

Nærings og Fiskeridepartementet

Attn: Næringsminister Jan Christian Vestre

Vår ref.: OHa

Deres ref.: 24/648-1

Bergen, 10. Mars 2024

Skriftlige innspill til ny stortingsmelding om gründere og oppstartsbedrifter

Beskatning, opsjoner og incentiver

Formueskatt på arbeidende kapital er skadelig for vekstselskaper. Slik beskatning tapper selskapene for kapital så snart selskapene begynner å bli suksessfulle, tjener penger og selskapsverdien stiger. Utfordringen er å frigjøre kapital til slik formue beskatning. Dette hemmer veksten av selskapet og tapper selskapet for viktig kapital i en kapitalkrevende vekstfase. I neste omgang hemmer og hindrer dette etableringen av nye arbeidsplasser.

GCE Ocean Technology foreslår at skatterabatten for investorer som investerer i StartUp og ScaleUp selskaper økes

Aksjeopsjoner må gjøres totalt skattefrie inntil denne retten realiseres i kontanter på privat hånd.

Vekst og Skalering

Norge er de siste to tiårene blitt betraktelig mer grunder vennlig gjennom virkemidlers rettet inn mot etablering av inkubatorer samt reduksjon av aksjekapitalkrav mm.

Tilbudet til vekstselskaper – selskaper som kommer inn i vekst og skaleringsfase er for dårlig. Staten må tilrettelegge for bedre rammevilkår for skalering.

Følgende er viktige tiltak:

Flere og større pre-seed fond. Norge henger her etter i forhold til andre viktige land. Konsekvensen er at det er et stort gap før mange potensielt lovende selskaper når et nivå der de tiltrekker seg VC fond. Dette er en kritisk fase i finansiering av selskaper, og akkurat her kunne staten ha tatt en rolle gjennom flere og mer kapital inn i pre-seed fond da de har mulighet til å ta større risiko enn private investorer fordi deres avkastningskrav kunne vært lavere. Selskapene her kunne i større grad vært målt på antall arbeidsplasser, innovasjon parametere, eksportposisjon mm.

Staten må tilrettelegge og allokere økonomiske midler for å sikre et tilbud til selskaper i en skaleringsfase. Kompetanse nivået og interessen er lav for tema i sentrale akademiske miljø. Det er i Norge kanskje et hederlig unntak. Norge er et lite land med et lite hjemmemarked. Skalering og vekst inn i internasjonale markeder er derfor svært viktig for å skape vekst og store arbeidsplasser.

Det betyr også at selskaper som skal vokse hurtig og skalerer i Norge må håndtere både skalering og internasjonalisering samtidig. Dette er kompetanse og utfordringer som konkurrenter i andre land

kan tilegne seg i flere i flere faser. Dette krever med andre ord ytterligere kompetanse, og ressurser både faglig og finansielt.

Tilbud rundt skalering av selskaper er underutviklet i virkemiddelapparatet. NFR har ikke noe tilbud og tilbudet er også nesten fraværende i Innovasjon Norge. Vi i GCE Ocean Technology har sammen med handelshøyskolen BI og MIT i Boston bygget opp et tilbud som har eksistert i seks år. 45 selskaper har i perioden deltatt. Dette er et 3 måneders program med stor suksess, men som dessverre er kostbart og underfinansiert. Den finansieringen som eksisterer, kommer via fondsstrukturer i Sparebanker. Virkemiddelapparatet har ikke ønsket å støtte programmet med direkte finansielle midler – uvisst av hvilken grunn. Staten bør her gå inn med direkte midler til programmet.

Internasjonalisering

Det må etableres finansielle ordninger for samarbeid og utveksling av selskaper i inkubasjon og akseleratorer med tilsvarende selskaper i internasjonale markeder. Hensikten er å tidlig bygge internasjonale nettverk og sikre kunnskap om internasjonale markeder tidlig i norske tidlige selskaper. Dette er et tiltak og ressurser som kunne vært styrt og allokert gjennom midler til og via SIVA.

Markedsdrevet innovasjon og industridrevet forskning

For stor andel av allokerte midler brukes for å kommersialisere forskning og grunnforskning som ikke har sitt grunnlag i behov i næringslivet og samfunnet. Dette er et krevende utgangspunkt når målet er kommersialisering. Det er krevende fordi man forsker på løsninger uten å ha nok innsikt i om det er en utfordring i samfunnet og markedet (PUSH). Det gjør kommersialisering krevende og det gir grunderne dårligere odds for å lykkes i markedet.

Staten må sikre og etablere sterkere incentiver for at større andel av forsknings og innovasjons midlene allokeres til markedsdrevet innovasjon og industridrevet forskning. Dvs. at forskning og innovasjonsmidler i større grad styres inn mot reelle og opplevde utfordringer i industrien og samfunnet (PULL). Det fordrer et tettere samarbeid mellom akademia og næringsliv som i større grad enn nå skjer på industriens og næringslivets premisser. Dette sikrer i større grad at det er et reelt marked for løsninger som skapes gjennom forskning og innovasjon. Dette medfører igjen at forskning i større grad kommer industrien og samfunnet til gode. Det gir et bedre og større grunnlag for grunderne til å kommersialisere forskningen – noe som i neste omgang skaper arbeidsplasser.

Med vennlig hilsen



Owe Hagesæther

Adm. Dir.

Tel.: 90875888

E-mail: oh@gceocean.no

