

Regelförenklingar startups och scaleups

240325

Swedish Incubators & Science Parks

Bakgrund

I förstudierapporten '[Nationell kraftsamling för startups och scaleups](#)' som publicerades i november 2023 framkommer att det måste bli enklare att starta och skala innovativa företag, främst genom regelförenklingar och minskad byråkrati. Det finns många kringregulverk som behöver förbättras för att ge startups och scaleups bästa möjliga förutsättningar att utvecklas och växa.

Det är också viktigt att tolka och förstå regelverken innan praxis etableras för att underlätta för startup- och scaleupbolagen. Beslutsfattare och myndigheter behöver basera utvecklingen av befintliga och nya regelverk på data och kunskap om målgruppen. Exempelvis kan man experimentera med nya idéer inom regelverk genom regulatoriska sandlådor innan de implementeras, för att identifiera eventuella möjligheter och hinder med nya praxis som påverkar målgruppen.

Detta dokument summerar några av de regelhinder vi samlat in under förstudien och med mer tid kan vi givetvis förtydliga och konkretisera mycket mer. Ett viktigt medskick i detta är att i många länder har man tillsatt departementsöverskridande grupper som arbetar med frågor i flera dimensioner för att underlätta för startups och scaleups. Vår rekommendation till Sverige är att göra detsamma, eftersom många regelförenklingar och policyhinder spänner över flera områden - från rekrytering, statsstödsregler och skatter till access till offentliga data, testbäddar och miljötillstånd.

Statliga insatser i andra länder

Flera länder i Europa arbetar aktivt för att underlätta och förbättra de regulatoriska förutsättningarna för att startups ska kunna växa. Det handlar om både monetära satsningar och förenklingar av regelverk.

	Capital markets & investment					Talent				Ease of doing business			Share of European VC capital invested 2022 YTD
	Government Startup Financing (equity, Grants, Loans)	Government fund of funds	Startup Investment & entrepreneurship tax incentives	Pension fund reforms	IPO & public capital markets reforms	Domestic labour law	Immigration reform / Visa	Stock options	Diversity measures	Administrative easing for startups	Startup procurement	Programme support, publicity, etc	
Austria													1.6%
Belgium													1.4%
Denmark													1.3%
Estonia													1.7%
European Union													N/A
Finland													2.2%
France													17.2%
Germany													12.7%
Greece													0.5%
Hungary													0.2%
Ireland													1.5%
Italy													2.2%
Latvia													0.0%
Lithuania													0.3%
Netherlands													3.4%
Norway													1.7%
Poland													0.5%
Portugal													0.6%
Spain													3.7%
Sweden													5.9%
Switzerland													4.7%
UK													33.0%
Ukraine													0.0%

Atomico gjorde 2022 en kartläggning av regulatoriska lättnader för startups och scaleups i Europa. Sverige ligger nästan sist i införda lättnader. Det som gör att Sverige ändå är ett relativt bra land att starta en startup i, är fri utbildning och den socioekonomiska tryggheten. Det är också enkelt att starta ett aktiebolag. Men, de stora skillnaderna i regulatoriska lättnader och statliga finansieringsinstrument gör att svenska startups hamnar efter i den europeiska konkurrensen.

Identifierade områden

Det finns alltså ett flertal utmaningar som försvårar utvecklingen från startup till scaleup i Sverige. Genom både en enkätundersökning och djupare samtal med startup- och scaleupgrundare och deras ekosystem, har vi sammanställt några exempel på regelkrångel som dessa entreprenörer stöter på som hinder för deras bolags utveckling. Områdena presenteras i korthet nedan utan inbördes rangordning.

REKRYTERING OCH TILLVÄXT

Startup-visum

Många andra europeiska länder har infört så kallade startup-visum som ett tillfälligt, villkorligt uppehållstillstånd för entreprenörer som får extern finansiering och omvandlas till ett permanent uppehållstillstånd om vissa villkor är uppfyllda. Vårt grannland Danmark har ett sådant visum för icke-EU/EES-grundare som ges för upp till tre grundare under två år och är förnybara ytterligare tre år därefter. Fokus ligger på hög tillväxt och globalt inriktade entreprenörer.

"Vi drar oss tyvärr för att rekrytera internationella studenter. Dels är det osäkert om personen i fråga kommer kunna stanna i landet, dels är det otroligt svårt att veta hur man gör korrekt. Vi är rädda för att misstag från oss får stora konsekvenser för individen."

/Ramtin Massoumzadeh, Grundare och Vd, Quandify

Forskningsavdraget

Som arbetsgivare kan du få avdrag från arbetsgivaravgifterna om du har anställda som arbetar med forskning och utveckling. De ska arbeta systematiskt och kvalificerat i kommersiellt syfte. Det är socialavgiftslagens definition av forskning och utveckling som gäller. Den definitionen är generellt snävare än vad näringslivet ofta betecknar som forskning och utveckling. Forskningsavdraget kräver mycket arbete, är ett krångligt regelverk och väldigt oförutsägbart. Många startups och scaleups faller inom ramen för att bedriva nydanande och innovativ forskning och utveckling. Om man tar in kapital för att investera i att göra ny FoU så är det rimligt att man inte spenderar de (för grundarna) dyra pengarna man tar in i riskkapital på

arbetsgivaravgifter som inte kan viktas eller kvittas mot några intäkter (som kommer senare).

“Vi har levt 6 månader i ovisshet och lagt enormt mycket arbete på att besvara Skatteverket på detta. Det är för snäv definition av forskning och utveckling för FOU-avdraget som drabbar många bolag som verkligen jobbar med FoU”.

/Jon Lindén, grundare och CMO, Ekkono Solutions

Kvalificerade personaloptioner (KPO) och värdering av ägande

Regelverket för KPO:er behöver förenklas. KPO:erna är ett väldigt bra incitament för att startups ska kunna anställa kvalificerad personal, men det finns detaljer i regelverket som behöver anpassas för just denna typ av bolag. Till exempel behövs enkel process för överföring av ägande till nya nyckelpersoner även efter värdering, exempelvis genom möjligheten att köpa aktier till kvotvärdet med senare beskattning vid försäljning för att undvika orealistiska beskattningar.

Dessutom behöver optioner eller ägande i startups och scaleups räknas in som ett värde motsvarande för att möjliggöra för dessa företag att rekrytera utomeuropeisk arbetskraft. Det behöver vägas in i bedömningen om lön vid arbetskraftsinvandring. Det finns flera exempel inom EU på hur liknande regelverk redan har tillämpats, exempelvis i Holland. Detta påverkar Sveriges ekonomi på sikt. Om dessa företag, som Sverige ofta redan investerat mycket i avseende utbildning och forskning, inte kan rekrytera så kan de heller inte växa och ge tillbaka till samhället i form av skatteintäkter.

Det höjda lönegolvet

För att rekrytera den kompetens som behövs för att bygga innovativa tillväxtbolag måste svenska startups och scaleups rekrytera utanför Sveriges gränser. Ofta finns kompetensen på våra svenska universitet, bland utländska studenter och forskare. Det är även vanligt att internationella forskare kommer till Sverige och vill starta forskningsbaserade företag (deep tech-startups) här. Bland startups och scaleups är det dessutom väldigt vanligt att anställda kommer från tredje land (utomeuropeisk arbetskraft). Man brukar uppskatta att det rör sig om cirka 30% av de anställda inom dessa företag. Siffran ser ungefär likadan ut i hela EU.

Den 1 november 2023 höjdes det så kallade lönegolvet för arbetskraftsinvandring till 80 procent av den svenska medianlönen. Det innebär att personer från länder utanför EU just nu måste ha en månadslön på minst 27 360 kronor för att få tillstånd att arbeta i Sverige. Startups kan inte erbjuda de högsta marknadslönerna. De kan däremot erbjuda andra incitament såsom personaloptioner och delägarskap, vilket kan bli väldigt lönsamt på sikt. De höjda minimilönerna bidrar nu till att startups inte kan anställa den kompetens som behövs från andra länder, då etablerade företag som söker samma kompetens (ofta spetskompetens) ofta erbjuder betydligt högre lön. Det finns också en stor risk att de inte kan behålla den kompetens som redan finns anställd i bolagen.

SKATTER

Skattefördelar för investeringar

I vissa andra länder har man infört incitament som reducerad vinstskatt när vinster och avkastningar från andra innehav återinvesteras i innovativa startups och scaleups. Det gäller både privatpersoner och juridiska personer. När den typen av lättnader även gäller juridiska personer så ökar det incitamenten från etablerat näringsliv att investera i startups.

Arbetsgivaravgifter

Exkludera startups från, eller inför rabatt på arbetsgivaravgifter, under de första åren. Många länder i EU har infört lättnader i arbetsgivaravgifter på arbetskraft, både inhemsk och internationellt, för startups. Konsekvensen av att vi inte har det i Sverige är att det blir dyrare att växa här än i exempelvis Spanien.

Produktionsuppskalning

Ge samma möjligheter till skattelättnader och ekonomiska incitament och stöd till svenska företag som vill skala upp och etablera produktion i Sverige, som internationella får när de vill etablera i Sverige. Det blir gynnsamt för både produktionsfaciliteter samt för startups att ta sig över "brytpunkten".

"Sverige har en unik möjlighet att bygga grunden för en ny, modern, grön industri som kan lägga grunden för svensk välfärd för generationer. Långsiktigt hållbar industri kräver investeringar, och det är dags att stödja de företag som redan är gröna från

start. Sverige ger förvisso stöd till forskning, men för att behålla den ledande ställning som många av de nya svenska industribolagen har måste vi också stötta innovationens resa från labb till lönsamhet. Om vi inte gör det, riskerar vi att se andra länder springa förbi oss i den gröna revolutionen, och därmed också ta de jobb och den välfärd som vi annars hade kunnat behålla i Sverige.”

/Jenny Keisu, f.d. VD, X Shore

MILJÖ

Miljötillstånd och lagstiftning

Den miljölagstiftning som finns idag är baserad på dels etablerad industri och dels den förra generationens industri. Den behöver anpassas och utvecklas tillsammans med den nya generationens industribolag, det vill säga startups och scaleups. Ett konkret exempel är att det i dag krävs beslut från olika länsstyrelser. Besluten borde inte vara utspridda på olika instanser. Att centrera frågan ger en mer professionell bedömning. Olika tillståndprocesser är andra hinder som är exempel på snårig byråkrati. Miljötillstånd bör baseras på utsläppsrisk och inte verksamhetstyp.

“Det tog oss över 1 år att få miljötillståndet klart för att installera vår provanläggning hos vår första betalande kund, tid där våra investerade pengar bara tickade iväg. En av anledningarna till att det tog så lång tid var att vår teknologi var så ny att handläggarna inte visste hur de skulle bedöma den. Det skulle snabba på vår tillväxt betydligt med en centraliserad tillståndprocess med rätt expertis engagerad i bedömningen, och att samma tillstånd sedan kunde gälla nationellt.”

Edvard Murray, grundare och VD, GreenIron

AFFÄRER

Offentlig sektor och upphandling

Offentlig sektor har en viktig roll i att fungera som testbädd för innovativa startups, både genom att implementera innovationer och testa i större skala i samhället, men även för att "lära" bolagen att matcha offentligt och privat kapital.

Upphandlingsreglerna behöver också anpassas för att startups och scaleups ska kunna vara med, kanske till och med som ett extra incitament. Publika upphandlingar är idag extremt svåra för startups och kostar mycket pengar.

Startups som kund till Sverige AB

Kostnadsbilden för att nyttja svenska resurser i form av test- och demoanläggningar och tjänster för internationalisering är ofta alldeles för hög för tidiga innovativa bolag, vilket gör att de inte heller blir en prioriterad målgrupp hos leverantörerna (eftersom betalkapacitet saknas). Det finns idag ingen diversifierad prislista för målgruppen. Det finns överkapacitet hos många testbäddar som skulle kunna erbjudas till lägre pris.

Innovationscheckar och internationaliseringscheckar är kraftfulla verktyg för att adressera detta. Med checkar kan bolagen själva välja den resurs de behöver köpa in.

STATSSTÖD

Artikel 22 – för kort tid

För Artikel 22 behöver tiden förlängas för deeptechbolag. Fem år är för kort tid. Helst tio år men minst åtta. Reglerna för hur bolag smittas av antal anställda, omsättning och balansomslutning samt bolagsstart hämmar att få entreprenörer att göra nya resor när man inte får använda Artikel 22 pga att entreprenörerna har andra bolag som överstiger femårsgränsen och då kan man endast använda De minimis och är det Deeptech bolag då blir det svårt med nyttiggörandet.

Exempel 1: En forskare och hans fru hade ett gemensamt bolag för att de skulle kunna göra externa uppdrag och föreläsningar. När forskaren skulle kommersialisera sin forskning så startades ett nytt bolag och aktierna ägdes av konsultbolaget då det var bättre skattemässigt. Bolaget sökte Vinnova och då visade det sig att frun hade gjort uppdrag i konsultbolaget som översteg de 3 MSEK som Vinnova hade satt upp som tak för omsättning och det gjorde att startupbolaget om inte hade något med verksamheten diskvalificerades att söka.

Exempel 2: Två forskare patenterar sin gemensamma forskning och lägger patentet i ett bolag. Idén är alldeles för tidig för att ta in kapital utan forskarna gör ägartillskott för att täcka patentkostnaderna. När forskarna sedan har lyckats frambringa de tekniska bevis som krävs för att attrahera investerarkapital då har bolaget blivit mer än fem år, vilket gör att de diskvalificeras till Artikel 22 trots att de inte har nått längre än TRL 2-3.

De Minimis

Gränsen för De Minimis är höjd till 300 000 euro på EU-nivå, men har än så länge inte justerats upp i Sverige. Vi efterlyser en större snabbhet i det svenska systemet. Men, den skulle behöva höjas ytterligare för deeptechbolag.

Artikel 25/28: för stor medfinansiering för små bolag

I många projekt baseras stöd på faktiska löneuttag. Detta gör att det är svårt för tidiga bolag att delta i innovationsprojekt, när de ännu inte tar upp lön kan deras insats heller inte värderas eller ersättas. Inför en schablonersättning för innovativa startups.

En ytterligare utmaning för innovativa SMF (startups och scaleups) att delta i innovationsprojekt är ofta att deltagande forskare behöver den ekonomiska ersättningen. För en liten SMF är det nästan omöjligt att bidra med in-kind-tid i den omfattning projekten kräver.

Kravet på att grundare ska äga 75% i bolag för att få finansiering (Vinnovas deeptechutlysning)

Att grundarna ska ha 75% ägarandel för att kunna vara sökande är alldeles för högt. I dagens investerarläge så blir värderingarna mycket lägre och då måste man dela med sig mer för att få in kapital.