



FRÅN ALMEGA
EN RAPPORT

Entreprenörskap

– biten som saknas i det svenska pusslet

ALMEGA



Entreprenörskap

Helt nya krav ställs nu på ekonomin och näringslivets utveckling i Sverige. En långt driven globalisering och tekniska framsteg har skapat en stark dynamik där stora och etablerade företag i hög grad konkurreras ut, blir uppköpta eller flyttar till andra länder. Den tekniska utvecklingen innebär också att stordrift inte alltid blir till en fördel, snarare har mindre företag lättare att anpassa sig till nya förhållanden. Detta kräver att nya företag skapas.

För att Sverige och övriga EU inte ska hamna på efterkälken behövs inte bara nya företag. Det behövs ett ökat entreprenörskap, där företag med hjälp av innovation och nya affärsidéer växer, får möjlighet att exportera och anställa fler medarbetare.

Det finns gott om bra förebilder. Till exempel Kunskapsskolan. Det är ett svenskt tjänsteföretag som exporterat ett koncept inom utbildningsbranschen. Kunskapsskolan startade i spåren av den svenska friskolereformen i början av 1990-talet. Skolan grundades av Peje Emilsson som hade en bärande idé om att undervisningen skulle utgå från elevens behov och inte från klassens eller lärarens. Kunskapsskolan har idag ungefär 10 000

– biten som saknas i det svenska pusslet

elever och finns i USA, Storbritannien och Indien. Till hösten 2015 planerar Kunskapsskolan att öppna sin första skola i Saudiarabien.

Entreprenörens och småföretagens roll för ekonomisk tillväxt och välstånd lyfts fram av allt fler. Dessa bidrar till att forskning och utvecklingsarbete blir till produkter och tjänster på en marknad, istället för att stanna kvar på experimentstadiet. Entreprenören öppnar nya marknader, lanserar innovativa produkter och tjänster. Ett betydande resultat av detta är att det skapas nya jobb. Svensk politik har därför satt entreprenörskap högt upp på dagordningen under senare år och prioriterat frågor som till exempel regelförenklingar för småföretag. Sverige är dock inte ensam om detta. Inom EU har man satt det ambitiösa målet att EU ska ha den största andelen entreprenörer i världen.

Trots insatser från politikens sida, har dock företagandet i Sverige under många år legat på en internationellt sett låg nivå, både sett till andelen företagare i

befolkningen och nyföretagandets omfattning. Detta visar bland annat mätningar från Global Entrepreneurship Monitor¹. Ytterligare ett allvarligt problem är att många nystartade företag har svårt att växa, att ta sig från första etablering till stabilitet med ett positivt kassaflöde.

Det finns därför goda skäl till att öka reformtakten och stimulera till mer av entreprenörskap. För Almega, som organiserar stora delar av den privata tjänstesektorn i Sverige, är det naturligt att driva på i dessa frågor. Idag går det fem nystartade tjänsteföretag på varje nytt industriföretag. Där det finns växande företag, där finns det en dominans av tjänsteföretag.

I denna rapport presenteras Almegas förslag för att öka tillväxten av nya företag och för att Sverige ska bli ett land av sjudande entreprenörskap.

Håkan Eriksson,

näringspolitisk expert och ansvarig för området Entreprenörskap på Almega.

Stockholm, våren 2015

¹ Global Entrepreneurship Monitor, Global Report 2013

A woman with dark hair and bangs, wearing a light-colored sweater, stands in an office and points with a pen towards a desk. A man in a dark shirt and tie stands next to her, looking at the desk. On the desk is a small architectural model of a building with greenery. The background shows office shelves and a large window. The entire image has a teal color overlay.

Vi måste införa den energikälla i det ekonomiska systemet som i sig själv stör varje jämviktsläge – nämligen
Entreprenören

Fritt efter Joseph Schumpeter

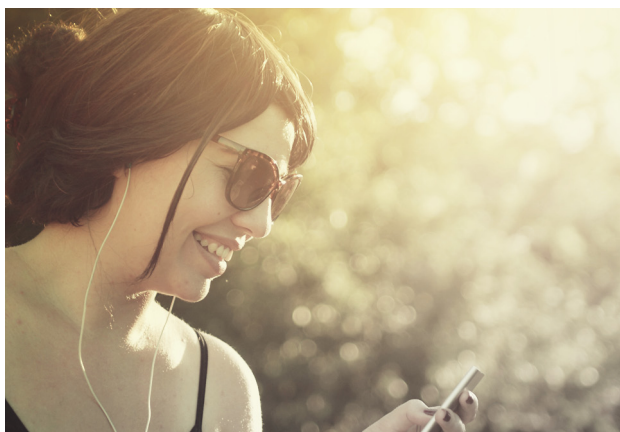
Varför är Entreprenören viktig och vad är politikens roll?

Entreprenörskapets betydelse som smörjmedel i ekonomin har under senare år fått allt mer uppmärksamhet och ses numera som avgörande för ekonomisk tillväxt.

Många entreprenörer har visat att de kan förändra såväl branscher som hela samhällen. Till de mest kända hör Steve Jobs som grundade Apple och Bill Gates som byggde upp Microsoft. De förändrade inte bara IT-branschen utan hela vårt sätt att kommunicera. I Sverige har vi till exempel entreprenören Anders Wilhelmsson som tagit fram den bärbara toaletten Peepoo. Toaletten, som är nedbrytningsbar, förbättrar den sanitära situationen för de allra fattigaste i U-länderna och minskar dödligheten bland inte minst barn i dessa länder. Ett annat exempel är Christina Wahlström, grundare av mödravården MamaMia, ett företag som introducerat en mobil lösning för ultraljudsundersökning av gravida och som därmed bidrar till att pressa ned dödligheten bland nyför-

lösta kvinnor i afrikanska länder. Eller ta Jan Stenbeck, som för alltid förändrade det mediala landskapet i Sverige. Inom området media har också det svenska företaget Spotify väckt global uppmärksamhet, med ett helt nytt sätt att distribuera och ta betalt för musik.

Entreprenören kombinerar, utnyttjar och skapar ny kunskap. Han eller hon använder experiment



och nytänkande i sitt företagsbygge och kan på så sätt lösa många av de utmaningar som vi ställs inför, så väl globalt som lokalt, i det stora eller i det lilla perspektivet. Av entreprenörens landvinningar följer nya och växande företag och skapandet av fler och ibland helt nya sorters jobb.

Graden av entreprenörskap är beroende av hur incitamenten till att vara entreprenör ser ut i ett land eller i en region, och i vilken grad entreprenörskapet har en produktiv inriktning och bidrar till ett ökat vär-

En av Entreprenörens viktigaste kompetens och bidrag är att omvandla genuin osäkerhet till en kalkylerbar risk, till en beräknad risk. I det perspektivet, blir statens viktigaste uppgift att fördela den risken mellan olika aktörer på ett rimligt sätt, så att det stimulerar till entreprenörskap.

En akilleshäla i den svenska tillväxtpolitiken under en lång period har varit en relativt ensidig inriktning på att bygga upp kunskaps- och forskningsintensiva institutioner och betoningen av olika makroeko-

En av Entreprenörens viktigaste kompetens och bidrag är att omvandla genuin osäkerhet till en kalkylerbar risk, till en beräknad risk.

deskapande i ekonomin. Det institutionella ramverket – regler, skatter och myndigheter – är det som i hög grad avgör hur förutsättningarna ser ut för den som är innovativ och tar risker. Om det uppmuntrar eller straffar nytänkande, men också hur detta ramverk betraktar ett misslyckande.

Det avgörande karaktärsdraget i det institutionella ramverket är i vilken utsträckning som det belönar individuella ansträngningar, företagsbyggande och investeringar i fysiskt kapital, humankapital och i ny teknologi. Det bildar grunden för den ekonomiska tillväxten och om den tillväxten blir långsiktigt hållbar.

nomiska instrument, så som penning – och finanspolitik. Men med entreprenörskap som utgångspunkt, måste politiken bli mer mångsidig. Och då skapa en politik som till exempel lägger större vikt vid spridning och kommersialisering av de mycket stora forskningssatsningar som görs i Sverige. Det måste helt enkelt bli affärer och företag. I denna process är entreprenörer och mindre företag centrala förändringsagenter för att en ekonomi ska växa. Här blir det lika viktigt med mikropolitik som med makropolitik, här skapas tillväxt i ett samspel mellan en sund makroekonomisk bas och goda mikroekonomiska förutsättningar.



Är Entreprenören den avgörande pusselbiten?

Till svårigheterna med att skapa ett väl fungerande institutionellt ramverk, hör att området Entreprenörskap är sammansatt och gränsöverskridande till sin natur. Därför måste den politik som syftar till att främja entreprenörskap skapas utifrån ett helhetsperspektiv.

Reformer inom ett politikområde riskerar att inte ge några positiva resultat om de bromsas av hinder på ett annat område. En dåligt fungerande marknad för riskkapital kan till exempel neutralisera positiva reformer av skattesystemet. Det är helheten som i slutänden avgör utfallet.

som startades av läkaren och entreprenören Alexander Börve. Företaget erbjuder en lösning för analys av hud- och veneriska sjukdomar. Via en app i en smartphone kan patienten, helt anonymt, ta en bild av sin åkomma och skicka den för analys till företagets stab av dermatologer, hudläkare. Inom högst 24

Om det finns för få entreprenörer så hjälper det föga att det finns ett stort utbud av högutbildad arbetskraft eller en fungerande kapitalmarknad.

Hur effektivt detta ramverk är beror även på hur en rad formella och informella institutioner samverkar. Entreprenören är inte ensam om att påverka den ekonomiska utvecklingen. Denne är beroende av sådant som till exempel kvalificerad arbetskraft, industrialister, kvalificerad rådgivning, riskkapitalister, utköpsbolag, investerare på börsen och en väl fungerande offentlig sektor.

Ta till exempel företaget iDoc24,

timmar får patienten en diagnos och råd för fortsatt behandling. Intresset för företagets tjänster blev stor redan från början, men Alexander Börve fick ändå brottas med att hitta lösningar kring betalningsmodeller och finansiering. Efter långsam beslutsgång hos Försäkringskassan och flera Landsting, samt svårigheter med att hitta villigt riskkapital i Sverige, beslutade Alexander Börve och iDoc24 att rikta sin expansion mot



USA. Flera svagheter i delar av det omgivande systemet i Sverige bidrog till att beslutet blev som det blev.

Att fokusera på entreprenörskap innebär förvisso en avgränsning som utesluter sådana vidare institutioner som också är viktiga för den ekonomiska tillväxten. Men entreprenörskap är avgörande. Om det finns för få entreprenörer så hjälper det föga att det till exempel finns ett stort utbud av högutbildad arbetskraft eller en fungerande kapitalmarknad.

Förklaringen, menar vissa forskare, är att entreprenören kan betraktas som en egen produktionsfaktor, i likhet med arbete och kapital. Entreprenören skapar företagets kapital genom investeringar i

både materiella och icke-materiella tillgångar som över tid skapar stora värden i form av nya produkter och tjänster. Men också värde i form av företagets struktur och den kunskap som företaget förfogar över².

För att bli framgångsrik bör Entreprenören ha en bärkraftig affärsidé, ett gott ledarskap och ett starkt driv för att ta en idé till produktion och marknad. Denne behöver vara uthållig och engagerad, då det kommer att krävas stora investeringar i tid, pengar och hårt arbete. Och det i en situation där resultatet är mycket osäkert.

Entreprenören måste därför belönas, för sitt risktagande och sina investeringar i företaget.

Är uppfinningar och Entreprenörskap samma sak?

Entreprenörskap och innovation är två sidor av samma mynt. Entreprenörskap innebär att identifiera och se till att innovationer kommer till nytta. Det vill säga, att upptäcka och exploatera nya produkter, tjänster, processer och marknader med ökat ekonomiskt värde som resultat.



Entreprenörskap har tydligt affärsfokus. Till exempel, så kan en uppfinning förefalla hur lovande som helst, men den är inte att betrakta som entreprenöriell förrän den prövats på en marknad.

Ta företaget Tobii Technology. När John Elvesjö i början på 1990-talet bedrev forskning om optiska sensorer på KTH i Stockholm, gjorde han det för att förbättra kvalitén i pappersmassa. När han vid ett tillfälle råkar vända avläsaren bak- och fram gör han en avgörande upptäckt. Läsaren följer hans egna ögon-

rörelser. Ett drygt årtionde finns ett nytt företag som bygger sin affärsidé på denna så kallade Eye Tracker. Men nu med tjänster riktade mot personer med sjukdomar som ALS, MS eller totalförlamningar. Företaget heter Tobii Technology och erbjuder en tjänst som gör att man kan styra en dator enbart med hjälp av ögonens rörelser. Med ögonen ger användaren datorn kommandon, och kan göra allt som annars är möjligt med en dator. Framförallt att kommunicera med omvärlden, att interagera på lika villkor med andra

människor och bryta sin isolering. Väl ute på marknaden har Eye Tracker och tillhörande mjukvara blivit en exempellös framgång, såväl i Sverige som i andra länder.

Ser man till näringslivshistorien så handlar den mest om tekniska innovationer. Men då förbises lätt tjänstesektorn, som idag dominerar näringslivet i en sådan hög grad att tre av fyra svenskar arbetar med någon form tjänsteproduktion. Framgångsrika tjänsteföretag bygger snarare på organisatoriska nyheter än

utveckling. En utveckling som ofta sker löpande och i nära dialog med företagets kunder.

Ett bra exempel är bemanningsbranschen. Den blev från början möjlig genom ett politiskt beslut 1993, då det blev lagligt hyra in och hyra ut arbetskraft. Tillsammans med kunderna hittar bemanningsföretagen lösningar som är anpassade för varje unik kund. Och sammantaget har man - genom en i grunden relativt enkel ide – förnyat och medverkat till genomgripande förändringar

Det organisatoriska entreprenörskapet kan handla om sådant som till exempel marknadsföring, arbetsorganisation, logistik, ledarskap eller försäljningskanaler.

på tekniska framsteg, även om vissa tjänsteinnovationer vilar på en viss teknologi. Men då en teknologi som redan är känd och i det närmaste generisk. Det organisatoriska entreprenörskapet kan handla om sådant som till exempel marknadsföring, arbetsorganisation, logistik, ledarskap eller försäljningskanaler.

Tjänstesektorns betydelse för entreprenörskap brukar ofta underskattas, vilket många gånger beror på att tjänsteföretag inte definierar sitt innovationsarbete som Forskning och Utveckling, eller bedriver det i särskilda avdelningar för FoU. Istället växer nya lösningar fram som en del av företagets dagliga förbättringsarbete och definieras som affärs-

på den svenska arbetsmarknaden.

Ikea är också ett intressant exempel på tjänsteinnovation. Att göra möbler var det många som hade gjort långt före Ingvar Kamprad. Men ingen hade tidigare producerat, distribuerat och prissatt som Ikea. Det intressanta, och det som gjort Ikea till en global jätte, är att innovationen återfinns i det långa ledet av tjänster.

Detta är också anledningen till att Almega valt att särskilt lyfta fram den innovation som sker inom tjänstesektorn. Bland annat genom så kallade strategiska innovationsområden, vilket görs med stöd av Vinnova och i samverkan med andra aktörer.

Är småföretagande och Entreprenörskap samma sak?

Begreppet entreprenörskap lägger betoning på förnyelse, utveckling och värdeskapande. Det motsäger dock inte det faktum de flesta företag med ett sådant fokus av naturliga skäl är små under företagets uppbyggnadsfas.

Men det finns också stora företag som har en kultur av entreprenörskap. En viss överlappning mellan småföretagarfrågor och frågor som gäller entreprenörskap blir därför naturlig.

Så var det till exempel för Tengbom Arkitekter. De började i liten skala, då Ivar Tengbom och Ernst

och lägger grunden för miljonstäder, för en stadsplanering som även i Kina ska ha en hållbar profil. Dessutom deltar Tengbom i en rad projekt i Europa, Asien och Afrika, och går i täten för exporten av svensk arkitektur och hållbart byggande. Men det började med två personer, Ivar och Ernst.

Det är viktigt med kunskap om hur företag växer, om detta sker organiskt eller genom förvärv.

Torulf startade verksamhet tillsammans. Genombrottet kom då man vann andrapriset i arkitekttävlingen för Stockholms stadshus, i början av det förra seklet. Idag har Tengbom över femhundra medarbetare fördelade på elva orter i Sverige. Ett av företagets mer uppmärksammade arbeten är bygget av den nya stadsdelen Hammarby Sjöstad i Stockholm. Och i Kina är Tengbom med

Till detta med småföretagarperspektiv, hör att det är viktigt med kunskap om hur företag växer, om detta sker organiskt eller genom förvärv. I små företag är nästan all tillväxt organisk, där man växer genom att till exempel hitta nya kunder och ta sig in på fler marknader. I stora företag sker nästan all tillväxt genom förvärv av andra bolag, medan de stora företagen krymper organiskt,



det vill säga, de minskar gradvis antalet anställda.

Organisk tillväxt är i regel alltid positivt för samhället. Det innebär att ny ekonomisk verksamhet och nya arbetstillfällen skapas, vilket har en direkt koppling till politiska mål om ekonomisk tillväxt och minskad arbetslöshet.

Nu kan det tyckas att större bolag vore bättre rustade att utveckla och ta tillvara innovationer, då de har etablerade distributionskanaler och en större utvecklingskapacitet. Forskning från till exempel Forum för Småföretagsforskning visar dock att så inte verkar vara fallet i Sverige.³

³ Entreprenörskap och tillväxt. Forum för småföretagsforskning. Braunerhjelm & Wiklund.

Vilka områden är viktiga för ökat Entreprenörskap?

Det finns flera områden som har betydelse för att stimulera till ett ökat entreprenörskap. Som nämndes tidigare i denna rapport, är det helheten som är det viktigaste. Där hela det institutionella ramverkets alla delar måste dra åt ett och samma håll.

Det urval som här görs av Almega gör inte på något sätt anspråk på att vara heltäckande. Det finns stora systemfrågor där både forskning och näringslivets erfarenheter visar på ett behov av omfattande reformer för att främja entreprenörskap. Det gäller till exempel ett utbildnings-

komplexa och där det finns en mångfald av intressenter, varav flera med olika och ibland särskiljande mål. Det är områden där politiska beslut behöver omfattande underlag och lång tid för beredning.

Almegas urval grundas på en rad faktorer. En sådan är förstas effek-

Almega är engagerat på ett flertal områden som har inverkan på entreprenörskapet och det allmänna företagsklimatet i Sverige.

system som bättre återspeglar det kompetensbehov som finns i det moderna näringslivet eller behovet av en genomgripande skattereform som utgår ifrån att Sverige är en tjänsteekonomi.

Almega är engagerat på ett flertal områden som har inverkan på entreprenörskapet och det allmänna företagsklimatet i Sverige. Men det är också områden som är mycket

tivitet – om förändringarna faktiskt bedöms få en påtaglig positiv effekt på graden av entreprenörskap. Vårt fokus ligger på tillväxt. Men också i vilken utsträckning det innehåller risker för långtgående politiska mot-sättningar, och hur snabbt reformer kan införas. För Almega är det också av vitalt intresse att lyfta upp frågor som har särskild betydelse för tjänsteföretag.



Skatter. Det är olika skatter som påverkar drivkrafterna för entreprenörskap. Till exempel skatt på arbetsinkomst, vinstutdelning och kapitalvinster. Det gör skattesystemets inverkan komplicerat, även om det finns ett generellt behov för Sverige att sätta entreprenörskap i fokus för skattesystemet.

Skatterna bör då vara låga för dem som försöker skapa nytt kapital genom att driva företag. På så sätt kan fler lockas att testa, att grunda eller att expandera nya företag. Detta innebär bland annat att det

viktigaste inte blir att sänka skatten på redan existerande kapital. Det skulle snarare kunna gynna en mer passiv förvaltning.

Av stor betydelse för tillväxten i ett företag är exempelvis hög skatt på vinstutdelning och aktiekapitalvinster, då en sådan skatt gör det svårare att återinvestera medel i företaget. Och om utdelningsskatten är olika för olika typer av ägare kan det också gynna, respektive missgynna vissa ägare. Till exempel om institutioner har lägre utdelningsskatt jämfört med privata kapitalägare,



vilket i sin tur kan missgynna små och medelstora ägare.

Internationella studier visar att en hög beskattning av de allra högsta inkomsterna från företagande har en negativ effekt på entreprenörskap. Dessa skatter, som framförallt är skatt på kapitalvinster och utdelning, avgör vilken avkastning en entreprenör kan få. I det svenska systemet beskattas både kapitalvinster och utdelning hårt.

Det privata sparandet är missgynnat på flera sätt i Sverige. Eget sparande i aktier är missgynnat i förhållande till fondsparande i allmänhet och pensionsförsäkringar i synnerhet. När en fond säljer och köper aktier så beskattas inte transaktionerna. Först när fondspararen själv säljer andelar med vinst tas eventuell reavinst upp till beskattning. En aktiesparare som själv förvaltar sin portfölj måste dock ta

upp varje reavinst till beskattning så fort den uppstått. Här har alltså skattesystemet gjorts så att institutionellt sparande gynnas framför enskilt sparande. Detta får hämmande effekt för enskildas vilja och förmåga att investera i nya företag.

En annan skattefråga av betydelse för entreprenörskap, är att Sverige beskattar aktieoptioner hårdast i Europa, näst efter Danmark. Aktieoptioner har flera fördelar för nya företag. Det gör det möjligt att knyta högkvalificerad personal till företaget, utan att behöva betala höga lönekostnader i ett tidigt läge där företaget inte ännu har ett positivt kassaflöde och därmed inte råd att betala högre löner. Med personaloptioner kan företaget, om det går bra, erbjuda en god ekonomisk utdelning och delägarskap i företaget.

Flera nya, svenska entreprenörer har betonat betydelsen av mer gynn-

sam beskattning av personaloptioner. Inte minst i branscher som bygger på innovativ användning av IT och Internet. Bland dessa kan man hitta Truecaller, med en av grundarna Nami Zarringhalam som en av de mer profilerade i frågan om personaloptioner. Eller entreprenören Piotr Kundu som står bakom företaget Bee Mobile. Han har öppett, i möte med inte minst politiker förklarat varför personaloptioner skulle kunna lösa mycket av växtvärken i denna typ av företag.

Till expansions- eller startfasen hör också att många företag måste lägga ner stora resurser på utveck-

lyckas. Denna typ av företagande behöver externt riskkapital och finansmarknaden har här en grundläggande betydelse för att allokera resurser till de mest produktiva projekten.

Det krävs kapitaltillskott i ett företags alla tillväxtfaser. Men det behövs också tillgång till kompetent kapital, det vill säga investerare som bidrar med såväl kapital som erfarenheter, kunskap, råd, ledarskap och nätverk.

Tillgången på kapital är inte sämre i Sverige än i många andra jämförbara länder. När det gäller mängden riskkapital i förhållande till BNP har Sverige i själva verket en

Både studier och erfarenhet pekar på att banker inte alltid är de bästa finansiärerna av affärsprojekt med hög risk.

lingsarbete. Därför har många länder särskilda skatteavdrag för kostnader som är kopplade till forskning och utveckling (FoU). I Sverige är det vanliga avskrivningsregler som gäller, men det kan finnas anledning att införa möjligheter att senare FoU-kostnader kan kvittas mot tidigare års skattepliktiga vinster.

Finansiering. Både studier och erfarenhet pekar på att banker inte alltid är de bästa finansiärerna av affärsprojekt med hög risk. Krav på säkerheter är omfattande och banken kan ha svårt att bedöma vilka företagsidéer som har förutsättningar att

ledande position i Europa.

Något motsägelsefullt uppger svenska företagare i högre utsträckning än EU-genomsnittet att bristen på kapital är en allvarlig broms för deras möjligheter att växa. En tänkbar förklaring till detta kan vara att Sverige ligger betydligt sämre till när det gäller den informella riskkapitalmarknaden som består av enskilda individer som investerar i onoterade företag. Det finns också mycket som tyder på att det finns ett betydande glapp när det gäller finansiering, mellan den första såddfasen och den där kommersiellt kapital träder in på allvar.

Social trygghet. De flesta av samhällets trygghetssystem är kopplade till anställning. Egenföretagare saknar oftast anställningsskydd, reglerad arbetstid, avtalad ersättning per timme, rätt till semester och har betydligt sämre skydd vid sjukdom och arbetslöshet. Detta ökar alternativkostnaden till att gå från anställd till företagare, i form av minskad trygghet. Välfärden är i dessa delar konstruerat så att den som tar risker genom att bli företagare också hamnar utanför den trygghet som samhället annars har att erbjuda, inte

internationella marknader och börjat exportera varor eller tjänster. Det här sambandet är dubbelt, då innovativa företag tar sig utanför Sverige snabbare än andra företag, och då internationalisering leder till en högre grad av förnyelse.

Idag är dock stödsystemen för småföretags export, i synnerhet för tjänsteföretag något eftersatta, även om det förekommer intressanta pilotprojekt. Ett betydande problem är att informationsbarriärerna är högre för mindre företag; svårigheterna kan vara betydande för att hitta

Brister i systemet gör att företagande riskerar att bli något som kastar ut individen och dennes familj i ekonomisk otrygghet.

minst genom socialförsäkringarna.

De flesta som startar företag växlar dessutom ofta mellan anställning och företagande, i varierande grad över tid. Många har till exempel en anställning på deltid för att säkra sin inkomst under tider när företaget inte ger så mycket intäkter. För dessa kombinatorer har inte socialförsäkringssystemet hängt med i utvecklingen. Brister i systemet gör att företagande riskerar att bli något som kastar ut individen och dennes familj i ekonomisk otrygghet.

Internationalisering. Graden av entreprenörskap är högre bland småföretag som tagit steget ut på

relevant och strategisk information om marknader i andra länder.

Det blir också talande då både Sveriges statsminister och näringsminister vintern 2015 skriver i en gemensam debattartikel att:

”Den andra utmaningen är att alltför få små- och medelstora företag exporterar. Idag finns helt nya möjligheter för mindre företag att exportera. Tack vare den tekniska utvecklingen och internationaliseringen, kan även ett litet företag med rätt produkt sälja sin vara på den internationella marknaden. Men när det kommer till små- och medelstora företags internationa-



liseringsgrad i form av att bedriva utrikeshandel, presterar våra små- och medelstora företag relativt väl jämfört med EU-genomsnittet, men jämfört med länder i vårt närområde ser vi att vi presterar sämre än Tyskland och påtagligt mycket sämre än Danmark.”⁴

Av särskild betydelse för Sveriges export är den europeiska marknaden. För närvarande finns det hinder på den inre marknaden som direkt stoppar leverantörer av tjänster att dra full nytta av den inre marknaden. De främsta begränsningarna går att hitta i Tjänstedirektivet; det regelverk som reglerar handeln med tjänster mellan Europeiska Unio-

nens medlemsländer. Det finns en rad branscher som inte omfattas av Tjänstedirektivet, branscher där svenska företag har goda förutsättningar att verka. Det gäller inte minst de branscher som finns på välfärdens område, som skola, vård och omsorg. Här ligger Sverige långt fram i utvecklingen av nya koncept, samtidigt som efterfrågan på nya lösningar på dessa områden är stor i många europeiska länder.

Offentliga marknader. Fortfarande är stora delar av de offentliga marknaderna begränsade för privata entreprenörer. Intrycket av den politiska och mediala debatten till trots, dominerar stat, landsting och



kommuner kraftigt bland utförare av olika välfärdstjänster. Variationerna är också stora mellan olika branscher och mellan olika regioner i Sverige. Till exempel, var det endast 15 procent av hemtjänsten i Sverige år 2011 som utfördes av enskilda aktörer. Den dominerande resten utfördes av kommunerna. Ett exempel på lokal variation är att det i Stockholms län var drygt 20 procent av eleverna som 2011 gick i en fristående grundskola, medan det i län som Värmland, Dalarna och Kalmar var färre än 5 procent.

Erfarenheterna av de valfrihetsreformer som genomförts i Sverige visar att de varit avgörande drivkrafter bakom ett blomstrande entrepre-

nörskap. I spåren av valfriheten av vi fått sådant som till exempel äldreboendet Persikan i Husby. Där talar all personal persiska och svenska. Man har en egen kock som lagar läckerheter som Baba ganoush och Kobide, allt för att de äldre – där de flesta har rötterna i Iran – ska känna sig trygga och hemma. Idén kommer från entreprenören Catharina Tavakolinia, som driver företaget Kavat Vård. Hon driver även äldreboenden med annan språkprofil, bland annat på arabiska och spanska. Vi har fått Helianthus mobila förskolor, bussar som är ombyggda till förskolor. Med dessa tar man med barn från socialt utsatta områden till platser och sammanhang som de aldrig annars skulle

ha besökt. Med grundaren Solveig Sunnebos egna ord, bidrar företaget till att ”ge barnen större drömmar”.

Det finns en uppsjö av nya idéer och entreprenörskap som förbättrat livskvalitén för många människor på ett radikalt sätt. Om denna utveckling ska fortsätta måste också utrymmet för entreprenörer inom välfärden vidgas.

De vägar som står till buds är antingen genom olika valfrihetslösningar, där medborgarna ges rätten att själva välja utförare, ofta parat med en fri etablering för företag. Ett

det. Mest omfattande bland fristående aktörer är den verksamhet som drivs av Nyföretagarcentrum, dit företagare utan kostnad kan vända sig för allmän rådgivning eller hjälp inom ett specifikt område. Nyföretagarcentrum finns på de flesta större orter i landet.

I många städer finns även olika former av inkubatorer. En inkubator erbjuder en miljö för utveckling av människor, affärer och företag. Inkubatorn hjälper entreprenörer med management, finansiella, tekniska och kommersiella nätverk men också

En inkubator erbjuder en miljö för utveckling av människor, affärer och företag. Inkubatorn hjälper entreprenörer med management, finansiella, tekniska och kommersiella nätverk men också sådant som funktionella lokaler och kontorsservice.

annat alternativ är via upphandling, som även det kan vara ett effektivt sätt att främja innovation. Det förutsätter dock att en kvalificerad beställare specifikt efterfrågar nya lösningar. I en innovationsfrämjande upphandling anger beställaren en önskad funktion, istället för en viss produkt. Det frigör skaparkraften hos potentiella leverantörer.

Stöd och inkubatorer. Nyföretagare kan idag få hjälp med kunskap och professionella råd på flera ställen i Sverige. En stor aktör är statliga Almi, med 40 kontor över hela lan-

sådant som funktionella lokaler och kontorsservice. I flera fall är dessa inkubatorer knutna till den regionala högskolan eller universitetet, för att knyta ihop hög kompetens och nya idéer med ett aktivt entreprenörskap.

Det kan dock finnas ett behov av att komplettera dessa aktörer. Det kan till exempel vara sådana inkubatorer som inte har någon koppling till högskolorna och som även kan attrahera kapital och investerare. Företrädesvis professionella investerare som kan bidra med ”intelligent” kapital och som kan göra affärsmässiga bedömningar.

Vilka är Almegas förslag?

Här följer Almegas förslag för att entreprenörskapet i Sverige ska öka, för att vi ska få fler och växande företag som bidrar till vårt välbefinnande och till fler jobb.

Som nämnts tidigare i denna rapport, så gör inte förslagen anspråk på att täcka alla politiska fält. Men mot bakgrund av vad som bedöms vara effektivt och vad som är politiskt möjligt inom en rimlig tid, är detta förslag som kommer att göra skillnad.

1. Attraktiva personaloptioner

Särskilt för små företag och företag som befinner sig i ett tidigt utvecklingsskede kan det vara svårt att erbjuda samma löner och förmåner som etablerade storföretag. Och nya företag betraktas ofta som mindre trygga arbetsgivare. Detta kan göra det svårt att rekrytera och behålla nyckelpersoner i företaget. Det kan till exempel vara ledningspersoner eller specialister, som står inför valet att antingen satsa på en många gånger osäker resa i ett entreprenörsdrivet företag eller en tryggare och mer välbetald tillvaro i ett större företag. Då kan personaloptioner vara ett

effektivt sätt att knyta dessa personer till sig. Personaloptioner blir därmed också ett sätt för företag att attrahera riskvilligt kapital, eftersom företaget därigenom har tryggt nyckelkompetens för en längre period.

Optioner är finansiella instrument som är kopplade till ett företags värde. Vanligt är att nyckelpersonal får optioner, och givet framgång kan optionerna lösas in efter en viss tid och omvandlas till aktier i företaget. Och då ge den anställde en god utdelning och ett delägarskap i företaget, om än något fördröjt.

Almegas förslag är att:

- Vid beskattning av personaloptioner bör de betraktas som inkomst av kapital, istället för inkomst av arbete. Detta eftersom humankapitalet är grunden för kunskapsintensiva företag. Kapitalskatten är idag betydligt lägre än skatt på arbete.
- För att ta del av den lägre skatten på personaloptioner bör huvuddelen av ägandet och huvudkontoret finnas i Sverige.
- Personaloptionerna bör inte begränsas till vissa branscher. De ska även omfatta forskningsintensiva företag som har långa levtider från utveckling till marknad.

2. Locka fram affärsänglarna

Våren 2013 beslutade regeringen att införa ett investeringsavdrag. Investeraravdraget innebär att fysiska personer som förvärvar andelar i ett företag av mindre storlek i samband med företagets bildande eller vid en nyemission kan få göra avdrag för hälften av betalningen för andelar i inkomstslaget kapital. Avdrag ges med högst 650 000 kronor per per-

änglar, och de brukar oftast investera i formen av juridiska personer. Detta för att minska sin privatekonomiska risk.

Dagens bestämmelser innebär också att företaget ska bedriva rörelse vid utgången av betalningsåret, för att avdraget ska kunna göras. Men det kan tyckas alltför strängt, då det ofta tar tid att komma igång med rörelsedrivande verksamhet. Dessutom kan det vara svårt att ha kommit igång med rörelsedrivande verksamhet om företaget är bildat

Dagens bestämmelser innebär att företaget ska bedriva rörelse vid utgången av betalningsåret, för att avdraget ska kunna göras. Men det kan tyckas alltför strängt, då det ofta tar tid att komma igång med rörelsedrivande verksamhet.

son och år, vilket motsvarar förvärv av andelar för 1 300 000 kronor. Investerarnas sammanlagda betalning för andelar i ett och samma företag får uppgå till högst 20 000 000 kronor per år.

Almega anser att detta är ett bra initiativ som kan vara en avgörande hjälp i företagens uppstartsfas. Det kan göra dem mer stabila och uthålliga.

Tyvärr, riskerar användningen av avdraget att bli begränsat då det bara får användas av fysiska personer. De som investerar mest i små och medelstora företag är så kallade affärs-

sent på året. Innan dess måste man kanske ha fått olika tillstånd, bygglov och liknande.

Enligt regelverket ska investeringsavdrag betala tillbaka av investeraren om denne under de fem beskattningsåren avyttrar sina andelar. I praktiken, beroende på när på året en emission genomförs, kan det innebära sex år. Det innebär en inlåsning av kapital över en i sammanhanget mycket lång tid. Och det i sig skapar en betydande osäkerhet. För att investeringsavdraget ska få de positiva effekterna fullt ut, behöver därför karenperioden kortas betydligt.



Almegas förslag är att:

- Investeringsavdraget bör gälla även för juridiska personer.
- Villkoret för rörelse ska inte behöva vara uppfyllt redan under betalningsåret. Det borde vara tillräckligt att villkoret uppfylls beskattningsåret efter betalningsåret.
- Korta ner den karenstid för återbetalning som gäller, då den som fått avdraget gör sig av med sina andelar i bolaget. Nuvarande regler skapar alltför långa inlåsningsar.

3. Avdrag för tidigare förluster

I små och innovativa företag är det mycket vanligt att gå med underskott under den tidiga fasen, då företaget ska byggas upp. De kostnader som uppstår under denna fas skapar samtidigt värdefulla erfarenheter och kunskaper. Och de kan betraktas som investeringar för företags framtid, även om de inte alltid syns i de årliga räkenskaperna eller ha börjat ge intäkter.

regelverket, främst då i den offentliga utredningen om företagsskatter. De förslag som har kommit fram i utredningen har dock för lite fokus på att främja företagande, investeringar och sysselsättning. Istället har utredarna koncentrerat sig på fiskala hänsyn och att till varje pris hindra skatteplanering. Nu behövs istället fokus på det förstnämnda.

Men det finns även anledning att se över hur vinst i nybildade företag behandlas i regelverken. Framförallt om denna vinst återinvesteras i

Ur ett tillväxtperspektiv vore det en fördel om nybildade företag slapp skatt på återinvesterad vinst.

Att underskott uppstår är allmänt något helt normalt för företag. De kan till exempel bero på att företaget expanderar eller på förändringar i konjunkturen. Och då kommer det att behövas tillskott av kapital, vilket i de flesta fall måste sker genom att nya eller befintliga ägare får skjuta till nya pengar. Någon annan finansiering är i praktiken svår att få.

Idag finns det möjligheter att göra avdrag för tidigare förluster, men reglerna innehåller onödiga begränsningar som inte minst hindrar nya ägare att gå in med nytt kapital.

På regeringsnivå har det tagits initiativ för att se över det aktuella

bolaget och därmed bidrar till att det växer och utvecklas. Återinvesteringarna kan i en tidig tillväxtfas behöva vara relativt stora, inte minst för att medge en organisk tillväxt av företaget. Frågan är då hur rimligt det är att företaget ska betala skatt på återinvesterade vinster fullt ut. Ur ett tillväxtperspektiv vore det en fördel om nybildade företag slapp skatt på återinvesterad vinst. Hur detta skulle kunna bli möjligt och vilka effekter det skulle få borde utredas närmare. Däremot, är det helt i sin ordning om beskattning sker enligt gängse ordning om företaget väljer att göra en utdelning av vinsten.



..... Almegas förslag är att:

- Göra det möjligt för bolag med säte i Sverige att kvitta skatt på vinst mot tidigare förluster. Och gör denna möjlighet betydligt friare än idag och med mer generösa tidsgränser.
- Ta bort de begränsningar som finns om avdrag i samband med ägarbyte. Ägarbyten betyder i de flesta fall nytt kapital och bör underlättas.
- Utred möjligheter och konsekvenser av att låta nybildade företag slippa skatt på vinst som återinvesteras i bolaget.



4. Sociala rättigheter också för företagare

Ett stor hinder mot att starta eget företag är i många fall rädslan för att inte ha tillräckliga inkomster under företagets uppstartsfas. Att man dessutom hamnar utanför det sociala och ekonomiska skyddsnätet gör inte saken bättre. Eller att reglerna för att kvalificera sig för de sociala

kommer att bli låg. Eftersom många företagare väljer att ta ut en mycket låg lön de första åren ger det också en låg ersättning, vilket kraftigt påverkar den som blir sjuk, får barn eller måste lägga ner företaget. Och driver man sin firma som aktiebolag räknas man som anställd och då står företaget – ofta man själv – för sjuklöneperioden upp till 14 dagar, varav den första dagen räknas som karenssdag.

Reglerna för att kvalificera sig för de sociala rättigheter som är normala för den som är anställd är mycket strängare för företagaren.

rättigheter som är normala för den som är anställd är mycket strängare för företagaren.

Om man till exempel driver sin firma som ett aktiebolag så baseras ersättningen från de sociala försäkringarna på vilken lön man haft de senaste åren. En låg lönsamhet eller en låg lön gör då att ersättningen

Går företaget dåligt under en period och man blir arbetslös, så har man rätt till a-kassa, efter en viss karenstid. Men då måste företaget vara nedlagt eller vilande. Och om företagaren tidigare fått a-kassa och haft företaget vilande, måste det gå fem år från det att verksamheten startades på nytt för att få ersättning.

Företagare har inte heller möjlighet att få deltid ersättning från a-kassan.

Reglerna vid arbetslöshet är betydligt hårdare för företagare, men också för de familjemedlemmar som i många fall är involverade i firman. Det är till exempel inte ovanligt att maken och eller maken till företagaren sitter som ledamot eller suppleant i ett mindre aktiebolag. Då kommer även närstående som har "ett avgörande inflytande" i ett bolag att drabbas av det hårdare regelverket.

Om företaget är vilande brukar reglerna tolkas som att företagaren är förbjuden att knyta kundkontakter och ägna sig åt marknadsföring. Men om målet är att driva företaget på heltid, blir detta förbud mot att

skaffa nya kunder ett tydligt hinder.

Allt fler kombinerar anställning med företagande. Och då är det inte ovanligt att man som företagare har korta och tidsbegränsade anställningar hos flera olika arbetsgivare. Då säger reglerna att man inte har möjlighet att räkna med inkomst från anställningar som är kortare än sex månader, vilket gör att inkomsten från företaget kan bli den enda grunden för att beräkna ersättningen från Försäkringskassan, även om man i själva verket har tjänat betydligt mer.

Det här är bara några exempel. Samtidigt som företagare är med och betalar fullt ut för ett socialt skyddsnät som de sällan själva kan använda sig av.

Almeas förslag är att:

- Undanta närstående som är involverade i bolaget från de hårdare regler som finns för företagare vid arbetslöshet.
- Den som kombinerar företagande med anställning bör kunna beräkna den sjukpenninggrundande inkomsten från anställningar som är kortare än sex månader.
- Om inte regelverket ändras väsentligt, så måste man överväga en sänkning av de sociala avgifterna för företagare. De ska inte behöva betala för sociala rättigheter som de själva är förhindrade att använda. Det skulle också kunna omfatta den så kallade löneavgiften som ingår i arbetsgivaravgifterna. Denna är inte alls kopplad till några sociala förmåner, utan är en ren skatt.



5. Satsa på småföretagens export

Sedan slutet av 1990-talet har små och medelstora företag stått för i stort sett hela nettoökningen av nya jobb och för en väldigt stor del av den ekonomiska tillväxten i Sverige. Samtidigt har exporten blivit allt viktigare för svensk ekonomi. Exportens andel av Sveriges BNP har stigit från 31 till 49 procent mellan åren 1986 och 2011.

Fortfarande står storföretagen för merparten av den svenska exporten, men de mindre entreprenörerna

börjar nu synas allt mer i statistiken. Statistik från SCB visar att de mindre företagens andel av exporten till EU ökade från 18 till 25 procent mellan 2008 och 2011. Än mer talande, är att Sveriges småföretag ökade värdet av sin export med hela 99 procent mellan åren 2000 och 2012 medan värdet av storföretagens export endast ökade med 36 procent under samma period.

Samtidigt visar Tillväxtverket att det är relativt få småföretag som exporterar, endast 14 procent. Detta avspeglas också i statens exportfrämjande verksamhet, som till allra största del nyttjas av större, varupro-



ducerande företag. En möjlig slutsats av detta är att det finns en stor potential, både för ökad export och fler jobb.

Svårigheterna med att ta steget ut på internationella marknader är dock flera, särskilt om man är ett mindre tillväxtföretag. En är att det ofta krävs mer kapital för export, än för samma typ av affärer på hemmamarknaden. Varor och tjänster kan behöva anpassas för att passa den utländska marknadens särskilda efterfrågan och regelverk, kostnaderna för logistik och transport är högre och det tar längre tid att få betalt. Det kan också vara svårt att

få finansiering eftersom banker och andra finansiärer ofta har begränsad information om nya marknader och därför bedömer att risken är hög. Får företaget lån, kan riskpremien bli hög. På detta följer företagets egna kostnader för att skaffa all den information som behövs kring marknader, konkurrenter, gällande lagar, affärspraktik och sedvänjor i det nya landet.

Det är bland annat därför som Sverige har ett antal myndigheter och aktörer som ska hjälpa företag med både information och finansiering. Informationen blir till en kollektiv nytthet som kan användas av

fler företag och staten kan gå in med delfinansiering där privata aktörer bedömer risken som för hög. Under senare år har det dock riktats omfattande kritik mot inte minst Business Sweden, som tidigare hette Exportrådet. Kritiken har bland annat gällt att organisationen saknar fokus och för en rad felsatsningar.

Det tas ändå berömvärda initiativ för att öka de mindre företagens export. Men det går att vässa ännu mer. Det som brukar efterfrågas av företagen är kunskap, kontakter och kapital.

vilken hjälp som finns att tillgå, så att denna når både aktiva och potentiella företagare.

Steget ut på internationella marknader för mindre företag sker många gånger genom att man är underleverantör till ett större, globalt företag. Detta kallas ibland för Piggyback Riding, där det mindre företaget blir del av en internationell värdekedja och får ta del av det etablerade storföretagets nätverk. Det kan till exempel vara ett företag som är specialiserat på miljövänlig återvinning och som bidrar med sin särskilda

Det tas ändå berömvärda initiativ för att öka de mindre företagens export. Men det går att vässa ännu mer. Det som brukar efterfrågas av företagen är kunskap, kontakter och kapital.

Av särskilt intresse är de företag som har internationalisering som utgångspunkt för sin verksamhet. Det är företag som brukar kallas ”born globals” och som siktar på export redan från start. Det gäller inte minst företag som levererar olika tjänster över Internet, som till exempel musik, film eller spel. Dessa företag har i flera fall visat sig vara riktiga snabbväxare och flera svenska företag i den här kategorin har på kort tid blivit globala succéer. Ett sätt att underlätta för nya, globala framgångar vore att erbjuda exporthjälp i företagens tidiga skede. Inte minst genom bred information om

kompetens vid stadsplanering och nybyggnation, där bland annat stora byggföretag och arkitekter medverkar. Det mindre företagens samarbetspartners kan vara internationellt verksamma svenska företag eller utländska företag med intresse för svensk know-how.

Här kan staten bidra genom att öka och sprida kunskap om befintliga nätverk, uppdelat på olika branscher och sektorer. Staten kan också initiera samarbeten och nätverk inom sektorer där marknadens aktörer ännu inte hittat produktiva samverkansformer.

Almegas förslag är att:

- Genomför särskilt utformade satsningar mot små och medelstora företag som har tillväxt - och exportpotential. Erbjud till exempel statligt stödda pilotprojekt, med möjlighet till partnerskap med internationella aktörer, introduktion till export för de företag som funderar på export samt startprogram för dem som vill komma igång.
- Involvera alla främjandemyndigheter och tillsätt en högnivåfunktion på regeringskansliet för denna satsning, på liknande sätt som regeringen avser att göra med export av miljöteknik.
- Gör det möjligt för företag att köpa exportstödjande tjänster av olika aktörer, även privata. Det kan underlättas genom att staten ställer ut en "exportcheck" som företagen kan betala för dessa tjänster med. Därmed kommer också Business Sweden att utsättas för en nyttig konkurrens.
- Kunskap om export och utländska marknader bör spridas effektivare och göras tillgänglig på bredden. Exportperspektivet ska komma in tidigt i företagens utveckling. Flera företag är "Born Globals" och siktar på export redan från start. Hos dem sker inte internationaliseringen i en stegvis process. Här bör samarbete mellan branschorganisationer och främjandemyndigheter användas.
- Utöka utlåningen och omfattningen av lånen från Svensk Exportkredit till små och medelstora företag. Bredda även Exportkreditnämndens verksamhet i denna riktning.
- Snabbutred varför det Exportlån som infördes 2007 har använts i så begränsad omfattning. Utred särskilt förhållandet mellan detta lån och Almis företagslån.
- Komplettera Swedfunds verksamhet för att öka små och medelstora företags investeringar i tillväxtekonomier och utvecklingsländer. Det kan till exempel ske genom tillkomsten av en ny aktör, som är mer kommersiellt inriktad.
- Koppla samman idéer, företag, människor och kapital för en satsning på export av vård, omsorg, skola och förskola. Dessa är branscher där svenska företag har unika lösningar och där det finns en stor, internationell efterfrågan. Men som kräver mycket detaljerad och landspecifik kunskap för att omsättas till export.
- Arbeta för att utvidga EU:s tjänstedirektiv och säkerställ att direktivet följs i medlemsländerna.



6. Lättare till kapital i olika skeden

I början är det tre F som gäller: Family, Fools and Friends. I varje fall brukar det se ut så för de flesta entreprenörer. De skrapar ihop den första finansieringen med hjälp av informellt kapital, ur sitt eget sparande och lån från vänner och närstående. Men det förutsätter att man också lyckats spara och lägga undan pengar under de år man jobbat som anställd.

När företaget fått ett positivt kassaflöde, kanske efter några år, kan man fortsätta att växa med eget

kapital. Det överskott som skapas, används då i stor utsträckning till investeringar som företaget behöver för att växa och utvecklas.

Men även om många startar på dessa sätt, så är det en annan finansieringskälla som är lika viktig de första åren för företaget - lån i bank. I Sverige har ungefär hälften av alla små företag banklån och av samtliga företag är det tre fjärdedelar som tagit lån i bank. Särskilt beroende av denna finansiering är företag som ligger på landsbygden eftersom det finns färre alternativ till externt kapital där än i större städer. Bankerna står för den största delen av utlåningen totalt och finns i alla

svenska kommuner. De fyller en viktig funktion för företagandet.

Banklån fås dock inte utan svårigheter. Till exempel, är det vanligt att banken ställer krav på privata borgensåtaganden, för att få någon form av säkerhet. Men detta går emot själva idén med aktiebolag; att begränsa entreprenörens personliga risk. Kravet innebär i själva verket att företagets ägare blir betalnings-skyldig om företaget inte klarar av att betala tillbaka lånet.

Samtidigt läggs allt fler lokala bankkontor ned. Mellan åren 1993 och 2010 minskade antalet bank-

att få lån i vanlig bank. Detta trots att det är denna kategori av företag som står för den största tillväxten av nya jobb i Sverige under de senaste tio åren.

Eurostat definierar dessa företag som KIS – Knowledge Intensive Services. KIS omfattar en stor bredd av branscher. Här ryms till exempel IT, telekommunikation, finansiella tjänster, utbildning, media, försäkringar, vård, affärstjänster och forskning. Tillväxten av KIS-företag har varit tydlig i Sverige och idag arbetar över en miljon svenskar i denna typ av företag. Det är mer än tillverknings-

För företag som är sina tidiga skeden, i sådd- och start upp-faserna, är svårigheterna att finna kapital som störst.

kontor i Sverige med 40 procent. Ännu viktigare, är att bankerna har fått en ny regleringsstandard, den så kallade Basel III, som ställer högre kapitaltäckningskrav på bankerna. Flera ekonomer bedömer att detta kommer att leda till att räntorna blir högre och kreditprövningarna tuffare för företagslån. Men också till att bankernas utlåning minskar. Då kan betydelsen för andra finansieringskällor komma att öka.

För företag som är sina tidiga skeden, i sådd – och start upp-faserna, är svårigheterna att finna kapital som störst. Särskilt stora problem har nya kunskapsintensiva tjänsteföretag, som också har svårt

industri och byggnäring tillsammans.

KIS-företag har egenskaper som begränsar deras möjligheter att få kapital från externa finansiärer. De har få säkerheter, till exempel anläggningar och maskiner, att erbjuda. De har till övervägande del immateriella tillgångar, oftast viss sorts kunskap, som har ett osäkert marknadsvärde. Och de har många gånger en affärsidé som är komplex och som kan vara svår att värdera.

För den entreprenör som har svårt att ställa upp med säkerheter finns bland annat Almi. Det är en organisation som har till uppgift att främja tillväxt och förnyelse av små och medelstora företag, samt att

stimulera nyföretagande. Almi erbjuder, förutom rådgivning, en form av riskvillig finansiering genom sina företagslån som har lägre krav på säkerhet än banker. Denna typ av lån är därmed enklare att få beviljade. En annan fördel är att Almis företagslån kan anpassas och ibland innebära ett första, räntefritt år. Det som avgör mest om lånet ska beviljas, är om entreprenören har en affärsplan som är realistisk. Ytterligare en fördel med Almis lån är att företagen får kapital när de som bäst behöver det - i uppbyggnadsfasen.

Lånen från Almi förutsätter dock att företagen har privata medfinan-

ännu inte blivit registrerade på börserna. Med riskkapital kommer oftast inte bara kapital, utan också kompetens och kvalificerade rådgivare. Med detta kommer en stark utvecklingskraft. En väl fungerande marknad för riskkapital är något av en hörnsten för ett expansivt näringsliv.

Det vanligaste är dock att riskkapitalbolag går in med investeringar först i en senare fas av företagets utveckling, till exempel när ett företag bär sig men behöver göra nya, större investeringar.

Tillgången till riskkapital i Sverige har varit begränsat till ett fåtal branscher. Utbudet av privat risk-

Statliga stimulanser kan fungera för att komplettera marknaden, men statens insatser får då inte verka undanträngande för privata aktörer.

siärer, vilket de flesta verkar anse är en sund regel. Samtidigt är räntorna på Almis lån många gånger över tio procent. Anledningen till detta är att man inte får snedvrider konkurrensen på den privata lånemarknaden. Frågan är hur stor den risken är. Med kravet på medfinansiering blir Almis lån trots allt mer av kompletterande till de lån som erbjuds på den privata marknaden.

För många framgångsrika entreprenörer har tillgång till riskkapital (Venture Capital) varit en viktig förutsättning. Dessa finansierare går ofta in i bolag som är onoterade, som

kapital har dessutom minskat under de senaste åren. Det gäller särskilt investeringar i tillväxtföretag som befinner sig i en tidig fas, där också riskerna och värderingsproblemen är som störst. Det får många av de privata riskkapitalisterna att tveka.

Statliga stimulanser kan fungera för att komplettera marknaden, men statens insatser får då inte verka undanträngande för privata aktörer. En form för detta skulle kunna vara en så kallad fond-i-fond. Där går staten in i existerande riskkapitalfonder och kompletterar de medel som dessa förfogar över. Samtidigt ställer staten



krav på vilken profil investeringarna ska ha, till exempel att de ska ta sikte på investeringar i tidiga skeden i de företag man väljer att satsa på. På köpet får man via de privata investerarna också en professionell, affärsmässig bedömning av de företag som är aktuella.

Men kapital behövs även för företagets senare faser. Och att växa organiskt tar tid och kostar pengar. Kanske är man som grundare av sitt företag inte heller intresserad av ändringar i ägarstrukturen, att man måste ge ifrån sig andelar och viss kontroll. För medelstora företag med tillväxtambitioner kan det därför också behövas tillskott av kapital, vilket skulle kunna ge dem en rejäl trampolineffekt. Idag har dessa företag få andra alternativ än banklån

och privat riskkapital.

Med tanke på att tillväxtsatser i medelstora företag kan ge stora effekter på både tillväxt och jobbskapande, bör staten på liknande sätt som för nystartade företag gå in och komplettera privata aktörer. Och då på ett sätt som gör det möjligt för grundarna av företaget att behålla ägarskap och kontroll i bolaget.

För de allra minsta företagen, och för till exempel unga personer som inte har hunnit arbeta ihop några större mängder av eget kapital, kan det dock behövas fler öppningar. En idé som diskuterats mellan bland andra Swedbank och Nyföretagarcentrum är så kallade mikrolån. Det handlar om lån på mindre belopp, kanske upp till cirka 250 000 kronor. Det ska helst inte finnas några

krav på säkerheter för att få lånet, då många unga saknar någon kredit-historia. Räntan bör inte heller vara så mycket högre än för ett vanligt banklån.

Idén är att lånen ska ges av banker, mot att entreprenörens affärsidé prövas ordentligt av Ny-företagarcentrum. Detta blir så att säga den kvalitetskontroll som görs

av entreprenören. Vidare, ska staten stå som garant åt bankerna i de fall då entreprenör inte klarar av sina åtaganden mot banken. Staten blir den säkerhet som banken får.

Almega anser att detta kan vara en intressant väg för att få fart på entreprenörer som har bra idéer, är drivna men som av naturliga skäl saknar eget kapital.

Almeegas förslag är att:

- Räntan på Almis lån sänks till normal nivå. Risken för snedvridande konkurrens på lånemarknaden är överdriven.
- Konkurrensen inom den svenska banksektorn bör öka, i syfte att främja små företag. Till exempel, kan statliga aktörer gå före med förmånliga företagslån.
- Håll bolagsskatten på en internationell, konkurrensmässig nivå.
- Sänk skatten på utdelningar och vinster – ägarskatterna – till genomsnittet för OECD. Idag är de dubbelt så höga i Sverige. Det skulle göra det lättare att växa med eget kapital och öka investeringarna i svenska bolag.
- Staten satsar riskkapital enligt principen fond-i-fond och riktar investeringarna specifikt mot företag i tidiga faser.
- Staten på liknande sätt som i fond-i-fond satsar riskkapital mot medelstora företag med tillväxtambitioner. Det kan till exempel göras i riktade satsningar och investeringar. Detta bör medge att grundarna behåller kontroll och ägande i bolaget.
- Sänka marginalskatterna och möjliggöra en högre grad av eget sparande i Sverige. En sänkning av marginalskatterna genomförs med fördel inom ramen för en större reform av det svenska skattesystemet, där mindre tyngd läggs vid skattebasen arbetade timmar.
- Utveckla idén med mikrolån. Detta kommer att kräva samverkan mellan banker, staten och rådgivande organ som Nyföretagarcentrum.



7. Upphandla för innovation

Offentlig upphandling omsätter mellan 500 och 800 miljarder kronor varje år i Sverige. Offentlig sektor i stat, kommun och landsting har under många år köpt tjänster och produkter från näringslivet. Under senare år har framför allt köp av olika tjänster ökat kraftigt. Det som upphandlas täcker en stor bredd av produkter och tjänster. Det kan vara sådant som skolmat, förskolor, sophämtning, äldreboenden, vårdcentraler, snöskottning, hela sjukhus. När privata företag har fått chansen att erbjuda sina tjänster har det i flera fall också lett till betydande

innovationer som gjort det bättre för brukarna, för patienter, boende och andra medborgare. Detta samtidigt som man lyckats göra det med högre kvalitet och till en lägre kostnad.

De valfrihetssystem som finns inom delar av välfärden har också varit en stark drivkraft till entreprenörskap. Där har brukarnas egna, personliga önskemål fått styra och på deras efterfrågan har entreprenörer svarat och erbjudit mer skräddarsydda lösningar.

Ett exempel på detta är Praktiker-tjänst och de nya tjänster man skapat, inte minst i Stockholm där valfrihetssystemet funnits en längre tid och justerats i samverkan mellan beställare och leverantörer.

På Arlanda finns numera en mot-



tagning, som är en del av Praktikertjänst, där en mängd vårdgrenar är samlade under ett tak. Där finns tandläkarmottagning, akutmottagning och vårdcentral. Om man till exempel är där för att kontrollera sitt blodtryck, kan man passa på att få en översyn av tänderna. På Arlanda arbetar det över 17 000 människor och hos Sky Clinic får de tillgång

vissa länder att ha med flera släktingar i terapisituationen⁵.

Dessa och andra liknande innovativa tjänster skulle inte ha varit möjliga om inte entreprenörer släppts in med nya idéer, ny energi och med helt nya perspektiv. Tack vare dem har välfärdens kvalitet förbättrats och skattemedel använts mer effektivt.

En intressant effekt av entre-

En intressant effekt av entreprenörskapet inom välfärden är att svenska företag också börjat exportera sina tjänster till andra länder.

till ett brett utbud av vård, mitt på arbetsplatsen.

Ett annat exempel där Praktikertjänst varit tidigt ute med nya lösningar är psykiatri med transkulturell inriktning. Det innebär behandling där såväl språklig kunskap och kulturell förståelse finns med i terapin. Det kan vara nog så viktigt, då många patienter kan komma med svåra krigstrauman, och måste bemötas med kunskap om den miljö de kommer ifrån. Till exempel, kan det vara naturligt för människor från

prenörskapet inom välfärden är att svenska företag också börjat exportera sina tjänster till andra länder. Till exempel företag som Kunskaps-skolan, som med sitt eget koncept för utbildning finns i bland annat Storbritannien, USA och Indien. Eller Diaverum, som har närmare 300 kliniker över hela världen där man ger kvalificerad vård för njursjukdom, inte minst dialysbehandling. Detta ger Sverige inkomster och fler jobb⁶.

Men det finns mer att göra.

Många upphandlingar missgynnar vissa företag och har i allt för liten utsträckning kvalitet i fokus. På beställarsidan råder också en stor osäkerhet kring regelverket och rädslan för anmälningar och överklaganden

förlamar ofta en mer innovativ utveckling. Med allt fler svenskar som kommer upp i riktigt hög ålder och ökade krav på välfärden, behövs mer av entreprenörskap och nytänkande inom välfärden. Inte mindre.

Almeas förslag är att:

- Kontrakt vid offentlig upphandling formuleras så att de gör det enklare för små företag att delta. Stora kontrakt kan till exempel brytas ner i mindre delar och krav på företagets omsättning undvikas. Det bör också bli enklare för en grupp av företag att lämna ett gemensamt anbud.
- Att offentlig upphandling ska ha fokus på den funktion som ska upphandlas, och inte exakt på hur denna ska se ut. De strikta skall-kraven bör bli färre. Då kan entreprenörer få utrymme för att hitta nya lösningar.
- Att innovationsupphandling används i större utsträckning. Vid denna typ av upphandling är det uttalade syftet att få fram nya och innovativa lösningar.
- Att de upphandlande myndigheterna fokuserar mindre på lägsta pris och mer på kvalitet och förbättringar.
- Rättssäkerheten måste öka på området och beställarsidan måste få hjälp med att bli mer professionell. En väg för att inte minst undvika överprövningar och konflikter är att ha en levande dialog mellan beställarsidan och näringslivet. En god dialog medger också att leverantörerna bättre kan kundanpassa sina erbjudanden.
- Att man använder valfrihetslösningar på de områden där de är lämpliga. Detta bör breddas till fler områden än idag. Valfrihetslösningar ger den enskilde medborgaren större inflytande och medborgarnas efterfrågan ger entreprenörer möjligheter till mer varierande erbjudanden.
- De sänkta tröskelvärdena vid offentlig upphandling innebär en risk för att mindre företag aldrig kommer i fråga för många affärer. Beställande myndigheter bör undvika att detta händer.



8. Ge företagare en andra chans

I Sverige innebär en konkurs inte bara ett personligt misslyckande för en företagare. Det kan också innebära att han eller hon måste gå från hus och hem, då man satt den egna bostaden som säkerhet för företagslånen. Det svenska systemet gör att all egendom kan tas med vid en utmätning, vilket inte bara omfattar företagarens familjs totala egendom, utan också framtida inkomster. En konkurs innebär för det mesta en mycket lång tid av skuldsanering innan företagaren kan återkomma

i sin funktion som företagare. Med dagens regler kan det ta över tio år innan en skuldsanering är avslutad och under den tiden är företagaren i praktiken satt i ”ekonomisk karantän” och hindrad från att starta företag på nytt.

En jämförande studie som OECD genomfört visar att Sverige har det hårdaste systemet för företagares insolvens. I studien gjordes jämförelser mellan 25 OECD-länder. I många andra länder finns till exempel bestämmelser som innebär att företagare vid en konkurs inte ska behöva förlora sin bostad, men som också ger möjligheter att få sina skulder avskrivna på kortare tid⁷.

Ett företag är insolvent om det har så stora ekonomiska problem att det ställer in sina betalningar och sätts i konkurs, eller omstruktureras. Det innebär att företagaren i stort sett förlorar kontrollen över verksamheten och kreditgivare och andra tar över. Oftast slutar det med att företaget läggs ner.

Regler för insolvens har stor påverkan på beslut om att starta företag. Internationella studier visar att mer förlåtande regler om insolvens medför att människor i större grad

då en affärsidé inte höll, som har de bästa förutsättningarna att skapa ett framgångsrikt entreprenörskap. Erfarenheten visar att kvalitén på entreprenörskapet blir högre om entreprenören gått igenom flera företagsetableringar.

Brist på erfarenhet – å andra sidan – av företagande är den vanligaste orsaken till att företag misslyckas. En företagare måste ha en generalistkunskap som det tar tid att bygga upp, en kunskap som i många fall måste komma från

Strikta lagar riskerar att leda till att många nya företag inte tar steget till att börja växa, utan förblir mikroföretag.

vill bli entreprenörer, jämfört med då reglerna är strikta. Strikta lagar riskerar att leda till att många nya företag inte tar steget till att börja växa, utan förblir mikroföretag, och då saknar möjligheter att skapa innovationer och nya jobb. En studie från Europeiska Kommissionen visar att rädslan för konkurs är ett av de viktigaste skälen för människor att inte starta ett eget företag. Något som dock varierar i styrka mellan olika länder⁸.

Detta är förstås allvarligt. Men att hårda insolvensregler i praktiken inte ger företagare en andra chans är möjligen än mer allvarligt. Det är dessa företagare, som startat och drivit ett företag som gått i konkurs

praktisk erfarenhet. Tidigare erfarenhet hos grundarna är särskilt viktigt i tillväxtföretag.

De som har varit företagare bör få fortsätta att vara företagare. Det är så deras speciella kompetens kommer samhället bästa till nytta. De måste få, inte bara en andra, utan många fler chanser.

Men även ledamöter i företagsstyrelser kan få betala ett högt pris för sitt engagemang. Ett exempel på det är att staten har två olika möjligheter att hålla ett aktiebolags företrädare personligt ansvariga för bolagets skatteskulder. Detta parallella system skapar en komplex och närmast obegriplig bild av företrädarens ansvar.

För även om till exempel en styrelseledamot följer alla regler för att undvika personligt ansvar, enligt Aktiebolagslagen, så kan han eller hon ändå drabbas av detta, enligt Skatteförfarandelagen. Och i praktiken används den senaste lagen mycket strängt. En företrädare måste vidta åtgärder för att bli av med bolagets skatteskulder – samma dag som skulden förfaller till betalning. De enda alternativ som då finns är allmän betalningsinställelse, konkurs eller rekonstruktion.

Reglerna i Aktiebolagslagen ger däremot företrädarna en viss tidsfrist för att komma till rätta med bolagets skulder, samtidigt som borgenärerna skyddas. Detta måste anses som mer rimligt, till skillnad från bestämmelserna i Skatteförfarandelagen.

Från Almegas sida kan noteras att den stränga användningen av lagen kan verka avskräckande personer att engagera sig i bolagsstyrelser i mindre företag. Och att de dubbla regelverket är både krångligt och orimligt.

Almegas förslag är att:

- Skapa ett regelverk för insolvens som gör skuldavskrivning effektivare och snabbare. Avvecklingstiden för företag måste bli kortare.
- I regelverket göra det lättare för den som är insolvent att åter få näringstillstånd. En idé som framförts i debatten är staten inför ett slags pantkonto, dit den insolvente kan överföra medel som fungerar som säkerhet för aktörer som företaget har affärsrelationer med. Med detta, kan företagaren skaffa nödvändigheter som till exempel kreditkort och telefonabonnemang.
- Ändringar görs i regelverket som innebär att företagaren inte ska behöva förlora sin bostad vid en konkurs.
- Om en mildare lagstiftning kring insolvens införs, bör staten också bevaka de negativa effekter detta kan ge, inte minst en minskad kreditgivning till företag. De potentiella riskerna bör dock inte överskugga de vinster som finns med att mjuka upp nuvarande regelverk.
- Företrädaransvaret i Skatteförfarandelagen bör tas bort. Istället ska reglerna i Aktiebolagslagen användas, och att staten ska jämföras med övriga borgenärer i fråga om personligt betalningsansvar.



9. Rådgivning med kvalitet

Den som går och bär på en företagssidé behöver många gånger få diskutera den med någon annan. För att kanske bli bekräftad, korrigerad eller avrådd. Men också för att kunna utveckla sin idé vidare.

Det finns flera aktörer som kan erbjuda den här sortens rådgivning. Almi, som ägs av staten, är en av de större aktörerna. Almis vision är att skapa möjligheter för alla bärkraftiga idéer och företag att utvecklas, vilket sker genom lån, riskkapital och rådgivning. Rådgivningen utförs

av Almis rådgivare eller externa underkonsulter, vilket sker i något av Almis regionala bolag. Almi erbjuder rådgivning till nyföretagare, men även rådgivning för tillväxt till etablerade företag, innovationsrådgivning, mentorer samt kurser och seminarier.

Även Tillväxtverket kan ge råd till nyföretagare, till exempel Startlinjen. Det är en telefontjänst för den som funderar på att starta företag eller precis har startat. Här ges personlig information om vad som är viktigt att tänka på.

Nyföretagarcentrum (NFC) är en mycket viktig, kompletterande aktör till Almi. De är en fristående



organisation som till övervägande del finansieras av privata sponsorer och som finns etablerade i de flesta av Sveriges regioner. Rådgivningen är kostnadsfri och spänner över flera olika områden, som till exempel affärsplan, budget, finansiering, sälj och marknadsföring. Beroende på område, tar NFC ofta in specialister från sina sponsorer för kvalifice-

få dem att växa. En inkubator kan ses som en plats där nystartade företag får en chans att växa sig starka under en period då de är som mest sårbara. De ger olika former av stöd och vanligtvis erbjuder de tillgång till lokaler till ett lågt pris och även fastighetstjänster. Inkubatorer kan stödja i rekrytering av personal till styrelser eller utbildningar, men

En inkubator kan ses som en plats där nystartade företag får en chans att växa sig starka under en period då de är som mest sårbara.

rad och professionell rådgivning. Nyföretagarcentrum kan uppvisa den högsta överlevnadsgraden bland företagare, jämfört med andra rådgivande organisationer. Efter de första tre åren är det mer än en av tre företagare hos Nyföretagarcentrum som fortfarande har sitt företag aktivt.

Dessutom finns så kallade inkubatorer. Deras grundläggande idé är att stimulera till en snabb kommersialisering av affärsidéer. Inkubatorer är platser och verksamheter som ska ge stöd till företag på olika sätt och

också ge tillgång till tillväxtkapital. En del kan hjälpa till med sälj och marknadsföring eller samverkan kring produktion och utveckling. Många av inkubatorerna är knutna till kunskapscentra, som universitet och annan forskningsnära verksamhet. Många gånger finns det också kopplingar mellan inkubatorer och olika former av finansiellt stöd.

De flesta inkubatorer har ett tydligt branschfokus som medger givande synergier. Vanligt är också någon form av urval, där de företag

som bedöms som mest lovande väljs ut bland flera sökande. Företagen tillbringar en relativt lång tid hos inkubatorn, sällan kortare än 3 till 4 år. Många inkubatorer använder anpassade program för olika faser, som till exempel ”start” och ”acceleration”. Nätverk och kontakter är mycket viktiga för inkubatorer, inte minst för professionella kontakter med potentiella finansiärer. Oavsett stöd, är målet att företagen ska lämna inkubatorn som växande och självständiga bolag.

Majoriteten av inkubatorerna är offentliga och bland de som är privata finns ofta inslag av offentlig finansiering. Förklaringen ligger i

själva grundidén, att inkubatorerna ska vara marknadskompletterande och hjälpa entreprenörer i tidiga skeden innan privata investerare kommer in i bilden. Helt privata inkubatorer finns för det mesta i storstäderna, där de kan få tillgång till ett stort antal projekt, omfattande nätverk och investerare.

En svag punkt i dagens inkubatorsystem är de små möjligheterna att finansiera verksamhet som inte är kopplad till forskning eller som inte kan få regionalt, offentligt stöd. Inkubatorerna skulle behöva breddas och inte bara inriktas på forskning och teknikutveckling, och då drivas utanför universiteten.⁹

Almegas förslag är att:

- Införa ett regionalt inkubatorsystem med statligt stöd som kompletterar de inkubatorer som är knutna till universitet och forskning. Dessa bör vara väl förankrade i det lokala näringslivet och kunna ge kvalificerad rådgivning. Koppla ihop dessa med finansiärer, gärna delade insatser av institutionella investerare och staten. Även här bör samverkan sökas på det regionala planet.
- Ge Nyföretagarcentrum ett ökat, statligt stöd. Nyföretagarcentrum är den mest framgångsrika organisationen för rådgivning till nyföretagare och bör därför prioriteras. Det statliga stödet får dock inte vara större än det privata stöd som organisationen tar emot, i enlighet med Nyföretagarcentrums stadgar.
- Anslå extra medel till Almi, både för att förstärka rådgivningen och för att öka kännedomen om Almis verksamhet. Information bör ges på fler språk än svenska.



10. Minska regelkrånglet

Trots all rådgivning kan det ändå vara svårt för företagaren att hitta rätt i djungeln av myndigheter och regler. En stor del av småföretagarna upplever att skatter och regler är både krångliga och tidskrävande, vilket minskar intresset för att bli egenföretagare. Ur samhällets perspektiv vore det också en fördel om mindre tid och resurser lades på myndighetskontakter och mer tid lades på att sköta affärerna.

är lägre beskattad – och inkomst av tjänst – som är högre beskattad.

Under 2014 gjordes förändringar av 3:12-reglerna som bland annat innebar att reglerna endast får användas av delägare som äger mer än 4 procent av bolaget. Denna spärr om 4 procent innebär också att ett bolag kan ha högst 25 lika stora delägare som kan använda sig av regeln.

De nya reglerna innebär att de minsta delägarna, som har mindre än 4 procent i ett fåmansbolag, inte får använda 3:12-reglerna. Samma sak händer om ett bolag gör en

Hela regelverket för beskattning av fåmansföretag har en tydligt negativ och misstänksam utgångspunkt i synen på företagande och entreprenörskap. Regelverket bör därför ändras i grunden.

Flera av de senaste regeringarna i Sverige har satt upp ambitiösa mål för regelförenklingsarbetet och man har även åstadkommit betydande förbättringar. Trots detta, upplever fortfarande många företagare att regelfloran är snårig och att det ibland är svårt att veta vilken myndighet man ska vända sig till.

Ett av de krångligaste regelverk som brukar utpekas är reglerna för fåmansbolag, de så kallade 3:12-reglerna. De reglerar hur stor del av aktiva delägars inkomst som får tas ut i form av kapitalinkomst – som

nyemission, där flertalet av ägarna hamnar under fyraprocentsspärren.¹⁰ Hela regelverket för beskattning av fåmansföretag har dock en tydligt negativ och misstänksam utgångspunkt i synen på företagande och entreprenörskap. Regelverket bör därför ändras i grunden.

Tillvaron för mindre och växande företag påverkas i hög grad också av den svenska arbetsrätten. Dessa regleringar påverkar inte minst kostnaderna för att variera arbetsstyrkans storlek och hur arbetsstyrkans sammansättning ser ut. Alltför

¹⁰ Se till exempel Unionens näringspolitiska riktlinjer. Unionen 2014.

höga kostnader i samband med detta kommer att hämma tillväxten i mindre företag. Små företag bedöms i större utsträckning påverkas negativt av stela regleringar på arbetsmarknaden som till exempel arbetstider, anställningsformer och minimilöner. Detta har större betydelse för personalintensiva tjänsteföretag där humankapitalet är basen för företagets konkurrenskraft.

Ett problem inom arbetsrätten som kan hindra tillväxten i små, arbetsintensiva tjänsteföretag är hotet om kraftiga sanktioner vid konflikter som rör uppsägningar. Det tar

i många fall mellan ett och två år innan en sådan tvist är avgjorts i domstol. Under denna tid måste arbetsgivaren betala lön, även om det senare skulle visa sig att uppsägningen varit korrekt. Utöver detta kan arbetsgivaren bli skadeståndsskyldig. Det är inte många småföretag som har finansiell kraft för att kunna hålla ut under en så lång period.

Arbetsrätten är generellt tämligen komplicerad, och företagen måste antingen inneha eller köpa in juridisk kompetens med särskild inriktning på arbetsrätt.

Almegas förslag är att:

- Reformera eller på sikt ta bort de särskilda reglerna för fåmansbolag, de så kallade 3:12-reglerna. Målet bör vara att gynna ett aktivt ägarskap i små och medelstora företag.
- Fortsätt det arbete på regeringsnivå som pågår för regelförenklingar. Siktet bör vara inställt både på att få bort krångel i befintligt regelverk och att hindra ny lagstiftning som bedöms öka företagets regelbörda.
- Ge det statliga Regelrådet större inflytande, för minskning av regelkrångel.
- Inrätta en så kallad One-Stop-Shop för företagens informationsinlämning till myndigheter, både på kommunal och statlig nivå. Det ska vara den enda instans som mindre företag ska behöva vända sig till. Denna enhet ska ansvara för samordning med övriga myndigheter.

Almega är Sveriges ledande organisation för tjänsteföretag. Vi är 175 anställda som representerar ett sextiototal olika branscher i tjänstesektorn. Våra medlemmar är fler än 10 000 företag som anställer över 500 000 medarbetare. Almegas rådgivare och juridiska experter ger medlemsföretagen råd och stöd i alla sorters personalfrågor, från anställning till uppsägning. Vi förhandlar om cirka 140 olika kollektivavtal varje avtalsperiod. Almega är också en av de stora opinionsbildarna med tjänsteföretagens behov för ögonen.

The logo for Almega, featuring the word "almega" in a bold, orange, sans-serif typeface. The letters are lowercase, with the 'a' and 'g' having a distinctive shape.

läs mer på www.almega.se