



Vi er næringslivet

NHOs politikk for mindre bedrifter



NHO er den største interesseorganisasjonen for bedrifter i Norge. I disse bedriftene er det over en halv million arbeidsplasser. Tre av fire bedrifter i NHO har færre enn 20 ansatte, 98 prosent har færre enn 100 ansatte.

Mindre bedrifter ...

1

vil ha
enklerе regler



2

vil ha et
moderne
arbeidsliv



3

vil ha et
kompetent Norge



4

vil ha bedre
betingelser for
nyskaping



5

vil ha smartere
bedrifts-
beskatning



Mindre bedrifter skaper viktige verdier for samfunnet. For å kunne gjøre det, trenger de en politikk som styrker deres konkurransekraft. I denne publikasjonen finner du NHOs 49 krav til en bedre politikk for mindre bedrifter.

6

vil ha bedre samferdsel



7

tilbyr tjenester som stat og kommune trenger



8

løser samfunnsutfordringer



9

vil ha sunn og rettferdig konkurranse



10

vil bli internasjonale



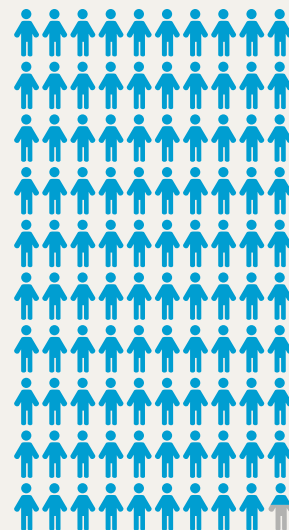
Se hva norske bedrifter skaper



FAKTA

MINDRE BEDRIFTER I NORGE

Små og mellomstore bedrifter (færre enn 100 ansatte) er svært viktige for norsk økonomi og står for halvparten av verdiskapingen. De mindre bedriftene er viktige for vekst, produktivitet og omstillingsevne i økonomien. Selv om de fleste forblir små, er det noen som vokser kraftig og skaper mange arbeidsplasser. De er en viktig kilde til omstilling og nyskaping i norsk næringsliv. Hvert år forsvinner cirka 1500 små og mellomstore bedrifter og blir erstattet av minst like mange nye. Disse vokser raskere og har høyere produktivitet enn bedriftene de erstatter.



99,5 %

av norske bedrifter har færre enn 100 ansatte



6 av 10

av alle sysselsatte jobber i bedrifter med færre enn 100 ansatte

201 000

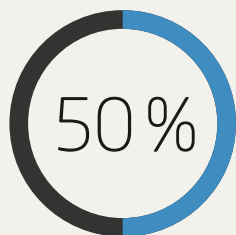
Antall mindre bedrifter i Norge (med ansatte) per 1. januar 2013

ANDEL KVINNELIGE OG MANNLIGE GRÜNDERE (AS)



70% 30%

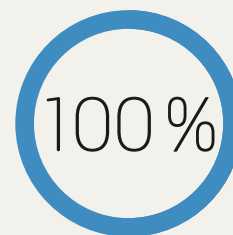
OVERLEVELSESGRAD BLANT MINDRE BEDRIFTER



Over halvparten av bedriftene som ble etablert i 2005 var fortsatt aktive i 2010.

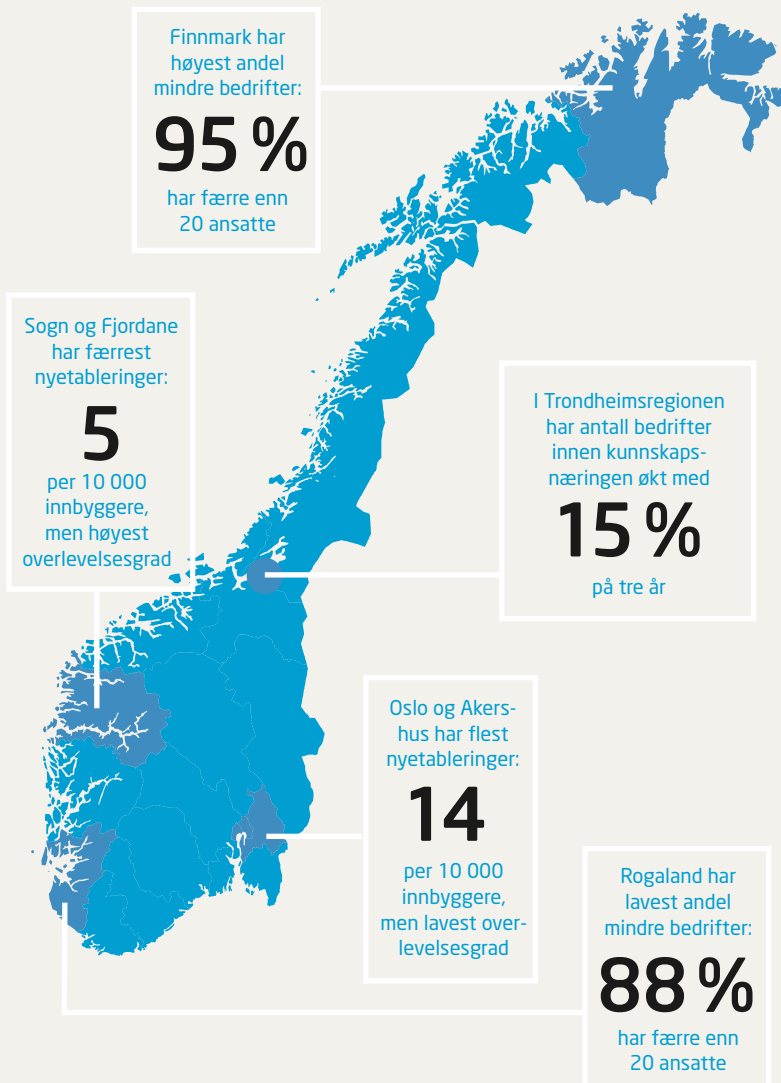


De overlevende foretakene sysselsatte fire ganger så mange i 2010 som i 2005.



Overlevelsesgraden er nær 100 prosent første året. Andelen som faller fra er størst det andre året.

ANDEL BEDRIFTER OG NYETABLERINGER:



Hvilke rammebetingelser er viktigst for de mindre bedriftene?

NHO har spurt sine medlemsbedrifter om hvilke rammebetingelser det er viktigst for dem at NHO prioriterer i sitt arbeid. Her er det svært ulike svar fra de små og store bedriftene.

BEDRIFTER MED FÆRRE ENN 20 ÅRSVERK VIL HA:



Reduserte skjema- og oppgavebyrder for næringslivet



Lavere skatter på bedriftsoverskudd og fjerning av formuesskatten

BEDRIFTER MED FLERE ENN 100 ÅRSVERK VIL HA:

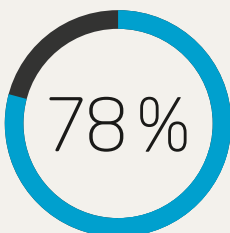


Mer fleksible arbeidstidsordninger

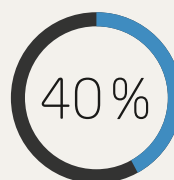
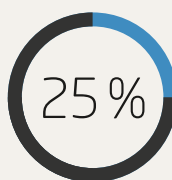


Økt satsing på relevant utdanning

Kilde: NHOs Økonomibarometer 1. kvartal 2013



78 prosent av foretakene som hadde 10 eller flere sysselsatte i 2005, var fortsatt aktive i 2010. Sannsynligheten for at et foretak overlever, øker med foretakets størrelse i etableringsåret.



Den laveste overlevelsesgraden i 2010 hadde foretak etablert i Oslo (25 prosent). Foretak i Sogn og Fjordane hadde den høyeste overlevelsesgraden (40 prosent).

Møt noen av bedriftene



11 mindre bedrifter forteller sine historier



Liten bedrift, store utfordringer

Finmark er fylket med høyest andel små bedrifter.
Barents NaturGass er en av dem.

« Den ene eller de få som skal drive bedriften må kunne alt - fra regnskapsførsel og markedsføring til juss og rekruttering. Det sier seg selv at det er lett å gå feil.»

Gudrun B. Rollefsen, Barents NaturGass

MED SINE SJU ANSATTE er Barents NaturGass (BNG) i godt selskap; hele 91 prosent av norske bedrifter har færre enn 20 ansatte. Selskapet ble etablert i 2005 og holder til i Hammerfest. Og BNG er allerede en suksesshistorie: nesten 50 prosent av bedriftene som ble etablert det samme året, fantes ikke lenger i 2010.

– Vi frakter naturgass fra Melkøya til shipping- og industrikunder i Nord-Norge, Sverige og Finland. Vi bygger også mottaksanlegg der kunden er. For øyeblikket har vi sju anlegg og tre under bygging, sier administrerende direktør Gudrun B. Rollefsen.

UT AV «BLODTÅKA». Bedriftsetablering handler ofte om å sjonglere mange baller.

– Den ene eller de få som skal drive bedriften må kunne alt – fra regnskapsførsel og markedsføring til juss og rekruttering. Det sier seg selv at det er lett å gå feil. Det å ha økonomisk mulighet til å leie inn eksternt hjelp og kvalitetssikre, er derfor viktig.

De aller fleste bedrifter som starter fra null, har flere år med røde tall. Det å ha eiere som har kapital og forståelse for dette, er avgjørende for å lykkes. Dette hadde heldigvis BNG.

– Det finnes knapt noen bedrifter som leverer overskudd fra dag én. Vi drev i flere år i minus, og gleden var stor den første måneden med pluss; 273 kroner i oktober

for et par år siden. I dag er vi ferdig med «blodtåka», som banken kalte det, nå går vi heldigvis i pluss, sier Rollefsen.

VIKTIG INFRASTRUKTUR. BNG holder til nær råvarekilden og et relativt stort lokalt marked. Likevel er infrastruktur en stor utfordring, slik det er for svært mange mindre bedrifter.

– Vi er fullstendig avhengige av fly, og spesielt en velfungerende flyplass i Hammerfest. Gode havner og veier er også helt avgjørende. Jeg er enig i at vi skal satse på utbygging rundt og mellom de store byene, men vi må kunne ha to tanker i hodet samtidig. Vi trenger mange slike samferdselsløft hvis vi skal ta ut all verdien som ligger i dette landet. Ja, infrastruktur koster, men det er en lav pris å betale. Gevinstene for fellesskapet er så mye større enn kostnadene, sier Rollefsen.

SKOLESAMARBEID. Mange små bedrifter sliter med rekruttering. Også for den lille Hammerfest-bedriften er kompetanse en utfordring.

– Det er ikke likegyldig hvor videregående skoler og høyskoler er; de må ligge nær bedriftene, sier Rollefsen. Hun forteller at de samarbeider med skolene i nærheten, og ser det som en investering i fremtiden. – Vi får ikke gevinst neste uke, men vi vil synliggjøre for ungdommene at vi har mange artige jobbmuligheter. Vi har jo klare vekstplaner!

BARENTS NATURGASS

SAMFUNNSREGNSKAP:

Et samfunnsregnskap viser sammenhengen mellom verdiskaping i bedriften og finansiering av offentlig velferd.

5 ▶ 44

ÅRSVERK I
BARENTS
NATURGASS

bidrar
til

ÅRSVERK HOS
NORSKE LEVER-
ANDØRER

Dette bidrar til sammen til:

16

MILLIONER I SKATTER OG AVGIFTER

Dette kan finansiere:

19

SYKEHJEMSPLASSE

eller

115

KOMMUNALE BARNEHAGEPLASSE

eller



30 ÅRSVERK I
OFFENTLIG SEKTOR

1

MINDRE BEDRIFTER VIL HA ENKLERE REGLER

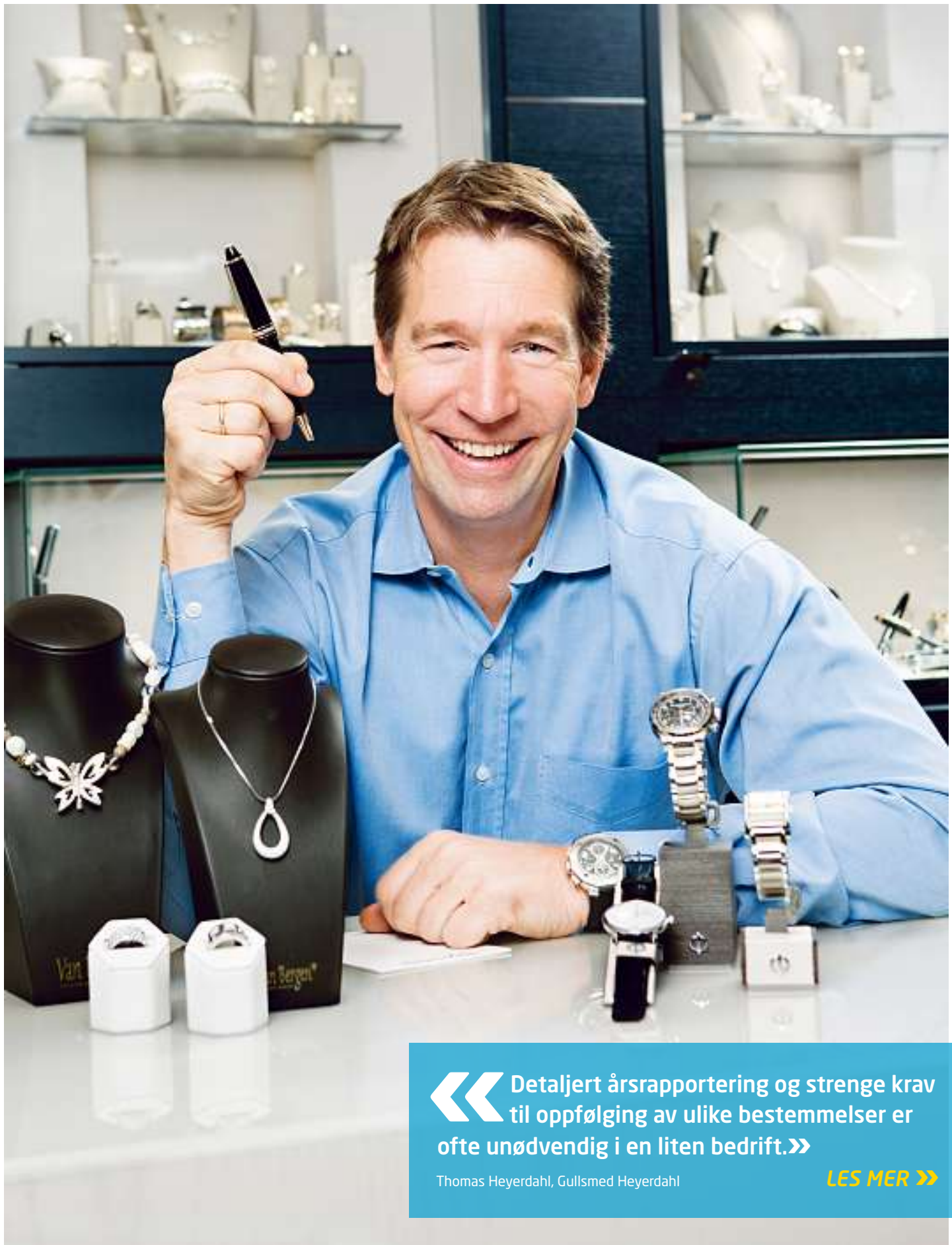
Lover og regler er nødvendige, de sikrer konkurranse, de forebygger tvister og de ivaretar andre viktige hensyn i samfunnet. Men vi må unngå at bedriftene bruker for mye tid og ressurser på å etterleve reguleringene – vi må ikke ha for mange og for kompliserte regler. Særlig viktig er dette for de mindre bedriftene, som har færre ressurser enn de store bedriftene.

Reguleringene bestemmer ikke bare hvordan bedriftene skal innrette seg etter påbud og forbud. I 2010 brukte bedriftene i Norge dessuten rundt 60 milliarder kroner på lovpålagt administrasjon – eller «skjemaveldet», som det ofte er kalt.

Når nye regler planlegges, må det først avklares hvilken effekt de vil få for de mindre bedriftene – det er dem det er flest av. Forvaltningen og lovgiver må vurdere hver enkelt regel som allerede finnes og stille seg spørsmålet: Trenger vi egentlig denne regelen?

NHO MENER

- 1 **Sett konkrete, tidfestede og ambisiøse mål for regelforenklings- og rapporteringsmåloppnåelsen.**
- 2 **Utred konsekvensene for bedriftene når nye og endrede reguleringer forberedes.**
- 3 **«Tenk smått først»: Reguleringer må være utformet slik at mindre bedrifter kan etterleve dem enklest mulig.**
- 4 **Oppdater og tilpass regelverkene fortløpende til endrede forhold for bedriftene, spesielt regler som gjelder for nesten alle bedriftene – som arbeidsmiljøloven, aksjeloven, regnskapsloven og bokføringsloven.**
- 5 **Sørg for digital dialog og mindre rapportering mellom bedriftene og det offentlige, da sparer bedriftene tid.**



«**Detaljert årsrapportering og strenge krav til oppfølging av ulike bestemmelser er ofte unødvendig i en liten bedrift.»**»

Thomas Heyerdahl, Gullsmed Heyerdahl

LES MER »



Kostbar papirmølle

Skjemaveldet er beregnet til å koste opp mot 60 milliarder kroner i året. Gullsmed Heyerdahl er en av dem som tar regningen.

« Vi som representerer de mindre bedriftene ønsker å bruke mest mulig av vår tid på mer fornuftige ting, som for eksempel verdiskaping og økt konkurransekraft. »

Thomas Heyerdahl, Gullsmed Heyerdahl

DEN LILLE FAMILIEBEDRIFTEN ble startet i 1972, og har i dag tre gullsmedforretninger i Oslo. Selskapet er også kjent for samarbeidsprosjekter med merkevarer som Audi og NOKIA. Målet er å være en innovativ bedrift, forteller daglig leder Thomas Heyerdahl.

– Vi har blant annet arrangert workshop der blivende brudepar fikk lage gifteringer til hverandre på verkstedet. Det var en kjempesuksess. I vår bransje gjelder det å tenke litt nytt, sier Heyerdahl. Han synes det er desto mer frustrerende å måtte bruke tid på det han mener er et helt unødvendig skjemavelde.

REN GJETNING. – Vi er for eksempel utvalgt til å rapportere til Statistisk sentralbyrå. De skal blant annet ha omsetningstall, ligningstall, og oversikt over hvor mye vi skal investere for i kommende perioder. Det siste blir jo ofte ren gjetning fra vår side – vi aner ikke! Men gjør du ikke som du er pålagt, får du bot. Vi har faktisk måttet helt til Forlikrådet en gang fordi vi ikke klarte å få ut riktige tall etter at vi hadde lagt om til nytt datasystem, forteller en oppgitt Heyerdahl. Han påpeker at innrapporteringen ikke bare koster selskapet tid, men også penger. Siden han selv ikke har tid eller

nok administrativt ansatte til å drive slik rapportering, må han kjøpe tjenesten fra regnskapsbyrået. Dessuten mener gullsmeden at mye av rapporteringen er meningsløs for en mindre bedrift.

TENK SMÅTT. – Detaljert årsrapportering og strenge krav til oppfølging av diverse bestemmelser er ofte unødvendig i en liten bedrift. Reglene er laget med tanke på store selskaper, men mindre bedrifter utgjør mer enn 99 prosent av norsk næringsliv, påpeker Heyerdahl. Han mener derfor det hadde vært mer fornuftig å tenke smått.

– Se hvordan reglene slår ut for de mindre bedriftene først. Så kan man heller tilpasse egne bestemmelser til de større bedriftene, sier han.

Plikten til å oppbevare bilag i ti år, er en annen bestemmelse Heyerdahl gjerne vil til livs. Han mener mye i regnskapsloven er unødige byrder for de mindre bedriftene.

– Reglene lages med utgangspunkt i at noen få bedrifter jukser. Bruk ressurser på tilsyn og kontroll fremfor unødvendig rapportering. Vi som representerer de mindre bedriftene ønsker å bruke mest mulig av vår tid på mer fornuftige ting, som for eksempel verdiskaping og økt konkurransekraft.

GULLSMED HEYERDAHL

SAMFUNNSREGNSKAP:

Et samfunnsregnskap viser sammenhengen mellom verdiskaping i bedriften og finansiering av offentlig velferd.



Dette bidrar til sammen til:

9

MILLIONER I SKATTER OG AVGIFTER

Dette kan finansiere:

11

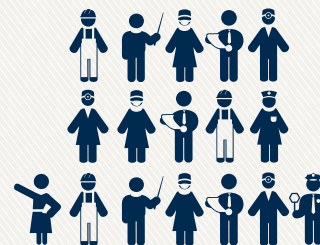
SYKEHJEMSPlassER

eller

64

KOMMUNALE BARNEHAGEPlassER

eller



17 ÅRSVERK I OFFENTLIG SEKTOR

2

MINDRE BEDRIFTER VIL HA ET MODERNE ARBEIDSLIV

Dagens arbeidsmiljølov bygger på arbeidsmiljøloven fra 1977, et snart 40 år gammelt lovverk tilpasset den tidens arbeidsliv. Vi ser nå et økende behov for mer fleksibilitet. Detaljregulering av arbeidstiden legger unødige hindringer i veien for en sunn og lønnsom drift, og mange arbeidstakere ønsker større frihet. Det er behov for større mulighet for lokale avtaler. Samtidig trenger mindre bedrifter større muligheter til å justere arbeidsstokken etter svingninger i markedet, med hensyn til utleie og innleie av arbeidskraft og midlertidige ansettelser.

Arbeidslivet må være ryddig og seriøst. Arbeidstilsynet må styrkes, men bør prioritere mer målrettet innsats mot problemområder og rådgivning fremfor detaljkontroll i mindre bedrifter. HMS-reglene pålegger bedriftene egenkontroll og krav til innrapportering, men antall krav må reduseres og tilpasses mindre bedrifters ressurser. Dersom det ikke er et klart dokumentert behov, bør det ikke innføres nye strengere regler, nye gebyrer eller strengere straffer på arbeidsmiljøfeltet. Det gjør det bare mer krevende å være en seriøs bedrift og mer lukrativt å være useriøs.

NHO MENER

- 1 **Unngå ny økonomisk totalbelastning for arbeidsgivere i sykelønnsordningen. Økt belastning vil spesielt ramme mindre bedrifter.**
- 2 **Fjern ordningen med regionale verneombud. Styrk Arbeidstilsynets kapasitet og prioriter bransjerettet innsats for å bekjempe sosial dumping.**
- 3 **Endre regelverket slik at det blir større muligheter for fleksibilitet i arbeidstidsordningene, med større mulighet for lokale avtaler, midlertidige ansettelser og utleie og innleie av arbeidskraft.**
- 4 **Unngå kvotering som virkemiddel i arbeids- og velferdspolitikken. Lovpålagt kvotering til bedriftsstyrer griper inn i eierstyringen og aksjonærdemokratiet på en prinsipielt uheldig måte.**
- 5 **Reduser det samlede antall lovpålagte krav overfor arbeidsgivere innenfor helse-, miljø- og sikkerhetsarbeidet.**



« Veldig mye av sykefraværet skyldes andre ting enn jobben. Stadig oftere har fraværet psykiske årsaker. Slike signaler må vi forsøke å fange opp tidlig. »

Odd Arne Bakker, Time Elektro

LES MER »



Skrur ned fraværet

Time Elektro inngikk avtale om inkluderende arbeidsliv (IA) i 2005. Det har de aldri angret på.

« Vi er for eksempel litt stolte av at vi klarer å beholde våre kvinnelige elektrikere såpass lenge når de er gravide.»

Odd Arne Bakker, Time Elektro

- DET BLE EN ANNEN VERDEN da vi ble IA-bedrift, sier daglig leder Odd Arne Bakker. Som IA-bedrift forplikter du deg blant annet til å jobbe aktivt for å redusere sykefraværet, og oppfølging og tilrettelegging er viktige stikkord for Bryne-bedriften. Kan du av ulike grunner ikke utføre elektrikerarbeid, ser de etter alternative oppgaver.

– Vi er for eksempel litt stolte av at vi klarer å beholde våre kvinnelige elektrikere såpass lenge når de er gravide, sier Bakker. Som elektriker er det nemlig ikke bare å ha kul på magen. Veldig mye av arbeidet foregår oppe under taket eller nede ved gulvet.

– Men vi har en lang liste med ting som må gjøres, og som ikke krever at du må ut til kundene og skru, sier Bakker.

MÅ FØLGE MED. Hos Time Elektro har de vært opptatt av å følge opp ansatte som er syke, eller som de ser sliter på andre måter.

– Veldig mye av sykefraværet skyldes andre ting enn jobben. Stadig oftere har fraværet psykiske årsaker. Slike signaler må vi forsøke å fange opp tidlig, sier Bak-

ker, som er svært fornøyd med samarbeidet med NAV Arbeidslivssenteret og IA-rådgiverne der.

– De er flinke til å trekke i tråder og hjelpe oss hvis vi står fast. NAV har dessuten mange bra og relevante kurstilbud som vi har stor nytte av. På dette området må du holde deg kontinuerlig oppdatert – det kommer nye regler nesten hvert år, sier han. Samtidig har bedriften nå fått gode rutiner, og Bakker synes ikke det er vanskelig å følge forpliktelsene i IA-avtalen.

– Vi har gode systemer. Dessuten er det kommet så mange bra dataverktøy som gjør det lettere å følge rutinene.

STÅR I HELSEKØ. Er det ett område Bakker synes har forbedringspotensial, er det oppfølgingen fra helsevesenet. Alltfor ofte har han opplevd at ansatte blir stående i helsekø.

– En av våre sykmeldte medarbeidere skal nå komme tilbake i 40 prosent stilling, ett år etter at han løftet en lysmast og skadet en skulder. Vi kunne spart minst et halvt års sykmelding dersom han ikke hadde blitt stående i utrednings- og behandlingsskø.

TIME ELEKTRO

SAMFUNNSREGNSKAP:

Et samfunnsregnskap viser sammenhengen mellom verdiskaping i bedriften og finansiering av offentlig velferd.

29 ▶ 18

ÅRSVERK I
TIME
ELEKTRO

bidrar
til

ÅRSVERK HOS
NORSKE LEVER-
ANDØRER

Dette bidrar til sammen til:

13

MILLIONER I SKATTER OG AVGIFTER

Dette kan finansiere:

16 

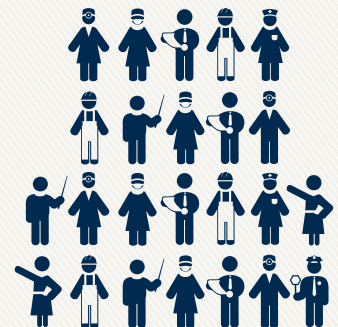
SYKEHJEMSPLASSE

eller

93 

KOMMUNALE BARNEHAGEPLASSE

eller



24 ÅRSVERK I
OFFENTLIG SEKTOR

3

MINDRE BEDRIFTER VIL HA ET KOMPETENT NORGE

Kompetanse tilegnes gjennom arbeid, men grunnlaget skal legges i skolen og utdanningsinstitusjonene. Vi ser i dag en rekke hindringer for god utnyttelse av utdanningssektorens ressurser. Én utfordring er alle studietilbudene som ikke fører til relevant yrkeskompetanse.

NHO ønsker å styrke forbindelsen mellom utdanningspolitikken og næringspolitikken. Næringslivet må kunne forvente at utdanningssystemet har evne til å levere den kompetansen som etterspørres. Dette kan gi mindre bedrifter den nødvendige styrken til å konkurrere nasjonalt og globalt både på kort og mellomlang sikt.

NHO MENER

- 1 **Øk satsingen på utdanning som næringslivet trenger, blant annet realfag og yrkesfag. Elevers valg av utdanningsprogram må samsvare bedre med arbeidslivets og bedriftenes behov.**
- 2 **Sørg for at entreprenørskap blir en integrert del av norsk lærerutdanning.**
- 3 **Sørg for at 60 prosent av alle ungdomsskoler har partnerskapsavtale med lokalt næringsliv innen utgangen av 2016.**
- 4 **Øk støtten til Opplæringskontorene og lærebedriftene, slik at også mindre bedrifter har mulighet til å engasjere lærlinger.**
- 5 **Still krav om at leverandørene har lærlinger ved offentlige anskaffelser.**



« Vi tar ungdom på alvor, og ser det som et samfunnsansvar å utdanne lærlinger til dyktige frisører. »

Bibbi Engø, Bibbis Frisør

LES MER »



Hårete mål

Bibbi Engø har i årenes løp loset et trettitalls unge mennesker gjennom læretiden til fullt kvalifiserte frisører. Det koster, men betaler seg også.

« Det er viktig at skolen og yrkesveilederne forstår næringslivets behov og krav, og vi trenger nok et enda tettere samarbeid mellom skole og næringsliv. »

Bibbi Engø, Bibbis Frisør

BIBBIS FRISØR er en liten franchisekjede, med fire avdelinger og til sammen 42 medarbeidere. Av disse er åtte lærlinger, det vil si nesten 20 prosent av staben.

– På mange måter driver vi en liten skoleklasse, med de gleder og utfordringer det fører med seg. Vi tar ungdom på alvor, og ser det som et samfunnsansvar å utdanne lærlinger til dyktige frisører, sier daglig leder og gründer Bibbi Engø.

TILPASSET OPPLÆRING. Det er ikke tilfeldig at frisørkjeden påtar seg så stort ansvar for bransjerekuttering og opplæring. Engø brenner nemlig for kompetanseutvikling. – Jeg har alltid vært opptatt av å drive utvikling på alle plan, fra det mellommenneskelige til ledernivå. Det morsomste i min karriere er når jeg kan bidra til at mennesker trives og utvikler seg, sier hun.

Er du lærling hos Bibbis Frisør, får du dermed et nøye gjennomtenkt og individuelt tilpasset opplæringsløp. Klare mål, faste møter og tydelige tilbakemeldin-

ger er noen av suksesskriteriene. Også lederne blir fulgt opp med blant annet kurs og coaching.

TUNGT LØFT. Bibbi Engø forteller at kompetansekravene i hennes bransje har økt sterkt de senere årene. Samtidig kommer mange teorisvake lærlinger. Det er heller ikke uvanlig at noen av lærlingene strever med livene sine. Det kan bety at de er mye borte fra jobb, og ofte trenger de mye veiledning for å forstå arbeidslivets spilleregler.

– Vi bruker ekstremt store ressurser på å hjelpe disse gjennom læretiden. Det er tungt for en liten bedrift som vår. Men vi klarer faktisk å løse nesten halvparten frem til svennebrevet, og det er vi stolte av! Samtidig er jeg litt oppgitt over at det ser ut til at det er arbeidsgiver som skal løse alle problemer. Det er viktig at skolen og yrkesveilederne forstår næringslivets behov og krav, og vi trenger nok et enda tettere samarbeid mellom skole og næringsliv, sier Engø.

BIBBIS FRISØR

SAMFUNNSREGNSKAP:

Et samfunnsregnskap viser sammenhengen mellom verdiskaping i bedriften og finansiering av offentlig velferd.



Dette bidrar til sammen til:



MILLIONER I SKATTER OG AVGIFTER

Dette kan finansiere:



SYKEHJEMSPLASSE

eller



KOMMUNALE BARNEHAGEPLASSE

eller



14 ÅRSVERK I OFFENTLIG SEKTOR

4

MINDRE BEDRIFTER VIL HA BEDRE BETINGELSER FOR NYSKAPING

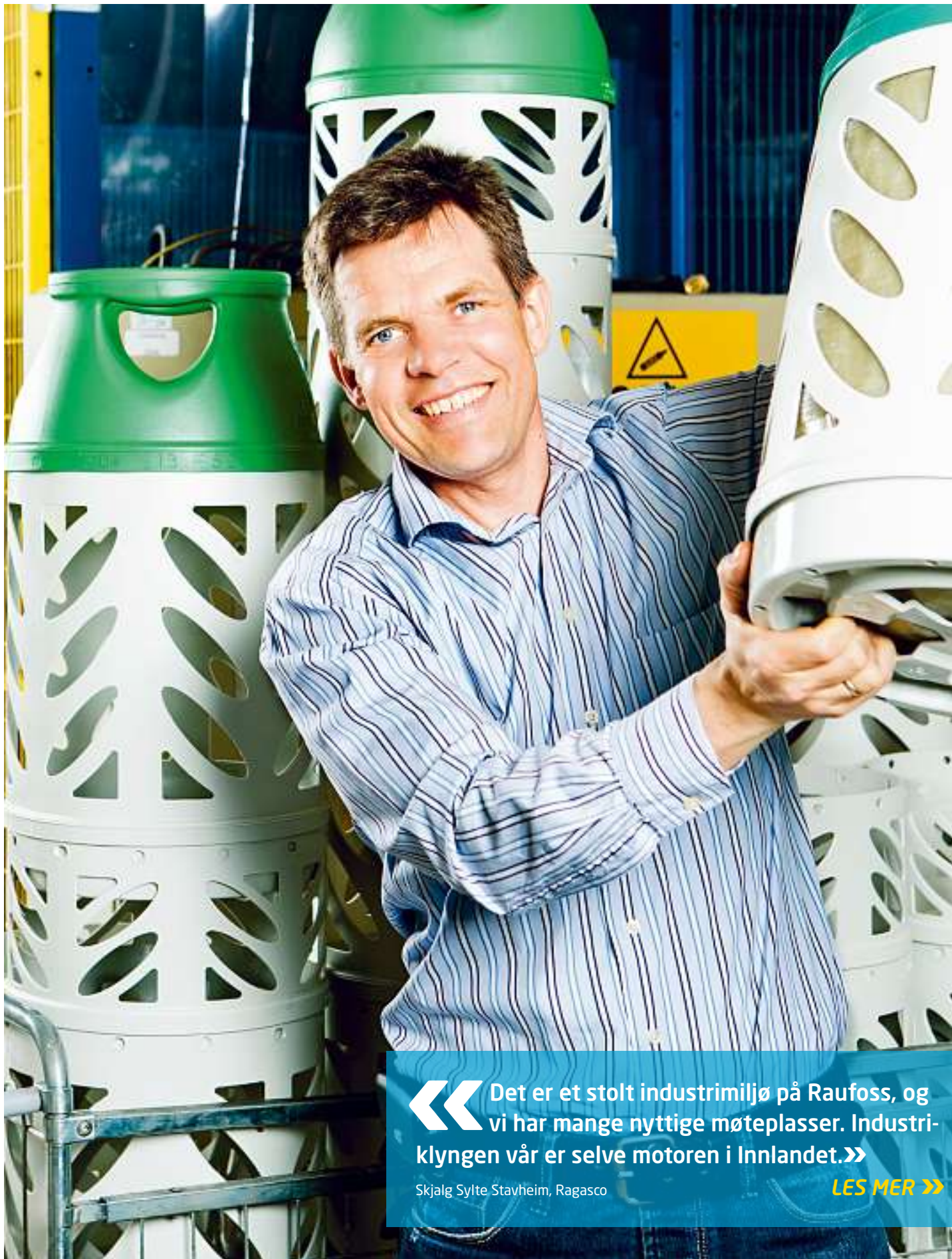
Mindre bedrifter er gode problemløserer som tenker nytt og er flinke til å omstille seg. Men mange sliter med å komme seg gjennom de første årene. De møter hindringer i form av byråkrati, pengemangel og tekniske og markedsmessige utfordringer. Slik går vi glipp av nye vekstbedrifter.

For et høykostland som Norge er det avgjørende at vi satser på kunnskapsbasert vekst. Offentlige støtteordninger er særlig viktige i en tidlig kommersialiseringsfase. Derfor må offentlige innovasjonsvirkemidler i hovedsak være landsdekkende og støtte de mest innovative prosjektene. SkatteFUNN-ordningen mobiliserer til økt bruk av forskning og utvikling blant mindre, forskningsintensive bedrifter, og bør forbedres.

De ulike klynge-, nettverk- og inkubatorprogrammene er særlig betydningsfulle for gründere og nye bedrifter. Disse programmene bør styrkes, slik at flere kan få støtte til kompetanse- og forretningsutvikling og internasjonalisering.

NHO MENER

- 1 **Øk rammen til innovasjonslån og styrk tilskuddsordninger som bidrar til økt innovasjon.**
- 2 **Styrk virkemidlene for en aktiv klyngepolitikk og internasjonalt orienterte næringsmiljøer.**
- 3 **Styrk SkatteFUNN ved å fjerne timesatsen og øke fradragsprosenten.**
- 4 **Etabler et helhetlig inkubatorprogram med resultatbasert finansieringssystem og øk rammen for grunnfinansiering.**
- 5 **Sørg for et enklere og bedre koordinert tilbud av tjenester gjennom de ulike støtteordningene.**



Det er et stolt industrimiljø på Raufoss, og vi har mange nyttige møteplasser. Industriklengen vår er selve motoren i Innlandet.»

Skjalg Sylte Stavheim, Ragasco

LES MER »



Full gass forover

Det startet med rør til rakettmotorer. I dag er Ragasco verdens ledende produsent av trykkbeholdere for gass til privat bruk, og næringsklyngen på Raufoss får sin del av æren.

« Den teknologiske kompetansen som er samlet her, er enorm. Det er alltid noen å spørre. »»

Skjalg Sylte Stavheim, Ragasco

OVER HUNDRE ÅRS erfaring med internasjonal industriutvikling danner bakteppet for næringsklyngen på Raufoss. Ragasco er lokalisert i Raufoss industripark, og startet sin virksomhet som en del av Raufoss ASA.

– Raufoss var verdensledende innen lettvektsmaterialer til militær bruk. På 1990-tallet begynte man å se på om det var muligheter for sivil anvendelse av disse materialene, sier Skjalg Sylte Stavheim, administrerende direktør i Ragasco.

HØY KOMPETANSE. I ammunisjonsfabrikken laget man også beholdere til franske jagerfly. Disse måtte tåle eventyrlige 2000 bars trykk. Dermed var veien kort til å utvikle en gassbeholder til sivil bruk. Kunsten var å konstruere en ekstremt solid beholder med tanke på eksplosjonsfaren.

Sylte Stavheim var ansatt i aerospace-avdelingen ved Raufoss ASA, der det var et tungt forskermiljø.

– Vi drev nitid testing og hadde store utviklingskostnader, men bedriften så at dette var fremtiden. Og midt på nittitallet fikk vi også vår første kunde: Volvo tok i bruk våre gassbeholdere i sine første hybridbuser, forteller han.

GJENNOMBRUDDET. Likevel ble det aldri noe særlig til omsetning. I hvert fall

ikke før i 2000, da de utviklet en lettvektskomposittgassbeholder i glassfiber, beregnet for grilling. Gjennombruddet kom da Statoil inngikk avtale om 180 000 gassbeholdere per år i fire år.

– Da torde vi å bygge fabrikk, og Ragasco ble en selvstendig bedrift. Vi satset alt.

Og det holdt. I alle fall til kontrakten med Statoil var i ferd med å gå ut. For det viste seg at europeiske kunder syntes Ragascos beholdere var for dyr.

– Vi måtte rasjonalisere, og klarte faktisk å halvere produksjonstiden. Så fikk vi først BP International som kunde, og deretter stadig flere kunder, sier Sylte Stavheim.

Direktøren mener et viktig suksesskriterium er den industrielle klyngen Ragasco er en del av, ikke minst i oppstartsfasen.

– Den teknologiske kompetansen som er samlet her, er enorm. Det er alltid noen å spørre. Og så var det viktig med tanke på rekruttering. Det er enklere å ta jobb i et selskap som er i den risikable oppstartsfasen, hvis det også finnes andre muligheter i nærheten, sier Sylte Stavheim. Han mener Ragasco fortsatt har glede av å være en del av klyngen.

– Det er et stolt industrimiljø på Raufoss, og vi har mange nyttige møteplasser. Industriklyngen vår er selve motoren i Innlandet.



5

MINDRE BEDRIFTER VIL HA SMARTERE BEDRIFTSBESKATNING

Forutsigbar skatte- og avgiftspolitik er viktig for de minste bedriftene. Norge må ikke ha et høyere skatte- og avgiftsnivå enn våre handelspartnere, heller ikke særnorske skatter eller avgifter som svekker konkurransevnen til bedriftene.

Målrettede og vekstfremmende skattelettelse kan bidra til økt verdiskaping i Norge, flere arbeidsplasser og dermed et økt skattegrunnlag som kan gi større skatteinntekter til fellesskapet.

Formuesskatten er krevende for de mindre bedriftene. Den fungerer som en ekstra skatt på norskeid privat egenkapital i næringsvirksomhet, og må betales selv om bedriften går med underskudd. Formuesskatten kan også gi ekstra utfordringer for bedrifter i oppstartsfasen som verken har særlig inntjening eller overskudd, men hvor eierne har skutt inn kapital for å sikre drift på lengre sikt.

Mange eiere av mindre bedrifter må ta ut utbytte for å betale formuesskatten som skriver seg fra næringsaktiva. Bedriften tappes da for egenkapital som kunne vært investert i virksomheten og gjort arbeidsplassene tryggere.

NHO MENER

- 1 **Fjern formuesskatten, i det minste for arbeidende kapital i bedriftene.**
- 2 **Innfør minstefradrag for selvstendig næringsdrivende.**
- 3 **Gjør skatte- og avgiftsregelverket enklere.**
- 4 **Fjern arveavgiften slik at generasjonsskifte i bedriftene blir enklere.**
- 5 **Innfør tak for eiendomsskatteverdi på næringsseiendom (som for formuesskatt) og klarere unntak for maskiner.**



« Hver uke betaler jeg 1000 kroner i bot for å drive bedrift. Det er i alle fall slik jeg ser på formuesskatten. »

Per Håvard Kleven, Kongsberg Devotek

[LES MER »](#)



Formuesstraffen

I 2001 startet Per Håvard Kleven det som er blitt et lite teknologieventyr på Kongsberg. Han kan ikke forstå hvorfor bedriften skal straffes for det.

« Formuesskatten virker kontraproduktivt dersom man ønsker økt næringsutvikling og sysselsetting. »

Per Håvard Kleven, Kongsberg Devotek

- HVER UKE BETALER jeg 1000 kroner i bot for å drive bedrift. Det er i alle fall slik jeg ser på formuesskatten, sier Kleven, som er gründer og administrerende direktør i Kongsberg Devotek.

Selskapet driver kort fortalt med produktutvikling av høyteknologiske produkter og systemer for andre bedrifter, særlig innen olje- og gassindustrien. Dette er med andre ord en sentral brikke i norsk næringsflora.

– Tidligere gjorde bedriftene det meste av produktutviklingen selv, nå fører kostnads- og effektivitetspress til økt spesialisering. Norge trenger selskaper som oss, vi er viktige for industriutviklingen, sier Kleven.

Han startet bedriften i 2001 og eier fortsatt en tredel. De ansatte eier 37 prosent, resten eies av en svensk investor. Kleven betaler dermed formuesskatt.

MOT SIN HENSIKT. – Det er slett ikke synd på meg, og jeg er tilhenger av et høyt skatte- og avgiftsnivå i Norge. Men formuesskatten virker kontraproduktivt

dersom man ønsker økt næringsutvikling og sysselsetting, sier Kleven, og utdyper:

– Mange mennesker har alle forutsetninger for å starte egen bedrift, men de lar være. Det er nok ikke formuesskatten alene som har skylden, men jeg er overbevist om at den bidrar til at etableringsfrekvensen i Norge er lavere enn den burde vært. Vi ligger langt under OECD-snittet for privatpersoners investering i næringsvirksomhet. Det er også slik at mange i min situasjon investerer penger i fast eiendom for å «nulle ut» formuesskatten, i stedet for å sette i gang industriell virksomhet.

BEDRIFTEN STRAFFES. Kleven påpeker at det er Kongsberg Devotek som til syvende og sist belastes for formuesskatten han betaler.

– Jeg har jo ingen andre kilder til inntekt, og må enten ta ut mer lønn eller økt utbytte for å betale skatten. Dermed er det bedriftens likviditet det går ut over, en bedrift som sysselsetter om lag 100 mennesker. Vis meg fornuften i det.

KONGSBERG DEVOTEK

TALL OG FAKTA:

96

ANSATTE

125

MILLIONER I OMSETNING

6

MINDRE BEDRIFTER VIL HA BEDRE SAMFERDSEL

Et velfungerende og godt utbygd transport- og logistikksystem er blant de viktigste forutsetningene for vekstkraftige bedrifter. NHOs konkurransevnebarometer viser at norske bedrifter har et dårligere transporttilbud enn mange av våre handelspartnere. Det rammer også de mindre bedriftenes konkurransevne.

Ambisjonen må være å få norsk samferdsel opp på en akseptabel standard innen 20 år, med de tyngste løftene de ti første årene. Da trenger vi en kraftig økning i investeringene. Det må også tenkes nytt i måten prosjektene planlegges, organiseres og gjennomføres på. Full finansiering ved oppstart av prosjektene gir forutsigbarhet for kostnader og ferdigstilling. Planperioden må kuttes vesentlig og det må settes forpliktende sluttdataer for viktige prosjekter.

Målet er å redusere avstandsurempene for næringslivet og bøte på de pressproblemene som de største bo- og arbeidsmarkedsregionene opplever i dag. Da må vi prioritere kollektivtransport i byene og samferdselsprosjekter i transportkorridorene som binder landsdeler sammen. Utvikling av gode vei- og kollektivløsninger må skje i tett samarbeid mellom staten og lokale myndigheter.

NHO MENER

- 1 **Øk samferdselsinvesteringene vesentlig, slik at næringslivets transportbehov kan oppfylles.**
- 2 **Rust opp og bygg ut stamveinettet som binder landet sammen.**
- 3 **Sats på infrastruktur i de største bo- og arbeidsmarkedsregionene og styrk satsingen på kollektivtransport.**
- 4 **Sørg for en vesentlig kortere planperiode og at prosjektene er fullfinansiert fra starten.**
- 5 **Sørg for bedre samordning av planlegging for boligutbygging og transport.**



« Redusert reisetid Oslo-Lillehammer vil gjøre vårt distrikt til en mye mer attraktiv boregion, og samtidig avlaste Osloregionen. »

Roar Øien, Hafjell Resort

LES MER »



Kampen om marginene

Fjelldestinasjonen Hafjell har alt. Med kortere reisetid ville flere gjester oppdaget nettopp det.

«Kortere reisetid ville bety mye for våre utenlandske turister, men også for hytteeierne fra østlandsområdet, som hadde vært enda oftere og kanskje lengre på hytta.»

Roar Øien, Hafjell Resort

HAFJELL KALLER SEG gjerne Norges beste helårige feriedestinasjon. Her er flotte fjell og skiløyper, alpinanlegg, hytter, familieparker, hoteller, restauranter og alt hjertet ellers begjærer.

– Hafjell Resort er et kompetanse-, salgs- og markedsselskap for våre driftselskaper, forteller Roar Øien, administrerende direktør i Hafjell Resort. Hafjell Resorts virksomhet er knyttet til overnatting, servering, aktiviteter og opplevelser i destinasjonen.

Om sommeren har Hafjell-bedriften i hovedsak norske gjester, som kommer for å besøke Hunderfossen, sykle eller oppleve Lillehammer. Om vinteren forandrer bildet seg. Da kommer spesielt dansker og svensker som vil stå på ski.

– I tillegg har vi heldigvis E6 rett utenfor stuedøra, og ligger på veien til Fjord-Norge og Nord-Norge. Vi er på mange måter også et produkt «på veien til», og det er ikke noe negativt i det. E6 er et voldsomt fortrinn for hele Gudbrandsdalen og alle aktørene her, sier Øien.

STYKKEVIS BYGGING. I den norske reiselivsnæringen er det alltid kamp om

marginene. Hafjell Resort er intet unntak. Øien er derfor veldig glad for at det snart er firefelts motorvei helt til Hamar. Men der blir det også stopp.

– Deretter skal de begynne å bygge fra Ringebu og nordover. Det bygges stykkevis og delt, mens det etter vår mening hadde vært mye bedre med sammenhengende firefelts motorvei. Jeg kan ikke skjønne annet enn at det ville vært mer kostnadseffektivt å bygge på den måten. Kortere reisetid ville bety mye for våre utenlandske turister, men også for hytteeierne fra østlandsområdet, som hadde vært enda oftere og kanskje lengre på hytta.

TRUES AV FLYTTING. Øien er også utålmodig når det gjelder InterCity-utbygging og dobbeltspor til Lillehammer.

– Redusert reisetid Oslo–Lillehammer vil gjøre vårt distrikt til en mye mer attraktiv boregion, og samtidig avlaste osloregionen. Mange av kommunene i Gudbrandsdalen har negativ befolkningsutvikling, og det må vi snu. Vi som driver næring her er avhengige av at folk vil bo og jobbe i regionen.

LILLEPUTTHAMMER LEKELAND,

(EN DEL AV HAFJELL RESORT)

SAMFUNNSREGNSKAP:

Et samfunnsregnskap viser sammenhengen mellom verdiskaping i bedriften og finansiering av offentlig velferd.



Dette bidrar til sammen til:



MILLIONER I SKATTER OG AVGIFTER

Dette kan finansiere:



SYKEHJEMSPLASSE

eller



KOMMUNALE BARNEHAGEPLASSER

eller



8 ÅRSVERK I OFFENTLIG SEKTOR

7

MINDRE BEDRIFTER TILBYR TJENESTER SOM STAT OG KOMMUNE TRENGER

Det er et stort potensial for å øke samarbeidet med private bedrifter. Ved å åpne for private tjenestetilbydere får det offentlige et bedre grunnlag til å velge blant ulike aktører som har kunnskap og kompetanse til å utføre viktige oppgaver. På denne måten stimuleres det til mangfold som øker mulighetene for at vi får nye og bedre løsninger. De mindre bedriftene spiller her en sentral rolle.

Innføring av konkurransepregede tiltak som anbudskonkurranser og fritt brukervalg vil bidra til at de gode løsningene vinner frem. Det krever god kompetanse om innkjøp, marked og regelverk blant offentlige innkjøpere. Kompetanseutvikling av ledere i offentlige etater må derfor omfatte kunnskap om offentlige anskaffelser, med fokus på lederskap og strategi.

NHO MENER

- 1 **Øk bruken av konkurranse og private tjenestetilbydere for å fremme innovasjon som gir økt kvalitet og bedre ressursutnyttelse.**
- 2 **Etabler et bredt forankret og uavhengig råd som kan gi anbefalinger, veiledning og kunnskap om bruken av konkurranse og offentlig privat samarbeid.**
- 3 **Opprett en dokumentasjonsdatabase for offentlige anskaffelser som forenkler anbudskonkurransen.**
- 4 **La leverandører få mulighet til å gi tilbud på delkontrakter ved offentlige anskaffelser.**
- 5 **Gjør Kofa (Klagenemnda for offentlige anskaffelser) til et bindende klageorgan.**



« Denne innbitte motstanden
mot private aktører setter
rettssikkerheten i fare. »

Ragne Kristin Farnen, GENA

LES MER »



Utfordrer statsmonopolet

Da dr. philos Ragne Kristin Farnen startet GENA i 2005, var det med brennende samfunnsengasjement og et ønske om å bidra til bedre rettssikkerhet. Det får hun ikke lov til.

«Jeg vil bidra til samfunnsutviklingen. Det oppleves som helt meningsløst at man på denne måten utelukker initiativ, kompetanse og kunnskap.»

Ragne Kristin Farmen, GENA

BIOLOGISKE SPOR kan bidra til oppklaring av alt fra voldtekter til vinningsforbrytelser, og GENA tilbyr raske og kvalitetssikrede DNA-analyser til norsk strafferettspleie. Mens ventetiden hos Rettsmedisinsk institutt kan være flere måneder, leverer GENA svar på to–tre dager. Dessuten er den lille, private aktøren svært treffsikker. Problemet er bare at politiet ikke får lov til å bruke GENA.

– Regjeringen har bestemt seg for at private analyseinstitutter ikke skal brukes, av rent ideologiske prinsipper, forteller GENA-gründer Ragne Kristin Farmen. Hun mener bestemt at GENA er både bedre og raskere enn den statlige monopolisten. – Vi må være best på pris, tid, service og kvalitet. Det er våre konkurransefortrinn, sier Farmen.

SPORHUNDER. I januar 2013 fikk GENA etter mange år sin første offentlige kontrakt. Stavanger kommune ønsker å øke antall politianmeldelser fra personer som oppsøker det kommunale voldtektsmottaket. Et viktig virkemiddel er å undersøke om det finnes biologiske spor som kan brukes i etterforskningen. Svar vil foreligge innen 72 timer, anonymisert, og uforpliktende.

– Hvis du må vente i fem–seks måneder på å få svar, blir terskelen

for å anmelde overgrepet høy. Derfor vil Stavanger kommune ha vår hjelp, sier Farmen. Statsadvokaten har bedt Stavanger kommune bryte kontrakten med GENA, men kommunen har ikke latt seg presse.

ET KINDEREGG. – Denne innbitte motstanden mot private aktører setter rettssikkerheten i fare, sier Farmen. Hun opplyser at hun, før hun startet GENA, hadde møter med både Kripas, Politidirektoratet og justiskomiteen på Stortinget. Hun fikk tilbakemeldinger om at det var behov for et uavhengig *second opinion* fagmiljø. Hun fikk også etablererstipend fra Innovasjon Norge, og hadde SIVA på eiersiden.

– Så kom regjeringsskiftet, og dermed helt nye rammevilkår. Nå har jeg i praksis ikke tatt ut lønn på sju år, og selskapet overlever på investorenes velvilje.

Farmen har ni års høyere utdanning. Før hun startet GENA jobbet hun som kreftforsker på Stavanger universitetssjukehus. Hun er kvinne, realist og gründer – tilsynelatende det reneste kinderegget for politikere. – Jeg vil bidra til samfunnsutviklingen. Det oppleves som helt meningsløst at man på denne måten utelukker initiativ, kompetanse og kunnskap, sier hun.



8

MINDRE BEDRIFTER LØSER SAMFUNNS- UTFORDRINGER

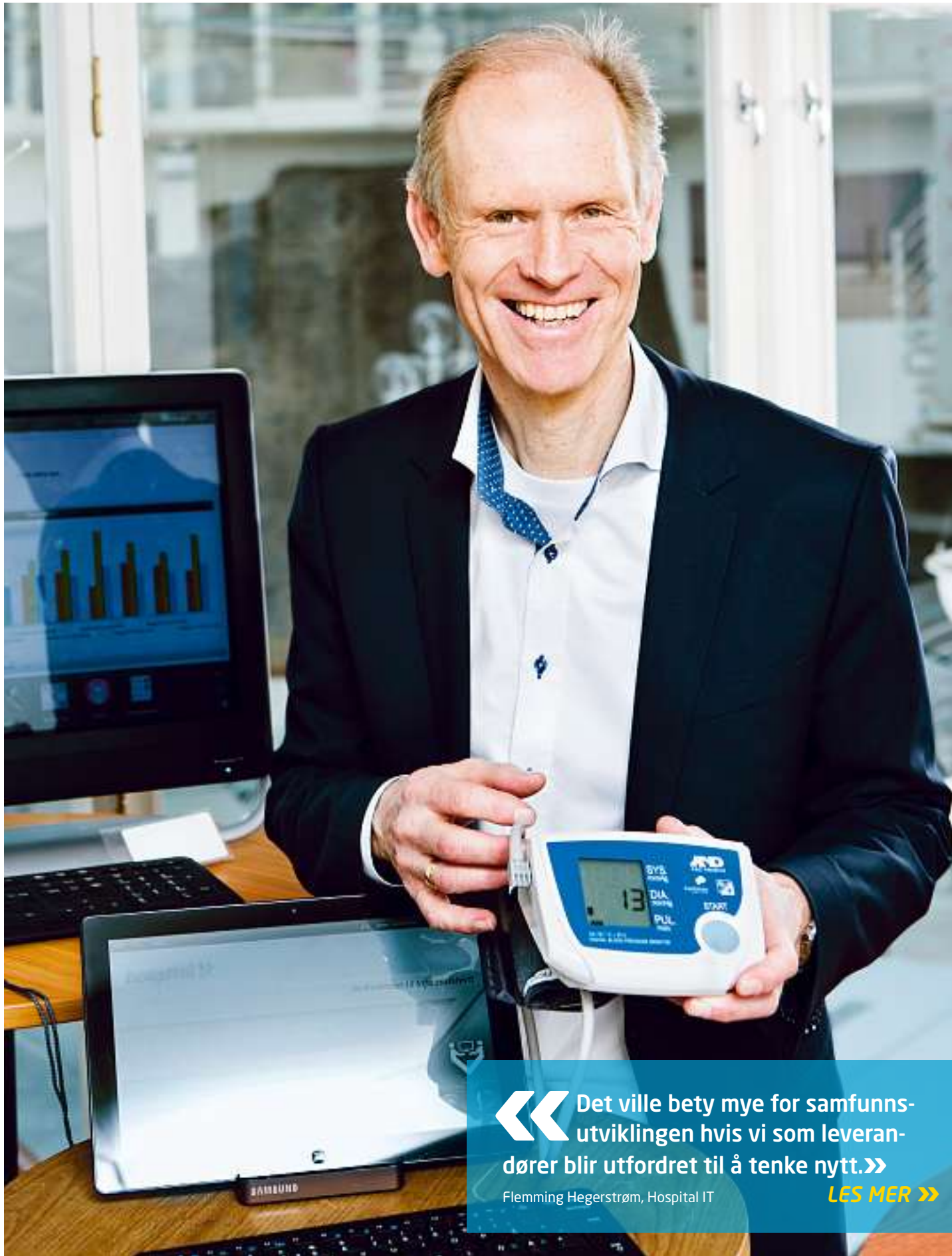
Næringslivet er en viktig samarbeidspartner som kan bidra til en mer innovativ offentlig sektor. Offentlig sektor kan også være en pådriver for innovasjon i næringslivet. Det offentlige kjøper hvert år tjenester og produkter fra næringslivet for om lag 400 milliarder kroner. Bare en liten andel brukes til å fremme mer innovative løsninger.

For å lykkes med innovasjon, må man ofte ta risiko. Flere undersøkelser viser at innkjøpernes hovedfokus er på etterlevelse av lover og regler. Mulighetene for innovative anskaffelser blir i altfor liten grad utnyttet. Et bærekraftig samfunn krever at vi hele tiden leter etter smartere og mer effektive løsninger. Det krever også ordninger som sikrer at slike løsninger etterspørres.

Erfaringer fra Nasjonalt program for leverandørutvikling viser at etablering av møteplasser mellom innkjøpere og leverandører i en tidlig fase i innkjøpsprosessen skaper gode markedsplasser og bedre vilkår for innovasjon. Slike møteplasser er særlig viktige for de mindre bedriftene.

NHO MENER

- 1 **Etabler en tilskuddsordning som gir offentlige virksomheter anledning til å søke om ekstraordinære midler for å foreta særlig krevende innovative anskaffelser.**
- 2 **Styrk Difi som ekspertorgan for innovative offentlige anskaffelser for å heve kompetansen og bevisstheten på feltet.**
- 3 **Viderefør finansieringen av Leverandørutviklingsprogrammet i en ny femårsperiode for å stimulere til flere gode innovasjonsprosesser.**
- 4 **La næringslivet være en naturlig samarbeidspartner og medutvikler av helse- og velferdsteknologiske tjenester og mer energieffektive løsninger på offentlige ansvarsområder.**
- 5 **Etabler offentlige finansieringsløsninger og private insentivordninger som sikrer forutsigbar etterspørsel etter nye løsninger, både fra det offentlige og private markedet.**



« Det ville bety mye for samfunns-
utviklingen hvis vi som leveran-
dører blir utfordret til å tenke nytt. »

Flemming Hegerstrøm, Hospital IT

LES MER »

A photograph of three men standing in a meeting room. The man in the center is holding a black laptop and pointing at the screen. The man on the left is holding a white marker. The man on the right has his hand on his hip. They are all smiling. Behind them is a whiteboard with various diagrams and handwritten notes. The text 'Surfer inn i fremtiden' is overlaid on the bottom part of the image.

Surfer inn i fremtiden

Hospital IT utvikler smart teknologi til helsevesenet.
Teknologi som gjør livet lettere og tryggere for brukerne.

« I USA er det et mål at 3 til 5 prosent av alle offentlige anskaffelser skal være innovative. Det er slikt som driver utviklingen fremover. »

Flemming Hegerstrøm, Hospital IT

- DAGENS HELSEVESEN er basert på at alle må oppsøke hverandre for å få ting gjort. Det finnes så å si ikke muligheter for elektronisk kommunikasjon, slik vi ser både i banknæringen, varehandelen og offentlig forvaltning. Dette vil vi gjøre noe med, sier gründer og administrerende direktør i Hospital IT, Flemming Hegerstrøm. Kort fortalt skaper Hospital IT effektiv samhandling mellom brukere og pårørende og helse- og omsorgssektoren, basert på nye digitale kommunikasjonsflater.

ELDRE MED NETTBRETT. En av de seneste leveransene Hospital IT står bak, er teknologi til Kampen Omsorg+. Dette er et bokonsept for eldre, drevet av Kirkens Bymisjon. Her er det 91 leiligheter, i tillegg til fellesrom, kafé, bibliotek, treningsrom og mye mer. En husvert er alltid til stede, og bygget har velferdsteknologi som skal gjøre tilværelsen enklere og tryggere, blant annet intern trygghetsalarm og sensorstyrt ledelys om natten. Alle beboere har fått et nettbrett.

– Her kan de få og gi beskjeder, melde seg på ulike aktiviteter, lese avisen, surfe, bestille frisørtime eller tid hos fysioterapeut. I tillegg har systemet en rekke andre muligheter, blant annet en multimediamodul. Dermed kan du

bruke brettet til å se på tv, ringe, skype og laste opp bilder av familie og venner, forteller Hegerstrøm.

DYNAMISK SAMARBEID. Det sier seg nesten selv at det har kostet enormt mye ressurser å utvikle systemet. Samtidig er tilgangen på privat risikokapital svært dårlig i Norge, og markedet Hospital IT opererer i er nesten 100 prosent offentlig. Derfor har et samarbeid med det offentlige vært helt nødvendig.

– Vi har vært heldige og fått hjelp gjennom Innovasjon Norge og Norges forskningsråd. Dessuten har vi benyttet SkatteFUNN-ordningen der vi kan, forteller Hegerstrøm.

Gründeren mener likevel at det offentlige også trenger bedrifter som hans.

– Et miljø som vårt er dynamisk og innovativt, mens staten i større grad er orientert mot forvaltning. Vi trenger hverandre. Når det er sagt, skulle jeg gjerne sett at det offentlige i større grad fokuserte på innovative anskaffelser. Det ville bety mye for samfunnsutviklingen hvis vi som leverandører blir utfordret til å tenke nytt. I USA er det et mål at 3 til 5 prosent av alle offentlige anskaffelser skal være innovative. Det er slikt som driver utviklingen fremover, sier Hegerstrøm.

HOSPITAL IT

SAMFUNNSREGNSKAP:

Et samfunnsregnskap viser sammenhengen mellom verdiskaping i bedriften og finansiering av offentlig velferd.



▼ Dette bidrar til sammen til:

4

MILLIONER I SKATTER OG AVGIFTER

▼ Dette kan finansiere:

5 SYKEHJEMSPlassER

eller

30 KOMMUNALE BARNEHAGEPlassER

eller



8 ÅRSVERK I OFFENTLIG SEKTOR

9

MINDRE BEDRIFTER VIL HA SUNN OG RETT- FERDIG KONKURRANSE

Sunn og rettferdig konkurranse mellom bedriftene blir det bare hvis alle følger spillereglene. Konkurranse mellom bedriftene er sunt, det skjerper dem og det gir størst verdiskaping og best utnyttelse av ressursene i samfunnet.

Useriøse bedrifter er de som jukser systematisk og med vilje. De skaper urettferdig konkurranse. Dette går på bekostning av de andre bedriftene som bestreber seg på å betale sine skatter og avgifter, behandle sine ansatte ordentlig, levere varer og tjenester med den kvaliteten som er lovet og etterleve de kravene det offentlige stiller.

Mindre bedrifter må sette seg inn i et vell av reguleringer for å kunne etterleve dem. Offentlige myndigheter må derfor bidra med veiledning – det må bli enklere å være seriøs!

Skal konkurransen være sunn og rettferdig, må vi gjøre livet vanskelig for de useriøse. Tilsyn og kontroller må rettes inn mot bedrifter som bevisst jukser og bryter regelverket, og kundene må bli motivert til å kjøpe varer og tjenester av dem som følger spillereglene.

NHO MENER

- 1 **Sørg for offentlig veiledning og bistand til de mindre bedriftene.**
- 2 **Unngå hyppig kontroll og tilsyn av bedrifter som viser at de er seriøse.**
- 3 **Innrett tilsyn og kontroll mer mot useriøse bedrifter som skader konkurransen og ødelegger for de seriøse.**
- 4 **Innfør skattefradrag for håndverker- og andre tjenester i hjemmet. Det vil begrense svart arbeid.**



« Offentlige kunder bør i mye større grad bruke handlingsrommet sitt til å sortere ut de useriøse bedriftene. »

Kjetil Eriksen, Kjetil Eriksen AS

[LES MER »](#)



Eriksens metode

Tømremester Kjetil Eriksen AS går sine egne veier og nekter å la seg utkonkurrere av useriøse aktører.

«Still krav til kompetanse, lag enklere regler for saksbehandling og sørg for at alt arbeid over en viss størrelse meldes inn.»»

Kjetil Eriksen, Kjetil Eriksen AS

KJETIL ERIKSEN STARTET bedriften i 1983. I dag er de 17 ansatte, og han har tatt inn en kompanjong samt sønnen sin på eiersiden. Bedriften er spesialisert på restaurering av verneverdige og fredete bygninger, men driver også mye med nybygging.

– Vi jobber primært etter alternative entreprisemodeller, det vil si at vi kommer tidlig inn i prosjektene og jobber tett med arkitekt, byggherre og rådgivende ingeniører for å optimalisere bygget, sier daglig leder og gründer Kjetil Eriksen.

HÅPLØS KONKURRANSE. Det er ikke uten grunn at Kjetil Eriksen har valgt å spesialisere seg og jobber med åpne bøker i alternative og kompliserte entreprisemodeller. Det er nemlig i denne delen av markedet han finner kundene som bevisst velger seriøse bedrifter.

– Dette er vår strategi for å slippe en helt håpløs konkurranse fra den useriøse delen av bransjen. Terskelen for å bruke useriøse bedrifter og svart arbeid er dessverre skremmende lav, sier han.

– Alt av offentlig kontroll og tilsyn er rettet inn mot de prosjektene som er søknadspliktige, altså de som må sende inn melding eller søknad om byggetillatelse. Men inntil 30 prosent av omsetningen i byggenæringen er mindre prosjekter som

ikke er søknadspliktige. Der er det fritt frem for svart arbeid og momssvindler.

Eriksen mener det kanskje største problemet er at hvem som helst kan starte virksomhet innen byggenæring. Det kreves ingen form for dokumentasjon av kvalitet eller kompetanse.

VIL HA OFFENTLIG DRAHJELP. Tømrermesteren mener at det offentlige har en viktig rolle å spille for å komme ukulturen i byggenæringen til livs.

– Cirka 40 prosent av den totale omsetningen i næringen er offentlige anbud. Offentlige kunder bør i mye større grad bruke handlingsrommet sitt til å sortere ut de useriøse bedriftene, sier Eriksen. Han mener det offentlige er for opptatt av formalkrav og at papirene er riktig utfyllt, og i mindre grad opptatt av å bestille riktig leverandør til oppgaven. Hans oppskrift er som følger:

– Still krav til kompetanse, lag enklere regler for saksbehandling og sørg for at alt arbeid over en viss størrelse meldes inn. Bedrifter som oppfyller kompetansekrav bør få rett til å melde inn byggesak og skrive egenerklæring på at tiltaket er i tråd med lovverket. Dermed kunne det offentlige primært drive tilsyn og kontroll i stedet for saksbehandling.

KJETIL ERIKSEN AS

SAMFUNNSREGNSKAP:

Et samfunnsregnskap viser sammenhengen mellom verdiskaping i bedriften og finansiering av offentlig velferd.

15 ▶ **18**

ÅRSVERK I
KJETIL
ERIKSEN AS

bidrar
til

ÅRSVERK HOS
NORSKE LEVER-
ANDØRER

Dette bidrar til sammen til:

8

MILLIONER I SKATTER OG AVGIFTER

Dette kan finansiere:

9 

SYKEHJEMSPLASSE

eller

56 

KOMMUNALE BARNEHAGEPLASSE

eller



14 ÅRSVERK I
OFFENTLIG SEKTOR

10

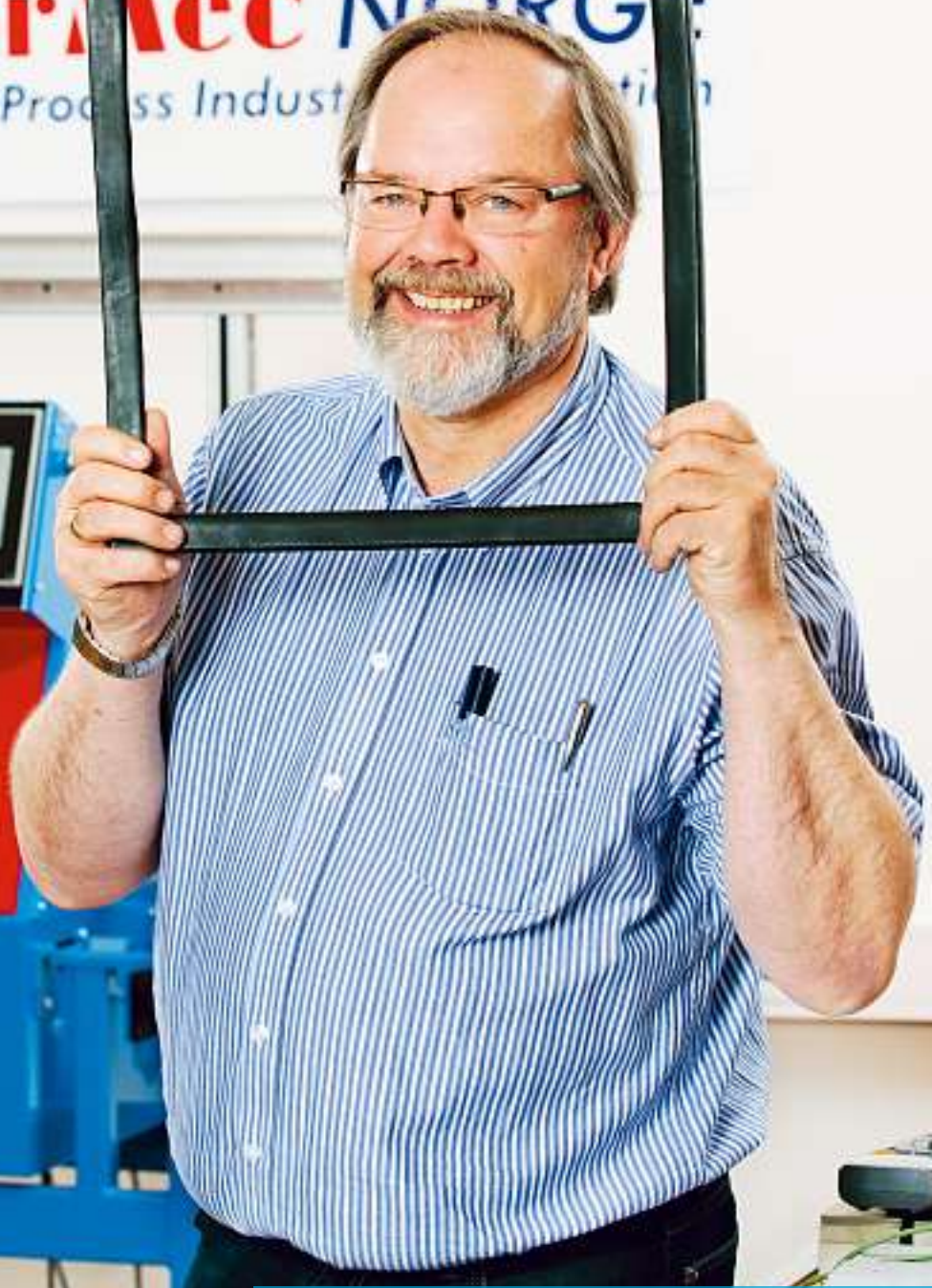
MINDRE BEDRIFTER VIL BLI INTERNASJONALE

Tilgang til internasjonale markeder og god handelspolitikk øker markedsadgangen for norske bedrifter, både for varer, tjenester og investeringer. Norske bedrifter kan eksportere sine varer og tjenester under like spilleregler i internasjonal handel. Den største delen av Norges utenrikshandel er med våre naboland. EØS-avtalen er viktig for denne handelen. Avtalen etablerer et indre marked med fri bevegelse av varer, tjenester, kapital og personer, og sikrer like konkurranse-regler, regler for offentlig støtte og offentlige anskaffelser i EØS-området. Det gir mindre bedrifter mulighet til å omsette sine produkter og til å skaffe seg innsatsfaktorer på like vilkår som andre virksomheter i området. Samarbeidet ivaretas ofte i form av deltakelse i programmer, og for små og mellomstore bedrifter foregår dette i stor grad innenfor forsknings- og innovasjonsprogrammene, fra 2014 kalt Horisont2020.

NHO MENER

- 1 **Sørg for at EØS-avtalen utvikles, slik at norske små og mellomstore bedrifter opprettholder full markedsadgang til EUs indre marked. Norge må delta fullt fra starten av i Horisont2020.**
- 2 **Tilby en forsikringsordning for mindre bedrifter som kan dekke deler av kostnadene i tilfelle bedriften må forsvare sine patentrettigheter.**
- 3 **Inngå frihandelsavtaler i de viktigste markedene for mindre bedrifter utenfor EU. Inngå bilaterale investeringsbeskyttelsesavtaler for å redusere bedriftenes risiko i fremvoksende økonomier.**
- 4 **Arbeid for en friere verdenshandel, ny WTO-avtale og nedbygging av handelshindringer.**
- 5 **Sørg for at norsk utviklingspolitikk i større grad satser på handel og næringsutvikling, herunder rammebetingelser, godt styresett og institusjonsutvikling.**

IND NorMec NORGE
Engineering – Process Industri



Hver krone vi får i økte kostnader, må vi enten ta av fortjenesten, eller vi må øke omsetningen. For prisen kan vi ikke øke.»

Jan Leif Slettemoen, NorMec

LES MER >>



Kjemper mot kopistene

NorMec er en liten bedrift i Ål i Hallingdal som har spesialisert seg på systemer til gummiindustrien verden over. Norsk kostnadsnivå er lite konkurransedyktig i deres marked.

«Vi har ikke økt prisene våre på mange år, likevel kopierer stadig flere vår teknologi. Når bedriften først har lært seg prosessen, er det enkelt å skaffe maskinene billigere andre steder.»»

Jan Leif Slettemoen, NorMec

- FRA STARTEN og helt frem til nå har vi vært markedsledende, men fordi Norge utvikler seg i utakt med resten av verden med hensyn til kostnadsnivå, blir det mer og mer interessant å konkurrere med oss. Dermed er tilværelsen blitt en kamp om marginene, sier daglig leder Jan Leif Slettemoen.

Kort fortalt er NorMec spesialister på en limeprosess som særlig verdens bilindustri trenger. Teknologien er eksportert til 40 land. Med en bilbransje som strever i motvind, har NorMec også måttet bevege seg inn på nye markeder. Finanskrisen traff den lille bedriften hardt. I dag er det snaut 20 ansatte, etter en nedbemanning.

SYNKENDE MARGINER. – Vi har ikke økt prisene våre på mange år, likevel kopierer stadig flere vår teknologi. Når bedriften først har lært seg prosessen, er det enkelt å skaffe maskinene billigere andre steder, sier Slettemoen. Et verdensomspennende patent kunne kanskje løst noe av problemet, men for en liten bedrift som NorMec, ville det vært et for stort økonomisk løft.

– Det er dette som er eksportnærings

problem: Hver krone vi får i økte kostnader, må vi enten ta av fortjenesten, eller vi må øke omsetningen. For prisen kan vi ikke øke, sier Slettemoen. Han etterlyser større forståelse for de små eksportbedriftenes utfordringer.

– Hvert eneste veiprosjekt vi må bidra til å finansiere, hver eneste ekstra avgift og hver tilleggsrapport vi må skrive, går ut over bunnlinja vår. Dette er belastninger konkurrentene våre ikke har. Og vi er jo allerede svært sårbare med hensyn til valutakurs og konjunktursvingninger.

FLAGGE UT? Den historiske årsaken til at bedriften ligger i Ål, er at det tidligere lå en gummifabrikk der. Det var her limeprosessen ble utviklet. I 1993 kom Slettemoen inn på eiersiden, og startet internasjonalisering av bedriften.

– Noen mener kanskje at vi kunne flytte produksjonen ut av Norge, og så ha utviklingsavdelingen her hjemme. Men ingeniørstaben må være nær produksjonen. Alternativet er full utflytting fra Norge, og da forsvinner kompetansen herfra også. Det skaper verken næringsutvikling eller vekst her hjemme.



