

# FRA IVÆRKSÆTTER TIL VÆKSTSÆTTER

# INDHOLD

FRA IVÆRKSÆTTER TIL VÆKSTSÆTTER	2
NØGLETAL	5
DANMARK DUMPER PÅ SKALERINGSMULIGHEDER	6
VI ER GODE TIL AT SKABE UNICORNS...	8
..MEN VI KAN IKKE FINDE UD AF AT HOLDE PÅ DEM	9
GODE VÆKSTVILKÅR ER IKKE EN UDGIFT, MEN EN INVESTERING	14
STORE ÆNDRINGER KRÆVER STORE FORANDRINGER	15
1. SÆNK AKTIEINDKOMSTBESKATNINGEN	16
2. FJERN LAGERBESKATNING VED BØRSNOTERING	20
3. MEDARBEJDERAKTIER	24
4. KOMMERCIALISER FORSKNING (IP-RETTIGHEDER)	26
DANSK ERHVERV FOR IVÆRKSÆTTERE	28

# FRA IVÆRKSÆTTER TIL VÆKSTSÆTTER

Vækstsætter? Ja, den er god nok. Vi har skabt et nyt ord. Eller faktisk var det noget Lars Larsen kaldte sig selv tilbage i 2011, og vi synes det dækker rigtig godt over iværksætterens næste skridt. Den fase hvor virksomheden vokser, skalerer og ser mod udlandet.

Det er klart, at det skal være nemt at starte en virksomhed i Danmark med så lidt bureaukrati og bøvl som muligt. Men der hvor vi virkelig kan rykke på noget og skabe værdi for hele samfundet er, hvis vi kan skabe rammerne for, at iværksættere kan blive til vækstsættere. Hvor iværksætteren går fra at kunne forsørge sig selv til at være et gode for hele Danmark i form af jobskabelse, eksport og skatteindtægter.

Danmarks kloge og innovative hoveder viser gang på gang, at de kan levere løsninger i verdensklasse på globale udfordringer. Alle de store, danske virksomheder, som vi er stolte af, er startet som små iværksættervirksomheder. Men udviklingen af nye virksomheder, som vokser sig store, halter bagefter i Danmark. Gennemsnitsalderen af de mest værdifulde virksomheder i Danmark er over 100 år. I USA har nye tech-virksomheder overhalet de gamle virksomheder, så USA's gennemsnitsalder i dag kun er 36 år.

Vi er ganske enkelt ikke gode nok til at løfte iværksættere til vækstsættere. En god portion af de såkaldte unicorns<sup>1</sup> er skabt af danskere. Siden år 2000 er der skabt 11 nye unicorns i Danmark, men over halvdelen af dem har flyttet deres hovedkontor. Det betyder, at vi mister både arbejdspladser, skattekroner og innovation.

Virksomheder skal kunne vokse sig store og drive en global forretning fra Danmark. Vi skal ikke tvinge vores succeshistorier ud af landet, men tværtimod skabe verdens bedste rammer, som kan tiltrække succesfulde iværksættere fra hele verden – og det kræver samtidig, at der er gode vilkår for at kunne tage sin familie med til landet. Danmark er et attraktivt sted at leve, med relativt lave leveomkostninger, internationalt udsyn og højt niveau af tryghed. Den fordel skal vi drage nytte af og skabe en global iværksætterhub. Vilkårene for at kunne skalere en virksomhed fra Danmark er dog desværre ikke gode nok. Skalering kræver store mængder kapital og talent.

Når en iværksætter ser sig nødsaget til at rykke sin virksomhed ud af Danmark for at kunne vokse sig stor, taber vi som samfund. Vi taber ikke kun arbejdspladser her og nu; vi taber også fremtidig jobskabelse, velstand og kreativitet. Vi taber den investering, vi som samfund har lagt i de kloge hoveder igennem uddannelsessystemet og vores velfærdssamfund.

Hvis Danmark skal blive verdens bedste iværksætterland, skal den innovation og udvikling, der skabes af danske iværksættere, også have mulighed for at blive i Danmark. Vi må ikke

---

<sup>1</sup> Nye tech-virksomheder med værdisætning over 1 mia. USD

stille os tilfredse med kun at så frøene til den næste store idé. Vi skal også høste frugterne. På den måde kan vi også i fremtiden leve af danske idéer og sikre fremtidens Mærsk og Novo Nordisk.

I Dansk Erhverv er vores ambition, at Danmark skal være et land, hvor skarpe hoveder og succesfulde startups fra hele verden kan arbejde side om side med danske. Vi skal være en smeltedigel for ny viden og teknologi. Den ambition kan vi kun nå, hvis vi gør det mere attraktivt at være iværksætter og investere i fremtidens vækstsættere. Vi skal væk fra ”pulje-tankegangen” og i stedet sikre langvarige strukturelle ændringer, der kan gøre det lettere at tiltrække talenter og finansiering. Det gør vi konkret ved at:



**Sænke aktieindkomstbeskatningen**



**Fjerne lagerbeskatning ved børsnotering**



**Sikre gode vilkår for medarbejderaktier**



**Øge kommercialisering af forskning fra universiteter**

Det er vigtigt, at vi ikke kommer til at tænke for småt, når vi taler iværksætterpolitik, og det er vigtigt, at vi ikke kommer til at tænke i nemme, midlertidige programmer, hvor offentlige midler holder ufrugtbare løsninger kunstigt i live. Josh Lerner, professor fra Harvard Business School og forfatter til en lang række studier om entreprenørskab forklarer det godt:

**JOSH LERNER, ECONOMIST AND PROFESSOR, HARVARD BUSINESS SCHOOL:**

## **DON'T BUILD A BRIDGE TO NOWHERE**

For politicians it can seem more gratifying to hand out money through public funds. But trying to make public startup programmes while failing to make basic policies around tax and labour conditions attractive for entrepreneurs is like serving the main course without setting the table.

By creating a set of policies for early-stage companies, in an environment with poor potential to grow, you essentially end up in a situation where the employment impact is quite limited. Exclusively focusing on local and early-stage initiatives possesses a danger of building a bridge to nowhere.





# NØGLETAL

Hele 11 pct. af alle virksomheder er nye virksomheder i Danmark.  
I Sverige er det blot 6,8 pct. og EU-gennemsnittet er 8,9 pct.

Sverige ligger nummer 1 i EU, når det kommer til at stifte vækstvirksomheder.  
Danmark ligger helt nede på en 20. plads

Hele 1,9 unicorns pr. 1 mio. indbygger er grundlagt i Danmark.  
Det er højere end både UK (1,7) og Finland (1,3)

Syv ud af 11 unicorns, stiftet i Danmark efter år 2000, har flyttet hovedkontor ud af landet

I Sverige er der stiftet hele 32 unicorns.  
I Danmark er det blot 11

64 pct. af unicorns er flyttet fra Danmark.  
Kun 9 pct. er flyttet fra Sverige

Det tager ca. 70 år længere at blive en værdifuld virksomhed i Danmark sammenlignet med USA

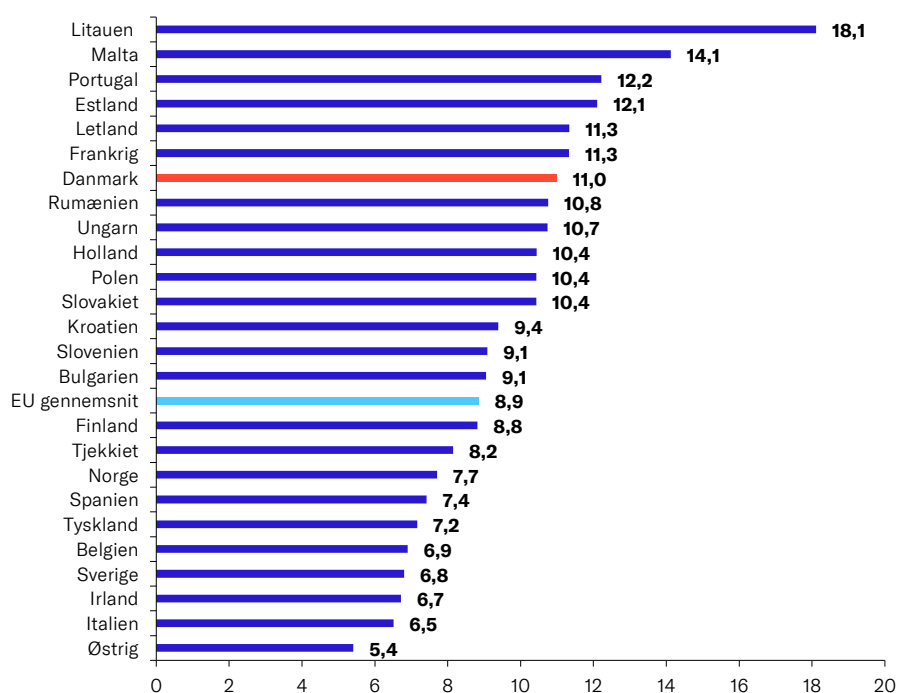
Danmark har den 3. højeste aktieindkomstbeskatning blandt OECD-landene på 42 pct.  
I Sverige er den blot 30 pct.

# DANMARK DUMPER PÅ SKALERINGSMULIGHEDER

## Det er nemt at etablere en virksomhed i Danmark

Mange iværksættere river sig i håret, når de skal varetage administration og møder det offentlige bureaukrati. Det skal vi gøre noget ved, så iværksættere ikke ligger søvnløse over, om de har indberettet korrekt og husket alle deadlines fra det offentlige. På trods af bureaukratiet er det dog relativt nemt at stifte en virksomhed i Danmark. Det kan vi blandt andet se ved, at Danmark ligger godt placeret, når det kommer til andelen af nye virksomheder i landet. Danmarks etableringsrate ligger langt højere end både Norge og Sverige, se figur 1.

Figur 1: Nye virksomheder i pct. af alle aktive virksomheder (2020)



Kilde: Eurostat, BD\_9AC\_L\_FORM\_R2

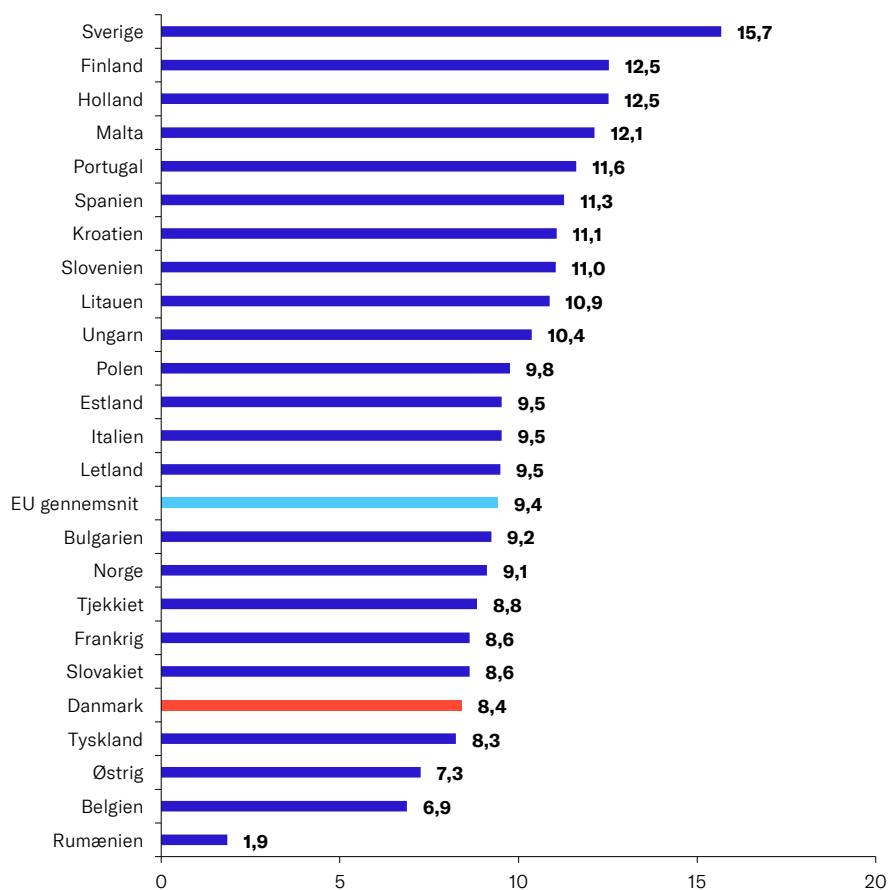
Anm: Nye virksomheder defineres som reelt nye virksomheder, der har været aktive i mindre end ét år. Afgrænsningen til reelt nye virksomheder betyder, at kun firmaer med et aktivitetsniveau som for første gang svarer til en arbejdsindsats på mindst 0,5 årsværk, er omfattet. Der afgrænses derfor fra hobbylignende firmaer med ingen eller ringe aktivitet, ligesom et firma, der opstår som følge af hel eller delvis overtagelse eller udskillelse af allerede igangværende aktiviteter, anses ikke for nyt. Øvrige landes opgørelser kan afvige fra den danske opgørelse.

### Men der er dårlige muligheder for at skalere

Selv om det er nemt at etablere en virksomhed i Danmark, formår vi ikke at løfte dem fra små til store virksomheder. Andelen af såkaldte højvækstvirksomheder er utrolig lav i Danmark. Hvor Sverige er det land, der har højest andel af vækstvirksomheder, så ligger Danmark lige under Slovakiet, se figur 2.

I Sverige har man formået at skabe et miljø, hvor iværksættervirksomheder har mulighed for at vokse sig store. Der er blandt andet gode skattemæssige vilkår for at investere i iværksættere og gode muligheder for at børsnotere virksomheder.

Figur 2: **Højvækstvirksomheder i pct. af alle aktive virksomheder (2020)**



**Kilde:** Eurostat, bd\_9pm\_r2

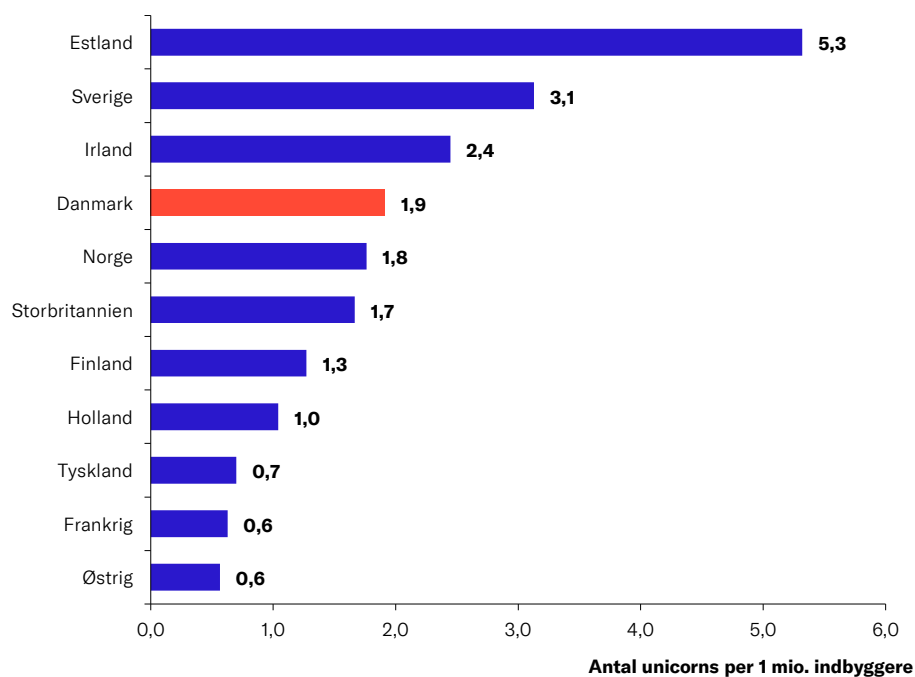
**Note:** Højvækstvirksomheder defineres ifølge Eurostat som virksomheder, der har haft en årlig vækst i antal fuldtidsmedarbejdere på mindst 10 pct. over en treårig periode og som havde 10 eller flere ansatte i starten af vækstperioden.



# VI ER GODE TIL AT SKABE UNICORNS...

Samme tendens kan vi se, når vi taler om unicorns. Når vækstvirksomheder vokser sig virkelig store, kalder man dem ofte for unicorns. Den eventyrlige betegnelse dækker over tech-virksomheder med en værdisætning over 1 mia. USD. I Danmark er det ikke de gode ideer, der mangler. Danmark ligger faktisk flot placeret, når vi ser på antal unicorns som oprindeligt blev stiftet i Danmark. Men desværre er langt størstedelen af dem rykket ud – og ofte inden de nåede deres status som unicorn. Når man kigger på hvor mange unicorns, der er grundlagt i Danmark per én million indbyggere, ligger Danmark flot placeret sammenlignet med en række andre europæiske lande, se figur 3.

Figur 3: **Unicorns grundlagt i udvalgte lande, pr. 1 mio. indbyggere**














**Kilde:** Dealroom, Data Commons og egne beregninger

**Note:** Antal unicorns grundlagt i udvalgte lande fra 2000 og frem. Unicorns sorteret på "founding" fra Dealroom. Befolkningstal fra 2021.

# ..MEN VI KAN IKKE FINDE UD AF AT HOLDE PÅ DEM

På trods af, at vi i Danmark er dygtige til at skabe virksomheder med et stort vækstpotentiale, flytter størstedelen af unicorns ud af landet. Det er ærgerligt, for Danmark går glip af arbejdspladser, skatteindtægter og innovation. Hvor Danmark ligger flot placeret foran UK, Finland og Holland i forhold til antal unicorns, som er stiftet i Danmark, ligger vi langt bagefter, når det kommer til hvor mange der fortsat er i landet. Danmark har været fødested for 11 nye unicorns siden 2000, men syv af disse har flyttet deres hovedkvarter ud af Danmark, ofte til UK eller USA (se figur 4). Kort sagt, så får mange unicorns en god start i Danmark, men flytter ud, når de vokser – ofte til lande, hvor vilkårene for skalering og adgang til kapital er bedre.

Figur 4: Danske unicorns stiftet siden år 2000

Virksomhed	Stiftet	Antal ansatte i alt	Hovedkvarter
 Just Eat <i>Flyttet</i>	2001	14.046 (1,9 pct. i DK)	UK
 Zendesk <i>Flyttet</i>	2001	7.143 (1,8 pct. i DK)	USA
 SteelSeries <i>Flyttet</i>	2001	361 (14,1 pct. i DK)	USA
 Unity Software <i>Flyttet</i>	2005	7.750 (4,1 pct. i DK)	USA
 Ascendis Pharma	2006	825 (51,4 pct. i DK)	DK
 Sitecore <i>Flyttet</i>	2007	2.062 (3,9 pct. i DK)	USA
 Trustpilot	2007	981 (33,4 pct. i DK)	DK
 Tradeshift <i>Flyttet</i>	2010	646 (13 pct. i DK)	USA
 Chainalysis <i>Flyttet</i>	2014	889 (4,2 pct. i DK)	USA
 Lunar	2015	685 (73,7 pct. i DK)	DK
 Pleo	2015	867 (30,7 pct. i DK)	DK

Kilde: Dealroom 2023, Foreningen for Børsnoterede Vækstvirksomheder 2023

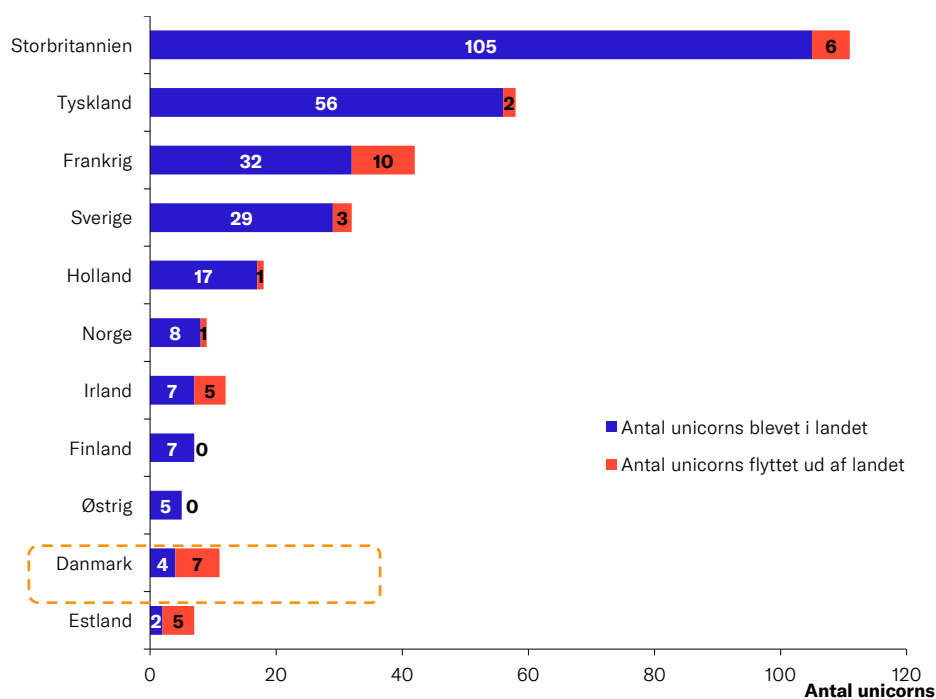
**Note:** Danske tech-unicorns grundlagt efter 2000 er baseret på data fra Dealroom. Dealroom definerer en unicorn som en hurtigt voksende virksomhed (og tech-drevet), der har nået en værdiansættelse på 1 milliard dollars på grundlag af en finansieringsrunde, opkøb eller en børsnotering (realiseret). Følgende danske unicorns grundlagt før 2000 er udeladt: Saxo Bank (1992), Bavarian Nordic (1992), Zealand Pharma (1998), Veloxis (1999) og Genmab (1999). SteelSeries fremgår ifølge Dealroom med HQ i USA. Stiftelsesår, værdisætning og hovedkvarter er baseret på Dealroom. Antal ansatte er baseret på en rapport fra Foreningen for Børsnoterede Vækstvirksomheder, hvor data er indsamlet fra LinkedIn eller virksomhedens hjemmeside pr. 5. januar 2023.

# ”32 unicorns

er etableret i Sverige sammenlignet, men kun 11 i Danmark.”

Når vi kigger til Sverige, ser vi en helt anderledes tendens. På trods af, at Sverige ligner os både i forhold til kultur, markedsstørrelse og velfærdssystem, er der stor forskel på, hvor gode de er til at holde på deres vækstvirksomheder. I Sverige er der etableret hele 32 unicorns og blot tre af dem er rykket ud af Sverige. Omvendt er hele syv unicorns ud af 11 rykket ud af Danmark, se figur 5. Alene i 2022 blev der skabt seks nye unicorns i Sverige og nul i Danmark<sup>2</sup>.

Figur 5: **Antal unicorns stiftet i udvalgte lande, der er hhv. blevet og udflyttet**



Kilde: Dealroom.co

Note: Antal unicorns grundlagt i udvalgte lande fra 2000 og frem. Unicorns sorteret på "founding" fra Dealroom. Befolkningstal fra 2021.

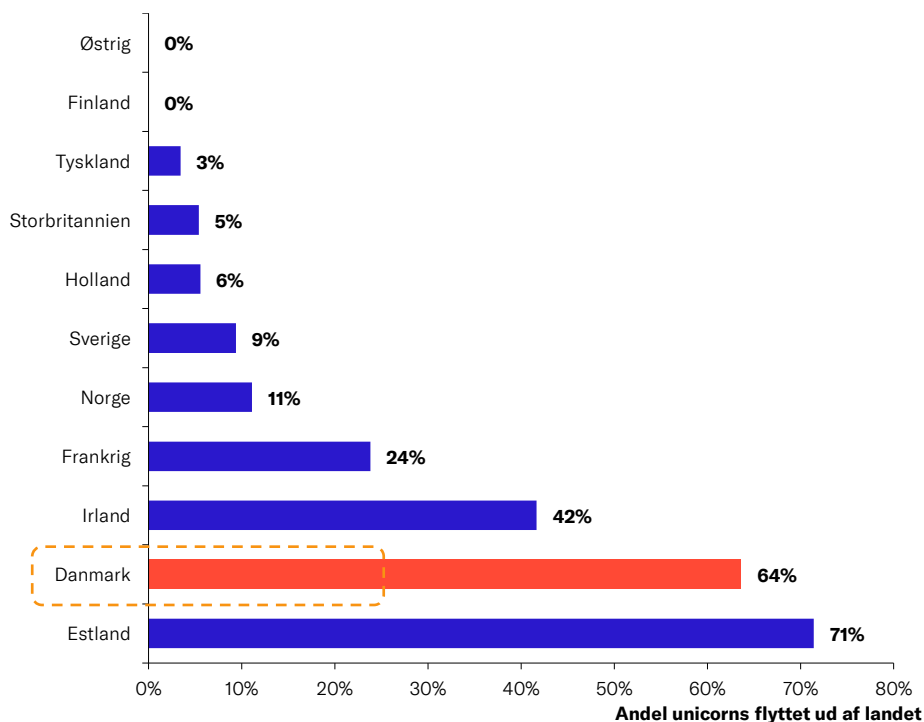
<sup>2</sup> Dealroom, Startups & venture capital in the Nordics, 2023

# ”64 pct.

af unicorns er flyttet fra Danmark. Kun 9 pct. er flyttet fra Sverige.”

64 pct. af unicorns, der er grundlagt i Danmark, er flyttet ud. Til sammenligning er det blot 9 pct i Sverige og 0 pct. i Finland, på trods af at både Finland og Sverige også er små økonomier, se figur 6. Det viser, at unicorns ikke kun rykker ud på grund af hjemmemarkedets størrelse, men at andre små økonomier, der ligner Danmark, godt kan finde ud af at holde på deres vækstvirksomheder. Det handler blandt andet om at skabe god adgang til kapital.

Figur 6: **Andel af unicorns stiftet i udvalgte lande, der er flyttet ud af landet**



Kilde: Dealroom.co

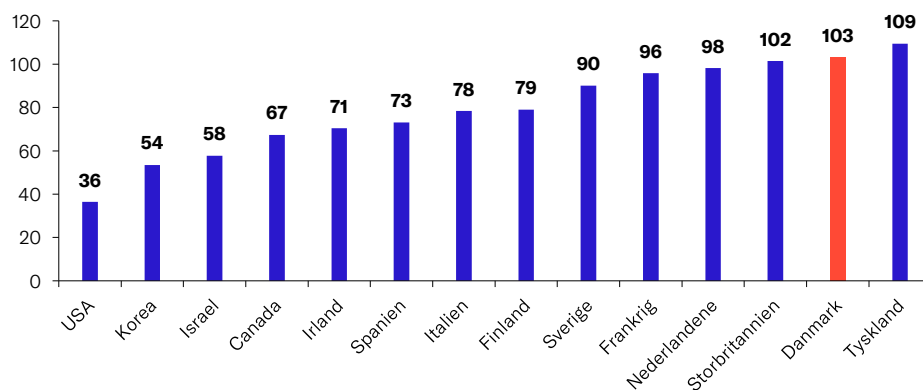
Note: Unicorns grundlagt i udvalgte lande fra 2000 og frem. Unicorns sorteret på "founding" fra Dealroom.

# ”70 år længere.

Det er cirka hvad det tager at blive en værdifuld virksomhed i Danmark sammenlignet med USA”

Når vi ser på de mest værdifulde virksomheder i Danmark, er der overvejende tale om industrivirksomheder med en gennemsnitsalder på over 100 år. I USA er det overvejende tech-virksomheder med en gennemsnitsalder på 36 år, se figur 7. Det giver en indikation af, at unge tech-virksomheder har haft gode vækstvilkår og dermed overhalet de gamle virksomheder i værdi. Dermed er de otte mest værdifulde danske virksomheder tæt på 3 gange så gamle som de tilsvarende amerikanske<sup>3</sup>.

Figur 7: Gennemsnitsalder for de otte mest værdifulde virksomheder i udvalgte lande i 2022



Kilde: Dansk Erhverv pba. Forbes Global 2000, 2022.

Note: Virksomheder inden for banksektoren og finansiel diversificering er udeladt i opgørelsen.

<sup>3</sup> Dansk Erhverv, Denmark: A Unicorn Factory – But Why Do They Leave? 2022



# GODE VÆKSTVILKÅR ER IKKE EN UDGIFT, MEN EN INVESTERING

De andre lande har opdaget det. Iværksætterne er dem, der skal skabe fremtidens velstand. Lige nu bliver der investeret massivt i gode iværksættervilkår i alle de lande, vi normalt sammenligner os med. Hvis Danmark skal være med i konkurrencen om at skabe og tiltrække fremtidens vækstvirksomheder, er der behov for at turde tænke stort og handle nu.

## Ambitiøse iværksætterinitiativer tager fart i udlandet

Et af disse initiativer er "German Tech Entrepreneurship Center" (GTEC), som er en inkubator for tech-startups, forankret i forskningsverdenen. I Sverige har man introduceret "Qualified Employee Stock Options" (QESOs), som er en medarbejderaktieoption, hvor ansatte har mulighed for at købe aktier i virksomheden til en fast pris på et fremtidigt tidspunkt. QESOs er underlagt et mere gunstigt skattesystem i forhold til andre former for medarbejderaktieoptioner, og beskattningen sker først, når medarbejderen sælger aktierne.

"90 Day Finn"-programmet er et finsk visumprogram, der skal tiltrække udenlandske iværksættere og talent til Finland. Programmet giver 90 dages opholdstilladelse og dækker omkostninger ved flytning og hjælp med at finde bolig og børnepasningsmuligheder. I Estland har man etableret et e-Residency program, der giver alle i verden mulighed for at blive virtuel indbygger i Estland. Det er populært blandt iværksættere og digitale nomader, der ønsker at drive virksomhed i Estland, uden at skulle bo fysisk i landet. E-Residency giver iværksættere mulighed for at starte og drive virksomhed i Estland på distance, åbne en erhvervskonto, underskrive dokumenter og få adgang til en række ydelser fra den estiske regering.

EIS og SEIS er skatteincitamentsordninger, der er tilgængelige for investorer i Storbritannien. EIS giver et skattefradrag på op til 30 pct. af investeringer i opstartsvirksomheder. Derudover er eventuelle gevinster skattefri, hvis de holdes i mindst tre år. I Portugal har man lanceret en ambitiøs iværksætterstrategi, der skal sikre gode investeringsmuligheder og styrke iværksætttermiljøets internationalisering og globale positionering. Strategien inkluderer konkrete mål for hvor mange vækstvirksomheder, Portugal skal have i fremtiden.

## Kvanteteknologi forlader Danmark

I en verden med øgede geopolitiske spændinger er det vigtigere end nogensinde, at vi kan være med i konkurrencen om at holde på de nye innovative virksomheder, der udvikler fremtidens teknologier. Et eksempel er de to, danskstiftede, kvanteteknologiske startups Q-Devil og NKT Photonics fornyeligt opkøbt af investorer fra hhv. Israel og Japan.

# STORE ÆNDRINGER KRÆVER STORE FORANDRINGER

For at Danmark kan komme på niveau med vores europæiske naboer, er der behov for at sikre et velfungerende kapitalmarked. Det kræver bl.a., at det skattemæssigt kan betale sig at investere i iværksættere. Det er også afgørende, at iværksættere kan tiltrække talent ved hjælp af medarbejderaktier, og at forskning fra danske universiteter bedre kan kommercialiseres og blive til virksomheder til gavn for samfundet.

## SÆNK AKTIEINDKOMST- BESKATNINGEN

For at komme på niveau med vores nordiske naboer bør Danmark have en flad aktieindkomstbeskatning på 27 pct. Danmarks høje kapitalbeskatning på 42 pct. betyder, at der i dag er langt større incitament til at investere i ejendom end i vækstvirksomheder.

## FJERN LAGERBESKATNING VED BØRSNOTERING

Der er behov for at sikre, at iværksættere og nøgleinvestorer ikke lagerbeskattes ved børsnotering, men i stedet får muligheden for at blive beskattet ved realisationstidspunktet.

## MEDARBEJDERAKTIER

Medejerskab kan tiltrække dygtige medarbejdere til startups, da medarbejderen kan få del i den mulige gevinst. I dag står bøvlende regler i vejen for, at små virksomheder kan lave et medarbejderaktieprogram. Dansk Erhverv foreslår, at man foresimpler reglerne ved at ophæve den procentmæssige forbindelse mellem medarbejderaktier og løn.

## KOMMERCIALISER FORSKNING

Mere viden fra danske universiteter skal blive til virksomheder ved at gøre op med besværlige tech-transfer systemer. Der bør indføres en standard optionsaftale for IP-rettigheder og skabes transparens blandt danske universiteters kommercialisering, vilkår ved frikøb af patenter og spinouts.



# 1. SÆNK AKTIEINDKOMST-BESKATNINGEN

Aktieindkomstbeskatning lyder måske som beskatning, der bare rammer rigmænd på deres gevinst af C25-aktier. Men virkeligheden er, at aktieindkomstbeskatningen har stor betydning for, om det kan betale sig at være iværksætter i Danmark. En høj aktieindkomstbeskatning påvirker i høj grad danske iværksættere og de investorer, som bakker op om danske vækstvirksomheder. Danmark har én af verdens højeste satser for aktieindkomstbeskatning, og det er afgørende at adressere den udfordring, hvis Danmark skal være et attraktivt sted at bygge en vækstvirksomhed.

## **Aktieindkomstbeskatning er iværksætterens løn**

Som iværksætter kommer man med stor sandsynlighed til at arbejde uden løn i de første mange år af virksomhedens levetid. Samtidig er der også en stor risiko for, at virksomheden i sidste ende går konkurs. Den risiko skal kunne betale sig. Hvis for eksempel en ingeniør tager chancen og siger sit velbetalte job op for at blive iværksætter, så investerer ingeniøren i sit iværksætterprojekt i form af tid, egne sparepenge og afkald på løn. Hvis hun er så heldig og dygtig, at hendes virksomhed bliver en succes, og hun sælger dele af virksomheden, så skal hun betale aktieindkomstbeskatning af salget. En høj aktieindkomstbeskatning straffer derfor de borgere, der tager initiativ til at blive iværksættere.

## **Der er større incitament til at investere i et sommerhus end i en dansk vækstvirksomhed**

Med vores nuværende skattesystem er der større incitament til at indkassere en fin månedsløn og investere sparepengene i et sommerhus, end der er til at investere i en ny forretningssidé, som kan gavne samfundet. De fleste virksomheder og arbejdspladser er startet som en idé og en tanke om, at noget kan gøres bedre. Det skal vi som samfund belønne. Danmarks høje aktieindkomstbeskatning gør det mindre attraktivt for investorer og business angels at bakke op med investeringer i danske iværksættervirksomheder. En investor skal nemlig betale aktieindkomstbeskatning, når de sælger deres ejerandele efter at have investeret i en iværksættervirksomhed. Hvor investeringer i privat ejendom beskattes langt mere gunstigt.

## **Udlandet er mere attraktivt end Danmark**

Når incitamentet for danske investorer er småt i forhold til at investere i danske iværksættere, kan iværksætterne blive nødt til at kigge mod udlandet for at få investeringer. Det er dog ikke alle iværksættere, der har den mulighed. Særligt små og nye virksomheder er afhængige af at kunne rejse kapital fra lokale investorer. Det skyldes, at risikoen ved at investere i små og nye virksomheder kan være høj, og investorer minimerer risikoen, når de investerer i virksomheder fra deres eget land, sammenlignet med at investere i en virksomhed fra et fremmed land. Danske iværksættere er derfor afhængige af, at det kan betale sig for danske investorer at investere i lokale virksomheder.

## **Lavere skat vil hæve BNP og arbejdsudbud**

Hvis vi sænker skatten, vil vi hæve BNP og arbejdsudbuddet. I Dansk Erhverv mener vi, at aktieindkomstbeskatning skal ned på samme niveau som vores nordiske naboer. I Sverige har de en aktiebeskatning på 30 procent, og det betyder, at Sverige har en langt større og stærkere investerings- og aktiekultur. Både når det gælder ventureinvesteringer i startups og handel med aktier på SMV-børser.

Danmark har derimod én af de højeste satser på beskatning af aktier og nordens højeste satser for sammensat aktie- og selskabsskat, se figur 8. Den danske aktieindkomstbeskatning

på 42 pct. er langt over vores skandinaviske naboer, så som Norge på 35,2 pct. og Sverige på 30 pct., se figur 9. Dansk Erhverv foreslår, at man fjerner progressionsgrænsen og indfører en flad sats på 27 pct.

Med en flad sats på 27 pct. vil den sammensatte beskatning for aktieindkomst (selskabsskat + aktiebeskatning) fortsat ligge højere end beskatningen af boliger og pensioner. Det kan forventes, at en sænkelse af aktieindkomstbeskatningen vil medføre en vis omfordeling af husholdningernes investeringer fra bolig og pension til investeringer i virksomheder, herunder investeringer i aktier i noterede virksomheder. Den omfordeling vil medføre et merprovenu til statskassen, som i høj grad vil opveje provenutabet. Det sikrer bedre adgang til investeringer for danske iværksættere og vækstvirksomheder.

**I Dansk Erhverv har vi beregnet, at hvis vi sænker aktieskatten til 27 procent, vil det betyde, at BNP stiger med 2,3 milliarder kroner og skaber 1.700 flere arbejdspladser.**

Det vil altså både skabe øget velstand her og nu og samtidig sikre, at der vil være incitament til at skabe vækstvirksomheder i fremtiden. Lavere skat på aktiegevinster er ikke en gave til spekulanter. Det er en investering i idéer og løsninger, der vil gavne hele samfundet.

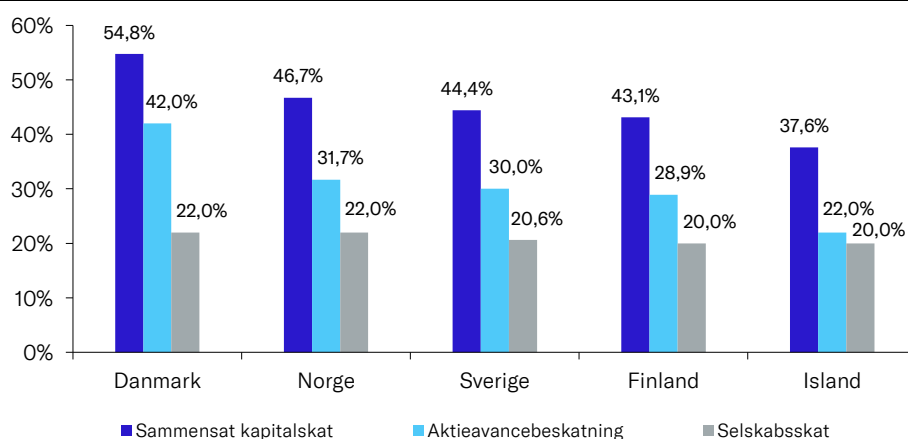
Dansk Erhverv foreslår, at:

- Aktieindkomstbeskatningen sænkes til en flad sats på 27 pct.

Omkostning:

- 2,3 mia. kr. efter adfærd og tilbageløb.

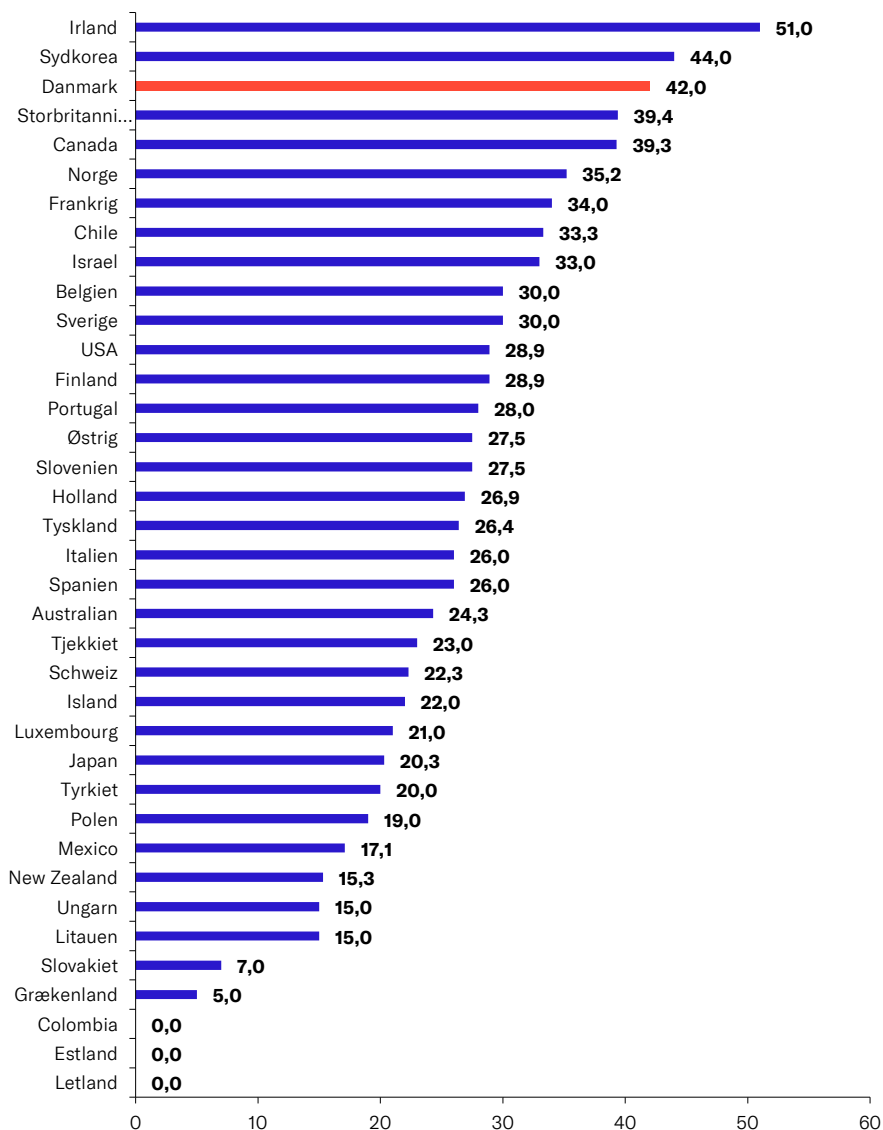
Figur 8: **Aktieavance- og selskabsbeskatning i de nordiske lande (2021)**



**Kilde:** OECD Tax Database (2021) samt egne beregninger.

**Note:** Der er taget udgangspunkt i marginalbeskatningen.

Figur 9: **Skattesatser på aktieudbytte, OECD-lande (2022)**



Kilde: OECD Tax Database

Anm: Overall statutory tax rates on dividend income, net personal tax



## 2. FJERN LAGERBESKATNING VED BØRSNOTERING

I dag er beskatningsreglerne for iværksættere, der vil notere deres virksomhed på børsen, uhensigtsmæssig. Det bremser for et velfungerende børsmarked i Danmark.

Stiftere og nøgleinvestorer ejer typisk deres ejerandele via et holdingselskab. Når et selskab er nået en størrelse, hvor de er klar til at blive børsnoteret, vil de fleste iværksættere have under 10 pct. ejerskab tilbage af virksomheden. Som reglerne er i dag, bliver selskaber der ejer under 10 pct. af aktier lagerbeskattet af deres kursstigninger – frem for beskattet ved realisationstidspunktet, altså når aktierne sælges. Det gælder både store selskaber og iværksættere, der ejer aktier i deres egen virksomhed igennem en selskabsstruktur, hvilke kan skabe forvirring omkring (se faktaboks).

Reglen om lagerbeskatning betyder, at de iværksættere, som har ejerandele ved børsnoteringen, beskattes af gevinster, som de endnu ikke har i hånden. Iværksætteren må derfor ofte forsøge at optage lån i en bank for at få lov til at betale lagerbeskatningen, da de ofte ikke kan sælge ud af aktierne for at betale skatten på grund af en lock-up-periode.

Lock-up er en aftale, som bliver lavet i forbindelse med en børsnotering. Det betyder, at iværksættere og tidlige investorer er bundet til at beholde deres aktier i et par år efter virksomhedens børsnotering. Det gør man for at sikre privatinvestorer mod, at dem som har børsnoteret en virksomhed, og derfor ofte sidder på en stor beholdning af aktierne, ikke sælger ud af deres aktier kort tid efter noteringen med tab til følge for alle andre.

Når iværksættere og nøgleinvestorer lagerbeskattes, kan der i værste fald opstå en situation, hvor iværksætteren skal betale mere i skat, end aktierne er værd. Det sker hvis aktiekursen stiger meget det første år på børsen, hvor iværksætterne herefter modtager en skatteregning på kursstigningerne, som de så ud den 31/12. Men hvis aktiekursen senere falder, kan iværksætteren ikke trække kurstabet fra, da tab kun kan fratrækkes i fremtidige gevinster.

For at afhjælpe problemet, bør virksomhedsstiftere og nøgleinvestorer, der noterer en virksomhed, kunne vælge imellem beskatning efter lagerprincippet eller realisationsprincippet. Det vil fremme børsnoteringer i Danmark.

  
Dansk Erhverv foreslår, at:

- Iværksættere og nøgleinvestorer kan beslutte, om de vil beskattes efter lager- eller realisationsprincippet i de første 2-3 år efter, aktien er noteret. Muligheden kan til en start indføres for børsnoteringer på SMV-børser, så som First North og Spotlight.

Omkostning:

- Det forventes at medføre et begrænset mindreprovenu for staten i form af et rentetab, da beskatningen af avancer udskydes. Der vil være et meget beskedent tab, da der er tale om et meget lille antal stiftere og nøgleinvestorer, der årligt børsnoter en virksomhed.

## FAKTABOKS

# SKATTEUDVALGETS PARLAMENTARISKE ARBEJDSGRUPPE OM IVÆRKSÆTTERI

At fjerne lagerbeskatning var også et fokusområde i en række forslag fra Skatteudvalgets parlamentariske arbejdsgruppe om iværksætteri<sup>4</sup>. Arbejdsgruppens forslag er formuleret ved, at man bør undersøge mulighederne for, at "ejere af aktier i virksomheder, der bliver børsnoteret, de første 3 år efter børsnoteringen selv [kan] bestemme, om de vil beskattes efter lagerbeskatnings- eller realisationsbeskatnings-princippet".

Skatteministeriet udgav pr. 2 marts 2023 en teknisk gennemgang<sup>5</sup> af forslagene fra Skatteudvalgets arbejdsgruppe, som viser at, "Realisationsbeskatning af alle noterede porteføljeaktier skønnes at medføre et varigt mindreprovenu på ca. 400 mio. varigt."

At ændre realisationsbeskatning af *alle* noterede porteføljeaktier, vil dog ikke være nødvendigt for at løse udfordringerne i forhold til lagerbeskatning for iværksættere og nøgleinvestorer ved børsnoteringer.

For at løse udfordringerne ved børsnoteringer bør forslaget begrænses til kun at omfatte stiftere og nøgleinvestorer i forbindelse med en børsnotering.

---

<sup>4</sup> <https://www.ft.dk/samling/20211/almdel/SAU/bilag/181/2546862.pdf>

<sup>5</sup> <https://www.ft.dk/samling/20222/almdel/SAU/bilag/69/2669989.pdf>

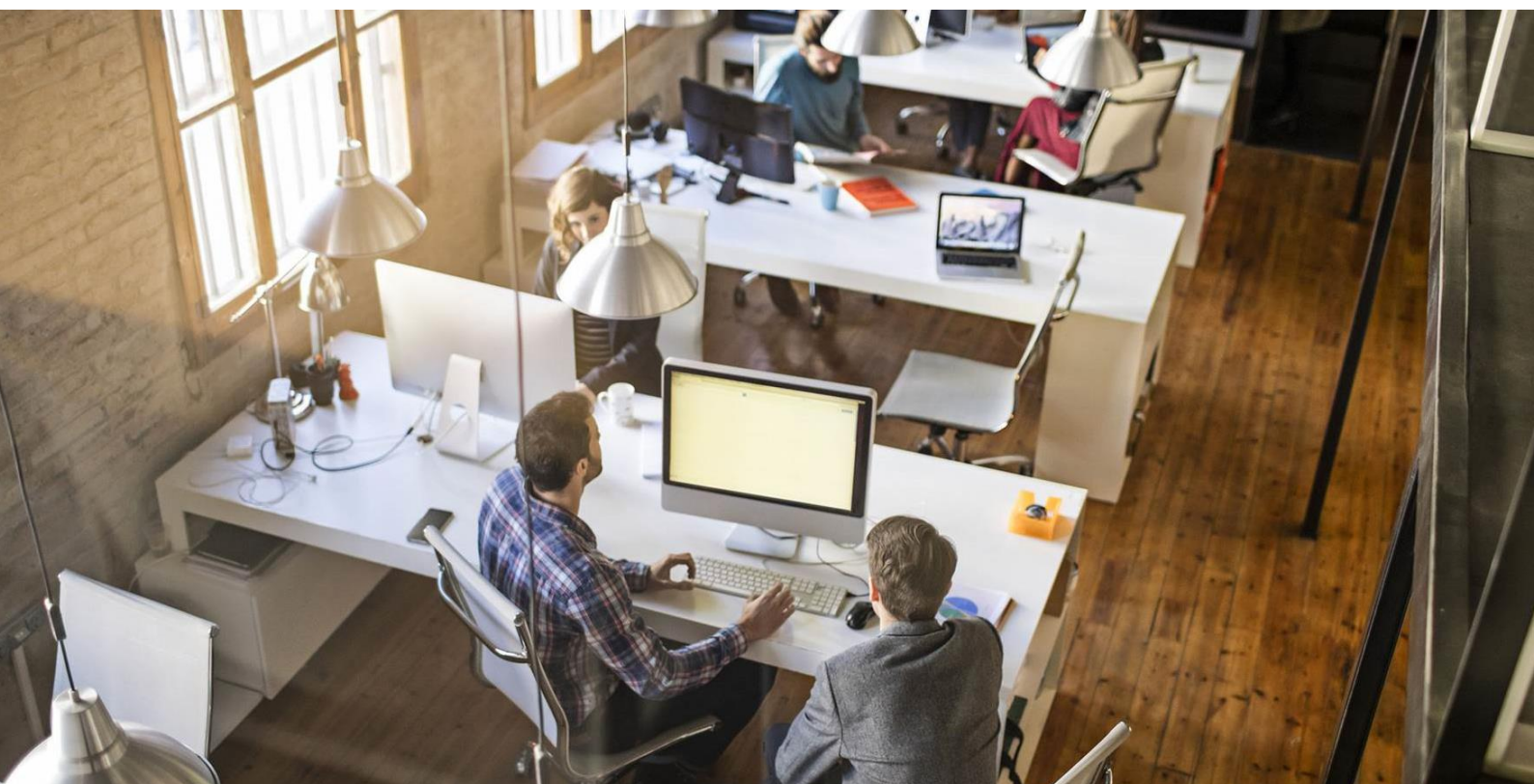
JEPPE RINDOM, CO-FOUNDER, PLEO

## **BØRSNOTERING ER IKKE ATTRAKTIVT**

Når en iværksætter børsnoterer sin virksomhed, bliver man som stifter eller aktionær fanget af, at skattekravene i dag er mere restriktive efter virksomheden børsnoteres.

Fra et skattemæssigt perspektiv er det i dag ikke attraktivt at lade sin virksomhed børsnotere, da ejerne bliver selskabsbeskattet af en eventuel værditilvækst ligesom beskatningen sker efter princippet om lagerbeskatning.

Det gør den børsnoterede ejerform mindre attraktiv, og lagerbeskatning er u hensigtsmæssigt, da det kan tvinge ejerne til at sælge aktier.



JAKOB NEUA NØRGAARD, CO-FOUNDER, PENNEO OG ESTALDO

## LAGERBESKATNING SKADER IVÆKSÆTTERE

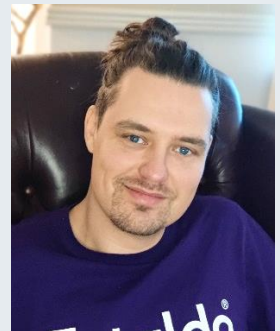
Jeg er medstifter af et selskab, som i dag er børsnoteret, og grundlæggende er børsen et fantastisk sted at hente kapital. Reglen om lagerbeskatning forhindrer desværre, at flere vælger at notere sig, da man risikerer at stå med en skatteregning, som skal betales, før man har realiseret en gevinst.

Som reglerne er nu, bliver iværksættere og nøgleinvestorer tvunget til at tage lån i banken, eller panik-sælge sine aktier med potentielle drastiske kursfald til følge for at kunne betale lagerbeskatningen efter en børsnotering.

Det sker fordi man typisk aftaler en lock-up-periode, hvor man ikke må sælge aktierne. Blandt andet for at beskytte nye private investorer, så markedet kan få sat en reel markedsværdi. Men hvis en større aktionærgruppe pludselig skal panik-sælge for at betale lagerskat, så ender det nærmest med, at SKAT manipulerer kursen på en volatil, ny noteret aktie.

Jeg har selv betalt cirka dobbelt så meget i SKAT sammenlignet med, hvis jeg havde været beskattet ved realisationstidspunktet, og det føles uretfærdigt. Det handler ikke om, at der er nogen der prøver at nyde sig udenom at betale skat. Jeg synes bare, vi skal aftale, at man først skal betale SKAT, når man har pengene i hånden.

Iværksætteren risikerer, i værste tilfælde, at skattebetalingen ender med at overstige værdien af aktierne, når man endelig kan sælge dem. Så det der skulle være videreudvikling, ender med at blive et mareridt.





### 3. MEDARBEJDERAKTIER

Bøvlende skatteregler står i vejen for, at iværksættere kan benytte medarbejderaktier til at tiltrække talentfulde medarbejdere. Mulighed for medejerskab kan tiltrække dygtige medarbejdere, da medarbejderen kan få del i gevinsten, hvis iværksættervirksomheden bliver en succes. Det er en vigtig mekanisme for særligt små og nye virksomheder til at tiltrække talent, da iværksættervirksomheder sjældent har store summer på bankbogen til at betale en høj løn og derfor har svært ved at konkurrere på løn med store virksomheder.

Når en iværksætter stifter en virksomhed, står iværksætteren og virksomhedens investorer som udgangspunkt med hele risikoen, men også hele gevinsten, hvis virksomheden bliver en succes. Ved at iværksætteren får bedre mulighed for at betale sine ansatte i løn + ejerandele, får medarbejderne også del i en potentiel gevinst, når virksomheden bliver solgt eller børsnoteret.

Der er dog en konkret udfordring ved, at medarbejderaktier i dag tildeles som en procentmæssig andel af medarbejderens løn samtidig med, at værdien af aktieløn afhænger af virksomhedens værdiansættelse, som fastsættes i forbindelse med kapitalrejsning. Virksomhedens værdiansættelse ved kapitalrejsning er typisk ikke drevet af reel værdi, men af den potentielle fremtidige værdi. Det, investorerne "køber", er en option på en fremtidig værdi.

Værdisætningen ved kapitalrejsning og værdisætningen i forbindelse med at tildele medarbejderaktier adskiller sig også ved, at medarbejderne ikke har samme muligheder for at handle deres ejerandele på samme markedsvilkår, som en investor kan.

Når værdisætningen af medarbejderaktier er meget høj, samtidig med at medarbejderen maksimalt kan tildeles en procentmæssig del af sin løn i medarbejderaktier, opstår der også det problem, at medarbejderaktierne udgør en meget høj procentmæssig andel af medarbejderens løn.

Reglen om, at medarbejdere, der tildeles medarbejderaktier, også skal have udbetalt løn, er politisk bestemt for at sikre, at medarbejderne har en reel løn at leve for. Det kan dog løses ved at erstatte det procentmæssige krav med et krav om, at medarbejdere, som modtager medarbejderaktier, som minimum også skal have et fast beløb udbetalt.

Dansk Erhverv foreslår, at:

- Den procentmæssige begrænsning for hvor stor en andel af medarbejdernes løn, der kan tildeles som aktieløn, ophæves. I stedet indføres et krav om, at medarbejdere, der tildeles aktieløn, som minimum også skal have et fast beløb udbetalt.

Omkostning:

- Forslaget forventes at have begrænsede omkostninger.<sup>6</sup>

<sup>6</sup> SAU Alm. del Bilag 69 Materiale til teknisk gennemgang den 2. marts 2023 om initiativer i beretning af den parlamentariske arbejdsgruppe om iværksætteri

JEPPE RINDOM, CO-FOUNDER, PLEO

## **ADGANG TIL TALENT ER AFGØRENDE FOR AT UNDGÅ "SKRUB AF"-STEMNING**

Som lille, nystartet virksomhed har man udfordringer med, at man ikke altid har likviditet til at aflønne dygtige medarbejdere på samme måde som store, etablerede virksomheder. Her kan medarbejderaktieoptioner være en god måde at tiltrække talenter på.

I dag er reglerne for medarbejderaktier unødigt komplekse. Nogle gange kan der være behov for at kunne tilbyde en nøglemedarbejder en stor portion medejerskab og sommetider kan det være mere fordelagtigt med en høj løn og en lille portion medejerskab.

Det er også en udfordring, at aktieindkomstbeskatningen er så høj, som den er. Det går nemlig også ud over medarbejderne, når de skal betale skat af deres medarbejderaktier.

Da aktieindkomstbeskatning er noget, man betaler i det land man bor i, betyder det reelt, at en medarbejder, der sidder i Portugal, får mere ud af deres medarbejderaktier.

Lagerbeskatning ved børsnotering, høj skat for investeringer og dårlige vilkår for medarbejderaktier ryger alt sammen ned i en suppe, der til sidst bare ikke smager godt og skaber lidt en "skrub af"-stemning for iværksættervirksomheder.



## 4. KOMMERCIALISER FORSKNING (IP- RETTIGHEDER)

Forskning fra universiteter skal i højere grad kunne kommercialiseres og blive til virksomheder. Det kræver økonomiske incitamenter og et opgør med de nuværende besværlige og bureaukratiske procedurer for at spinne en virksomhed ud af et universitet.

Ofte har iværksættere med tilknytning til et universitet behov for investeringer fra private investorer i løbet af udviklingsfasen. For at tiltrække investorer, er der behov for at give dem vished omkring virksomhedens IP-rettiligheder, og hvordan disse kan overgå fra universitetet til virksomheden.

En fuld licensaftale er ofte tidskrævende, og det kan være vanskeligt at gennemskue detaljerne. Derfor bør det være muligt at lave en optionsaftale med faste rammer for overførsel af IP-rettiligheder. En optionsaftale vil gøre virksomheden mere attraktiv for potentielle investorer, da det skaber sikkerhed omkring rammebetingelserne for en licensaftale, som kan udformes på et senere tidspunkt, når teknologien i den pågældende virksomhed er mere udviklet.

I dag kører langt de fleste universiteter med underskud på deres indsats for handel med IP-rettiligheder.

Vi bør lade os inspirere af succeshistorierne fra udlandet. Massachusetts Institute of Technology (MIT) er kendt for at skabe nye, innovative virksomheder i verdensklasse. Kendall Square er et tidligere industri kvarter i nærheden af universitetet, som i dag rummer nogle af verdens mest banebrydende teknologivirksomheder.

På MIT har de blandt andet formået at skabe en god model for tech-transfer med transparente og ens standarder for overførsel af IP-rettiligheder og forkortet behandlingstiden. Samtidig har man indført en fast lav pris for sikkerhed til rettilighederne.

Det foregår via en opstartsoption, der til en favorabel pris sikrer, at IP-rettilighederne ikke går til andre, mens der testes og demonstreres. Derved betaler startup-virksomheden den faste lave pris i test- og demonstrationsfasen, mens rettilighederne i den senere salgsfase er fastlagt inden for en kendt ramme. Så har alle parter, inkl. iværksættere, universitet og investorer fuld transparens over rammerne, og detaljer forhandles færdig, når teknologien har vist sit værd.

Der er behov for at skabe økonomiske incitamenter for kommercialisering af forskning – både for forskerne og for universiteterne. Samtidig skal der skabes transparens omkring danske universiteters kommercialisering af forskning, da det vil kunne skabe bedre overblik og en sund konkurrence.



Dansk Erhverv foreslår, at

- Der skabes økonomisk incitament for forskere og universiteter til at kommercialisere opfindelser og nye teknologier. F.eks. ved at øremærke forskningsmidler til kommercialisering eller ved at styrke samarbejdet med private fonde.
- Der bør skabes transparens over spinouts og vilkår ved frikøb af patenter, som kan tilføre et konkurrenceelement for kommercialisering blandt danske universiteter. Samtidig kan man indføre en standard optionsaftale for tech-transfer med et fast beløb på 20.000 kr., proces på maksimalt seks uger og en eksklusiv licens til at teste/demonstrere én IPR-familie samt ansøge og rejse privat kapital. Der bør samtidig være en ramme op til 150.000 kr. i patentudgifter, som universitetet dækker.

Omkostning:

- Tech-transferkontorerne giver i dag ikke overskud, Der vil derfor være begrænsede eller ingen omkostninger ved at indføre en standardoptionsaftale.

STINE SØRENSEN, CO-FOUNDER, RADIOBOTICS

## KOMMERCIALISERING KRÆVER ØKONOMISKE INCITAMENTER

Jeg møder ofte forskere eller læger, som har fået en god idé til en sundhedsteknologisk virksomhed, men som ikke ved, hvordan de skal komme videre fra idéstadiet. Det er vigtigt, at både universiteter og forskere har incitament til at fokusere på anvendelig forskning og kommercialisering.

Hvis forskere i højere grad har mulighed for at søge økonomisk støtte til kommercialisering og markedsmodning, vil vi som samfund kunne få gavn af nye teknologiske løsninger.

Her kan private fonde også i højere grad spille en vigtig rolle.



# DANSK ERHVERV FOR IVÆRKSÆTTERE

I Dansk Erhverv mener vi, at det er vigtigt at bakke op om iværksættere. Det gør vi både politisk og ved at tilbyde ét års gratis Iværksættermedlemskab. Vi véd, at al begyndelse kan være svær, og at selv den bedste iværksætter kan have behov for assistance til at sætte gang i virksomhedens vækst. Stærke partnerskaber er vigtige, når man skal udvikle en vækstvirksomhed. Som medlem af Dansk Erhverv kan små og nye virksomheder blive en del af en erhvervsorganisation med vækstambitioner.

Med Dansk Erhvervs Iværksættermedlemskab får virksomheden:

- Adgang til netværk og sparring
- Invitationer til events
- Adgang til gratis kurser for virksomhedens medarbejdere
- Adgang til Dansk Erhvervs standardkontrakter
- Medlemsinformation og analyser
- Rabatter og medlemsfordele

For at blive omfattet af det gratis iværksættermedlemskab skal virksomheden:

- Maksimalt have eksisteret i 5 år
- Have et unikt CVR-nummer og ikke være en del af en koncern
- Virksomhedens stiftere skal være en del af den daglige drift
- Ikke være omfattet af eller have tiltrådt en overenskomst

Se alle vilkår på [www.danskerhverv.dk/ivaerksaetter](http://www.danskerhverv.dk/ivaerksaetter)

Du er altid velkommen til at tage kontakt for nærmere information om Dansk Erhvervs iværksætterpolitik eller medlemskab.



Jasmina Pless  
Chef for iværksætterpolitik  
Dansk Erhverv

[jpl@danskerhverv.dk](mailto:jpl@danskerhverv.dk)  
2924 2234

**DANSK ERHVERV**

Børsen  
1217 København K

[www.danskerhverv.dk](http://www.danskerhverv.dk)  
[info@danskerhverv.dk](mailto:info@danskerhverv.dk)  
T. + 45 3374 6000

**Vi handler på vegne af vores medlemmer**

I Dansk Erhverv handler vi hver dag på vegne af 18.000 medlemsvirksomheder og flere end 100 brancheforeninger. Vi er erhvervsorganisation og arbejdsgiverforening for et af verdens mest handlekraftige erhvervsliv.

Vi tilbyder rådgivning inden for medarbejder- og virksomhedsforhold og politisk gennemslagskraft. Vores indsatser bygger på medlemmernes aktive deltagelse i netværk og udvalg.

I Dansk Erhverv arbejder vi hver dag for, at Danmark bliver verdens bedste land at drive virksomhed i. Til gavn for arbejdspladser, velstand og Danmark i fremgang.

Vi arbejder for et Danmark med sammenhængskraft og handlekraft.