



TIDLIGFASEUTVALGET

Forslag til nye løsninger for tidligfasesegmentet

INNHALDSFORTEGNELSE

1. INNLEDNING	3
2. MANDAT OG PROSESS	5
3. NASJONALE OG INTERNASJONALE ERFARINGER	5
4. FORSLAG TIL LØSNINGER	8
5. AVSLUTTENDE ORD	11
6. REFERANSER	12

1. INNLEDNING

Norske innovative forskningsmiljøer og oppstartsselskaper lider under manglende tidligfasekapital. Punktum. Mens vi har prøvd og feilet, evaluert og debattert, justert kursen og laget nye ordninger, har andre land implementert treffsikre ordninger som i større omfang har resultert i bærekraftige virksomheter

Regjeringen har satt av 27,4 milliarder kroner til forskning i statsbudsjettet for 2013. Kun 1-2% av beløpet er satt av til offentlig støtte til oppstartsselskaper eller til kommersialisering av forskningsresultater. Norge bør ha høyere ambisjoner. Hva skal til for at en mastergradsstudent får spillerom til å kommersialisere sin idé? Hvordan skal gründere komme seg gjennom den aller tidligste og mest kritiske fasen av bedriftens liv?

I fasen før såkorn er det de mest grunnleggende behovene som gjelder. Det handler om å ha finansielt spillerom til å kunne foredle den gode idéen, i en fase uten inntekter, men med høye utviklingskostnader.

Det eksisterende, offentlige virkemiddelapparatet er et vanskelig landskap å orientere seg i. Samtidig er det knapphet på tidligfasekapital, og en stor del av den eksisterende investeringskapitalen rettes ofte mot tradisjonelle næringer som bygg & anlegg, olje og energi og shipping. Vi forstår godt at mange forskere og gründere mister motet og legger veien utenom å starte selv, eller rett og slett gir opp. Resultatet er at vi ikke får foredlet de gode ideene og utviklet dem til morgensdagens vekstselskaper med internasjonalt potensial.

Urovekkende er også det betydelige uforløste innovasjons- og verdiskapningspotensiale innenfor norske forskningsinstitusjoner. Målrettet og effektiv kommersialisering av forskning burde være en viktig del av vår nasjons økosystem for verdiskapning. Uten forskning og innovasjoner som lar seg kommersialisere vil såkornsegmentet slite med å lykkes.

Regjeringen har foreslått 6 nye såkornfond på hver 500 millioner kroner og Stortinget har så langt bevilget penger til to av disse fondene. Det statlige investeringselskapet Investinor investerer innenfor venturesegmentet, gjerne sammen med norske venturefond, og Argentum, også eid av Staten, investerer i aktive eierfond som fokuserer på såkalte senfaseselskaper. Innovasjonssystem som inneholder nødvendige elementer av kompetanse og kapital, gitt at såkornfondene blir en realitet. Selskaper som er kommet forbi tidligfasestadiet vil da ha en tilfredsstillende adgang til risikokapital for å realisere sine vekststrategier.

Utfordringen for å skape flere verdifulle bedrifter i Norge er i den såkalte pre-såkornfasen, hvor svært mange ideer og purunge selskaper dør før de begynner å skape inntekter. I en ideell verden ville profesjonelle investorer som aktive eierfond ha rollen som såkalte teknologispeidere innenfor tidligfase og vurdere hvorvidt uprøvd teknologi har muligheten til å lykkes. Avkastningen og risikoavlastningen til investorene i tidligfaseselskapene står dessverre ikke i forhold til arbeidsinnsatsen og den svært høye risikoen disse investorene påtar seg. Følgelig har investorene mest fokus på andre segmenter. Selskaper med spennende teknologi kommer derfor altfor sjelden forbi «Dødens dal» hvor høye kostnader og mangel på inntekter gjør det umulig å overleve uten finansielle støttespillere.

Nasjoner som har lyktes med etablering av internasjonale vekstbedrifter, har kraftfulle statsfinansierte risikoavlastningsmekanismer og skatteincentiver som gjør tidligfase- og såkorninvesteringer attraktive for private investorer.

Med bakgrunn i manglende tidligfasekapital har vi i Norge dessverre opplevd at norske teknologiske forskningsresultater har forsvunnet ut av landet uten at vi har klart å utnytte resultatene til industrialisering i Norge. Eksempler er GSM som ble "oppfunnet" ved SINTEF i Trondheim, internetspråket Java med sin basis i Simulaspråket fra Universitetet i Oslo, og genteknologirevolusjonen PCR som først ble beskrevet av forskere fra Universitetet i Bergen. I dag er disse teknologiene basis for store internasjonale industriklynger.

Dagens offentlige virkemiddelapparat er ment å gi liv til bedrifter i den tidlige fasen. Utfordringen er imidlertid at tildelingene fra det offentlige ofte skjer på bakgrunn av uklare kriterier og har et usikkert utfall for bedriftene som skal vurdere om de skal bruke tid og krefter på en søkeprosess. I tillegg skjer tildelingene langt fra kommersialiseringsmiljøene, representert ved TTO-er, inkubatorer, private investorer, eller forvaltere av såkorn- og venturefond. Det er disse som i stor grad kjenner gründerne og selskapene best, og som skal ta bedriftene med kommersielt potensial over i neste fase. Disse miljøene er derfor best skikket til å gjøre de beste vurderingene av hvilke selskaper som har best forutsetninger for å lykkes. Dette gapet må dekkes.

Vår grunntanke er at mange må få prøve seg, enten det er master- og doktorgradsstudenter, professorer eller gründerne med gode idéer. Det er imidlertid umulig å satse på det riktige prosjektet eller idéen hver gang. Seleksjonsprosessen, utvelgelsen av hvilke idéer og prosjekter som skal få støtte i den aller tidligste fasen, må derfor gjøres enklere. Støtten til tidligfasebedriftene må i større grad basere seg på relativt automatiske ordninger hvor bedrifter eller gründerne kvalifiseres etter enkle kriterier og får stipender knyttet til konkrete leveranser eller milepæler.

Tidligfasesegmentet trenger ikke støtteordninger med mye byråkrati og nye strukturer, men snarere kompetente miljøer med spillerom til å gi tildelinger til de mest lovende prosjektene eller personene, til riktig tid. Miljøene må ha den rette seleksjonskompetansen, i tillegg til å gi oppfølging og rådgivning om hva som skal til for å ta steget over i neste fase. Måling av suksess er avgjørende for å ansvarliggjøre miljøene med ansvaret for forvaltningen. Målene bør være kommersielle, som verdiskapning, og ikke subjektive, som antall innovasjoner. Miljøer som over tid lever resultater kan over tid stimuleres med økte bevilgninger eller fullmakter. Miljøer som ikke skaper verdier kan tilsvarende få redusert sine fullmakter.

NVCA har troen på samspillet mellom privat og offentlig kapital, slik det har blitt lagt til rette for gjennom såkornordningene. Det samme bør gjelde for tidligfase. Privat kapital blir i svært liten grad stimulert til å satse i denne delen av verdikjeden. Investorene må bli med på en lang reise for å oppnå avkastning. Mange har muligheten til å bidra, men mangler de nødvendige incentiver. NVCA ønsker i det følgende å komme med konkrete forslag til ordninger som incentiverer privat kapital til å bli med på et spleiselag med det offentlige innenfor tidligfasesegmentet. Målsetningen er å skape økt aktivitet i den aller tidligste fasen, som igjen vil øke mangfoldet av potensielle vekstselskaper i den øvre delen av verdikjeden.

Debatten om manglende risikokapital i tidligfase har pågått i vinter og vår. Tiden er kommet for å drøfte de konkrete løsningene, slik at handling kan settes bak ord.

Fremtiden vedtas ikke, den skapes.

2. MANDAT OG PROSESS

Tidligfaseutvalget til Norsk Venturekapitalforening (NVCA) har analysert en rekke ordninger fra andre land og vurdert dem mot det norske virkemiddelapparatet. På bakgrunn av utvalgets mandat er analysen konkretisert til et sett anbefalinger, samt at det inviteres til effektiv og handlingsorientert debatt om temaet. Målet er kort og godt å hjelpe frem flere norske innovasjoner og tidligfaseselskaper med internasjonalt vekstpotensial.

Utvalget har lagt til grunn følgende prinsipper for anbefalingen:

- Eksisterende institusjoner og strukturer skal benyttes
- Sterk resultatorientering og tydelige krav til de involverte aktørene
- Ordningene skal bidra til å tiltrekke mer privat kapital til tidligfasesegmentet

Tidligfaseutvalget til NVCA har følgende medlemmer, i tillegg til at en rekke andre aktører har bidratt i prosessen:

- Erling Maartmann-Moe, Alliance Venture, leder
- Karl-Christian Agerup, Oslotech
- Sveinung Hole, Sarsia Seed Management
- Stein Jodal, Innovasjon Norge, Fondsforvaltning
- Karl Klingsheim, NTNU Technology Transfer
- Knut T. Traaseth, Norsk Venturekapitalforening

3. NASJONALE OG INTERNASJONALE ERFARINGER

I sitt arbeid har Tidligfaseutvalget lagt til grunn de mange evalueringene og rapportene som foreligger om det norske virkemiddelapparatet mot tidligfasesegmentet. Se referanser under kapittel 7.

Evalueringene og rapportene taler for seg: Det er mye uløst og uforløst innenfor tidligfasesegmentet. Basert på gjennomgangen av rapportene, rettet Tidligfaseutvalget raskt fokus mot ordningene og resultatene til en rekke andre land, hvor spesielt Singapore, USA, Tyskland og Storbritannia utmerker seg med kraftfulle og vellykkede tidligfaseprogrammer.

I Singapore arbeider staten tett med investorer og gründere, hvor man lener seg på markedskreftene i fordelingen av risikokapital. Kort fortalt matcher det offentlige med tilsvarende beløp som det er hentet inn privat kapital. Med en samlet pott på rundt 20 milliarder kroner gis det en rundhåndet støtte til førstegangsetableringer. Videre oppfølgingsinvesteringer forutsetter at kvalifiserte forretningsengler, business angles, og andre private investorer går inn på samme vilkår som staten. Støtten utløses dermed kun når markedet understøtter forretningskonseptet.

Videre deltar myndighetene som observatør og rådgiver i investeringselskaper som eier en bred portefølje av tidligfaseselskaper. Andre utviklingsmekanismer, blant annet incentiver til utfordrende storkunder, tilgang til utholdende og krevende eiere med internasjonal erfaring, bidrar i stor grad til å hjelpe de Singapore-baserte selskapene ut av skyggedalen. Dermed kan de lene seg på egne finansielle resultater og nyte godt av et betydelig sterkere investeringsfundament for videre vekst.

Singapore høster også gode skussmål for skatteordningene, hvor en del av inntektene er skattefrie de tre første årene etter etableringen, fravær av kapitalskatt og gunstige skattefradragordninger for forretningsengler.

I Storbritannia og Tyskland er det offentlige bidraget betydelig, og i USA, der rammevilkårene for næringsliv er mer liberaliserte enn i Norge, brukes det betydelige offentlige midler for å understøtte tidligfasebedrifter. En ordning som SBIC, som administreres av Small Business Administration i USA, har siden starten i 1958 spilt en betydelig rolle i å bygge innovasjonssystemet i USA. Kjente firmaer som Apple og Intel ble bygget opp med SBIC-finansiering i starten.

I USA kommer nær 60 prosent av tidligfasekapitalen gjennom en eller annen form for statlig støtteordning. President Obama har i tillegg iverksatt en rekke såkornprogrammer som "Early Stage Innovation Fund", hvor private investeringer støttes en-til-en av offentlige investeringer. Ordningen retter seg mot såkorninvesteringer på 1 til 4 millioner dollar. Det finnes også en rekke andre mekanismer i tillegg til et omfattende departementalt støttesystem.

Israel bygde opp sitt Yozma-miljø gjennom en risikoavlastningsmekanisme som tiltrakk betydelig utenlands kapital. Innen hele EU-området er det utviklet ulike mekanismer der offentlige midler bidrar i såkornfasen, i tillegg til at mekanismer som EIF i EU står sentralt.

I Europa har løsningen i stor grad vært skatteincentiver for investorer i tidligfase, hvor det britiske Enterprise Investment Scheme, fornyet i april 2012, kan være et utgangspunkt for den norske debatten. Selv om skatteincentiver er kontroversielle i den norske debatten, har de vist seg særdeles effektfulle i andre land.

EXIST-ordningen i Tyskland er også anerkjent som et betydelig idégenerator for tidligfaseinitiativer. EXIST favner under Økonomi- og teknologidepartementet, som en del av satsningen Høyteknologi-strategi for Tyskland. Ordningen er delt i tre: Entreprenørkultur, tidligfasestøtte og forskningsoverføring.

Innen tidligfasestøtten gis det stipender til oppstartprosjekter ved universiteter og forskningsinstitusjoner. Stipendene hjelper studentene til å omdanne forretningsideer til realitet. Til dekning av levekostnader gis entreprenørene mellom 800 – 2500 euro per måned for inntil tolv måneder. I tillegg får de utstyr og materiell for inntil 17 000 euro og 5 000 for coaching. Infrastruktur og oppstartrådgivning ytes av universitetet.

Innen forskningsoverføring ved universitetene gis det dekning av lønnskostnader for inntil tre ansatte, samt 60 000 euro til dekning av utstyr og materiell. Etter ett år gis det stipend for ytterligere en person med ledererfaring til oppstartsselskapet. Den maksimale stipendperioden er 18 måneder. Gjennom den andre kapitalinnhentingsperioden kan selskapene støttes med inntil 150 000 euro for å videreføre eksempelvis en prototyp, samt for å kunne gjennomføre ekstern finansiering av selskapet.

I Sverige ble Innovationsbron underlagt Almi Företagspartner ved årsskiftet 2012/2013. Sammenslåingen innebar en samling av ressurser og kompetanse for å bistå selskaper fra den aller tidligste fasen til levedyktige virksomheter. Nye Almi forvalter over 7 milliarder svenske kroner til utlån og investeringer. Den svenske regjeringen har i 2013 også innført fradrag på inntektsskatt for personer som investerer i tidligfase. Ordningen innebærer at personer som forvalter eierandeler i selskaper i tidligfase kan få fradrag for halvparten av investeringen i tidligfaseselskapet på sin inntektsskatt, samme år som investoren kjøper aksjer. Avdraget er begrenset oppad til 650 000 SEK per person og per år. De samlede tilskuddet til ett og samme foretak får ikke utgjøre mer enn 20 millioner SEK per år. Fradraget må oppfylle konkrete vilkår

knyttet til aktivitetsnivå i tidligfaseselskapet, og må aktiveres innen en tidsramme på fem år etter at investeringen er gjort.

I Norge har tidligfasefokusset i stor grad vært rettet mot såkornsegmentet og ikke tidligfasesegmentet, les pre-såorn. Gitt Stortingets beslutning om ny bølge med såkornfond, samt at kvalifiseringen er i gang, har Tidligfaseutvalget funnet det riktige å rette søkelyset mot tiltak som kan foredle forskningsresultater og gründerideer til virksomheter med internasjonalt vekstpotensial. Uten riktig innrettede pre-såornordninger vil man ikke få på plass økosystemet som skaper prosjektilgang til såkornfondene, som igjen gir stafettpinnen videre til aktører innenfor venturesegmentet, og deretter store industrielle aktører.

4. FORSLAG TIL LØSNINGER

Erfaringene fra Norge sett opp mot resultatene fra utlandet, viser at mye kan løses med bedre organisering og ansvarliggjøring. Videre vil det være en politisk beslutning om hvorvidt man ønsker å investere ytterligere i å utvikle Norges neste eksportsuksesser. Utvalget mener avkastningen for Norge vil være entydig positiv. Spesielt siden kun 1 – 2 % av forskningsmilliardene i dag går til kommersialisering. Økte midler til stipender, tidligfaseinitiativer og såkornkapital vil rett og slett ta bedre vare på potensialet i forskningen vi allerede har investert i, samt være en katalysator for å skape morgendagens vekstbedrifter med internasjonalt potensiale.

Djerve politikere vil videre se til suksesshistoriene fra land som Singapore, USA, Tyskland og Storbritannia, hvor skatteincentiver har vist seg svært effektfulle. Potensialet som ligger i å mobilisere flere forretningsengler gjennom skatteseddelen kan knapt overvurderes. Utfordringen er overlevert.

Pre-såkn prosjekter

Det er behov for å skape sterkere og forutsigbare incitament for forskere, talentfulle studenter og gründere til å gå videre med sine idéer.

Det er i dag for mange som selekterer veldig tidlig. Før et prosjekt er i nærheten av å være investerbart for private investorer bør seleksjon være enklere og rettighetsbasert – med Skattefunnordningen som modell. All erfaring viser at å velge ut de riktige kandidatene mens prosjektene er i idéstadiet er svært krevende. Tidligfaseutvalget mener derfor at det er mer effektivt å la flere få en sjanse, uten for mye byråkrati.

Samtidig gjenspeiler mange av innvendingene fra tidligfaseutvalget det altoverskyggende fokuset på strukturer, prosedyrer og søknadshåndtering. Dagens ordninger synes å premiere gode intensjoner nedfelt i gode søknader, uten å måle effekt, resultater og verdiskapning. I bunn må det ligge en erkjennelse av at det er menneskene som skaper resultater, gitt at de blir gitt tillit, handlingsrom og incentiver, samt blir holdt ansvarlige. Få gründere er like og ulike gründere har ulikt behov for bistand.

Offentlig støtte til selskapene som faller under pre-såkn-benevnelsen bør dermed baseres på automatiske ordninger hvor selskaper, eller gründere, som er kvalifisert etter enkle kriterier, får stipender uten omfattende bindinger. Kvalifikasjonsprosessen gjennomføres av utvalgte aktører som inkluderer det utvidede virkemiddelapparatet, som inkubatorer, investormiljøer med videre. Beløpene som deles ut anbefales i området 200 000 til 400 000 kroner.

Selskaper som følger opp sin egen forretningsplan og har en tilfredsstillende utvikling, bør kunne søke om ytterligere 400 000 til 600 000 kroner i stipend. Tildelingen følger samme prinsipp som beskrevet over. I alt betyr dette at et enkelt selskap kan oppnå inntil 1 million kroner i denne type ordninger.

For å skape en kraftfull ordning bør myndighetene bevilge 50 millioner kroner per år den kommende fireårsperioden til stipender som foreslått ovenfor.

Videre bør studenter som ønsker å arbeide med kommersialisering av forskningsprosjekter, i samarbeid med forskerne og tilhørende universitet, få muligheten til å forfølge prosjektene. Etter modell fra Tysklands EXIST-ordning, anbefales det å utdele 25 stipender på 800 000 til 1 000 000 kroner per år de kommende fire årene, med krav til egeninnsats fra universitetet. EXIST-ordningen har vært svært vellykket og det er stor prestisje og kamp mellom universitetene for å få tildelt stipendene. FORNY-instituttet hos Norges

Forskningsråd kunne vært et organ som kvalifiserte prosjektene på vegne av det offentlige. En økonomisk ramme for en norsk variant av EXIST-ordningen bør ligge på 25 millioner kroner per år for den kommende fireårsperiode.

Løsningsforslag	Årlig ramme
Pre-såkn	
<ul style="list-style-type: none"> • Initielle stipender på 200 000 – 400 000 kroner • Oppfølgingsstipender 400 000 – 600 000 kroner • EXIST-stipender på 800 000 – 1000 000 	<p>25 000 000</p> <p>25 000 000</p> <p>25 000 000</p>
Sum	75 000 000

Seleksjon inn til såkn

Tidligfasesegmentet trenger ikke mer byråkrati og nye strukturer, men snarere miljøer med spillerom til å gi tildelinger til de riktige prosjektene eller personene, til riktig tid. Miljøene må ha den rette seleksjonskompetansen, i tillegg til å gi oppfølging og rådgivning om hva som skal til for å ta steget over i den neste fasen. Måling av suksess er avgjørende for å ansvarliggjøre miljøene med ansvar for forvaltning. Målene bør være kommersielle, definert som verdiskapning, og ikke subjektive som i antall innovasjoner.

Privat kompetanse bør involveres i seleksjonen av prosjektene. Det bør forventes at representanter fra såknfond, Technology Transfer Offices (TTO-er), Norwegian Centres of Expertise (NCEs) og virkemiddelapparatet for øvrig involveres i driften av kommersialiseringsmiljøene. Hovedkriteriene bør være at prosjektene vurderes å ha kommersielt potensiale og lar seg gjennomførbare i praksis.

Miljøene som får et ansvar for å forvalte den offentlige kapitalen skal kun måles på kommersielle resultater i henhold til forretningsplanen. De som lykkes bør tildeles ytterligere ressurser, mens de som ikke lykkes over tid blir avkortet.

Løsningsforslag
Seleksjon til såkn
<ul style="list-style-type: none"> • Privat kompetanse bør involveres i seleksjonen av prosjektene. • Hovedkriteriene bør være at prosjektene vurderes å ha kommersielt potensiale og lar seg gjennomførbare i praksis.

Statlig risikoavlastning gjennom såknfond

Utvalget mener at statlig risikoavlastning gjennom såknordninger er et viktig verktøy. Vi har i dag flere sterke og kompetente forvaltningsmiljøer enn noen gang i Norge, og utgangspunktet for å lykkes i tidligfasesegmentet er bedre enn noen sinne. Mange av forvalterne brenner for såknkapitalens muligheter, og det å omsette gode ideer og ny teknologi til kommersielt vellykkede selskaper. Gjennom å redusere risikoen, vil investeringer i tidligfase fremstå som mer attraktive for de solide forvaltningsmiljøene og deres investorer.

For å incentivere den private kapitalen i den tidligere fasen, må det offentlige ta mye av nedsiden, men også gis en del av oppsiden. Tilskuddene kan gis som konvertible lån, eller som hybridmodeller hvor kausjon unngås. Få gründere er i dag villige til å pantsette huset for å førfølge sitt prosjekt. Oppsiden ved

konvertering av kapitalen bør så gis til ikke-kommersielle TTO-er, eller forskningsparker, slik at disse premieres for å ha levert gode prosjekter og dermed incentiveres til å fortsette å levere høykvalitetsprosjekter. Suksesskriteriet for en slik ordning er at en ny kommersiell investor går inn for å utvikle selskapet videre. Basisen for risikoavlastningen bør være en matchordning hvor myndighetene nær sagt automatisk stiller med et tilsvarende beløp som det som er hentet inn fra private investorer, gitt særskilte kriterier for investeringstypen og selskapene. Ordningene i Singapore kan tjene som modell for en ny, norsk ordning.

Regjeringen har foreslått 6 nye såkornfond på hver 500 millioner kroner og Stortinget har så langt bevilget penger til to av disse fondene. Det er positivt at det er politisk vilje til å satse på nyskaping og innovasjon, da dette vil stimulere til oppstart av flere vekstbedrifter fra dyktige forskningsmiljøer og kunnskapssentra i hele Norge. Imidlertid må det følges opp med bevilgninger slik at de resterende fire såkornfondene blir vedtatt innen utgangen av 2014.

Løsningsforslag

Risikoavlastning

- Tilskudd som konvertible lån, eller hybridmodeller hvor kausjon unngås.
- Oppsiden ved konvertering av kapitalen bør så gis til ikke-kommersielle TTO-er, eller forskningsparker
- Matchordning hvor myndighetene automatisk stiller med et tilsvarende beløp som det som er hentet inn fra private investorer

Vedta resterende fire såkornfond

- Fire landsdekkende fond på hver 500 millioner kroner, 50/50 statlig/privat

Skatteincentiver for private investorer

Tidligfaseutvalget har troen på samspillet mellom privat og offentlig kapital, slik det har blitt lagt til rette for gjennom såkornordningene. Det samme bør gjelde for tidligfase. Privat kapital blir i svært liten grad stimulert til å satse i denne delen av verdikjeden. Investorene må bli med på en lang reise for å oppnå avkastning. Mange har muligheten til å bidra, men mangler de nødvendige incentiver. Målsettingen må derfor være å ordninger som incentiverer privat kapital til å bli med på et spleiselag med det offentlige innenfor tidligfasesegmentet.

Tidligfaseutvalget har særlig sett på de vellykkede resultatene fra Enterprise Investment Scheme i Storbritannia, som er fornyet og utvidet flere ganger. Her har britiske investorer fått redusert inntektsskatt en opp til et maksimumsbeløp dersom de har investert i selskaper i tidligfase. Tilsvarende bør vurderes i Norge.

Videre bør det vurderes å gi utsatt skatt på realiserte gevinster fra investeringer i selskaper i tidligfase dersom det reinvesteres i tidligfaseselskaper. Dette vil kunne bidra til økt kapitaltilgang til et segment som har stort behov for kapital fra private investorer. Et annet virkemiddel for å tiltrekke flere private investorer til tidligfasesegmentet, kan være ingen eller kun delvis gevinstbeskatning på salg av aksjer i tidligfaseselskap som har vært i investors eie i mer enn tre år

Ved en endring av skatteincentivene, vil tidligfasesegmentet kunne bli mer attraktivt for en rekke privatinvestorer som brenner for entreprenørskap, men som i dag heller finner andre investeringsobjekter

mer attraktive. NVCA vil i så tilfelle ta initiativ til å danne effektive møteplasser for investorene og tidligfasegründerne.

Løsningsforslag

Skatteincentiver for private investorer

- Redusert inntektsskatt opp til et maksimumsbeløp for investorer i selskaper i tidligfase
- Utsatt skatt på realiserte gevinster fra investeringer i selskaper i tidligfase dersom det reinvesteres i tidligfaseselskaper
- Ingen eller kun delvis gevinstbeskatning på salg av aksjer i tidligfaseselskap som har vært i investors eie i mer enn tre år

Avsluttende ord

Hovedmålsetningen innenfor tidligfasesegmentet må være å skape økt aktivitet, som igjen vil øke mangfoldet av potensielle vekstselskaper i den øvre delen av verdikjeden. Dette krever fokusert satsing, treffsikre ordninger og kapitaltilgang. På dette viset kan ambisjonene innen tidligfasesegmentet bli realisert:

Å skape fremtidens innovative vekstselskaper med internasjonalt potensial som igjen bidrar til samfunnsmessigverdiskaping i flere ledd.

Oslo 29. mai/16. september 2013

Erling Maartmann-Moe
Alliance Venture

Karl-Christian Agerup
Oslotech

Sveinung Hole
Sarsia Seed

Stein Jodal
Innovasjon Norge, Fondsforvaltning

Karl Klingsheim
NTNU Technology Transfer

Knut T. Traaseth
Norsk Venturekapitalforening (NVCA)

5. REFERANSER

Stortingsmelding 22 (2011-2012) Verktøy for videre vekst – om Innovasjon Norge og SIVA AF

<http://www.regjeringen.no/nb/dep/nhd/pressesenter/pressemeldinger/2012/ny-stortingsmelding-om-innovasjon-norge-.html?id=680323>

Entreprenørskapets bidrag til økonomisk vekst - en litteraturgjennomgang:

<http://menon.no/upload/2012/08/08/entreprenorskapets-bidrag-til-okonomisk-vekst.pdf>

Evaluering av Forskningsrådet:

<http://www.regjeringen.no/nb/dep/kd/pressesenter/pressemeldinger/2012/ny-evaluering-av-norges-forskningsrad.html?id=698795>

Akademikerne som entreprenører i Norge:

<http://menon.no/upload/2012/06/14/akademikere-som-entreprenorer-i-norge.pdf>

The need for government supported capital measures in the market for early stage risk capital in Norway:

http://menon.no/upload/2011/12/08/tidligfasekapital_rapport-nhdv3.pdf

Veksthus eller såkorn til spille? Evaluering av ordningene for såkornfond under Innovasjon Norge

http://menon.no/upload/2011/10/12/skornevaluering_menon_nf.pdf

Singapore - <http://www.nrf.gov.sg/nrf/otherprogrammes.aspx?id=1206>

Sverige - <http://www.almi.se/>

Tyskland - http://www.exist.de/englische_version/

UK - Enterprise Investment Scheme - <http://www.hmrc.gov.uk/eis/>

USA - <http://www.sba.gov/startupamerica>