

# **Nordiska datorspelprogrammet Plan 2006 – 2012**

Erik Robertson

**Innehåll**

0	Sammanfattning	3
1	Bakgrund och övergripande mål	5
2	Offentliga åtgärder i olika länder	13
3	Förankring och förvaltning	15
4	Basverksamheten	18
5	Åtgärder och aktiviteter	22
6	Tidsplan	24
7	Budget	26
8	Verksamhetens utveckling och framtid	28
9	Utvecklingen av planen under utredningsarbetet	30
10	Konklusioner	34
	Appendix 1: Remissvar	36
	Appendix 2: Utredda åtgärder och aktiviteter	48

## **0 Sammanfattning**

**Mål:** ***Nordiska datorspel med kvalitet, för barn och unga***

Det nordiska datorspelprogrammet ska säkerställa tillgången till kvalitetsmaterial med ett tydligt nordiskt inslag för barn och unga.

**Tidsplan:** ***Med början under 2006, sex år framåt***

Programmet inleds 2006-01-01, och är indelat i två treåriga faser med mellanliggande utvärdering. Programmet avslutas under 2011 – 2012.

**Åtgärder:** ***Allmän infrastruktur och information, direkt utvecklingsstöd***

Åtgärder riktas först mot det allmänt nyttiga, som gemensamma åtgärder för försäljning och export, digital distribution, konsument- och producentinformation samt expertstöd. Ett riktat utvecklingsstöd ska sedan förverkliga utvalda nordiska projekt med kreativ höjd, kvalitet och kommersiell potential. Hänsyn ska tas till ungas skydd från skadligt medieinnehåll.

**Finansiering:** ***6/12/15 MDKK per år i första fasen och 15 MDKK per år i andra***

Under första fasens tre år byggs programmet upp genom en prövande, men expanderande, verksamhet. 2006 satsas 6 MDKK, under 2007 satsas 12 MDKK och under 2008 satsas 15 MDKK. Under programmets andra fas, efter en utvärdering, satsas 15 MDKK per år 4 – 6. Den successiva uppbyggnaden har tagit hänsyn till de medel som synes kunna frigöras genom strukturreformen på kulturområdet inom det nordiska samarbetet.

**Personal:** ***Fyra årsarbeten, väl branschförankrade***

För insikternas, trovärdighetens och effektivitetens skull är det lämpligt att programmets ledning och personal har en god förankring i och erfarenhet av industrin. Personalbehovet motsvarar omkring fyra årsarbeten.

**Lokalisering:** ***Öresunds-regionen, Malmö***

Den nordiska datorspelindustrin har sin tyngdpunkt i Öresunds-regionen, och dennas prägel av tillväxtområde, inte minst för kreativ och högteknologisk industri, ger ett starkt stöd för en sådan lokalisering.

**Väntat resultat:** ***Bättre villkor ger ett bredare och bättre utbud***

En välmående, exporterande nordisk datorspelindustri är den enda som kan ge oss framtidens nordiska kvalitetsprodukter inom datorspel för barn och unga. Digital distribution garanterar upphovsmännen tillgång till brukarna och ett lokaliseringssystem gör det billigare att göra datorspel på nordiska språk. Utvecklingsstöd till nya nordiska kreativa projekt skapar nya nordiska upphovsrätter, och krav på att de distribueras digitalt på nordiska språk försäkrar oss om ett nordiskt kvalitetsutbud av datorspel.

## **0 Summary**

**Goal:** ***Quality Nordic computer games for children and youth***

The Nordic program for computer games will assure access to quality material with a distinct Nordic element for children and young people.

**Timeline:** ***Start during 2006, six years total***

The Nordic Game Program will launch on 1 January 2006, and will be divided into two three-year phases with an evaluation between phases. The programme will conclude in 2011-2012.

**Process:** ***Common infrastructure and information, direct development support***

Initial measures will be focused on the generally beneficial, such as joint sales and export efforts, digital distribution, consumer and producer information as well as expert assistance. Direct development support will then be initiated for specific Nordic projects demonstrating high creativity, quality and commercial potential. Special consideration will be taken to the protection of minors from harmful media content.

**Finance:** ***6/12/15 MDKK annually in the first phase, 15 MDKK/yr. afterwards***

The Nordic Game Programme will be established during the first three-year phase by expanding the basic start-up organisation in stages. In 2006 6 MDKK will be invested, during 2007 a total of 12 MDKK and in 2008 the programme budget will reach 15 MDKK. During the programme's second stage, following an evaluation, 15 MDKK per year will be invested for years 4 – 6. The programme's successive development and budget takes into account the resources that may be made available through the structural reform of the Nordic cultural cooperation.

**Personnel:** ***Four employment years, branch-established***

In terms of insight, confidence and effectiveness it is appropriate that the Nordic Media Programme's management and staff are well-established and experienced in the games industry. Personnel needs translate to approximately four employment years.

**Location:** ***Øresund Region, Malmö***

The Nordic computer game industry's fulcrum lies in the Øresund Region, and this area's growth profile, not least in creative and high-technology industries, provides a strong motivation for such a geographical base for the programme.

**Expected result:** ***Improved conditions provide a broader and better offering***

A healthy, exporting Nordic game industry is the only one that can provide the future's Nordic computer games of quality for children and young people. Digital distribution guarantees producers' access to consumers and an effective localisation system will make it less expensive to develop computer games in Nordic languages. Direct support for innovative Nordic creative projects will generate new Nordic intellectual properties, and requiring these products to be distributed digitally in Nordic languages will secure a broad availability of quality computer games for Nordic consumers.

## 1 Bakgrund och övergripande mål

### Övergripande mål

Denna plan avser att genom skapandet av ett nordiskt datorspelprogram för datorspel säkerställa tillgången till kvalitetsmaterial med ett tydligt nordiskt inslag för barn och unga. I våra tidigare utredningar har begreppen datorspel, barn och unga, och nordiskt definierats och operationaliserats för ändamålet. Dessa preciseringar följer här nedan.

### Datorspel

Ett datorspel är interaktivt, vilket är något som inte bara gäller för datorspelen, utan alla spel och lekar man deltar i har denna ömsesidiga påverkan mellan spel och spelare; interaktivitet. Det hela äger rum i en mer eller mindre abstrakt artificiell värld som styrs av vissa regler. Reglerna bestämmer vilka handlingar man kan utföra. I ett datorspel är reglerna ofta inte explicita, utan man kan prova att göra vad man vill; går det, så är det tillåtet. Reglerna bestämmer också de utmaningar, eller hinder, som spelaren ska bemästra genom sina handlingar. Ofta finns också en särskild regel som avgör när spelaren nått sitt mål och därmed vunnit.

Då distributionssystem, produktionskompetens eller andra viktiga egenskaper är gemensamma för produktioner på många olika plattformar för digitala spel, betraktas som "datorspel" här spel för spelkonsoler som Nintendo GameCube, Sony PlayStation, Microsoft Xbox, för handspelkonsoler, som Nintendo Game Boy, för PC, som Apple-, Linux-, Windows-baserade system, exekverbara, browser-, plug-in- och e-mail-baserade spel, CD-ROM- eller online-distribuerade spel, "stand-alone"- eller online-multiplayer-spel, för mobiltelefoner, som "inbyggda", men också Java-, Mophun-, ExEn-, BREW-, WAP- eller SMS-baserade spel, samt spel för andra jämförbara digitala plattformar.

### Barn och unga

Vi har beaktat att Medierådet för Børns rapport "Børn, unge og computerspil" behandlar åldersgrupperna 5-7 år, 8-12 år och 13-18 år. Det är också värt att lägga märke till att Nordicom i sina mediabruksundersökningar använder indelningarna 9-14 år och 15-24 år för de yngsta respondenterna. "Barn och unga" i vårt uppdrag går upp till 18 år, och därmed är stora delar av utbudet aktuellt.

### Nordiskt

De viktigaste egenskaperna för att avgöra om ett datorspel är att betrakta som nordiskt förefaller vara att

- a) materialet är tillgängligt på minst ett nordiskt språk,
- b) materialet är till övervägande del producerat i ett nordiskt land,
- c) materialet är producerat av en organisation som till övervägande del kontrolleras av nordiska intressen, och
- d) materialet bygger på nya eller tidigare skapade nordiska upphovsrätter inom datorspel, film, litteratur eller annat.

Hur tydligt det nordiska inslaget är sammanhänger naturligtvis med hur många av kriterierna ovan som uppfylls.

## **Kvalitet**

Att på motsvarande sätt precisera kvalitetsbegreppet kan dock inte ske i utredningens form, utan arbetet med kvalitet är en process som ligger inom själva programmets kommande arbete, som ska utvecklas och drivas i samarbete mellan samhällsintressen och industrin. Industrins kvalitetsbegrepp är föremål för en pågående intern debatt. Samhällets kvalitetskrav uttrycks bland annat i ett kultur- och mediepolitiskt perspektiv där hänsyn tas till frågor som skydd av barn och unga från skadligt medieinnehåll. Det blir centralt för programmet att, utifrån ett sammanförande av samhälls- och industriintressen, operationalisera kvalitetsbegreppet, dels för den övergripande inriktningen, men inte minst för att ha tillgänglig vid urvalet av projekt för utvecklingsstöd.

## **Skydd av barn och unga**

Under programmets utformning har särskild hänsyn tagits, och ska under dess kommande arbete fortsatt tas, till skydd av barn från våld och övrigt skadligt medieinnehåll. Det är ett viktigt mål för programmet att bli ett stöd för barn, unga och deras föräldrar i att finna lämpligt medieinnehåll, i detta fall deras tillgång till kvalificerade datorspel i kontrollerade kanaler.

## **Varför stöd för datorspel?**

Det kan vara värt att upprepa att det allmänna bruket av datorspel nått nivåer där det helt motsvarar andra media, som film, TV och musik. Datorspelens potentiella, positiva, inflytande på kultur, tekniköverföring och inläring förefaller också mycket stort.

Nordisk datorspelindustri måste därför ha villkor som motsvarar andra länder, och det är ett antal länder i och utanför Europa som målmedvetet stödjer sin industri. I takt med industrins tillväxt och mognad är det naturligt att den får villkor som andra media har.

Marknaden för datorspel är dock allt mera dominerad av några få, nästan utan undantag utomeuropeiska, aktörer. De strävar uttalat att minska antalet utgivningar för att öka lönsamheten. Detta är direkta hot mot nordisk industri och mot vårt utbud av nordiska spel.

## **Varför stöd för datorspel på det nordiska planet?**

Den nordiska nivån är lämplig för stöd åt datorspel då vi på ländernivån har relativt få aktörer inom industrin och då insikten om datorspels betydelse och potential nått olika djupt i de nordiska samhällena. Det offentliga engagemanget är följaktligen högst varierande i grad och i inriktning och ett kraftfullt agerande på det nordiska planet ger en utjämning, inte bara genom tillägg till existerande åtgärder, utan även genom ökat utbyte mellan länderna.

Norden har redan en tydlig marknadsposition i det internationella synfältet, men det utnyttjas inte av våra nordiska aktörer. Inget nordiskt land utmärker sig särskilt, utan CCP (IS), Digital Illusions (SE), Funcom (NO), IO Interactive (DK) och Remedy (FI) är alla internationellt erkända

framgångar, men det är tveksamt om något nordiskt land kan uppvisa ytterligare ett enda exempel av samma tyngd. Internationellt anser man också att Norden har klar potential att göra datorspel med god kvalitet, men att vi har begränsade resurser. Norden har helt enkelt en position och synlighet på världsmarknaden som länderna enskilt, utan undantag, inte har.

Norden når, där länderna inte ensamma gör det, en kritisk massa för framgångsrika åtgärder, i underlag i aktiva företag och individer, i gemensamma medel för att åstadkomma verkliga effekter och i samlad kompetens stor nog för att kunna göra rimligt opartiska bedömningar av vilka enskilda projekt i enskilda företag som ska erhålla stöd.

Utöver att Norden av angivna skäl är en lämplig nivå för stöd åt datorspel, är datorspel ett hastigt framväxande kulturfenomen. De nordiska länderna har valt att organisera en viktig del av sitt kulturpolitiska arbete i samverkan, och därför är det lämpligt att det nordiska samarbetet nu även omfattar datorspel. Detta kulturfält domineras allt mera, och detta strategiskt medvetet, av ett fåtal globala aktörer, vilket utgör direkta hot mot existerande och potentiella framtida nordiska kulturyttringar, och våra upphovsmän och aktörer på detta fält. I andra länder försöker man i någon mån kompensera detta genom offentligt stöd. För att hävda de nordiska produktionernas plats i utbudet behöver den nordiska industrin motsvarande villkor.

## Tidsperspektiv

Mot bakgrund av produktions- och marknadscyklerna i datorspelindustrin framstår en sexårig löptid som lämplig för att programmet ska vinna verklig erfarenhet av åtgärder och utfall och anpassa sitt fortsatta arbete därefter.

Utvecklingen på marknaderna, i industrin och de utländska offentliga satsningarna gör det angeläget att etablera programmet så snart det är möjligt. Avsikten är att programmet inleds med utvalda åtgärder och projekt redan under 2006, och alltså börjar verka senast 2006-01-01.

## Mätbarhet

Dagsläget är dokumenterat med avseende på utbudet och dess nordiska inslag. I gjorda utredningar har även förhållanden och motsvarande åtgärder i andra länder dokumenterats, och förhållanden och åtgärder i Norden avseende andra media har beaktats. Därmed finns tydliga underlag för att under arbetets gång ställa upp mål, att göra uppföljningar och att löpande utvärdera programmets arbete och effekter.

## Styrbarhet

Med preciserade utgångspunkter och mätbara mål för programmet och dess delprogram blir det möjligt att löpande följa programmets verkan och därmed också att förändra det när det är lämpligt, för att säkerställa att övergripande mål uppnås under programperioden.

För att tydlig- och möjliggöra styrbarheten i programmet har detta delats in i två faser om tre år vardera, med en mellanliggande utvärdering.

## Grundläggande inriktning av programmet

Det nordiska samhällets problem är att det ges ut för få datorspel med kvalitetsinnehåll och tydlig nordisk prägel. Den nordiska datorspelindustrins problem är brister i tillgång till och spridning av information, i infrastruktur, däribland tillgång till marknader, i strukturella förhållanden i samhället och i tillgång till finansiering. Att dessa problem löses bäst i samarbete mellan industri och samhälle är en grundläggande syn i den föreliggande planen.

För att uppnå sitt syfte ska ett nordiskt datorspelprogram enligt rapporten ”Nordiska datorspel” inriktas på följande områden, och det är också dessa överväganden som i enlighet med uppdraget legat till grund för urvalet av de åtgärder som planeras.

Förbättrad information ska spridas, både genom ökad tillgång för producenterna till marknadsdata och ökad tillgång för konsumenterna till data om utbudet. Även utbyte av information om och av erfarenheter mellan producenter och övriga aktörer bör stödjas och kan ha ett stort värde för nätverksbildande, gemenskapsbyggande och konkret samarbete mellan olika typer av aktörer och aktörer i de olika nordiska länderna.

Förbättrad infrastruktur ska byggas, i innebörden förbättrad tillgång för producenterna till distribution och kanaler för detta och bättre förutsättningar för att få betalt, fritt från olaglig kopiering. Viktiga inslag i detta är att stimulera framväxten av alternativ och på olika sätt mera utvecklade distribution, jämfört med den fysiskt orienterade som råder idag, och därtill bedrivs under oligopol-liknande förhållanden.

Förbättrade finansieringsmöjligheter ska erbjudas, med ett brett utbud av stöd- och investeringsformer. I första hand bör finansiering av detta slag riktas till nya kreativa koncept, nya spelplattformar och nya distributionskanaler. Ett stöd till datorspelindustrin och dess produkter, denna kreativa industri och dess skapelser, ska ha den största tyngdpunkten på just det kreativa, inte på att vara ett industristöd. I ett världsmarknadsperspektiv kan det framstå som riskfyllt att satsa på det mest kreativa, men det är naturligtvis där marknadspotentialen, ”hit-potentialen”, om man så vill, finns. Etablerade, icke-nordiska, aktörer har ett mycket gott grepp över etablerade spelgenrer, tekniska plattformar och distributionskanaler. Det är dock viktigt att ha förståelse för att länken mellan en kritiker- eller publiksuccé och en ekonomisk succé heter marknadsföring.

Förbättring av lokaliseringmöjligheter ges genom att göra det enklare att göra nya språkversioner, och till lägre kostnader. Att göra det enklare och billigare att lokalisera ett i Norden producerat spel till nordiska språk måste rimligtvis öka förutsättningarna för att existerande och kommande produktion får en nordisk lokalisering i högre utsträckning än idag.

## Grunder för åtgärder och för urvalet av åtgärder

Under utredningen som föregått denna plan har ett antal förslag till åtgärder tagits fram, med en sammanlagd årlig kostnad om närmare 30 MDKK. Det råder enighet om att området förtjänar en så stor insats, att det i ett internationellt perspektiv borde ges en så stor insats, och att de föreslagna åtgärderna alla är värda att genomföra. Ekonomiska omständigheter tvingar dock fram en prioritering och ett urval av åtgärder för att nå en betydligt lägre kostnadsnivå.

Ett prövande, men expansivt, program är mot denna bakgrund att föredra. Man väljer några aktiviteter och driver de flesta av dem under hela programperioden eller tills de uppnått uppställda mål. Utifrån kontinuerlig utvärdering väljer man, om önskvärt, att lägga till aktiviteter,

grundat i länkar mellan områden, utvärderingsreslutat eller kostnadsmassa, givet att programmet nått sina mål.

Vi väljer att utgå från det generella, i förbättrade villkor för alla, något som är relativt billigt och riskfritt. Vi rör oss sedan mot det mera specifika, till stöd åt utvalda förtjänstfulla projekt, något som är både mera kostsamt och mera riskfyllt.

## Fler kriterier för urvalet av åtgärder

Ytterligare ett antal kriterier och grundläggande antaganden har lagts till grund för urvalet av åtgärder, och de redovisas nedan.

### Finansiering

Kärnverksamheten i programmet ska vara fullt finansierad, och denna finansiering ska omfatta alla löpande aktiviteter. Det blir mycket svårt för en ung organisation att hålla kvaliteten uppe om man kontinuerligt tvingas söka ny finansiering för sin överlevnad. För tydligt avgränsade projekt med sin egen profil och identitet, mera perifera projekt, och projekt av engångsnatur kan dock finansieringsstillskott sökas utifrån. Förfarandet med delfinansiering och motfinansiering är dock så vanligt att verksamheten bör ha medel för att stå för viss del av sådan finansiering själv, typiskt minst 25 %.

### Konkurrensförhållanden

Största möjliga konkurrensneutralitet mellan företag innebär att sökandet efter åtgärder som är till gagn för industrin eller viktiga delar av den fått minst lika stor vikt som sökandet efter åtgärder som stödjer enskilda, utvalda företag. Det finns därtill många exempel på mera generella företagsstöd av varierande utformning och utsträckning runt om i Norden, som riktar sig till det enskilda företaget efter särskild ansökan. Ytterligare bidrag till denna flora synes inte kunna få mer än en marginell roll.

Största möjliga neutralitet mellan segment innebär att åtgärderna söker att, i den mån det är möjligt, undvika att ensidigt stödja någon eller några utvalda delar av industrin och dess produktion. Viktigt är dock att notera att detta kriterium står i viss konflikt med vårt krav på inriktningen av stöd i första hand mot nya kreativa koncept, nya spelplattformar och nya distributionskanaler, och att balansgången därför blir allt annat än enkel. Praktiskt innebär detta kriterium exempelvis att vi betraktar barnspel för lokala marknader och ungdoms- och vuxenspel för världsmarknaderna som två aspekter av en och samma sak. Den synbara särprägel mellan dessa kategorier beror sannolikt mera på rådande strukturer i distributionen än på något sakernas naturliga tillstånd. Ur samhällshänsyn kan det se ut som om vi har två åtskilda branscher, med helt olika koncept, teknologier och distributionskanaler, men så är det inte. Det finns många exempel i Norden på företag som rört sig över denna tänkta gräns, eller opererar på båda sidor om den. Definitivt rör sig i vart fall individerna i branschen ganska fritt mellan dessa ”motpoler”. Det är tydligt att industrin ser sig själv som ett kontinuum i flera dimensioner. Att tolka och behandla industrin som tydligt uppdelad i två underavdelningar kan ha en oönskad konserverande, eller till och med nedbrytande, inverkan. Lokaliseringen, eller bristen därpå, till nordiska språk förstärker naturligtvis upplevelsen av en sådan tudelad industri. Utredningsarbetet har visat att vi inte enbart kan stödja lokala, nordiska barnspel och ignorera världsmarknadsspel

för de äldre. Ett alldeles utmärkt sätt att stödja nordiska barnspel är att se till att de exporteras. Vi är nämligen mycket bra på att göra barnspel i Norden, men inte fullt lika bra på att sälja dem. En välmående industri ses alltså här som en förutsättning för kvalitetsproduktion.

Vidare är det viktigt med konkurrensneutralitet mellan länder. Det är dock inte vårt ansvar att hålla tillbaka vår nordiska industri av hänsyn till annan, tvärtemot är det vårt ansvar att se till att vår industri får lika goda villkor som man har i andra länder. Vi anlägger alltså medvetet en, om man så vill, aggressiv syn på konkurrensneutralitet. Därför läggs i arbetet vikt vid att fortsatt bevaka typer och omfattning av de stödsystem som finns för industrin i olika länder. I bedömningen ska befolkningsunderlag, marknadsstorlek och industristorlek vägas in. Det innebär bland annat att stöd på olika geografiska områden inte nödvändigtvis ska betraktas enbart på sin egen administrativa nivå. Ett regionalt orienterat stöd i ett europeiskt land kan vara större än motsvarande för ett helt nordiskt land. Vi strävar efter en god position för Norden som helhet, och därför är det naturligt att vår strävan efter lika goda villkor för vår industri som för andras också innefattar en strävan efter utjämning och harmonisering inom Norden.

En konkurrensneutralitet mellan media är inte rimlig att sträva efter, men i vårt arbete har vi betraktat även andra media och (populär-) kulturformer, för att lägga en grund för jämförelse av insatser och ambitionsnivåer. Exempelvis nordiska och nationella stöd, som Nordisk Film- och TV-Fond, Filmkontakt Nord och de nordiska filminstituterna, kan betraktas mot bakgrund av produktion och konsumtion av dessa medier, men även andra slags kultur- och mediestöd. Vi ska dock inte glömma att attityden vad gäller offentligt stöd i datorspelindustrin är tydlig: ”Vi vill ju inte ha det som i filmindustrin.”

## **Nordiska dimensioner**

Närmast en bieffekt, men något som bör utnyttjas maximalt, är att ett nordiskt stöd för datorspel innebär ett inträde i ett nytt media, i ett nytt fält och på en ny scen, för det nordiska samarbetet. Vi bör utnyttja möjligheterna att skapa intresse för och profilera den nordiska dimensionen och det nordiska samarbetet inför grupper och individer som kanske inte haft någon större kontakt med detta tidigare. Deltagande och stöd från ett nordiskt datorspelprogram ska alltså framgå tydligt i distributionskanaler, produkter och evenemang. En positionering av ”det nordiska” i nya media, nätverk och subkulturer ska ske medvetet, i avsikt att skapa ömsesidig insikt och inflytande, och i harmoni med övergripande och andra samnordiska aktiviteter.

Man kan också tänka sig att försöka mera direkt bidra till att stärka det nordiska industriella samarbetet genom att i vissa typer av projekt, där det är lämpligt, kräva att projekten omfattar företag eller andra aktörer från mer än ett nordiskt land. Exempelvis projekt på spelområdet på initiativ från andra media, från konstnärer och forskare som redan får olika typer av stöd på det nordiska planet, vore mycket välkomna. Isolerat stöd till sådana projekt, som inte är förankrade i den existerande industrin, är dock inte att rekommendera.

## Några avslutande anmärkningar

### Motsvarigheter

Filmkontakt Nord har av flera skäl tidigt anförts som något av en förlaga eller analogi till ett nordiskt program för datorspel. Det kan dock noteras att konsumentmarknaden för datorspel storleksmässigt motsvarar marknaden för biograffilm. Ett offentligt stöd till nordiska datorspel på samma villkor som för nordisk film skulle alltså närmast ges en budget i samma storleksordning som för Nordisk Film- & TV-Fond. Årsbudgeten för Nordisk Film- & TV-Fond är omkring 63 MDKK. En tredjedel av budgeten finansieras av Nordiska Ministerrådet, en tredjedel av de nordiska filminstituten och en tredjedel av de nordiska TV-bolagen.

Dokumentärfilm motsvarar närmast, i datorspelsammanhang, datorspel för inläring eller information, ett marginellt fält om än med ständigt ökande intresse. Troligen utgör en verksamhet av Filmkontakt Nords omfattning ett absolut minimum för att resurserna ska vara tillräckliga för att åstadkomma några resultat och för att insatsen av industri och konsumenter ska uppfattas som allvarligt menad. Filmkontakt Nord har fyra anställda och årsbudgeten är i storleksordningen 3 - 4 MDKK. Grundfinansieringen från Nordiska Ministerrådet kompletteras med tillskott från de nordiska länderna och filminstituten samt Nordisk Film- & TV-Fond. Avgifter erläggs även av producenterna.

### Produktionsfaktorerna för datorspel

För att ett företag ska kunna producera behöver det tillgång till kompetent arbetskraft, till nödvändig teknologi och till kapital. Det behöver också tillgång till distribution till avsättningsmarknader för produkterna. Våra rekommendationer för ett nordiskt datorspelprogram har här tyngdpunkten i marknadstillträde och finansiering. Ser vi på ett helt program bör vi inte helt ignorera sådant som ligger utanför rekommendationerna. Rekommendationerna säger att det bör inriktas på – inte uteslutande koncentreras till – de nämnda områdena. Om vi genom de resurser som blir tillgängliga för ett datorspelprogram enkelt, och genom samordning tar vara på bi- och synergieffekter och med rimliga merkostnader, kan göra något i fråga om teknologi- och arbetskraftfaktorerna ska vi naturligtvis överväga detta, och inte utesluta det på förhand.

Distribution till avsättningsmarknader, i den utsträckning den går genom mellanhänder som förlag och distributörer, kräver andra färdigheter än till exempel en direkt försäljning till slutkonsumenten. Det är viktigt att veta vilka befattningshavare och personer man ska kontakta på vilka företag, det är viktigt att veta hur kommunikation och förhandlingar normalt går till, och det är viktigt att besitta de fundamentala insikter och den förmåga som är lämplig för detta bearbetnings- och försäljningsarbete. Det är alltså ett antal olika kompetenser och insikter som krävs och kan behöva tillföras.

Flera av de planerade åtgärderna har endast en indirekt påverkan på tillgången av nordiska spel, genom att ge stöd till projekt, till säljaktiviteter och liknande. Ett lokaliseringstöd, direkt eller mera indirekt, kan ha en mera omedelbar påverkan på den definitionsmässiga tillgången. Det finns dock mycket goda möjligheter att ställa krav på att de företag som mottar visst stöd, till exempel utvecklingsstöd, från programmet ska förbinda sig att lokalisera sina produktioner på nordiska språk. Våra tidigare undersökningar i industrin ger vid handen att man uppfattar detta som ett fullt rimligt krav som inte ska vara särskilt svårt att leva upp till. Därmed är den ökade

tillgången på nordiska spel en närmast garanterad följd, om våra aktiviteter leder till att fler spel produceras i Norden. Gör de det, så blir mängden av och kvaliteten på spelen också en relativt direkt följd av insatsernas storlek.

## **Det är hög tid**

Initiativ som liknar det här förslagna nordiska programmet är på väg, eller redan igång, i många länder och regioner i världen. Det är alltså av yttersta vikt för oss att inte bara bevaka vad som sker i omvärlden, utan att själva agera skyndsamt.

Vissa funktioner tar tid att etablera, inte minst för att kännedomen om deras existens inte sprider sig omedelbart. Andra funktioner fylls med innehåll bara man gör pengarna tillgängliga. Sedan ökar kvaliteten på innehållet vartefter, eftersom underlaget för urvalet av innehåll blir bredare i takt med att kännedomen sprider sig. Sådant som bygger på ett urval ger alltså ett kvantitativt resultat direkt, och ett kvalitativt resultat mera på sikt. Sådant som är öppet för alla, tillgängliggörande av information, deltagande i aktiviteter och liknande, ger egentligen bara ett kvantitativt resultat, som kan öka med tiden. Dess inverkan på kvalitet är mera indirekt.

Sammantaget är budskapet att det är viktigt att agera så fort som möjligt, att så tidigt som möjligt börja med de funktioner som tar längst tid att etablera. Det kan också vara klokt att tidigt inleda med ett antal pilot- och symbolprojekt, dels för att vinna erfarenheter, men kanske ännu viktigare; att visa för industrin att man menar allvar och att programmet ska leda till konkreta, märkbara åtgärder.

## **Bättre villkor säkrar bredare och bättre utbud**

Sist, men absolut inte minst viktigt, är att alla åtgärder så långt som det är möjligt ska inriktas på stöd och hjälp till kommersiell framgång. Det handlar om att förbättra villkoren för våra företag och produktioner, villkor som idag är sämre än i många andra länder. Det handlar inte om att subventionera saker som saknar både efterfrågan och produktion idag.

Den nordiska datorspelindustrin har på egen hand intagit en relativt sett mycket god position på världsmarknaden i princip utan några offentliga stöd och subsidier. Att genom de häri föreslagna åtgärderna försöka leda eller styra utvecklingen vore därför inte bara förmätet, utan oklokt. Som en direkt följd av vårt kommande arbete och våra insatser för stärkta nordiska positioner förväntar vi dock oss ett bredare nordiskt utbud av god kvalitet.

## 2 Offentliga åtgärder i olika länder

Under utredningsarbetet har vi dokumenterat några ledande länders och regioners satsningar på datorspelområdet. Program- och institutionsverksamheter har studerats genom skriftligt material, bland annat sådant som är tillgängligt på Internet.

Därtill har en studie gjorts på plats under E3 – Electronic Entertainment Expo – 2005 i Los Angeles 2005-05-18 – 20. Detta är den helt dominerande fackmässan på området, det dominerande årliga kommersiella evenemanget i industrin. Många länder stödjer sin industri inte minst genom gemensamma deltaganden i E3. Gemensamt nordiskt sådant deltagande ingår som en viktig del i det planerade programmet.

### Några offentliga program och institutioner

Geografiskt område	Folkmängd, M	Organisation	Antal anställda, uppskattat	Uppskattad årsbudget, MDKK	Fokus, bedömt	Uppskattad satsning, DKK per invånare och år
Finland	5,2	Neogames	5	5	Näringspolitiskt	0,96
Frankrike	60,7	Centre national de la cinématographie	3	30	Kultur- och mediapolitiskt	0,49
Frankrike, "région lyonnaise, Rhône-Alpes"	5,2	Lyon Game	8	8	Näringspolitiskt	1,54
Kanada	32,8	Telefilm Canada, New Media Fund	?	80	Kultur- och mediapolitiskt	2,44
Norge	4,6	Filmfondet, utviklingstilskudd til interaktive produksjoner	1	6	Kultur- och mediapolitiskt	1,30
Sydkorea	48,4	Korea Game Development & Promotion Institute - Game Infinity	80	50	Näringspolitiskt	1,03

Det ligger nära till hands att dra slutsatsen att insatser på datorspelområdet för ett geografiskt område, som en stat och dess regioner, ofta ligger i spannet 1 – 2 DKK per invånare. Länder som ovan, utifrån relativt ambitiösa närings- eller kultur- och mediepolitiska utgångspunkter, satsar på datorspelområdet, har fått ligga till grund för denna ”tumregel”.

Nordiska satsningar på området, dels gemensamma, dels i de olika länderna, bör kanske för att uppfattas som något mera än bara helt ”defensiva”, alltså ligga över 1 DKK per invånare, sammanlagt. Det planerade nordiska programmet motsvarar 0,50 – 0,60 DKK per invånare i de nordiska länderna. Självfallet är detta en grov uppskattning, som mera bör användas som indikation och rimlighetsbedömning än direkt beslutsunderlag.

Som en vägledning bör ambitionsnivån utifrån ovanstående resonemang vara minst i spannet 0,50 – 1,50 DKK per invånare och år för eventuella kommande nordiska nationella offentliga insatser. Tillkomsten av sådana insatser skulle självfallet utgöra ett stort stöd för de gemensamma nordiska åtgärderna inom programmet.

## Offentliga satsningar på E3 2005

<i>Land</i>	<i>Företag, utställare</i>	<i>Företag, övriga deltagare</i>	<i>Monterytta, cirka m<sup>2</sup></i>	<i>Offentlig insats, uppskattad, MDKK</i>
Australien	12	19	180	1,7
Frankrike	8		72	0,7
Hong Kong	11		36	0,3
Kanada	10	10	162	1,5
Skottland	8	15	135	1,2
Storbritannien	7		72	0,7
Sverige	5		45	0,4
Sydkorea	16		360	3,3
Taiwan	6		135	1,2
Tyskland	8		135	1,2

Det är värt att nämna att den svenska montern 2004 var på cirka 135 kvadratmeter, och budgeten för Sveriges Exportråds insats 2004 var på över 1,5 MDKK, något som använts som utgångspunkt för uppskattningarna av de offentliga insatserna ovan. ”Rå” monterytta, golvyta på mässan utan monterbyggnation, personalinsatser med mera, kostar cirka DKK 1 500 per kvadratmeter, men utgör naturligtvis endast en liten del av totalkostnaden.

### Ytterligare information

Översikt över studerade program- och institutionsverksamheter, samt länkar till källor återfinns på <http://nordicgame.net/support.htm>

### **3 Förankring och förvaltning**

Programmets form är i överordnat avseende avhängig strukturreformen för det nordiska kultursamarbetet. De slutliga strukturerna för denna organisering av kultursamarbetet är dock inte avgörande för tillkomsten av datorspelprogrammet. Den häri beskrivna modellen för förvaltningen har utgått för vad som är optimalt för programmet, och är inte avsedd att på något sätt föregripa strukturreformen.

Det är definitivt inte avsikten att bygga en ny, separat institution inom det nordiska samarbetet, med egna fast anställda, utan att istället utnyttja branschanknutna, existerande resurser om möjligt, och bygga vidare på dessa för att uppnå programmets syften.

#### **Krav på struktur och förvaltningsmodell**

Det har under utredningsarbetet och den politiska behandlingen klargjorts att organisationen för programmet ska uppfylla följande kriterier:

- organisationen skall vara enkel och kostnadseffektiv
- organisationen skall vara fackligt förankrad och därigenom upprätthålla armlängdsprincipen
- organisationen skall vara flexibel i förhållande till ändringar i programmets innehåll och i förhållande till finansieringen
- organisationen skall vara involvera näringslivet och brukarna i så hög grad som möjligt i arbetet
- organisationen skall fokusera på datorspel för - och i detta sammanhang också skydd av - barn och unga.

#### **Politisk, industriell och organisatorisk förankring**

En grupp av sakkunniga etableras, där medlemmarna utses av Nordiska ministerrådets ämbetsmannakommitté för kultur (EK-K). Gruppen av sakkunniga är ansvarig inför EK-K. Gruppen av sakkunniga regleras av stadgar som fastställs av EK-K. Medlemmarna bör representera även bred mediepolitisk expertis, inte bara specifik kompetens på spelutvecklingsområdet.

Gruppen av sakkunniga tillsätts som följer:

- medlemmarna föreslås av de nationella departementen och utnämns av EK-K
- det utses en medlem och en personlig suppleant från vart land
- medlemmarna bör representera även bred mediepolitisk expertis, inte bara specifik kompetens på spelutvecklingsområdet. Det senare området omfattar ett antal olika kompetensområden som bör täckas in vid sammansättningen av gruppen av sakkunniga. Närmare underlag avseende kompetensområden kommer att tas fram av Nordiska ministerrådets sekretariat (NMRS).

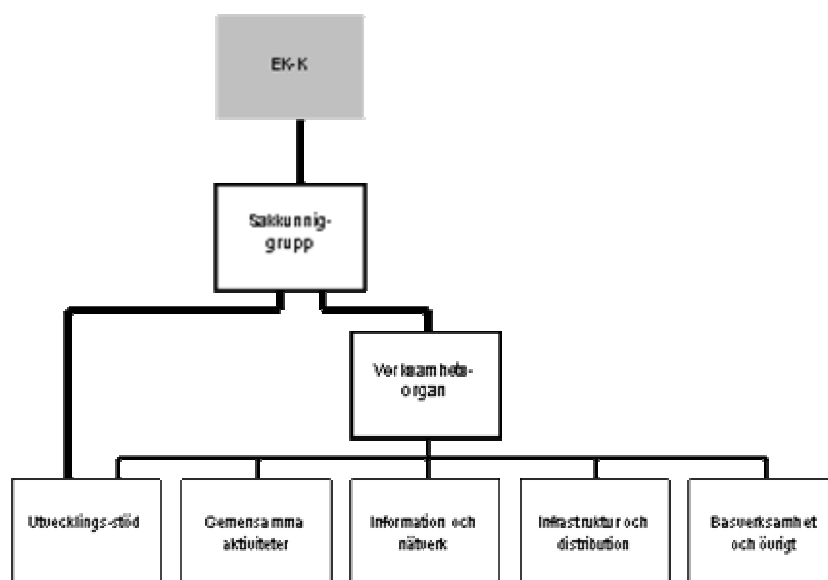
Gruppen av sakkunniga får ansvar för:

- att ställa förslag till riktlinjer för utdelning av utvecklingsstöd
- att utdela utvecklingsstöd enligt de av EK-K beslutade riktlinjerna för detsamma
- att fungera som referensgrupp för verksamhets-/förvaltningsorganet enligt de av EK-K fastställda överordnade riktlinjerna för programverksamheten i övrigt.

Det inbördes förhållandet mellan verksamhets-/förvaltningsorganet och gruppen av sakkunniga är därmed som följer:

- verksamhets-/förvaltningsorganet väljs och kontrakteras av NMRS.
- verksamhets-/förvaltningsorganet har ansvar för en medelstildelning som utbetalas och regleras i överensstämmelse med kontraktet med NMRS. Rapportering sker till NMRS efter gällande riktlinjer.
- verksamhets-/förvaltningsorganet har ansvar för sin egen organisering, med antal medarbetare, utrustning, lokaler etc
- verksamhets-/förvaltningsorganet utgör beredning och sekretariat för gruppen av sakkunniga. NMRS kan delta som observatör i gruppen och skall i övrigt få såväl kallelser som möteshandlingar och protokoll sig tillsänt.
- gruppen av sakkunniga fungerar som referensgrupp för de delar av programmet som betecknas med ”gemensamma aktiviteter”, ”information och nätverk”, ”infrastruktur och distribution” samt ”basverksamhet och övrigt”.
- gruppen av sakkunniga fungerar som beslutande organ för utdelning av utdelningsstöd.

Den föreslagna förvaltningsmodellen framstår därmed enligt nedan:



Representation och styrning: **—**

Utförande: **—**

## **Juridiska och ekonomiska strukturer**

Den allra första tiden, ett till tre år in i programmets löptid, kan det av flexibilitets- och riskhanterings-skäl vara lämpligt att programmet drivs som ett uppsägningsbart uppdrag från Nordiska ministerrådets sekretariat åt en entreprenör eller konsulent, som då blir verksamhets-/förvaltningsorgan, ett uppdrag som förlängs ett år i taget.

I den första fasen drivs alltså programmet, enligt den här föreliggande planen, ett år i taget. Det skrivs standardkontrakt med en entreprenör eller motsvarande för årsvis indelade, och i typ och inriktning av åtgärderna avgränsade och definierade, delar av programmet, med utgångspunkt i den detaljbudget som ingår i den här föreliggande planen.

Programmet ska därefter, under den andra fasens gång, etablera sin egen juridiska enhet, då programmets organisation, resurser och upparbetade tillgångar successivt ska överlåtas till nya huvudmän, utanför sfären för det rent offentliga nordiska samarbetet. Denna nya juridiska enhet utgör därefter verksamhets-/förvaltningsorgan för programmet.

Verksamhets-/förvaltningsorganet ska löpande ekonomiskt ersättas på sådant sätt, och därtill ha lämpliga ansvars- och nyckelpersonsförsäkringar, som minimerar Nordiska ministerrådets ekonomiska riskexponering vid varje tidpunkt.

## **Övrig och allmän insyn och tillsyn**

Vid den planerat årligen återkommande konferensen Nordic Game Potential ges ett öppet tillfälle för samtliga intressentgrupper i Norden att diskutera och löpande utvärdera programmets verksamhet.

## 4 Basverksamheten

### Överordnad profil for programmet

Det är sannolikt att programmet behöver en överordnad profil, i namn, grafisk gestaltning och övergripande verksamhetsbeskrivning. En egen tydlig profil och benämning är nödvändig för var och en av vissa specifika aktiviteter, utanför en minimal basverksamhet, men egentligen inte för basverksamheten i sig. ”Nordiska datorspelprogrammet” kan fungera som överordnat namn.

Här föreslås att mandat ges till sekretariatet att i samarbete med programmets ledning ta fram underlag för, välja ut och fastställa denna överordnade profil.

### Organisation och relation till centrala aktörer

I stor utsträckning avses programmet arbeta genom koppling till, och utnyttjande av befintliga branschorganisationer, nätverk, program och stödsystem. Endast en liten del av resurserna läggs på programmets egen administration och personal, och istället läggs resurserna på externa tjänster, produkter och verksamheter.

Programmet etableras med en lednings- och kanslifunktion i nära dialog med branschen och samhällsintressen, och med tiden även med möjlighet till inflytande för konsumenterna. Detta sker genom en grupp av sakkunniga, med rådgivande och utvärderande funktion i allmänhet, men med direkt styrning i fråga om utvecklingsstöd. Gruppen av sakkunniga ska representera samhällsintressen, branschen med dess olika inriktningar, konsumentintressen, och samtliga de nordiska länderna, som beskrivits i avsnitt 3.

### Kompetens- och personalbehov

Det är mycket viktigt för programmets framgång att ha tillgång till en väl branschförankrad löpande bemanning, för kommunikationens och trovärdighetens skull och för upprätthållandet av närheten till centrala aktörer. Det kan dock vara att föredra att ha flera deltidsarbetande än att ha alltför få nyckelpersoner som ska göra allt.

Kompetent arbetskraft är ett centralt behov för verksamheten, och helt avgörande för dess ledning. Den som ska leda verksamheten ska göra det utifrån fastställda programplaner, men ska kunna anpassa den löpande efter ändrade förutsättningar. Det krävs vana vid att självständigt fatta beslut och sätta dessa i verket, därtill djupa insikter, gärna praktiska, i datorspelindustrins villkor. Sådana insikter är även viktiga när trovärdigheten i programmet ska upprättas gentemot den nordiska industrin. I vissa delar av de planerade åtgärderna krävs även en del mera tekniskt orienterade insikter.

För tillgängligheten, och att verksamheten verkligen ska vara löpande, krävs troligen minst 50 % av heltidsarbete. Arbetar ledaren för verksamheten bara deltid blir det nödvändigt med en fast assistentfunktion, för kontinuitetens och tillgänglighetens skull. Kontakter man programmet ska man ju få svar. En minimal verksamhet kräver alltså minst två personer.

Vi ser, som jämförelse, att Filmkontakt Nord har fyra anställda, varav en för ledning, en för information och marknadsföring, en för administration och säljaktiviteter och en för produktregistrering och säljaktiviteter.

För en eller flera assistenter krävs troligen minst 50 % av heltidsarbete. Till detta kan komma behov av vissa expert- och andra förstärkande insatser, men de är ju knutna mera till enskilda aktiviteter och delprogram än till en strikt basfunktion. Ju större omfattningen blir av hela programmet, ju större blir också behovet av en mera strikt administrativ funktion för att kontrollera, dokumentera och utgöra grundläggande administrativt stöd för programmet.

Enligt ovan består alltså en minimiverksamhet av två anställda eller varaktigt engagerade personer, som troligen arbetar heltid. Vi antar vidare att endast en liten del, eller 25 %, av deras arbete går åt till grundläggande administrativa och liknande "overhead"-funktioner. Resterande 75 % av deras arbetskapacitet kan därmed utnyttjas för specifika projekt och åtgärder enligt planen i övrigt.

Med tillägg av sådant direkt åtgärds- och aktivitetsrelaterat arbete enligt denna plan, vilket framgår nedan och i avsnitt 7, närmar sig personalbehovet vad som motsvarar fyra heltidsarbetande. Med utgångspunkt i minimiprogrammets två årsarbetande behöver basverksamheten och de planerade åtgärderna och aktiviteterna närmare bestämt under de första åren cirka 170 % av minimiverksamhetens bemanning, eller 3,5 – 4 årsarbetande.

Man bör tänka sig att en person har det huvudsakliga programansvaret, för arbetet med sakkunnig-kommittén och ministerrådets sekretariat, och utöver vissa administrativa arbetsuppgifter i övrigt arbetar med ledning av delprojekt och konkreta åtgärder. En andra person kan arbeta med ekonomi, administration och information, en tredje med ledning av delprojekt och konkreta åtgärder samt information, medan en fjärde person arbetar med ledning av delprojekt och konkreta åtgärder samt löpande säljstödsåtgärder. Det blir dock en uppgift för programmets ledning att rekrytera och sedan fördela lämpliga arbetsuppgifter till lämpliga personer. Därtill kan de olika projektens inriktning tillåta eller göra det lämpligt att dela upp arbetet på flera personer än just fyra.

## **Budget**

Årsbudgeten för en strikt minimiverksamhet, med två personer som den beskrivits ovan, i sig självt är KDKK 900, vilket framgår i detalj i nedanstående översikt. Den helt övervägande delen av dessa resurser, 75 %, antas alltså vara fria att ta i anspråk för programmets projekt, direkta åtgärder och aktiviteter. Resursbehoven för våra planerade åtgärder och aktiviteter är dock större än vad en minimibemanning kan täcka. I den övergripande budgeten, i avsnitt 7, framgår att de planerade projekten och åtgärderna kräver från 120 till 172,5 % av minimiverksamhetens resurser, varför minimiverksamhetens kostnader nedan räknats upp med denna faktor, men med undantag för de 25 % av minimiverksamheten som på kalkylmässiga grunder antagits vara fast.

Utifrån de följande kalkylerna börjar den totala årsbudgeten för basverksamheten på 1,0 MDKK, ökar till 1,5 MDKK, för att sedan över tiden falla ned mot 1,4 MDKK. I den övergripande budgeten i avsnitt 7 har även en post om 100 KDKK för externa kostnader tagits upp för år ett, avseende start- och investeringskostnader.

## Kalkyl och beräkningar för basverksamheten

Nedan visas kostnaderna för verksamheten i enlighet med ovan redovisade uppskattningar och beräkningar. Vårt uppskattade minimiprogram, som med personal och övriga resurser har en totalkostnad om 900 KDKK, utgör alltså här nedan 100 %, vår utgångspunkt eller vårt minimum. Av denna minimiverksamhet har 25 % antagits vara fast, medan rörliga och övriga kostnader har antagits öka linjärt i förhållande till de direkt projektrelaterade personalkostnaderna. Resursbehoven, uttryckta i procent av minimiverksamhetens resurser, är hämtade ur den övergripande budgeten i avsnitt 7. De olika projektens aktiviteter har alltså där uttryckts som andelar av minimiprogrammets fria resurser, och de har summerats nedan under projektens delar av personalkostnaderna.

(Belopp i KDKK)	Resurser, %	Minimum	År 1	År 2	År 3	År 4	År 5	År 6
		100,0	120,0	172,5	172,5	157,5	157,5	157,5
Fast personalkostnad; program- och projektledning		100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Rörlig personalkostnad; program- och projektledning		300,0	380,0	590,0	590,0	530,0	530,0	530,0
Fast personalkostnad; information, administration, övrigt		75,0	75,0	75,0	75,0	75,0	75,0	75,0
Rörlig personalkostnad; information, administration, övrigt		225,0	285,0	442,5	442,5	397,5	397,5	397,5
Styrgrupp; arvode, resor, kostnader		50,0	60,0	86,3	86,3	78,8	78,8	78,8
Kommunikation; data, tele, post		20,0	24,0	34,5	34,5	31,5	31,5	31,5
Facklitteratur och övrigt		10,0	12,0	17,3	17,3	15,8	15,8	15,8
Kontorsmaterial		20,0	24,0	34,5	34,5	31,5	31,5	31,5
Lokaler och utrustning		80,0	96,0	138,0	138,0	126,0	126,0	126,0
Försäkringar		20,0	24,0	34,5	34,5	31,5	31,5	31,5
		<b>900,0</b>	<b>1080,0</b>	<b>1552,5</b>	<b>1552,5</b>	<b>1417,5</b>	<b>1417,5</b>	<b>1417,5</b>
Overhead, av basverksamheten, %		41,7	38,4	33,5	33,5	34,6	34,6	34,6
Overhead, av programmets totalbudget			6,9	4,3	3,5	3,3	3,3	3,3

Andelen overheadkostnader ovan har beräknats som de fasta personalkostnaderna plus samtliga övriga kostnader, från sakkunnig-kommitté till försäkringar, och har relaterats dels till basverksamhetens totala kostnader, dels till de totala kostnaderna för programmet.

## Tidsperspektiv

En till tolv månader krävs inledningsvis för rekrytering, beroende på kompetenskrav för personal, och tre till sex månader krävs inledningsvis för etablering, organisering och införande av identitet i form av namn, grafisk profil med mera.

## Placering och fysisk inramning

Placeringen bör vägledas av att den är nära branschen, snarare än att exempelvis vägledas av ett regionalpolitiskt perspektiv för att stimulera tillkomsten av verksamhet inom datorspelområdet där sådan verksamhet saknas idag. Utifrån detta branschnärhets-perspektiv är en, åtminstone under den inledande fasen, lokalisering till Öresunds-området att föredra, för närvaron mitt i den avgjort största koncentrationen av nordisk datorspelindustri, i Själland och Skåne. Detta är också sätet för såväl danska som svenska branschorganisationer.

Öresunds-områdets profil som tillväxt- och högteknologiregion, ett kraftcentrum för IT-industri och små, innovativa verksamheter, talar ytterligare för denna lokalisering. Det gör också den geografiska närheten till Nordiska Ministerrådet och sekretariatet, som underlättar för stöd åt och kontroll av verksamheten, särskilt under den inledande uppbyggnadsfasen. Det finns inte något alternativt geografiskt område i Norden som kan uppvisa samma eller motsvarande fördelar.

Med tiden kan även andra lokaliseringar komma ifråga, men den centrala lokaliseringsfrågan bör också minska i vikt genom att fasta representationer etableras på flera håll i de olika länderna, genom egen närvaro eller genom samverkan med och representation genom relevanta organisationer.

Den rent fysiska formen för programmets faciliteter förefaller mindre viktig. Det är en stor del av programmets planerade åtgärder och aktiviteter, och mycket av industrins verksamhet, som är ”virtuell”, det vill säga att det pågår digitalt över Internet. Därmed kan programmet med fördel placeras resurssnålt, med måttliga lokalkostnader. Kontorslokalers form och inredning utgör ingen viktig del av det intryck programmet kommer att ge. Vid ett val mellan annars likvärdiga fysiska inramningar är dock en placering som präglas och kännetecknas av kreativ och innovativ industri att föredra, naturligtvis.

## 5 Åtgärder och aktiviteter

Programmet delas in i två faser med vardera tre års löptid. En utvärdering under tredje året läggs till grund för inriktningen av fas två.

Den första fasen etablerar programmet och en basverksamhet som omfattar löpande bevakning av motsvarande verksamheter utanför Norden och inom andra media, och som kan vara en resurs för utländska investerare och hemvändande arbetskraft. Ett nätverk byggs upp för branschorganisationer i Norden, för industrins egen skull och för att programmet ska få en tydlig samarbetspart. Information samlas, och görs tillgänglig för producenter, om industrin, marknader och finansiering, och även konsumentinformation sprids. Programmet bistår industrin med expertstöd i marknadsföring, försäljning, avtal och juridik.

Bland de gemensamma aktiviteterna märks deltagande i och arrangerande av konferenser, utställningar och marknadsaktiviteter. Tävlingar och festivaler stimuleras och arrangeras, inte minst för att lyfta fram nya nordiska talanger på datorspelområdet.

För att distribution ska bli väl tillgänglig kartläggs digitala distributionssystem, provdrift av sådana sker och urval eller utveckling av system som bygger på nordiska förhållanden görs, tas i drift och marknadsförs mot konsument.

Initiativ ska tas till utarbetandet av lokaliseringssystem som tillåter anpassning till andra språkområden till lägre kostnader och insatser. Ett utvecklingsstöd etableras för nya, kreativa nordiska datorspel, för att årligen förverkliga tio till tjugo koncept och ta dem till prototypnivåer där ytterligare, mindre riskbenägen finansiering ges. En förutsättning för utvecklingsstödet är att den färdiga produktionen lokaliseras till nordiskt språk.

### Fas ett

I fas ett läggs inledningsvis tonvikten vid att åtgärda infrastruktur och andra allmänna förhållanden, enligt ovan, varefter ett riktat utvecklingsstöd successivt byggs upp.

<i>(Belopp i MDKK)</i>	År 1	År 2	År 3
Basverksamhet och dithörande	0,3	0,4	0,4
Gemensamma aktiviteter och evenemang	1,7	2,6	3,1
Information och nätverk	0,4	0,7	0,8
Infrastruktur och distribution	1,0	0,8	1,6
Lokaliseringssystem	0,0	0,6	0,6
Utvecklingsstöd och dithörande	2,4	6,7	8,3
Revision, kontroll och rapportering	0,1	0,1	0,1
Övrigt, oförutsett och periodisering	0,1	0,0	0,1
	<b>6,0</b>	<b>12,0</b>	<b>15,0</b>

## Fas två

När vi går in i den andra fasen har många av de infrastrukturella bristerna åtgärdats och börjar få avsedd effekt, så att exempelvis lokaliserings- och distributionssystem är tillgängliga. De gemensamma aktiviteterna är etablerade och Norden har uppnått en hög synlighet på världsmarknaden.

I fas två satsas därför ytterligare medel på utvecklingsstöd. Dessa används för att föra fram fler koncept till prototyper, men kan även tillåta satsningar på de betydligt kostsammare prototyperna för spelkonsoler.

<i>(Belopp i MDKK)</i>	År 4	År 5	År 6
Basverksamhet och dithörande	0,4	0,4	0,4
Gemensamma aktiviteter och evenemang	2,4	2,4	2,4
Information och nätverk	0,8	0,8	0,8
Infrastruktur och distribution	0,3	0,3	0,3
Lokaliseringssystem	0,0	0,0	0,0
Utvecklingsstöd och dithörande	10,8	10,8	10,8
Revision, kontroll och rapportering	0,1	0,1	0,1
Övrigt, oförutsett och periodisering	0,2	0,2	0,2
	<b>15,0</b>	<b>15,0</b>	<b>15,0</b>

För närmare upplysningar om olika åtgärder och aktiviteter, se Appendix 2.  
Budget i närmare detaljer följer i avsnitt 7.

## 6 Tidsplan

*Programmets inriktning och utveckling, över tiden:*

Fas 1	2006 - 2008	Infrastrukturåtgärder i fokus Utvecklingsstöd inleds och byggs upp
	2008	Utvärdering
Fas 2	2009 - 2011	Utvecklingsstöd i fokus
	2012	Resterande projekt avslutas

### Etablering och verksamhetsuppbyggnad

Ekonomiska hänsyn har framtvingat en struktur där programmet inte arbetar fullt ut från första verksamhetsåret. Detta kan dock mycket väl visa sig vara av godo, då en hård prioritering av åtgärder också innebär en anpassning av vad programmet rent praktiskt kan klara av att genomföra redan under 2006.

Uppbyggnaden under 2006 innebär att ett antal angelägna åtgärder startas snarast möjligt, bland annat för att programmet ska kunna etableras organisatoriskt och uppnå en position som en känd aktör. Nedan ges en översikt över de prioriteringsgrunder som givit startordningen, och vilket år som är begynnelseår för respektive åtgärd.

### Prioriteringsordning för åtgärder

*Åtgärd, start under 2006:*

Nordic Game Potential 2006 –  
Nordiska samaktiviteter  
Marknadsinformation till producenter  
Digitala distributionssystem, kartläggning  
Kontaktdatabas  
Utvecklingsstöd  
Distributionssystem, utveckling och drift  
Säljaktiviteter – evenemang  
Säljstöd – löpande  
Nätverk för branschorganisationer, uppbyggnad  
Konsumentinformation

*Skäl för vald prioritering:*

Har inletts eller så finns erfarenheter  
Har inletts eller så finns erfarenheter  
Angeläget för industrin  
Strategiskt centralt  
Har inletts eller så finns erfarenheter  
Strategiskt och symboliskt centralt  
Strategiskt centralt  
Angeläget för industrin  
Angeläget för industrin  
Angeläget för programmet  
Etableringstid

*Åtgärd, start under 2007:*

Lokaliseringssystem  
Expertstöd  
Tävlingar och festivaler  
Utomnordiska etableringar och hemvändare  
Finansieringsinformation till producenter  
”Benchmarking”

*Skäl för vald prioritering:*

Ekonomi/budgethänsyn  
Ekonomi/budgethänsyn  
Utvecklingsstöd bör finnas först  
Ingen särskild tidspress  
Kräver nätverk på plats  
Ingen särskild tidspress

## 7 Budget

I det följande har en detaljerad uppskattning av kostnaderna för programmet gjorts. Med utgångspunkt i den tidigare redovisade minimiorganisationen – basverksamheten – har de delar som olika projekt skulle ta i anspråk av, eller kräva i förhållande till, minimiorganisationens resurser specificerats. De har därefter sammanförts med externa eller mera strikt projektspecifika kostnader för varje åtgärd och åtgärdsområde. Nedan satsas alltså från 6 till 15 MDKK per år 1 – 3 och 15 MDKK per år 4 – 6 på programmets verksamheter.

(Belopp i KDKK)	År Resurser	1			2			3		
		Bas	Externa	Summa	Bas	Externa	Summa	Bas	Externa	Summa
<b>Basverksamhet och dithörande</b>										
Basverksamheten, minimikostnader		900,0	100,0	1000,0	900,0	0,0	900,0	900,0	0,0	900,0
Basverksamheten, fria resurser, 75%		-675,0	0,0	-675,0	-675,0	0,0	-675,0	-675,0	0,0	-675,0
"Benchmarking"		0,0	0,0	0,0	22,5	50,0	72,5	22,5	50,0	72,5
Säljstöd – löpande		22,5	0,0	22,5	45,0	50,0	95,0	45,0	50,0	95,0
Utomnordiska etableringar och hemvändare		0,0	0,0	0,0	22,5	25,0	47,5	22,5	25,0	47,5
				<b>347,5</b>			<b>440,0</b>			<b>440,0</b>
<b>Gemensamma aktiviteter och evenemang</b>										
Nordic Game Potential 2006–		135,0	150,0	285,0	135,0	150,0	285,0	135,0	150,0	285,0
Nordiska samaktiviteter		135,0	1100,0	1235,0	225,0	1500,0	1725,0	225,0	2000,0	2225,0
Säljaktiviteter – evenemang		90,0	100,0	190,0	90,0	500,0	590,0	90,0	500,0	590,0
				<b>1710,0</b>			<b>2600,0</b>			<b>3100,0</b>
<b>Information och nätverk</b>										
Expertstöd		0,0	0,0	0,0	22,5	150,0	172,5	22,5	250,0	272,5
Finansieringsinformation till producenter		0,0	0,0	0,0	45,0	0,0	45,0	45,0	0,0	45,0
Konsumentinformation		22,5	50,0	72,5	90,0	100,0	190,0	90,0	100,0	190,0
Kontaktdatabas		45,0	50,0	95,0	45,0	50,0	95,0	45,0	50,0	95,0
Marknadsinformation till producenter		22,5	150,0	172,5	22,5	150,0	172,5	22,5	150,0	172,5
Nätverk för branschorganisationer		22,5	50,0	72,5	22,5	50,0	72,5	22,5	50,0	72,5
				<b>412,5</b>			<b>747,5</b>			<b>847,5</b>
<b>Infrastruktur och distribution</b>										
Digitala distributionssystem, kartläggning		90,0	50,0	140,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Distributionssystem, utveckling och drift		90,0	750,0	840,0	90,0	750,0	840,0	90,0	1500,0	1590,0
				<b>980,0</b>			<b>840,0</b>			<b>1590,0</b>
<b>Lokaliseringssystem</b>										
Lokaliseringssystem		0,0	0,0	0,0	90,0	500,0	590,0	90,0	500,0	590,0
<b>Utvecklingsstöd och dithörande</b>										
Tävlingar och festivaler		45,0	200,0	245,0	90,0	300,0	390,0	90,0	400,0	490,0
Utvecklingsstöd		135,0	2000,0	2135,0	270,0	6000,0	6270,0	270,0	7500,0	7770,0
				<b>2380,0</b>			<b>6660,0</b>			<b>8260,0</b>
<b>Revision, kontroll och rapportering</b>										
			100,0	<b>100,0</b>		100,0	<b>100,0</b>		100,0	<b>100,0</b>
<b>Övrigt, oförutsett och periodisering</b>										
			70,0	<b>70,0</b>		22,5	<b>22,5</b>		72,5	<b>72,5</b>
		1080,0	4920,0	<b>6000,0</b>	1552,5	10447,5	<b>12000,0</b>	1552,5	13447,5	<b>15000,0</b>

(Belopp i KDKK)	År Resurser	4			5			6		
		Bas	Externa	Summa	Bas	Externa	Summa	Bas	Externa	Summa
<b>Basverksamhet och dithörande</b>										
Basverksamheten, minimikostnader		900,0	0,0	900,0	900,0	0,0	900,0	900,0	0,0	900,0
Basverksamheten, fria resurser, 75%		-675,0	0,0	-675,0	-675,0	0,0	-675,0	-675,0	0,0	-675,0
"Benchmarking"		22,5	50,0	72,5	22,5	50,0	72,5	22,5	50,0	72,5
Säljstöd – löpande		45,0	50,0	95,0	45,0	50,0	95,0	45,0	50,0	95,0
Utomnordiska etableringar och hemvändare		22,5	25,0	47,5	22,5	25,0	47,5	22,5	25,0	47,5
				<b>440,0</b>			<b>440,0</b>			<b>440,0</b>
<b>Gemensamma aktiviteter och evenemang</b>										
Nordic Game Potential 2006–		135,0	150,0	285,0	135,0	150,0	285,0	135,0	150,0	285,0
Nordiska samaktiviteter		225,0	1500,0	1725,0	225,0	1500,0	1725,0	225,0	1500,0	1725,0
Säljaktiviteter – evenemang		90,0	300,0	390,0	90,0	300,0	390,0	90,0	300,0	390,0
				<b>2400,0</b>			<b>2400,0</b>			<b>2400,0</b>
<b>Information och nätverk</b>										
Expertstöd		22,5	250,0	272,5	22,5	250,0	272,5	22,5	250,0	272,5
Finansieringsinformation till producenter		45,0	0,0	45,0	45,0	0,0	45,0	45,0	0,0	45,0
Konsumentinformation		90,0	100,0	190,0	90,0	100,0	190,0	90,0	100,0	190,0
Kontaktdatabas		45,0	50,0	95,0	45,0	50,0	95,0	45,0	50,0	95,0
Marknadsinformation till producenter		22,5	150,0	172,5	22,5	150,0	172,5	22,5	150,0	172,5
Nätverk för branschorganisationer		22,5	50,0	72,5	22,5	50,0	72,5	22,5	50,0	72,5
				<b>847,5</b>			<b>847,5</b>			<b>847,5</b>
<b>Infrastruktur och distribution</b>										
Digitala distributionssystem, kartläggning		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Distributionssystem, utveckling och drift		45,0	250,0	295,0	45,0	250,0	295,0	45,0	250,0	295,0
				<b>295,0</b>			<b>295,0</b>			<b>295,0</b>
<b>Lokaliseringssystem</b>										
Lokaliseringssystem		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
<b>Utvecklingsstöd och dithörande</b>										
Tävlingar och festivaler		90,0	400,0	490,0	90,0	400,0	490,0	90,0	400,0	490,0
Utvecklingsstöd		270,0	10000,0	10270,0	270,0	10000,0	10270,0	270,0	10000,0	10270,0
				<b>10760,0</b>			<b>10760,0</b>			<b>10760,0</b>
<b>Revision, kontroll och rapportering</b>										
			100,0	<b>100,0</b>		100,0	<b>100,0</b>		100,0	<b>100,0</b>
<b>Övrigt, oförutsett och periodisering</b>										
			157,5	<b>157,5</b>		157,5	<b>157,5</b>		157,5	<b>157,5</b>
		1417,5	13582,5	<b>15000,0</b>	1417,5	13582,5	<b>15000,0</b>	1417,5	13582,5	<b>15000,0</b>

För närmare upplysningar om olika åtgärder och aktiviteter, se Appendix 2.

## **8 Verksamhetens utveckling och framtid**

### **Samarbete och flexibilitet**

Flexibilitet kommer att krävas av programmet av många skäl, inte minst för löpande anpassning till marknadsförhållanden, konsument- och teknologikrav. Även offentliga åtgärder i de nordiska länderna och i omvärlden kommer att kräva att programmet har beredskap och möjlighet att anpassa sig.

I vissa nordiska länder har inte mycket hänt, medan i andra har i flera år pågått offentligt finansierade aktiviteter på datorspelområdet. Samma strömningar i det offentliga samtalet som ligger till grund för det föreliggande programmet kommer sannolikt att få genomslag runt om i Norden. Därför är det viktigt att programmet från början har ett uttalat syfte att komplettera, förstärka, samarbeta och integrera med existerande och framväxande nordiska nationella program och med EU- och andra europeiska program. Exempel på detta kan vara norska Filmfondets stöd till datorspel och andra interaktiva produktioner, det europeiska Media Plus-programmet samt initiativ som Swedish Game Prototype Program, Nordic Game Fund och liknande projekt som kan komma att realiserats i framtiden.

### **Tänkbart scenario för överföring och förankring i programmets förlängning**

Det har under utredningsarbetet blivit definitivt klarlagt att avsikten med programmet inte är att bygga upp en ny institution med fast anställd personal och en för all överskådlig tid given inordning i det nordiska samarbetet. Därmed uppstår frågan om vem som i så fall ska vara huvudman för och förvaltare av de under programmet sannolikt uppbyggda värdena. Branschen framstår som den naturliga alternativa förvaltaren, men man ska också försäkra sig om att konsumentintressen får ett tydligt inflytande.

Det finns ingen tradition eller vana inom nordisk datorspelindustrin för samarbete i organiserad form, exempelvis Filmkontakt Nord, vare sig på det nordiska eller på det nationella planet. Det senare är dock under uppbyggnad i de flesta nordiska länderna. Vid tiden för programmets avslutande ska det finnas en tydlig, samlad nordisk part på producentsidan, något som ingår i programmets arbete att uppnå, vilket framgår av åtgärden avseende nätverk för nordiska branschorganisationer.

De organisatoriska och juridiska formerna för denna nya huvudman utvecklas under programmets första fas. Vi tror dock redan nu på en "Spelfunktion" som övertar programmets uppbyggda värden, som är kommersiell, som är en firma i form av aktiebolag eller liknande organisation, som har delägarnas ekonomiska nytta som sitt mål och där varje delägare har röster och inflytande i förhållande till sin andel av kapitalet. De uppbyggda värdena kan främst tänkas röra sig om namn- och förtursrätt till utställning på E3, konferensen Nordic Game Potential, ett digitalt distributionssystem under pågående drift med rättigheter för ett antal speltitlar, ett lokaliseringssystem för språkversionering, och ett antal andra rättigheter, redskap och processer.

Denna "Spelfunktion" har dock inte enskilda spelutvecklingsföretag som ägare. Den har endast två lika stora ägare, ett "Spelbolag" och en "Spelförening".

Ett "Spelbolag" etableras i form av aktiebolag eller liknande organisation, som ägs direkt av intresserade nordiska spelutvecklingsföretag. Vem som kan bli delägare regleras i ett aktieägar- eller konsortialavtal mellan ägarna. En "Spelförening" skapas kring och av ländernas branschorganisationer eller närmaste motsvarighet, som Neogames, Producentforeningen, Spelplan-ASGD och Spillproducentforeningen. Lämplig form kan vara en ekonomisk förening eller liknande organisation, som har medlemmarnas ekonomiska nytta som sitt mål och där varje medlem har en röst. Alla nordiska spelutvecklare som uppfyller stadgarnas krav på en medlem har rätt till medlemskap. De fem organisationerna föreslår var sin styrelsemedlem. Varje lands medlemmar i vår "Spelförening" utser sin branschorganisation att bereda valet av styrelsemedlem. Därmed uppnås kanske en bestående och något så när rättvis maktfördelning.

Ett stort antal frågor finns att besvara kring en organisering av detta slag. Några av dessa kan vara: Får utländska förläggare vara medlemmar och delägare i den skisserade strukturen? Får nordiska distributörer det? Får icke-nordiskt ägda utvecklare vara medlemmar? Får nordiska middleware-tillverkare? Får nordiska förläggare? Får nordiska förläggare som har egen spelutveckling? Får nordiska spelutvecklare som har egen förlagsverksamhet vara med? Hur definierar man en förläggare? Eller en spelutvecklare? Andra frågor uppstår kring hur samhällsintressena, inte minst de mediepolitiska, bäst tas till vara, om en självständig organisation successivt upprättas. Vilken roll får sakkunnig-kommittén i förlängningen?

Bara de rent juridiska och organisatoriska delarna rymmer alltså ett stort antal frågor. Ännu viktigare är de ekonomiska frågorna. Kan en sådan organisation överleva? Finansiering genom branschavgifter är svårt. Som exempel kan vi se att de branschavgifter som till en del finansierar Filmkontakt Nord's verksamhet endast utgör 10 % av dess budget. Programmets åtgärder strävar dock efter att stärka nordisk datorspelindustri, och att stimulera den att göra saker i samverkan. Därmed bör utrymme skapas för branschfinansiering av en fortsatt verksamhet.

En gemensam, genom programmet uppbyggd nordisk digital distribution som helt hypotetiskt erövrar en marknadsandel på 15 % av de cirka 8 miljoner PC-spel som säljs i Norden varje år kan också ge ett viktigt bidrag. Med en nettointäkt på DKK 20 per distribuerat spel och en nettovinstmarginal på 50 % skulle 12 MDKK finnas tillgängliga för gemensamma aktiviteter, utvecklingsstöd och liknande. Detta är dock ett optimistiskt delscenario.

*Programmets organisatoriska utveckling, ett scenario:*

Fas 1	2006 - 2008	Branschorganisation etableras Organisationsform för fortsatt förvaltning utreds
	2008	Utvärdering
Fas 2	2009 - 2011	Ny, självständig organisation etableras Ägarskap och medlemskap breddas successivt inom branschen
	2012	Allt överläts till självständig organisation

## **9 Utvecklingen av planen under utredningsarbetet**

Under arbetet med att utreda och planera programmet har ett antal synpunkter på programmets utformning inhämtats genom remissförfarande i industrin och vid behandling inom Nordiska ministerrådet. Inte minst utformningen av den organisatoriska strukturen och dess politiska förankring har inneburit ett omfattande och engagerat arbete från många parter.

Många synpunkter har noterats för den framtida verksamheten. På ett antal områden har dock synpunkterna haft helt avgörande inverkan på programmets utformning och innehåll, vilket lett till att den föreliggande planen är förändrad i förhållande till tidigare framlagda förslag.

### **Remiss till industrin**

Under utredningsarbetet har ett detaljerat förslag till program, som i huvudsak överensstämmer med vad som nu omfattas av denna plan, med samtliga utredda åtgärder, sänts på remiss till nordisk datorspelindustri. Tidigare utredningsarbeten, som ”Nordiska datorspel”, har identifierat producenten – tillverkaren av datorspel – som nyckelaktören för tillkomsten av datorspel. Remissen har därför inskränkt sig till utvalda branschorganisationer och individer, och har inte omfattat exempelvis renodlade förläggare och distributörer.

Remissvaren, som återges i sin helhet i Appendix 1, ger helt övervägande stöd för det vid tillfället framlagda förslaget till program. Samtliga nordiska länder är representerade i remissvaren, och en absolut majoritet av samtliga tillfrågade har svarat. Många viktiga och intressanta synpunkter har lämnats, och dessa kan läggas till grund för detaljutformningen av programmets kommande arbete. Flera av de tillfrågade vill justera vilken vikt som läggs på vad, men i huvudsak är man enig med förslaget. Delar av remissvaren har kommit att påverka planen för programmet.

De större invändningarna, som man kan se det, rör behovet av en alternativ, digital distribution. Här är det dock så att medan vissa menar att det i förslaget läggs för stor vikt vid distributionen, hävdar andra att det läggs alldeles för liten vikt vid den. Detta är uppseendeväckande, och antyder att det är här, om någonsans, som programmet inte är helt okontroversiellt. Det kan dock också vara så att de kommersiellt och kulturellt strategiska överväganden som ligger till grund för programmets stimulans åt alternativ distribution tidigare inte uttryckts tillräckligt tydligt. Även andra remissvar pekar på vikten av tydlighet och tillgänglighet i programmets framtida dokumentation och kommunikation.

### **Större vikt på utvecklingsstöd i första fasen**

Då önskemålen om en större vikt på utvecklingsstöd redan i programmets första fas framförts med visst eftertryck har en kraftig ökning av detta gjorts jämfört med tidigare. Denna ökning har uppkommit dels genom att medel frigjorts vid noggrannare övervägande av kostnader för olika åtgärder och aktiviteter, och dels genom viss omfördelning i budgetarbetet, men främst genom att totalbudgeten ökats, åtminstone i förstahandsförslaget.

## Start under 2006

Önskemålen om en start för programmet redan under 2006 har varit samstämmiga. I dialog mellan sekretariatet och utredaren har planen för en pilotverksamhet i form av en prioriterad successiv start tagits fram, något som bör garantera en så snabb start som möjligt utan att riskera verksamhetens stabilitet eller orsaka onödiga kostnader.

## Skydd av barn och unga

Den vikt som lagts vid skyddet av barn och unga under utrednings- och planeringsprocessen har påverkat våra ställningstaganden kring digital distribution. Den kommer dock även till tydligt uttryck på annat håll, exempelvis avseende åtgärder för information till konsument.

En digital distribution bidrar till en minskad ”pirat”-kopiering, en minskad illegal, eller åtminstone moraliskt tveksam, dold distribution, och innebär därmed också ett stöd för barn, unga och deras föräldrar i att finna lämpligt medieinnehåll, i detta fall deras tillgång till kvalificerade datorspel i kontrollerade kanaler.

Från 2005 och framöver kommer även konferensen Nordic Game Potential att tjäna som plattform för att stimulera en diskussion inom och mellan samhälls- och branschintressen om skydd av barn från våld och övrigt skadligt medieinnehåll.

## Digital distribution etableras

System som avser att säkra att användaren har betalat för sin användning av produkten har självfallet också till effekt att den som inte har betalat ska hindras från användning av produkten. Detta är centrala problemställningar för digital distribution av innehåll. Det senare synsättet klargör dock producentens intressegemenskap med ett av samhällets kultur- och mediepolitiska mål, nämligen att skydda barn och unga från potentiellt skadligt medieinnehåll. Den ena partens primära intresse är att hindra den som inte betalat från att ta del av innehållet, medan den andra parten vill hindra den som inte har åldern inne. Att mekanismerna till viktiga delar bör kunna vara gemensamma är uppenbart.

Aktiviteten har under planens utarbetande förändrats för att bli konkret, för att i handling ta system för digital distribution i löpande drift, inte bara i utveckling och provdrift. Viktiga grunder för denna förändring finns i industrins remissvar, men alltså även i det kultur- och mediepolitiska målet att skydda barn och unga från potentiellt skadligt medieinnehåll. Etableringen av nordisk digital distribution ger också ett viktigt, direkt stöd för att säkra den faktiska tillgången till nordiska datorspel.

## Utvecklingsstöd inte ett dolt stöd till förlag

Under utredningsarbetet har det framställts farhågor om att utdelat utvecklingsstöd kan sluta som en dold subvention av stora förlagsverksamheter. Sådana förlagsverksamheter är dessutom i regel icke-nordiska. För att säkerställa att så inte blir fallet övervägs ett antal åtgärder.

En möjlighet är att endast ge stöd åt producenter som inte tidigare haft något kontrakt med förläggare. Därmed minimerar man risken för att man ger offentligt stöd åt en affär som hade blivit av i vilket fall som helst. De övriga konsekvenserna av ett sådant villkor motsvarar troligen inte fördelarna, varför detta antagligen inte är rätt väg att gå.

Man kan också se det som att detta stöd kanske verkligen är en dold subvention till förläggaren, inte en öppen till producenten, men då den ökar förläggarens riskvillighet att satsa på något mera kreativt, mera kulturspecifikt eller på annat sätt mera riskfyllt, eller minska förläggarens risk genom att låta dem ta ställning till något som är närmare ett färdigställande, så är en sådan dold subvention ändå i enlighet med det övergripande syftet för programmet.

Ett ytterligare sätt att se det är att utvecklarna med hjälp av utvecklingsstödet kommer i en bättre förhandlingsposition gentemot förläggaren än annars. Därmed kan utvecklarens ekonomiska utbyte av affären bli bättre än annars, varför subventionen ändå hamnar hos producenten. Genom programmets experthjälps-aktiviteter är avsikten att kunna vara till stöd även i sådana förhandlingssituationer, genom agenter, bisittare och rådgivare eller på annat sätt. Möjligheterna att minimera risken för sådana dolda subventioner är därmed goda.

Om någon resterande risk då finns kvar för att utvecklingsstödet blir en dold subvention till förläggaren, då kan man kanske acceptera det mot bakgrund av att ett sådant förhållande i vart fall inte motverkar möjligheterna att etablera en ny sådan förlagsverksamhet under nordisk kontroll.

Den omfattande satsning som programmet gör på digital distribution gör det möjligt att för vissa, eller vissa typer av, produktioner bortfaller stora delar av förläggarens funktion, varför problemet då inte blir aktuellt. I övrigt får det lösas inom programmet, särskilt vid utformningen av avtal och villkor för utvecklingsstödet, att minimera risken för dolt förlagsstöd.

### **Programmet inte ett branschstöd**

Denna plan ska inte innebära ett riktat branschstöd, något som påpekats under utredningsarbetet. Det är inte fråga om stöd, till exempel av sysselsättnings- eller regionalpolitiska skäl, till en bransch som saknar tillräcklig egen livskraft. Det är fråga om en avgränsad stimulans för en framväxande industri att till stora delar genom samarbete öka sin försäljning och sin kvalitet, något som därefter ska kunna vidmakthålla sig själv. Ökad försäljning bör ju kunna stödja kvalitetsutveckling, och utvecklad kvalitet ska kunna leda till ökad försäljning.

Programmet innebär ett stöd för en nordisk framtidsindustri att hävda sig på en globaliserad marknad och därmed säkra ett utbud av nordiska kvalitetsprodukter. Det blir viktigt i kommunikation och marknadsföring kring programmet att framhålla detta, att det är en satsning för en framtida utveckling, inte ett botemedel för en kris som inte finns. Det bör inte vara svårt att argumentera för detta, då programmet ju inte bara erbjuder olika former av stöd, utan i gengäld också ställer en hel del krav.

### **Ingen ny nordisk institution**

Det har gjorts tydligt under arbetet att avsikten inte är att bygga upp en ny, självständig och permanent nordisk institution. Ändå uppbyggs inom den föreliggande planen ett antal rättigheter, återkommande evenemang, varumärken, marknadsplatser, verktyg och traditioner, som om det

hela får väntad framgång kommer att ha kulturella, mediepolitiska, industriella och ekonomiska värden, även för framtiden. Därför innehåller denna plan även ett scenario för hur dessa värden kan förvaltas efter planens löptid.

## **Ekonomiska hänsyn**

Under planeringsarbetets senare fas har information blivit tillgänglig om vilka medel som kan frigöras i strukturreformen på kulturområdet inom det nordiska samarbetet. Det har då visat sig att dessa medel, enligt preliminära uppskattningar, svårligen kan rymma vårt program som det planerats. Därför har i första hand åtgärder omdisponerats tidsmässigt, inom ramen för den totala finansiering som redan vunnit stöd vid första behandling på den politiska nivån.

Detta berör i princip enbart i vilken ordning och vid vilken tidpunkt åtgärder sätts i verket under programmets första fas. Dessa förhållanden kan vidare i själva verket ha framtvingat planeringen av en god etableringsordning, en ordning som både tar ekonomiska hänsyn och hänsyn till vad som är möjligt i förhållande till tid och andra icke-finansiella resurser, när det gäller att etablera programmet snarast möjligt. Ekonomiska hänsyn har helt enkelt fått till följd att prioriteringen i etableringen, inte minst under 2006, fått ett mycket noggrant övervägande.

## **Bortvalda åtgärder och aktiviteter**

Följande utredda och övervägda åtgärder har exkluderats från planen för ett nordiskt program.

Produktionsstöd för spel, som uppskattats ha ett resursbehov på minst 12 MDKK per år, har valts bort på grund av att det helt enkelt är för mycket pengar, men också för att det innebär en alltför stor satsning på enskilda projekt och enskilda företag. Det blir ett för stort risktagande med begränsade medel, och ett för stort ingrepp i en rimligt väl fungerande industris konkurrensförhållanden. Det innebär också ett stort risktagande att försöka fatta rätt beslut om vem och vilka projekt som ska erhålla så stort stöd, och vem som inte ska få något.

En riskkapitalfond, som skulle satsa kapital i små, nya verksamheter på spelområdet, skulle behöva långt större resurser från fler parter, men skulle kunna tänkas erhålla 4 MDKK per år ur programmet. Detta har valts bort för att det är för mycket pengar, men också för att det är tveksamt med användning av offentliga medel för kapitalinsatser på detta sätt. Det finns i flera nordiska länder andra stödssystem som kan vara lämpligare kanaler för sådant riskkapital.

Ett teknologiprogram, som strävar efter att ge tillgång till teknisk utvecklingsutrustning för nya spelkonsoler har inte bedömts ha större resursbehov än 0,5 MDKK per år. Det har ändå exkluderats, då det har bedömts ha för liten samordning med andra aktiviteter och för stor inriktning på enskilda produktsegment, nämligen spelkonsoler. På annat håll angivna argument om spelkonsolerna som strategiskt olämpliga plattformar för att garantera tillgång på nordiskt material gäller naturligtvis även här. Ett teknologiprogram mera inriktat på utbyte mellan producenterna skulle vara vällovt men har också för liten samordning med andra aktiviteter inom överskådlig tid.

## 10 Konklusioner

### Övergripande mål

Programmet ska säkerställa tillgång till kvalitetsmaterial med ett tydligt nordiskt inslag inom datorspel för barn och unga.

### Vägledande för prioriteringar

Det nordiska inslaget i ett datorspel består i att det är på nordiskt språk, producerat i Norden, producerat under nordisk kontroll eller bygger på nordisk upphovsrätt. Vi får fler nordiska spel genom att förbättra spridning av och tillgång till information, genom att förbättra infrastrukturen, främst distributionssystem och –villkor, genom att förbättra tillgången till finansiering och genom att minska kostnaderna för språklokalisering.

En välmående och exporterande nordisk datorspelindustri är en grundläggande förutsättning för kvalitetsproduktion av nordiska datorspel. Programmet ska vara en samhällelig påverkan på en självständig, fungerande industris produktion, en positiv påverkan genom stöd och stimulans. Programmet ska därför, så långt möjligt, vara konkurrensneutralt mellan företag och segment och sträva efter utveckling mot kvalitet, inte att konservera något existerande eller artificiellt tillsätta något som inte har livskraft.

### Åtgärder och aktiviteter

Programmet ska utifrån att etablera en resurssnål basverksamhet sedan arbeta flexibelt och i nära samverkan med existerande och kommande branschstrukturer och stödåtgärder runt om i de nordiska länderna. Programmets specifika åtgärder riktas mot det allmänt nyttiga, som gemensamma åtgärder för försäljning och export, konsument- och producentinformation samt expertstöd. Detta stärks med ett riktat utvecklingsstöd för att förverkliga utvalda nordiska projekt som ska ha kreativ höjd, kvalitet och god kommersiell potential. Uppbyggnaden av en digital distribution förbättrar inte bara producenternas villkor, utan innebär också ett stöd för barn, unga och deras föräldrar i att finna lämpligt medieinnehåll, som kvalificerade datorspel.

### Förankring, styrning och utvärdering

Dagsläget är dokumenterat med avseende på utbudet och dess nordiska inslag, och därmed finns underlag för att ställa upp mätbara mål, att göra uppföljningar och att löpande utvärdera programmets arbete och effekter. Det blir möjligt att formulera mätbara mål avseende tillgången på nordiska datorspel. Vidare ingår i programmet en löpande bevakning av beslätade åtgärder runt om i världen samt på andra medieområden.

För att tydlig- och möjliggöra styrbarheten i programmet har detta delats in i två faser om tre år vardera, med en mellanliggande utvärdering.

Den löpande insynen i och uppföljningen av programmet hanteras av en grupp sakkunniga som representerar samhälls-, bransch-, brukar- och landsintressen, och därtill är direkt beslutande i ärenden om utvecklingsstöd. I övrigt hanteras programmet, inom ramen för strukturreformen på

det nordiska kultursamarbetsområdet, av Nordiska ministerrådets sekretariat. För kontinuerlig utvärdering och förankring i allmänhet kommer den årliga konferensen Nordic Game Potential att kunna spela en viktig roll.

## **Tidsplan**

Programmet delas in i treårs-faser, 2006 – 2008 och 2009 – 2011. En utvärdering under tredje året ska läggas till grund för fas två. Fas ett åtgärdar de infrastrukturella bristerna och etablerar de gemensamma nordiska åtgärderna. I fas två satsas därför ytterligare medel på utvecklingsstöd.

Utvecklingen på marknaderna, i industrin och de utländska offentliga satsningarna gör det angeläget att etablera programmet så snart det är möjligt. Avsikten är att programmet börjar verka senast 2006-01-01. Verksamhetsuppbyggnaden under första året, 2006, innebär att ett antal prioriterade åtgärder startas omgående.

## **Budget**

I programmet satsas i denna plan från 6 till 15 MDKK per år 1 – 3, och sedan 15 MDKK per år 4 – 6, på en rad olika verksamheter och åtgärder för att uppnå programmets syften.

## **Resursbehov och lokalisering**

Utöver de finansiella resurserna kräver programmet god tillgång till personal med djup kompetens på och god branschförankring inom datorspelområdet. De planerade åtgärderna kräver närmare fyra årsarbeten inom ramen för programmet.

Ur branschförankrings- och andra hänsyn framstår en lokalisering till Öresunds-området som lämpligast.

## **Utveckling och framtid**

Programmet kommer att bygga upp ett antal värden, men ska inte etablera en ny, fast institution inom det nordiska samarbetet. Därför omfattar planen ett scenario för hur dessa värden efter programmets löptid överläts till producenter och konsumenter av datorspel.

## **Förväntat resultat**

Generellt präglas programmet av övertygelsen att vi genom att skapa bättre villkor i allmänhet får ett bredare och bättre utbud. Genom ett allmänt tillgängligt lokaliseringssystem blir det också billigare och enklare att lokalisera datorspel till nordiska språk. Genom en digital distribution garanteras sedan upphovsmännen tillgång till brukarna, konsumenterna. Genom att vi därtill ger utvecklingsstöd till nya nordiska kreativa projekt, så skapas nya nordiska upphovsrätter. Genom att ställa krav på att dessa produkter sedan görs tillgängliga, inte bara genom digital distribution utan också i nordiska språkversioner, så kommer vi, så nära vi över huvud taget kan, att försäkra oss om ett framtida nordiskt kvalitetsutbud av datorspel.

## **Appendix 1: Remissvar**

Under utredningsarbetet har ett detaljerat förslag till program, som i huvudsak överensstämmer med vad som nu omfattas av denna plan, med samtliga utredda åtgärder, sänts på remiss till nordisk datorspelindustri. Tidigare utredningsarbeten, som ”Nordiska datorspel”, har identifierat producenten – tillverkaren av datorspel – som nyckelaktören för tillkomsten av datorspel. Remissen har därför inskränkt sig till utvalda branschorganisationer och erfarna och välrenommerade individer, och har inte omfattat exempelvis renodlade förläggare och distributörer.

Remissvaren, följer i sin helhet på de kommande sidorna, i den ordning de inkom.

## **Per Rosendal, verkställande direktör, Guppyworks & Kongo Interactive (DK):**

Kære Pia og Erik

Tak for tilsendte forslag til et Nordisk Medieprogram.

Det er et godt og grundigt stykke arbejde I har leveret :-)) og jeg er enig i hovedtrækkene.

Måske er det en god ide at holde en distance til de andre kulturstøtteordninger, hvor man bruger en væsentlig del af ressourcerne på 'fedtlaget' (konsulenter, jurister, eksperter, administration mm), og så vælge at bruge en større del på at støtte udviklerne. Men der er sikkert mange som har en mening om fordelingsnøglen, så jeg vil her holde mig til at advokere for at vægte distributionsdelen højere.

Hvis vi antager, at det overordnede politiske mål er at være med til at sikre, at der udgives computerspil og anden interaktiv underholdning, som hviler på en nordisk kulturbaggrund, er det min opfattelse, at man har de bedste muligheder for at nå/påvirke de yngre aldersgrupper. Dvs aldersgrupper som endnu ikke er blevet hardcore spillere, der først og fremmest interesserer sig for de store globale ('fremmedkulturelle') spiludgivelser.

Samtidigt er det dokumenteret i den pædagogiske verden, at børn og unge er mest åbne for påvirkning i alderen op til 10-11 år (4-5. kl).

Fra midten af 90'erne og frem til de første år i det nye årtusinde fandtes der en lang række af nordiske udviklere, som lavede spil (baseret på en nordisk kulturbaggrund) til de yngre målgrupper.

Blandt de toneangivende var Studio 1-2, ITE, Ivanoff, Savannah, Pinjata, Pixeleers, Alfabet, Gammafon, Levande Bøger, Caprino med mange flere.

De fleste af disse aktører er i dag ophørt eller er blevet kraftigt reducerede.

Der er naturligvis mange grunde til denne udvikling. Men de to væsentlige er: Øget konkurrence fra globale (fremmedkulturelle) spiludgivelser, samt forringede distributionsvilkår.

De forringede distributionsvilkår er en stor hurdle (hvis det ønskes, skal jeg gerne give en forklaring på, hvorfor distributionsvilkårene har ændret sig), og det vil næppe give megen mening at lave en støtteordning for udviklingen af "datorspel för barn och unga, med kvalitetsinnehåll och ett tydligt nordiskt inslag" med mindre at der samtidigt skabes forbedrede distributionsvilkår. Det er højt tænkeligt, at et nordisk udviklingsmiljø kan eksistere på et forretningsmæssigt grundlag, hvis der er findes en velfungerende distribution.

Savannah, som jeg som bekendt selv har siddet i ledelsen af, udgav omkring en kvart million eksemplarer af Belliniserien i Norden. Med andre ord: målgruppen findes.

Det er dog ikke sandsynligt, at distribution gennem detailedet vil kunne komme til igen at fungere på samme niveau overfor børn og unge. Dertil har detailhandlen ændret sig for meget. Derimod er det oplagt at udvikle en digital distribution. I Norden er bredbånd vidt udbredt, forbrugerne handler på nettet og forbrugeradfærden i forhold til IT er formentlig et par år længere fremme sammenlignet med andre europæiske lande (en digital distributionsmodel kunne eksporteres).

Med en stor mængde af eksisterende titler, som stort set alle har vanskeligheder med at blive distribueret (PS: vi har ikke rettigheder til nogen af dem), vil man kunne opbygge en digital distribution indenfor en overskuelig fremtid, og som defor vil være velkørende den dag vi ser nye spændende titler udgivet med og uden støtte fra puljeordningen.

Hvis vi omvendt ikke har en velfungerende distribution, kan man frygte, at et nordisk medieprogram vil få politiske problemer pgra manglende succes.

Derfor vil jeg opfordre til, at man bruger en større del af midlerne (1/3) på at opbygge en nordisk digital distribution af computerspil til børn og unge.

Det kan ske i samarbejde med kommercielle partnere, men vil under alle omstændigheder kræve et langsigtet perspektiv (3-5 år).

De bedste hilsener

--

Per Rosendal

Kreativ direktør

GUPPYWORKS + KONGO INTERACTIVE

(Inkom 2005-05-13)

**Elisabeth Frydenlund, avdelingschef, Kunnskapsparken Hedmark AS & International Game Developers Association, Hamar Chapter (IGDA Hamar) (NO):**

Förslag till nordiskt medieprogram, kommentarer:

- Förslaget är utmärkt.  
The proposal is excellent.
- Förslaget är i huvudsak bra.  
The proposal, as a whole, is good.
- Förslaget är i huvudsak inte bra.  
The proposal, as a whole, is not good.
- Förslaget är uselt.  
The proposal is really poor.

Egna förslag till förändringar av eller tillägg till förslaget, i prioritetsordning:

Your own suggestions for changes or additions to the proposal, in order of priority:

1. Et eksportrettet utviklingsstød er veldig viktig. En nordisk dataspillindustri må være eksportrettet først og fremst. Å utgi spill med en tydelig nordisk prægél er mindre viktig i sammenhengen, fordi eksport er avgjørende for salg fremgang i denne bransjen, grunnet meget høye utviklingskostander.

2.

3.

Datum: 20 mai 2005

Ort/sted: Hamar, Norge

Namn: Elisabeth Frydenlund, avdelingsleder, Kulturnæringsavdelingen

Firma/organisation: Kunnskapsparken Hedmark AS og International Game Developers Association, Hamar Chapter (IGDA Hamar)

**Per Strömbäck, verkställande direktör, Spelplan – Association of Swedish Game Developers (SE):**

Förslag till nordiskt medieprogram, kommentarer:

- Förslaget är utmärkt.  
The proposal is excellent.
- Förslaget är i huvudsak bra.  
The proposal, as a whole, is good.
- Förslaget är i huvudsak inte bra.  
The proposal, as a whole, is not good.
- Förslaget är uselt.  
The proposal is really poor.

Egna förslag till förändringar av eller tillägg till förslaget, i prioritetsordning:  
Your own suggestions for changes or additions to the proposal, in order of priority:

1. Exportstöd – stöd för utställning vid mässor, deltagande i konferenser, försäljningsresor, etablering i utlandet etc.
2. Kvalitetssäkrad utbildning och samordnad forskning – dialog mellan akademi och näringsliv på nordisk nivå, även med internationell utblick. Kvalitetsarbete med utbildningarna inom spel för att hjälpa studenter och arbetsgivare med urval.
3. Produktionsstöd (utvidgat). Prototypfinansiering, generellt stöd för utveckling av prototyper i projekt där förlag eller andra uppdragsgivare visat intresse.

Datum: 24 maj -05

Ort/sted: Malmö

Namn: Per Strömbäck

Firma/organisation: Spelplan – Association of Swedish Game Developers

**Hilmar Veigar Pétursson, verkställande direktör, CCP (IS):**

Förslag till nordiskt medieprogram, kommentarer:

- Förslaget är utmärkt.  
The proposal is excellent.
- Förslaget är i huvudsak bra.  
The proposal, as a whole, is good.
- Förslaget är i huvudsak inte bra.  
The proposal, as a whole, is not good.
- Förslaget är uselt.  
The proposal is really poor.

Egna förslag till förändringar av eller tillägg till förslaget, i prioritetsordning:

Your own suggestions for changes or additions to the proposal, in order of priority:

1.

I reviewed the English brief of the proposal. The brief focused too much on the "why" that the "how". I am utterly convinced that a pan Nordic gaming entity is needed, I am just not sure if what the proposal describes is that. This is could probably be fixed by translating more of the material

2.

I strongly suggest that all communication and documents produced around this initiative be written in English. It will be very difficult for CCP to participate if the material is in Swedish. English would also mean that it would be easier to communicated with similar efforts in other countries.

3.

It is difficult for me to give more input as I have only read the English brief. I have tried as hard as I can to read the Swedish but I just can't maintain the thread. Speaking for CCP what we would want see an organization like this help us he most with would be for marketing and business development. Nordic booths at trade shows like E3 and ChinaJoy were companies could have space for their products would be excellent for this.

Datum: 2005.05.24

Ort/sted: Reykjavík, Iceland

Namn: Hilmar Veigar Pétursson

Firma/organisation: CCP

**Linus Feldt, produktionschef, Gammafön Multimedia (SE):**

Förslag till nordiskt medieprogram, kommentarer:

- Förslaget är utmärkt.  
The proposal is excellent.
- Förslaget är i huvudsak bra.  
The proposal, as a whole, is good.
- Förslaget är i huvudsak inte bra.  
The proposal, as a whole, is not good.
- Förslaget är uselt.  
The proposal is really poor.

Kommentarer till förslaget:

Comments

Generellt

Ett mycket bra och ambitiöst förslag. Det är lätt att bli överväldigad och tappa bort sig bland alla åtgärder. Men att åtgärder krävs, det stöder vi!

För oss speciellt viktiga punkter i programmet

Marknadsinformation

Extremt viktig och grundläggande för affärer utomlands

Brist på detta har tidigare var en faktor till att försäljning misslyckats – fel beslut har fattats.

Även om de större företagen har råd att betala för information så är sanningen att mycket information är lågprioriterad avseende barnmedia. Kategorier existerar inte och analys avseende spelplattformar är obefintlig.

Utvecklingsstöd

Bra för producenter och även mindre företag, särskilt en independentscen.

Gör att förlagen ”riskar” mer, minskar likriktning av produktioner.

Konsumentinformation

Problem idag, speciellt när det gäller debatten av våldsamma datorspel – finns ingen instans som kan utbilda och informera konsumenter.

Bör vara mer än en hemsida – mer aktivt forum – samarbete med press.

Det finns några punkter som vi inte tror medieprogrammet ska ansvara över, men däremot finansiera en uppstart:

Digitala distributionssystem

borde vara ett förlag som tar hand om detta, finansieras av försäljning enbart

Utomnordiska etableringar

Känsligt. Vi borde ha ett forum som etablerar nordiska produktioner utomlands. Ett förlag som specialiserar sig på att ”sälja” våra produktioner utomlands.

Risikkapitalfond

Inget som medieprogrammet borde ansvara över – men däremot tillhandahålla investerarinformation.

Datum: 2005-05-25

Ort/sted: Stockholm

Namn: Linus Feldt

Firma/organisation: Gammafon Barnmedia AB / Gammafon Multimedia AB

**KooPee Hiltunen, producent, Neogames (FI):**

Förslag till nordiskt medieprogram, kommentarer:

- Förslaget är utmärkt.  
The proposal is excellent.
- Förslaget är i huvudsak bra.  
The proposal, as a whole, is good.
- Förslaget är i huvudsak inte bra.  
The proposal, as a whole, is not good.
- Förslaget är uselt.  
The proposal is really poor.

Egna förslag till förändringar av eller tillägg till förslaget, i prioritetsordning:

Your own suggestions for changes or additions to the proposal, in order of priority:

1. Game Culture is a culture of it's own. If we want to support game industry, we have to realise the facts and operating models of game culture and gaming industry. It is impossible to jus copy models from some other field of creative industry.  
Game culture challenges our thoughts about culture and the ways cultural content is made.
2. Many countries are already supporting greatly their national game industry. In Scandinavia we need to move fast. Otherwise there is a great risk, that in future Scandinavian game companies are forced to act only as subcontractors. That means automatically that Scandinavian content is distinguished from the field of game industry.
3. Co-operation is best build by common activities.

Datum: 26.5.2005

Ort/sted: Tampere / Finland

Namn: KooPee Hiltunen

Firma/organisation: Neogames

## Spillprodusentforeningen (NO):

Til Nordisk Ministerråd  
26. mai 2005

Høringsuttalelse fra Spillprodusentforeningen: Forslag til nordisk medieprogram

Spillprodusentforeningen har med interesse lest første utkast til et nordisk medieprogram. Foreningen har følgende å tilføye:

### Innledning

Spillprodusentforeningen stiller seg svært positiv til at det etableres et nordisk program med støttefunksjoner, produksjons- og utviklingsstøtte til dataspillindustrien. Vi mener at dataspillprosjekter som tilfredsstillende kravene til nordisk kulturelt innhold bør få en tilpasset støtteordning lik den filmproduksjon idag mottar. Det er vel så store grunner til at dataspill som ivaretar nasjonale identiteter bør være berettiget kultur- og næringsstøtte på lik linje med den nordiske filmindustrien. Prosjektene som støttes bør tilfredsstillende følgende krav:

- \* Prosjektene bør være forankret i nordisk kultur, språk og egenart
- \* Prosjektene bør ha tilfredsstillende markedspotensiale i Norden
- \* Prosjektene bør vurderes helhetlig ut ifra kunstneriske, innholdsmessige, tekniske og markedsmessige rammer
- \* Prosjektene bør ha budsjett til lokalisering til minst 2 nordiske språk

### Innretting mot barn og unge

Det gjøres oppmerksom på at dataspill for barn og unge er en svært liten del av det totale spillmarkedet. Dersom ønsket er å stimulere dataspillindustrien i Norden så vil en slik begrensning gjøre programmet lite fruktbart. Spillprodusentforeningen anbefaler at ordningen rettes mot dataspillbransjen som helhet, og ikke spesielt med henblikk på prosjekter rettet mot barn og unge. I tillegg til et kulturpolitisk perspektiv bør de ulike departementene med ansvar for næringsutvikling inviteres aktivt med slik at programmet kan få elementer av næringsstøtte slik vi finner i f.eks Frankrike.

### Plattformer

Spillprodusentforeningen mener at ordningen ikke bør begrenses til å gjelde spill for nye spillplattformer. Tvert imot bør ordningen rettes inn mot de til enhver tid dominerende plattformer, med et blikk 6-18 måneder frem i tid.

### Kriterier for utvalg av prosjekter

Det regnes flere steder som en selvfølge at kreative konsepter har et stort salgspotensiale. All erfaring tilsier at dette ikke er riktig, og at kreative spillkonsepter til slutt selger svært dårlig - det må være en markedsmessig forankring for konseptene, og kreativitet i spill sammenheng ligger ofte i videreutvikling av "detaljer" som interface, kontroll, look etc.

### Konkurransenøytralitet mellom land

Dette begrepet virker svært uklart, og det fremkommer ikke tydelig hva som menes med dette eller hvordan det i praksis vil slå ut. I prinsippet vil det være viktig både å få en jevn spredning mellom de nordiske landene av prosjekt- og utviklingsstøtte, men samtidig må det sikres at støtten blir gitt til de best kvalifiserte prosjektene.

### Nye distribusjonskanaler

Spillprodusentforeningen stiller seg tvilende til bruk av ressurser for å utvikle nye tekniske distribusjonsformer. Selv om distribusjon er en essensiell del av salgsprosessen - og dessverre en stor utfordring for mindre nordiske aktører - så er det allerede en rekke muligheter for distribusjon online. Samarbeid for å skape innpass i tradisjonelle distribusjonskanaler (mot retailers) er derimot svært interessant og kan være svært nyttig for bransjen. Det kan være en idé å stimulere til dannelsen av et nordisk distribusjonsselskap som drives som en non-profit enhet hvor overskuddet tilbakeføres til det enkelte prosjekt.

### Nordiske samaktiviteter

Samaktiviteter som rekruttering, produksjon og overnasjonal finansiering er vesentlige elementer som bør oppmuntres. Finansiering for det nordiske markedet vil øke private investorers interesse for sektoren.

### Prioritering av allerede foreslåtte aktiviteter

Av den foreslåtte tiltakslisten, ønsker Spillprodusentforeningen å signalisere følgende prioritering:

#### Svært viktige

1. Nollprogrammet
2. Produktionsstöd
3. Utvecklingsstöd
4. Riskkapitalfond
5. Säljaktiviteter – evenemang
6. Säljstöd – löpande
7. Nordiska samaktiviteter
8. Marknadsinformation till producenter

#### Ganske viktige

9. Nätverk för branschorganisationer, uppbyggnad
10. Expertstöd
11. Finansieringsinformation till producenter
12. Kontaktdatabas
13. "Benchmarking"

#### Nice to have

14. Teknologiprogram
15. Tävlingar och festivaler
16. Nordic Game Potential 2005
17. Lokaliseringssystem

#### Minst viktige

18. Konsumentinformation
19. Utomnordiska etableringar och hemvändare
20. Digitala distributionssystem, kartläggning
21. Distributionssystem, utveckling och provdrift

Med vennlig hilsen  
Styret i Spillprodusentforeningen

Remo Caprino og Stine Wærn, Caprino-gruppen  
Trond Aas, Funcom AS  
Jack Kristoffersen, Artplant AS  
Henning Rokling-Andersen, Innerloop Studios AS

## **Appendix 2: Utredda åtgärder och aktiviteter**

I det följande redovisas de huvudsakliga möjliga åtgärder och aktiviteter som har utretts. För att överskådligt ange vad som kännetecknar och motiverar de olika aktiviteterna har vi infört några enkla beteckningar som används i den fortsatta framställningen.

ARB	avser tillgång till kompetent arbetskraft
DISTR	avser tillgång till distributionskanaler till slutkund
FIN	avser tillgång till finansiering
INFO	avser tillgång till och spridning av information
SPRÅK	avser lokalisering av spel till nordiska språk
STRUKT	avser infrastrukturella och andra grundläggande förhållanden för industrin, samt industrins inordning i det omgivande samhället, även vad avser sådant som attityder och politisk position
SÄLJ	avser marknadsföring till och försäljning till led i värdekedjan och distributionsled som förläggare och distributörer
TEKN	avser tillgång till teknologi

Andra beteckningar som används är följande.

Konsolspel	Spel för spelkonsoler, som Sonys PlayStation 2, Microsofts Xbox och Nintendos Gamecube.
Mobilspel	Spel för mobiltelefoner, både ”inbyggda”, som levereras när kunden köper telefonen, och nedladdningsbara spel, till exempel ”Java-spel”, spel utvecklade i programspråket Java, i versionen ”Java 2 – Mobile Edition”.

Åtgärd	<b>”Benchmarking”</b>
Bakgrund och beskrivning	Stödsystem och liknande aktiviteter i andra länder och branscher bör bevakas löpande för att vara grund för inspiration, utmaning och utvärdering av programmet.
Motsvarigheter	Visst sådant kartläggningsarbete har under våren 2006 gjorts och dokumenterats av Lyon Game, men mycket av fokus har legat på regionala branschstödsaktiviteter av Lyon Games slag. Bevakningen förefaller inte vara löpande.
Grundval	STRUKT
Tidsperspektiv	Detta kräver inga särskilda startinsatser då ett mått av ”benchmarking” ingår i utredningsarbetet för programmet. Detta bör ske löpande, till och med programmets avslutning, och då för att ligga till grund för utvärdering och dokumentation.
Nytta	För att ge den konkurrenskraft och effektivitet som ett program har potential att ge krävs en aktuell omvärldsbevakning.
Mätbarhet	Antal länder och branscher som dokumenterats och relevansen i detta.
Tänkbara målsättningar	Att ha den mest kompletta tillgängliga listan och profilbestämningen av stödsystem och liknande aktiviteter i världen.
Resursbehov	Kan bedrivas med en insats på en man-dag per månad, eller med 2,5 % av basverksamhetens fria resurser och behöva en årlig egen budget för resor och annan informationsinhämtning om 50 KDKK.
Att notera	Målsättningen ovan har uppnåtts redan under utredningsarbetet. Viss bevakning kommer dock att krävas framöver för att upprätthålla detta.

Åtgärd	<b>Digitala distributionssystem, kartläggning</b>
Bakgrund och beskrivning	Digital distribution av datorspel och annat innehåll har potential för stark framväxt, och här avses en kartläggning av förekommande och framväxande system, med egenskaper, utbredning, industriell och annan förankring och stöd.
Motsvarigheter	(under övervägande)
Grundval	DISTR
Tidsperspektiv	För en grundläggande kartläggning behövs troligen tre till sex månader. Arbetsinsatsen är inte så omfattande, men det kan vara nödvändigt att följa fältet en tid, och för att relevanta återkommande konferenser ska kunna bevisas kan studien behöva pågå ett helt år.
Nytta	Tillgång till en klar och rimligt heltäckande beskrivning av fältet och dess utveckling skulle ha ett stort strategiskt värde för hela programmets arbete.
Mätbarhet	Antal dokumenterade system.
Tänkbara målsättningar	Dokumentation av i princip alla relevanta system.
Resursbehov	Kan bedrivas med en insats om till en till två man-månader, eller 10 % av basverksamhetens fria resurser under ett år och behöva en egen budget under det året för resor och annan informationsinhämtning om 50 KDKK.
Att notera	Inhämtad information kan vara av strategiskt värde även för andra områden än datorspelområdet, som musik, film och litteratur.  Den huvudsakliga utmaningen är att inte fånga bara det som redan finns, utan också vad som är på väg tillräckligt snart för att få konsekvenser under programmets löptid.

## Åtgärd

**Distributionssystem, utveckling och drift**

## Bakgrund och beskrivning

Nordens position är relativt unik, i bredbandsutbyggnad, personliga ekonomiska transaktioner över nätet, säkerhet i identifiering av individer samt respekt för personlig integritet. Dessutom är vi olika länder, och ett samnordiskt system blir därmed också ett internationellt, icke-landsbundet system. Det går att argumentera för att system som tar vara på de ovannämnda egenskaperna och konkurrensfördelarna har större potential i världen än system som inte bygger på dessa unika nordiska egenskaper. Då en politisk och teknisk utveckling kan antas med tiden gå mot en situation som blir mer lik den vi redan har i Norden idag, har vi helt enkelt ett strategiskt försprång som vi kan exploatera.

Här avses inledningsvis en test- och utvärderingsprocess av de i separat kartläggning identifierade distributionssystemen. Därtill avses en stimulans till nordisk IT-industri och nordiska forskare inom fältet att utveckla system för sådan distribution, i samverkan mellan de nordiska länderna.

Projektet kan stimulera aktiviteter på fältet genom tävlingar, ”calls for proposals” och liknande, med ekonomiska incitament i form av delfinansiering och liknande.

Projektet avser att ta ett nordiskt digitalt distributionssystem i drift. Detta bör ske så snart som möjligt, med en pilotverksamhet som bygger på ett eller flera redan existerande system. Under tiden kommer erfarenhet och kompetens att byggas upp inom programmet, men det viktigaste är troligen att det tar tid att bygga upp konsumentmedvetandet. Med tiden ska distributionsverksamheten bära sina egna kostnader, och mot slutet av projektperioden ges endast visst stöd till marknadsföring.

## Motsvarigheter

Några offentligt finansierade system för digital distribution är inte kända. Andra motsvarigheter kan naturligtvis dyka upp under kartläggningen av distributionssystem. Offentliga system för exempelvis digital distribution av TV-sändningar i realtid är ju dock välkända.

## Grundval

DISTR

## Tidsperspektiv

Detta projekt bör troligen inte börja förrän tidigast tre månader efter starten på ”Digitala distributionssystem, kartläggning”.

## Nytta

Utveckling av digitala distributionssystem som bygger på nordiska förhållanden, i en situation där vi i viktiga avseenden ligger några år före resten av världen, skulle inte bara vara av strategiskt värde för nordisk datorspel- och mediaindustri, utan skulle kunna ha ett stort strategiskt värde ur ett mera allmänt industriperspektiv.

Mätbarhet	<p>Antal inkomna förslag. System som kommersialiseras eller tas i drift. De nordiska spelens andel av utbudet. Antal distribuerade spel. Andel nordiska producenter som deltar i distributionen. Antal konsumenter som brukat distributionen.</p>
Tänkbara målsättningar	<p>De nordiska spelens andel av utbudet ska dubblas. Tio nya eller förut producerade nordiska spel ska göras tillgängliga varje år.</p>
Resursbehov	<p>Kan bedrivas med en till två man-månader per år, eller 10 % av basverksamhetens fria resurser under projekttiden, och skulle behöva en egen budget om totalt MDKK 4,5 under löptiden.</p>
Att notera	<p>Detta projekt bygger vidare på ”Digitala distributionssystem, kartläggning”, och är alltså beroende av att det genomförs.</p> <p>Projektet har samordningsvinster med projektet för konsumentinformation.</p> <p>Den huvudsakliga utmaningen är att nå ut till konsument med information, men en utmaning är även att finna bra, billiga system som är anpassade eller kan anpassas för nordiska förhållanden.</p>

## Åtgärd

**Expertstöd**

Bakgrund och beskrivning	<p>Dels är datorspelindustrin relativt ung, dels är den som annan kreativ industri ofta ledd av kreatörer, särskilt i de mindre verksamheterna. Detta innebär att vissa viktiga kunskaper och erfarenheter, vid sidan om utveckling och produktion, kan saknas i det enskilda företaget. Helt avgörande och kritiskt kan detta bli i marknadsföring, försäljning, förhandling, avtal och avtalsjuridik. Delprojektet omfattar en viss subventionering av förmedlade tjänster från utvalda experter, samt arvodering av föreläsare och kursledare, som undervisar i samband med konferenser och liknande. Framtagning av checklistor, samlingar av goda råd och liknande kan också arvoderas.</p> <p>Området kan utvidgas till att omfatta en agenturverksamhet, givet att kontakter och kompetens kan samlas för detta.</p>
Motsvarigheter	Filmkontakt Nord har en motsvarande rådgivnings- och förmedlingsfunktion.
Grundval	STRUKT, INFO, ARB, DISTR, SÄLJ
Tidsperspektiv	Efter en uppbyggnadsfas kan detta vara kontinuerligt tillgängligt.
Nytta	Med tillgång till expertis kan datorspelindustrin göra fler och bättre affärer, vilket stärker den.
Mätbarhet	Antal producenter som har erhållit hjälp. Antal ärenden som har hanterats.
Tänkbara målsättningar	Att 90 % av förfrågningar kunnat besvaras eller hänvisas, och att frågeställarna vid uppföljning är nöjda med det stöd de erhållit.
Resursbehov	Kan bedrivas med en man-dag per månad, två mantimmar per vecka, eller 2,5 % av basverksamhetens fria resurser under projektiden och behöva en egen årlig budget om 250 KDKK under löptiden.

Åtgärd	<b>Finansieringsinformation till producenter</b>
Bakgrund och beskrivning	I Europa, Norden, de nordiska länderna och nordiska regioner finns en mängd företagsstöd, bland annat finansiellt stöd. Vissa stöd riktar sig till kreativ industri, andra till all industri. Små och unga verksamheter, som datorspelindustrin har många av, kan antas höra till dem som i högre grad saknar kännedom om denna typ av stöd och hur man kan få dem, och de prioriterar andra saker än att söka information om detta.
Motsvarigheter	GRIPP, Game Republic Integrated Prototype Production, (Yorkshire, UK) innebär en strukturering och integrering av ett antal relevanta redan existerande offentliga stöd i en prototyputvecklingsprocess. Det är de enskilda företagen som söker de olika stöden, men vilka stöd som kan sökas och hur man bör förfara ger Game Republic företagen information om och hjälp med. Stöden kan vara till kreativ industri, men exempelvis även sådant som avser allmän kompetensutveckling i mindre företag.
Grundval	FIN, STRUKT
Tidsperspektiv	Efter en uppbyggnadsfas kan detta vara kontinuerligt tillgängligt.
Nytta	Så länge ett stöd inte ställer krav på avsteg från företagets egentliga verksamhet, och rapporterings- och uppföljningskraven inte blir alltför betungande, är varje finansiellt tillskott av godo.
Mätbarhet	Antal besvarade förfrågningar. Antal assisterade ansökningar. Andel beviljade ansökningar. Beviljade medel.
Tänkbara målsättningar	(under övervägande)
Resursbehov	Projektet kräver etablering av ”noder”, samarbetspartners i respektive nordiskt land som kan hjälpa till med datainsamling och uppdatering. Kan bedrivas med en eller två man-dagar per månad, eller 5 % av basverksamhetens fria resurser under projektiden.
Att notera	Detta projekt har en viss överlappning med ”Benchmarking”. Det kan synas olämpligt att på en nordisk nivå erbjuda information om nationella eller regionala stöd. Vill vi bygga en nordisk industri vill vi dock att den ska utnyttja tillgängligt stöd maximalt. Om detta innebär att exempelvis stimulera danska företag till etablering i Finland eller samarbete med finska producenter, eller vice versa, ser vi inte detta som något negativt utan snarare som två positiva ting uppnådda genom en och samma åtgärd.

## Åtgärd

**Konsumentinformation**

Bakgrund och beskrivning	Nordiska media har generallt en ganska god ställning på sina hemmamarknader. Det är självklarheter att detta gäller för litteratur och film, men det gäller även för datorspel, trots att de inte alltid är lokaliserade. Det finns helt enkelt en "lojalitet" hos mediekonsumenter som kanske inte enbart är en funktion av språket, tillgängligheten eller kulturella grunddrag. Musikindustrin synes exempelvis rymma en del av detta. Denna "lojalitet" är nog i vart fall för vissa individer överföringsbar i någon utsträckning från det nationella till det nordiska planet. Informationen till konsument om tillgängliga och kommande datorspel är dock bristfällig och överskådlig. Detta är dock i viss mån relaterat till plattformen. När det gäller konsolspel är informationen relativt lättillgänglig, för PC-spel bristfällig, vare sig det är barnspel eller online-spel, och när det gäller mobilspel är den översiktliga, generella informationen om utbudet till konsumenten närmast obefintlig. Ett effektivt sätt är säkert att göra informationen tillgänglig på en nätplats på internet. Samarbete med och påverkan riktad mot andra media kan också vara av värde.
Motsvarigheter	(under övervägande)
Grundval	INFO, STRUKT
Tidsperspektiv	Den här typen av resurser innehåller tyvärr mycket av "hönan-och-ägget"-fenomen. Ingen är intresserad av att lägga tid på att göra information tillgänglig på en plats där ingen söker efter den. Alla är intresserade av att lägga stora resurser på att göra information tillgänglig där alla söker efter den. Det gäller att börja tidigt.
Nytta	Mera information om vad som finns tillgängligt borde kunna leda till ökad försäljning; en stärkt industri.
Mätbarhet	Antal besökare på nätplats. Antal mottagare av nyhetsbrev via e-mail.
Tänkbara målsättningar	(under övervägande)
Resursbehov	Kan bedrivas med en halv till hel man-vecka per månad, eller 10 % av basverksamhetens fria resurser och behöva en årlig egen budget för drift och marknadsföring med 100 KDKK. Startkostnad för uppbyggnad av nätplats är omkring 50 KDKK.
Att notera	Rimligen bör det finnas vissa samordningsvinster med en kontaktdatabas för industrin, men självfallet även med den digitala distributionen.  Det kan vara lämpligt att försöka skapa en gemenskap av konsumenter kring nordiska datorspel. Debatter, forum och annat, med mer eller mindre engagerat deltagande från enskilda och

grupper av konsumenter kan komma att utgöra ett stöd för både programmet och industrin för sin utveckling.

## Åtgärd

**Kontakt databas**

Bakgrund och beskrivning	För att underlätta för kontakter inom om med den nordiska industrin byggs en på internet tillgänglig databas upp med producerande företag, underleverantörer och andra relevanta aktörer. Efter ett initialskede ansvarar varje aktör för sina egna uppgifter. Databasen byggs och underhålls i samarbete med bransch- och nätverksorganisationer i Norden. Dessa har möjlighet att på egna nätplatser tillhandahålla hela eller del av landets del av databasen, som kan presenteras i språkspecifika versioner. Alla data är dock samlade i en enda databas.
Motsvarigheter	<p>I en enklare form än den här föreslagna har sedan 2003 nätverksorganisationen Spelplan.SE tillhandahållit och uppdaterat den mest omfattande samlingen med länkar till svenska datorspelindustri. I dagsläget sker inte längre någon egen sökning efter nya aktörer. Det har visat sig att merparten numera själva anmäler sig till Spelplan.SE:s nätplats med tiden och begär att få bli listade. En kritisk massa förefaller ha uppnåtts.</p> <p>Filmkontakt Nord bygger en motsvarande databas.</p>
Grundval	INFO, STRUKT, ARB
Tidsperspektiv	Mycket information är tillgänglig, och ju fortare den görs tillgänglig, ju fortare blir den nyttig.
Nytta	Att förenkla för företag och underleverantörer att hitta varandra bör vara en påtaglig nytta. Mera indirekt bör det leda till att industrin blir tydligare och mera självmedveten.
Mätbarhet	<p>Antal registrerade aktörer på nätplats.</p> <p>Andel aktiva aktörer av antalet kända aktörer.</p> <p>Antal besökare på nätplats.</p>
Tänkbara målsättningar	Att minst 80 % av alla nordiska spelproducenter och andra relevanta aktörer aktivt deltar och därtill ansvarar för och underhåller sin egen information.
Resursbehov	Kan bedrivas med en eller två man-dagar per månad, eller 5 % av basverksamhetens fria resurser och behöva en årlig egen budget för drift och underhåll med 50 KDKK.
Att notera	Också här råder ”hönan-och-ägget”-fenomen. Ett mycket stort grundmaterial finns dock tillgängligt i de data som togs fram för rapporten ”Nordiska datorspel”.

## Åtgärd

**Lokaliseringssystem**

Bakgrund och beskrivning	<p>Här avses en inventering av tillgänglig teknologi, system och rutiner för lokalisering av spel, och hur detta sker i nordiska företag idag. Därpå följer en test- och utvärderingsprocess av de separat identifierade lokaliseringssystemen. Därtill avses ges en stimulans till nordisk spel-, IT-industri och nordiska forskare inom relevanta fält att utveckla system för sådan lokalisering, i samverkan mellan de nordiska länderna.</p> <p>Projektet kan även stimulera aktiviteter på fältet genom tävlingar, ”calls for proposals” och liknande, med ekonomiska incitament i form av delfinansiering och liknande.</p> <p>Projektet avser dock att rent konkret leda fram till en öppet tillgänglig nordisk industristruktur med rutiner för lokalisering.</p>
Motsvarigheter	Några direkta motsvarigheter är inte kända.
Grundval	SPRÅK, STRUKT, DISTR
Tidsperspektiv	Det är lämpligt att lokaliseringssystemet etableras så tidigt som möjligt, bland annat för att komma till nytta för de projekt som erhåller utvecklingsstöd under programmet.
Nytta	Varje lokalisering till ett nordiskt språk är ett uppfyllande av programmets centrala mål. Varje förenklad, billigare lokalisering till ett icke-nordiskt språk är ett stöd för det tillverkande företagets verksamhet, och därmed ett, om än marginellt, bidrag till en starkare industri.
Mätbarhet	Antal spelproduktioner som utnyttjar systemet. Antal språk som spelproduktionerna lokaliseras till.
Tänkbara målsättningar	Ökning av antalet nordiskt lokaliserade spelproduktioner med minst 25 % för varje språk.
Resursbehov	Kan bedrivas med en halv till hel man-vecka per månad, eller 10 % av basverksamhetens fria resurser under projekttiden och skulle behöva en egen budget om totalt 1 MDKK under löptiden.
Att notera	Väl fungerande system, strukturer och rutiner, använda i samarbete mellan företag och specialiserade underleverantörer, kan bli en tillgång inte bara för att lokalisera spel på nordiska språk, utan även underlätta och kostnadsminska nordisk export till både stora och små språkområden i resten av världen.

## Åtgärd

**Marknadsinformation till producenter**

Bakgrund och beskrivning	Datorspelproducenter har mycket dålig tillgång till data om konsumentledet och vad som säljs där. Därmed saknar de helt grundläggande information för att göra strategiska och taktiska bedömningar, och de befinner sig i ett avgörande underläge mot senare led i värdekedjan. En del av dessa nödvändiga data finns tillgängliga i rapporter som utges av analysföretag, men innebär stora utgifter för ett litet företag. Genom att centralt köpa in dessa data och göra dem tillgängliga för läsning kompenseras en del av producenternas okunnighet och underläge. Eventuellt kan visst arbete läggas ned på helt översiktliga sammanställningar och distribution av dessa.
Motsvarigheter	Mediadeskarna tillhandahåller visst sådant material, även åt datorspeltillverkare. Industriorganisationer, som TIGA (UK), har även liknande service för sina medlemmar, åtminstone genom att ha förhandlat fram stora rabatter på rapporterna.
Grundval	INFO
Tidsperspektiv	Tiden synes inte vara någon större faktor här, annat än i avgörande om hur gamla data man ska köpa in i startskedet.
Nytta	Bättre tillgång till marknadsdata ger ett bättre beslutsunderlag och bättre information i en förhandlingssituation. Det bör ge ett bidrag till en starkare nordisk industri.
Mätbarhet	Antal rapporter. Antal producenter som tagit del av rapporter.
Tänkbara målsättningar	(under övervägande)
Resursbehov	Förutom en fysisk plats där materialet kan göras tillgängligt behövs pengar för att köpa in det. Delprojektet kan bedrivas med en mandag i månaden, eller 2,5 % av basverksamhetens fria resurser och behöver en årlig egen budget för datainsamling med 150 KDKK.

Åtgärd	<b>Nordic Game Potential 2006 –</b>
Bakgrund och beskrivning	<p>Konferensen Nordic Game Potential i Malmö 2004 blev en framgång och samlade företrädare för datorspelindustri och andra intresserade från hela Norden. NGP 2004 var enbart en konferens, men potential kan finnas för att utvidga evenemanget med både fack- och konsumentmässor.</p> <p>Branschmässan SETE, Swedish Entertainment Trade Expo, har arrangerats i Stockholm under ett par år, men fick ta uppehåll under 2004 på grund av otydlighet i utställarintresset.</p> <p>I förlängningen på 3D Festival, ett arrangemang som började 1997 i Malmö och ägt rum i Köbenhavn de senaste åren skapades 2003 parallellkonferensen Game Developers World. Konferensen har också haft 20-30 utställande företag. 3D Festival och Game Developers World arrangeras dock inte 2005 av ägaren, Bella Center, utan förefaller nedlagt.</p>
Motsvarigheter	<p>De etablerade evenemangen i datorspelindustrin är E3, med konferensdel, och konferensen Game Developers Conference, med en utställningsdel, och de drar mängder med besökare och utställare. Motsvarande evenemang i London och Leipzig är kombinerade med konsumentmässor.</p> <p>Nordisk Panorama Market synes vara dokumentärfilmens nordiska motsvarighet, och Cannes-festivalen är naturligtvis spelfilmområdets motsvarighet till E3.</p>
Grundval	INFO, STRUKT
Tidsperspektiv	<p>Framförhållning för beslut innan genomförande är minst sex månader, helst ett helt år. Kontinuitet är ej nödvändig, varje arrangemang står för sig självt och kan beslutas individuellt, men man bör beakta att periodiciteten för en konferens av detta slag är årligen eller inte alls. Att det är årligen återkommande bidrar till trovärdighet och intresse, ett avbrott innebär mer eller mindre en nystart.</p> <p>En fackmessa som riktar sig bland annat till detaljhandeln bör inte ligga senare i tiden än augusti-september för att kunna ha en reell betydelse för julhandeln, som traditionellt är mycket viktig på spelområdet.</p>
Nytta	<p>Detta har ett stort symbolvärde och är en bra plattform för nätverksutbyggnad för individer, medan det också ger en uppmärksamhet från bransch- och allmänna media som är tacksam för att presentera nya initiativ och program. Med andra ord, en bred men något okoncentrerad och ospecifik nytta.</p>

Mätbarhet	Antal deltagare. 2004 var det cirka 200. Antal seminarier. Budgetutfall.
Tänkbara målsättningar	400 deltagare 2006. 500 deltagare 2007.
Resursbehov	Kan bedrivas med två till tre man-månader per år, eller 10 % av basverksamhetens fria resurser och behöver en årlig egen budget för garantier, lokaler, aktiviteter och marknadsföring om 200 KDKK.
Att notera	För ett återkommande nordiskt evenemang är det inom det nordiska samarbetet inte ovanligt att det ”turnerar”, att det lokaliseras i olika länder över tiden. För arrangemang av den här typen med en internationell prägel är det normalt att det alltid är på samma plats, i vart fall under en följd av år. Det kan hävdas att den fasta platsen och den relativt fasta tiden bidrar till att etablera evenemanget. 2004 förlades det till Malmö av resurs- och effektivitetsskäl. Det kan vara värt att överväga att i vart fall ytterligare något år på samma sätt lägga det geografiskt nära programmets lokalisering.

## Åtgärd

**Nordiska samaktiviteter**

## Bakgrund och beskrivning

Norden uppfattas i många internationella sammanhang, inte minst i fråga om datorspel, som en enhet. Den nordiska datorspelindustrin och konsumentmarknaderna för datorspel är dock inte några särskilt tydliga enheter. Det finns helt säkert stora samordningsvinster att göra, olika slags stordriftsfördelar att utnyttja. För att kunna framhålla de förebilder och framgångssagor ("success stories") som varje ny industri behöver utgör naturligtvis också Norden ett bredare underlag.

Sverige deltog 2004 med en gemensam 135 kvadratmeters stor monter på E3, den största fackmässan för datorspel. Sveriges Exportråd hade stor hjälp med extern delfinansiering och marknadsföring av deltagandet till de deltagande 15 företagen. Styrkta av framgången, bokade man för 2005 en 50 % större monter för lika många företag, med en 40 % högre deltagaravgift. De externa parterna lyckades inte i tid få fram lika stora bidrag, och definitivt inte öka dem för att täcka avgiftshöjningen. Endast åtta företag anmälde sig inom utsatt tid, och satsningen reducerades till ett par små mötesrum.

Finlands Neogames organiserade i år en subventionerad gemensam resa för 15 personer till GDC, Game Developers Conference, den ledande konferensen i sitt slag. Då få var anmälda utvidgade man erbjudandet till den svenska nätverksorganisationen Spelplan.SE, men valde kort därefter att ändå ställa in aktiviteten på grund av bristande intresse.

Den här typen av vällovliga, men tydligen svår genomförda, aktiviteter borde ha större förutsättningar för att lyckas med det större deltagarunderlag Norden som helhet erbjuder.

## Motsvarigheter

Det nordiska samarbetet uppvisar många typer av aktiviteter som till någon del motsvarar denna åtgärd. Nordisk Film- & TV-Fond och Filmkontakt Nord är ett par exempel.

## Grundval

STRUKT, INFO

## Tidsperspektiv

Etablering kan ske parallellt med basverksamheten. Inga större trösklar eller startfaser finns. Löptid bör vara minst tre år för att förankring ska hinna ske.

## Nytta

Skalfördelarna bör innebära att vissa aktiviteter genomförs och kommer industrin till godo, som annars inte hade skett.

## Mätbarhet

Mängden gemensamma nordiska aktiviteter med programmets aktiva medverkan.  
Mängden deltagare.

Tänkbara målsättningar	<p>Gemensam nordisk monter på E3 varje år, med 25 utställande företag.</p> <p>Gemensam nordisk delegation till GDC varje år, med 20 deltagare.</p>
Resursbehov	<p>En gemensam monter, och en del kringaktiviteter, på E3 kostar i storleksordningen 3 MDKK, allt inräknat, och de små och medelstora företagens smärtgräns förefaller ligga vid 20-30 KDKK.</p> <p>Ländernas offentliga och nätverksorganisationer borde kunna stå för merparten av de nödvändiga resurserna, men insatsen från det nordiska planet bör vara substantiell snarare än marginell, dels för att fastslå den nordiska dimensionen, dels för att säkerställa att det är datorspelindustrins perspektiv som är vägledande, inte våra statliga utrikeshandelsorganisationers rutiner.</p> <p>Detta projekt skulle ta uppåt sex man-månader per år, eller 25 % av basverksamhetens fria resurser och behöva en årlig egen budget om initialt 2,5 MDKK, därefter fallande mot 1,5 MDKK årligen, allt eftersom de nordiska ländernas utrikeshandels-organisationer och de nordiska tillverkarna förmår bära större del av kostnaderna.</p>
Att notera	<p>Det är lämpligt att ett delprogram som detta även kan fungera som ”policystöd”, som en bas för rådgivning och erfarenhetsutbyte mellan de nordiska länderna i fråga om stöd eller andra ingripanden från samhället avseende datorspel och datorspelproduktion.</p> <p>Därtill ska delprogrammet kunna ge råd till industriintressen ifråga om etablering inom de nordiska länderna. Samarbetsprojekt mellan industriföreträdare i olika nordiska länder för att utnyttja och därmed utjämna det stöd som finns i länderna vore gott.</p> <p>Den huvudsakliga utmaningen är att hjälpa de deltagande företagen att göra goda affärer.</p>

Åtgärd	<b>Nätverk för branschorganisationer, uppbyggnad</b>
Bakgrund och beskrivning	I Norden finns en heterogen och inkonsekvent mängd organisationer inom datorspelindustrin. Från lokala föreningar för individer till landssammanslutningar av distributörer.
Motsvarigheter	Branschorganisationer finns i stor mängd på det nationella planet, och även i viss utsträckning på det nordiska. Här finns många mer eller mindre goda exempel som kan inspirera utformning och uppbyggnad.
Grundval	INFO, STRUKT
Tidsperspektiv	Det här är en verksamhet som kan behöva stimulans särskilt i startskedet, men ska kunna bli självständigt opererande inom ett till två år.
Nytta	Förutom industri- och samhällsnyttan av en nordisk datorspelindustri som har klara kontaktvägar och kan tala med en samlad stämma, vore det mycket värdefullt för programmet att ha en rimligt etablerad struktur att vända sig till med information, förfrågningar och samarbetsinbiter. Det skulle också underlätta en löpande utvärdering och anpassning av programmet, och vara en grund för att säkra kvalitet och effektivitet i programmets arbete.
Mätbarhet	Antal engagerade länder. Antal engagerade organisationer. Antal medlemsföretag i de engagerade organisationerna.
Tänkbara målsättningar	Mer än 50 % av utvecklingsföretagen ska, indirekt, vara medlemmar.
Resursbehov	Kan bedrivas med en halv till en man-dag i månaden, eller 2,5 % av basverksamhetens fria resurser och behöver en årlig egen budget för mötesverksamhet med 50 KDKK.
Att notera	NordicGame.Org är under utveckling som ett informellt nätverk för branschorganisationer, i sin utgångspunkt som en mailing-lista. Ett första möte som lade grunden för detta hölls av några danska, norska och svenska industriorganisationer under Nordic Game Potential 2004.  Aktiviteter på det nordiska planet i samband med ett gemensamt deltagande på E3 2006 kommer att ge ett viktigt bidrag till denna nätverksuppbyggnad genom praktiskt inriktade kontakter.

Åtgärd	<b>Produktionsstöd</b>
Bakgrund och beskrivning	En konsolspelproduktion kostar idag i storleksordningen 50 MDKK och en PC-spelproduktion kanske 10 - 50 MDKK beroende på typ. Enklare barnspel börjar dock på 1 - 2 MDKK. Det är svårt att finna finansiering till sådana produktioner, och att ge ett stöd med upp till 100 % av kostnaden skulle vara en garanti för att fler spel blev tillgängliga. Detta gäller dock inte konsolspel, där det är Sony, Microsoft och Nintendo som fäller det slutgiltiga avgörandet om vad som ska ges ut.
Motsvarigheter	Nordisk Film & TV-Fond
Grundval	FIN
Tidsperspektiv	
Nytta	Färdigställda nordiska spel bidrar direkt till det övergripande syftet.
Mätbarhet	Antal färdigställda spel.
Tänkbara målsättningar	
Resursbehov	Urvalsprocessen för de projekt som ska stödjas kräver en gedigen industriförankring för kvalitetens skull. Detta projekt skulle kanske ta motsvarande 30 % av basverksamhetens fria resurser och behöva en årlig egen budget om 10-15 MDKK.
Att notera	<p data-bbox="568 1200 1390 1267">Om stöd ges till konsolspel eller ej är en helt avgörande faktor för kostnaderna.</p> <p data-bbox="568 1312 1390 1379">Det är inte oproblemiskt ur konkurrenshänsyn om ett litet antal utvalda företag får mycket stora stöd.</p> <p data-bbox="568 1424 1129 1444"><i>Denna åtgärd ingår inte i det planerade programmet.</i></p>

## Åtgärd

**Risikkapitalfond**

Bakgrund och beskrivning	<p>För spelprojekt som har tydliga motsvarigheter idag finns goda förutsättningar för att uppskatta kostnader och intäkter, marknadspotential, risker och möjligheter. För projekt och företag som är annorlunda, som har möjlighet att bli både banbrytande och totala misslyckanden låter sig inte projekten finansieras, utan det är företagets ägare som bär risken, med sina insatser. Det kräver djupa insikter, stark vision och drivkraft och en massa andra faktorer för att nå framgång. Detta är entreprenörsforskningens allmängods.</p> <p>Några nordiska spelföretag har haft externt riskkapital, och en del av dessa har kunnat uppvisa ett mycket gott resultat, medan andra varit misslyckanden. Det är generellt sett svårt att få externa investeringar till kreativ industri, troligen beroende på bristande vana hos investerare, bristande professionalism hos dem som söker riskkapitalet och avsaknad av den helt avgörande första insatsen.</p>
Motsvarigheter	Trots att utomstående har ett mycket begränsat inflytande på, och möjligheter att egentligen bedöma risker och möjligheter i företag inom IT, bioteknik och liknande, sker ändå stora investeringar i dessa branscher. Ett typiskt mönster för detta är att en risikkapitalfond sätts upp, som kombinerar fackkompetens och investeringskompetens med riskvilligt kapital.
Grundval	FIN
Tidsperspektiv	
Nytta	Tillgång till professionellt riskkapital har haft mycket stor betydelse för områden som IT och bioteknik.
Mätbarhet	
Tänkbara målsättningar	Att etablera en nordisk risikkapitalfond med inriktning på datorspelindustrin, och ett kapital om 50 – 100 MDKK att placera under en femårsperiod.
Resursbehov	Efter utredning och förankring hos nyckelparter skulle det troligen vara nödvändigt med en första insats som skulle komma att motsvara kanske 25 % av det totala kapitalet. Om detta alls är möjligt att uppbringa inom det nordiska samarbetet eller i länderna är tveksamt, men väl värt att undersöka. Minst 4 MDKK årligen under de första tre åren skulle troligen krävas.
Att notera	En hel del utredningsarbete i samband med detta är redan gjort i rapporten ”Establishment of a Nordic Fund for Digital Content”.

Risikkapitalfonder fungerar i stor utsträckning så att investerare går in med pengar om en kompetent ledning är på plats och om andra investerare satsar lika mycket. Det är faktiskt så att ”operationen” i princip kan göras i flera steg, så att en initial insats kan dubblas kanske två gånger med externt kapital med relativt enkla medel.

*Denna åtgärd ingår inte i det planerade programmet.*

Åtgärd	<b>Säljaktiviteter, evenemang</b>
Bakgrund och beskrivning	Genom att vid ett tillfälle på en plats sammanföra flera datorspelföretag med sina nya koncept och prototyper med flera potentiella köpare och finansörer i form av spelförläggare ges ett effektivt tillfälle att exponera nya projekt. En aktivitet på detta område skulle kunna förbereda och subventionera exempelvis tio nordiska företag att delta i dessa evenemang.
Motsvarigheter	Game Connection har årligen arrangerats av Lyon Game sedan 2001 i Lyon, och av samma organisation i samband med Game Developers Conference i Kalifornien i två år, sedan 2004.  Under det årliga Nordisk Forum presenteras ett tjugotal nya dokumentärfilmprojekt för omkring 40 närvarande potentiella finansörer. Bortåt 70 % av projekten brukar erhålla finansiering.
Grundval	DISTR, SÄLJ, INFO
Tidsperspektiv	Det är tveksamt om Norden på kort sikt kan bära en aktivitet av det här slaget självt. Det är troligen bättre att satsa på att underlätta för nordiska företag att årligen gemensamt ta sig till Game Connection och motsvarande evenemang, och kanske på några års sikt överväga att försöka etablera en liknande aktivitet i Norden.
Nytta	Fler produktionskontrakt för nordisk industri ger en starkare industri.
Mätbarhet	Antal deltagande företag. Andel av alla deltagande företag. Antal kontrakt.
Tänkbara målsättningar	Tio nordiska företag deltar i Game Connection. Fem kontrakt skrivs av nordiska företag.
Resursbehov	Detta projekt skulle ta en till två man-månader om året, eller 10 % av basverksamhetens fria resurser och behöva en årlig budget om 500 KDKK under den första fasen. Under den andra fasen sänks budgeten till 300 KDKK per år, under antagande att industrin kan bära en större del av kostnaderna.
Att notera	Denna aktivitet är nära förknippad med Expertstöd.

Åtgärd	<b>Säljstöd, löpande</b>
Bakgrund och beskrivning	I förlängningen på säljaktiviteter i samband med utvalda nordiska och internationella evenemang skulle information om nordiska spelproduktioner kunna hållas tillgängliga via internet för utvalda parter, såsom förlag och distributörer, för en bred professionell eller för en mera allmän publik.
Motsvarigheter	Filmkontakt Nord publicerar ”Nordisk Panorama Market Catalogue”, som dokumenterar och marknadsför hundratals dokumentärfilmer som finns till försäljning.
Grundval	SÄLJ, DISTR
Tidsperspektiv	Denna åtgärd bör etableras så snart som möjligt, och löpa under hela programmet.
Nytta	Merförsäljning är en självklart attraktiv möjlighet.
Mätbarhet	Mängd produktioner.
Tänkbara målsättningar	Att minst 25 % av Nordens spelproducenter prövar informationskanalen. Att minst 20 förläggare och distributörer löpande bevakar informationskanalen.
Resursbehov	Detta projekt skulle ta ungefär en man-månad per år, eller 5 % av basverksamhetens fria resurser och behöva en årlig budget om 50 KDKK.
Att notera	Ett projekt av detta slag har naturligtvis nära kopplingar till Expertstöd, till Kontaktdatabas och till olika slags marknadsaktiviteter.  Den här typen av information eller säljstöd finns i princip inte idag, vad vi vet. För konsolspel och större PC-produktioner framstår det som tveksamt, men för enklare PC-spel, för prototyper och ”demos”, för barnspel, för webbspel och mobilspel skulle det troligen kunna ha en intressant förstärkande funktion.

Åtgärd	<b>Teknologiprogram</b>
Bakgrund och beskrivning	Ett teknologiprogram strävar efter att göra nödvändig utvecklingsteknologi och –utrustning tillgänglig för fler nordiska företag. Ett sådant program kan avse anskaffning av teknologi i samarbete, med olika slags stordriftsfördelar, men det kan också rymma en potential för utbyte av egenutvecklad grundteknologi mellan nordiska företag. Utvärdering, experiment och laborationsmiljöer kan komma att spela in.
Motsvarigheter	Victoria (AU) har i flera år haft ett framgångsrikt program för att förse talangfulla utvecklare med nödvändig utrustning för konsolspel.
Grundval	TEKN
Tidsperspektiv	Det är tveksamt om det är fler än några enstaka nordiska företag som får tillgång till teknologi för att utveckla spel för nästa generation av spelkonsoler. Denna teknologi, i form av ”dev-kits” (development kits, eller ”utvecklingsutrustning”) är på väg ut till utvalda företag nu, i skrivande stund.
Nytta	Tillgång till relevant och adekvat teknologi kan vara helt avgörande för ett projekt och ett företags framtid. En liten, men generell, förbättring stärker industrin som helhet.
Mätbarhet	
Tänkbara målsättningar	
Resursbehov	Tillgång till teknologi ges bland annat genom att uppfylla krav som kan vara andra än rent ekonomiska. För bedömning av olika slags teknologi och utbyte därav krävs djupa tekniska insikter. Kan bedrivas med 15 % av basverksamhetens fria resurser och behöver en årlig egen budget för undersökningar och teknologianskaffning om 500 KDKK.
Att notera	<i>Denna åtgärd ingår inte i det planerade programmet.</i>

## Åtgärd

**Tävlingar och festivaler**

## Bakgrund och beskrivning

Ett antal tävlingar har arrangerats idag som stimulerar främst studenter att utveckla nya spelkoncept och prototyper. Med utgångspunkt i övningar på utbildningar läggs från enstaka dagar till hela månår på att utveckla och åskådliggöra nya spelidéer. Fältet är dock mycket splittrat i kvalitet och inriktning, och utbytet för individer, arrangörer och övriga intressenter är tveksamt.

En tanke är att etablera en tävling som är öppen för studenter som deltagit i och som vunnit lokala eller nationella tävlingar för spelprototyper eller designkoncept. Dessutom finns en kvalificeringsomgång för dem som kan visa att ingen tävling finns för dem.

Med krav på juryrepresentation som förmedlats genom programmet och deltagande från lokala spelutvecklingsföretag i arrangemanget bör en rimlig kvalitetskontroll kunna upprätthållas.

## Motsvarigheter

Olika slags evenemang för ”new talent” finns på många områden, inte minst inom kreativ industri.

## Grundval

ARB, STRUKT

## Tidsperspektiv

För att aktiviteten ska kunna få en effekt även på projekt som kommer ifråga för utvecklingsstöd är det viktigt att den drivs under i stort sett hela programperioden, och att den dessutom kommer igång så snart som möjligt.

## Nytta

”Talang-jakter”, festivaler och liknande är viktiga vägar för nyrekryteringen av unga kreativa förmågor, en viktig funktion för att skapa uppmärksamhet kring möjliga karriärvägar, och en väg till uppmärksamhet och allmän acceptans för ett verksamhetsfält.

## Mätbarhet

Antal deltagande spelprojekt.  
Antal representerade länder.  
Andel deltagande utbildningsinstitutioner.

## Tänkbara målsättningar

Att officiellt stödja 1 – 4 tävlingar i varje land som kvalificerande till en nordisk motsvarande tävling, eller ”final”.

Att etablera ett slags ”Nordic Game Potential Cup/Open” som är denna tävling, eller ”final”.

## Resursbehov

Kan bedrivas med två man-månader per år, eller 10 % av basverksamhetens fria resurser och behöver en årlig egen budget för priser och annat om 400 KDKK.

## Att notera

Man kan tänka sig att deltagarna i ”Nordic Game Cup/Open” kvalificerar sig genom via lokala eller landsbaserade tävlingar. Det är dock tveksamt om ett sådant arrangemang ska begränsa sig till

studenter. Utbildningarnas kvalitet och omfattning är mycket varierande runt om i Norden. Även de som utvecklat sina talanger utan formell skolning kanske också ska ha tillträde.

Man kan också tänka sig att man har en form av "uppsamlingsheat" för andra- och tredje-placerade i olika tävlingar, där ytterligare någon deltagare kvalificeras fram. Det ska ju inte vara en nackdel att studera vid den institution som är bäst i Norden på att frambringa nya spelkoncept och talanger.

Man kan vidare tänka sig att "demos" och koncept görs tillgängliga via digital distribution eller projektet för säljstöd.

En möjlighet är att vinnarna av en nordisk tävling är mer eller mindre garanterade att erhålla utvecklingsstöd för sitt projekt.

Formerna är således oklara och den huvudsakliga utmaningen är att finna dessa.

Ett större evenemang, ett "Nordic Game Awards", är kanske också tänkbart, som inte bara uppmärksammar nya talanger, utan även de mera etablerade.

I Sverige döpte distributörs-branschorganisationen MDTS om sin Spelgala till "Game Awards 05" och delade ut priser till de bästa bland bästsäljande spel i butik, där även "bästa svenska spel" utsågs. Samtidigt utvidgade studentprojektet vid Kungliga Tekniska Högskolan i Stockholm sitt "KTH Game Awards" till "Swedish Game Awards", och inbjöd studenter från andra utbildningar. Det är inte svårt att se nyttan av ett initiativ på ett nordiskt plan, inte minst för att säkerställa kvalitet och kommunikation gentemot det omgivande samhället.

## Åtgärd

**Utomnordiska etableringar och hemvändare**

Bakgrund och beskrivning	Genom att göra tillgänglig information om den existerande nordiska industrin och om allmänna villkor för etablering i Norden kan man attrahera utländska datorspelföretag att etablera sig i Norden. Detta skulle hjälpa till att stärka expertis och det allmänna klimatet för industrin i Norden. Det skulle också kunna underlätta eller utgöra en möjlighet för nordiska medborgare som arbetar i internationell industri att kunna återvända hem och i den nordiska industrin ta vara på sina investeringar i karriär och egen kompetensutveckling. En informationskanal riktad till utländska investerare kan tjäna även för potentiella hemvändare, som därmed skulle kunna fungera som ett slags ambassadörer eller påtryckare i frågan.
Motsvarigheter	Hittills har de flesta utländska etableringarna i Norden skett genom köp, som Digital Chocolates köp av Sumea (FI), Eidos (UK) av IO Interactive (DK), Real Networks köp av Mr. Goodliving (FI), Vivendi Universals (FR/US) av Massive Entertainment (SE) och Gizmondo/Tiger Telematics (US) av Warthog Sweden (SE/UK) och Indie Studios (SE), eller genom investeringar som Electronic Arts (US) i Digital Illusions (SE). Det finns dock sentida exempel på mera direkta etableringar som Auran (AU) i Göteborg.
Grundval	STRUKT, ARB
Tidsperspektiv	(under övervägande)
Nytta	Sammantaget skulle denna typ av etableringar stärka den nordiska industrin.
Mätbarhet	Antal etableringar. Antal hemvändande nordiska medborgare i industrin.
Tänkbara målsättningar	(under övervägande)
Resursbehov	Detta kräver tillgång till allmänna data om den nordiska industrin, om aktörer internationellt och om nordiskt folk i utländsk industri, men bör i princip inte kräva några omfattande resurser. Det bedrivs bäst parallellt med andra aktiviteter. Kan bedrivas med en eller ett par man-dagar i månaden, 2,5 % av basverksamhetens fria resurser och behöver en årlig egen budget för aktiviteter och marknadsföring om 25 KDKK.
Att notera	Försiktighet och eftertanke krävs vid utformningen av en åtgärd av detta slag så att den inte kommer i konflikt med vårt övergripande mål att säkra tillgången till datorspel med tydligt nordisk inslag

<b>Åtgärd</b>	<b>Utvecklingsstöd</b>
Bakgrund och beskrivning	<p>Ett utvecklingsstöd kan vara ett finansiellt bidrag till att förädla en ny spelidé eller ett spelkoncept till något som går att visa upp för, och därmed intressera, förläggare och andra parter som kan bidra till finansieringen av en kommande produktion. I fråga om ett datorspel kan detta dock vara en tekniskt ganska avancerad produkt; en fullt fungerande prototyp som dock bara omfattar en mycket begränsad del av spelinnehållet.</p> <p>Projekt som avses här ska uppvisa något nytt, som kan vara kreativt, innehållsmässigt, tekniskt eller genom att rikta sig till en ny plattform, där den senare är ny på marknaden, eller ny för typen av produktion.</p> <p>Projekten ska bedömas utifrån sina konstnärliga, innehållsmässiga, tekniska och marknadsmässiga förutsättningar, samt mot bakgrund av förslagsställarens förmåga att realisera projektet.</p>
Motsvarigheter	<p>Det europeiska Media Plus-programmet kräver motfinansiering av utvecklingsprojekt för datorspel. Få mindre spelföretag kan göra troligt att de själva kan tjäna in de erforderliga medlen, om de inte redan har dem, varför extern finansiering behövs. Sådan finns i princip tillgänglig i Norge genom Filmfondet sedan ett år tillbaka, men i princip inte annars i Norden. Media Plus ger stöd med 30 - 50 KEUR till ett enskilt projekt, vilket kan innebära prototypproduktion – ”en spelbar demo”.</p>
Grundval	FIN
Tidsperspektiv	<p>Det är lämpligt att gå ut med information om programmet och dess huvudsakliga utformning så tidigt som möjligt. Urvalsprocess och dithörande måste inte vara fastställt för att detta ska vara möjligt.</p>
Nytta	<p>Finansiering av koncept- och prototyputveckling påverkar antalet spel som sedan produceras och blir tillgängliga. En väl utformad urvalsprocess kan ha en ganska direkt inverkan genom en närmast garanterad ökning av antalet spel.</p>
Mätbarhet	<p>Antal beviljade projekt av olika slag. Antal produkter som når marknaden, baserat på tidigare beviljade projekt. Andelen nordiska spel i utbudet.</p>
Tänkbara målsättningar	<p>10 - 20 nordiska spelprojekt skall stödjas varje år, med lämplig fördelning mellan konsolspel, PC-spel och mobilspel och mellan länderna. De nya nordiska spelens andel av utbudet ska dubblas.</p>

## Resursbehov

Detta projekt skulle ta motsvarande tre mandagar per vecka, eller 30 % av basverksamhetens fria resurser och behöva en årlig egen budget om minst 5 MDKK. En budget på närmare 10 MDKK medger betydligt fler spelprojekt, men också ambitiösare projekt. Omfattningen av stödet till spelprojekten ska egentligen inte behöva ha någon större inverkan på det övriga resursbehovet. Det blir fler beviljningar, men det måste inte bli fler ansökningar att hantera.

## Att notera

Prototypstöd till konsolspel skulle kunna vara intressant för att ge nordiska producenter möjlighet att ta fram det material som krävs för att intressera förlagen idag, men som endast mycket få, om ens något, nordiskt företag har. Resursbehovet är dock i storleksordningen 3 – 5 MDKK per projekt, vilket är ett stort risktagande för något som inte har någon garanterad möjlighet att nå marknaden. Troligen skulle någon form av samverkan med fler finansierande parter vara nödvändig.

Det kan vara lämpligt att mottagare av detta stöd får förbinda sig att upplåta den färdiga produkten för nordisk digital distribution, och kanske även efter en tid upplåta en eventuell enklare produkt av ”demo”- eller prototypkaraktär, särskilt om produkten inte på annat sätt når marknaden. Särskilt avseende eventuellt stöd till prototyper för spelkonsoler blir detta spörsmål viktigt. Dessa mycket kostsamma projekt är helt beroende av förläggares och konsoltillverkares beslut. Risken är stor att mycket stora resurser läggs ned på något som inte ger något resultat alls i utbudet. Det är tveksamt om stöd ska ges till projekt som inte garanterar åtminstone en enklare produkt, kanske bara av ”demo”- eller prototypkaraktär som är körbar på PC. Den kan då ge ett påtagligt utbyte för både konsumenter och utvecklare, även om den inte nådde sin fulla realisering av ett eller annat skäl

Det kan vara lämpligt att mottagare av detta stöd får förbinda sig att lokalisera den färdiga produkten till ett eller flera nordiska språk. Ett sätt att garantera att all lokalisering inte bara inskränker sig till ett eller ett par av de största nordiska språken behövs också.

Den huvudsakliga utmaningen är att få in bra förslag till utvecklingsprojekt.

Urvalsprocessen för de projekt som ska stödjas kräver en gedigen industriförankring för att uppnå kvalitet och möjligheter till faktiskt förverkligande genom produktion och kommersiell framgång. Processen måste också utformas så att den är målinriktad, trovärdig och rättvis.

Det blir också en utmaning att finna en rimlig balans mellan olika typer av projekt, med deras väldigt varierande resurskrav, plattformar, teknologier, ämnen och genrer samt målgrupper.

## Andra åtgärder och områden för aktiviteter

Barn tillverkar spel	Det finns exempel på lärare med insikter i speltillverkning som har prövat att sätta enkla spelutvecklingsverktyg i händerna på barn, cirka 10 år och uppåt. Resultaten har varit mycket uppmuntrande, särskilt med avseende på att några elever med läs- och skrivsvårigheter uppnått uppseendeväckande resultat genom att för första gången ha funnit ett fungerande uttryckssätt. (STRUKT, ARB)
Industri och forskning	Generellt är nätverken mellan spelforskningen, som Norden internationellt sett har en mycket stark position inom, och den nordiska industrin utvecklade, och ömsesidig insikt och förståelse saknas i alltför stor utsträckning. (STRUKT)
Industri och utbildning	Nätverken mellan spelutbildningarna och den nordiska industrin är också utvecklade, och ömsesidig insikt saknas i alltför stor utsträckning. Någon form av standardisering och kvalitetssäkring vore välkommen för att hjälpa blivande spelstudenter och arbetsgivare i spelbranschen att välja och värdera olika utbildningar. (STRUKT)
”LAN-parties”, ”e-sports”	Norden uppvisar mycket av, och är framstående inom en del av, dessa fenomen, men de är inte särskilt väl förstådda, och de är inte i någon närmare kontakt med vare sig industrin eller forskningen. Dessa miljöer uppvisar nya intressanta fenomen, som kan vara en grogrund för nya, kreativa produkter och tjänster i anknytning till spelområdet, något som kan stärka nordisk industri och nordiska intressen. (ARB, STRUKT)
Projektfinansiering	Fund4Games (UK) har haft stora framgångar och genom sin projektfinansiering av spelproduktioner nyligen kunnat säkra färdigställandet av ett spel där förlaget gick i konkurs och ett annat där producenten gick i konkurs. Fund4Games bygger på skattemässigt särskilt förmånliga konstruktioner, och om modellen egentligen låter sig översättas till nordiska förhållanden är oklart, men kan vara värt att utreda. (FIN)
Spel och lärande	Stor uppmärksamhet börjar internationellt riktas mot datorspelens potential för lärande, simuleringar och liknande. Spel och spelteknologi förefaller ha många mera seriösa och direkt nyttiga användningsmöjligheter. ”Serious games” har också fått uppmärksamhet i Norden, men det existerar inte idag någon arena där spelindustrin och spelforskare kan möta annan industri och andra verksamheter som kan ha nytta av sådana spel. (STRUKT)

*Dessa åtgärder ingår inte i det planerade programmet. De kan dock vara värda att överväga vid eventuella förändringar eller kompletteringar av programmet.*