



Svenska Uppfinnareföreningen

Rapport

Vem tjänar pengar på uppfinningar?

Torbjörn Larsson
Kjell Jegefors

NÅGRA EXEMPEL PÅ ENSKILDA PRODUKTERS BETYDELSE FÖR STAT OCH KOMMUN	3
Förord	3
Sammanfattning	4
Inledning.....	5
Statens och kommunens inkomster?	6
Procentsatser och val av skatt	6
Val av projekt/bolag – ansats till kriterier.....	7
Några generella iakttagelser	8
FEM EXEMPEL	9
Ylva Ryngebo - Medical Innovation Design MID AB	9
Nina Ottosson - Zoo Active Products Ottosson Legoindustri AB	11
Kerstin Gunnarsson - Hooked on Nature	15
Mats Gustafsson - Scandinavian Touch AB	17
Lars Laxvik - Innotech Sweden AB.....	20

Några exempel på enskilda produkters betydelse för stat och kommun

Förord

Denna rapport har sin utgångspunkt i att bättre kunna påvisa enskilda produkters ekonomi och betydelse för stat och kommun, och som kan verifieras av offentliga dokument.

I den ursprungliga ansökan till Romanusfonden angav vi ett antal produkter och företag som vi bedömde lämpliga att närmare studera. Den listan kom att ändrats ganska mycket redan i inledningen av projektet när vi började tillämpa striktare kriterier för urvalet av objekt.

Basen i studien har bestått av offentligt tillgänglig information som sedan har kompletterats med information direkt från berörda uppfinnare/entreprenörer.

Studien får tyngd genom att det är praktiska fall som redovisas med både upp- och nedgångar. En problematik i sig är att hitta en rimlig balans mellan offentligt tillgänglig information och affärshemligheter. Även om basinformationen är offentlig blir den ändå känslig när den sammanställs med annan information. Den slutliga rapporten har givetvis godkänts av berörda parter innan den offentliggörs.

Arbetet har huvudsakligen utförts av Torbjörn Larsson i samråd med Malin Mohr och undertecknad i Svenska Uppfinnareföreningen.

Svenska Uppfinnareföreningen tackar Romanusfonden för det ekonomiska stödet till projektet. Utan detta stöd hade vi inte kunnat genomföra studien. Resultatet av studien redovisas på följande sidor. Vår förhoppning är att det ska kunna stimulera och få genomslag debatten kring villkoren för det fria uppfinnandet.

Stockholm juni 2014

Kjell Jegefors

Sammanfattning

Bland uppfinnare finns ett talesätt att det är samhället som tjänar pengar på uppfinningar.

Inte så sällan kan ett sådant uttryck komma fram i tämligen svepande termer utan närmare precisering. Det är enkelt att påstå detta och huruvida det är sant eller falskt diskuteras inte, för det finns inget underlag.

En av utgångspunkterna för denna studie var att klarlägga den ekonomiska betydelsen för samhället av att nya uppfinningar föds, utvecklas och kommersialiseras. Hur ser ekonomin ut i några företag som baseras på en idé, ett problem som får sin tekniska och kommersiella lösning?

Några kriterier för val av fall formulerades och med dessa som utgångspunkt valdes slutligen fem fall för närmare studium. Informationen om de valda fallen har hämtats från offentliga årsredovisningar. Denna information har kompletterats genom samtal med respektive uppfinnare/entreprenör, för att få en bättre förståelse för sammanhangen. Slutligen har den färdiga rapporten utsänts till aktuella uppfinnare/entreprenörer för synpunkter och kompletteringar. Inte minst viktigt har varit att få ett godkännande från dem att resultaten och rapporten kan göras publikt tillgänglig.

Samhället får sina inkomster från olika skatter, varav mervärdesskatten är den centrala och alltid förekommande. Om det går riktigt bra för uppfinningsföretagen kan det uppstå ytterligare inkomster för samhället i form av inkomstskatter från anställdas löner och bolagsskatt på företagets positiva resultat.

Inkomsterna till samhället (egentligen stat och kommun) har beräknats med hjälp av aktuella skattesatser. Mot det bör vägas in det stöd och den finansiering som det offentliga stödsystemet tillhandahåller till nya idéer. Det offentliga stödet till de presenterade sju fallen har dock varit begränsat, och redovisas i den löpande texten för respektive företag. Därtill är det mestadels lån som förekommit. De har ofta återbetalats på kort tid.

Den viktigaste offentliga stödaktören är ALMI Företagspartner AB, men även Länsstyrelsen har förekommit som stödgivare (bidrag och lån) i flera fall.

Resultatet av studien visar att samhället alltid tjänar pengar på att nya uppfinningar föds, utvecklas och kommersialiseras i bolag. Även om det uppstår ekonomiska problem på vägen så har samhället alltid tjänat pengar på de studerade uppfinningsprojekten.

Däremot är det tyvärr inte alltid så att uppfinnaren/entreprenören kan leva på sina uppfinningar.

Därför är uttrycket att "Samhället tjänar pengar på uppfinningar" - alldeles relevant och sant.

Inledning

I denna rapport redovisas effekterna av några – till synes – enklare produkter/uppfinningar, och dess effekter för stat, kommun och upphovsmän.

Det som skiljer uppfinningsbaserade företag framför andra serviceföretag är att idé- och konceptfasen oftast är ganska lång innan utvecklingen av idén eller produkten har kommit så långt att den kan ligga till grund för att etablera ett aktiebolag och en kommersialisering av produkten.

En av studiens utgångspunkter är att angivna siffror skall kunna hämtas från officiella dokument, vilket leder till säkrare slutsatser om de faktiska effekterna.

Inledningsvis togs kontakter med Skatteverket, Bolagsverket och Statistiska Centralbyrån för att utreda vilken offentlig information som var möjlig att få tag på.

Skatteverket kunde bara ange ställningen på det så kallade Skattekontot, vilket inte ger någon som helst information om produktens/företagets ekonomi i övrigt. Självdeklarationer från enskilda firmor och HB/KB-bolag är hemliga, och är därmed inte åtkomlig för granskning av utomstående.

Statistiska Centralbyrån kan ge en del information om hur situationen ser ut på branschnivå, dvs tämligen ointressant för denna studie.

Bolagsverket har tillgång till samtliga årsredovisningar från aktiebolag och många andra verksamhetsformer, men inte från enskilda firmor, handels- och/eller kommanditbolag.

Således blev vi hänvisade till att hämta ekonomisk information (årsredovisningar) från aktiebolag för valda produkter och uppfinningar för att kunna ge svar på frågan om dessas effekter för stat och kommun. Men det är inte möjligt att ur årsredovisningar få fram information om den direkta ersättningen till uppfinnaren – särskilt inte om uppfinnaren står utanför kretsen VD/styrelse.

Det bör sägas att studien inte belyser olika delar i en utvecklingsprocess utan ser på helheten och kärnan i projektet/produkten/företaget och den ekonomi som föranleds av detta. Utan denna kärna (idé och produkt) kan det inte bli någon ytterligare verksamhet i form av vidare distribution via grossister och andra mellanled till marknad och slutkunder. Utan denna kärna kan inte heller några finansiella aktörer agera med sitt kapital.

Statens och kommunens inkomster?

Alla näringsdrivande företag är skyldiga att betala vissa skatter och avgifter till staten.

Den enklast mätbara skatten är momsen. De allra flesta företagen måste redovisa utgående moms på sin försäljning, och mot detta kan företagen sedan balansera ingående moms.

En annan inkomst för staten och kommunen är inkomstskatten (löneskatt) för löner och andra ersättningar avseende de personer som arbetar i företaget med försäljning, tillverkning och administration. Hit kan också räknas utdelning, vilket förekommer ibland.

En tredje avgift är de sociala kostnaderna för anställd personal.

Slutligen finns en fjärde skatt - bolagsskatten - skatten på årets (positiva) resultat.

Procentsatser och val av skatt

Utgående moms – 25 %

För denna studie har den utgående momsen valts för att kvantifiera statens intäkt där så är rimligt. Den utgående momsen är normalt 25 % av omsättningen. Utgående moms är inte redovisad särskilt, men den går att beräkna genom att utgå från omsättningen, som är angiven i aktiebolagens resultaträkningar.

Dock måste den utgående momsen kompenseras för den del av omsättningen som går på export, och den kompensationen blir en bedömning som endast företaget i fråga kan göra. När projekten och företaget är ungt är det den inhemska marknaden som är klart dominant i de studerade fallen. Men efter några år blir dock exporten så pass omfattande att den beräknade utgående momsen blir missvisande. Det räcker med att företaget börjar sälja till Norge så uppstår en ren export utan utgående moms. Export till länder inom EU kan ibland vara momspliktig i Sverige beroende på vem slutkunden är. När betydande exportandelar uppstår har därför i stället den ingående momsen i bolagen beräknats på de insatsvaror och tjänster som kan utläsas ur årsredovisningarna.

Ingående moms – 25 %

I de fall där produkterna huvudsakligen säljs på en internationell marknad blir den utgående momsen liten eller ingen alls. Om tillverkning av produkten huvudsakligen sker i Sverige blir det ändå en momsintäkt för staten från aktuella underleverantörer. Likaså uppstår en momspliktighet om produkten tillverkas i utlandet, men tas in i landet för vidare försäljning.

Den ingående momsen i företaget är på motsvarande sätt beräkningsbar genom att företagets kostnader för produktion och försäljning är angiven i årsredovisningarna.

Bolagsskatten – 26 %

Skatten på årets resultat – bolagsskatten - är ju intressant, när den återkommande uppstår. Det är inte alltid som den redovisas i resultaträkningen. När den inte redovisas och bolaget ändå uppvisar ett positivt resultat beräknas bolagsskatten – med skattesatsen 26 %.

Inkomstskatten – vald beräkningssats 32 %

Alla aktiebolag särredovisar löner till VD, styrelse och anställda. Undantagsvis sker också en utdelning i bolagen till bolagens ägare.

Vilken skattesats skall användas som allmän beräkningsgrund? Skatteverket kontaktades i denna fråga, men de kunde inte ge något övergripande svar, annat än att ange brytpunkten för den statliga skatten. Ovan brytpunkten betalas även en statlig skatt förutom den kommunala skatten. Den kommunala skattesatsen kan variera allt från drygt 29 % till cirka 34 %. Kapitalskatten på utdelning är normalt 30 % men kan vara både lägre och högre beroende på den individuella situationen och Skatteverkets bedömning.

Då merparten av ersättningarna avser ”övriga anställda” och då studien inte skall övervärdera effekterna av inkomstskatten har beräkningssatsen 32 % använts. Värdet ligger mitt i det kommunala intervallet och är troligen lite högt vad gäller skatten på eventuella utdelningar. Å andra sidan blir den troligen för låg i de fall där VD får ut en lön ovanför brytpunkten. Hur den faktiska skattesituationen ser ut är helt beroende på den individuella situationen och kan endast beräknas och fastställas av Skatteverket.

Sociala avgifter – redovisat, men ej medtaget

Företagens kostnad för sociala avgifter är betydande, och i denna studie är de angivna, men de tas inte med i beräkningen av inkomsten till stat och kommun, eftersom de i huvudsak avser avgifter som är destinerade till individ. Avgifterna avser sjukförsäkring, pension mm och är en del i transfereringssystemet, och därmed inte en ren inkomst för staten av samma slag som moms, inkomstskatt (lönescatt) och bolagsskatt.

Val av projekt/bolag – ansats till kriterier

På grund av svårigheten att få fram ekonomisk och verifierbar information för enskilda firmor och handels/kommanditbolag har dessa helt lagts åt sidan.

Studien omfattar därför enbart några aktiebolag. Bolag som i sin grund har en – till synes – enkel produkt som bas, och därutöver egentligen ingen övrig verksamhet.

För att det skall bli en påtaglig inkomst för staten bör omsättningen uppgå till minst 1 Mkr per år. Vid den omsättningen (1 Mkr per år) uppgår den utgående momsen till 250 000 kr. Något av de valda företagen är för ungt för att ha nått upp till denna nivå, men är ändå medtaget för att det finns faktorer som indikerar att de kan snart nå upp till denna nivå.

I praktiken har följande kriterier för val av produkt/bolag använts:

1. Aktiebolag med minst en avgiven årsredovisning.
2. Aktiebolag med en omsättning om minst ca 1 Mkr per år vid någon tidpunkt.
3. Basen i aktiebolagets verksamhet skall bestå av en – till synes – enkel produkt, och därmed också lågt pris till kund.
4. Produkten/bolaget bör fortfarande vara aktivt.

De projekt/företag som slutligen har valts för att närmare studera och kvantifiera effekterna av är följande:

Ylva Ryngebo – Medicintekniska hjälpmedel – märkning i samband med röntgen
Nina Ottosson – Pedagogiska leksaker för hund och katt
Kerstin Gunnarsson – Hopfällbar bärplockare och andra fritidsprodukter
Mats Gustafsson/Lars Andersson – Walkstool – en hopfällbar trebent pall
Lars Laxvik - Fästingplockare (säljs under beteckningen "Trix")

Några generella iakttagelser

Gemensamt för samtliga dessa bolag är att de har samtliga skapat inkomster för stat och kommun. Däremot är det inte alltid så att produkterna har kunnat ge god försörjning till upphovsmännen och innovatörerna.

Även om det är tämligen vanligt att ursprunglig uppfinnare är med i kretsen VD/styrelse är detta inte alltid fallet. Det är inte heller möjligt att ur offentliga dokument ange hur stor ersättningen är till den ursprungliga uppfinnaren. Den sammanlagda ersättningen till VD och styrelse är dock redovisad i årsredovisningarna.

En annan påfallande egenskap är att flertalet personer har liten eller saknar egen erfarenhet av att driva produktutveckling och företag innan den egna företagsstarten.

Det kan också noteras att de etablerade stödsystemen har fungerat mycket olika visavi dessa uppfinnare/entreprenörer, vilket kan ha många orsaker.

I och med att flertalet uppfinnare/entreprenörer har liten eller ingen erfarenhet av produktutveckling och företagande har man svårt att ställa de rätta frågorna.

En annan kommentar är att det inte finns stöd och rådgivning i stadier innan ALMI-stöd kan bli aktuellt. Det vore önskvärt med rådgivning och stöd i mycket tidig fas.

Ett fåtal rådgivare kan inte täcka alla ämnen och problemställningar.

Personen/personerna betyder allt i innovationssammanhang. Detta gäller såväl bland innovatörer som bland stödsystemets aktörer, och det är inte alltid som mötena blir friktionsfria.

Det finns skillnader i stödformer och synsätt mellan olika regioner och dess aktörer.

Sammantaget kan konstateras att det offentliga stödsystemet har medverkat i alla här studerade projekt/företag, men med relativt blygsamma belopp. Inte så sällan har dessa offentliga stöd betalats tillbaka tämligen tidigt.

Tillverkning av produkterna sker oftast i Sverige, och med en långt driven specialisering av tillverkningen är det möjligt att få den lönsam.

De som har drabbats av intrång i sina IP-rättigheter efterfrågar en oberoende och kompetent rådgivning vad gäller IP-relaterade problemställningar. Patentombuden är nog bra, men det är uppenbart att de vill sälja sina egna tjänster och i sådana lägen kan rådgivningen bli påverkad av ambitionen att sälja den egna tjänsten. Det är inte heller alltid som patentombuden har rätt kompetens för vissa typer av frågor som har anknytning till intrång.

Idéerna till produkterna har uppkommit i det dagliga livet, i hemmet, på fritiden eller i arbetslivet. Olika problem utgör den direkta källan, och sedan har det oftast blivit en utveckling som karakteriseras av en "pröva och se"-metodik som lett fram till både bolagsbildningar och lanseringar av produkter.

Nedan följer en beskrivning av de fem fallen.

Fem exempel

Ylva Ryngebo - Medical Innovation Design MID AB

<http://mid.nu>

Medicintekniska hjälpmedel

Ylva Ryngebo är i grunden legitimerad röntgensjuksköterska. Hon startade sin enskilda firma 2004, vilken ombildades till AB - Medical Innovation Design MID AB - tidigt 2011.

Ylvas uppfinnargärning startade dock redan år 2000. Hennes utgångspunkter för nya idéer är alla de situationer som hon möter i sitt dagliga arbete och som sedermera kan leda till nya idéer och uppfinningar.

Idag har Ylva Ryngebo ett 15-tal olika produkter till försäljning. Flertalet av dem är hennes egna produkter men hon har också börjat ta hand om idéer från kollegor inom vården.

Den produkt som har fått störst uppmärksamhet är hennes kompressionsanordning MID-Comp, en anordning som enkelt sätts fast på röntgenbordet. Med den trycker man undan den mjuka vävnaden från buk och bäckenregionen på patienten för att minska stråldosen vid konventionell röntgen. Vid 3 cm kompression så kan man minska stråldosen till patienten med 20-60% enligt senaste forskningar. Ylva blev korad till Europas kvinnliga uppfinnare 2013 för bland annat denna produkt.

En annan produkt, som även har fått stor uppmärksamhet, är ett märksystem anpassat till den digitala röntgenmiljön. Systemet ersätter lösa lappar som fästs med tejp, och som lätt kan lossna. I hennes system sker märkning idag med röntgentäta märkstavar som är märkta "Dx" och "Sin".

Ylva har också tagit ut patentskydd på flera av sina produkter, men hon är på väg att släppa en del av patenten eftersom det är kostsamt att erhålla och underhålla patent. Patentskydd är enligt Ylva (alltför) dyrt och det skulle behövas bättre finansiering för att söka patent alternativt att vissa patentkostnader kunde rabatteras. Ännu har hon inte blivit utsatt för direkt intrång.

Utvecklingsarbetet har skett med små bidrag från offentliga aktörer. År 2002 erhöll hon ett designstöd om 3 tkr. 2004 fick hon Stockholm Stads Uppfinnarstipendium på 75 tkr. 2005 beviljades Ylva ett innovationslån från ALMI om 120 tkr som nu är återbetalt.

Ylva Ryngebo anser att många rådgivare ofta saknar rätt kompetens för att bedöma idéer inom vården. Däremot är hon mycket positiv till SLL Innovation (SLL – Stockholms Läns Landsting), som är fokuserat på innovationer inom just vården. SLL Innovation är ett utvidgat regionalt samarbete mellan de tre stora sjukhusen i Stockholm, ALMI, Vinnova med flera. Hon menar att där finns kompetens för att rätt bedöma nya idéer inom vården – en kompetens som hon inte har kunnat hitta i andra organisationer.

Idag driver Ylva verksamheten i ett aktiebolag. Produktionen finns i Sverige och hennes ambition är att den skall finnas kvar inom landet.

Under 2011 nåddes en omsättning på över en miljon kr. För 2012 uppgår omsättningen till ca 2,4 Mkr. Med den omsättningen kunde hon ta ut en lön om ca 30 000 kr per månad. Bokförd bolagsskatt uppgick för 2011 till ca 5 tkr och för 2012 till 22 tkr. Den direkta inkomsten för staten och kommunen uppgick således för 2012 till 722 tkr.

Statens och kommunens inkomst från Ylva Ryngebos produkter

Utgående moms	594 tkr
Löneskatt:	123 tkr
<u>Bolagsskatt</u>	<u>5 tkr</u>
Summa intäkt stat och kommun (2012)	722 tkr

Faktaruta

Medical Innovation Design MID AB - 556843-4020 - Ylva Ryngebo Belopp i tusen kr		
År	2011	2012
Omsättning	1 082	2 376
Beräknad utg moms	271	594
Ingående kostn, ej Pers, ej inv.	801	1 812
Moms på ing kostn	200	453
Antal anställda/Löner & ersättningar	1	1
Styrelse –VD	44	372
Övriga	0	11
Summa löner, ersättningar	44	383
Löneskatt	14	123
Soc avg	21	127
P-kost	27	36
bolagsskatt bokförd	22	5
S:a moms (utg) + löneskatt + bolagsskatt	307	722

Nina Ottosson - Zoo Active Products Ottosson Legoindustri AB

<http://www.nina-ottosson.com>

Företaget tillverkar och säljer pedagogiska leksaker för hund och katt.

Nina startade verksamheten ca 1993 när hon på grund av två småbarn inte längre hade tillräckligt med tid för att stimulera sina hundar så mycket som hon ville.

Den situationen ledde fram till idén om att utveckla speciella och pedagogiska leksaker för hundar. På hennes facebook-sida finns några filmer som väl illustrerar vad det handlar om och den sidan kan hittas via Ninas egen hemsida: <http://www.nina-ottosson.com>

Hundleksakerna har sedan visat sig ha en allt växande efterfrågan.

Det första företaget var en enskild firma och redan under andra året nådde Nina en omsättning om ca 0,5 Mkr. Den enskilda firman uppgick sedan i ett aktiebolag som drevs av sambon Hans och brodern Per. Bolaget tillverkade dels Ninas hundleksaker dels köksluckor. Ca 90 % av företagets omsättning har gällt hundleksaker och den andelen har varit tämligen konstant över åren. 2006 gick Per ur bolaget och Nina inträdde som formell delägare.

Vem tjänar pengar på uppfinningar? – Svenska Uppfinnareföreningen

Ca år 2000 nåddes en omsättning om ca 1 Mkr och under åren 2006-2009 ökade omsättningen kraftigt. Men kopior på hennes produkter och intrångsgörare lanserades vilket ledde till en minskad omsättning för Ninas bolag.

Nina Ottosson har tagit ut ett antal patent, mönster och varumärkesskydd, men hon har inte haft tillräcklig ekonomisk kraft för att mota intrångsgörare i Tyskland, Sverige och USA. Hennes egen uppskattning indikerar att hon har haft en kostnad om ca 2 Mkr för att bemöta intrång. Nina har nu släppt detta för att inte företaget helt skall gå under.

Svenska Uppfinnareföreningens intrångsförsäkringar har inte alltid passat in på den situation som Nina har befunnit sig. Det blir lätt försäkring på försäkring och det blir för dyrt för företagen.

Tillverkningen av bolagets produkter sker fortfarande delvis i Sverige men alltmer tillverkas nu i Kina. Såväl verktyg som arbetskraften är billigare där. Hennes produkter säljs i ett stort antal länder. Sedan några år tillämpar hon ett affärsmässigt upplägg som genererar royalty på viss del av den totala försäljningen.

Hinder och möjligheter

Enligt Nina är det största hindret brist på pengar för en fortsatt utveckling av verksamheten. Det finns relativt bra med pengar för vissa mjuka frågor såsom utbildning och marknadsföring, men när det gäller produktutveckling (verktygsutveckling), patent och intrång – då finns det inga pengar. Varken ALMI eller andra aktörer ger inte tillräckligt stöd och rådgivning i frågor som berör IPR och intrång, särskilt inte om det föreligger risk för en tvist.

Nina har haft god hjälp av en patentbyrå och en advokatbyrå och hon anser att patent- och advokatombudet givetvis ska ta betalt för sina tjänster. Nina efterlyser dock en oberoende och kunnig IPR-rådgivning som inte alltid slår på taxametern som första åtgärd vid diskussion om intrångsfrågor.

Ninas bakgrund är att hon har arbetat inom vården. Sedan har den praktiska verkligheten i samband med utveckling och lansering av hennes produkter gett henne många kunskaper. Metoden att pröva och se samt att dra egna erfarenheter – inte minst av egna misstag – gör att hon ser situationer på ett annorlunda sätt idag. På den direkta frågan om hon skulle hantera intrångsfrågorna på ett annat sätt - idag jämfört med när de uppstod – så blev det ett klart ja.

Ett visst stöd från offentliga organ har Nina haft i början av projektet. ALMI har medverkat med lån på drygt 1 Mkr som nu delvis är återbetalt. Stödet från Länsstyrelsen om ca 100 tkr innehöll både bidrag och lån, och lånedelen är givetvis återbetald.

Inkomst till stat och kommun

Den direkta inkomsten till stat och kommun blir svårare att beräkna i Ninas fall eftersom en stor del av produktionen säljs på export till bland annat Norge, EU, Asien och Nordamerika.

För år 2001 hade aktiebolaget en omsättning om ca 1,1 Mkr för Ninas produkter (90 % av bolagets hela verksamhet). Bolaget uppvisade i årsredovisning en lönekostnad om ca 80 tkr (för Ninas produkter). Just detta år redovisas också en bolagsskatt på 16 tkr.

Inkomsten för stat och kommun detta år (2001)

Utgående moms	275 tkr
Löneskatt	26 tkr
<u>Bolagsskatt</u>	<u>16 tkr</u>

Till stat och kommun 317 tkr

År 2001 kunde staten ha en person anställd på den inkomst staten fick från Ninas produkter. Nina kunde inte själv ta ut motsvarande lön.

Bolaget har uppvisat både positiva och negativa resultat genom åren, vilket gör att bolagsskatten över hela bolagets levnadstid hittills är relativt blygsam - totalt sett.

Men inkomsten till staten bestående av moms och till kommunen i form av löneskatt är dock tämligen god.

För 2011 (senaste publicerade årsredovisning) är den totala omsättningen i bolaget drygt 8 Mkr. Enligt Ninas bedömning utgör hennes produkter ca 90 % av bolagets verksamhet, dvs drygt 7 Mkr kan hänföras till Ninas produkter. För att inte övervärdera momsens storlek, med anledning av exporten, har den ingående momsen används på bolagets ingående kostnader vid beräkningarna av inbetalningarna till staten. 90 % av bolagets kostnadsmassa har beräknas till 6 790 tkr och därmed blir den ingående momsen 1 697 tkr. Dessutom tillkommer momsinsbetalningar på en royaltyersättning med 103 tkr.

För 2011 får stat och kommun följande inkomster från Ninas hundleksaker:

Moms på ingående kostnader	1 697 tkr
Moms på royalty	103 tkr
Inkomstskatt (löneskatt)	548 tkr
<u>Bolagsskatt</u>	<u>0 kr</u>

Till stat och kommun (2011) 2 348 kr

Faktaruta

Nina Ottosson		556568-8909 Zoo Active Products Ottoson Legoindustri AB										tidigare namn Per Ottossons Legoindustri AB (samma org nr)									
Belopp i tusen kr		1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011			
År		**	**	**	**	**															
Nettooms (ej bidrag)		300	300	350	400	500	473	1 224	1 443	1 523	1 780	2 179	3 195	8 502	12 096	8 230	7 607	8 124			
Royaltyintäkt															368	295	732	410			
Utgående moms - beräknad på omsättning+royalty							118	306	361	381	445	545	799	2 126	3 116	2 131	2 085	2 134			
Rörelsens kostn ej person-kost							392	956	1 130	1 164	1 300	1 465	2 296	5 781	8 833	6 404	5 925	7 544			
Rör-kostn >Nina 90%							353	860	1 017	1 048	1 170	1 319	2 066	5 203	7 950	5 764	5 333	6 790			
Moms på ing kostnad							88	215	254	262	293	330	517	1 301	1 987	1 441	1 333	1 697			
Moms på Royalty															92	74	183	103			
Antal anställda/Löner & ersättningar		0	0	2	2	2	0	2	2	2	2	2	5	7	9	7	6	6			
Styrelse -VD		0	0	79	268	74	0	79	268	74	188	156	454	623	842	742					
Övriga		0	0	10	1	118	0	10	1	118	199	289	437	984	1 653	924					
S:a löner & ersättningar		0	0	89	269	192	0	89	269	192	387	445	891	1 607	2 495	1 666	1 694	1 714			
Löneskatt (32%)		0	0	28	86	61	0	28	86	61	124	142	285	514	798	533	542	548			
Soc avg		0	0	25	77	58	0	25	77	58	120	143	280	662	798	662	621	584			
P-kost		0	0	6	20	19	0	6	20	19	18	19	38	148	82	148	120	89			
Utdelning														130							
Skatt på utdelning (32%)														42							
Bolagsskatt bokförd		0	3	16	0	9	0	3	16	0	9	0	5	0	40	272	0	0			
S:a moms (ing) + löneskatt + bolagsskatt + skatt på utdelning		0	3	260	340	332	416	477	802	1 897	3 150	2 048	2 058	2 348							

Kerstin Gunnarsson - Hooked on Nature

<http://hookedonnature.se>

Produkter för fritidssektorn

Kerstin Gunnarsson är i grunden beteendevetare som numer ägnar sig på heltid åt företagsamhet och försäljning av egna utvecklade produkter.

Den hittills mest kända produkten torde vara den hopfällbara bärplockaren. På hennes hemsida finns ytterligare ett antal produkter och fler är under utveckling. Idén till bärplockaren kom i samband med att hon såg några utlänningar plocka bär för hand. Men hon insåg att det skulle krävas stora volymer av bärplockaren för att hon skulle kunna leva på de egna produkterna. Därför utvecklade Kerstin ett antal andra produkter som hade alla det gemensamma att de var anknutna till naturen.

Tillverkningen av produkterna har hittills skett i Estland men framöver kommer produkterna att tillverkas i Kina.

Under 2013 har avtal tecknats med Clas Ohlson AB som inledningsvis kommer att sälja två av hennes produkter. För övrigt sker en viss försäljning via webben (hookedonnature.se). Försäljningen är tämligen blygsam men arbetskrävande.

Kerstin har fått god hjälp av ALMI och hon har återkommande samtal med ALMI om olika frågeställningar som hon möter – inte bara finansiella. ALMI har också stött Kerstin dels med ett bidrag på 50 tkr dels ett innovationslån på 470 tkr. Lånet är inte återbetalt.

Kerstin har sökt och beviljats patent för bärplockaren. I övrigt är Kerstin försiktig med att dra på sig stora kostnader för IP-skydd. Därför blir det i huvudsakligen mönsterskydd (designskydd) som Kerstin söker för de olika produkterna.

Kerstins aktiebolag – Hooked on Nature AB – har avgivit tre årsredovisningar som utgör underlag i denna studie. De uppvisar ungefär samma siffror mellan åren. Omsättningen per år uppgår till drygt 700 tkr. Det första året gav ett litet överskott och en bolagsskatt om 4 tkr bokfördes. De påföljande åren blev resultatet antingen noll eller negativt.

De egna uttagen är mycket blygsamma och någon lön har det inte varit tal om. Men under hösten 2013 räknar Kerstin med att omsättningen ska ha vuxit så pass mycket att hon kan börja ta ut en lön. Två faktorer talar för att så kan bli fallet, nämligen att produktionen nu är billigare (Kina) och att hon har tillgång till en kraftfull försäljningsorganisation (Clas Ohlson AB). Dessutom har hon några nya produkter under utveckling.

Det ekonomiska utfallet för staten har dock alltid varit positivt.

Utgående moms: ca 180 tkr per år under tre år.

Faktaruta

Kerstin Gunnarsson				
Hooked on nature	556784-4625	Kerstin Gunnarsson		
Belopp i tusen kr				
År	2009/2010	2010/2011	2011/2012	
Omsättning	704	768	739	
Beräknad utg moms	176	192	185	
Ingående kostn, ej Pers, ej inv.	615	682	443	
Moms på ing kostn				
Antal anställda/Löner & ersättningar	0	1	1	
Styrelse – VD				
Övriga				
Summa löner, ersättningar	0	0	20	
Löneskatt	0	0	6	
Soc avg	0	4	7	
P-kost	0	17	3	
Bolagsskatt bokförd	4	0	0	
S:a moms (utg) + löneskatt + bolagsskatt	180	192	191	

Mats Gustafsson - Scandinavian Touch AB

Walkstool

<http://walkstool.com>

Walkstool är en trebent pall som lätt kan fällas ihop till ett litet bärbart paket. Walkstool har konstruerats av Mats Gustafsson, som har en lång praktiskt inriktad erfarenhet av elteknik, idé- och produktutveckling samt affärer. Han genomgick Idéum – uppfinnarutbildningen 1996, och Mats har också medverkat som lärare i utbildningen under senare år.

Mats är verksam i Lidköping – och Kina - med en rad olika utvecklingsprojekt. MultiW är hans eget bolag och han har inte släppt Walkstool utan får en royalty från produkten som överförs till MultiW.

Mats sökte tidigt stöd från ALMI för Walkstool men fick avslag. När Lars Andersson kom in som partner i projektet sökte de tillsammans på nytt lån från Almi men de fick avslag igen. ALMI har senare sponsrat projektet med 5 000 kr för tryckning av en broschyr. Några andra stöd från offentliga aktörer till Walkstool har inte förekommit.

Lars Andersson är civilekonom med en blandad bakgrund genom anställningar i olika organisationer, bland andra Svenska Arbetsgivarföreningen. De senaste 30 åren har Lars varit egen företagare.

Lars Andersson var på jakt efter en egen produkt när han träffade Mats Gustafsson och de beslöt att inleda ett samarbete avseende Gustafssons trebenta skapelse, Walkstool.

Som Lars uttryckte det så var det en tämligen lyckad kombination – de två emellan – uppfinnaren och exploatören. En person kunde teknik (Mats) och den andre kunde affärer och ekonomi (Lars)

Inledningsvis var de båda hälftenägare i bolaget Scandinavian Touch AB, men på ett tidigt stadium bestämde sig Mats Gustafsson att göra andra saker, och hans del av företaget överfördes till Lars Andersson. Som ersättning erhåller Mats Gustafssons bolag en royalty baserad på den försäljning som Scandinavian Touch AB uppvisar.

De första årens försäljning inriktades på Norden men från och med år 2000 breddades marknaden genom medverkan i en stor mässa i Tyskland. Sedan dess deltar företaget regelmässigt på utställningar och mässor i olika länder. Produkterna säljs nu i en rad länder i Norden, Västeuropa, USA och Kanada.

Produkterna tillverkas huvudsakligen vid egen fabrik i Lidköping, vilket också är Mats Gustafssons hemstad. Mats har konstruerat och byggt den produktionsutrustning som används. Två av de sammanlagt sju olika stolmodellerna tillverkas i Kina.

Patent har tagits ut på en central komponent i stolen och patentskyddet omfattar ett 10-tal länder. Men det är dyrt med patent och ännu dyrare att försvara patentet vid eventuella

intrång. På den direkta frågan om de har varit utsatta för intrång är svaret formellt nej. Men de har blivit utsatta för plagiat som var konstruerad mycket nära Mats Gustafssons ursprungliga lösning – dock inte så nära att det var möjligt att påstå att det uppstod intrång. Kopian visade sig dock vara av en sämre konstruktion. De bemötte intrånget med att lansera en egen billigare kopia som var överlägsen intrångsgörarens produkt. Så småningom försvann kopian från marknaden. Den kopierade produkten självdog på grund av sämre funktion.

Mats är osäker om effekterna av ett intrång. Ett intrång behöver inte alltid vara negativt utan det kan istället bredda marknaden och öka marknadens storlek och därmed även gynna originalets försäljning.

Det stora hindret – enligt Mats – är bristen på pengar för tidiga utvecklingsskeden. Erfarenheterna från ALMI är blandad men idag behövs ingen extern finansiering för hans del.

Lars Andersson kom tidigt in i projektet och var den inledande finansiären via sitt bolag Scandinavian Touch AB. Mats får sin utkomst från detta bolag, men inledningsvis var uttagen minsta möjliga.

Redan det första verksamhetsåret (1997/98) hade företaget en bra omsättning (1 730 tkr), vilket resulterade i följande direkta inkomster för stat och kommun.

Inkomsten för stat och kommun (1998/99)

Moms (ing)	367 tkr
Löneskatt	67 tkr
<u>Bolagsskatt</u>	<u>9 tkr</u>
Summa till stat och kommun	443 tkr

Bolaget – Scandinavian Touch AB – utvecklades väl under Lars Anderssons ledning de följande åren. Bolaget har redovisat bolagsskatt varje år utom för 1999/2000.

För redovisningsåret 2011/2012 har statens och kommunens inkomst ökat enligt följande.

Moms (ing)	1 317 tkr
Löneskatt	546 tkr
<u>Bolagsskatt</u>	<u>339 tkr</u>
Summa inkomst till stat och kommun	2 202 tkr

Faktaruta

Scandinavian Touch AB		556311-2647		Walkstool		Lars Andersson VD		Det går inte att härleda ersättningen till Mats Gustafsson (uppfinnare/konstruktör) ur redovisningen									
Belopp i tusen kr		1997/98	1998/99	1999/00	2000/01	2001/02	2002/03	2003/04	2004/05	2005/06	2006/07	2007/08	2008/09	2009/10	2010/11	2011/12	
År		1 730	4 058	4 788	5 082	5 015	4 410	4 823	5 104	6 159	7 886	7 773	8 832	9 039	9 377	9 072	
Omsättning		433	1 015	1 197	1 271	1 254	1 103	1 206	1 276	1 540	1 972	1 943	2 208	2 260	2 344	2 268	
Beräknad utg moms																	
Ing kost, ej Pers, ej inv		1 467	3 598	3 952	4 406	3 718	3 332	3 200	4 097	3 908	4 659	4 651	5 386	5 704	5 815	5 266	
Moms på ing kostn		367	900	988	1 102	930	833	800	1 024	977	1 165	1 163	1 347	1 426	1 454	1 317	
Antal anställda/Löner & ersättn.		4	5	7	8	6	4	4	4	5	5	5	5	5	5	6	6
Styrelse-VD		0	0	20	180	0	150	225	175	350	300	318	384	650	384	399	
Övriga anst		208	282	544	872	838	654	641	592	1 060	950	984	1 494	1 330	1 494	1 306	
Summa löner/ersättningar		208	282	564	1 052	838	804	866	767	1 410	1 250	1 302	1 878	1 980	1 878	1 705	
Löneskatt på ovan 32%		67	90	180	337	268	257	277	245	451	400	417	601	634	601	546	
Summa Soc		65	71	161	308	241	226	251	213	419	372	405	536	558	536	505	
Bolagsskatt bokförd		9	2	0	7	4	21	5	79	16	374	295	184	147	253	339	
S:a moms (ing) + lönesk. + bolagssk		443	992	1 168	1 445	1 202	1 111	1 082	1 349	1 444	1 939	1 874	2 131	2 207	2 308	2 202	

Lars Laxvik - Innotech Sweden AB

Fästingplockare

<http://www.tickremover.com>

Lars Laxvik är i grunden ingenjör och har god kunskap om plaster och plasters användning. Han har också en gedigen erfarenhet av att driva företag. Tidigare var han delägare i ett framgångsrikt bolag som köpte elektronik från Japan och anpassade produkterna till den europeiska marknaden.

Efter försäljningen av elektronikbolaget kunde Lars ägna sig mer åt friluftsliv inklusive jakt med hund. Att befria hundarna från fästingar blev ett återkommande problem och de verktyg – i form av olika pincetter – som fanns fungerade inte särskilt bra enligt Lars. Därför började han fundera på hur en fästingplockare skulle kunna vara beskaffad och som var lätt och effektiv att använda.

Arbetet med fästingplockaren påbörjades ca 1996. Tidigt lämnade Lars in en patentansökan, eftersom han ville veta om tekniken skulle kunna vara möjlig att skydda. Dock rökdes inte alla hemligheter med tekniken i den ursprungliga patentansökan – utan det finns dolda hemligheter som fortfarande (2013) är hemliga.

Utvecklingsarbetet tog ganska lång tid, och ett skäl till detta var att Laxvik ville utveckla en egen automatiserad tillverkning innan marknadsföringen påbörjades. En annan utgångspunkt var att inte behöva anställa någon för produktionen. Därför utvecklades en automatisk tillverkningslina med bra kapacitet som kunde klara av säsongsmässiga toppar i efterfrågan.

Laxvik har erhållit ett lån från Stiftelsen Innovationscentrum (SIC) på 250 tkr. Detta lån omvandlades senare av SIC till att dels bli ett bidrag dels ett lån. Den resterande lånedelen på 125 tkr är återbetald.

Strategiska utgångspunkter

Laxviks plan var att starta ett bolag som så småningom skulle kunna säljas vidare. Därför var det viktigt att få till stånd alla tänkbara IPR-skydd tidigt vilket ledde till patent söktes i ett antal länder samt att en utveckling av varumärket som sådant genomfördes.

Innotech Sweden AB blev namnet på det bolag som startades för att kommersialisera fästingplockaren. Trogen sin utgångspunkt hade bolaget inga anställda förutom Laxvik själv.

Försäljningen har utvecklats väl och bolaget har alltsedan 2000/2001 redovisat bolagsskatt varje år.

Laxvik har erfarenheter av intrångsgörare. Dessa har som regel bemötts med ett brev från en advokat, men sedan har inga ytterligare åtgärder vidtagit. Laxvik har varit klart medveten om riskerna och kostnaderna som är förenade med en rättsprocess. Intrångsgörarna har inte

lyckats kopiera fästingplockaren utan de har snarare självdött därför att deras produktkopior har varit undermåliga. Det finns fortfarande dolda hemligheter i fästingplockaren och som inte är uppenbara för intrångsgörare, vilket medför att kopiorna får en sämre funktion.

Under den tid som Laxvik har styrt företaget har expansion skett till en rad europeiska länder och Kanada.

Försäljning av bolag

Lars har sålt sitt bolag två gånger. Den första gången (2008/09) såldes majoriteten av bolaget till en delägare som tillsatte en ny VD. Kontor etablerades i centrala Stockholm samtidigt som försäljningen backade rejält.

Lars Laxvik köpte tillbaka bolaget, avvecklade Stockholmskontoret samt ökade försäljningen. Bolaget döptes om till Innotech Healthcare AB (samma organisationsnummer) och detta rekonstruerade bolag såldes sedan till Swereco Group AB som övertog driften av bolaget 2010/2011.

Innotech Healthcare AB fusionerades sedan med Swereco Group AB den 1 mars 2013.

Noteringar

Några nedslag i sifferuppställningen ger upphov till följande noteringar.

Laxviks egna löneuttag var inledningsvis relativt blygsamma men kunde ökas allteftersom bolagets omsättning ökade. Vid tre tillfällen har utdelningar på aktierna skett, dock med relativt blygsamma belopp. Inför den första försäljningen var Laxviks löneuttag mycket lågt med syfte att öka attraktiviteten för den nye delägaren att gå in i bolaget.

Bolaget har visat överskott alltsedan 1999/2000 och omsättningen har visat en stadig tillväxt förutom för 2008 då försäljningen minskade. Samma år lades bolagets räkenskapsår om till att gälla kalenderår vilket man måste beakta vid jämförelser med andra år.

Inkomst till stat och kommun

Två exempel på utfall för stat och kommun.

År 1999/2000 – ett år med både utdelning och nollresultat.

Moms (ing)	92 tkr
Löneskatt	28 tkr
Skatt på utdelning	19 tkr
<u>Bolagsskatt</u>	<u>0 tkr</u>

Summa inkomst till stat och kommun (1999/00) 139 tkr

För år 2006/2007 ser sifferuppställningen ut enligt följande

Moms (ing)	432 tkr
Löneskatt	140 tkr
Skatt på utdelning	64 tkr
<u>Bolagsskatt</u>	<u>220 tkr</u>

Summa inkomst till staten och kommun (2006/07) 856 tkr

Toppnoteringen avseende statens och kommunens inkomst från denna produkt återfinns för kalenderåret 2012 då statens och kommunens direkta inkomster uppgår till 1 163 tkr. Å andra sidan uppvisar årsredovisningen att företaget inte har några anställda och att inga löner har utbetalts.

Hur det sedan kommer att gå med fästingplockaren kommer troligen inte att vara avläsbart i någon årsredovisning utan det ekonomiska utfallet kommer att vara inbakat i årsredovisningen för Swereco Group AB.

