

# NHO 10

NHO-MAGASINET NUMMER 02.2010  
FOR SAMFUNNSENKASJERTE MENNESKER



## LYDHØR PRESIDENT

Kristin Skogen Lund vil  
lytte til bedriftene

## MATTEHJELP

Røde Kors leksehjelp  
er en suksess

## FINNMARKS BRUNE GULL

Verdens nordligste sjokoladeri

NHO KREVER

# 25

PROSENT  
REDUSERT  
SKJEMAVELDE

# Hurra for Eriksen!

Uten småbedriftene ville Norge stått stille. Tømremester  
Kjetil Eriksen er bare en av mange som fortjener premie



NHO

ANNONSEBILAG FRA NHO





LES MER OM SMÅBEDRIFTENE:

**KJETIL ERIKSEN**

OM Å DRIVE EGEN BEDRIFT. S. 18

**LEO GRÜNFELD**

OM SMÅBEDRIFTENES BETYDNING. S. 18

**THOMAS HEYERDAHL**

OG OPPROPET FOR SMÅBEDRIFTENE. S. 24

# Hverdagshelter!

Tømrmester Kjetil Eriksen er bare en av svært mange bedriftsledere som skaper arbeidsplasser og bidrar til statskassa hvert år. Det er kanskje på tide å gi småbedriftene en velfortjent hyllest? >>





## «Skattepolitikken tar i liten grad hensyn til bedriftens størrelse, slik man gjør i mange andre land.»

Samfunnsøkonom Leo Grünfeld, MENON Business Economics

**J**a, det gjør vi! er Kjetil Eriksens kontante svar på spørsmålet om han mener småbedriftseierne fortjener en hyllest. – Jeg blir personlig indignert når politikere snakker om grådige eiere som løper fra regninga. Det er blodig urettferdig! De færreste av oss tar ut høy lønn, de fleste jobber veldig mye og vi tar betydelig personlig risiko. Og tenk på hva vi bidrar med i form av arbeidsplasser, skatteinntekter, utvikling, kompetanseheving og verdiskaping. Dessuten er de aller fleste ansvarsbevisste arbeidsgivere. Vi kjenner jo våre ansatte. Og familiene deres. De angår oss!

Det er ikke så mye som kan få den sindige tømmermesteren ut av balanse, men her blir han en smule engasjert. Så tar han seg i det: – Dette skal ikke være noen klagesang. Det er jo også utrolig morsomt å drive egen butikk. Vi får belønning på utallige andre måter.

**Mange småbedrifter.** Samfunnsøkonom Leo Grünfeld gir gjerne både Kjetil Eriksen og andre småbedriftseiere sin hyllest. Han kaller de små og mellomstore bedriftene grunnfjellet i norsk næringsliv: – Hele 99 prosent av alle bedriftene her til lands har færre enn 100 ansatte. Til sammen står disse bedriftene for halvparten av verdiskapingen i næringslivet hvert år, sier Grünfeld. Han er en av forskerne bak rapporten «99 % SMB» fra MENON Business Economics. Rapporten peker på at små og mellomstore bedrifter (SMB-er) skaper svært mange

arbeidsplasser. SMB-ene er også den viktigste kilden til omstilling og nyskaping i norsk næringsliv.

Grünfeld mener Norge så langt mangler en velutviklet strategi for små og mellomstore bedrifter. – Det lett å starte bedrift i Norge, men vanskelig å drive lønnsomt. Mange forsvinner eller forblir små levebrødsbedrifter.

**Dyrt å eie.** Noen vokser derimot raskt og blir viktige vekstmotorer i næringslivet, påpeker Grünfeld. Han mener Norge trenger en politikk som stimulerer til slik vekst.

– Skattepolitikken tar i liten grad hensyn til bedriftens størrelse, slik man gjør i mange andre land. Vårt skattesystem favoriserer investeringer med lav risiko, som eiendom og banksparing. Det er ikke et godt system for vekst. Når det lønner seg mer å bruke pengene på hytte enn på ekspansjon i næringslivet, får vi en understimulert næringsstruktur, sier Grünfeld. Han påpeker at avkastningen i småbedriftene gjerne er lav, typisk to til fire prosent årlig. – Det skal eierne leve av, men staten tar en stor andel i form av formuesskatt. Det bidrar til å gjøre det dyrt å være småbedriftseier. Det er jo ikke så populært å snakke om formuesskatt i Norge, men det er ikke til å stikke under en stol at vi har et vesentlig mindre gunstig skattesystem for næringsformue her enn i andre industrialiserte land. Trekker du fra ett prosentpoeng fra tre prosent avkastning, så er det klart det spiller en rolle for eierne. »

# 99



**99 prosent** av alle bedriftene i Norge er små eller mellomstore (SMB), det vil si at de har færre enn 100 ansatte.

**Disse bedriftene** står for halvparten av verdiskapingen i næringslivet.

**Småbedriftene** er den viktigste kilden til omstilling og nyskaping i norsk næringsliv.

**De nye** småbedriftene vokser raskere og har høyere produktivitet enn bedriftene de erstatter.

**Det er vanskelig** å overleve og vokse som liten og mellomstor bedrift i Norge. Allerede etter ett år er 40 prosent av bedriftene borte. Etter fem år er bare litt over 30 prosent fortsatt aktive.

**3/4 av verdien** av småbedriftene i Norge eies av privatpersoner. De fleste av disse jobber i egen bedrift.

KILDE: RAPPORTEN 99% SMB, MENON BUSINESS ECONOMICS.





« Satsing på kompetanse bør  
være forretningsmessig lønnsomt. Sagt på en annen måte: Det  
bør lønne seg å drive ordentlig. »

Kjetil Eriksen



## «Eierne bør sørge for å ha en strategi for sin egen avgang. I tillegg er det viktig at myndighetene letter eierskifteprosessen, slik vi nå ser i andre land.»

Samfunnsøkonom Leo Grünfeld

**Konkurranses og samhold.** Undersøkelser viser at SMB-er som oppnår varig vekst, har eiere som styrer bedriften aktivt. Vinnerelskapene utvikler en bedriftskultur preget av innovasjon, konkurranse – og samhold. Tømrermester Kjetil Eriksen AS føyer seg pent inn i bildet. Bedriften har spisskompetanse på utvalgte områder, har inngått avtale om Inkluderende arbeidsliv (IA-bedrift) og ser det som sin oppgave å utvikle egen bransje.

Kjetil Eriksen startet sitt eget firma i 1983. Det begynte med at han satte opp sitt eget hus og tok ut lønn i form av byggelån. Siden ble det nye oppdrag, og etter hvert en kompanjong. – Vi var nokså fryktløse og tok store oppdrag. Men i 1988 møtte næringen veggen igjen, og over tre år mistet bransjen 60 000 arbeidsplasser. Det var som å legge ned Union fabrikk hver uke i tre år, det!

Kompanjongene gikk hver til sitt, Eriksen satte seg på skolebenken og studerte juss. Så, i 1992, kom en ny sjanse. Oslo kommune skulle bygge en ny barnehage, og Kjetil Eriksen fikk oppdraget.

– Jeg måtte ta et valg, og det ble byggebransjen. Det har jeg aldri angret på, sier han.

**Lav resultatgrad.** Tømrermester Kjetil Eriksen AS består i dag av 15 ansatte, og er blitt et aksjeselskap. Bedriften har i årenes løp spesialisert seg innen to områder: Restaurering av verneverdige trehus samt alternative entreprisemodeller. Det siste innebærer å finne frem til riktige løsninger til riktig pris, i stedet for å spekulere i lave priser som forårsaker mange tillegg underveis i byggeprosessen.

Kjetil Eriksen har sett seg grundig lei på at useriøse aktører får lett spillerom i Norge. – Satsing på kompetanse bør være forretningsmessig lønnsomt, sier han med tyngde. Sagt på en annen måte: Det bør lønne seg å drive ordentlig. – Det offentlige står for om lag 40 prosent av innkjøpene fra vår bransje. Da må de stille krav som favoriserer de seriøse, ikke de useriøse bedriftene. I dag får det

nesten ikke konsekvenser å drive useriøst, så man kan godt si at det faktisk lønner seg.

**Eierne blir gamle.** En annen utfordring for mange mindre bedrifter, er at eldrebølgen er i ferd med å gjøre eierne gamle. Erfaringen viser at mange bedrifter blir mindre lønnsomme etter hvert som gründeren blir eldre. Når han eller hun går ut av arbeidslivet, dør bedriften dersom man ikke har sørget for å finne nye eiere i tide. – Det er stadig færre barn som vil overta bedriften etter sine foreldre – de vil jo jobbe i media og filmbransjen, smiler Leo Grünfeld. Han spår et ras i antall SMB-er de nærmeste årene, med et kraftig fall i verdiskapingen som resultat. Det er en utfordring politikere så vel som SMB-eiere bør ta på alvor, mener han.

– Eierne bør sørge for å ha en strategi for sin egen avgang. I tillegg er det viktig at myndighetene letter eierskifteprosessen, slik vi nå ser i andre land. Ikke minst bør man lette noe på skatteintensiteten for nye eiere av eksisterende bedrifter, sier han.

**Planlagt eierskifte.** Selv om det er flere år til Kjetil Eriksen har planer om å trekke seg ut av driften, begynte han allerede for ti år siden å tenke på et generasjons- og eierskifte. Han har fått inn en av sine dyktige medarbeidere på eiersiden, og sønnen står også klar til å følge i farens fotspor.

– Å ta inn en kompanjong er det smarteste jeg har gjort! Vi etablerer må bli flinkere til å planlegge for vår avgang, og myndighetene må legge bedre til rette for salg, sammenslåinger og eierskifte, sier Eriksen, og nevner et eksempel på et hinder han mener bør fjernes: – Smidige eierskifter vil bidra til å sikre bedriften tilgang på verdifull kompetanse. Regelverket må være enkelt – og det bør være mulig å sikre sin egen alderdom når man har bygget opp store verdier. I dag trapper folk ned ved å medbemanne, og så dør bedriften. Det har ikke Norge råd til. ▲