**Venture Cup bjöd in till rafflande debatt om hur framtidens tillväxtföretag skall finansieras…**

På eftermiddagen den 9 juni arrangerade IVA och innovation för tillväxt tillsammans med Venture Cup och Svenskt Näringsliv en paneldebatt på Näringslivets hus där det debatterades om hur framtidens tillväxtföretag skall finansieras. Det var en storartad panel på plats med gedigen erfarenhet och kunskap inom området.

**En av de viktiga frågorna som debatterades var om det är brist på kapital och om det hämmar finansiering i framtida tillväxtbolag?**

Här råder det delade meningar: *Pär Hedberg*, VD på företaget Sting menar att kapitalet inte är problemet utan att problemet snarare är bristen av kommersialiseringskunskaper. Per menar att det finns affärsidéer och det finns kapital men det råder brist på bra genomförande.

*Anna Hallberg*, Vice VD på Almi tycker det är cyniskt att säga att det finns tillräckligt med kapital, att hitta kapital innebär idag hårt slit, i synnerhet för småbolag i tidiga skeenden där många bra idéer inte hittar behövande finansiering.

*Mats Johansson*, Partner i företatet Spintop Ventures menar att bristen på kapital blir tydlig då många entreprenörers enda alternativet för att växa är att sälja vidare sitt företag till en större aktör.

”*det är fel om enda alternativet att växa är att sälja vidare sitt företag till en större aktör*” säger Mats Johansson

*Jenni Nordborg,* Head of department Bioentrepreneurship på Vinnova menar att många företag är i större behov av kompetens och ett internationellt perspektiv än pengar för att växa.

**En annan fråga som debatterades häftigt var om Sverige behöver fler innovativa tillväxtföretag?**

*Pär Hedberg* menar att Sverige har jättemånga innovativa tillväxtföretag, problemet är att det är för få av dessa som växer och blir riktigt stora, och menar att det är den processen som Sverige måste bli bättre på.

”Vi behöver fler företag som utvecklas till stora internationella bolag med 600-700 anställda.” anser Pär Hedberg

*Anna Hallberg* menar att det idag finns en stor volym av innovativa tillväxtföretag men det stora problemet som vi möter är att det finns många företag som inte vill eller vågar växa, på grund av ett kulturellt attityd problem i Sverige. Det är inte fint att växa och bli rik.

*Stefan Fölster, Chefsekonom svenskt Näringsliv* tycker att vi behöver fler tillväxtföretag och om dessa växer genom att bli uppköpt något större företag som har den kompetensen och de musklerna så är det ändå bra för Sverige.

På frågan om hur Sverige skall finansiera framtidens tillväxtbolag var menade panelen att man måste locka fler privata aktörer att investera i framtida tillväxtbolag.

Stefan Fölster och *Anna Hallberg* var rörande överens om att skatterna måste sänkas för att skapa ett bättre finansieringsklimat i Sverige, vilket ingen annan i panelen motsatte sig.

”*Spelplanen måste bli jämnare skattemässigt*” påpekade Stefan Fölster och syftade på den betydligt lägre skatten i andra länder.

*David Sonnek*, Head of technologyinvestment , SEB Venture Capital tycker att det är mycket positivt att vi i Sverige diskuterar finansieringsklimatet och att vi inser att det är innovationer som driver utvecklingen och inte skogen med sin två procentiga avkastning. ”*Sådana här debatter är ett sundhetstecken som bådar gott för Sverige.*” säger David Sonnek.

**Paneldebatten avslutades med att paneldeltagarna fick ge sina bästa råd till framtida entreprenörer**

*Pär Hedberg* tryckte på att hitta en kund och utveckla produkten tillsammans med kunden

*Mats Johansson* menade att det är viktigt att i ett tidigt skeende ta kontakt med potentiella finansiärer. ”*Ta kontakt med potentiella finansiärer tidigt så man har möjlighet att lära känna varandra, den personliga relationen är viktig för en investerare.*” menar Mats Johansson.

*Anna Hallberg* menade att det viktigaste är att brinna för sin affärsidé och inte vara så försiktig och rädd för att sälja in dig själv.

David Sonnek ansåg att det är otroligt viktigt att träffa kunden och ha koll på sin omvärld. ”Vissa att ni förstår omvärlden och marknaden” påpekar David Sonnek

*Stefan Fölster* anser att det otroligt viktigt att odla kontaktnät för att lyckas som entreprenör

*Jenni Nordborg* lade till att det är avgörande att skaffa rätt .

**Lista på paneldeltagarna**

* Stefan Fölster – Chefsekonom svenskt Näringsliv
* Anna Hallberg– CFO, Vice VD ALMI
* Mats Johansson – Partner, Spintop Ventures
* David Sonnek – Head of technologyinvestment, SEB Venture Capital
* Pär Hedberg – VD, Sting
* Jenni Nordborg – Head of department Bioentrepreneurship, Vinnova

**Kontaktperson, Venture Cup**

Kalle Hardell, Pressansvarig

Tel: 0722-119 100

[Kalle.hardell@venturecup.se](mailto:Kalle.hardell@venturecup.se)

**Om Venture Cup:**

*Venture Cup genomför varje år en rikstäckande affärsplantävling som med tiden har vuxit till världens största i sitt slag. Via en genomtänkt process med handledning, feedback, utbildningar och workshops inspireras och stöttas människor att utveckla sina idéer till framtidens växande företag. Hittills har över 12 000 affärsidéer processats i tävlingen och av dessa har ca 30 procent utvecklats till bärkraftiga företag.*

*Venture Cup är en ideell organisation som bildades i Sverige 1998 av McKinsey & Company och finns idag i hela Norden. Organisationen stöds av Sveriges samtliga stora högskolor och universitet och drivs i samarbete med näringsliv och offentlig sektor. www.venturecup.se*