat 244
B-1040 Bruxelles/Brussel
Tel. (32-2) 295 26 39
Fax (32-2) 735 08 60
E-mail: mail@libeurop.be
URL: <http://www.libeurop.be>

Moniteur belge/Belgisch Staatsblad
Rue de Louvain 40-42/Leuvenseweg 40-42
B-1000 Bruxelles/Brussel
Tél. (32-2) 552 22 11
Fax (32-2) 511 01 84
E-mail: eusales@just.fgov.be

DANMARK

J. H. Schultz Information A/S
Herstedvang 12
DK-2620 Albertslund
Tel. (45) 43 63 23 00
Fax (45) 43 63 19 69
E-mail: schultz@schultz.dk
URL: <http://www.schultz.dk>

DEUTSCHLAND

Bundesanzeiger Verlag GmbH
Vertriebsabteilung
Amsterdamer Straße 192
D-50735 Köln
Tel. (49-221) 97 66 80
Fax (49-221) 97 66 82 78
E-Mail: vertrieb@bundesanzeiger.de
URL: <http://www.bundesanzeiger.de>

ΕΛΛΑΔΑ/GREECE

G. C. Eleftheroudakis SA
International Bookstore
Panepistimiou 17
GR-10564 Athens
Tel. (30-1) 331 41 80/11/2/3/4/5
Fax (30-1) 325 84 99
E-mail: elebooks@netor.gr
URL: <http://www.elebooks.gr>

ESPAÑA

Boletín Oficial del Estado
Tratfalgar, 27
E-28071 Madrid
Tel. (34) 915 38 21 11 (libros)
913 84 17 15 (suscripción)
Fax (34) 915 38 21 21 (libros),
913 84 17 14 (suscripción)
E-mail: clientes@com.boe.es
URL: <http://www.boe.es>

Mundi Prensa Libros, SA
Castelló, 37
E-28001 Madrid
Tel. (34) 914 36 37 00
Fax (34) 915 75 37 00
E-mail: libreria@mundiprensa.es
URL: <http://www.mundiprensa.com>

FRANCE

Journal officiel
Service des publications des CE
26, rue Desaix
F-75727 Paris Cedex 15
Tel. (33) 140 58 77 31
Fax (33) 140 58 77 00
E-mail: europublications@journal-officiel.gouv.fr
URL: <http://www.journal-officiel.gouv.fr>

IRELAND

Alan Hanna's Bookshop
270 Lower Rathmines Road
Dublin 6
Tel. (353-1) 496 73 98
Fax (353-1) 496 02 28
E-mail: hanna@s.iol.ie

ITALIA

Licosa SpA
Via Duca di Calabria, 1/1
Casella postale 552
I-50125 Firenze
Tel. (39) 055 64 83 1
Fax (39) 055 64 12 57
E-mail: licosa@licosa.com
URL: <http://www.licosa.com>

LUXEMBOURG

Messageries du livre SARL
5, rue Raiffeisen
L-2411 Luxembourg
Tel. (352) 40 10 20
Fax (352) 49 06 61
E-mail: mail@mdl.lu
URL: <http://www.mdl.lu>

NETHERLAND

SDU Servicecentrum Uitgevers
Christoffel Plantijnstraat 2
Postbus 20014
2500 EA Den Haag
Tel. (31-70) 378 98 80
Fax (31-70) 378 97 83
E-mail: sdu@sdu.nl
URL: <http://www.sdu.nl>

PORTUGAL

Distribuidora de Livros Bertrand Ld.ª
Grupo Bertrand, SA
Rua das Terras dos Vales, 4-A
Apartado 60037
P-2700 Amadora
Tel. (351) 214 95 87 87
Fax (351) 214 96 02 55
E-mail: dlo@ip.pt

Imprensa Nacional-Casa da Moeda, SA
Sector de Publicações Oficiais
Rua da Escola Politécnica, 135
P-1250-100 Lisboa Codex
Tel. (351) 213 94 57 00
Fax (351) 213 94 57 50
E-mail: spcoe@incm.pt
URL: <http://www.incml.pt>

SUOMI/FINLAND

Akateeminen Kirjakauppa/Akademiska Bokhandeln
Keskuskatu 1/Centralgatan 1
PL PB 128
FIN-00101 Helsinki/Helsingfors
P/tfn (358-9) 121 44 18
F/tfx (358-9) 121 44 35
Sähköposti: spe@akateeminen.com
URL: <http://www.akateeminen.com>

SVERIGE

BTJ AB
Traktörvägen 11-13
S-221 82 Lund
Tel. (46-46) 18 00 00
Fax (46-46) 30 79 47
E-post: btjeu-pub@btj.se
URL: <http://www.btj.se>

UNITED KINGDOM

The Stationery Office Ltd
Customer Services
PO Box 29
Norwich NR3 1GN
Tel. (44) 870 60 05-522
Fax (44) 870 60 05-533
E-mail: book.orders@theso.co.uk
URL: <http://www.isoofficial.net>

ISLAND

Bokabud Larusar Blöndal
Skólavörðustíg, 2
IS-101 Reykjavík
Tel. (354) 552 55 40
Fax (354) 552 55 60
E-mail: bokabud@simnet.is

SCHWEIZ/SUISSE/SVIZZERA

Euro Info Center Schweiz
c/o OSEC Business Network Switzerland
Stampfenbachstraße 85
PF 492
CH-8005 Zürich
Tel. (41-1) 365 53 15
Fax (41-1) 365 54 11
E-mail: eics@osec.ch
URL: <http://www.osec.ch/eics>

BÁLGARÍJA

Europress Euromedia Ltd
59, blvd Vitoshka
BG-1000 Sofia
Tel. (359-2) 980 37 66
Fax (359-2) 980 42 30
E-mail: Milena@mboc.ctb.bg
URL: <http://www.europressbg>

CYPRUS

Cyprus Chamber of Commerce and Industry
PO Box 21455
CY-1508 Nicosia
Tel. (357-2) 88 97 52
Fax (357-2) 86 10 44
E-mail: demetrap@ccci.org.cy

EESTI

Eesti Kaubandus-Tööstuskoda
(Estonian Chamber of Commerce and Industry)
Toom-Kooli 17
EE-10130 Tallinn
Tel. (372) 646 02 44
Fax (372) 646 02 45
E-mail: info@koda.ee
URL: <http://www.koda.ee>

HRVATSKA

Mediatrade Ltd
Pavla Hatza 1
HR-10000 Zagreb
Tel. (385-1) 481 94 11
Fax (385-1) 481 94 11

MAGYARORSZÁG

Euro Info Service
Szt. István krt.12
III emelet 1/A
PO Box 1039
H-1137 Budapest
Tel. (36-1) 329 21 70
Fax (36-1) 349 20 53
E-mail: euroinfo@euroinfo.hu
URL: <http://www.euroinfo.hu>

MALTA

Miller Distributors Ltd
Malta International Airport
PO Box 25
Luqa LQA 05
Tel. (356) 66 44 88
Fax (356) 67 67 99
E-mail: gwirth@usa.net

NORGE

Swets Blackwell AS
Hans Nielsen Hauges gt. 39
Boks 4901 Nydalen
N-0423 Oslo
Tel. (47) 23 40 00 00
Fax (47) 23 40 00 01
E-mail: info@no.swetsblackwell.com
URL: <http://www.swetsblackwell.no>

POLSKA

Ars Polona
Krakowskie Przedmieście 7
Skr. pocztowa 1001
PL-00-950 Warszawa
Tel. (48-22) 826 12 01
Fax (48-22) 826 62 40
E-mail: books119@arspolona.com.pl

ROMÂNIA

Euromedia
Str. Dionisie Lupu nr. 65, sector 1
RO-70184 Bucuresti
Tel. (40-1) 315 44 03
Fax (40-1) 312 96 46
E-mail: euromedia@malcity.com

SLOVAKIA

Centrum TV SR
Nám. Slobody, 19
SK-81223 Bratislava
Tel. (421-7) 54 41 83 64
Fax (421-7) 54 41 83 64
E-mail: europ@guestnik.sk
URL: <http://www.slk.stuba.sk>

SLOVENIJA

GV Založba
Dunajska cesta 5
SLO-1000 Ljubljana
Tel. (386) 613 09 1804
Fax (386) 613 09 1805
E-mail: europ@guestnik.si
URL: <http://www.gvzalozba.si>

TÜRKİYE

Dunya Infotel AS
100, Yıl Mahallesi 34440
TR-80050 Bagcilar-Istanbul
Tel. (90-212) 629 46 89
Fax (90-212) 629 46 27
E-mail: aktuel.info@dunya.com

ARGENTINA

World Publications SA
Av. Cordoba 1877
C11 200 AAA Buenos Aires
Tel. (54-11) 48 15 81 56
Fax (54-11) 48 15 81 56
E-mail: wpbooks@infovia.com.ar
URL: <http://www.wpbooks.com.ar>

AUSTRALIA

Hunter Publications
PO Box 404
Abbotsford, Victoria 3067
Tel. (61-3) 94 17 53 61
Fax (61-3) 94 19 71 54
E-mail: jpdavies@ozemail.com.au

BRESIL

Livraria Camões
Rua Bittencourt da Silva, 12 C
CEP
20049-900 Rio de Janeiro
Tel. (55-21) 262 47 76
Fax (55-21) 262 47 76
E-mail: livraria.camoes@incm.com.br
URL: <http://www.incm.com.br>

CANADA

Les éditions La Liberté Inc.
3020, chemin Sainte-Foy
Sainte-Foy, Québec G1X 3V6
Tel. (1-613) 658 37 63
Fax (1-800) 567 54 49
E-mail: liberte@mediom.qc.ca

Renouf Publishing Co. Ltd

5369 Chemin Canotek Road, Unit 1
Ottawa, Ontario K1J 9J3
Tel. (1-613) 745 26 65
Fax (1-613) 745 76 60
E-mail: order.dept@renoufbooks.com
URL: <http://www.renoufbooks.com>

EGYPT

The Middle East Observer
41 Sherif Street
Cairo
Tel. (20-2) 392 69 19
Fax (20-2) 393 97 32
E-mail: inquiry@meobserver.com
URL: <http://www.meobserver.com>

MALAYSIA

EBIC Malaysia
Suite 45.02, Level 45
Plaza MBI (Letter Box 45)
8 Jalan Yap Kwan Seng
50450 Kuala Lumpur
Tel. (60-3) 21 62 92 98
Fax (60-3) 21 62 61 98
E-mail: ebic@tm.net.my

MÉXICO

Mundi Prensa México, SA de CV
Rio Pánuco, 141
Colonia Cuauhtémoc
MX-06500 México, DF
Tel. (52-5) 533 56 58
Fax (52-5) 514 67 99
E-mail: 101545.2361@compuserve.com

SOUTH AFRICA

Eurochamber of Commerce in South Africa
PO Box 781738
2146 Sandton
Tel. (27-11) 884 39 52
Fax (27-11) 883 55 73
E-mail: info@eurochamber.co.za

SOUTH KOREA

The European Union Chamber of Commerce in Korea
5th Fl., The Shilla Hotel
202, Jangchung-dong 2 Ga, Chung-ku
Seoul 100-392
Tel. (82-2) 22 53-5631/4
Fax (82-2) 22 53-5635/6
E-mail: eucock@eucock.org
URL: <http://www.eucock.org>

SRI LANKA

EBIC Sri Lanka
Trans Asia Hotel
115 Sir Chittampalam
A. Gardiner Mawatha
Colombo 2
Tel. (94-1) 074 71 50 78
Fax (94-1) 44 87 79
E-mail: ebicsl@slnet.lk

T'AI-WAN

Tycoon Information Inc
PO Box 81-466
105 Taipei
Tel. (886-2) 87 12 88 86
Fax (886-2) 87 12 47 47
E-mail: euטיפe@ms21.hinet.net

UNITED STATES OF AMERICA

Bernan Associates
4611-F Assembly Drive
Lanham MD 20706-4391
Tel. (1-800) 274 44 47 (toll free telephone)
Fax (1-800) 865 34 50 (toll free fax)
E-mail: query@bernan.com
URL: <http://www.bernan.com>

**ANDERE LÄNDER
OTHER COUNTRIES
AUTRES PAYS**

Bitte wenden Sie sich an ein Büro Ihrer Wahl/Please contact the sales office of your choice/Veuillez vous adresser au bureau de vente de votre choix
Office for Official Publications of the European Communities
2, rue Mercier
L-2985 Luxembourg
Tel. (352) 29 29-42455
Fax (352) 29 29-42758
E-mail: info-info-opoce@cec.eu.int
URL: <http://publications.eu.int>



BYRÅN FÖR EUROPEISKA GEMENSKAPERNAS
OFFICIELLA PUBLIKATIONER

L-2985 Luxembourg

ISBN 92-894-3148-2



9 789289 431484