



Bilde: Getty Images

Spotify i Trøndelag

En rapport om norske og svenske rammevilkår for gründere - ville det vært mulig å etablere Spotify i Trøndelag?

Forord: Kunne vi skapt Spotify i Trøndelag og Norge?

Oppmerksomheten fra mediene var stor da Junior Consulting våren 2024 publiserte sin rapport «NVIDIA i Trøndelag – kan vi skape en teknologigigant?». Rapporten og dybdeintervjuer med gründere viste at det norske skattesystemet og andre rammebetingelser gjorde det vanskelig å utvikle en slik bedrift i Trøndelag og Norge.

Digitaliseringsminister Karianne Tung hadde nettopp kommet hjem fra en studietur til California sammen med H.K.H. Kronprinsen og en norsk næringslivsdelegasjon. De ble mektig imponert da de fikk møte og høre Jensen Huang, CEO og NVIDIA-gründer. Rapporten som møtte dem da de kom hjem, ble litt av en kalddusj. Karianne Tung var sterk og klar i sin tale da hun like etter, i møte med næringsliv og gründere i Trondheim ifølge MN24 erklærte: «Pokker ta; visst f... kan NVIDIA bli skapt i Trondheim».

Støttet av Trøndelagsstiftelsen, Adolf Øiens Fond og Næringsforeningen i Trondheimsregionen har nå Junior Consulting laget en rapport hvor vi har tatt ned ambisjonsnivået noe. De fleste av oss har et forhold til Spotify, den globalt ledende strømmetjenesten med base og hovedkontor i Sverige. Det er lettere enn i tilfellet med NVIDIA å tenke seg at Spotify kunne hatt sitt arnested i Trondheim.

I denne rapporten tar vi derfor utgangspunkt i at de to talentfulle svenske gründerne hadde sin bopel i teknologihovedstaden Trondheim. Ville det med et slikt geografisk utgangspunkt vært mulig for dem å utvikle Spotify, med norske rammebetingelser og norske flagg? Det er denne utfordringen våre samarbeidende NTNU-studenter prøver å gi et svar på i denne rapporten.

Trondheim, desember 2024

Næringsforeningen i Trondheimsregionen, Adolf Øiens Fond, Trøndelagsstiftelsen

Bakgrunn for rapporten

I 2006 startet Daniel Ek og Martin Lorentzon et selskap de kalte Spotify. De to svenskene lanserte musikkstrømmetjenesten i 2008, og siden den gang har selskapet vokst til nesten 10 000 ansatte, og mer enn 626 millioner brukere. Da Spotify ble lansert, revolusjonerte den hvordan forbrukere konsumerte musikk, og er i dag verdens mest populære abonnementstjeneste for lydstrømming, til stede i over 180 markeder. Daniel Ek er fortsatt CEO i selskapet, og har besøkt Norge flere ganger, blant annet da han talte på NHOs årskonferanse 2024.

Norge og Sverige er nære naboer og har mange likheter. I denne rapporten ser vi nærmere på om et selskap som Spotify kunne blitt startet i Norge, nærmere bestemt i Trondheim, og om norske rammebetingelser ville gitt de samme mulighetene som Ek og Lorentzon møtte i Sverige. Ville det vært mulig å bygge en lignende suksesshistorie i Trøndelag/Norge?



Prosjektbeskrivelse

- Støttet av Trøndelagsstiftelsen, Adolf Øiens fond og Næringsforeningen i Trondheimsregionen har Junior Consulting (JrC) laget en rapport som sammenligner vilkårene for gründere i Sverige og Trøndelag, samt vurderer om Spotify realistisk kunne ha blitt grunnlagt i Trondheim
- Hensikten er å belyse hvilke faktorer som har bidratt til Spotifys suksess, og se om disse gir ulike muligheter i Sverige og Trøndelag/Norge
- JrC har gjennomført intervjuer med relevante aktører, blant annet med fagpersoner med innsikt i Trøndelags ressurser, erfaring med å starte og utvikle selskaper i Norge, og med aktører i Sverige. Funnene i disse intervjuene, kombinert med informasjon delt fra Spotify og generell datainnsamling, har blitt analysert og gitt innsikt i mulighetene og begrensningene man kan møte i Trøndelag
- Rapporten ser nærmere på rammevilkårene gründermiljø, finansieringskilder og skatt





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

Hovedfunn



Det norske gründermiljøet mangler kontinuiteten og erfaringsdelingen som preger Sverige

- Svenskene jobber i snitt to timer mer enn nordmenn og har en betraktelig lavere gjennomsnittslønn – har nordmenn det «for bra» til å være ambisiøse?
- Kumulativt antall enhjørninger er 3,5 ganger høyere i Sverige enn i Norge, en stor forskjell selv om vi justerer for innbyggertall
- Trondheim har teknologimiljø og talenter som kan måle seg med Stockholm, og nordmenn ønsker å starte bedrift – likevel gjør få det
- Engleinvestorer og erfarne mentorer har større rolle i Sverige, med tre ganger så mange investorer, og fem ganger høyere investeringer enn i Norge



Det norske risikokapitalmiljøet er relativt ungt og tilbyr begrensede finansieringsmuligheter etter såkorn-fasen

- Justert for innbyggertall er innhentet risikokapital i Norge cirka halvparten av innhentet risikokapital i Sverige
- Svenske gründere henter mer kapital lokalt både i tidligfase- og senfaseinvesteringer, med seks ganger så mye VC-kapital enn i Norge
- Etter en innledende investering fra gründerne selv, ble Spotify finansiert av norske og svenske VC-selskaper i såkornfasen før de hentet inn internasjonal kapital for å vokse videre



De norske skattevilkårene har utviklet seg i en negativ retning for gründermiljøet de siste årene

- Dersom Spotify var etablert i Norge og eierne bosatt her, ville deres skatteregning (formuesskatt og utbytteskatt) siden børsnotering ha blitt omtrent 26 mrdNOK. Spotify har ennå ikke betalt utbytte som hadde gjort det mulig å betjene formuesskatten.
- Suksessivt nedsalg i selskapet ville derfor vært eneste mulighet, noe som lett ville blitt oppfattet som negativt for selskapet, markedet og gründerne
- Norske rammevilkår ville gjort det svært vanskelig, trolig prohibitivt, å utvikle et selskap som Spotify dersom gründerne var bosatt i Trøndelag/Norge

Innhold

01

INTRODUKSJON AV SPOTIFY

02

RAMMEBETINGELSER FOR SUKSESS I NORGE
OG SVERIGE

03

RINGVIRKNINGER HVIS SPOTIFY BLE STARTET
I TRØNDELAG

04

AVSLUTNING

05

APPENDIX



01 INTRODUKSJON AV SPOTIFY



Spotify er dagens ledende selskap innenfor lydstrømmetjenester på et globalt nivå



Selskapet tilbyr over **100 millioner sanger, 6 millioner podkaster og 350 000 lydbøker** som brukere kan strøomme eller laste ned for senere lytting

I tillegg har Spotify funksjoner som **anbefaler og setter sammen innhold basert på brukernes personlige historikk**



Spotify har **hovedkontor i Stockholm**, og ble **børsnotert på New York Stock Exchange i 2018**



Globalt har selskapet **mer enn 625 millioner brukere**, hvorav 245 millioner av disse er betalende kunder, i over 180 markeder verden rundt. Omtrent **halvparten av Norges befolkning bruker Spotify**

Siden oppstarten i Stockholm i 2006 har Spotify vokst til å bli et av verdens mest kjente selskaper

Spotify ble grunnlagt utenfor Stockholm i 2006 «*i en tid da ingen trodde at man kunne skape et spennende selskap innen internettjenester, i hvert fall ikke i Sverige*» – Daniel Ek, gründer av Spotify

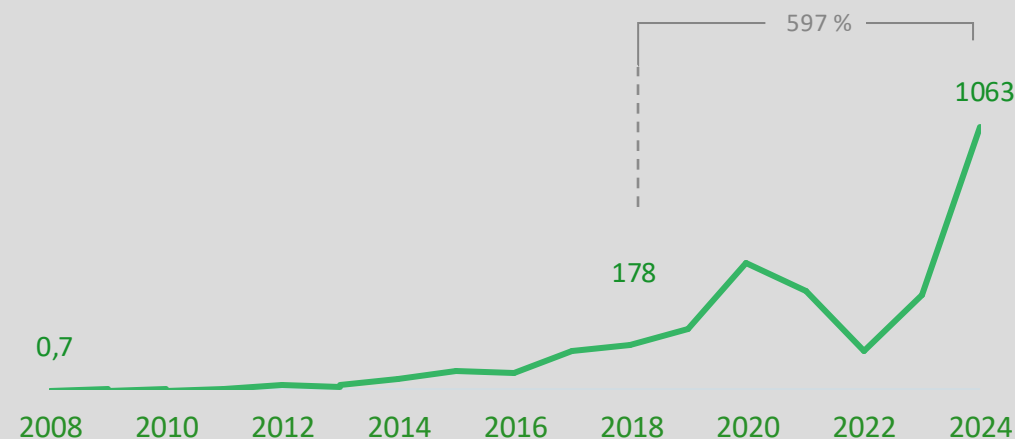
På denne tiden hadde verdensmarkedet for musikk mistet 60 % av inntektene sine på grunn av det økende problemet med piratkopiering

Daniel Ek grunnla Spotify sammen med Martin Lorentzon. Begge hadde tidligere grunnlagt selskaper som hadde gitt dem økonomisk suksess, og nå så de etter hva som skulle bli deres neste selskap

18 år senere, i 2024, er Ek fortsatt CEO i selskapet, og har blitt kåret til den mektigste mannen i musikkbransjen av Billboard

Spotify AB har vokst fra å være 6 ansatte i 2006 til over 1700 i Sverige dag¹. Det globale selskapet har i dag en markedsverdi på 1063 mrd. NOK, noe som representerer en vekst på **597 % siden 2018**, året de ble børsnotert

Spotify markedsverdi, mrd. NOK²



Spotify er nå Nordens sjette største børsnoterte selskap

Norske selskaper sakker etter: Spotify mer verdt enn Equinor

Av de 30 største børsnoterte selskapene i Norden, er det kun to norske igjen. Både staten og bedriftene svikter der Mario Draghi vil ha storsatsing.



Spotify-gründer Daniel Ek har til gode å levere et positivt årsresultat, men børsverdien av strømmeselskapet har passert Equinor, og Equinorsjef Anders Opedal (til venstre) er nå er på syvende plass i Norden. (Foto: Javad Parsa/NTB og Toru Yamanaka/AFP/NTB)



Sveriges tre største børsnoterte selskaper overgår til sammen markedsverdien av hele Oslo Børs. Spotify er Sveriges femte største selskap med en markedsverdi på rundt 1 060 mrdNOK per 26.11.24, og i seg selv større enn noe annet norsk selskap. Nummer én i Norge er Equinor med en verdi på 790 mrdNOK

Oljefondet eier aksjer i Spotify for over 2 milliarder kroner, noe som tilsvarer 0,12 % av selskapet

02 RAMMEBETINGELSER FOR SUKSESS I NORGE OG SVERIGE



02 RAMMEBETINGELSER

GRÜNDERMILJØ



Hva er de viktigste faktorene som skiller gründermiljøene i Norge og Sverige når det gjelder å inspirere og støtte nye oppstartsbedrifter?

FINANSIERINGSKILDER



SKATT



Trondheim har et teknologimiljø og talenter som kan måle seg med Stockholm

I Trøndelag jobber ca.

5,6 %

av ansatte innen
teknologi

I Stockholm er andelen
omtrent lik på

6,0 %

Trøndelag:

250 000 sysselsatte og
14 000 innen teknologi

Stockholmsregionen:

1M sysselsatte og
60 000 innen teknologi

« Det er veldig viktig å få folk til Norge gjennom utdanning. Mange av dem blir værende, og for oss var det en viktig rekrutteringsarena »

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



Trondheim og Stockholm er «teknologihovedsteder»

- Trondheim, med NTNU som Norges ledende teknisk-naturvitenskapelige universitet, har et **stort talentfelt med over 37 000 studenter og 5 000 forskere/universitetsansatte**, samt 57 forskere per 1 000 innbyggere – langt høyere enn Norges 12 og Europas 9 per 1 000 innbyggere
- Ledende aktører som SINTEF, NORBIT, Nordic Semiconductor, ARM, Microchips og Q-Free **styrker byens evne til å beholde talenter**
- I Sverige regnes Stockholm som landet sin «teknologihovedstad».

Nøkkelpunkter

- Andelen sysselsatte innen teknologi er **omtrent identisk i Trondheim og Stockholm**
- Trondheim er **Norges «teknologihovedstad»** og tiltrekker seg studenter fra hele Norge og internasjonalt
- Byen må tilby **spennende jobber og et inkluderende gründermiljø** for å beholde talentene

Svenskene jobber hardere, tjener mindre – Er nordmenn for rike til å være ambisiøse?



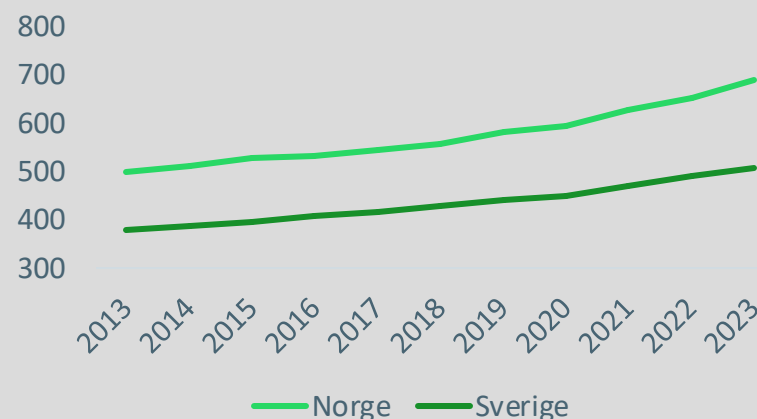
Nøkkelpunkter

- Svenskene jobber i snitt **to timer mer per uke** enn nordmenn
- Nordmenn har i snitt hatt omtrent **140 000 kroner høyere lønn** de siste 10 årene enn svenskene

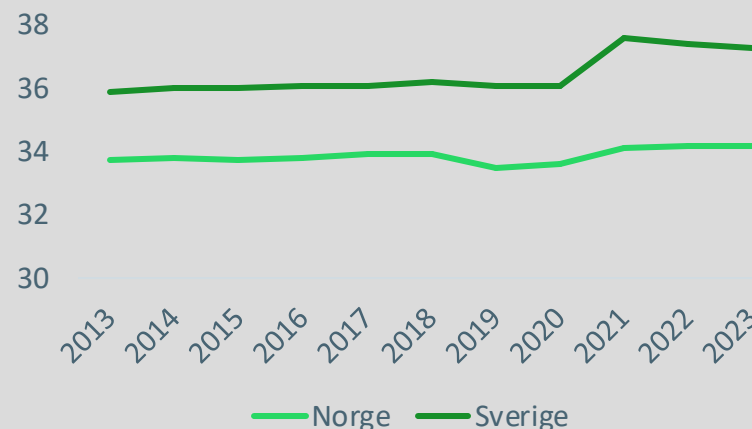
«Gründere i Norge pleier ikke å tenke stort og ha et internasjonalt ambisjonsnivå»

- Per Einar Dybvik, CEO i StartupLab

Gjennomsnittlig årslønn
(tall i tusen)¹

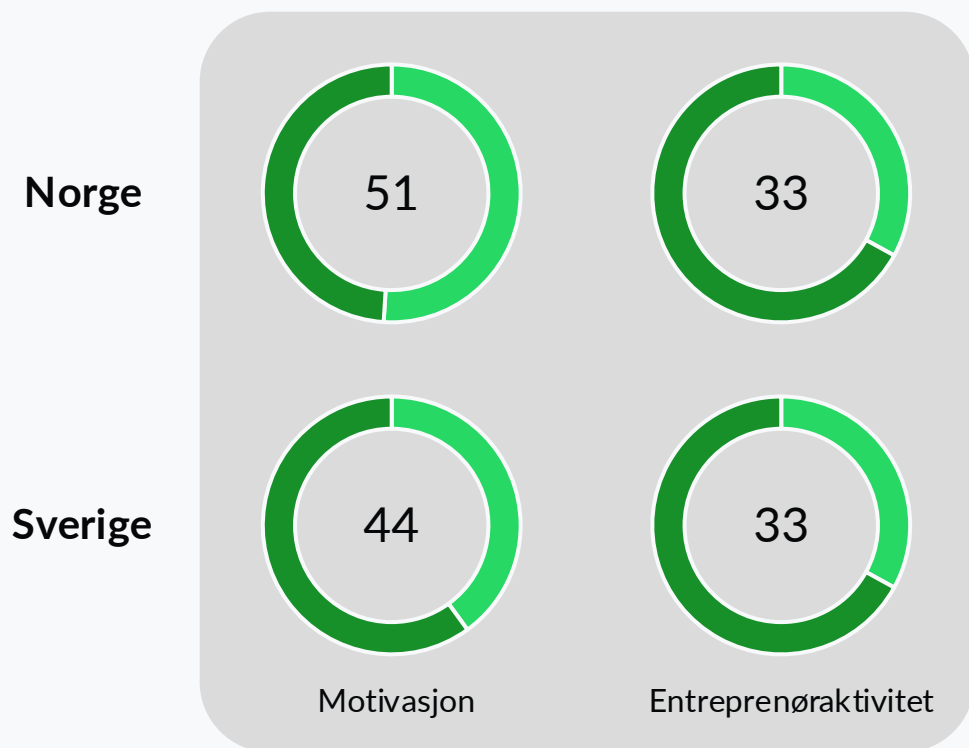


Gjennomsnittlig antall timer
jobbet per uke i fast jobb



I Shifter-artikkelen «Derfor går det bedre med gründere i Sverige enn i Norge» fra 2018, trekker Anders Hamnes, gründeren bak Oneflow, påpeker at en av hovedforskjellene i gründerkulturen til de to nasjonene er arbeidsmoralen i Norge. Han mener **det svenske folket har en større «sult»,** noe som gjør at man blir **villig til å jobbe hardere og lenger.** Videre fremhever han at **svenskene ofte tenker større enn nordmenn;** «I Norge ser man til Sverige, mens man i Sverige tenker internasjonalt».

Omstillingsbarometeret 2024: Nordmenn vil starte bedrift, men få gjør det



Europeisk innovasjonsindeks



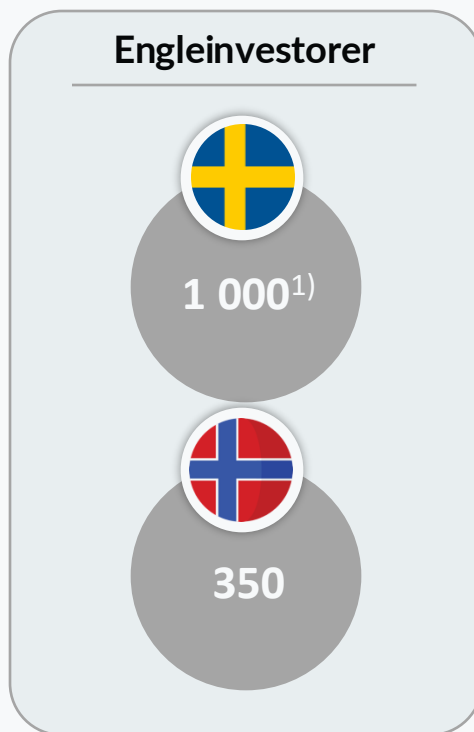
Stigende motivasjon i Norge

Gjennomsnittsscoren for Norge i Omstillingsbarometeret fra 2021-2023 for underdimensjonen «motivasjon» i kategorien «Innovasjon og entreprenørskap» var 38. I 2024 økte scoren med 13 poeng til 51. Dette er en lovende trend, men vi trenger å se en tilsvarende vekst i nasjonal entreprenøraktivitet

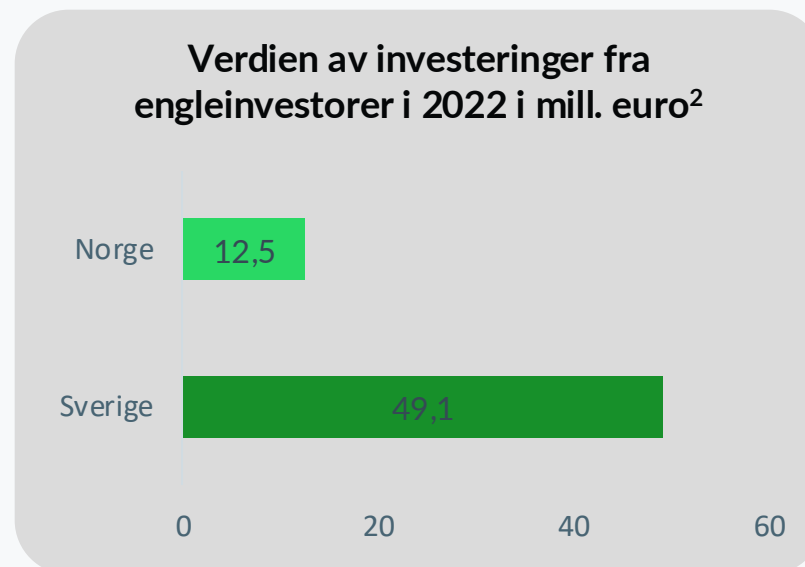
Nøkkelpunkter

- European Innovation index 2024: **Sverige er blant topp 3** med score på 146. **Norge er 17 poeng bak¹**
- **Trøndelag som region gjør det bra** og scorer isolert sett 139, nesten på nivå med snittet i Sverige
- Selv om nordmenn har **høyere motivasjon til å starte selskap enn svenskene**, er ikke gründeraktiviteten høyere enn i Sverige

Suksess avler suksess – Norske gründere mangler dyktige mentorer



Sverige har **langt flere engleinvestorer** enn Norge, selv justert for innbyggertall



« Vi har et mindre modent økosystem i Norge enn i Sverige. Gjennom mange år har vi tatt store steg i riktig retning, men vi trenger gründere og seriegründere som sitter på kompetanse, erfaring og en sterk track record »

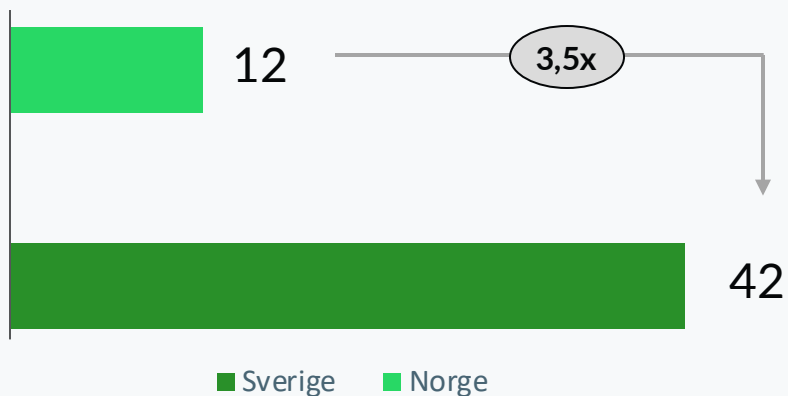
- Tom Arnøy, Ex-CEO og Co-founder i Zedge

Nøkkelpunkter

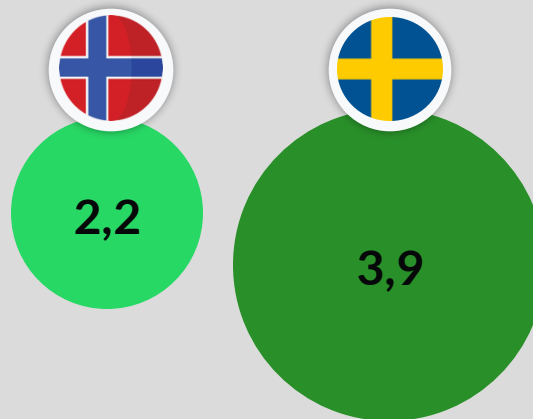
- Sverige var **tidlig ute i IT-boomen** med Skype og andre suksessfulle selskaper
- Førstegenerasjonsgründere som skaptes da er nå annengenerasjonsgründere, investorer eller **verdifulle mentorer**
- Sverige har dermed **et mer modent økosystem** for oppstartsbedrifter enn hva Norge har

Sverige har 42 enhjørninger¹, Norge 12 - En markant forskjell, selv justert for folketall

Kumulativt antall enhjørninger



Enhjørninger per mill. innbygger²



Enhjørninger i Stockholm

Stockholm har fostret frem flere enhjørninger, teknologiselskaper verdt over én milliard dollar, per innbygger enn noen annen region i verden utenom Silicon Valley, med **8 slike selskaper per mill. innbygger!**

Stockholm har produsert kjente selskaper som Skype, Spotify og Klarna, som har bidratt til å bygge et veletablert nettverk av mentorer, investorer og erfarne gründere som kan hjelpe neste generasjon entreprenører

Nøkkelpunkter

- Det totale antallet enhjørninger i Sverige er **3,5 ganger høyere** enn i Norge
- Dette er en **stor forskjell** selv justert for innbyggertall
- Stockholm har **flere enhjørninger per innbygger** enn noen annen region i verden, utenom Silicon Valley

02 RAMMEBETINGELSER

GRÜNDERMILJØ



FINANSIERINGSKILDER



Hvordan er finansierings-
mulighetene for
oppstartsselskaper i Norge
kontra Sverige?

SKATT



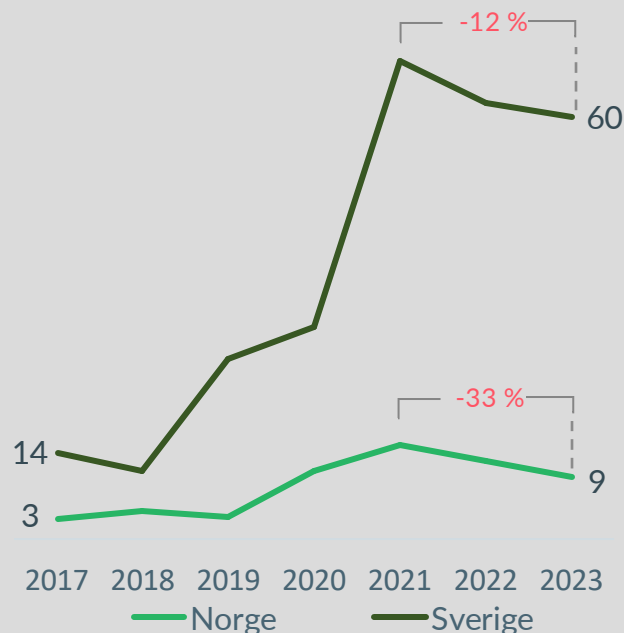


Sveriges VC-marked er over seks ganger Norges og mer motstandsdyktig mot nedgang

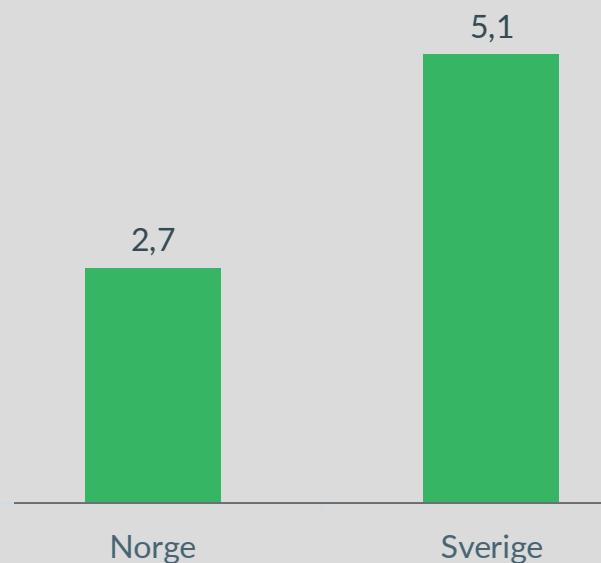
« Det VC-gamet, som har skapt enorme verdier både andre steder i Europa og i Sverige og som er helt nødvendig i risikokapitalmodellen, det bare funker ikke i Norge »

- Christer Dalsbøe, Partner og Co-founder i Braver

Risikokapital innhentet av startups (mrd. NOK)¹



Risikokapital innhentet per innbygger 2023 (tusen NOK)¹



Nøkkelpunkter

- **Svak nedgang** i VC-markedet de siste årene etter topp i 2021-2022
- Sveriges mer modne VC-marked² har vist **større motstandsdyktighet** mot nedgang
- Selv justert for antall innbyggere, er det **svenske VC-markedet nesten dobbelt så stort** som det norske

«Norge har utviklet et bedre kapitalmiljø, men det er fortsatt ekstremt svakt»

- Per Einar Dybvik, CEO i StartupLab

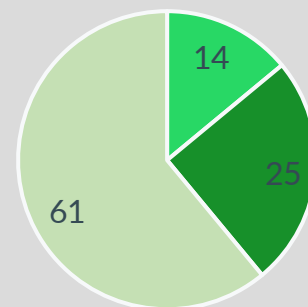
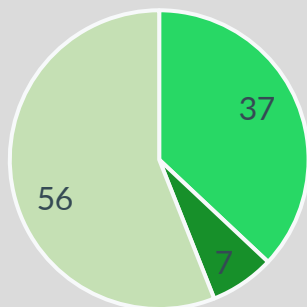
Svenske gründere henter dobbelt så stor andel av senfasekapitalen lokalt

« Det har vokst fram et relativt bra såkornmiljø i Norge »

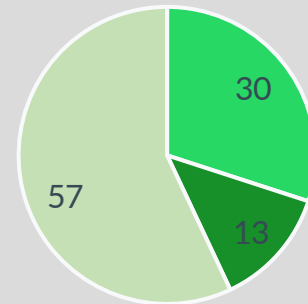
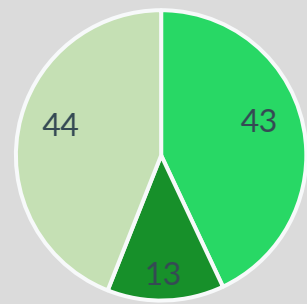
- Tellef Thorleifsson, CEO i Norfund og Co-founder i Northzone

Tidligfase-investeringer¹ (%) Senfase-investeringer² (%)

Norge



Sverige



Innenlandsk Europeisk Utenfor Europa

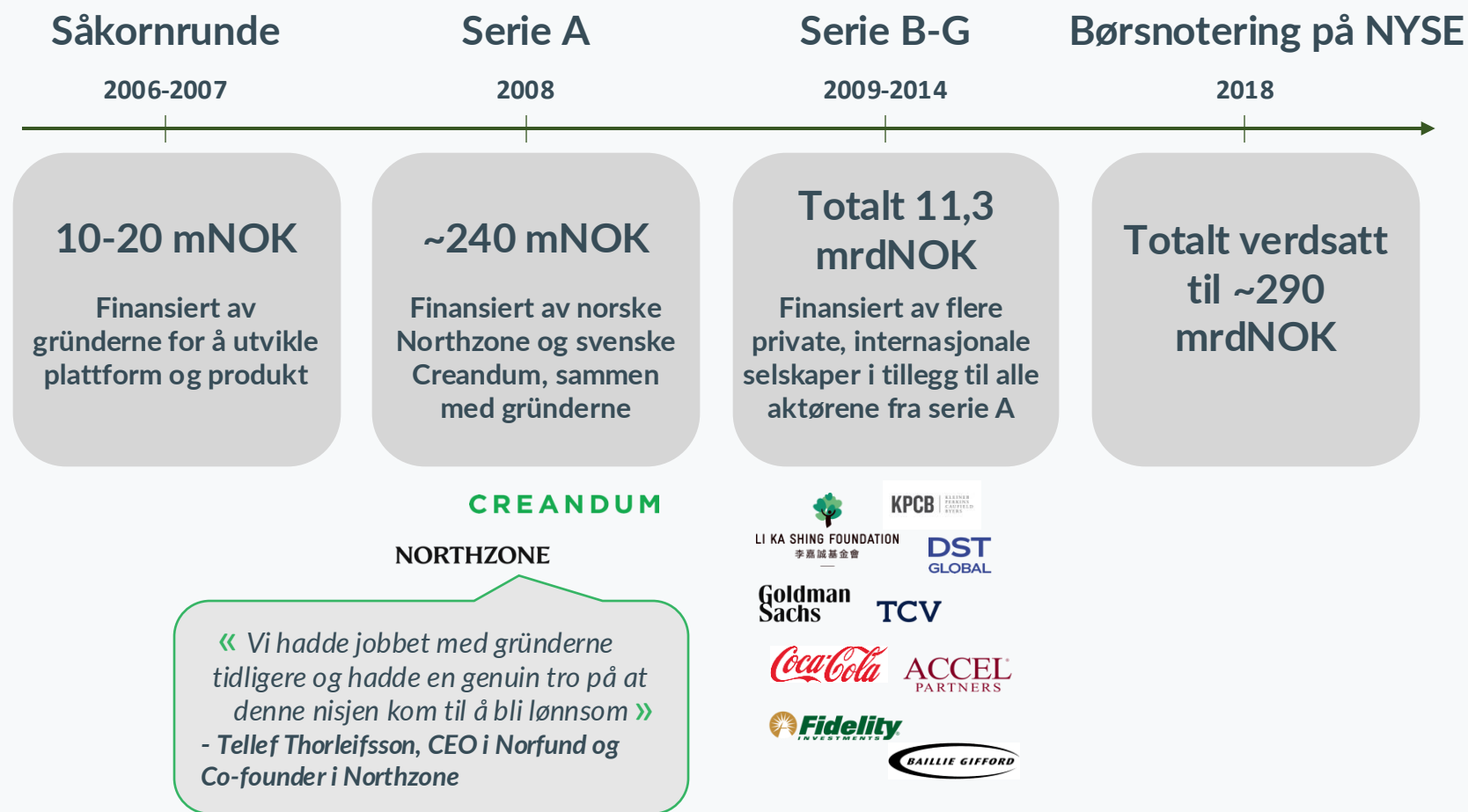
Nøkkelpunkter

- Norske investorer står for en betydelig kapitalandel i tidligfase-investeringer, bare 6 prosentpoeng mindre enn lokale investorer i Sverige
- Senfase-investeringer i Norge består kun av 14 % lokalkapital, mot 30 % for tilsvarende i Sverige

«Hvis du virkelig skal bli stor, hvor skal du da gå?»

- Børge Beisvåg, næringspolitisk leder i NiT

Spotify hentet inn ren nordisk kapital frem til serie B da de måtte se til utlandet



Nøkkelpunkter

- Svensk og norsk kapital alene finansierte såkornde og serie A til Spotify
- Selskapet måtte likevel til utlandet for å hente kapital i selskapets største vekstfase

02 RAMMEBETINGELSER

GRÜNDERMILJØ



FINANSIERINGSKILDER



SKATT



Hvordan tilrettelegger skatteordningene i Norge og Sverige for næringslivet, med spesielt fokus på selskaper i oppstart- og vekstfasen?



Fire skatteformer som rammer selskaper og deres eiere er generelt strengere i Norge enn i Sverige

 Norge  Sverige  Dypdykk følger

1

Formuesskatt

I Norge ligger effektiv formuesskatt for aksjeeiere på **0,8-0,88 %**¹

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 %**²

3

Opsjoner

Opsjoner skattlegges som inntekt ved realisasjon i både Norge og Sverige, men **Norge har strengere krav til selskapets størrelse** for at små selskaper kan unngå denne skatten

4

Exit-skatt

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

Skattepliktig på **realiserte aksjegevinster** i 10 år etter utflytting fra Sverige

Sverige droppet formuesskatten i 2007 og råder Norge å gjøre det samme



Historisk bakgrunn

Tyngende formuesskatt førte til stor 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, og den ble i hovedsak værende i utlandet selv etter at Kamprad flyttet hjem i 2013



Politisk debatt

Kapitalen som forlot landet ville ha kommet bedre til nytte i det **svenske markedet**, mente de fire borgerlige partiene som foreslo at formuesskatten skulle bli avskaffet

Forslaget ble vedtatt i den svenske Riksdagen fra 2007, til tross for innledende skepsis fra de tre sosialistiske partiene, blant annet siden skatt på arv og gaver allerede var blitt avskaffet noen år tidligere



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 kapital og kapitaleiere
- 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

Strengt krav for å oppfylle unntaksregelen gjør norsk opsjonsordning mindre attraktiv



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 å oppfylle unntaksregelen er strengere i Norge

	Norge	Sverige
Selskapets alder	<10 år	<10 år
Antall ansatte	<50 årsverk	<150 ansatte
Driftsinntekter og balansesum	<80 mNOK	<280 mSEK
Opsjonsbegrensning	3 mNOK per ansatt, 60 mNOK totalt	3 mSEK per ansatt, 75 mSEK totalt

Nøkkelpunkter

- Unntaksregelen **utsetter skattekostnaden** til aksjene faktisk selges
- Svenske selskaper kan være **3x så mange ansatte** som norske og fortsatt oppfylle unntaksregelen
- Begrensningen på driftsinntekter og balansesum er **mer enn 3x så høy** i Sverige

«På opsjonsskatt ligger vi langt bak andre land»

- Per Einar Dybvik, CEO i StartupLab

Strengere skatteregler fører til at stadig flere verdier flyttes ut av landet

~50 %

av den samlede formuen til Norges 400 rikeste personer styres fra utlandet

>70

av Norges rikeste personer har flyttet ut av landet siden stortingsvalget i 2021



Utflytting fører til at Norge mister både reelle verdier i dag og potensielle verdier i fremtiden

Norske oppstart- og vekstselskaper er avhengig av ekstern kapital for å vokse, men utflyttingen svekker tilgangen på slik kapital på to ulike måter:

1. Globale investorer flytter fokus bort fra Norge etter hvert som færre verdier utvikles her
2. Når vellykkede selskaper flytter ut av landet tar de med seg verdifull kapital som kunne blitt reinvestert i norske oppstart- og vekstselskaper. Det lokale og nasjonale økosystemet for entreprenørskap svekkes, og problemet forsterkes ytterligere

« Det har ikke noe å si at Innovasjon Norge har som mål at vi skal få flere norske enhjørninger, fordi de må til Sveits uansett »

- Christer Dalsbøe, Partner og Co-founder i Braver

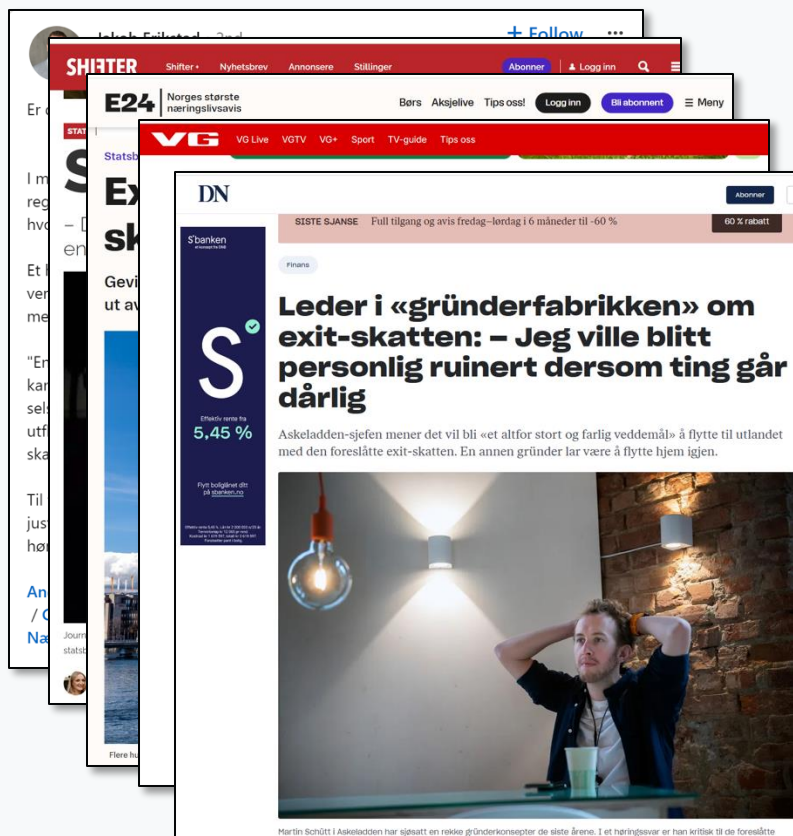
Nøkkelpunkter

- Økte skatter siden forrige regjeringsskifte har **drevet stadig flere av Norges rikeste ut av landet**
- Økte skatteinntekter på kort sikt går dermed på **bekostning av langvarig verdiskapning i landet**

«Arvinger i Zug kommer aldri til å investere på Sykkylven eller i Trøndelag»

- Norsk næringslivsfigur

Norsk gründermiljø er bekymret for ny exit-skatt, der skatten baseres på urealiserte aksjeverdier ved utflyttingstidspunkt



I mai 2024 sendte regjeringen sitt forslag til et nytt og strengere exit-skatt regelverk på offentlig høring

92 %

Av høringssvarene var negative til forslaget

Hensikten med den nye exit-skatten er å hindre at formuende investorer og verdiskapere flytter og at de blir værende i Norge med sin verdiskapning, men...

71 %

...mener spesifikt at de nye reglene heller gjør det mindre attraktivt å bli gründer i Norge

I det reviderte regelverket fra oktober opplever mange at reaksjonene i stor grad er blitt ignorert, og de er fortsatt bekymret over følgende hovedpunkter

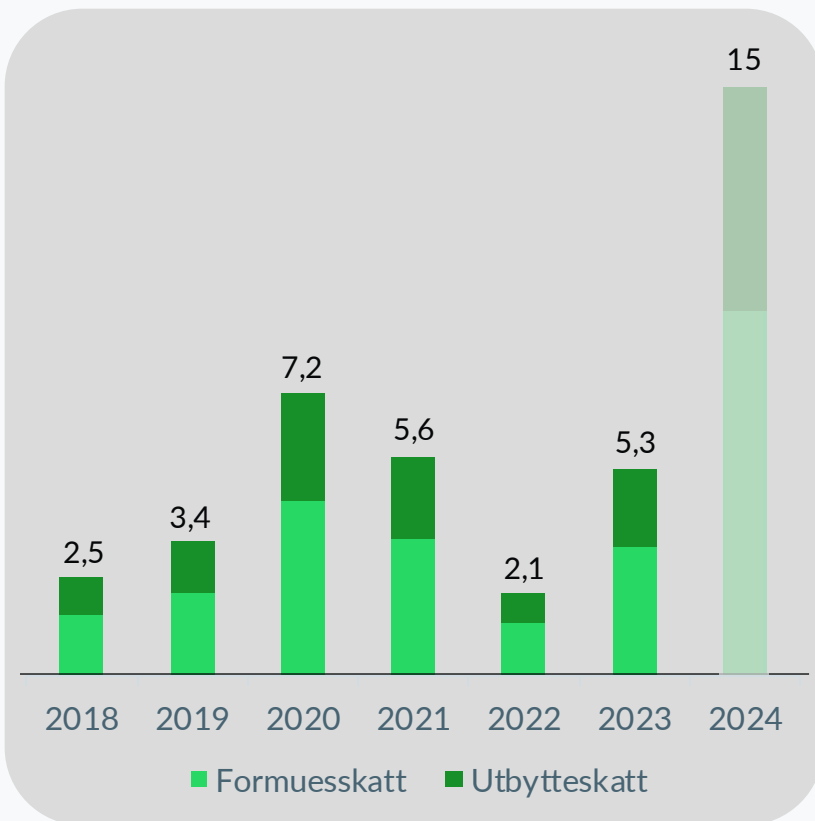
- 1 Beskatning av verdier ved utflyttingstidspunkt kan føre til skattelegging av verdier som ikke lenger eksisterer
- 2 Det blir mer attraktivt for norske gründerne å starte opp selskaper i utlandet, eller flytte ut mens selskapet fortsatt har lave verdier
- 3 Det vil bli mindre attraktivt for utenlandske talenter og investorer å komme til Norge, av frykt for exit-skatt hvis de flytter ut igjen
- 4 Politisk uforutsigbarhet fører til at også investorer vender blikket mot utlandet fremfor Norge

« For utenlandske investorer fremstår Norge mindre attraktivt, på grunn av uforutsigbar styring av landet. »

- Per Einar Dybvik, CEO i StartupLab

Formues- og utbytteskatt ville kostet Spotify-eiere bosatt i Norge 26 mrdNOK siden børsnotering

Hypotetisk skatt for Spotify-eiere siden 2018¹ (mrdNOK)



Dersom årene fra selskapets oppstart, rundt 2008, til børsnoteringen i 2018 inkluderes i beregningen, **øker skatteregningen med ytterligere 6 milliarder NOK**

Merk at skatt for unoterte selskaper i Norge ikke beregnes basert på markedsverdi, og derfor **sannsynligvis gir et for høyt skattegrunnlag** for de tidlige årene. Likevel kan det fungere som en øvre indikasjon på Spotifys samlede skatteregning siden oppstart

For gründere og andre eiere i en suksessrik enhjørning som Spotify, har **børsnoteringen vært avgjørende** for å utvikle selskapet til en global leder innen sitt felt, blant annet ved å sikre nødvendig kapital. Her illustreres hvor kraftig skattetrykket kunne blitt hvis Spotify var **etablert og utviklet med eiere bosatt i Norge**

Nøkkelpunkter

- Skatten er **basert på dagens skattesatser**, der eierbeskatningen i Norge har **økt med 107 prosent** i perioden 2021-2023
- Det er her antatt at **formuesskatten skulle blitt betalt i sin helhet gjennom utbytter**, som også beskattes
- Spotify har imidlertid gått med underskudd og derfor **aldri utbetalt utbytte** til sine eiere
- Dersom eierne skulle **betalt formuesskatten gjennom private midler** i stedet, ville **formuesskatten alene ha blitt på over 16 mrdNOK** siden børsnotering, der denne satsen har økt med 88 prosent over samme toårsperiode



Ettersom Spotify-eierne ikke kunne brukt utbytte til å dekke formuesskatten, måtte de gått for en annen løsning



1) Ta opp et personlig lån

En mulig løsning er å **ta opp et personlig lån i banken** for å betale formuesskatten på de urealiserte verdiene

Banker vurderer ofte at lån for å **dekke løpende skatteforpliktelser**, som gjentas hvert år, **ikke er bærekraftig uten en robust inntektsstrøm**. Urealiserte verdier godtas høyst sannsynlig ikke som sikkerhet

Lånet må tas opp som et **forbrukslån med en høy rente på rundt 13-14 %** i dag. Selv om det hadde vært mulig å oppnå en slik belåning ville beløpene etter hvert blitt så store at rentene ikke kunne betjenes og sikkerhetskrav ikke oppfylles



2) Selge seg ned i selskapet

Oda-gründer Karl Munthe-Kaas forsvarte formuesskatten i 2021 og **anbefalte suksessivt nedsalg i selskapet for å dekke skatten**

I praksis er det **vanskelig for unoterte selskaper å selge små prosentandeler årlig**. Spesielt hvis aksjekursen faller etter at skatten er fastsatt. **Nedsalg sender uheldige signaler til markedet** og kan **føre til at Norge sakte men sikkert mister selskaper til utenlandske investorer**

Årlige nedsalg er uheldig hvis gründere mister styringsrett. Prinsippet om én aksje-én stemme står sterkt i Norge. I USA og Sverige finnes selskaper som Meta og Ericsson, hvor gründere styrer selv med minoritetsandeler. **Aksjeklasser fungerer som beskyttelse mot utvanning**



3) Flytte ut av landet

En tredje mulighet er å komme rundt formuesskatten ved 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**, noe som fører til at den videre utviklingen av bedriften, og eierskap flytter ut av Norge

« De mest ambisiøse gründere 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 gründere ville brukt for å finansiere formuesskatten, ville konsekvensene gjort det **vanskeligere å vokse selskapet videre i Norge**. Siden **betaling med personlig lån er urealistisk**, og det å **selge seg ned i selskapet gir mindre styringsrett til gründere**, vil det å flytte ut av landet være mest realistisk for gründere med store ambisjoner. Den nye, foreslåtte **exit-skatten gir gründere et sterkt incentiv til tidlig utflytting**

03

RINGVIRKNINGER HVIS SPOTIFY BLE STARTET I TRØNDELAG



Et Spotify i Trøndelag ville skapt flere jobber og akselerert trøndersk kompetanseutvikling



Flere arbeidsplasser i regionen

Siden oppstarten i 2006 med 6 ansatte har antallet ansette i Sverige vokst med 39 % per år frem til 2023. Et trøndersk Spotify ville dermed bidratt til å skape 1 706 nye arbeidsplasser i Trøndelagsregionen

Antallet nye arbeidsplasser utgjør hele 1-2 % av det totale antallet stillinger innenfor tertiærnæringer i privat sektor i Trøndelag i dag



Utvikling av trøndersk kompetansehub

Grunnleggingen av et teknologisk milliardsselskap som Spotify ville ha **tiltrukket verdifull kompetanse til Trøndelag**. På Spotify sitt hovedkontor i Sverige finnes det i dag ansatte fra **over 75 ulike land**

Et slikt globalt selskap fremmer også **kompetansedeling og kunnskapsutveksling med utlandet**, noe som ville styrket **teknologikompetansen**, men også **ferdigheter innen salg og markedsføring** i Trøndelag

« Å tiltrekke verdensledende spisskompetanse til Sverige er en forutsetning for at vi skal kunne lære fortere enn verden forandres »

- Alexander Westerdahl,
HR-ansvarlig for forsknings- og utviklingsavdelingen i Spotify

Nøkkelpunkter

- Et trøndersk Spotify ville ha **gitt en økning i interessante arbeidsmuligheter** i regionen og dermed **forhindret tap av kompetanse**
- Trøndelag ville ha blitt en kompetansehub som **tiltrekker utenlandsk kompetanse**

«Jo flere arbeidsplasser, desto flere tiltrekkes til området. Dette ser vi for eksempel i mikrobrikkeindustrien i Norge, der flere sterke aktører skaper et cluster av ekspertise, som igjen gjør det mer attraktivt å komme hit»

- Børge Beisvåg, Næringspolitiske leder i NiT

Spotify kunne gitt Norges gründermiljø det løftet som trengs for å ta fart



Tidligere suksessfulle gründerprosjekter gjorde at Ek og Lorentzen kunne gå inn som engleinvestorer i Spotify i oppstartsfasen. Spotifys suksess har gjort det mulig for Ek å finansiere flere nye selskaper i Stockholm og bidra med betydelige investeringer i en rekke bedrifter i regionen

Bedrifter grunnlagt av Daniel Ek etter Spotify

NEKO

Grl. 2018



Grl. 2021



En inspirasjon for neste generasjon

Daniel Ek har litt under én million følgere på tvers av sine sosiale mediekkanaler. Han og andre suksessfulle seriegründere vil inspirere nåværende og kommende generasjoner av entreprenører, og det er verdifullt å ha slike forbilder i et lokalsamfunn og i et land

163 mrdNOK

Den samlede formuen til Spotify sine to grunnleggere



For å sette dette i perspektiv var verdiskapningen fra privat næringsliv i Trøndelag 153 mrdNOK i 2023. Å ha flere slike individer i fylket, med betydelig egenkapital, stor interesse for gründermiljøet og dyp kompetanse, ville ytterligere synliggjort Trøndelag som et viktig kapital-, beslutnings- og kompetansesenter

Nøkkelpunkter

- Et Spotify i Trøndelag med grunnleggere som Daniel Ek og Martin Lorentzon ville ha **tilført betydelig kapital og kompetanse til regionen**
- Denne kapitalen kunne ha **bidratt til en rekke investeringer i trønderske bedrifter** og ført til grunnleggelsen av nye vellykkede selskaper
- Suksessfulle gründere spiller en viktig rolle i å **inspirere neste generasjon**

04 AVSLUTNING

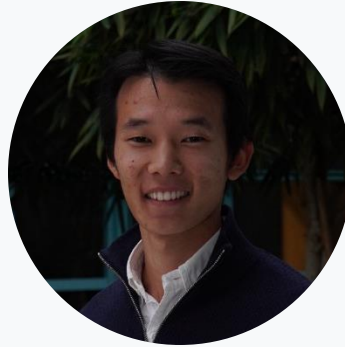


Kontaktpersoner



Anders Rodem

Ansvarlig partner, Junior Consulting
anders.rodem@juniorconsulting.no



Espen Selliken

Prosjektleder, Junior Consulting
espen.selliken@juniorconsulting.no



Isabel Sandersen

Konsulent, Junior Consulting



Einar Midthun

Konsulent, Junior Consulting



Isak Knutsen

Konsulent, Trøndelagsstiftelsen
isak@trondelagsstiftelsen.no

05 APPENDIX



Grunnlag for årlig beregning av skatt for Spotify-eiere bosatt i Norge



Beregnet verdi



Datapunkt

Formuesskatt

=

Markedsverdi
av Spotify¹

X

Sats for
formuesskatt på
0,88%

Utbytte som
mottas

=

Formuesskatt

÷

(1 -

Sats for
utbytteskatt på
37,84%

)

Utbytteskatt

=

Utbytte for å
dekke
formuesskatten

X

Sats for
utbytteskatt på
37,84%

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.

1) Markedsverdiene benyttet i beregningen er de samme som er presentert i grafen på side 10. I årene 2008-2023 benyttes markedsverdi ved årsslutt, mens i 2024 benyttes markedsverdi per 26.11. Valutakurser for omgjøring til NOK er hentet fra tilsvarende datoer

Intervjuer

Følgende personer ble intervjuet i forbindelse med prosjektet

- **Anne Morkemo:** Daglig leder i Connect Midt-Norge
 - **Ariane Pousette:** Project Manager i Stockholm Business Region
 - **Berit Rian:** Tidligere administrerende direktør i NiT
 - **Børge Beisvåg:** Næringspolitisk leder i NiT
 - **Christer Dalsbøe:** Partner og Co-founder i Braver
 - **Jan Halsetbakk Hassel:** Programleder for NTNU Discovery
 - **Mattias Frithiof:** Head of Investor Relations i Storytel
- **Per Einar Dybvik:** Co-founder i WiMP, CEO i StartupLab, samt styremedlem i NAST
 - **Roger Sørheim:** Grunnlegger av NTNUs Entreprenørskole
 - **Sven J. Kolstø:** Partner i Co-founder og CEO i OptoScale
 - **Tellef Thorleifsson:** CEO i Norfund og Co-founder i Northzone
 - **Tom Arnøy:** Ex-CEO og Co-founder i Zedge, samt partner i ProVenture