

Exit-Norge, Exit-Trøndelag?

En analyse av rammevilkår for norske gründere og vekstbedrifter

Innhold

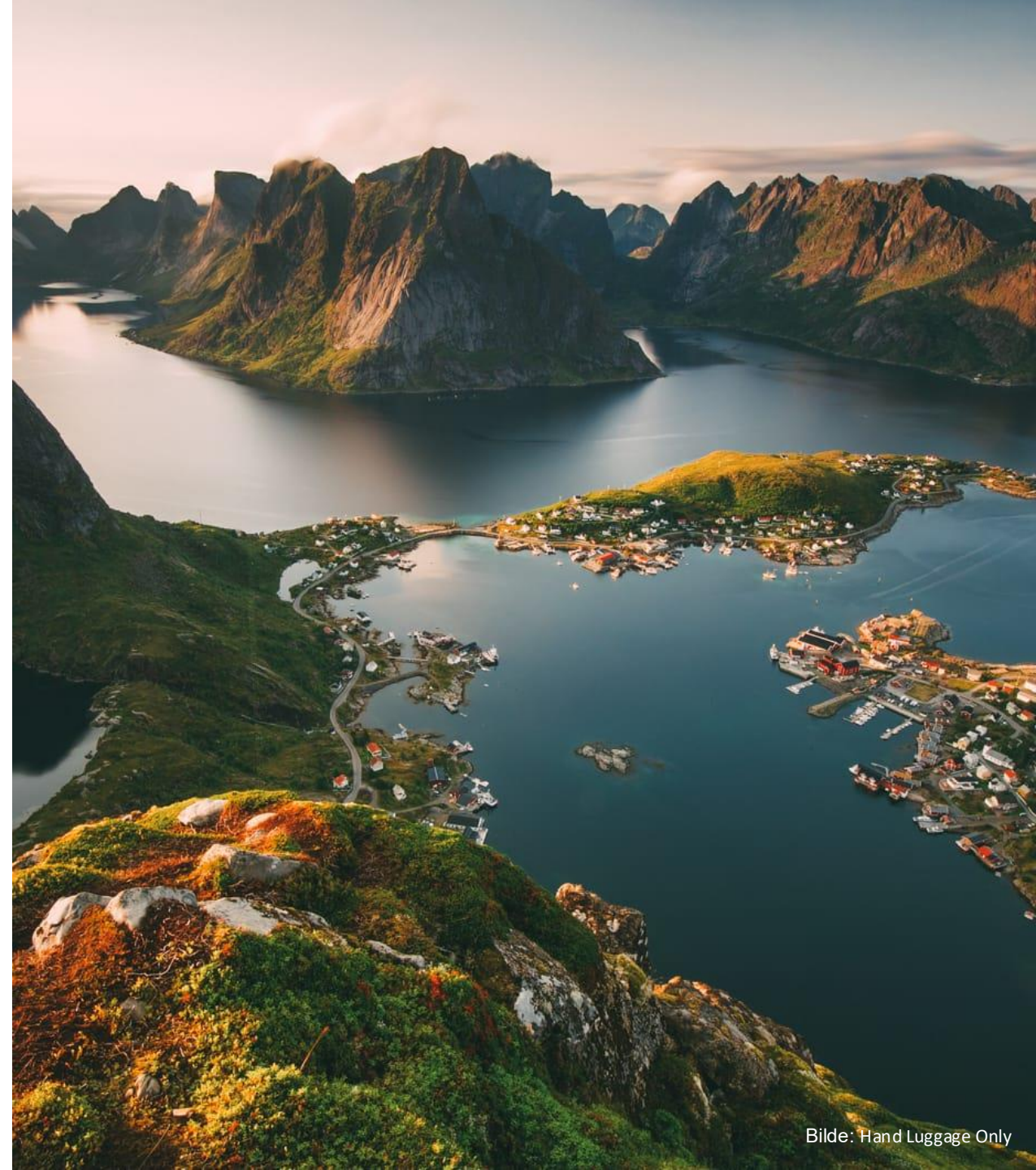
01 INTRODUKSJON

02 HOVEDFUNN

03 STRUKTURELLE BARRIERER

04 AVSLUTNING

05 APPENDIX



Bakgrunn for rapporten

Norge har lenge hatt et sterkt engasjement for gründerskap og innovasjon, særlig rettet mot oppstartsselskaper i tidlig fase. Samtidig skaper suksessfulle norske gründere og eiere en politisk og samfunnsmessig spenning, samt betydelig verdiskaping, når selskapene vokser seg store, blir børsnotert og skaper verdier – også for eierne.

Som et av få OECD-land har Norge formuesskatt på arbeidende kapital, i tillegg til høy skatt på utbytte. Denne særnorske kombinasjonen rammer kun eiere bosatt i Norge, og marginalsatten på norsk eierskap har økt kraftig de siste årene. Debatten om hvordan dette påvirker utviklingen av større industrielle og teknologiske selskaper i Norge er nå sentral inn mot stortingsvalget i 2025.

Gjennom tidligere arbeid med rapporter om Spotify, NVIDIA, Norbit og mikroelektronikkindustrien har Junior Consulting undersøkt sentrale spørsmål knyttet til Norges evne til å utvikle teknologibedrifter med internasjonalt potensial, og belyst systematiske svakheter i Norges rammevilkår. Denne rapporten bygger videre på dette arbeidet og setter søkelys på hvordan eierbeskatningen – sammen med forhold knyttet til kapitaltilgang og gründermiljø – påvirker norske gründere og vekstselskaper sammenlignet med våre internasjonale konkurrenter.



Prosjektbeskrivelse

- Junior Consulting er engasjert av Trøndelagsstiftelsen for å utarbeide en eksempelbasert analyse av hvordan rammevilkår i Norge påvirker utviklingen av industrielle og teknologiske «fyrstårn», med særlig vekt på hvordan det særnorske skattesystemet skiller seg ut.
- Rapporten skal bidra til en kunnskapsbasert samtale i forkant av, og etter, stortingsvalget 2025. Hensikten er å illustrere de praktiske konsekvensene av norsk eierbeskatning for gründere og eiere som ønsker å bygge selskaper i Norge, samtidig som vi også berører betydningen av kapitaltilgang og gründermiljø. Rapporten vil ikke ta et politisk standpunkt, men gjennom caser og analyser synliggjøres hvilke praktiske utfordringer og kostnader dagens ordning kan innebære.
- Analysen bygger på oppdatert faktagrunnlag fra tidligere rapporter (Spotify, NVIDIA, Norbit og mikroelektronikk), kombinert med nye analyser av norske og trønderske selskaper som konkurrerer med utenlandske aktører. Gjennom denne tilnærmingen vil vi undersøke hvordan forskjeller i rammevilkår påvirker selskapenes muligheter til å lykkes nasjonalt og internasjonalt.



Innhold

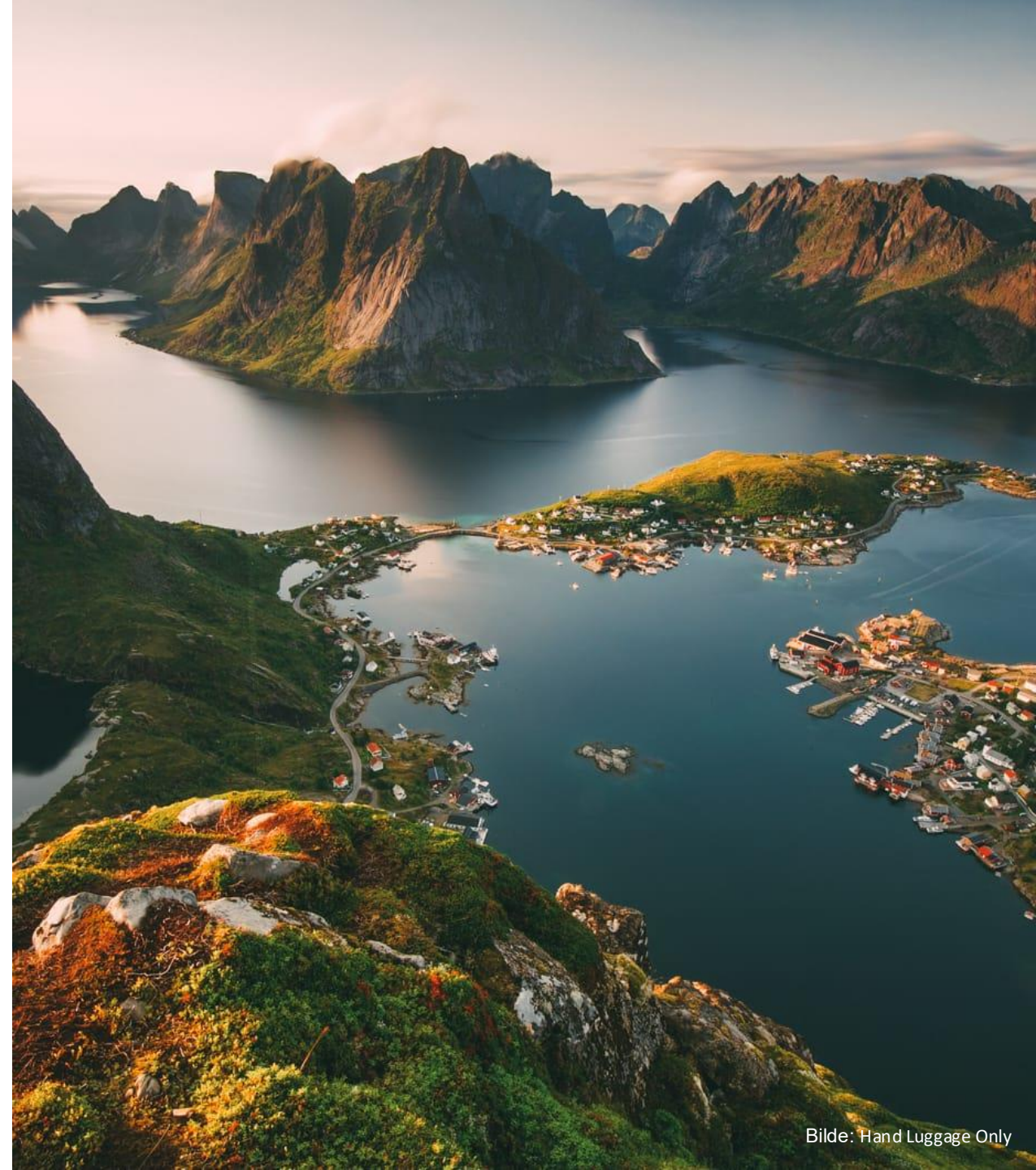
01
INTRODUKSJON

02
HOVEDFUNN

03
STRUKTURELLE BARRIERER

04
AVSLUTNING

05
APPENDIX



Særnorske skatteformer gjør det dyrere og mer krevende å bygge selskaper i Norge, mens andre land legger bedre til rette for vekst



Særnorske skatter hemmer vekst

Norge har fire skatteformer som spesifikt er innrettet mot personlig eierskap i næring, nemlig den særnorske formuesskatten, en høy utbytteskatt, opsjonsskatt og exit-skatt. Disse gjør det mer krevende å starte, drive og vokse selskaper i Norge enn i andre land



Ett av Europas høyeste kapitalbeskatning

Norske eiere møter i dag ett av Europas høyeste skattesatser på kapitalinntekter. I kombinasjon med formuesskatten innebærer dette at investorer og gründere må ta ut mer kapital fra selskapene enn utenlandske eiere/eiere i andre land, noe som reduserer mulighetene for reinvestering i vekst og innovasjon



Formuesskatt skaper likviditetsproblemer

Formuesskatten beregnes på verdien av selskapet, uavhengig av om gründeren faktisk har likvide midler tilgjengelig. Mange må derfor ta ut utbytte, selge eierandeler eller hente kapital på ugunstige vilkår for å betale skatten



Exit-skatt rammer vekstselskaper hardt

Den norske modellen for exit-skatt er strengere enn i de fleste OECD-land. Den rammer spesielt gründere i raskt voksende selskaper og kan dermed være et insentiv for å flytte virksomhet ut av Norge før den har realisert sitt fulle potensial



Positivt signal om forbedringer

Endringen i opsjonsbeskatningen i 2025 løftet Norge opp til svensk nivå. Dette viser at det er mulig å justere skattereglene til fordel for gründere og vekstselskaper, og gir et viktig signal om at flere forbedringer kan komme dersom det politiske viljen er til stede

Lav kapitaltilgang og et svakt gründermiljø gjør at Norge taper terreng, men potensiale for teknologiske gjennombrudd i Trondheim er til stede

Norge har lav kapitaltilgang, en negativ utvikling og svakere lokalt eierskap enn Sverige



Liten tilgang på risikokapital

Norge ligger bak sammenlignbare land i tilgang på risikokapital. Justert for innbyggertall er VC-investeringene i USA ~13 ganger høyere enn i Norge



Negativ trend

Fra 2023 til 2024 falt risikokapitaltilgangen i Norge på alle nivåer – såkorn, tidligfase og senfase. Nedgangen var størst for senfase-investeringer



Sterkere lokalt eierskap i Sverige

Svenske gründere henter en større andel kapital fra lokale investorer, særlig i senfase. Dette styrker både lokalt/nasjonalt svensk eierskap og verdiskaping

Trondheim har sterkt potensial, men Norge sliter med å omsette motivasjon til handling og henger bak Sverige



Trondheim som teknologihovedstad

Trondheim regnes av folket som Norges teknologihovedstad. Dette gir et sterkt utgangspunkt for å skape vellykkede teknologibedrifter fremover



Høy motivasjon, lav realisering

Nordmenn har høy motivasjon til å starte bedrift – høyere enn svenskene – men entreprenøraktiviteten er likevel lav, ifølge Omstillingsbarometeret



Innovasjonsgap til Sverige

Norge ligger bak Sverige på innovasjon. Svenske gründere drar fordel av større drivkraft og flere erfarne mentorer som kan veilede nye selskaper

Innhold

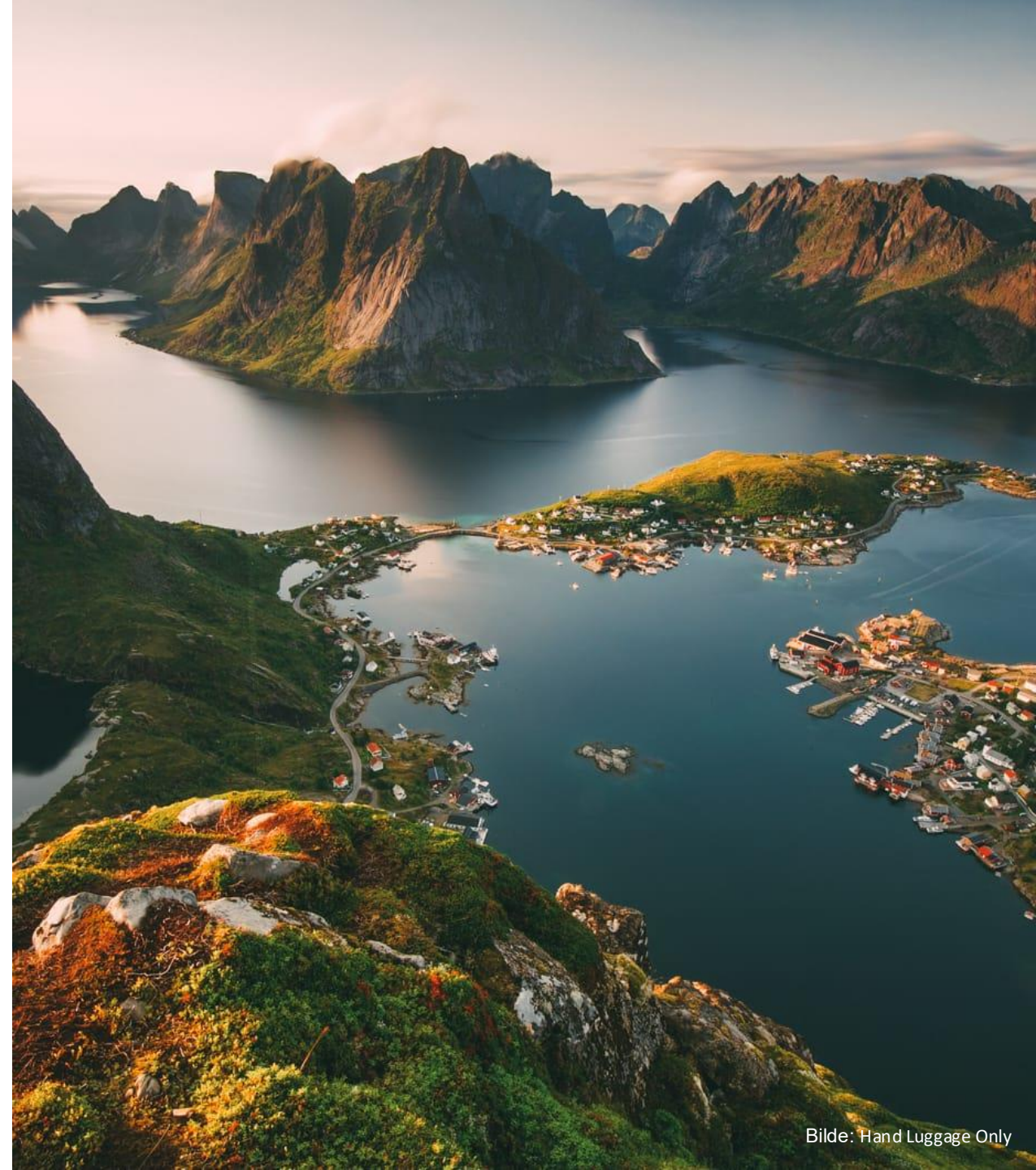
01
INTRODUKSJON

02
HOVEDFUNN

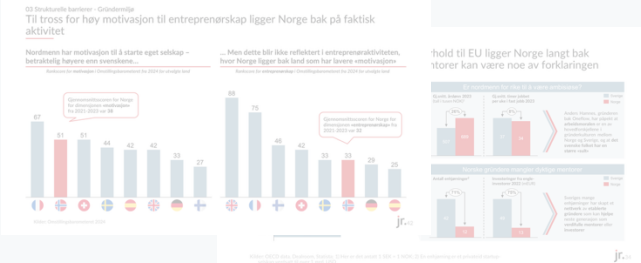
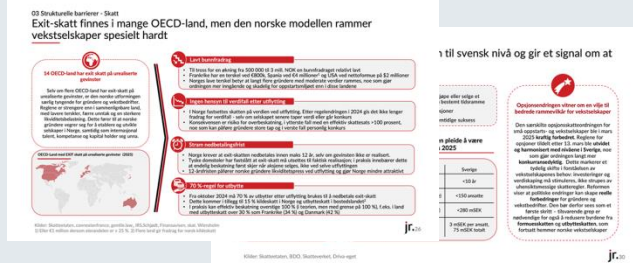
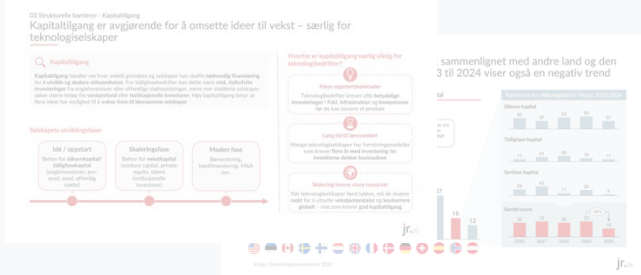
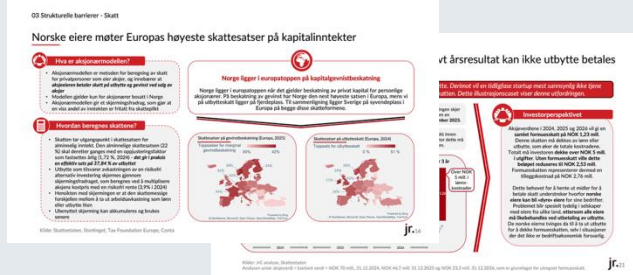
03
STRUKTURELLE BARRIERER

04
AVSLUTNING

05
APPENDIX



03 Strukturelle barrierer



Fire norske skatteformer som særlig hemmer vekstselskaper og gründere

1

Formuesskatt

I Norge ligger formuesskatt for aksjeeiere på **1-1,1 %** av nettoformue

I Sverige er det **ingen** formuesskatt

2

Utbytteskatt

Utbytteskatten i Norge er **37,84 %**, og er relevant innenfor eierskatt ettersom utbytte ofte må tas ut for å betale den norske formuesskatten

Utbytteskatten i Sverige er **20-30 %** og ikke like relevant¹

3

Exit-skatt

Skattlegging av **aksjeverdi ved utflytting** fra Norge, med mulighet for utsettelse i opptil 12 år

Sverige har i dag ingen formell exit skatt

4

Opsjoner

Opsjoner skattlegges ved realisasjon **basert på skatteregler for inntekt**

Skatt gjelder også ved **innløsning** dersom selskapet møter visse **størrelseskrav**

 Dypdykk følger

Kilder: Smarte Penger, Fiken, Skatteetaten, Finansavisen, Skatteverket

1) For kvalifiserte aksjer beskattes to 2/3 av utbytte som kapitalinntekt (30 %), noe som gir en effektiv sats på ca. 20 %. Det finnes også gränobelopp (bunnfradrag), separat utdelningsutrymme og takbeløp som reduserer skatten ytterligere

Kun 3 OECD land har formuesskatt - Norge er ett av dem



Hva er formuesskatt?

- Formuesskatten er en **personskatt på nettoformue**
- Den beregnes ut fra den **samlede verdien** av formuesobjekter som **eiendom, bankinnskudd, aksjer** og **næringskapital**, fratrasket gjeld
- Skatten betales kun av **norske borgere**
- I 2025 ilegges formuesskatt på nettoformue over **1 760 000 kr** (bunnfradrag), med en sats på **1-1,1 %**¹ av nettformue



Hvordan verdsettes aksjer?

- Unoterte aksjer verdsettes til **eierens andel** av selskapets **skattemessige formuesverdi**
- Verdien bygger dermed på selskapets **underliggende eiendeler**, og er uavhengig av selskapets resultat – altså **urealiserte verdier**
- Noterte aksjer verdsettes til **markedsverdi**, også uavhengig av resultat, og også basert på urealiserte verdier
- Aksjer får en verdsettelsesrabatt på **20 %** - eiendom derimot, rabatteres med **75 %** eller mer dersom det dreier seg om fritidseiendom, eller primærbolig med verdi opp til 10 mill. NOK



Formuesskatten er anslått til å utgjøre **34,8 mrd. kroner** i 2025, tilsvarende **~2 %** av statens samlede inntekter²

Av dette er om lag **13 mrd. kroner** skatt på **private aktiva**, og om lag **21 mrd.** på næringskapital (aksjer og personlig eide driftsmidler)

718 800 personlige skatteyttere vil betale formuesskatt i 2025



Utenom Norge er det **kun to andre OECD land** som har formuesskatt, Sveits og Spania

Flere av våre europeiske partnere har **avviklet formuesskatten** de siste 30 årene, derav bla. **Tyskland og Danmark** i 1997, **Sverige** i 2007 og **Frankrike** i 2018



Partiene Høyre, Venstre og KrF går til valg på å **redusere formuesskatten** gjennom å fjerne den på «*arbeidende kapital*», mens FrP går inn for en **full avvikling**

AP, SP, SV, MDG og Rødt ønsker å **videreføre** formuesskatten, og flere av disse partiene har foreslått å øke både utbytte- og formuesskatten, særlig på større formuer

Retorikken rundt formuesskatten overskygger ofte realiteten



En lite nyansert fremstilling

Dagens debatt om formuesskatten retter oppmerksomheten mot de **aller rikeste**, mens **gründere** og **tidligfasebedrifter** i liten grad hensyntas. For disse aktørene kan formuesskatten ha en **uforholdsmessig negativ effekt**, fordi skatten må betales selv når selskapet **ikke har overskudd**. Dette perspektivet forsvinner ofte i argumentasjonen, der **fordelingshensyn** dominerer, mens de langsiktige konsekvensene for vekstselskaper sjelden vurderes.

Figuren til høyre viser at formuesskatten i stor grad bæres av personer med **høye inntekter og betydelig finanskapital**. Unntaket er den laveste inntektsdesilen, hvor enkelte med store formuer, men **lav eller negativ inntekt** (f.eks. pensjonister eller gründere med kapital bundet i bedriften), får en høy **relativ belastning**.



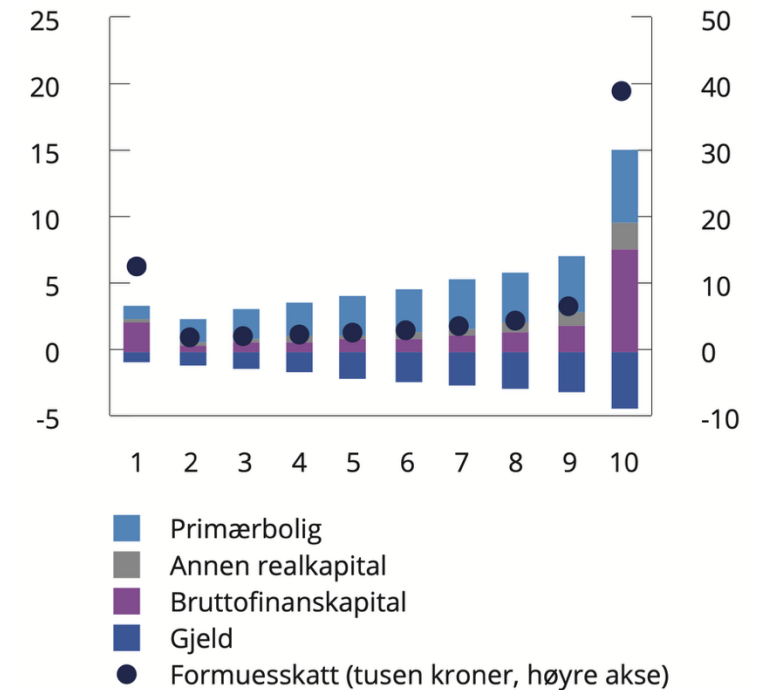
«Nullskatteyter»

Tilhengere av formuesskatten hevder ofte at en avvikling vil skape såkalte **«nullskatteytere»**. Denne retorikken legger imidlertid for stor vekt på enkeltår, fremfor det relevante tidsperspektivet: **skatt over tid**.

I statsbudsjettet for 2025 oppgis «utbytte inkl. selskapsskatt» som en egen post, der samlet skatt på utbytte er beregnet til **51,5 %¹**. Dette består av **37,8 %** utbytteskatt og **22 %** selskapsskatt. Aksjonæren anses dermed å betale sin forholdsmessige andel av selskapets skatt. Selv om aksjonæren **ikke mottar utbytte**, vil selskapsskatten på 22 % likevel indirekte **redusere aksjonærens verdier i selskapet**.

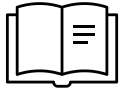
Skattebelastningen vil altså alltid påløpe, enten gjennom **selskapets overskudd** eller ved **utbetaling av utbytte**.

Fordeling av gjennomsnittlig formue (mill. kr) og formuesskatt (tusen kr) etter inntektsnivå (desiler), 2020



Grafikk og data: NOU 2022: 20

Sverige droppet formuesskatten i 2007



Historisk bakgrunn

Tung formuesskatt førte til kraftig utflytting av bedriftseiere og kapital fra Sverige på 70- og 80-tallet

Til og med 2006 lå skattesatsen på **1,5 % av nettoformue**, med bunnfradrag på 1,5 mSEK¹

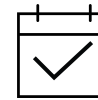
IKEA-formuen ble flyttet til Sveits i 1976 sammen med gründer Ivar Kamprad, som flyttet hjem til Sverige i 2013, men det meste av hans formue forble og er fortsatt under forvaltning i utlandet



Politisk debatt

Kapitalen som forlot landet ville ha kommet bedre til nytte i det svenske markedet, mente de fire borgerlige partiene som foreslo avskaffingen

Forslaget ble vedtatt i den svenske Riksdagen fra 2007, til tross for innledende skepsis fra de tre sosialistiske partiene grunnet ytterligere skatteletter i foregående år



Dagens situasjon

Bred enighet i Sverige om tiltakets suksess, der kapitalutflytting har opphørt betydelig i etterkant

Socialdemokraterna løftet debatten om «miljonärsskatt» i 2021, men sterk motstand stanset raskt forslaget

Tidligere svensk finansminister Anders Borg uttrykker bekymring for Norges nåværende situasjon, og trekker paralleller til egne opplevelser fra 70/80-tallet

« Formuesskatten er en sakte overføring av Norge til utenlandske hender. Det er det som skjer! »

- Christer Dalsbøe, Partner og Co-founder i Braver

Nøkkelpunkter

- Interessante likheter mellom Norge i dag og Sverige for 40-50 år siden, i form av formuesskatt og utfordringer knyttet til utflytting av formuende personer og kapital
- Norge har muligheten til å lære av Sveriges suksess med å avskaffe formuesskatten

«Formueskatten gjør det mindre attraktivt for mennesker med oppsparte midler og verdier å flytte til Norge. Dette er negativt for kunnskapsimporten»

- Tom Arnøy, Ex-CEO og Co-founder i Zedge

Norske eiere møter ett av Europas høyeste skattesatser på kapitalinntekter



Hva er aksjonærmodellen?

- Aksjonærmodellen er metoden for beregning av skatt for personer som eier aksjer, og innebærer at **aksje-eieren betaler skatt på utbytte og gevinst ved salg av aksjer**
- Modellen gjelder kun for aksjonærer bosatt i Norge
- Aksjonærmodellen gir et skjermingsfradrag, som gjør at en viss andel av utbytte fra innskutt kapital er fritatt fra skatteplikt



Norge ligger i europatoppen på kapitalgevinstbeskatning

Norge ligger i europatoppen når det gjelder beskatning av privat kapital for personlige aksjonærer. På beskatning av gevinst har Norge den nest høyeste satsen i Europa, mens vi på utbytteskatt ligger på fjerdeplass. Til sammenligning ligger Sverige på syvendeplass i Europa på begge disse skatteformene (30%).

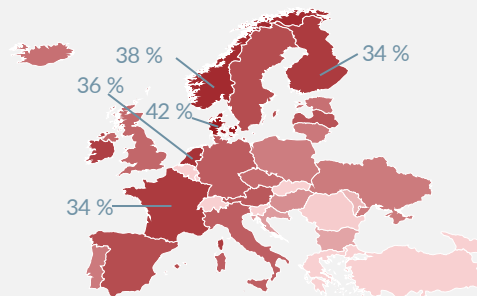


Hvordan beregnes utbytteskatten?

- Skatten tar utgangspunkt i skattesatsen for alminnelig inntekt. Den alminnelige skattesatsen (22 %) skal deretter ganges med en oppjusteringsfaktor som fastsettes årlig (1,72 %, 2024) - **det gir i praksis en effektiv sats på 37,84 % av utbyttet**
- Utbytte som tilsvarer avkastningen av en risikofri alternativ investering skjermes gjennom skjermingsfradraget, som beregnes ved å multiplisere aksjens kostpris med en risikofri rente (3,9 % i 2024)
- Hensikten med skjermingen er at risikofri rente ikke skal beskattes med mer enn 22 %, som er den alminnelige skattesatsen på renteinntekter
- Ubenyttet skjerming kan akkumuleres og brukes senere

Skattesatser på gevinstbeskatning (Europa, 2025)

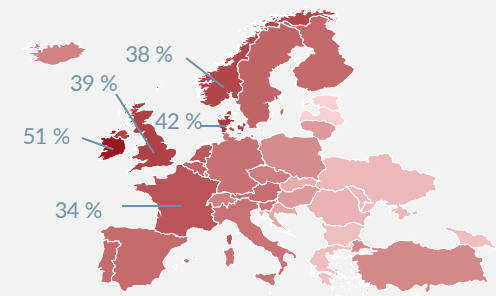
Toppsatser for marginal gevinstbeskatning 00% 42%



Powered by Bing
© GeoNames, Microsoft, Open Places, OpenStreetMap, TomTom

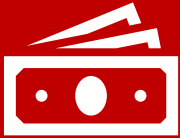
Skattesatser på utbytteskatt (Europa, 2024)

Toppsats for utbytteskatt 0 % 51 %



Powered by Bing
© GeoNames, Microsoft, Open Places, OpenStreetMap, TomTom

Formuesskatten blir effektivt høyere dersom det må tas utbytte for å betale den



Norske eiere betaler

0,88 %

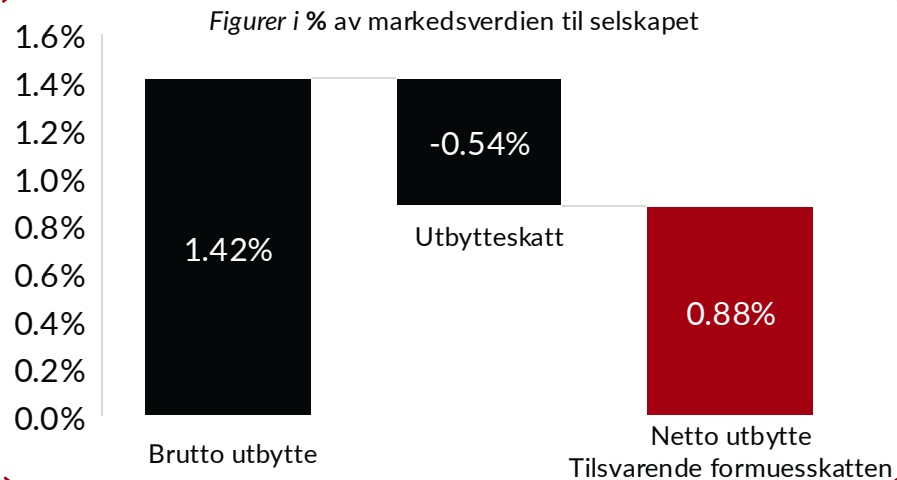
effektiv formuesskatt på
aksjer medregnet
verdsettelsesrabatten

...men dersom formuesskatten
dekkes med utbytte, kreves et
brutto utbytte tilsvarende

1,42 %

av selskapets markedsverdi
årlig

Nødvendig utbytte for å dekke formuesskatt

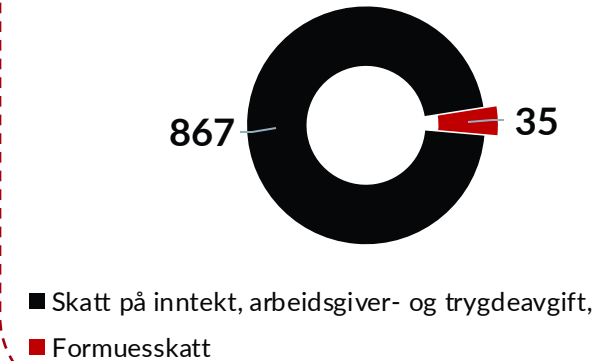


Dersom eierne betaler formuesskatten ved hjelp av utbytte fra selskapet, må de i tillegg betale **37,84 % skatt på utbyttet** før pengene kan brukes til å betale formuesskatten.

Selskaper med norske eiere **må utbetale 1,42 % av sin markedsverdi årlig** dersom eierne skal betjene formuesskatten med utbetalinger fra selskapet.

Anslått personskatt Norge 2025

Figurer i mrd. NOK



Formuesskatt vil utgjøre ca. 4 % av personskatteinntekter for Norge i 2025.

Verdier over 20 mill. NOK skattes 1,1 %. Aksjer har en verdsettelsesrabatt på 20 %, noe som gir en **effektiv skattesats på 0,88 %**.

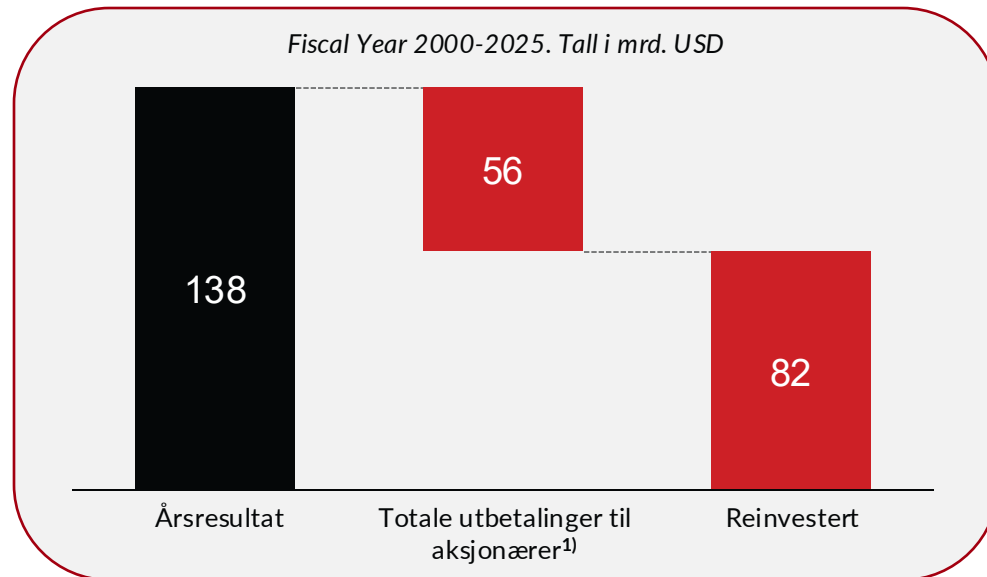
Case NVIDIA: Formuesskatten ville redusert reinvesteringmuligheter i NVIDIA med nesten 70 %



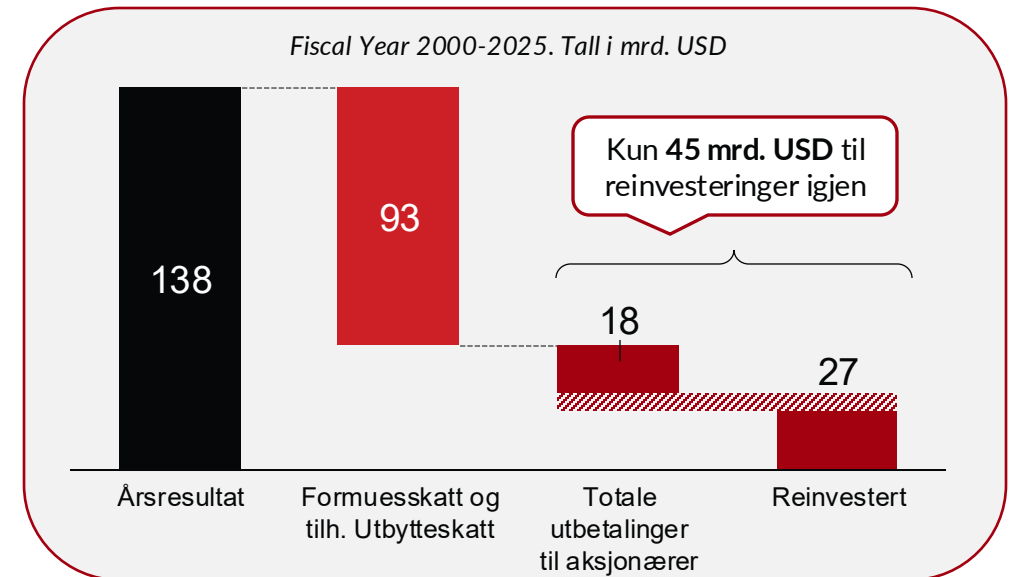
Formuesskatt beregnes uavhengig av inntjening og resultat

NVIDIA har tidvis hatt svært høy børsverdi sammenlignet med inntjeningen til selskapet. Siden formuesskatt beregnes basert på markedsverdi og ikke inntjening, ville en formuesskatt med tilhørende utbytteskatt (1,42 %) utgjort hele **67 % av det samlede årsresultatet til NVIDIA siden år 2000**. Dette ville betydelig redusert pengesummen som kunne vært reinvestert i selskapet. Den samlede formuesskatten ville faktisk vært høyere enn hele det **reinvesterte beløpet** i selskapet per dags dato.

Fordeling av NVIDIAs samlede årsresultat: Reinvestering vs. utbetalinger til aksjonærer FY2000-FY2025



Med formuesskatt ville 93 mrd. USD av 138 mrd. USD av det totale årsresultat forsvunnet til skatt, som ellers kunne vært reinvestert



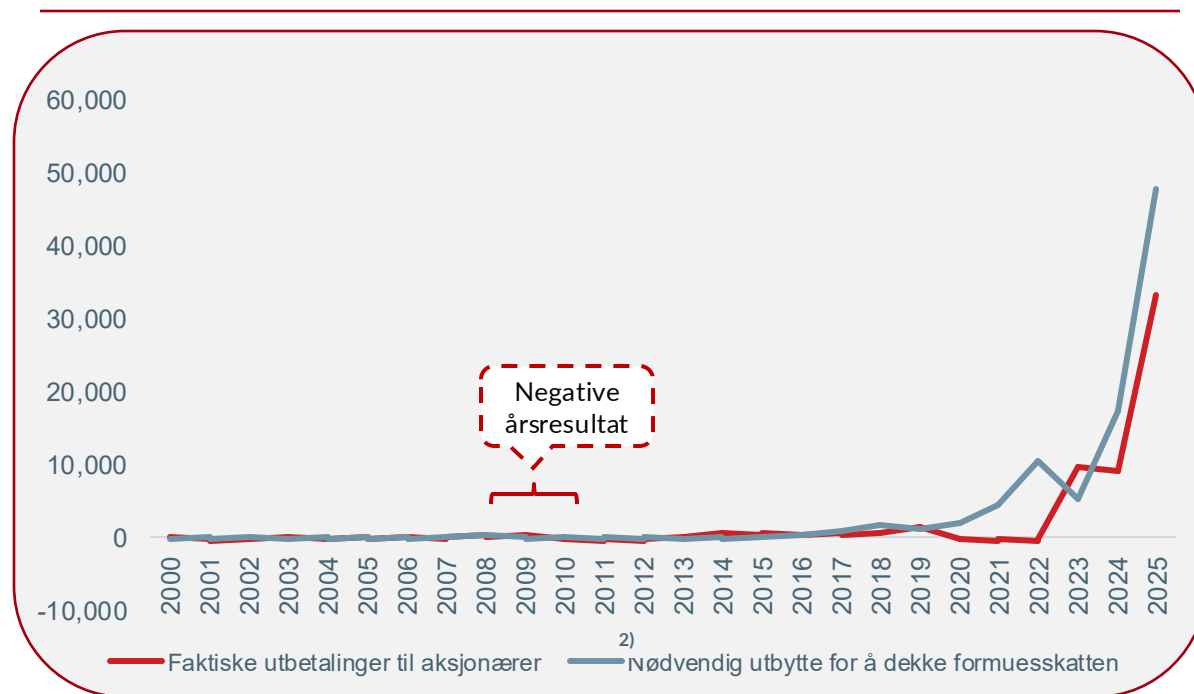
Kilder: JnC analyse, Macrotrends, YCharts

1) Totale utbetalinger inkluderer utbytte og verdien av netto tilbakekjøp av aksjer.

Analysen antar norske eierne med > 20 mill. NOK i nettoformue, effektiv formuesskatt på 0,88 %, og bruttoutbytte på 1,42 % av markedsverdien årlig for å dekke utbytteskat. NVIDIAs regnskapsår avsluttes i januar. Eksempelvis løper regnskapsåret (fiscal year) 2025 fra februar 2024 til januar 2025

Case NVIDIA: Faktisk utbetalt beløp til aksjonærene ville ikke dekket formuesskatten i 19 av 26 år siden børsnoteringen

Nødvendig utbytte for å dekke formuesskatt vs. faktiske utbetalinger til aksjonærer FY2000-FY2025¹



NVIDIA måtte lagt om utbyttepolitikk for norske eiere

Som tidligere vist utregning på, utgjør det nødvendige utbyttet for å dekke formuesskatten i Norge 1,42 % av selskapets markedsverdi hvert år. Sammenlignet med de faktiske utbytteutbetalingene til NVIDIA fra regnskapsårene 2000–2025, ser vi at disse **kun har vært tilstrekkelige til å dekke norsk formuesskatt i 7 av selskapets 26 børsnoterte år.**

Hadde NVIDIA hatt norske eiere, måtte selskapet derfor ha delt ut vesentlig mer kapital enn det som faktisk var gjort. Dette behovet for å hente ut midler for å betale skatt understreker hvorfor **norske eiere kan bli «dyre» eiere for sine bedrifter.** Problemet blir særlig tydelig i selskaper med internasjonal eierbase, ettersom **alle aksjonærer må likebehandles ved utbytteutbetalinger.** Norske eiere presses da til å ta ut utbytte for å dekke formuesskatten, selv når det strider mot selskapets økonomiske situasjon og langsiktige vekststrategi.

Kilder: JnC analyse, YCharts

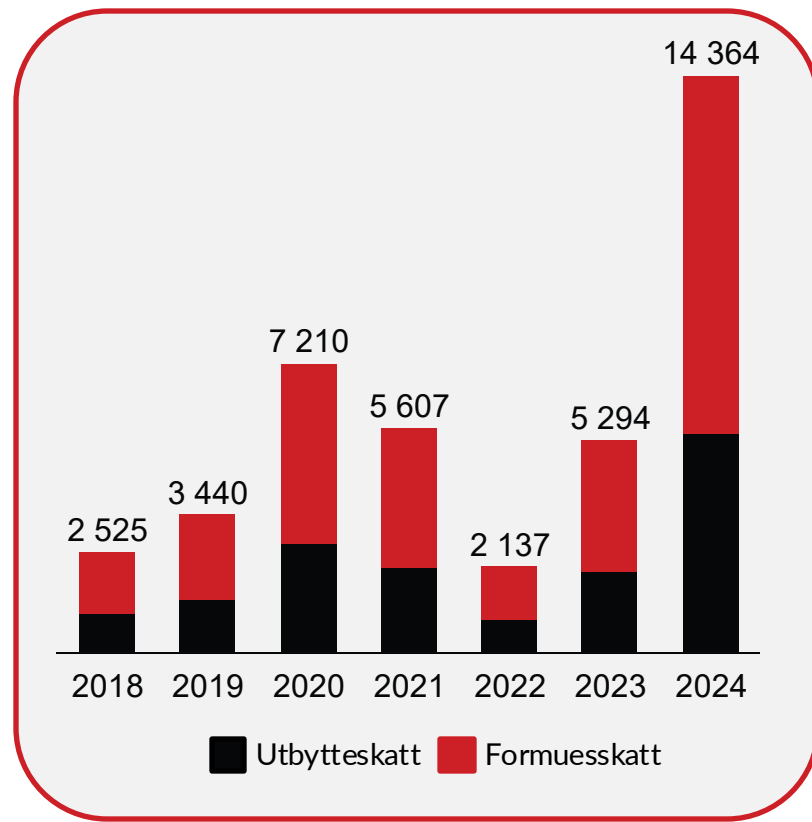
1) Totale utbetalinger inkluderer utbytte og netto verdien av tilbakekjøp av aksjer.

2) Fiscal Year: NVIDIA's regnskapsår avsluttes i januar. Eksempelvis løper regnskapsåret 2025 fra februar 2024 til januar 2025.

Analysen antar norske eierne med > 20 mill. NOK i nettoformue, effektiv formuesskatt på 0,88 %, og bruttoutbytte på 1,42 % av markedsverdien årlig for å dekke utbytteskatt.

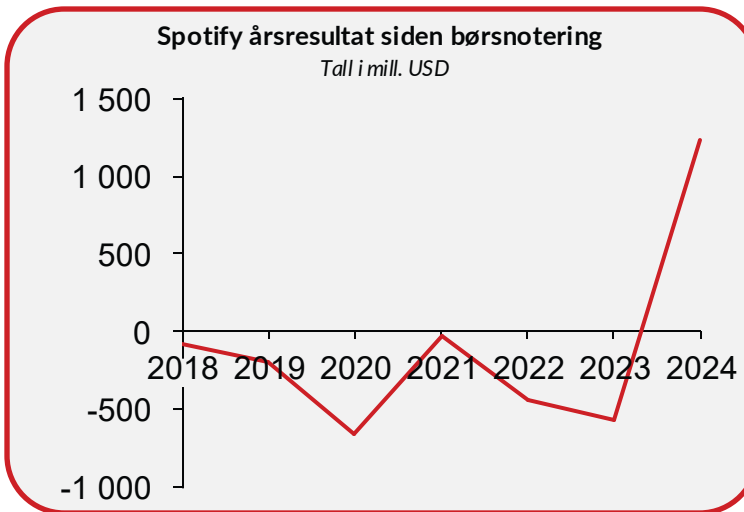
Case Spotify: Formues- og utbytteskatt ville kostet Spotify-eiere bosatt i Norge 40,6 mrd. NOK siden børsnotering

Her illustreres hvor kraftig skattetrykket kunne blitt hvis Spotify var etablert med eiere bosatt i Norge



Dersom årene fra selskapets oppstart i 2008 til børsnoteringen i 2018 inkluderes i beregningen, øker skatteregningen med ytterligere 5,5 mrdNOK

Skatt for aksjonærer av unoterte selskaper i Norge beregnes ikke ut fra markedsverdi, og gir derfor trolig et for høyt grunnlag i tidlige år. Det kan likevel fungere som en øvre indikasjon på Spotifys samlede skatteregning siden oppstart.



Spotify gikk med underskudd i 6 år – formuesskatten ville likevel løpt

Skatteberegningen er basert på dagens satser, hvor det er lagt til grunn at formuesskatten måtte betales gjennom utbytter – som også beskattes. **Spotify har imidlertid aldri utbetalt utbytte, og gikk først med overskudd i 2024.**

Dersom eierne måtte dekke formuesskatten privat i årene selskapet gikk i underskudd, **ville regningen alene ha oversteget 16 mrdNOK siden børsnotering.**

Gründere uten likviditet står igjen med tre alternativer for å dekke formuesskatten - med nedbygging av norsk privat eierskap som resultat



1) Ta opp et personlig lån

En mulig løsning er å **ta opp et personlig lån i banken** for å betale formuesskatten.

Gründere med høye papirverdier **har ofte ingen lånemuligheter**, da **verdiene er lite likvide og risikofylte**. Banker anser lån til å dekke årlige skatteforpliktelser som lite bærekraftig **uten en robust inntektsstrøm, og urealiserte verdier godtas sjelden som sikkerhet**.

I tillegg er lånefinansiering av skatt en kortsiktig løsning som kan **føre til store gjeldsbyrder hvis bedriften går konkurs**, og hele formuen til gründeren forsvinner. Da vil gründeren kunne gå **personlig konkurs**.



2) Selge seg ned i selskapet

En annen løsning er **suksessivt nedsalg i selskapet man startet for å dekke skatten**

I praksis er det imidlertid **vanskelig for unoterte selskaper å finne kjøpere** til små prosentandeler hvert år. I tillegg er gründer ofte **bundet av aksjonæravtale mot nedsalg**, så det i realiteten ikke er mulig. Gründere som selger seg ned i selskapet **sender også uheldige signaler til markedet**

Årlige nedsalg er spesielt uheldig i Norge der gründerne **mister styringsrett**. Prinsippet om én aksje-én stemme står sterkt i Norge, med Oljefondet som en viktig forkjemper. I USA og Sverige derimot, finnes selskaper som Meta, Investor AB og Ericsson, hvor gründerne styrer selv med minoritetsandeler. **Aksjeklasser fungerer som beskyttelse mot utvanning**



3) Flytte ut av landet

En siste mulighet er å flytte ut av landet. Å **vente for lenge kan imidlertid føre til at exit-skatten legger økonomiske begrensninger på utflytting**, som tidligere nevnt

Disse begrensningene øker incentivet til å **selge selskapet, ofte til utenlandske kjøpere**, som kan føre til tap av norske verdier

“ De mest ambisiøse gründerne kommer til å ha flytting ut av Norge som en del av treårsplanen sin når de starter et selskap

- Christer Dalsbøe, Partner og Co-founder i Braver

Uavhengig av hvilken fremgangsmåte gründerne ville brukt for å finansiere formuesskatten, ville konsekvensene gjort det **vanskeligere å vokse selskapet videre i Norge**, eller i hvert fall flyttet den strategiske spisskompetansen knyttet til eierskap ut av Norge. Siden **betaling med personlig lån er urealistisk**, og det å **selge seg ned i selskapet gir mindre styringsrett til gründerne**, vil det å flytte ut av landet være mest realistisk for gründerne med store ambisjoner. Den nye, **exit-skatten gir gründerne et sterkt incentiv til tidlig utflytting**

Timing, finansiering og vekst avgjør hvor hardt formuesskatten rammer unoterte selskaper – ikke reell lønnsomhet



Unoterte selskap verdsettes etter ligningsverdien

I motsetning til **børsnoterte aksjer**, som verdsettes til markedspris, fastsettes verdien av unoterte aksjer etter selskapets skattemessige formuesverdi (ligningsverdi). Dette betyr at aksjene verdsettes ut fra balansen: nettoverdien av eiendeler minus gjeld per 1. januar året før skatteåret. **Eksempelvis vil maskiner, varelager eller innskutt egenkapital telle positivt, mens gjeld reduserer verdien.** I tillegg gis det en verdsettelsesrabatt på aksjen (20 % i 2025).

For gründere betyr dette at aksjer i tidlige faser ofte har lav ligningsverdi og dermed liten eller ingen formuesskatt. Men bildet endrer seg når selskapet vokser. **Dette skiller seg fra selskapsskatten, som kun påløper på bunnlinjen** – ikke på urealiserte verdier i balansen.



Fra lav skatt i startfasen til økt belastning ved vekst

- I tidlig fase har oppstartsbedrifter ofte lave ligningsverdier fordi de mangler fysiske eiendeler og har begrenset egenkapital. Formuesskatten blir derfor liten eller ubetydelig
- Når selskapet vokser og henter kapital gjennom emisjoner, øker egenkapitalen og dermed skattegrunnlaget
- Resultatet er at gründeren kan måtte betale betydelig formuesskatt, selv om kapitalen står i selskapet og brukes til drift eller vekst



Markedsverdi og ligningsverdi gir ulike utslag

- Investorer kan prise et unotert vekstselskap høyt selv uten inntekter, men skattemessig ligningsverdi kan likevel være lav eller negativ grunnet høy gjeld - og dermed gi lav formuesskatt
- Andre selskaper kan ha underskudd, men høy ligningsverdi etter kapitalinnskudd, noe som utløser stor formuesskatt for eierne
- Dette skaper vridningseffekter: gründere og investorer incentiveres til å finansiere vekst med gjeld fremfor egenkapital

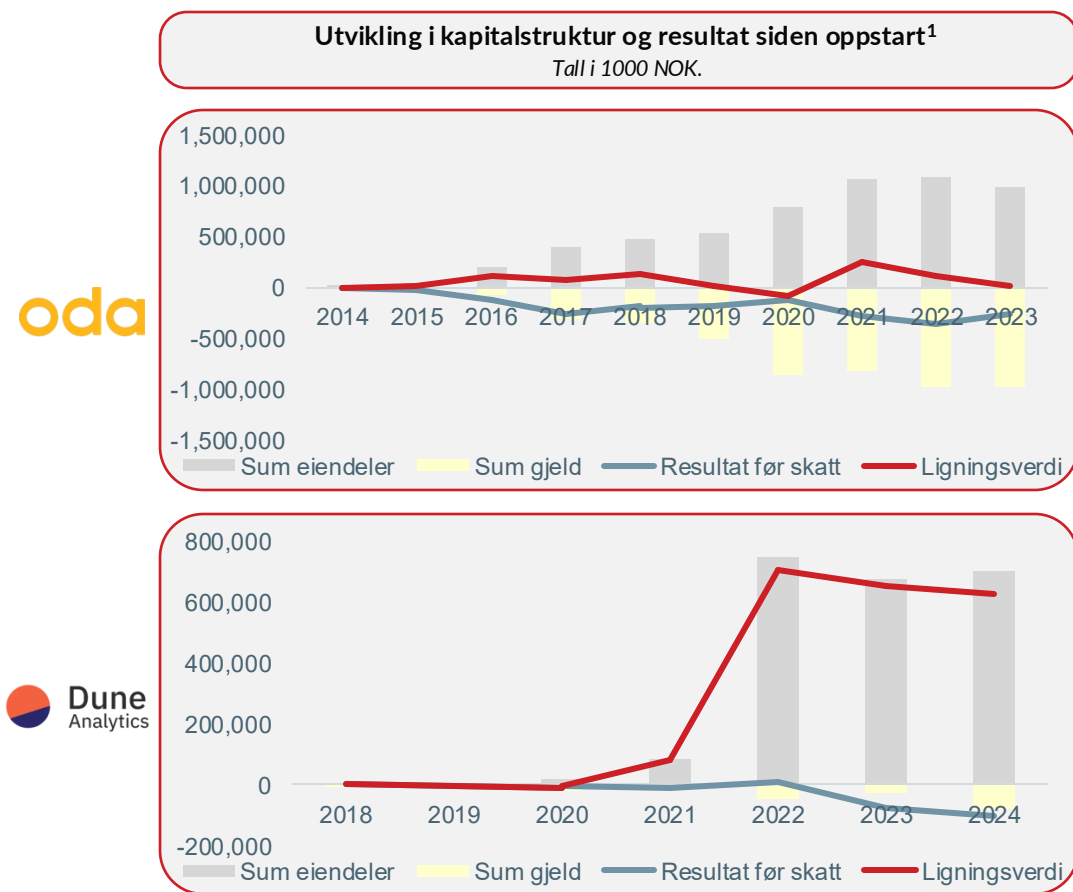


Ligningsverdien fastsettes per 1. januar – skaper kunstige incentiver

- Ligningsverdien fastsettes per 1. januar året før skatteåret
- Dette incentiverer gründere og investorer til å bruke opp kapital eller foreta investeringer rett før nyttår for å redusere skattegrunnlaget og skåne aksjonærene
- Konsekvensen kan bli beslutninger som styres av skattemessige teknikaliteter i stedet for selskapets behov, og investeringer på tidspunkter som ikke er optimale for vekst og verdiskaping

Case Oda og Dune Analytics: kapitalintensiv drift vs. digital vekst - ulike kapitalstruktur gir helt forskjellige ligningsverdier og skattemessige utslag

De foregående eksemplene har illustrert hypotetiske eksempler hvor NVIDIA og Spotify var eid av norske aksjonærer. Her undersøker vi dagens norske virkelighet og ser på to av de største norske gründersuksessene i nyere tid: nettmattigiganten Oda og krypto-enhjørningen Dune Analytics.

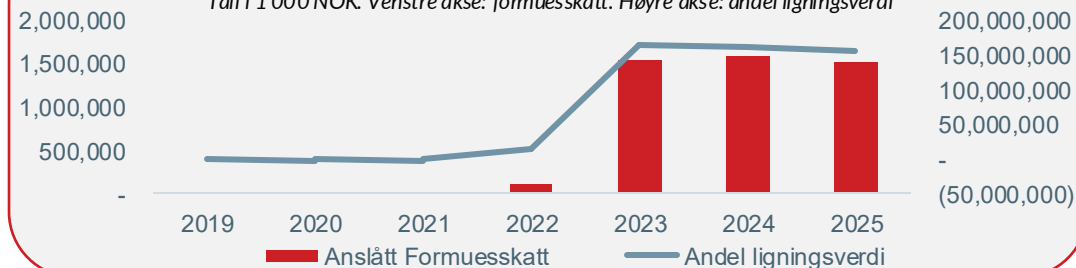


Kapitalstruktur, ikke markedsverdi, avgjør skattebyrden for gründere

Oda og Dune Analytics, som to unoterte norske selskaper, illustrerer hvordan formuesskattens utslag **bestemmes av kapitalstruktur**. Oda har vært tungt **gjeldsfinansiert** og hatt **vedvarende underskudd**, noe som har redusert bokført egenkapital og gitt nær **null ligningsverdi** – til tross for **høy markedsverdi**. Dune derimot har vært **egenkapitalfinansiert** gjennom store emisjoner, uten tilsvarende gjeld. Dette har økt selskapets ligningsverdi, som slo ut i betydelig formuesskatt for gründer Fredrik Haga på **illikvide verdier**. Grafen under viser hvordan Hagas eierandel resulterte i **høy personlig skattebelastning**, selv uten overskudd i selskapet.

Utvikling i formuesskatt på Fredrik Hagas eierandel¹ i Dune Analytics

Tall i 1 000 NOK. Venstre akse: formuesskatt. Høyre akse: andel ligningsverdi



“Det handler ikke om å ikke ville betale skatt. Det handler om å skatte av penger jeg ikke har.

- Fredrik Haga, Dune Analytics-gründer, Shifter

Kilder: Proff.no, Shifter.no, 1) Antatt eierandel på 30,85 % hvert år, anslått formuesskatt blir dermed ikke 100% korrekt

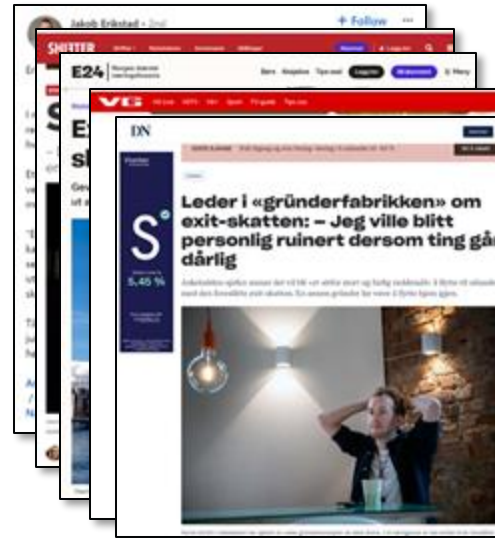
Merk: Beregningene er forenklet og skal kun være illustrative. Den skattemessige formuesverdien fastsettes i skattemeldingen, der bokførte eiendeler justeres for ulike skattemessige særregler. Her er ligningsverdi anslått som bokførte eiendeler minus gjeld, justert etter gjeldende fradrag, rabatt og skattesats. Verdien av unoterte aksjer settes av formuesverdi 1. januar, det er derfor tatt utgangspunkt i regnskapet året før.

Regelendringer i exitskatten har utløst bred debatt i norsk næringsliv



Hva er exitskatt?

- Exitskatt (utflyttingsskatt) er en skatt som utløses dersom du **flytter utenlands** og skatteplikten til Norge opphører
- Formålet er å sikre beskatning på kapitalgevinster i landet der **gevinsten er opparbeidet** – ikke bare der den **realiseres**
- Beskatningen beregnes som om **latent gevinst** (verdiøkning på aksjer målt ved markedsverdi) var **realisert ved utflytting**
- Gevinsten er differansen mellom markedsverdien på utflyttingstidspunktet og din inngangsverdi
- Satsen er lik den effektive satsen på utbytte som er på **37,84 %**



Flere land har former for exitskatt for å hindre skatteomgåelse ved utflytting

I EU reguleres dette gjennom Anti Tax Avoidance Directive (ATAD), som forplikter medlemsland til å ha regler for **beskatning av urealiserte gevinster** ved utflytting. Utformingen av disse reglene varierer imidlertid mellom land, og flere har løsninger som skiller seg **vesentlig fra den norske modellen**.

Utflyttingsskatten ble innført i Norge for å hindre at personer midlertidig flyttet ut for å **realisere gevinster skattefritt**. Reglene innebar at skatten kun gjaldt i **fem år etter utflytting**, og bortfalt dersom gevinsten ble **realisert senere**

2007

Femårsregelen ble fjernet. Endringen innebærer at utflyttere med **urealiserte gevinster nå forblir skattepliktige til Norge, også etter permanent utflytting**. Beslutningen fikk stor oppmerksomhet i kjølvannet av flere profilerte utflyttinger, blant annet Kjell Inge Røkke

2022

Betalingsfrist på **12 år** innføres. Justeres ikke lenger for verdiendringer etter utflytting. **70 %** av utbytte skal nå gå til nedbetaling av utsatt skatt

2024

Bunnfradraget økes fra **500 000 til 3 mill. kr**

2025

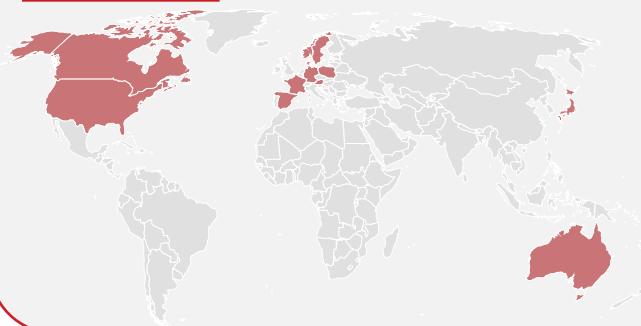
Exit-skatt finnes i mange OECD-land, men den norske modellen rammer vekstselskaper spesielt hardt



14 OECD-land har exit skatt på urealiserte gevinster

Selv om flere OECD-land har exit-skatt på urealiserte gevinster, er den norske utformingen særlig tyngende for gründere og vekstbedrifter. Reglene er strengere enn i sammenlignbare land, med lavere terskler, færre unntak og en sterkere likviditetsbelastning. Dette fører til at norske gründere vegrer seg for å etablere og utvikle selskaper i Norge, samtidig som internasjonal talent, kompetanse og kapital holder seg unna.

OECD-Land med EXIT skatt på urealiserte gevinster (2025)



Lavt bunnfradrag

- Til tross for en økning fra 500 000 til 3 mill. NOK er bunnfradraget relativt lavt
- Frankrike har terskel på 0,8 mill. EUR, Spania på 4 mill. EUR¹ og USA ved nettoformue på 2 mill. USD
- Norges lave terskel betyr at langt flere gründere med moderate verdier rammes, noe som gjør ordningen mer inngående og skadelig for oppstartsmiljøet enn i disse landene



Ingen hensyn til verdifall etter utflytting

- I Norge fastsettes skatten på verdien ved utflytting. Etter regelendringen i 2024 gis det ikke lenger fradrag for verdifall - selv om selskapet senere taper verdi eller går konkurs
- Konsekvensen er risiko for overbeskatning, i ytterste fall med en effektiv skattesats >100 prosent, noe som kan påføre gründere store tap og i verste fall personlig konkurs



Stram nedbetalingsfrist

- Norge krever at exit-skatten nedbetales innen maksimalt 12 år, selv om gevinsten ikke er realisert.
- Tyske domstoler har fastslått at exit-skatt må utsettes til faktisk realisasjon; i praksis innebærer dette at endelig beskatning først skjer når aksjene selges, ikke ved selve utflyttingen
- 12-årsfristen påfører norske gründere likviditetspress ved utflytting og gjør Norge mindre attraktivt



70 %-regel for utbytte

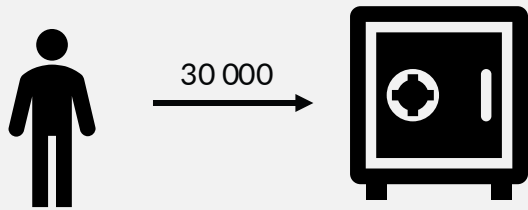
- Fra oktober 2024 må 70 % av utbyttet etter utflytting brukes til å nedbetale exit-skatt
- Dette kommer i tillegg til 15 % kildeskatt i Norge og utbytteskatt i bostedslandet²
- I praksis kan effektiv beskatning overstige 100 % (i teorien, men med grense på 100 %), f.eks. i land med utbytteskatt over 30 % som Frankrike (34 %) og Danmark (42 %)

Norske gründere kan starte opp uten å planlegge for konsekvensene av skatt...

Konstruert eksempel som viser effektene av foreslått exit-skatt og formuesskatt: Del 1

1

En gründer starter et selskap med 30k innskutt i aksjekapital.



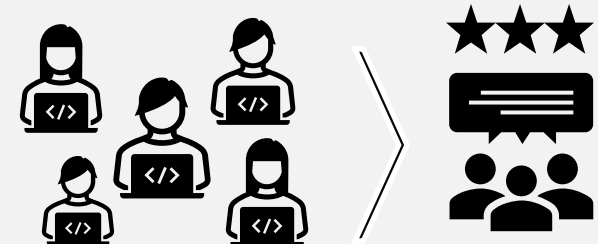
2

Gründeren jobber hardt med utvikling av det nye selskapet.



3

Selskapets tjenester selger svært bra, så de ansetter flere og vokser fort.
Omsetning: 50 mill.



4

Selskapet blir kontaktet av et globalt PE fond som ønsker å investere. På grunn av skyhøye vekstpotensial verdsetter investorene selskapet til 750 mill.

I 2022 hadde Dune Analytics en omsetning på NOK 35 mill., og samtidig ble selskapets markedsverdi anslått til USD 1 000 mill.



5

PE fondet kjøper 25 % av aksjene for 250 mill. Etter emisjonen er selskapet priset til 1 mrd., men heldigvis er **skattemessig formuesverdi kun 250 mill.** siden selskapet er unotert.



6

Pengene kommer inn på konto 20. desember. God jul!



Norske gründere kan starte opp uten å planlegge for konsekvensene av skatt...

Konstruert eksempel som viser effektene av foreslått exit-skatt og formuesskatt: Del 2

- 7 Formuesskatt beregnes basert på **andel skattemessig verdi 31.12.** Gründeren får dermed et **krav på 1,65 mill.** året etter



250 mill (selskapets formuesverdi)
* 75 % (eierandel)
* 80 % (verdsettelsesrabatt aksjer)
* 1,1 % (formuesskatt)
= 1,65 mill

- 8 I april må selskapet betale ut **3,53 mill. i utbytte** så gründeren kan dekke skattekravet.



3,53 mill * 75% (eierandel)
= 2,65 mill (brutto utbytte)
– 1,00 mill (37.84% utbytteskatt)
= 1,65 mill (netto utbytte)

- 9 Over sommeren **børsnoteres** selskapet til en **verdsettelse på 1 mrd.** PE-fondet selger seg ut, men gründeren beholder sine aksjer. Ettersom selskapet nå er børsnotert så **øker grunnlaget for formuesskatten** fra skattemessig verdi på 250 mill. til børsverdien på 1 mrd.



- 10 Gründeren må flytte til USA for å vokse selskapet videre. Gründeren får da et **latent exit-skattekrav på 284 mill.**



1 mrd (markedsverdi)
* 75 % (eierandel)
– 30k (inngangsverdi)
= 749,97 mill (laten gevinst)
* 37,84 % (exit – skatt)
= 283,79 mill

- 11 Selskapets verdi svinger opp og ned de neste 12 årene. Etter 12 år når skattekravet må betales har markedsverdien **falt fra 1 mrd. til 300 mill.**



Gründeren sin verdi er dermed på 300 mill. * 75 % = 225 mill.

Gründeren blir **tvunget til å selge alle aksjene** sine for å betale skattekravet.

- 12 Selskapsverdien raser videre på børs fordi gründeren selger seg fullstendig ut, og **selskapet går konkurs.**



Exit-skatt sammen med formuesskatt gjør det mindre attraktivt å starte opp i Norge: Blir man boende i Norge kan formuesskatten bli større enn omsetningen til selskapet; flytter man ut av Norge for å satse videre er det en mulighet for å gå personlig konkurs.

Endringer gjort i 2025 løftet opsjonsskatten til svensk nivå og gir et signal om at flere skatter kan forbedres



Hva er en opsjon?

- En opsjon er en finansiell kontrakt som gir innehaveren rett, men ikke plikt, til å kjøpe eller selge et underliggende aktivum (for eksempel aksjer) til en forhåndsbestemt pris innen en bestemt tidsramme
- Opsjonsskatt refererer til skattereglene for inntekter eller gevinster knyttet til opsjoner
- Selskaper tilbyr opsjoner til ansatte for å knytte ansattes innsats til selskapets fremtidige suksess

Opsjoner skattlegges på samme måte i Norge og Sverige...

I både Norge og Sverige beskattes **differansen** mellom markedsverdien og innløsningsprisen som lønnsinntekt når den ansatte **innløser opsjonen**. Når aksjen senere selges, beskattes den på nytt som kapitalinntekt basert på gevinsten på salgstidspunktet

Unntaksregel finnes i begge land for å fremme små og nystartede selskaper. Disse reglene gjør det mulig å **utsette skatten** til aksjene **faktisk selges**

... men kriteriene for unntaksregelen pleide å være strengere i Norge helt frem til mars 2025

	Norge (før 13.03.2025)	Sverige
Selskapets alder	<12 år (<10 år)	<10 år
Antall ansatte	<150 ansatte (<50 ansatte)	<150 ansatte
Driftsinntekter og balansesum	<200 mill. NOK (<80 mill. NOK)	<280 mill. SEK
Begrensning	3 mill. NOK per ansatt, 60 mill. NOK totalt	3 mill. SEK per ansatt, 75 mill. SEK totalt



Opsjonsendringen vitner om en vilje til bedre rammevilkår for vekstselskaper

Den særskilte opsjonsskatteordningen for små oppstarts- og vekstselskaper ble i mars 2025 **kraftig forbedret**. Reglene for opsjoner tildelt etter 13. mars ble **utvidet og harmonisert med nivåene i Sverige**, noe som gjør ordningen langt mer **konkurransedyktig**. Dette markerer et tydelig skifte i forståelsen av vekstselskapenes behov: Investeringer og verdiskaping må stimuleres, ikke strupes av u hensiktsmessige skatteregler. Reformen viser at politiske endringer kan skape **reelle forbedringer** for gründere og vekstbedrifter. Den bør derfor sees som et første skritt – tilsvarende grep er nødvendige for også å redusere byrdene fra **formuesskatten** og **utbytteskatten**, som fortsatt hemmer norske vekstselskaper

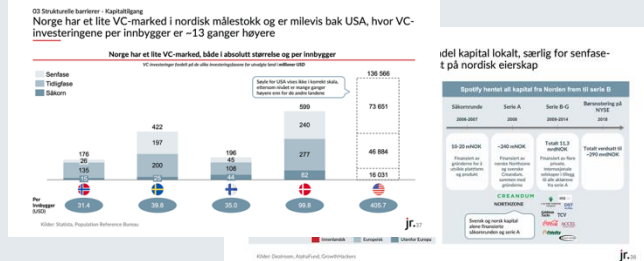
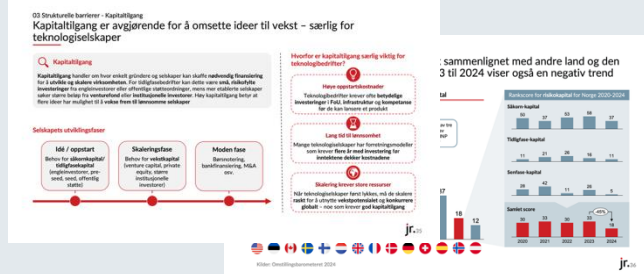
03 Strukturelle barrierer



KAPITALILGANG



GRÜNDERMILJØ



Kapitaltilgang er avgjørende for å omsette ideer til vekst – særlig for teknologiselskaper

Kapitaltilgang

Kapitaltilgang handler om hvor enkelt gründere og selskaper kan skaffe **nødvendig finansiering** for å **utvikle og skalere virksomheten**. For tidligfasebedrifter kan dette være **små, risikofylte investeringer** fra engleinvestorer eller offentlige støtteordninger, mens mer etablerte selskaper søker større beløp fra **venturefond** eller **institusjonelle investorer**. Høy kapitaltilgang betyr at flere ideer har mulighet til å **vokse frem til lønnsomme selskaper**

Selskapets utviklingsfaser



Hvorfor er kapitaltilgang særlig viktig for teknologibedrifter?



Høye oppstartskostnader

Teknologibedrifter krever ofte **betydelige investeringer** i **FoU, infrastruktur og kompetanse** før de kan lansere et produkt



Lang tid til lønnsomhet

Mange teknologiselskaper har forretningsmodeller som krever **flere år med investering** før **inntektene dekker kostnadene**



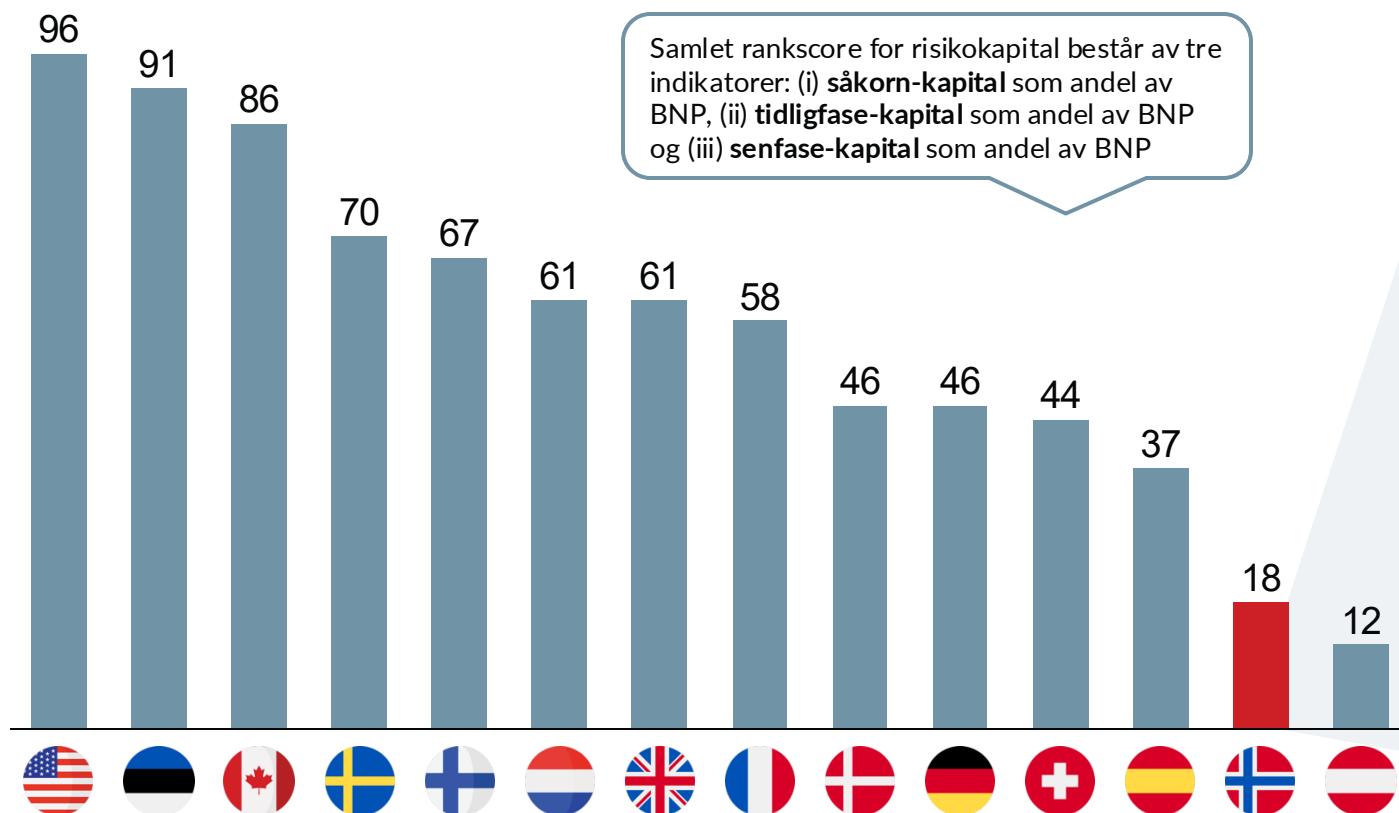
Skalering krever store ressurser

Når teknologiselskaper først lykkes, må de skalere **raskt** for å utnytte **vekstpotensialet** og **konkurrere globalt** – noe som krever **god kapitaltilgang**

Tilgangen på risikokapital i Norge er svak sammenlignet med andre land og den markante nedgangen i rankscore fra 2023 til 2024 viser også en negativ trend

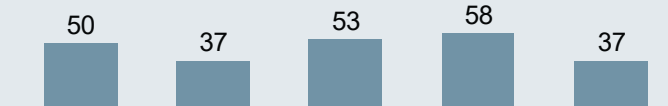
Norge er blant landene med dårligst tilgang på risikokapital

Rankscore for **risikokapital** i Omstillingsbarometeret fra 2024 for utvalgte land

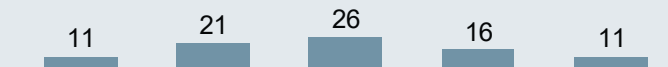


Rankscore for risikokapital for Norge 2020-2024

Såkorn-kapital



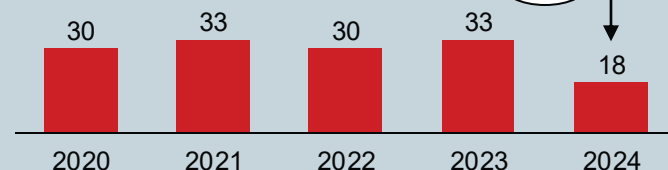
Tidligfase-kapital



Senfase-kapital



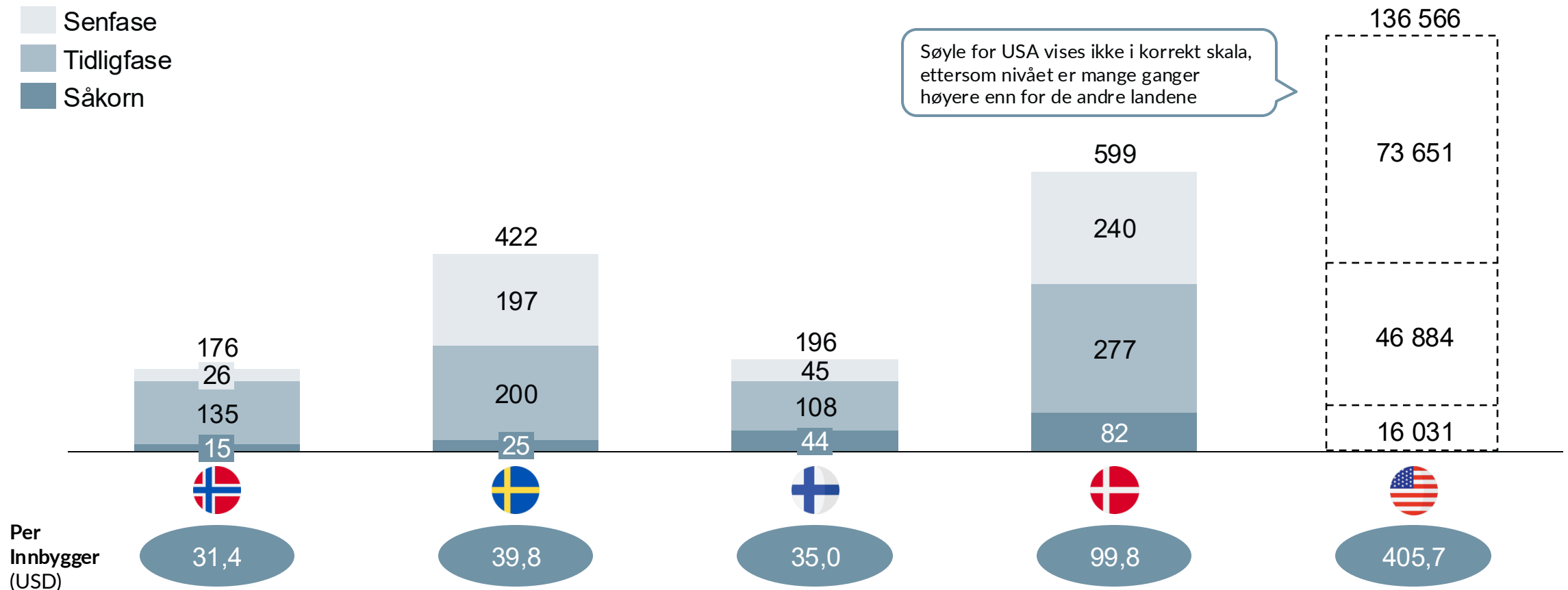
Samlet score



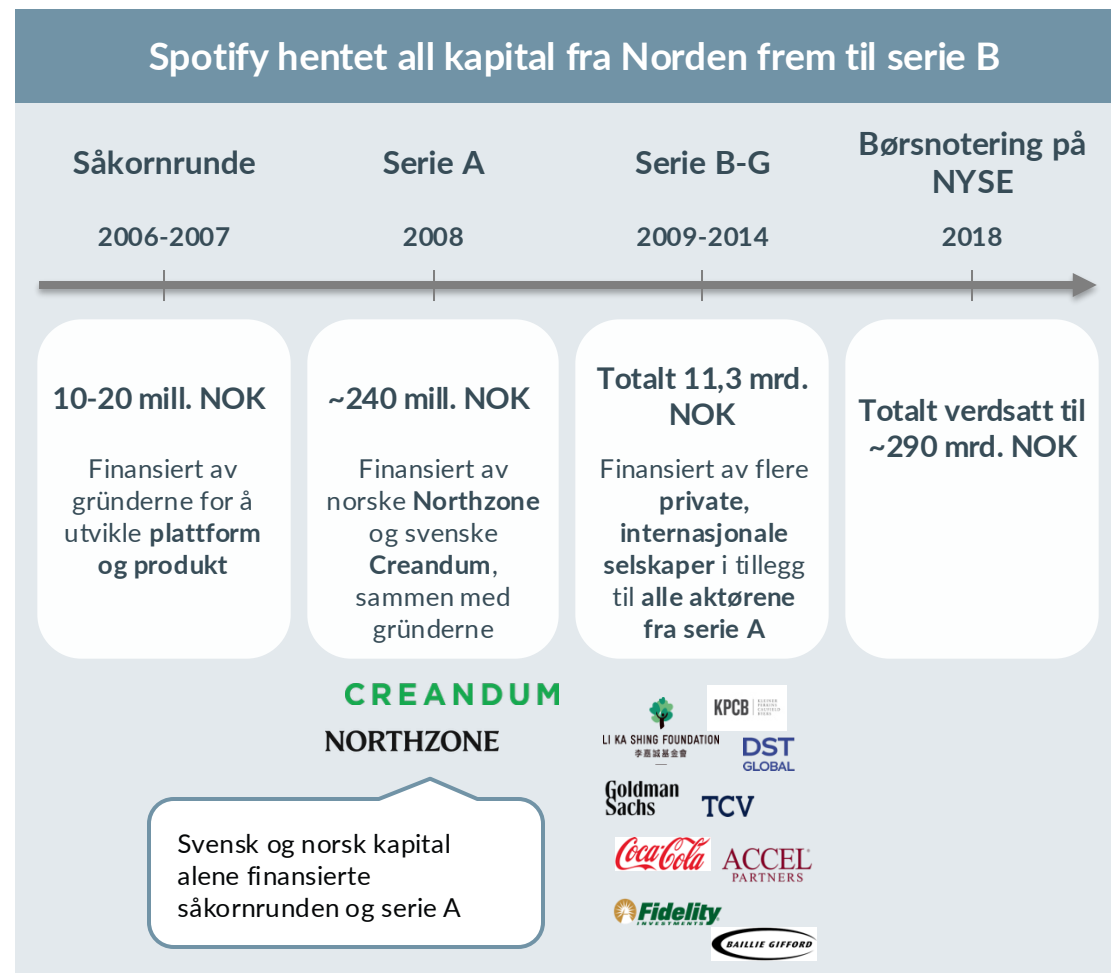
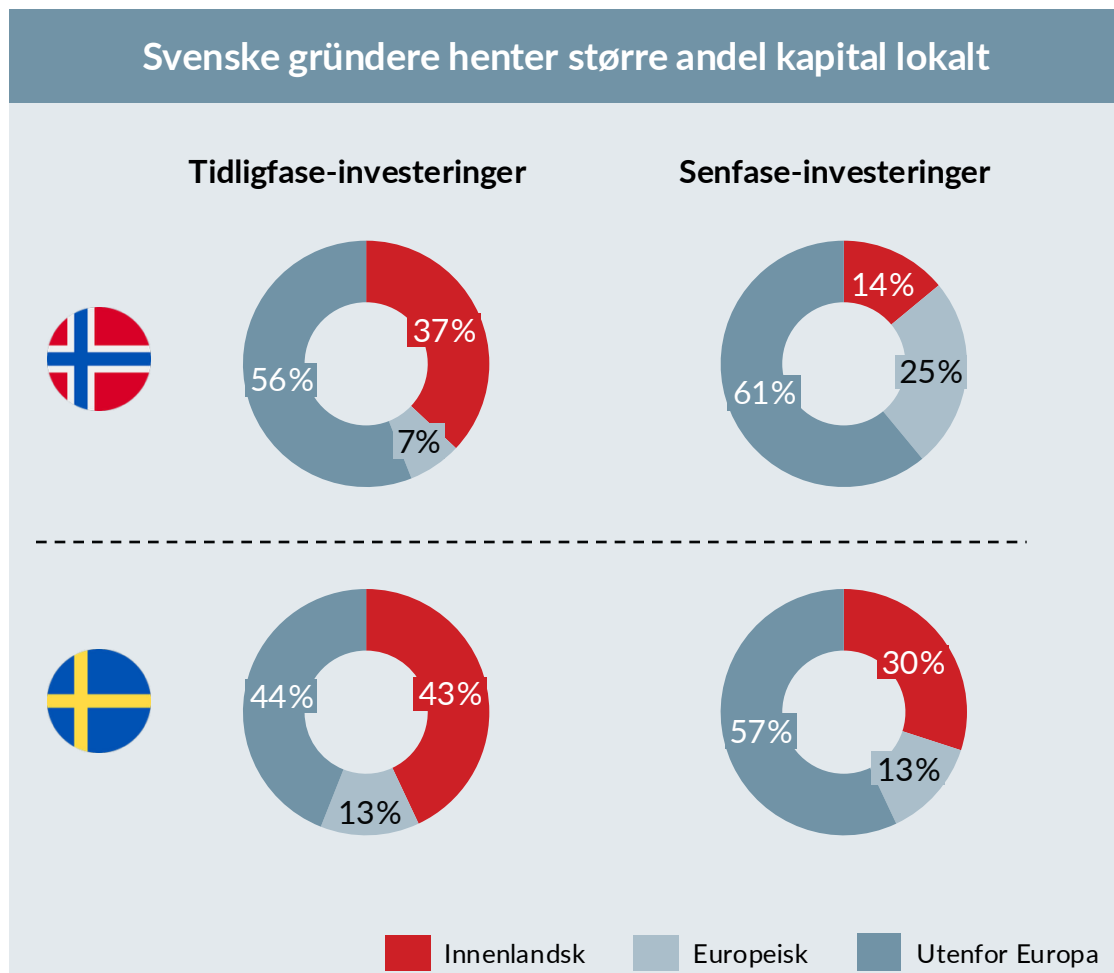
Norge har et lite VC-marked i nordisk målestokk og er milevis bak USA, hvor VC-investeringene per innbygger er ~13 ganger høyere

Norge har et lite VC-marked, både i absolutt størrelse og per innbygger

VC-investeringer fordelt på de ulike investeringsfasene for utvalgte land i mill. USD



Svenske gründere kan hente en større andel kapital lokalt, særlig for senfase-investeringer – Spotify bygget tidlig vekst på nordisk eierskap



03 Strukturelle barrierer



SKATT



KAPITALTILGANG



GRÜNDERMILJØ

03 Strukturelle barrierer - Skatt

Norske eiere møter Europas høyeste skattesatser på kapitalinntekter

1. Høye skattesatser

Norge har en av de høyeste skattesatser på kapitalinntekter i Europa. Dette kan være en utfordring for norske eiere som ønsker å investere i europeiske selskaper.

2. Høye skattesatser

Norge har en av de høyeste skattesatser på kapitalinntekter i Europa. Dette kan være en utfordring for norske eiere som ønsker å investere i europeiske selskaper.

03 Strukturelle barrierer - Skatt

Exit-skatt finnes i mange OECD-land, men den norske modellen rammer vekstselskaper spesielt hardt

1. Høye skattesatser

Norge har en av de høyeste skattesatser på kapitalinntekter i Europa. Dette kan være en utfordring for norske eiere som ønsker å investere i europeiske selskaper.

2. Høye skattesatser

Norge har en av de høyeste skattesatser på kapitalinntekter i Europa. Dette kan være en utfordring for norske eiere som ønsker å investere i europeiske selskaper.

03 Strukturelle barrierer - Kapitaltilgang

Norge har et lite VC-marked, både i absolutt størrelse og er milevis bak USA, hvor VC-investeringene per innbygger er ~13 ganger høyere

1. Høye skattesatser

Norge har en av de høyeste skattesatser på kapitalinntekter i Europa. Dette kan være en utfordring for norske eiere som ønsker å investere i europeiske selskaper.

2. Høye skattesatser

Norge har en av de høyeste skattesatser på kapitalinntekter i Europa. Dette kan være en utfordring for norske eiere som ønsker å investere i europeiske selskaper.

03 Strukturelle barrierer - Gründermiljø

Et sterkt gründermiljø er avgjørende for å skape og skalere vekstselskaper

1. Høye skattesatser

Norge har en av de høyeste skattesatser på kapitalinntekter i Europa. Dette kan være en utfordring for norske eiere som ønsker å investere i europeiske selskaper.

2. Høye skattesatser

Norge har en av de høyeste skattesatser på kapitalinntekter i Europa. Dette kan være en utfordring for norske eiere som ønsker å investere i europeiske selskaper.

03 Strukturelle barrierer - Kapitaltilgang

Kapitaltilgang er avgjørende for å omsette ideer til vekst - særlig for teknologiselskaper

1. Høye skattesatser

Norge har en av de høyeste skattesatser på kapitalinntekter i Europa. Dette kan være en utfordring for norske eiere som ønsker å investere i europeiske selskaper.

2. Høye skattesatser

Norge har en av de høyeste skattesatser på kapitalinntekter i Europa. Dette kan være en utfordring for norske eiere som ønsker å investere i europeiske selskaper.

03 Strukturelle barrierer - Kapitaltilgang

Norge har et lite VC-marked, både i absolutt størrelse og er milevis bak USA, hvor VC-investeringene per innbygger er ~13 ganger høyere

1. Høye skattesatser

Norge har en av de høyeste skattesatser på kapitalinntekter i Europa. Dette kan være en utfordring for norske eiere som ønsker å investere i europeiske selskaper.

2. Høye skattesatser

Norge har en av de høyeste skattesatser på kapitalinntekter i Europa. Dette kan være en utfordring for norske eiere som ønsker å investere i europeiske selskaper.

03 Strukturelle barrierer - Gründermiljø

Til tross for høy motivasjon til entreprenørskap ligger Norge bak på faktisk aktivitet

1. Høye skattesatser

Norge har en av de høyeste skattesatser på kapitalinntekter i Europa. Dette kan være en utfordring for norske eiere som ønsker å investere i europeiske selskaper.

2. Høye skattesatser

Norge har en av de høyeste skattesatser på kapitalinntekter i Europa. Dette kan være en utfordring for norske eiere som ønsker å investere i europeiske selskaper.

03 Strukturelle barrierer - Gründermiljø

Et sterkt gründermiljø er avgjørende for å skape og skalere vekstselskaper

1. Høye skattesatser

Norge har en av de høyeste skattesatser på kapitalinntekter i Europa. Dette kan være en utfordring for norske eiere som ønsker å investere i europeiske selskaper.

2. Høye skattesatser

Norge har en av de høyeste skattesatser på kapitalinntekter i Europa. Dette kan være en utfordring for norske eiere som ønsker å investere i europeiske selskaper.

03 Strukturelle barrierer - Kapitaltilgang

Norge har et lite VC-marked, både i absolutt størrelse og er milevis bak USA, hvor VC-investeringene per innbygger er ~13 ganger høyere

1. Høye skattesatser

Norge har en av de høyeste skattesatser på kapitalinntekter i Europa. Dette kan være en utfordring for norske eiere som ønsker å investere i europeiske selskaper.

2. Høye skattesatser

Norge har en av de høyeste skattesatser på kapitalinntekter i Europa. Dette kan være en utfordring for norske eiere som ønsker å investere i europeiske selskaper.

03 Strukturelle barrierer - Gründermiljø

Til tross for høy motivasjon til entreprenørskap ligger Norge bak på faktisk aktivitet

1. Høye skattesatser

Norge har en av de høyeste skattesatser på kapitalinntekter i Europa. Dette kan være en utfordring for norske eiere som ønsker å investere i europeiske selskaper.

2. Høye skattesatser

Norge har en av de høyeste skattesatser på kapitalinntekter i Europa. Dette kan være en utfordring for norske eiere som ønsker å investere i europeiske selskaper.

Et sterkt gründermiljø er avgjørende for å skape og skalere vekstselskaper

Gründermiljø

Med gründermiljø mener vi helheten av **aktører**, **ressurser** og **kultur** som **støtter gründere** gjennom **hele reisen** fra **idé til vekstselskap**. Det omfatter **investorer** som bidrar med kapital, **mentorer** som deler erfaringer, **akademiske institusjoner** som tilfører kunnskap og kompetanse, samt **næringsliv** og **offentlige aktører** som gir støtte og infrastruktur. Et sterkt gründermiljø kjennetegnes av **gode nettverk**, **tilgang på kompetanse** og **kultur for risikotaking**

Hvorfor er et sterkt gründermiljø viktig?



Tiltrekker og beholder talenter

Et godt miljø gjør det mer **attraktivt** for dyktige mennesker å satse på **gründerskap**, og hindrer at **talenter** flytter til **utlandet**



Gir tilgang på erfaring og kompetanse

Mentorer og erfarne gründere kan **dele kunnskap** og hjelpe nye selskaper å **vokse raskere**



Bygger kultur for risikotaking

Et sterkt miljø skaper **trygghet** for å prøve, feile og lære – noe som er avgjørende for **innovasjon** og **vekst**



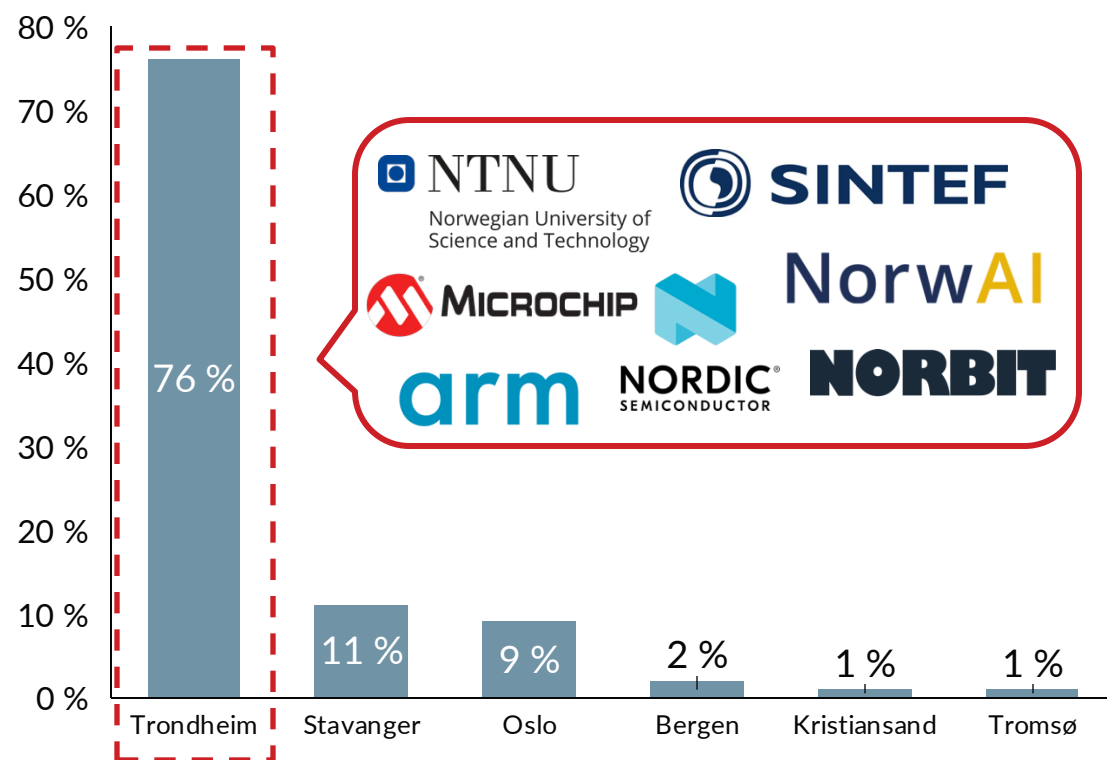
Sikrer tilgang på kapital

Når **gründere**, **investorer** og **nettverk** møtes, øker sjansen for å hente inn **risikovillig kapital** lokalt

Trondheim burde, som Norges teknologihovedstad, ha gode muligheter til å skape vellykkede teknologiselskaper

Over 75 % av den norske befolkningen anser Trondheim som Norges teknologihovedstad¹

Figurer i andel respondenter (N=1 503)



Siden 2011 har **150 teknologiselskaper** oppstått med utspring i **NTNU og Sintef**.



Per innbygger er det ingen andre regioner i Norge som **investerer mer i forskning og utvikling**.



Trondheimsregionen har **57 forskere per 1 000 innbyggere** (Norge har 12 per 1 000, Europa har 9 per 1 000).



Trondheim er utpekt som **en av Europas ledende innovative regioner**, og vant bronse i kåringen av European Rising Innovative City for 2021.

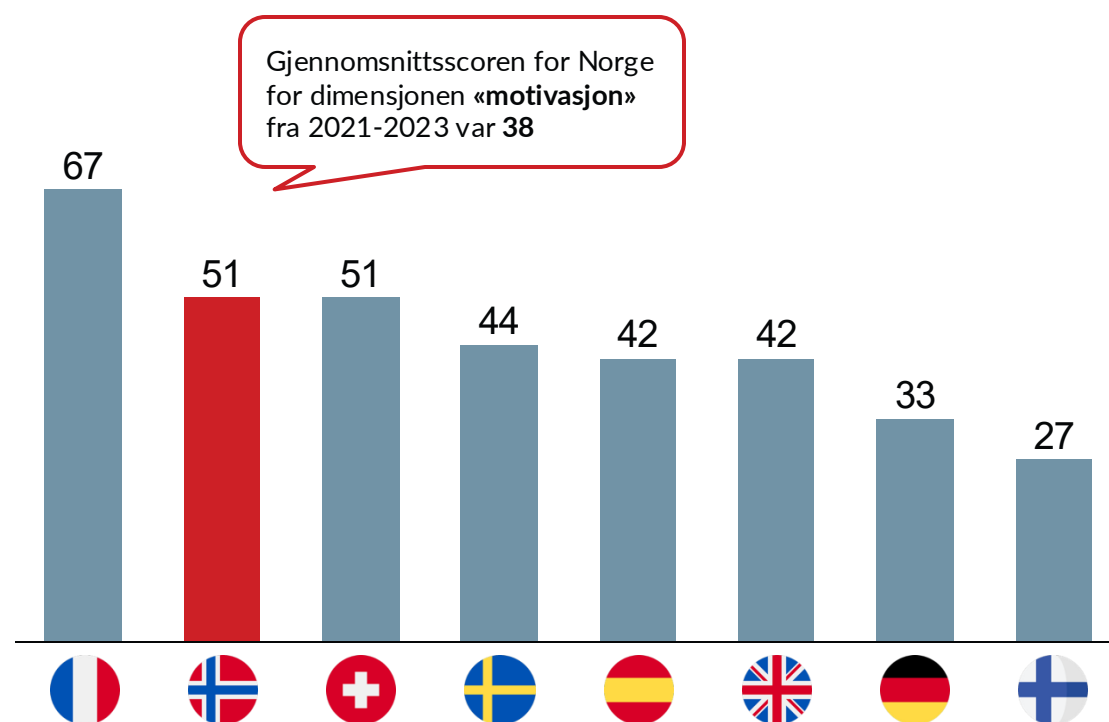


1 av 4 innbyggere i Trondheim enten studerer eller jobber med **forskning innenfor teknologi**.

Til tross for høy motivasjon til entreprenørskap ligger Norge bak på faktisk aktivitet

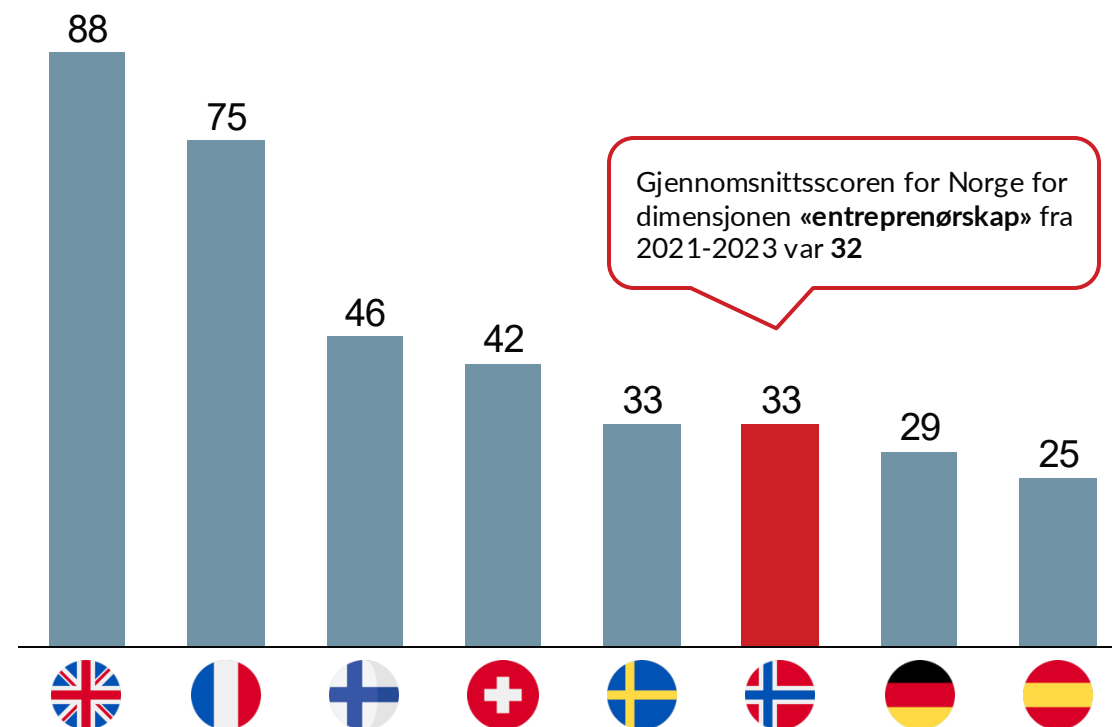
Nordmenn har motivasjon til å starte eget selskap – betraktelig høyere enn svenskene...

Rankscore for **motivasjon** i Omstillingsbarometeret fra 2024 for utvalgte land



... Men dette blir ikke reflektert i entreprenøraktiviteten, hvor Norge ligger bak land som har lavere «motivasjon»

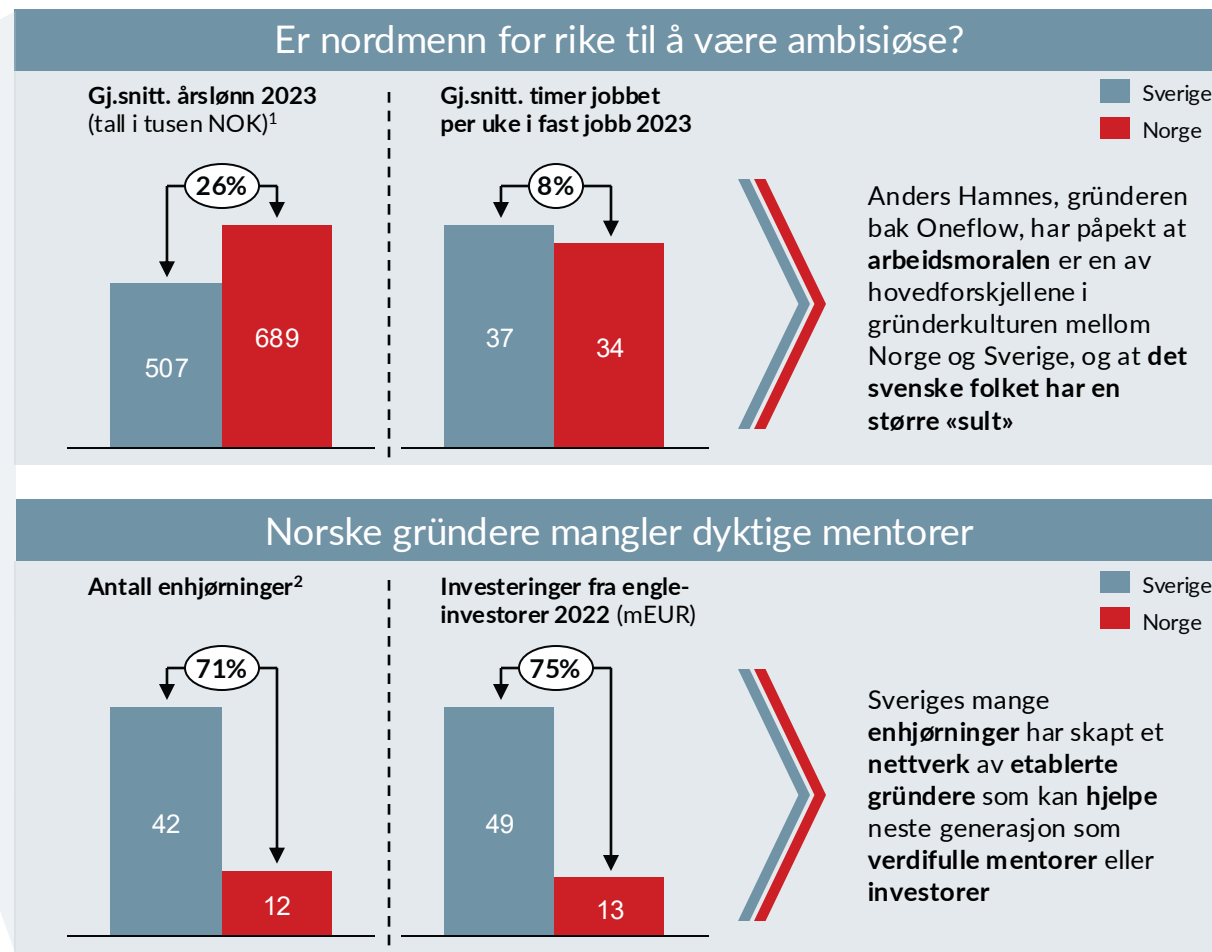
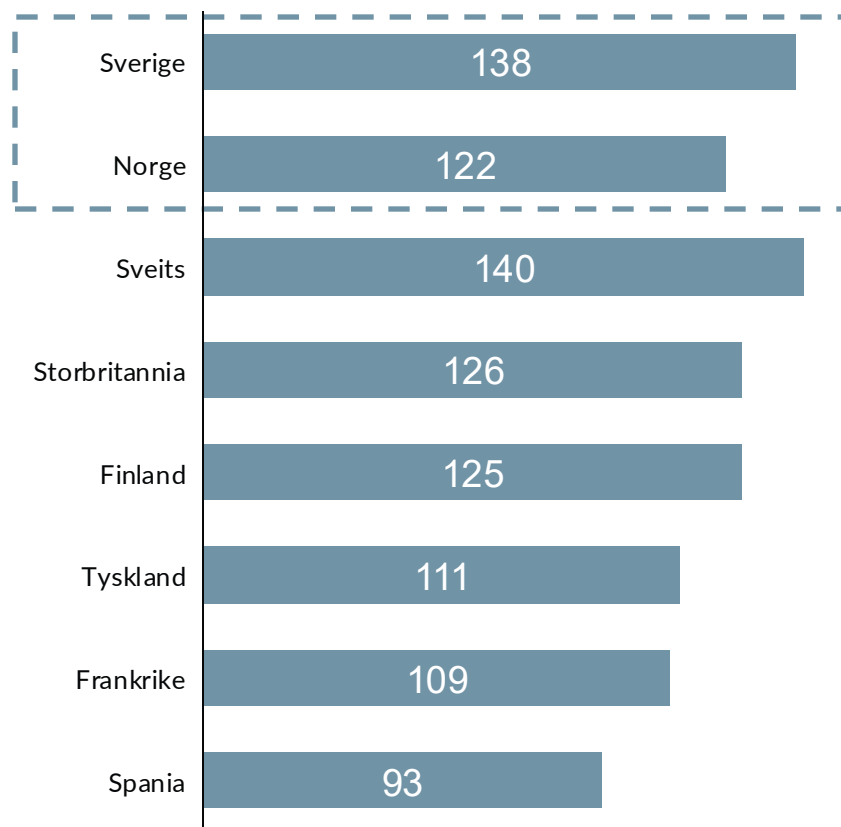
Rankscore for **entreprenørskap** i Omstillingsbarometeret fra 2024 for utvalgte land



Til tross for et solid innovasjonsnivå i forhold til EU ligger Norge langt bak Sverige – svakere drivkraft og færre mentorer kan være noe av forklaringen

European innovation index 2025

Indeksert til EU i 2025



Innhold

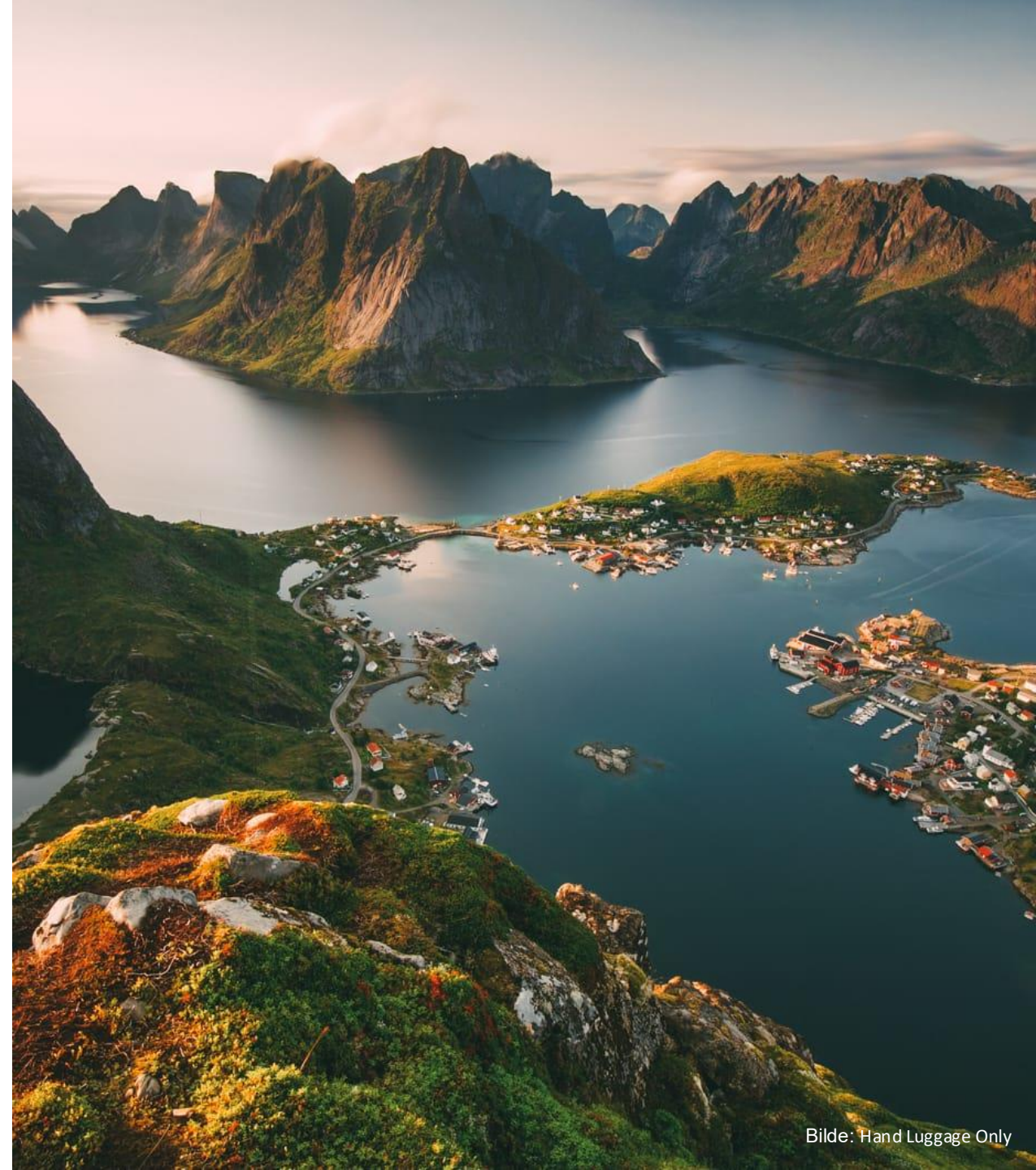
01
INTRODUKSJON

02
HOVEDFUNN

03
STRUKTURELLE BARRIERER

04
AVSLUTNING

05
APPENDIX



Kontaktpersoner



Sara Harneshaug

Ansvarlig partner, Junior Consulting
sara.harneshaug@juniorconsulting.no



Maran Shanmughatas

Prosjektleder, Junior Consulting
maran.shanmughatas@juniorconsulting.no



Espen Selliken

Konsulent, Junior Consulting
espen.selliken@juniorconsulting.no



Isak Knutsen

Konsulent, Trøndelagsstiftelsen
isak@trondelagsstiftelsen.no



Om Junior Consulting

Junior Consulting er et konsultentselskap som er eid, styrt og drevet utelukkende av studenter ved NTNU. Selskapet tar på seg oppdrag innen strategi, teknologi/IT og design. Formålet er å bistå næringslivet med tjenester av høy kvalitet, samtidig som konsulentene tilegner seg relevant og verdifull arbeidserfaring. Det er akademisk bredde blant selskapets ansatte, med bakgrunn fra blant annet industriell økonomi, marin teknikk, datateknologi, industriell design, psykologi og kommunikasjonsteknologi

Innhold

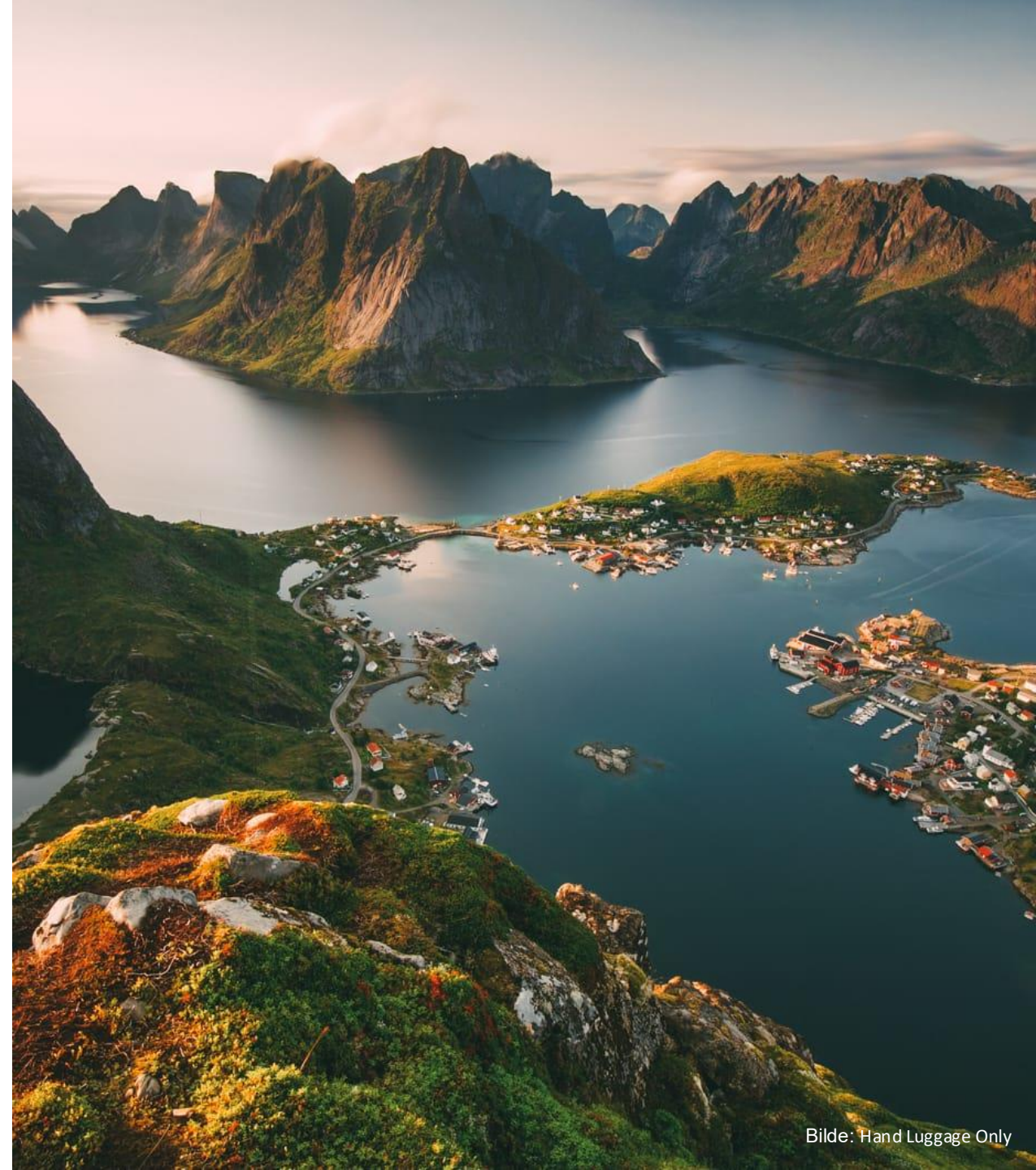
01
INTRODUKSJON

02
HOVEDFUNN

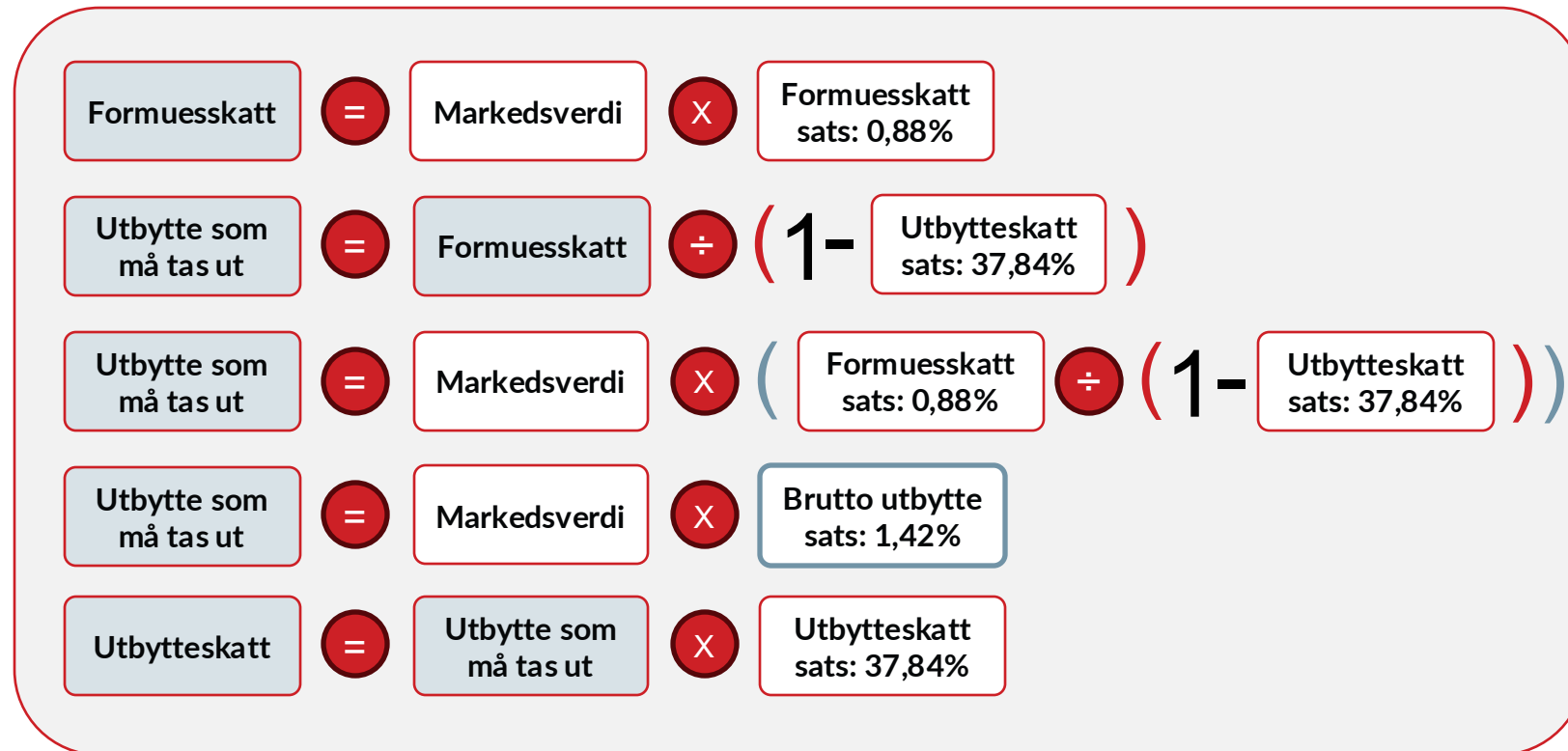
03
STRUKTURELLE BARRIERER

04
AVSLUTNING

05
APPENDIX



Grunnlag for beregning av skatt



 Beregnet verdi

 Datapunkt

Formuesskatten dekkes gjennom utbytte fra selskapet i dette regneeksempelet.

Ettersom utbyttet også beskattes med en sats på 37,84%, må beløpet som mottas i utbytte være tilstrekkelig høyere enn formuesskatten som skal betales.