SVENSKT NÄRINGSLIV

Företagens regionala utveckling 2026

JANUARI 2026

Innehåll

Förord ... 5

Sammanfattning ... 6

Företagens tillväxtambitioner ... 9

Företagens upplevda tillväxthinder ... 15

Tillväxthinder i olika sektorer ... 18

Tillväxthinder och företagsstorlek ... 24

Tillväxthinder i regionerna ... 29

Tillgång till personal med relevant kompetens ... 29

Regelbörda och byråkrati ... 32

Höga arbetsgivaravgifter ... 34

Höga sjuklönekostnader ... 36

Elförsörjning ... 38

Bristande infrastruktur ... 41

Konkurrens från offentlig verksamhet ... 43

Tillgång till lån och krediter ... 45

Bostadsbrist ... 48

Utsatthet för brott ... 50

Företagandet i regionerna ... 52

Nyföretagande ... 52

Konkurser ... 54

Företagsstorlek (antal anställda) ... 56

Mikroföretagens andel av sysselsättningen ... 57

Familjeföretagande och ägarskiften ... 59

Fördjupningar ... 63

Företagens tillväxtambitioner och deras faktiska tillväxt ... 63

Tillväxthindrens koppling till det lokala företagsklimatet ... 66

Svenska techkluster och deras betydelse för techföretagens tillväxt ... 68

Referenser ... 74

Bilaga A – Beskrivning av data ... 77

Bilaga B – Metod ... 78

Figurförteckning

Figur 1. Andel (%) svarande per nivå av tillväxtambitioner, 2025. 9
Figur 2. Andel (%) svarande med och utan tillväxtambitioner, 2025. 10
Figur 3. Fördelningen av tillväxtambitioner, riket, 2025. Procent (%). 11
Figur 4. Tillväxtambitioner över tid, riket, 2025. Procent (%). 12
Figur 5. Andel företag (%) per län som vill växa, 2025. 13
Figur 6. Andel (%) företag per län som har höga tillväxtambitioner, 2025. 14
Figur 7. Andel (%) företag med minst en anställd som inte har växt på fem år. 15
Figur 8. Andel (%) företag med minst ett betydande tillväxthinder, 2025. 16
Figur 9. Andel (%) företag som upplever betydande tillväxthinder, samt förändring från föregående år (procentenheter) inom parentes. 17
Figur 10. Andel (%) företag som upplever betydande tillväxthinder över tid. 18
Figur 11. Andel (%) företag som upplever betydande tillväxthinder, besöksnäring, 2025. Genomsnitt för samtliga sektorer inom parentes. 19
Figur 12. Andel (%) företag som upplever betydande tillväxthinder, byggsektorn, 2025. Genomsnitt för samtliga sektorer inom parentes. 20
Figur 13. Andel företag som upplever betydande tillväxthinder, företag inom handeln, 2025. Genomsnitt för samtliga sektorer inom parentes. 21
Figur 14. Andel (%) företag som upplever betydande tillväxthinder, tillverkning, 2025. Genomsnitt för samtliga sektorer inom parentes. 22
Figur 15. Andel (%) företag som upplever betydande tillväxthinder, tjänstesektorn, 2025. Genomsnitt för samtliga sektorer inom parentes. 23
Figur 16. Andel (%) företag som upplever betydande tillväxthinder, transport, 2025. Genomsnitt för samtliga sektorer inom parentes. 24
Figur 17. Andel (%) företag som upplever betydande tillväxthinder, mikroföretag (0–9 anställda), 2025. Genomsnitt för samtliga sektorer inom parentes. 25
Figur 18. Andel (%) företag som upplever betydande tillväxthinder, småföretag (10–49 anställda), 2025. Genomsnitt för samtliga företag inom parentes. 26
Figur 19. Andel (%) företag som upplever betydande tillväxthinder, medelstora företag (50–249 anställda), 2025. Genomsnitt för samtliga företag inom parentes. 27
Figur 20. Andel (%) företag som upplever betydande tillväxthinder, stora företag (≥ 250 anställda), 2025. Genomsnitt för samtliga företag inom parentes. 28
Figur 21. Andel företag (%) som anger att tillgång till personal med relevant kompetens utgör ett betydande tillväxthinder, 2025. Förändringar från föregående år (procentenheter) inom parentes. 30

Figur 22. Utveckling av andel företag som anger att tillgång till personal med relevant kompetens utgör ett betydande tillväxthinder sedan 2022. Procentenheters förändring. . 31

Figur 23. Andel (%) företag som anger att regelbörda och byråkrati utgör ett betydande tillväxthinder, 2025. Förändringar från föregående år (procentenheter) inom parentes. . . 33

Figur 24. Utveckling av andel företag som anger att regelbörda och byråkrati är ett betydande tillväxthinder sedan 2022. Procentenheters förändring. 34

Figur 25. Andel (%) företag som anger att höga arbetsgivaravgifter utgör ett betydande tillväxthinder, 2025. Förändringar från föregående år (procentenheter) inom parentes. . . 35

Figur 26. Utveckling av andel företag som anger att höga arbetsgivaravgifter är ett betydande tillväxthinder sedan 2023. Procentenheters förändring. 36

Figur 27. Andel (%) företag som anger att höga sjuklönekostnader utgör ett betydande tillväxthinder, 2025. Förändringar från föregående år (procentenheter) inom parentes. . . . 37

Figur 28. Utveckling av andel företag som anger att höga sjuklönekostnader är ett betydande tillväxthinder sedan 2023. Procentenheters förändring. 38

Figur 29. Andel (%) företag som anger att elförsörjningen utgör ett betydande tillväxthinder, 2025. Förändringar från föregående år (procentenheter) inom parentes. . . 39

Figur 30. Utveckling av andel företag som anger att elförsörjningen är ett betydande tillväxthinder sedan 2023. Procentenheters förändring. 40

Figur 31. Andel (%) företag som anger att elförsörjningen utgör ett betydande tillväxthinder, uppdelat på elområden, 2025. Förändringar från föregående år (procentenheter) inom parentes. 40

Figur 32. Andel (%) företag som anger att bristande infrastruktur utgör ett betydande tillväxthinder, 2025. Förändringar från föregående år (procentenheter) inom parentes. . . 42

Figur 33. Utveckling av andel företag som anger att bristande infrastruktur är ett betydande tillväxthinder sedan 2022. Procentenheters förändring. 43

Figur 34. Andel (%) företag som anger att konkurrens från offentlig verksamhet utgör ett betydande tillväxthinder, 2025. Förändringar från föregående år (procentenheter) inom parentes. 44

Figur 35. Utveckling av andel företag som anger att konkurrens från offentlig verksamhet är ett betydande tillväxthinder sedan 2024. Procentenheters förändring. . . . 45

Figur 36. Andel (%) företag som anger att tillgång till lån och krediter utgör ett betydande tillväxthinder, 2025. Förändringar från föregående år (procentenheter) inom parentes. . . 46

Figur 37. Utveckling av andel företag som anger att tillgång till lån och krediter är ett betydande tillväxthinder sedan 2023. Procentenheters förändring. 47

Figur 38. Andel (%) företag som anger att bostadsbrist utgör ett betydande tillväxthinder, 2025. Förändringar från föregående år (procentenheter) inom parentes. . . 49

Figur 39. Utveckling av andel företag som anger att bostadsbrist är ett betydande tillväxthinder sedan 2022. Procentenheters förändring. 49

Figur 40. Andel (%) företag som anger att utsatthet för brott utgör ett betydande tillväxthinder, 2025. 51

Figur 41. Nyföretagande i andel (%) av företagsstocken, kommunnivå år 2024. 53

Figur 42. Andel (%) konkurser, kommunnivå år 2023 (vänster) och år 2024 (höger). 55

Figur 43. Företagsstorlek (medelvärde) i termer av antal anställda, 2024. 56

Figur 44. Mikroföretagens (0–9 anställda) andel (%) av totalt antal anställda i privat sektor, 2024. 58

Figur 45. Andel (%) familjeägda företag, per län, 2025. 60

Figur 46. Andel (%) familjeföretag som planerar ägarförändringar inom de kommande fem åren, 2025. 62

Figur 47. Faktisk tillväxt relativt genomsnittet för olika nivåer av tillväxtambition. 64

Figur 48. Fördelning av tillväxtambitioner bland snabbväxande företag jämfört med övriga. 65

Figur 49. Korrelation mellan tillväxthinder och företagsklimat i svenska kommuner. 67

Figur 50. Geografisk koncentration av techföretag i Sverige. 70

Figur 51. Sysselsättningstillväxt för techföretag efter lokal klusterintensitet. 72

Förord

Detta är fjärde året som vi på Svenskt Näringsliv publicerar rapporten *Företagens Regionala Utveckling* (förkortat FRU). Förhoppningen när vi lanserade FRU i april 2023 var att undersökningen skulle bli en viktig informationskälla för alla som är intresserade av hur villkoren för företagen i Sverige utvecklas. Fokuset på företagens tillväxtambitioner och tillväxthinder har inneburit att FRU har blivit just detta.

FRU är också en central del av Svenskt Näringslivs arbete med att lyfta reformer som kan få fart på tillväxten i Sverige. Om vi kan minska tillväxthinder och möjliggöra för företagen att realisera sina tillväxtambitioner så skapas fler och jobb och nya innovationer. Detta är betydelsefullt eftersom tillväxten har avstannat i Sverige. Vi befinner oss i dag på en trettonde plats i OECD:s välståndsliga. Inget annat land har tappat så många placeringar så snabbt, och samtidigt är det endast två länder i EU som har en högre arbetslöshet än Sverige.

Om Sveriges tillväxttakt skulle vara 2,5 procent istället för Konjunkturinstitutets prognos på 1,8 procent, skulle vår BNP vara nästan 500 miljarder kronor högre 2035. Fram till 2050 skulle de årliga sammanlagda ökningarna av BNP motsvara runt 19 000 miljarder, vilket vid ett oförändrat skattetryck innebär cirka 8 000 miljarder kronor mer i skatteintäkter. Det är därmed tillväxt som är lösningen på den demografiska utmaningen och behoven av att öka satsningar på försvaret, infrastrukturen, elförsörjningen, med mera.

Glädjande nog är tillväxtambitionerna bland Sveriges företagare fortsatt höga. Ungefär 8 av 10 företag i årets undersökning har en ambition att öka antalet anställda under de kommande fem åren. Men samtidigt uppger nästan 8 av 10 företag att de möter minst ett betydande tillväxthinder som förhindrar dem från att realisera sina tillväxtambitioner. Nästan hälften av företagen uppger att svårigheter att hitta personal till sina utlysta tjänster är ett betydande tillväxthinder, trots att vi befinner oss i en utdragen lågkonjunktur.

Något som är noterbart i årets undersökning är att en ökad andel företagare upplever att regelkrångel och byråkrati är ett betydande tillväxthinder. Sedan undersökningen startade har denna andel ökat med 12 procentenheter, vilket visar att företagen upplever att regelkrångel och byråkrati har ökat över tid.

I likhet med föregående år presenterar vi ett antal fördjupningar. Denna gång har vi valt att studera sambandet mellan företagens tillväxtambitioner och deras framtida tillväxt, hur de olika tillväxthindren är relaterade till det lokala företagsklimatet och var i landet vi kan hitta kluster av techföretag.

Projektledare för årets rapport har varit Arian Mosaddegh. I projektet har (förutom jag själv) också Nikolay Angelov, Anders Bornefalk och Emma Cheng deltagit.

Om vi vill få fart på tillväxten behöver vi fokusera mer på hur vi kan minska tillväxthinder och få hela Sverige att växa. Om framtiden i Sverige ska bli bättre behöver vi mer tillväxt. Det gör inte bara oss rikare, det gör livet rikare. Och tillväxt påverkar alla samhällen – stora, såväl som små.

Sven-Olov Daunfeldt
Chefsekonom, Svenskt Näringsliv

Sammanfattning

Tillväxtambitioner och upplevda tillväxthinder

Företagen i Sverige har under en lång tid mött en svag konjunktur och dessutom fått hantera återkommande kriser som lett till kraftigt ökade kostnader. Trots detta är företagens tillväxtambitioner för den kommande femårsperioden fortsatt höga. Åtta av tio företag uppger att de vill växa under de kommande åren. I landet som helhet uppger 41 procent av företagen att de siktar mot en fördubbling av antalet anställda, medan 11 procent uppger att de siktar mot en ännu högre tillväxt. Andelen med höga tillväxtambitioner, det vill säga de som anger att de vill mer än fördubbla antalet anställda under de närmaste fem åren, skiljer sig relativt kraftigt åt mellan länen. Högst är andelarna i Stockholms län och Skåne med 14, respektive 13 procent, medan de är lägst i Östergötland och på Södermanland med fem, respektive sex procent.

Samtidigt som företagen vill växa, så uppger de också att de möter en rad betydande tillväxthinder som förhindrar dem från att anställa fler. Nästan åtta av tio företag (78 procent) anger att de möter minst ett betydande tillväxthinder. Tillväxten hämmas främst av svårigheten att rekrytera personal med relevant kompetens – hela 48 procent av företagen anger att detta är betydande tillväxthinder. Andra tillväxthinder är regelbörda och byråkrati, samt höga arbetsgivaravgifter, där 40 procent respektive 38 procent av företagen anger att detta är betydande tillväxthinder. En bekymrande utveckling är att upplevda tillväxthinder kopplade till regelbörda och byråkrati har ökat med 12 procentenheter sedan år 2022.

Tillväxthinder i regionerna

I årets rapport har vi lagt ett ökat fokus på att jämföra län utifrån företagens upplevda tillväxthinder. Vår undersökning visar att andelen företag som upplever tillväxthinder är hög i hela landet, men också att det finns tydliga regionala variationer i vilka hinder som är mest framträdande.

Tillgång till personal med relevant kompetens är ett utbrett problem i samtliga län, men särskilt påtagligt i norra Sverige. Även bostadsbristen är ett mer omfattande problem i norr än i övriga delar av landet. I mellersta Sverige utgör höga arbetsgivaravgifter och sjuklönekostnader ett större hinder för företagen. I Västsverige är istället bristande tillgång till lån och krediter ett mer framträdande problem, medan elförsörjningen upplevs som ett större tillväxthinder i södra Sverige än i övriga delar av landet.

Företagandet i regionerna

I rapporten beskrivs den regionala variationen i företagande med hjälp av olika indikatorer som tillsammans ger en nyanserad regional jämförelse. Andelen nya företag är som högst i Kronoberg och Västernorrland – däribland Växjö och Sundsvall – och lägst på Gotland och i Värmland. Andelen konkurser är istället högst i Blekinge och Södermanland och lägst på Gotland och i Västernorrland. Mikroföretagens (0–9 anställda) andel av den totala sysselsättningen är som lägst i Kronobergs och Stockholms län och högst i Jämtlands län och på Gotland. Skillnaderna är betydande – i Jämtlands län är andelen 42 procent och i Stockholms län 18 procent. Den genomsnittliga företagsstorleken är störst i Stockholm och Kronobergs län och lägst i Gotland och Jämtlands län.

Familjeföretagen utgör en majoritet av alla företag i alla rikets län. Högst är andelen i Gotland, Kalmar och Örebro med cirka 80 procent och lägst i Jönköping och Västernorrland med 62 respektive 61 procent. Andelen familjeföretag som planerar ägarförändringar under de kommande fem åren är högst i Västernorrland och på Gotland med 41 respektive 39 procent. I riket som helhet är andelen 37 procent, vilket är i paritet med föregående år.

Företagens tillväxtambitioner och deras faktiska tillväxt

Det finns ett tydligt samband mellan företagens tillväxtambitioner och deras faktiska tillväxt. Företag som inte vill växa uppvisar en tydligt svagare tillväxt än företag som uttrycker någon form av tillväxtambitioner. Däremot finns inga statistiskt säkerställda skillnader i faktisk tillväxt mellan företag med låga, medelhöga eller höga tillväxtambitioner. Resultaten tyder på att det är själva förekomsten av en tillväxtambition, snarare än ambitionens nivå, som har betydelse för den faktiska tillväxt som observeras på kort sikt. Snabbväxande företag är kraftigt överrepresenterade bland företag med höga tillväxtambitioner och underrepresenterade bland företag med låga eller inga tillväxtambitioner och skiljer sig därmed tydligt från övriga företag i sina tillväxtambitioner.

Tillväxthindrens koppling till det lokala företagsklimatet

I rapporten analyserar vi även hur företagens upplevda tillväxthinder samvarierar med det lokala företagsklimatet i kommunerna. Samtliga studerade tillväxthinder är negativt korrelerade med företagsklimatet, vilket innebär att kommuner där fler företag upplever hinder tenderar att ha sämre företagsklimat. Starkast samband finns för bristande infrastruktur, följt av bostadsbrist samt tillgång till lån och krediter. Resultaten är deskriptiva, men pekar på att färre lokala tillväxthinder hänger samman med ett bättre företagsklimat.

Svenska techkluster och företagens tillväxt

Svenska teknikföretag är en central drivkraft för innovation, produktivitet och tillväxt i svensk ekonomi. En kartläggning av teknikföretagen visar fyra tydliga kluster i Sverige: i och omkring de tre storstadslänen samt i Linköping, med ytterligare mindre kluster i flera universitetsstäder. Företag lokaliserade i områden med en mycket hög koncentration av teknikföretag växte betydligt oftare än genomsnittet. Även i områden med hög koncentration var andelen växande företag något högre, medan företag i områden med låg eller mycket låg koncentration växte mer sällan och hade svagare sysselsättningsutveckling. Skillnaderna i avveckling mellan områdena är små, vilket indikerar att techkluster kännetecknas av högre tillväxt för företagen snarare än högre risk för nedläggning.

Företagens tillväxtambitioner

Forskningen visar att näringslivet är av central betydelse för jobbskapande och innovationsdriven tillväxt (till exempel Henrekson m.fl. 2024). Vi vet emellertid att många av företagen i näringslivet inte har några tillväxtambitioner.

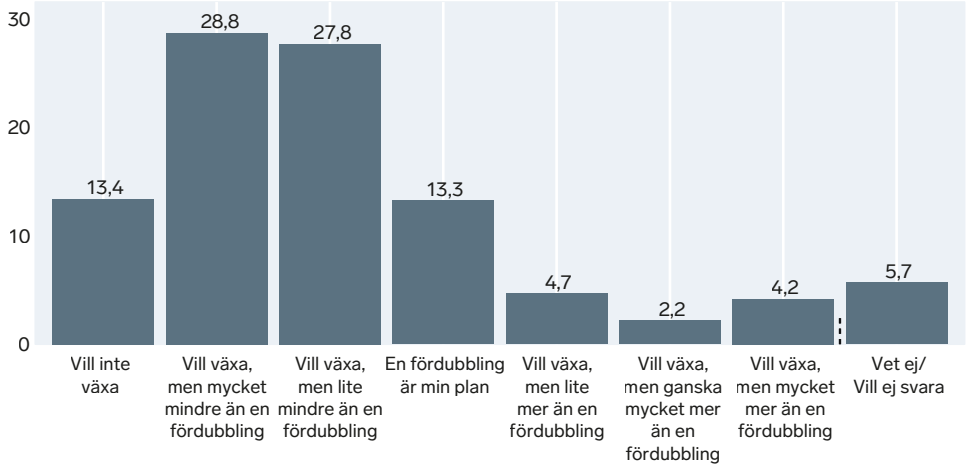
I likhet med föregående års rapport studerar vi företagens tillväxtambitioner, vilka mäts med hjälp av enkätsvar om önskad tillväxt i antalet anställda på fem års sikt. Måttet tar avstamp i tidigare forskning (till exempel Davidsson 1989; McKelvie m.fl. 2017) och utgår från en fråga om hur företagarna ställer sig till en hypotetisk fördubbling av antalet anställda.

Företagarna får i enkäten sju svarsalternativ:

1. Vill inte växa;
2. Vill växa, men mycket mindre än en fördubbling;
3. Vill växa, men lite mindre än en fördubbling;
4. En fördubbling är min plan;
5. Vill växa, men lite mer än en fördubbling;
6. Vill växa, men ganska mycket mer än en fördubbling; samt
7. Vill växa mycket mer än en fördubbling.

Till detta finns även alternativet ”Vet ej/vill ej svara”. Resultaten från undersökningen presenteras i figur 1.

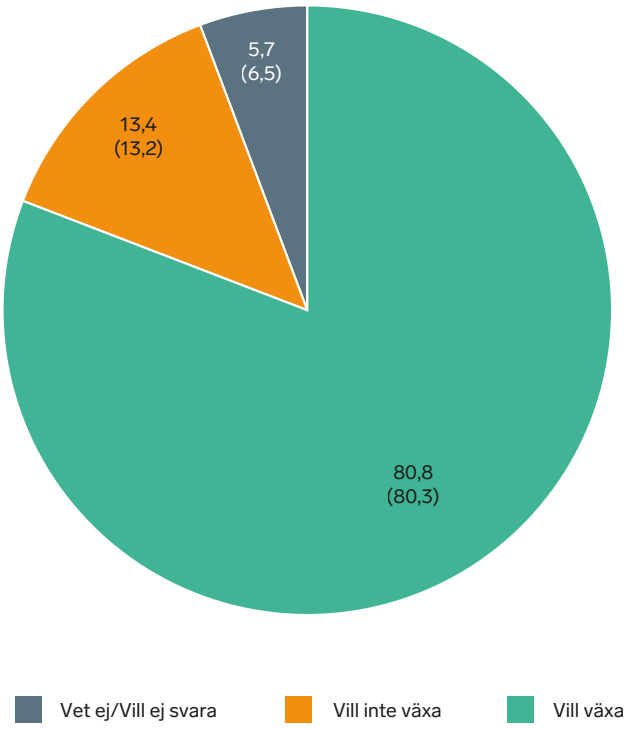
Figur 1. Andel (%) svarande per nivå av tillväxtambitioner, 2025.



Not: Beräkningarna är baserade på enkätsvar från Företagarpanelen i november 2025.

Som framgår av figur 1 har Sveriges företagare generellt en god tillväxtvilja. Liksom föregående år uppger drygt åtta av tio företag att de vill växa i antalet anställda över de kommande åren, se figur 2 nedan.

Figur 2. Andel (%) svarande med och utan tillväxtambitioner, 2025.



Not: Beräkningarna är baserade på enkätsvar från Företagarpanelen i november 2025.

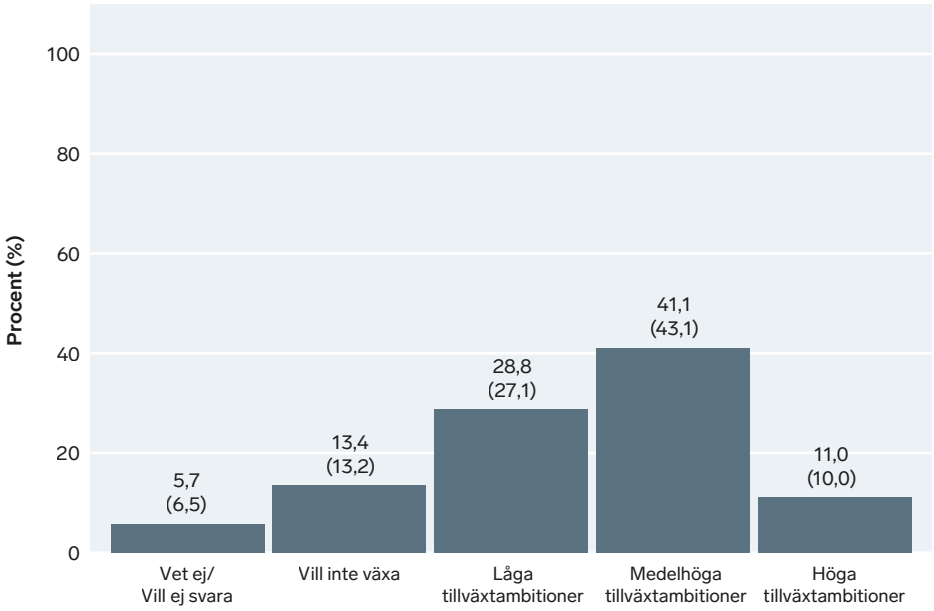
Figur 2 avslöjar även att endast en minoritet av företagen – 13 procent – uppger att de inte har några tillväxtambitioner. För att ge en uppfattning om utvecklingen över tid presenteras värdet för föregående år inom parentes. Jämfört med föregående år ser vi en liten ökning av andelen som saknar tillväxtambitioner på cirka 0,2 procentenheter. Den stora majoriteten, cirka 81 procent av företagen, uppger att de vill växa, vilket är en marginell ökning på 0,5 procentenheter sedan föregående år. Slutligen är det cirka sex procent som inte vet eller valt att svara på frågan, vilket är en minskning på nästan en procentenhet sedan föregående år.

Svaren som redovisas i figur 1 används sedan för att dela in företagen i följande fem kategorier:

- **Vet ej**: Vet inte vad deras tillväxtambitioner är
- **Låga tillväxtambitioner**: Vill växa med mycket mindre än en fördubbling av antalet anställda
- **Medelhöga tillväxtambitioner**: Vill växa med motsvarande en fördubbling av antalet anställda
- **Höga tillväxtambitioner**: Vill växa med motsvarande mer än en fördubbling av antalet anställda

I figur 3 presenteras fördelningen av tillväxtambitioner utifrån dessa kategorier, där värdet för föregående år presenteras inom parentes. Figuren visar att omkring 29 procent av företagen har låga tillväxtambitioner, vilket är en ökning med nästan två procentenheter sedan föregående år. Vidare anger 41 procent av företagen att de har medelhöga tillväxtambitioner och slutligen anger 11 procent av företagen att de har höga tillväxtambitioner. Sammantaget är det därmed en majoritet av företagen, cirka 52 procent, som har medelhöga eller höga tillväxtambitioner. Detta är en minskning med en procentenhet sedan föregående år, vilket beror på att andelen med medelhöga ambitioner har minskat med två procentenheter samtidigt som andelen med höga ambitioner har ökat med en procentenhet.

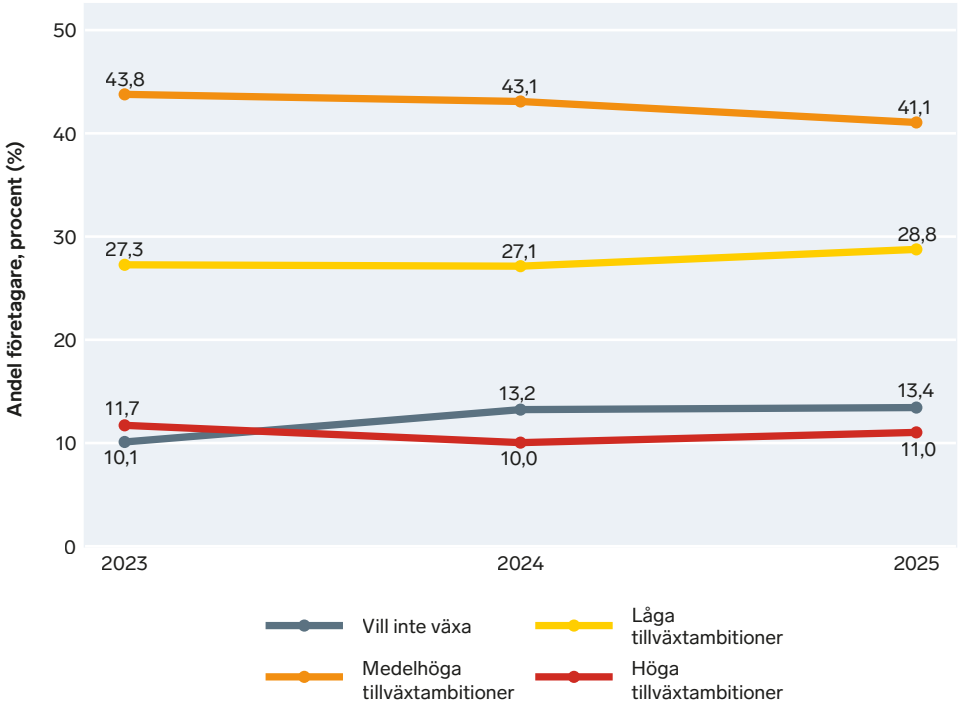
Figur 3. Fördelningen av tillväxtambitioner, riket, 2025. Procent (%).



Not: Med tillväxtambitioner avses företagare som uppger att de vill växa i termer av antalet anställda på fem års sikt. Företag med låga tillväxtambitioner utgörs av de som uppger att de vill växa med mycket mindre än en fördubbling av antalet anställda på fem års sikt. Företag med medelhöga tillväxtambitioner utgörs av de som uppger att de vill växa med motsvarande en fördubbling av antalet anställda på fem års sikt. Företagare med höga tillväxtambitioner utgörs av de som uppger att de vill växa med motsvarande mer än en fördubbling av antalet anställda på fem års sikt.

Detta är tredje året som vi har ställt frågan om tillväxtambitioner till företagen, vilket innebär att vi kan studera utvecklingen av företagens tillväxtambitioner över tid. I figur 4 nedan presenteras utvecklingen av andelen företag som anger att de har låga, medelhöga och höga tillväxtambitioner, samt de som anger att de inte vill växa.

Figur 4. Tillväxtambitioner över tid, riket, 2025. Procent (%).



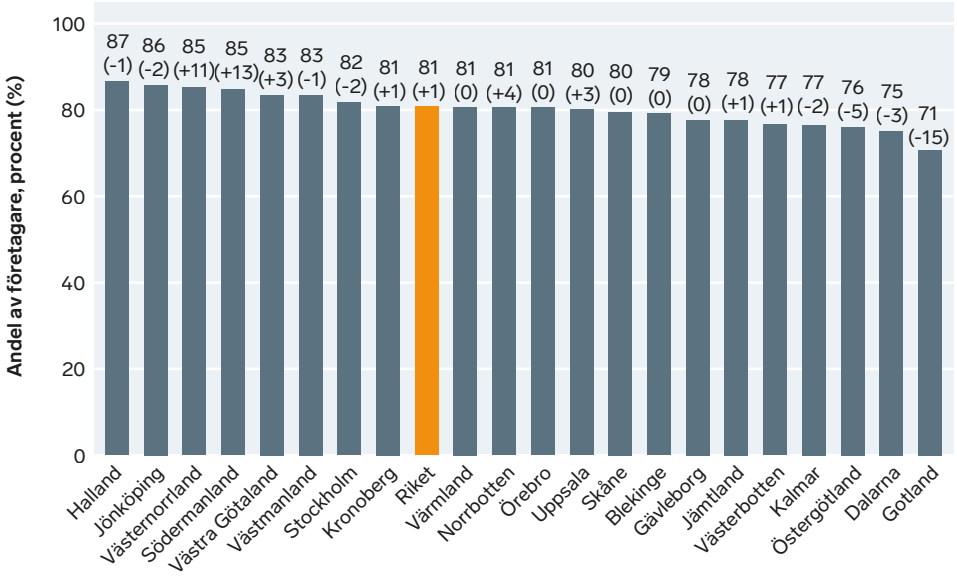
Not: Med tillväxtambitioner avses företagare som uppger att de vill växa i termer av antalet anställda på fem års sikt. Företag med låga tillväxtambitioner utgörs av de som uppger att de vill växa med mycket mindre än en fördubbling av antalet anställda på fem års sikt. Företag med medelhöga tillväxtambitioner utgörs av de som uppger att de vill växa med motsvarande en fördubbling av antalet anställda på fem års sikt. Företagare med höga tillväxtambitioner utgörs av de som uppger att de vill växa med motsvarande mer än en fördubbling av antalet anställda på fem års sikt.

Figur 4 visar att fördelningen av tillväxtambitioner har varit stabil sedan 2023. Den största ökningen har varit bland företag som angett att de inte vill växa, en ökning på cirka tre procentenheter sedan 2023. Den största minskningen har istället varit bland företag med medelhöga tillväxtambitioner, där minskningen varit omkring tre procentenheter sedan 2023. Andelen med höga tillväxtambitioner har ökat sedan 2024, men befinner sig fortfarande en procentenhet lägre än 2023. Slutligen har andelen med låga tillväxtambitioner stigit med omkring två procentenheter sedan 2023. Sammantaget visar figuren att en allt större andel av företagen har fått lägre tillväxtambitioner sedan 2023. Denna utveckling kan förklaras av den lågkonjunktur som präglat Sverige de senaste åren och som troligen påverkat företagens vilja att växa.

I figur 5 presenterar vi andelen företag per län som angett att de vill växa, samt förändringen sedan föregående år i parentes. Åtta av tio företag i riket vill växa i termer av antal anställda på fem års sikt. Högst andelar företag som vill växa finns i Halland, Jönköping och Västernorrland – cirka 87, 86, respektive 85 procent – medan lägst andelar finns i Östergötland, Dalarna och Gotland – 76, 75, respektive 71 procent.

I termer av förändring av andelen företag som vill växa kan vi se en generell uppgång i länen. I åtta län har andelen företagare med tillväxtambitioner ökat sedan föregående år – i Kronoberg, Jämtland, Västerbotten, Västra Götaland, Uppsala, Norrbotten, Västernorrland och Södermanland där dessa andelar ökat med 1, 1, 1, 3, 3, 4, 11 respektive 13 procentenheter från föregående år. Störst nedgångar finner vi istället i Östergötland och Gotland där andelen företagare som har tillväxtambitioner istället minskat med fem, respektive 15 procentenheter.[1]

Figur 5. Andel företag (%) per län som vill växa, 2025.



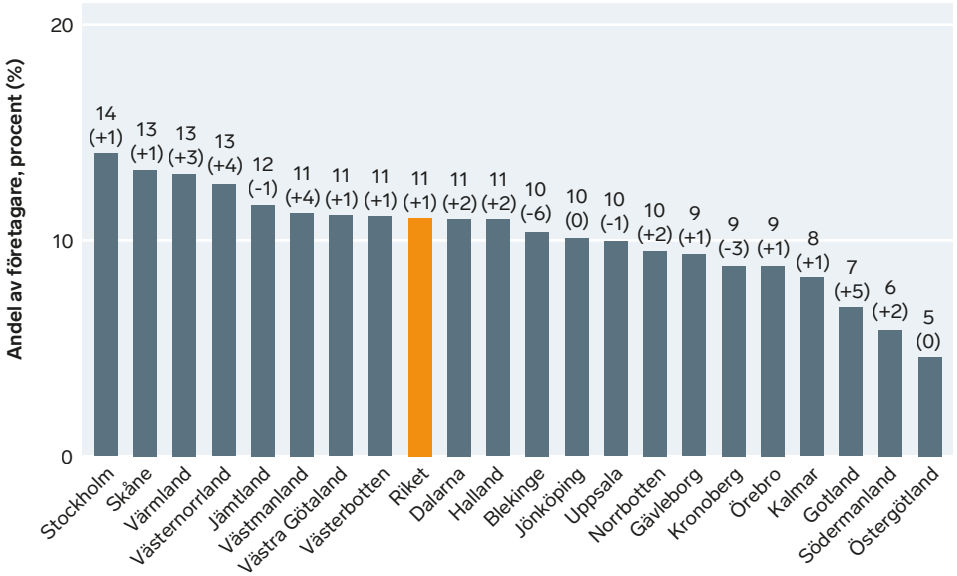
Not: Med tillväxtambitioner avses företagare som uppger att de vill växa i termer av antalet anställda på fem års sikt. Procentenheters förändring per län anges i parentes.

I figur 6 studerar vi andelen företag som har höga tillväxtambitioner – alltså de som uppger att de vill uppnå tillväxt motsvarande mer än en fördubbling av antalet anställda på fem års sikt. Resultaten som presenteras nedan visar på mer regional variation. I genomsnitt uppger cirka 11 procent av företagen i riket att de har höga tillväxtambitioner. Högst andelar kan vi observera i Stockholm, Skåne och Värmland – 14, 13, respektive 13 procent. Lägst andelar av företagare med höga tillväxtambitioner kan vi se på Gotland, i Södermanland och Östergötland – sju, sex, respektive fem procent.

I termer av förändring kan vi se att andelen företagare med höga tillväxtambitioner ökat mest på Gotland, motsvarande fem procentenheter sedan föregående år. Därtill har andelen företagare med höga tillväxtambitioner ökat i Västernorrland och Västmanland, motsvarande fyra procentenheter vardera. Vidare kan vi se att andelen företagare med höga tillväxtambitioner minskat mest i Blekinge och Kronoberg, motsvarande sex respektive tre procentenheter.

[1] Det är viktigt att ha i åtanke att det för vissa län kan variera avsevärt mellan åren eftersom antalet företag som har svarat på mätningen skiljer sig åt mellan länen. Detta gäller i synnerhet Gotland och Blekinge, som har det lägsta antalet svarande företag av de län som ingår i undersökningen.

Figur 6. Andel (%) företag per län som har höga tillväxtambitioner, 2025.

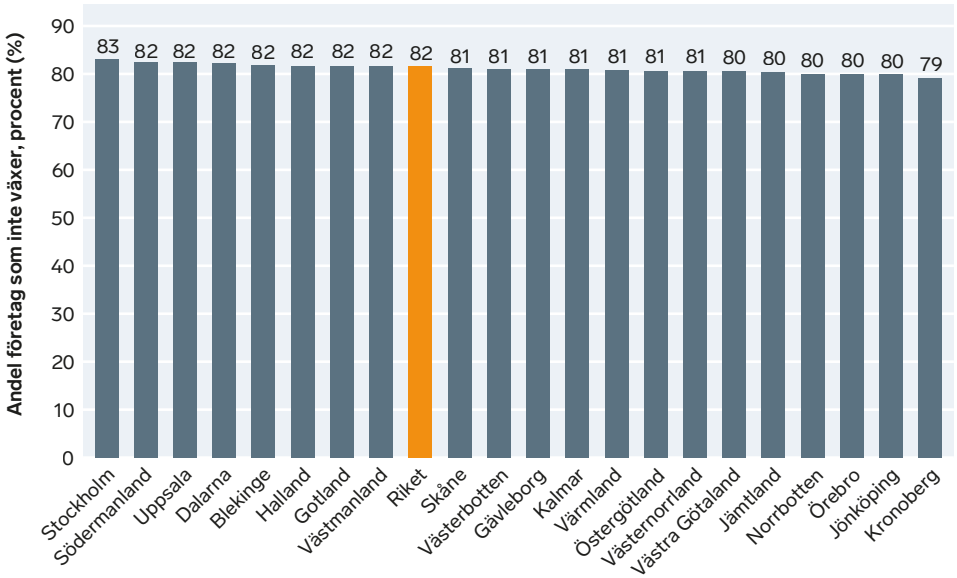


Not: Med höga tillväxtambitioner avses företagare som uppger att de vill uppnå en tillväxt motsvarande mer än en fördubbling av antalet anställda på fem års sikt. Procentenheters förändring per län anges i parentes.

Företagens upplevda tillväxthinder

En faktor som är nära kopplad till tillväxtambitioner är förekomsten av tillväxthinder – alltså faktorer som i någon utsträckning hämmar företagens tillväxt. Innan vi redovisar resultaten från undersökningen om tillväxthinder kan vi konstatera att många företag i praktiken inte växer. I figur 7 presenteras andelen företag med minst en anställd som inte har växt under de senaste fem åren. Resultaten visar att 82 procent av företagen inte har växt under perioden. Med andra ord växer endast cirka två av tio företag växer över en 5-årsperiod, trots att åtta av tio företag uppger att de vill växa. Resultatet är relativt stabilt över landet och sprider sig från 79 procent i Kronoberg till 83 procent i Stockholm.

Figur 7. Andel (%) företag med minst en anställd som inte har växt på fem år.

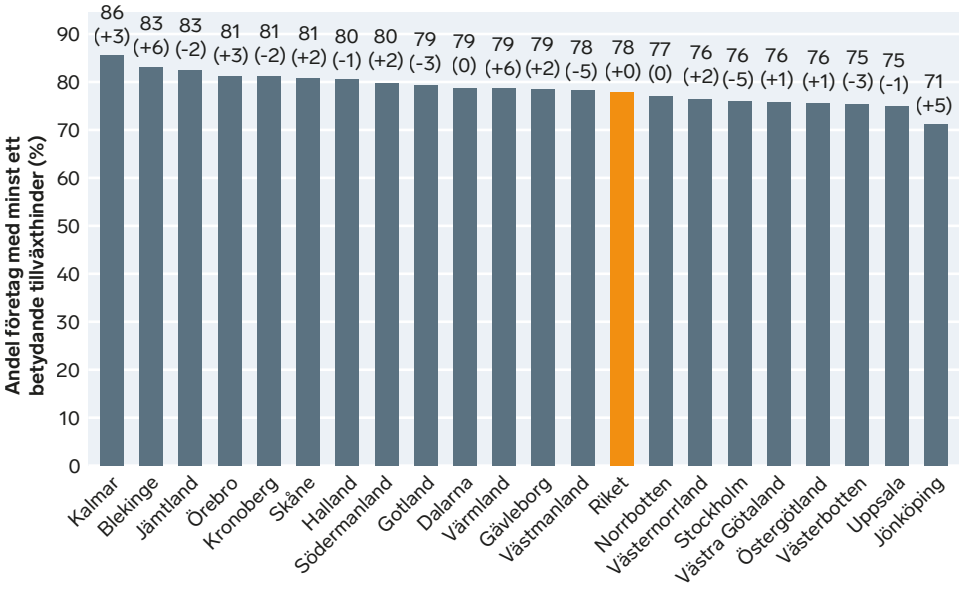


Not: Andel företag med minst en anställd som inte har växt på fem år. Populationen omfattar företag som hade minst en anställd år 2020. Företag som har samma eller färre antal anställda år 2025, eller som har gått i konkurs under perioden, klassificeras som icke-växande.

För att företagen ska kunna växa räcker det alltså inte med enbart ambitioner. Det krävs även att det finns möjligheter att växa, där förekomsten av upplevda tillväxthinder är ett sätt att mäta detta. Företagarna har därför tillfrågats i vilken utsträckning de upplever att en rad faktorer utgör hinder för deras tillväxt, mätt i termer av tillväxt i antal anställda. Företagarna har fått ange graden av hinder på en sjugradig skala, där ”1” motsvarar ”Inget hinder” och där ”7” motsvarar ”Ett mycket stort hinder”. I detta avsnitt sammanställer vi andelen företagare som uppger att de upplever en faktor som ett medelhögt till högt tillväxthinder, vilket motsvarar 6–7 på skalan.

I årets mätning anger cirka åtta av tio företag att de upplever minst ett betydande tillväxthinder, se figur 8 nedan. Störst andel företag som anger detta finns i Kalmar (86 procent), medan lägst andel finns i Jönköping (71 procent). I termer av förändring kan vi se att andelen företagare med som upplever minst ett betydande tillväxthinder har ökat mest i Värmland och Blekinge, med sex procentenheter sedan föregående år i respektive län. De störa minskningarna finns istället i Västmanland och Stockholm, där andelarna minskat med sex procentenheter i respektive län.

Figur 8. Andel (%) företag med minst ett betydande tillväxthinder, 2025.

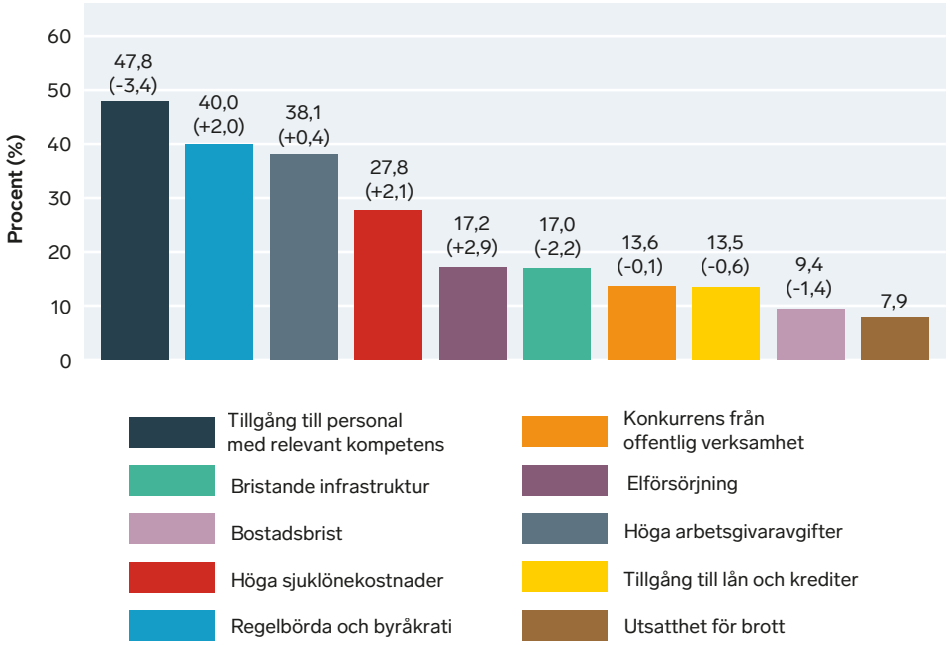


Not: Andel företag som upplever betydande tillväxthinder. Tillväxthinder graderas utifrån skala 1–7, där betydande hinder utgörs av graderingen 6–7.

I figur 9 visas vilka tillväxthinder som enligt företagen är vanligast förekommande. Förändringen jämfört med föregående år anges inom parentes i procentenheter i de fall detta är möjligt att beräkna. Ett nytt upplevt tillväxthinder i årets rapport avser företagens utsatthet för brott. Det bör understrykas att detta mått inte avser andelen företag som faktiskt har utsatts för brott, utan andelen företag som uppger att deras utsatthet för brott har utgjort ett betydande hinder för tillväxt.

Som framgår av figur 9 är kompetensbrist fortsatt det vanligast förekommande tillväxthindret bland företagen – 48 procent. Detta innebär en minskning med 3,4 procent jämfört med föregående år. Vidare kan vi se att även regelbörda och byråkrati samt höga arbetsgivaravgifter är vanligt förekommande – 40 respektive 38 procent. Efter detta följer höga sjuklönekostnader (28 procent), elförsörjning (17 procent), bristande infrastruktur (17 procent), konkurrens från offentlig verksamhet (cirka 14 procent), tillgång till lån och krediter (cirka 14 procent), bostadsbrist (nio procent) och slutligen utsatthet för brott (cirka åtta procent).

Figur 9. Andel (%) företag som upplever betydande tillväxthinder, samt förändring från föregående år (procentenheter) inom parentes.

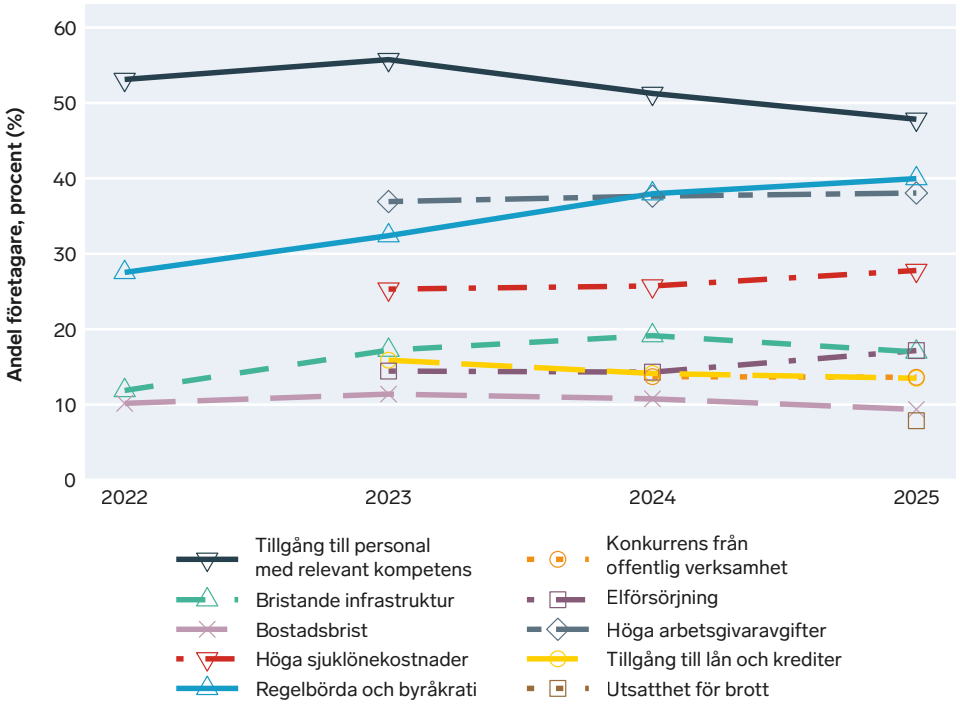


Not: Andel företag som upplever betydande tillväxthinder av olika slag. Tillväxthinder graderas utifrån skala 1–7, där betydande hinder utgörs av graderingen 6–7. Avsaknad av årsförändring för utsatthet för brott beror på att den frågan är ny för årets undersökning.

I figur 10 nedan presenteras utvecklingen av andelen företagare som anger att respektive tillväxthinder är betydande sedan respektive fråga först ställdes i undersökningen. Det går inte att följa varje hinder under lika lång tid eftersom frågor har lagts till i undersökningen. Figuren visar att tillgång till personal med relevant kompetens har varit det största tillväxthindret sedan mätningen började år 2022. Andelen som har angett detta som ett betydande tillväxthinder har dock minskat konsekvent sedan 2023 och är i årets mätning fem procentenheter lägre jämfört med år 2022. Denna utveckling kan troligen förklaras av den lågkonjunktur som Sverige befunnit sig i under den senaste tiden, där företag i mindre utsträckning haft anledning att vilja rekrytera personal.

I kontrast har andelen som anger att regelbörda och byråkrati utgör ett betydande tillväxthinder ökat varje år. Sedan år 2022 har andelen företag som anger att regelbörda och byråkrati är ett betydande tillväxthinder ökat med hela 12 procentenheter. För resterande hinder har utvecklingen varit mer stabil över tid.

Figur 10. Andel (%) företag som upplever betydande tillväxthinder över tid.



Not: Andel företag som upplever betydande tillväxthinder över tid. Tillväxthinder graderas utifrån skala 1–7, där betydande hinder utgörs av graderingen 6–7. För varje tillväxthinder avser det första året det år då frågan för första gången inkluderades i undersökningen.

Tillväxthinder i olika sektorer

Upplevelser av tillväxthinder varierar beroende på i vilken bransch som företagen är aktiva. En relevant aspekt är därför att studera fördelningen av upplevda tillväxthinder mellan olika branscher. I figur 11 nedan presenteras andelen av företagen som upplever betydande tillväxthinder över följande sex sektorer: besöksnäring, byggverksamhet, handel, tillverkningsindustri, tjänster och transport. Genomsnittet för samtliga sektorer för respektive tillväxthinder anges i parentes.

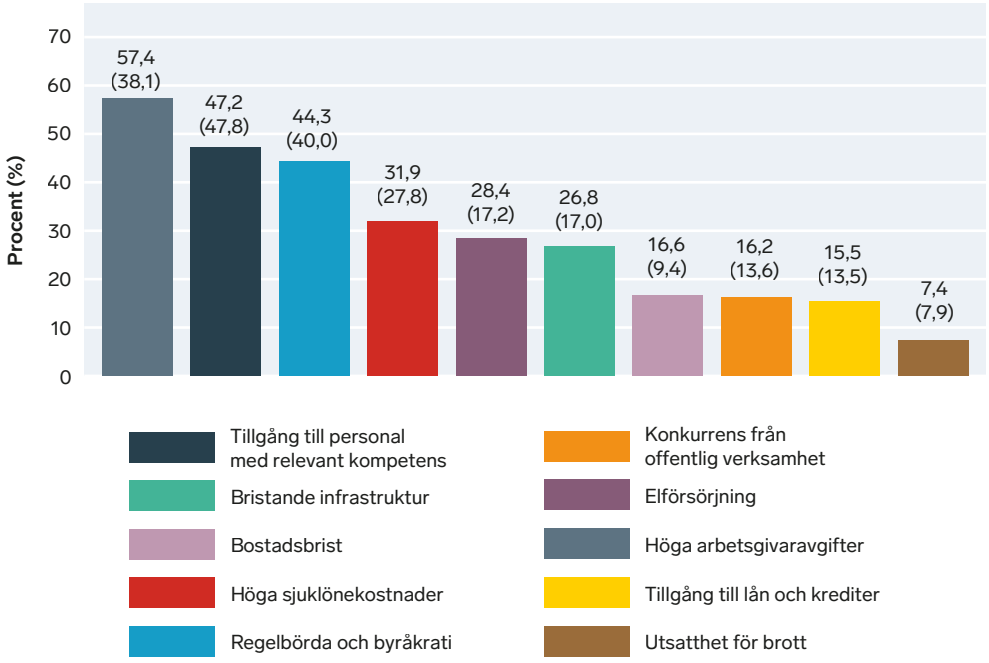
I besöksnäringen är det vanligaste upplevda tillväxthindret höga arbetsgivaravgifter – cirka 57 procent av företagarna i besöksnäringen upplever detta som ett betydande tillväxthinder (se figur 11). Detta är avsevärt högre än genomsnittet som uppgår till 38 procent. Cirka 47 procent av företagarna inom besöksnäringen upplever tillväxthinder kopplade till tillgång till personal med relevant kompetens, vilket är i paritet med genomsnittet för samtliga företag. Vidare uppger 44 procent av företagarna inom besöksnäringen att de upplever att regelbörda och byråkrati utgör ett tillväxthinder.

Detta kan jämföras med 40 procent för samtliga sektorer. Andelen företagare inom besöksnäringen som upplever att höga sjuklönekostnader utgör ett tillväxthinder är också påtagligt högre än för samtliga sektorer, 32 procent jämfört med 28 för riket.

Besöksnäringen utmärker sig även påtagligt i termer av andelen företagare som upplever att elförsörjning utgör ett tillväxthinder – hela 28 procent jämfört med 17 procent för samtliga sektorer. Vidare är det även en större andel företag inom besöksnäringen som anger bristande infrastruktur som ett tillväxthinder – 27 procent jämfört med 17 procent för samtliga sektorer. Även bostadsbrist anges av en större andel företag inom besöksnäringen som ett tillväxthinder – 17 procent inom jämfört med nio procent.

Vidare upplever cirka 17 procent av företagarna inom besöksnäringen tillväxthinder kopplade till konkurrens från offentlig verksamhet samt 16 procent kopplat till tillgång till lån och krediter, vilka är cirka tre procentenheter högre än riket. Slutligen upplever sju procent av företagarna att utsatthet för brott utgör ett tillväxthinder, vilket är 0,5 procentenheter lägre än riket.

Figur 11. Andel (%) företag som upplever betydande tillväxthinder, besöksnäring, 2025. Genomsnitt för samtliga sektorer inom parentes.



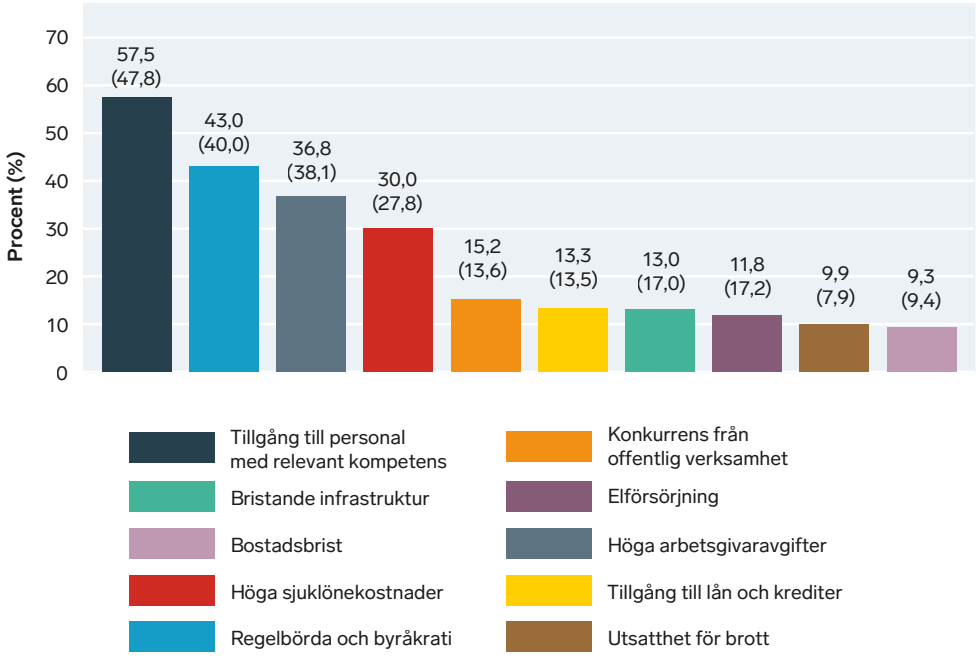
Not: Andel företag som upplever betydande tillväxthinder. Tillväxthinder graderas utifrån skala 1–7, där betydande hinder utgörs av graderingen 6–7.

I figur 12 visar vi upplevda tillväxthinder inom byggsektorn. Cirka 58 procent av byggföretagen upplever tillväxthinder kopplade till tillgång till personal med relevant kompetens, vilket är betydligt högre än genomsnittet 48 procent. Därtill upplever 43, respektive 37 procent av företagarna att regelbörda och byråkrati, respektive höga arbetsgivaravgifter, utgör betydande tillväxthinder. Vidare upplever 30 procent av företagarna inom byggsektorn att de upplever tillväxthinder kopplade till höga

sjuklönekostnader och 15 procent att konkurrens från offentlig verksamhet utgör ett betydande tillväxthinder.

Byggsektorn placerar sig under genomsnittet i termer av andelen företagare som upplever tillväxthinder kopplade till tillgång till lån och krediter, bristande infrastruktur respektive elförsörjning – 13,3, 13, respektive 12 procent – jämfört med 13,5, 17, respektive 17 procent för samtliga sektorer. Vidare upplever 10 procent av byggföretagen tillväxthinder kopplade till utsatthet för brott, vilket är två procentenheter högre än genomsnittet för samtliga sektorer. Slutligen anger cirka nio procent av byggföretagen att bostadsbrist utgör betydande tillväxthinder.

Figur 12. Andel (%) företag som upplever betydande tillväxthinder, byggsektorn, 2025. Genomsnitt för samtliga sektorer inom parentes.



Not: Andel företag som upplever betydande tillväxthinder. Tillväxthinder graderas utifrån skala 1–7, där betydande hinder utgörs av graderingen 6–7.

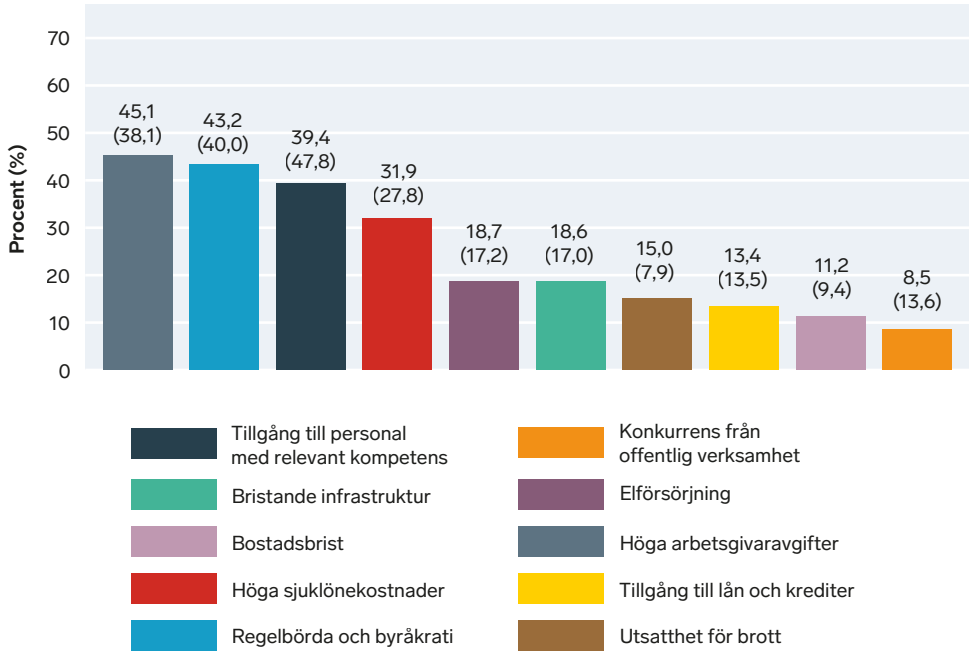
Figur 13 presenterar andelen av företagare inom handeln som upplever tillväxthinder. Som framgår av figuren upplever cirka 45 procent av företagarna inom handeln tillväxthinder kopplade till höga arbetsgivaravgifter. Detta är högre än siffran för samtliga sektorer (38 procent). Sektorn placerar sig därtill något över genomsnittet i termer av andelen företagare som upplever att regelbörda och byråkrati utgör betydande tillväxthinder – 43 procent jämfört med 40 procent för samtliga sektorer. Samtidigt utmärker sig sektorn positivt mot samtliga sektorer i termer av att 39 procent av företagarna upplever tillväxthinder kopplade till tillgång till personal med relevant kompetens. Detta kan jämföras med snittet som uppgår till 48 procent.

Företag inom handeln placerar sig över genomsnittet i termer av andelen som upplever tillväxthinder kopplade till höga sjuklönekostnader – 32 procent jämfört med 28 procent för samtliga sektorer. Branschen ligger dessutom något över genomsnittet

i termer av andelen företagare som upplever tillväxthinder kopplade till elförsörjning och bristande infrastruktur – 19 procent vardera – jämfört med 17 procent vardera för samtliga sektorer. Företagarna i sektorn placerar sig avsevärt över genomsnittet i termer av andelen företagare som upplever tillväxthinder kopplade till utsatthet för brott – 15 procent – jämfört med åtta procent för samtliga sektorer. Därtill upplever 13 procent av företagarna inom handel tillväxthinder kopplade till tillgången till lån och krediter. Vidare upplever 11 procent av företagarna inom sektorn att de upplever tillväxthinder kopplade till bostadsbrist.

Företagen inom handel ligger under genomsnittet i termer av andelen företagare som upplever att konkurrens från offentlig verksamhet utgör tillväxthinder – nio procent jämfört med 14 procent för samtliga sektorer.

Figur 13. Andel företag som upplever betydande tillväxthinder, företag inom handeln, 2025. Genomsnitt för samtliga sektorer inom parentes.

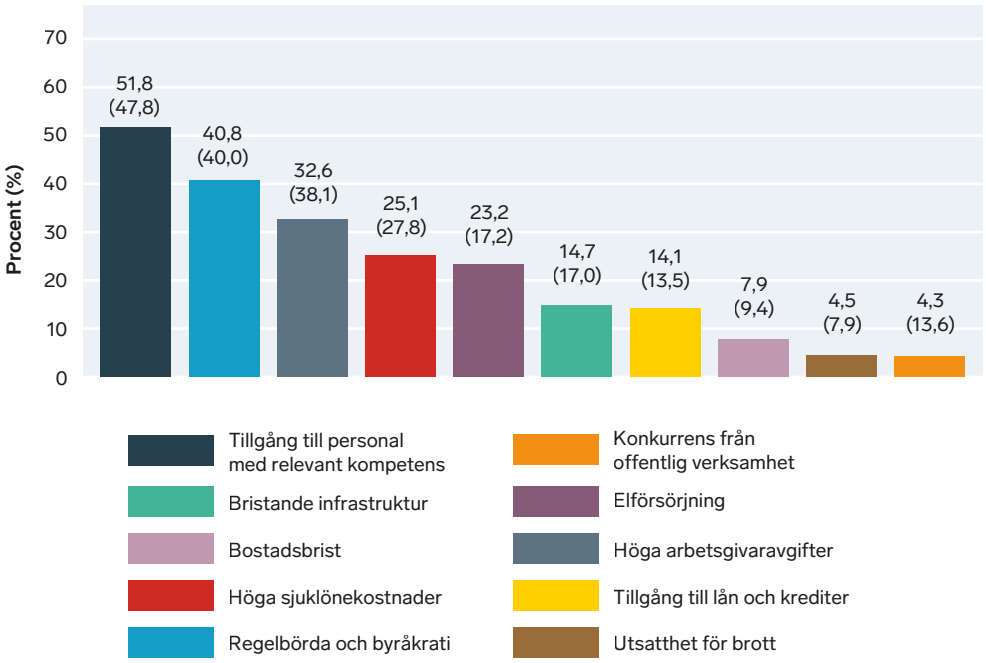


Not: Andel företag som upplever betydande tillväxthinder. Tillväxthinder graderas utifrån skala 1–7, där betydande hinder utgörs av graderingen 6–7.

Figur 14 presenterar fördelningen av upplevda tillväxthinder inom tillverkning och visar att cirka 52 procent av företagarna inom tillverkningssektorn upplever tillväxthinder kopplade till tillgång till personal med relevant kompetens. Detta är över genomsnittet som uppgår till 48 procent. Vidare uppger 41 procent av företagarna inom sektorn att regelbörda och byråkrati utgör betydande tillväxthinder vilket kan jämföras med genomsnittet på 40 procent. Sektorn placerar sig under genomsnittet i termer av andelen företagare som upplever tillväxthinder kopplade till höga arbetsgivaravgifter och höga sjuklönekostnader – 33, respektive 25 procent – jämfört med 38, respektive 28 procent för samtliga sektorer.

Andelen företagare inom tillverkningsindustrin som upplever tillväxthinder kopplade till elförsörjning är högre än för samtliga sektorer – 23 procent jämfört med 17 procent. Samtidigt placerar sig sektorn under, respektive något över genomsnittet i termer av andelen företagare som upplever att bristande infrastruktur och tillgång på lån och krediter utgör betydande tillväxthinder – 15 respektive 14,1 procent – jämfört med 17, respektive 13,5 procent för samtliga sektorer. Tillverkningsföretagen placerar sig även under genomsnittet i termer av andelen företagare som upplever tillväxthinder kopplade till bostadsbrist och utsatthet för brott – åtta, respektive fem procent – jämfört med nio, respektive åtta procent i genomsnitt för samtliga sektorer. Slutligen placerar sig sektorn betydligt under genomsnittet i termer av andelen företagare som upplever tillväxthinder kopplade till konkurrens från offentlig verksamhet – fyra procent jämfört med 14 procent för samtliga sektorer.

Figur 14. Andel (%) företag som upplever betydande tillväxthinder, tillverkning, 2025. Genomsnitt för samtliga sektorer inom parentes.

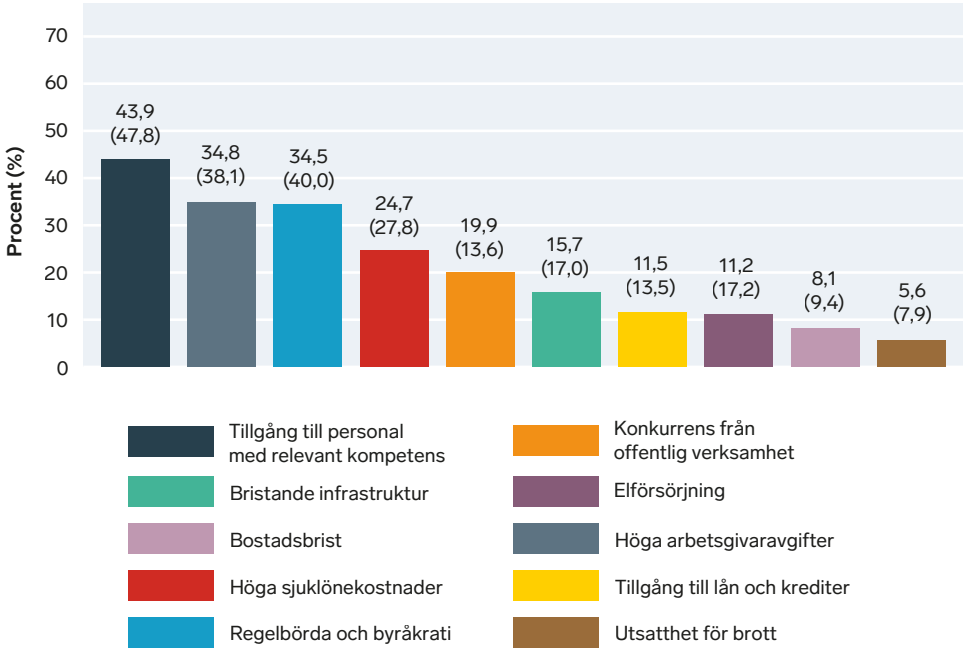


Not: Andel företag som upplever betydande tillväxthinder. Tillväxthinder graderas utifrån skala 1–7, där betydande hinder utgörs av graderingen 6–7.

I figur 15 presenteras andelen av företagare inom tjänstesektorn som upplever tillväxthinder och vi ser att cirka 44 procent av företagarna inom tjänstesektorn upplever tillväxthinder kopplade till tillgång till personal med relevant kompetens, vilket är cirka fyra procentenheter högre än genomsnittet. Vidare placerar sig branschen även under genomsnittet i termer av andelen företagare som upplever att höga arbetsgivaravgifter, regelbörda och byråkrati, respektive höga sjuklönekostnader utgör betydande tillväxthinder – 35, 35, respektive 25 procent – jämfört med 38, 40, respektive 28 procent för samtliga sektorer.

Även andelen som upplever att konkurrens från offentlig verksamhet utgör ett betydande tillväxthinder är högre i tjänstesektorn än genomsnittet – 20 procent jämfört med 14 procent. Branschen placerar sig under genomsnittet i termer av andelen av företagare som upplever tillväxthinder kopplade till bristande infrastruktur och tillgång på lån och krediter – 16, respektive 12 procent – jämfört med 17, respektive 14 procent för samtliga sektorer. Slutligen placerar sig tjänstesektorn under genomsnittet i termer av den andel av företagare som upplever att elförsörjning, bostadsbrist respektive utsatthet för brott utgör tillväxthinder – 11, åtta, respektive sex procent – jämfört med 17, nio, respektive åtta procent för samtliga sektorer.

Figur 15. Andel (%) företag som upplever betydande tillväxthinder, tjänstesektorn, 2025. Genomsnitt för samtliga sektorer inom parentes.



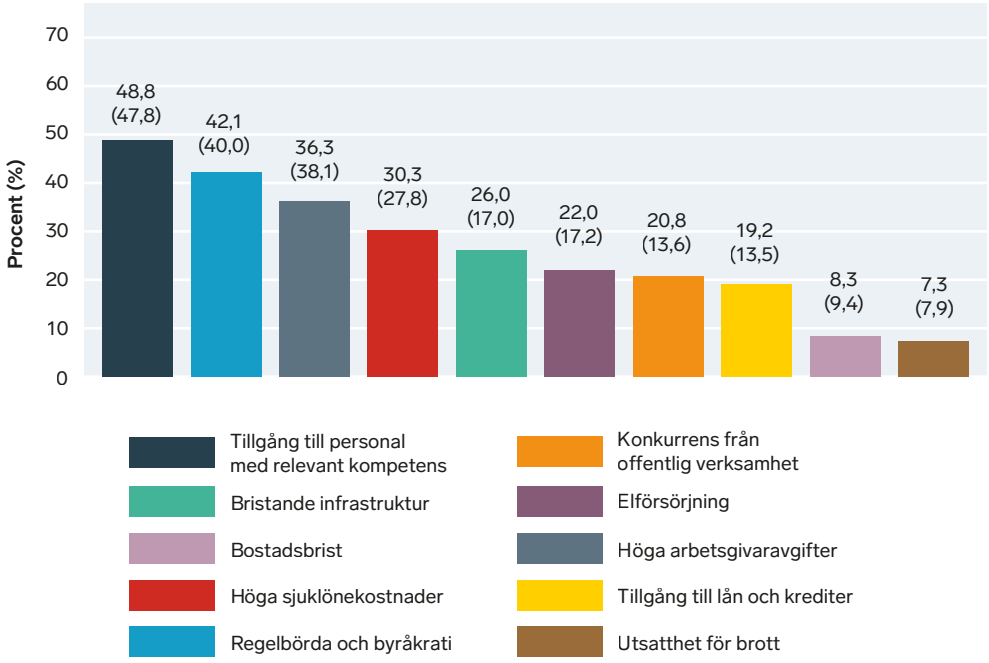
Not: Andel företag som upplever betydande tillväxthinder. Tillväxthinder graderas utifrån skala 1–7, där betydande hinder utgörs av graderingen 6–7.

Figur 16 presenterar andelen företagare inom transportsektorn som upplever tillväxthinder av olika slag. Cirka 49 procent av företagarna i transportsektorn upplever tillväxthinder kopplade till tillgång till personal med relevant kompetens. Detta kan jämföras med 48 procent för samtliga sektorer. Vidare uppger 42 procent av företagarna inom sektorn att regelbörda och byråkrati utgör betydande tillväxthinder vilket är endast marginellt högre än genomsnittet (40 procent). Sektorn placerar sig något under genomsnittet i termer av andelen företagare som upplever tillväxthinder kopplade till höga arbetsgivaravgifter – 36 procent jämfört med 38 procent för samtliga sektorer.

Andelen företagare inom transportindustrin som upplever tillväxthinder kopplade till höga sjuklönekostnader är något högre än för samtliga sektorer – 30 procent jämfört med 28. Transportsektorn utmärker sig dessutom genom högre andel företagare som upplever att bristande infrastruktur, elförsörjning, konkurrens från offentliga verksamheter samt tillgång till lån och krediter utgör betydande tillväxthinder – 26,

22, 21, respektive 19 procent jämfört med 17, 17, 14, respektive 14 procent för samtliga sektorer. Slutligen placerar sig transportsektorn något under genomsnittet i termer av andelen företagare som upplever tillväxthinder kopplade till bostadsbrist och utsatthet för brott – åtta, respektive sju procent – jämfört med nio, respektive åtta procent för samtliga sektorer.

Figur 16. Andel (%) företag som upplever betydande tillväxthinder, transport, 2025. Genomsnitt för samtliga sektorer inom parentes.



Not: Andel företag som upplever betydande tillväxthinder. Tillväxthinder graderas utifrån skala 1–7, där betydande hinder utgörs av graderingen 6–7.

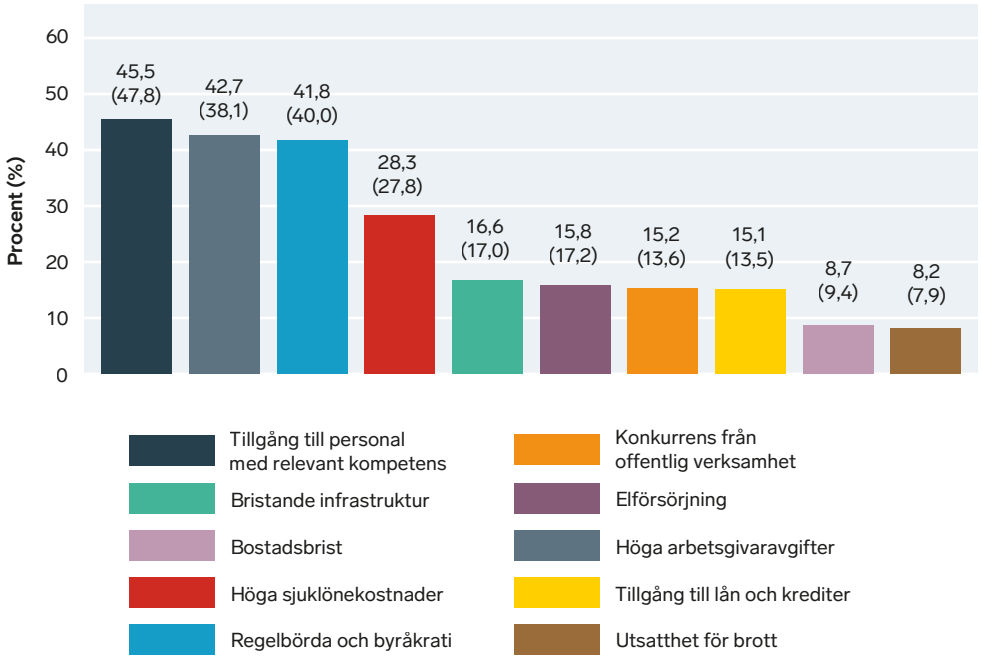
Tillväxthinder och företagsstorlek

Företagens upplevda tillväxthinder varierar också med verksamhetens storlek. Nedan presenteras därför företagens upplevda tillväxthinder fördelat över mikroföretag (0–9 anställda), småföretag (10–49 anställda), medelstora företag (50–249 anställda), samt stora företag (≥ 250 anställda).

Figur 17 presenterar fördelningen av upplevda tillväxthinder bland mikroföretag – alltså företag med färre än tio anställda. Som framgår av figur 17 upplever cirka 46 procent av mikroföretagare betydande tillväxthinder kopplade till tillgång till personal med relevant kompetens. Detta är endast marginellt under genomsnittet som uppgår till 48 procent. Mikroföretagen utmärker sig i termer av andelen företagare som upplever att höga arbetsgivaravgifter utgör betydande tillväxthinder – 43 procent jämfört med 38 procent för riket. Vidare placerar sig mikroföretagen över genomsnittet i termer av andelen som upplever tillväxthinder kopplade till regelbörda och byråkrati samt höga sjuklönekostnader – 42, respektive 28,3 procent jämfört med 40, respektive 27,8 procent för samtliga.

Mikroföretagen placerar sig något under snittet i termer av andelen företagare som upplever att bristande infrastruktur och elförsörjning utgör ett betydande tillväxthinder – 16,6, respektive 16 procent jämfört med 17, respektive 17 procent för samtliga. Vidare upplever mikroföretagare i högre utsträckning än andra företag tillväxthinder kopplade till konkurrens från offentlig verksamhet samt tillgången till lån och krediter – 15 procent vardera – jämfört med cirka 14 procent vardera för samtliga företag. Mikroföretagaren placerar sig något under genomsnittet i termer av andelen företagare som upplever tillväxthinder kopplade till bostadsbrist – 8,7 procent jämfört med 9,4 procent för riket. Slutligen upplever mikroföretagare i något högre utsträckning än andra företag tillväxthinder kopplade till utsatthet för brott – 8,2 procent jämfört med 7,9 procent för riket.

Figur 17. Andel (%) företag som upplever betydande tillväxthinder, mikroföretag (0–9 anställda), 2025. Genomsnitt för samtliga sektorer inom parentes.

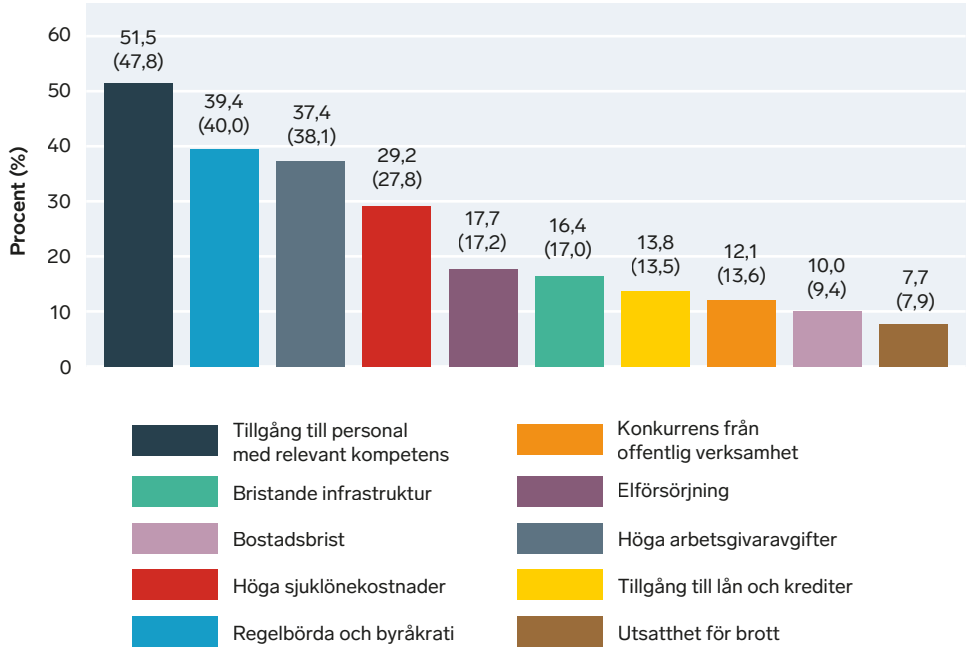


Not: Andel företag som upplever betydande tillväxthinder. Tillväxthinder graderas utifrån skala 1–7, där betydande hinder utgörs av graderingen 6–7.

I figur 18 visar vi fördelningen av upplevda tillväxthinder bland småföretagare (10–49 anställda). Vi ser att cirka 52 procent av småföretagarna upplever tillväxthinder kopplade till tillgång till personal med relevant kompetens, vilket är något högre än riksgenomsnittet (48 procent). Vidare placerar sig småföretagen något under genomsnittet i termer av andelen företagare som upplever att regelbörda och byråkrati samt höga arbetsgivaravgifter utgör betydande tillväxthinder – 39, respektive 37 procent – jämfört med 40, respektive 38 procent för riket. Småföretagen placerar sig över snittet i termer av andelen företagare som upplever tillväxthinder kopplade till höga sjuklönekostnader – 29 procent jämfört med 28 procent för samtliga. Samtidigt upplever småföretagare något oftare än andra betydande tillväxthinder kopplade till elförsörjning – 18 procent jämfört med 17 procent för samtliga företag.

Cirka 16 procent av småföretagen upplever tillväxthinder kopplade till bristande infrastruktur, vilket ligger nära riksgenomsnittet (17 procent). Samtidigt placerar sig småföretagarna över genomsnittet i termer av andelen företagare som upplever att tillgång till lån och krediter utgör betydande tillväxthinder – 13,8 jämfört med genomsnittet för samtliga företag som var 13,5 procent. Vidare uppger 12 procent av företagarna inom sektorn att regelbörda och byråkrati utgör betydande tillväxthinder vilket kan jämföras med genomsnittet på 14 procent. Sektorn placerar sig något över genomsnittet även i termer av andelen företagare som upplever tillväxthinder kopplade till bostadsbrist – 10 procent jämfört med nio procent för samtliga sektorer. Slutligen upplever ungefär lika stor andel av småföretagarna tillväxthinder kopplade till utsatthet för brott som genomsnittet – 7,7 procent jämfört med 7,9 procent.

Figur 18. Andel (%) företag som upplever betydande tillväxthinder, småföretag (10–49 anställda), 2025. Genomsnitt för samtliga företag inom parentes.

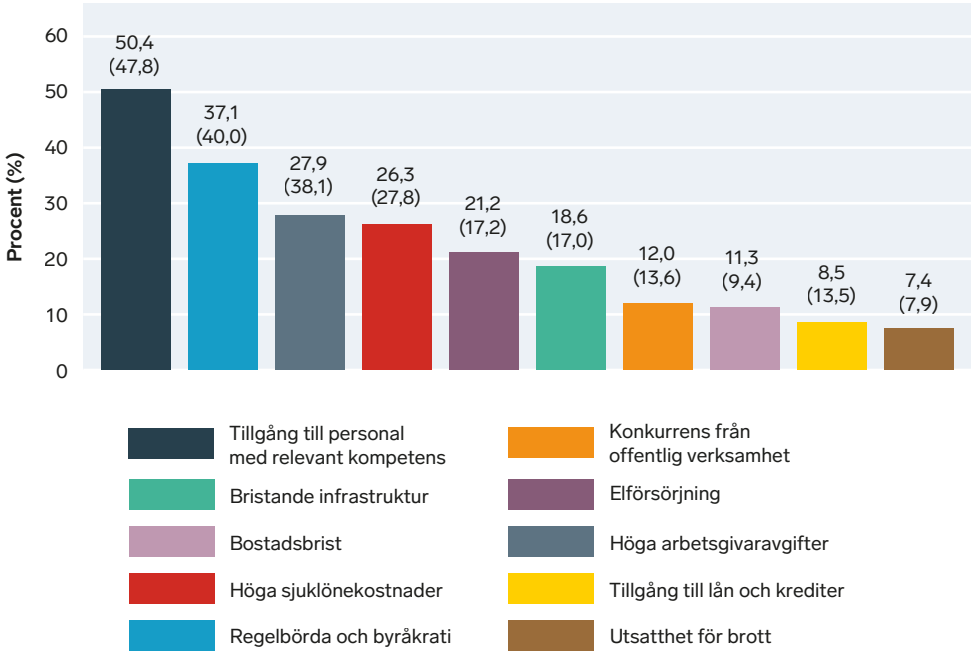


Not: Andel företag som upplever betydande tillväxthinder. Tillväxthinder graderas utifrån skala 1–7, där betydande hinder utgörs av graderingen 6–7.

Figur 19 presenterar andelen av företagare i medelstora företag (50–249 anställda) som upplever tillväxthinder. Som framgår av figuren upplever cirka 50 procent av medelstora företag tillväxthinder kopplade till tillgång till personal med relevant kompetens, vilket ligger nära genomsnittet (48 procent). Samtidigt placerar sig de medelstora företagen under genomsnittet i termer av andelen av företagare som upplever att regelbörda och byråkrati utgör betydande tillväxthinder – 37 procent jämfört med 40 procent för samtliga. Vidare utmärker sig de medelstora företagen positivt mot riket i termer av att en relativt låg andel av företagarna upplever tillväxthinder kopplade till höga arbetsgivaravgifter – 28 procent jämfört med 38 procent för samtliga företag.

De medelstora företagen placerar sig under, respektive över snittet i termer av andelen företagare som upplever tillväxthinder kopplade till höga sjuklönekostnader och elförsörjning – 26, respektive 21 procent – jämfört med 28, respektive 17 procent för samtliga företag. Därtill upplever en högre andel av företagarna inom medelstora företag att bristande infrastruktur utgör betydande tillväxthinder – 19 procent jämfört med 17 procent för riket. Vidare placerar sig medelstora företagen något under, respektive över genomsnittet i termer av andelen företagare som upplever att konkurrens från offentlig verksamhet och bostadsbrist utgör betydande tillväxthinder – 12, respektive 11 procent – jämfört med 14, respektive nio procent för riket. De medelstora företagen utmärker sig positivt mot riket i termer av att en relativt låg andel upplever tillväxthinder kopplade till tillgång till lån och krediter – nio procent jämfört med genomsnittet som ligger på 14 procent. Slutligen placerar sig de medelstora företagen något under genomsnittet i termer av andelen företagare som upplever att utsatthet för brott utgör betydande tillväxthinder – 7,4 procent jämfört med 7,9 procent för riket.

Figur 19. Andel (%) företag som upplever betydande tillväxthinder, medelstora företag (50–249 anställda), 2025. Genomsnitt för samtliga företag inom parentes.



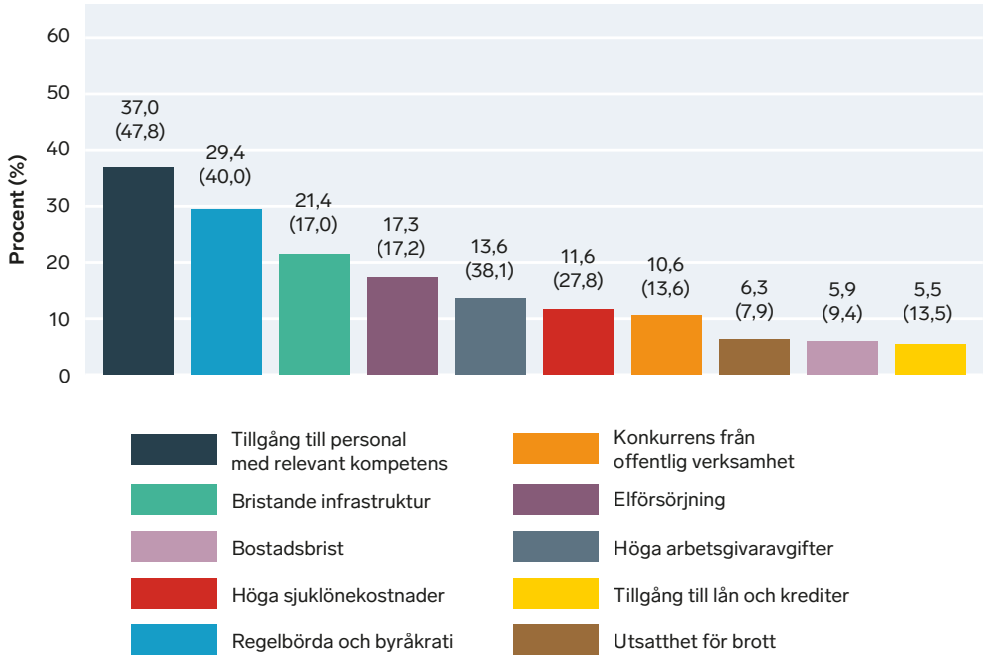
Not: Andel företag som upplever betydande tillväxthinder. Tillväxthinder graderas utifrån skala 1–7, där betydande hinder utgörs av graderingen 6–7.

Vår sista redogörelse för tillväxthinder gäller de största företagen, det vill säga de med 250 anställda eller fler. Som framgår av figur 20 utmärker sig stora företag positivt mot riket med en relativt låg andel som upplever tillväxthinder kopplade till tillgång till personal med relevant kompetens, samt regelbörda och byråkrati – 37, respektive cirka 29 procent – jämfört med 48, respektive 40 procent för samtliga företag. De stora företagen placerar sig dock över genomsnittet i termer av andelen företagare som upplever tillväxthinder kopplade till bristande infrastruktur, och samma andel avseende elförsörjning – 21, respektive 17,3 procent jämfört med 17 procent vardera för riket.

De stora företagen utmärker sig positivt i termer av att en relativt låg andel upplever tillväxthinder kopplade till höga arbetsgivaravgifter och höga sjuklönekostnader – 14, respektive 12 procent – jämfört med 38, respektive 28 procent för samtliga.

Gruppen placerar sig även något under snittet i termer av andelen företagare som upplever att konkurrens från offentlig verksamhet utgör ett betydande tillväxthinder – 11 procent jämfört med 14 procent för samtliga. Därtill placerar sig gruppen under genomsnittet i termer av andelen företagare som upplever tillväxthinder kopplade till utsatthet för brott och bostadsbrist – sex procent vardera jämfört med åtta, respektive nio procent för samtliga företag. Slutligen utmärker sig storföretagen positivt i termer av att en relativt låg andel av företagarna upplever att tillgång till lån och krediter utgör ett betydande tillväxthinder – sex procent jämfört med 14 procent för samtliga.

Figur 20. Andel (%) företag som upplever betydande tillväxthinder, stora företag (≥ 250 anställda), 2025. Genomsnitt för samtliga företag inom parentes.



Not: Andel företag som upplever betydande tillväxthinder. Tillväxthinder graderas utifrån skala 1–7, där betydande hinder utgörs av graderingen 6–7.

Tillväxthinder i regionerna

I detta avsnitt studeras företagens tillväxthinder mer i detalj. Varje tillväxthinder presenteras i ett eget delavsnitt där andelen företag som anger att hindret är betydande ställs mellan län. Vi presenterar även hur utvecklingen har varit för respektive län och tillväxthinder sedan föregående år, samt sedan vi började mätningen.

Det är viktigt att ha i åtanke att värdena kan variera avsevärt mellan åren för vissa län eftersom antalet företag som har svarat på mätningen i dessa län är relativt få. Detta gäller i synnerhet Gotland och Blekinge, som har det lägsta antalet svarande företag av de län som ingår i undersökningen.

Tillgång till personal med relevant kompetens

En välfungerande kompetensförsörjning är en viktig förutsättning för att företag ska kunna verka och expandera. Tillgången till kompetent arbetskraft påverkar både arbetsutbudet och produktiviteten, som utgör de centrala drivkrafterna bakom långsiktig tillväxt. När rätt kompetens finns tillgänglig stärks företagens möjligheter att investera, utvecklas och ta tillvara teknologisk utveckling, medan kompetensbrist och bristande matchning istället hämmar produktion, innovationsförmåga och geografisk etablering.

Trots detta kvarstår betydande rekryteringssvårigheter för Sveriges företag. För fjärde året i rad är tillgång till personal med relevant kompetens det tillväxthinder som högst andel företag uppger som betydande. Nästan vartannat företag i Sverige upplever i dag att kompetensbristen utgör ett betydande hinder för deras tillväxt.

Därför är det viktigt att svenska beslutsfattare aktivt arbetar med att stärka kompetensförsörjningen genom förbättrad utbildning med förstärkt arbetsmarknads-relevans, effektivare matchning mellan arbetssökande och arbetsgivare, samt genom att underlätta arbetskraftsinvandring och livslångt lärande i linje med näringslivets faktiska kompetensbehov.

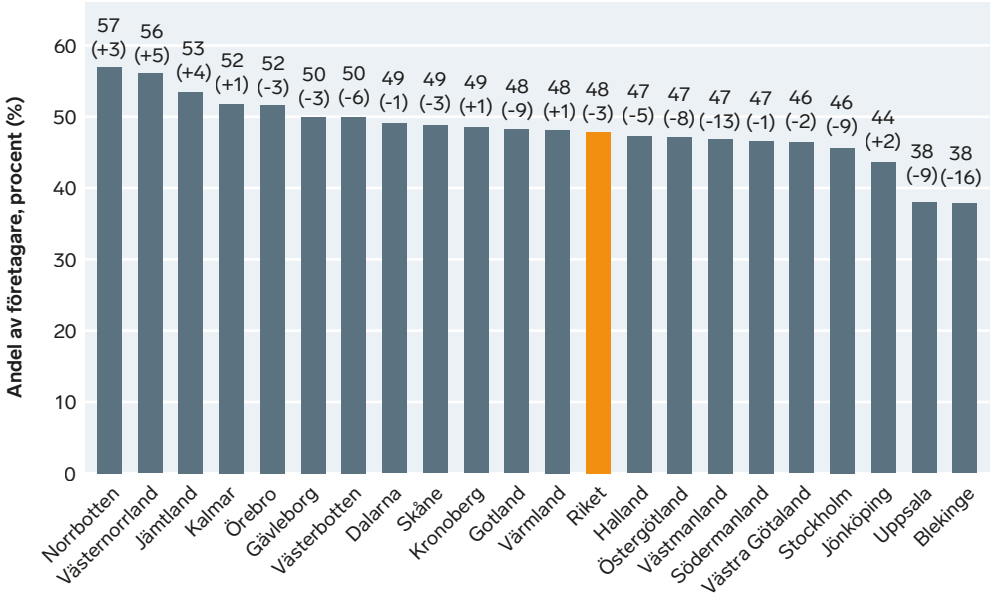
Andelen företag som uppger att tillgång till personal med relevant kompetens utgör ett betydande tillväxthinder varierar stort mellan länen, vilket framgår av figur 21 nedan. Problemet är störst i Norrbotten, där 57 procent av företagen upplever detta som ett betydande tillväxthinder, följt av Västernorrland och Jämtland med 56 respektive 53 procent. Kompetensbristen i norra Sverige framstår med andra ord som mer

omfattande än i riket som helhet. Northvolts konkurs har emellertid inneburit att kompetensbristen har minskat i Västerbotten, vilket resulterat i en minskning med sex procentenheter i andelen som anger detta som ett betydande tillväxthinder. Trots konkursen ligger länet, i likhet med övriga nordliga län, fortfarande över genomsnittet för riket.

I Blekinge och Uppsala är andelen som upplever kompetensförsörjningen som ett betydande tillväxthinder lägst, omkring 38 procent i respektive län. Resultaten för Blekinge bör tolkas med viss försiktighet då antalet företag i mätningen är betydligt färre än i övriga län, vilket kan innebära större variationer mellan åren. Det är också viktigt att understryka att problemets omfattning är stor även i de län som har lägre andelar. Som lägst uppger nära 40 procent av företagen att kompetensbristen utgör ett betydande hinder för deras tillväxt, vilket tydligt visar att problemet är utbrett i hela landet.

Det är dessutom viktigt att komma ihåg att siffrorna vi redovisar är ett genomsnitt för respektive län. Västra Götaland består till exempel av 49 kommuner med förutsättningar som i hög grad skiljer sig åt. När ett genomsnitt tas för alla dessa kommuner hamnar resultatet ofta nära värdet för riket som helhet. För stora län med en heterogen struktur kan stora brister inom ett område döljas av att läget är bättre på andra håll. Ett exempel på det är Skåne, där andelen som ser kompetensbrist som ett betydande tillväxthinder ligger nära genomsnittet för landet. Enligt Svenskt Näringslivs regionverksamhet är det allmänt känt att bristen på bland annat ingenjörer är stor i Malmö. Den höga arbetslösheten i området, som i teorin borde underlätta företagens kompetensförsörjning, gör det därför inte lättare att rekrytera eftersom de arbetslösa i hög grad saknar den kompetens som efterfrågas.

Figur 21. Andel företag (%) som anger att tillgång till personal med relevant kompetens utgör ett betydande tillväxthinder, 2025. Förändringar från föregående år (procentenheter) inom parentes.



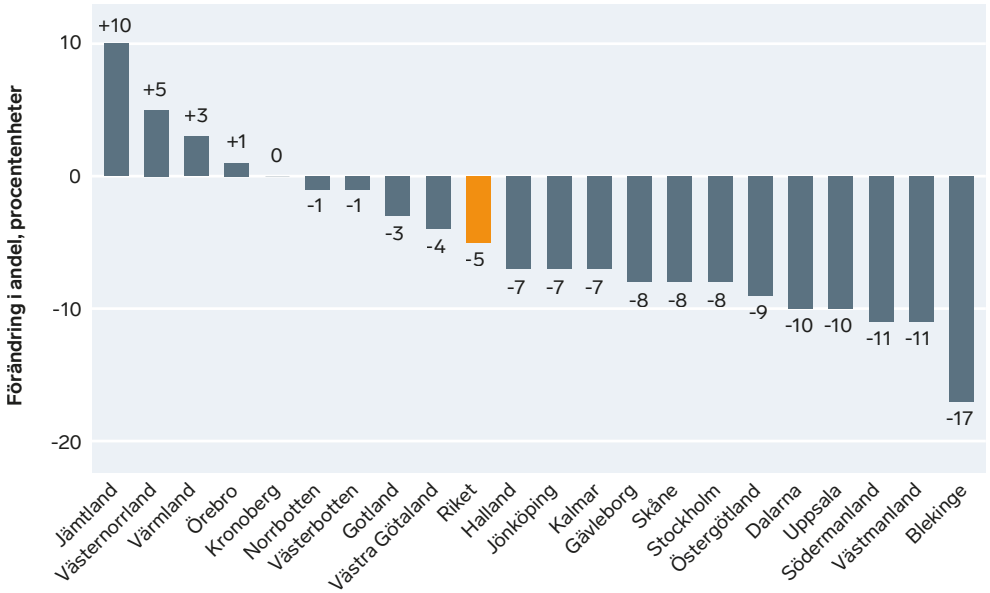
Not: Andel företag som upplever att tillgång till personal med relevant kompetens utgör ett betydande tillväxthinder. Tillväxthinder graderas utifrån skala 1–7, där betydande hinder utgörs av graderingen 6–7.

I figuren presenteras även förändringen sedan föregående år i andelen företag som har svarat att kompetensbrist är ett betydande tillväxthinder. Denna andel har minskat i 14 av 21 län, där de största minskningar har skett i Blekinge och Västmanland med mellan 13 och 16 procentenheter mellan 2024 och 2025. Utöver dessa har betydande minskningar skett i Västmanland, Stockholm och Uppsala, där andelen minskat med nio procentenheter.

En anledning till att färre företag upplever kompetensförsörjningen som ett betydande tillväxthinder kan vara den utdragna lågkonjunktur som präglat Sverige under de senaste åren. Detta har lett till att företag inte har samma behov av att anställa, vilket innebär att hinder kopplade till att anställa ny personal inte är lika vanligt förekommande. Lågkonjunkturen har även inneburit att antalet arbetslösa med eftertraktade kvalifikationer har stigit, vilket i sig kan innebära att det i högre utsträckning finns arbetskraft med relevant kompetens för företag som anställer trots lågkonjunkturen. Notera dock att andelen företag som anger att kompetensbrist är ett betydande tillväxthinder ändå har stigit i sju län, av vilka flera ligger i norra Sverige.

Detta är det fjärde året som frågan om tillgång till personal med relevant kompetens utgör ett betydande tillväxthinder ställts till företagen. Det möjliggör en analys av hur andelen har utvecklats i respektive län över tid. I figur 22 redovisas därför skillnaden mellan andelen företag som upplever tillväxthindret som betydande i årets mätning, jämfört med den första mätningen år 2022.

Figur 22. Utveckling av andel företag som anger att tillgång till personal med relevant kompetens utgör ett betydande tillväxthinder sedan 2022. Procentenheters förändring.



Not: Förändring i andelen företag som upplever att tillgång till personal med relevant kompetens utgör ett betydande tillväxthinder, relativt det första år då frågan ställdes (2022). Tillväxthinder graderas utifrån skala 1–7, där betydande hinder utgörs av graderingen 6–7.

Resultaten i figur 22 visar att andelen företag som upplever tillgång till personal med relevant kompetens som ett betydande tillväxthinder har minskat i de flesta län. För riket som helhet uppgår minskningen till omkring fem procentenheter. De största nedgångarna visas i Blekinge, där andelen har minskat med 17 procentenheter sedan 2022. Stora minskningar förekommer även i Västmanland och Södermanland med minskningar på 11 procentenheter vardera. De största ökningarna förekommer istället i Jämtland och Västernorrland där andelen har ökat med 10 respektive fem procentenheter under samma period.

Regelbörda och byråkrati

En omfattande regelbörda och byråkrati utgör ett betydande hinder för företagens tillväxt. Omfattande och komplexa regelverk ökar kostnader, skapar osäkerhet och förlänger tiden från investering till produktion. Långa och oförutsägbara tillståndsprocesser binder kapital, fördröjer investeringar och slår särskilt hårt mot små och växande företag med begränsade administrativa resurser. För att stärka företagens förutsättningar krävs därför ett effektivt och förutsägbart regelverk. Centrala åtgärder är att kraftigt korta ledtiderna i tillståndsprocesser, samordna prövningar mellan berörda myndigheter samt att stärka rättssäkerheten i prövningar, särskilt inom skatteområdet.

Även om medvetenheten om detta är stor har regelbördan och byråkratin blivit ett allt större problem i Sverige under senare år. I årets mätning uppger 40 procent av företagen att detta utgör ett betydande tillväxthinder, vilket innebär en ökning med 12 procentenheter sedan 2022. Detta innebär att företagen upplever att regelbörda och byråkrati, för första gången sedan undersökningen startade, utgör det näst största tillväxthindret. Enligt Svenskt Näringslivs regionverksamhet är CSRD ett område där företagen upplever att regelbördan har ökat. Förkortningen står för Corporate Sustainability Reporting Directive och är direktivet om företagens hållbarhetsrapportering. Dels skärper CSRD kraven på hur företag rapporterar sin påverkan på miljö, sociala frågor och styrning, dels ökar omfattningen till att gälla fler företag. Målet är att hållbarhetsredovisningen ska få samma kvalitet och status som finansiell rapportering.

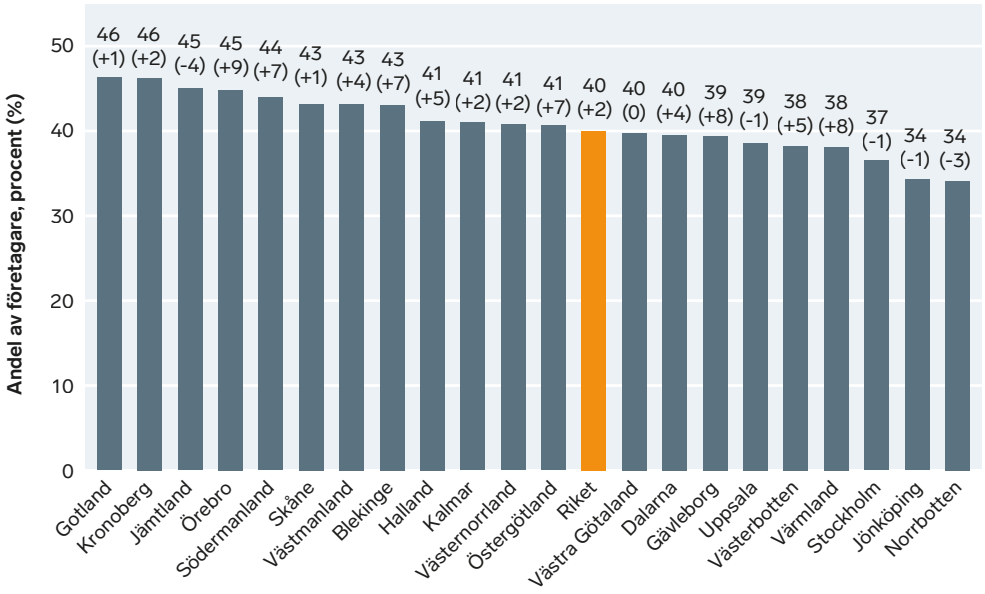
Även om många regelverk fastställs på nationell eller EU-nivå varierar andelen företag som uppger att regelbörda och byråkrati utgör ett betydande tillväxthinder kraftigt mellan länen. Problemet är störst på Gotland och i Kronoberg, där 46 procent av företagen anger detta som ett betydande tillväxthinder. Dessa län följs av Jämtland och Örebro med 45 procent vardera (se figur 23). Att Gotland och Jämtland ligger högt kan förklaras av att båda länen har en stor besöksnäring ihop med byråkratin kring bland annat utskänkningstillstånd.

Lägst andel företag som anger regelkrångel och byråkrati som ett betydande tillväxthinder finns i Norrbotten och Jönköping, med omkring 34 procent i respektive län. Siffran är lägst i dessa län men det är ändå problematiskt att mer än vart tredje företag ser detta som ett betydande tillväxthinder. Enligt våra samtal med Svenskt Näringslivs regionverksamhet upplever många företag i Norrbotten att Skatteverket

är ett betydligt större problem för företagen när det gäller regelbördan, än vad kommunerna är.

I figur 23 presenteras även hur andelen som har svarat att tillväxthindret är betydande har utvecklats sedan föregående år. Figuren visar att andelen har ökat i 15 av 21 län. De största ökningarna har skett i Örebro med nio procentenheter och Gävleborg och Värmland med åtta procentenheter mellan 2024 och 2025. De största minskningarna har istället skett i Jämtland och Norrbotten med fyra respektive tre procentenheter. Trots det finns alltså Jämtland i den absoluta toppen.

Figur 23. Andel (%) företag som anger att regelbörda och byråkrati utgör ett betydande tillväxthinder, 2025. Förändringar från föregående år (procentenheter) inom parentes.

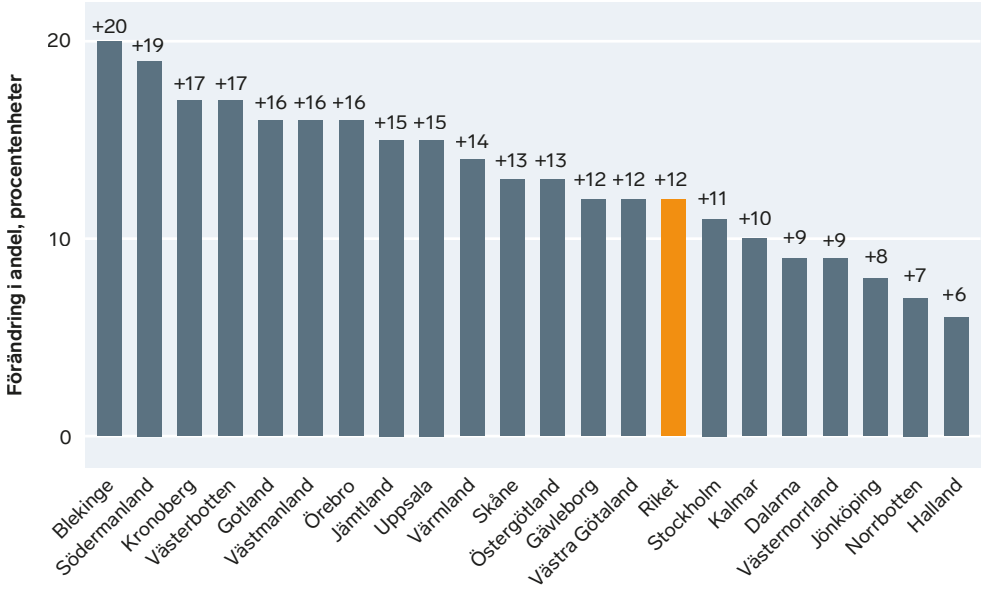


Not: Andel företag som upplever att regelbörda och byråkrati utgör ett betydande tillväxthinder. Tillväxthinder graderas utifrån skala 1–7, där betydande hinder utgörs av graderingen 6–7.

Sett till utvecklingen sedan mätningarna inleddes framgår det tydligt att regelbörda och byråkrati har blivit ett allt större upplevt tillväxthinder för företag i Sverige. Figur 24 nedan visar att andelen företag som angav detta som ett betydande hinder år 2025 var betydligt högre i samtliga län jämfört med år 2022. Att det ovan nämnda CSRD-direktivet införlivades i den svenska lagstiftningen i juli 2024 kan utgöra en delförklaring till ökningen. Eftersom denna lagstiftning också omfattar miljöaspekter är den i hög grad relevant för företag som driver den gröna omställningen i norr.

För riket som helhet uppgår ökningen till hela 12 procentenheter. De största uppgångarna finns i Blekinge och Södermanland, där andelen har ökat med 20 respektive 19 procentenheter sedan 2022. Den minsta ökningen har skett i Halland och Norrbotten där andelen har ökat med sex respektive fem procentenheter. Sammantaget har andelen ökat med mer än 10 procentenheter i 16 av 21 län, vilket innebär att utvecklingen måste betraktas som mycket oroväckande.

Figur 24. Utveckling av andel företag som anger att regelbörda och byråkrati är ett betydande tillväxthinder sedan 2022. Procentenheters förändring.



Not: Förändring i andelen företag som upplever att regelbörda och byråkrati utgör ett betydande tillväxthinder, relativt det första år då frågan ställdes (2022). Tillväxthinder graderas utifrån skala 1–7, där betydande hinder utgörs av graderingen 6–7.

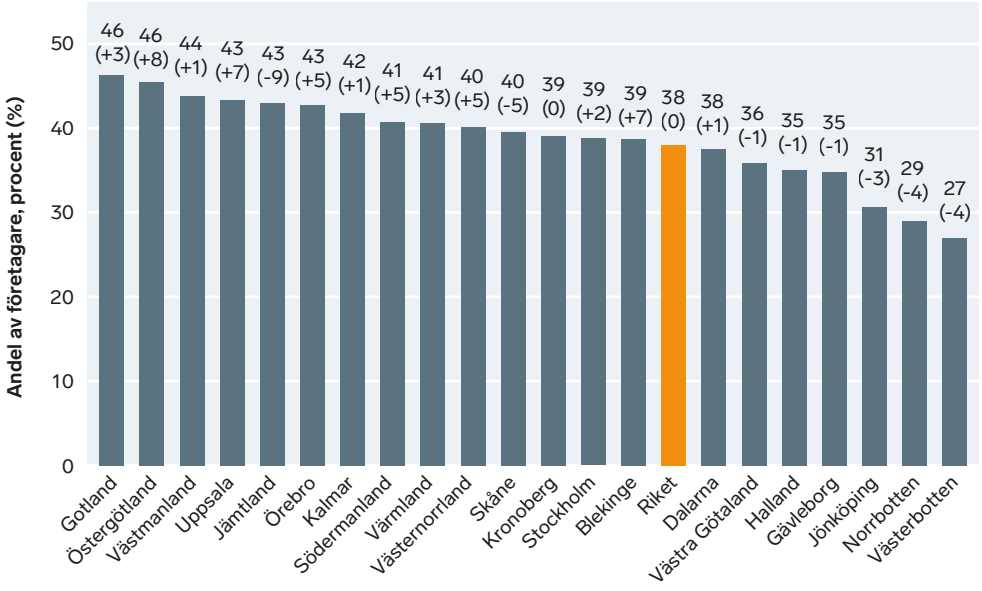
Höga arbetsgivaravgifter

Det tredje största tillväxthindret i årets mätning är höga arbetsgivaravgifter. Dyr arbetskraft minskar företagens incitament att nyanställa, särskilt i personalintensiva verksamheter och i tidiga tillväxtfaser. Detta kan hämma produktivitetsutvecklingen genom att företag avstår från att skala upp verksamheten eller från att investera i kompetens.

För att stärka företagens förutsättningar för tillväxt krävs därför lägre och mer träffsäkra arbetsgivaravgifter. Centrala åtgärder är att sänka arbetsgivaravgifterna för unga, samt att generellt minska skatten på arbete för att göra det mer lönsamt att anställa.

I årets mätning uppger 38 procent av företagen att höga arbetsgivaravgifter utgör ett betydande tillväxthinder. Till skillnad från flera andra tillväxthinder är arbetsgivaravgifterna ett område som enkelt kan påverkas genom statliga beslut, och där regelverket är enhetligt över landets län. Däremot skiljer sig näringslivsstrukturen mellan län, vilket kan förväntas leda till att län med en hög andel personalintensiva företag eller mindre företag med låga marginaler påverkas särskilt hårt av höga arbetsgivaravgifter. Av figur 25 nedan framgår att problemet är mest utbrett på Gotland och i Östergötland, där 46 procent av företagen i respektive län anger att höga arbetsgivaravgifter är ett betydande tillväxthinder. Lägst andelar finns i Västerbotten, Norrbotten och Jönköpings län (27, 29 respektive 31 procent).

Figur 25. Andel (%) företag som anger att höga arbetsgivaravgifter utgör ett betydande tillväxthinder, 2025. Förändringar från föregående år (procentenheter) inom parentes.



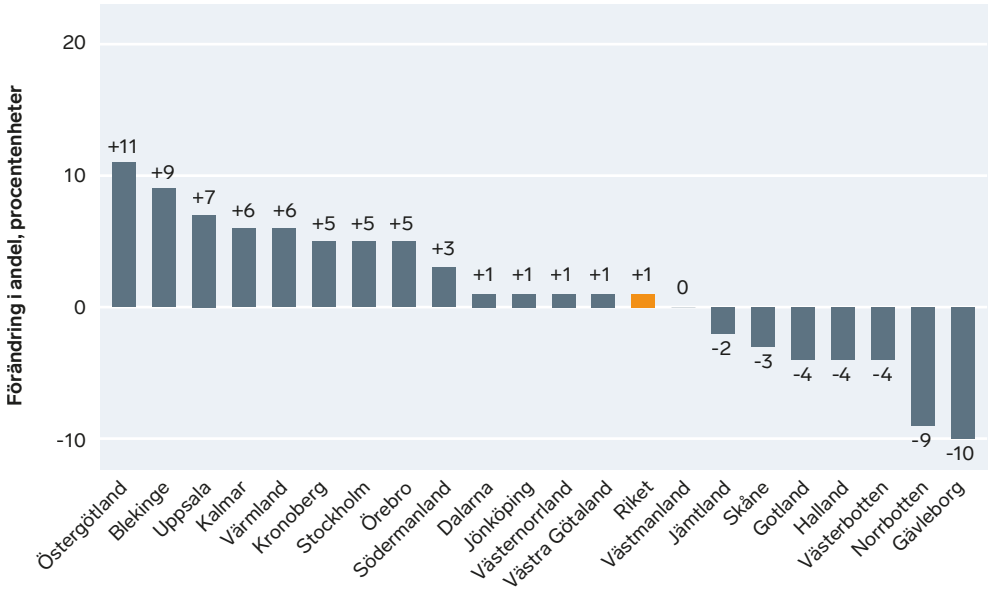
Not: Andel företag som upplever att höga arbetsgivaravgifter utgör ett betydande tillväxthinder. Tillväxthinder graderas utifrån skala 1–7, där betydande hinder utgörs av graderingen 6–7.

Som antyddes ovan kan den höga andelen som upplever att höga arbetsgivaravgifter utgör ett betydande tillväxthinder delvis förklaras av näringsstrukturen. Gotlands och Jönköpings län är tydliga exempel. Gotland ligger högt när det gäller andelen av arbetskraften som är sysselsatt inom personliga och kulturella tjänster, som är en i hög grad arbetsintensiv bransch. Andelarna som är verksamma inom tillverkning och utvinning, som är mer kapitalintensiva branscher, tillhör däremot de lägsta i riket. Arbetsgivaravgiften utgör därför en förhållandevis stor del av företagens kostnader på Gotland, vilket därmed kan förklara varför en hög andel av företagen anser att de utgör ett betydande tillväxthinder.

I Jönköping är andelen av arbetskraften som är sysselsatt inom kapitalintensiva branscher som tillverkning, utvinning och energi omkring dubbelt så hög som inom riket som helhet. När det gäller arbetsintensiva branscher som företagstjänster och finansiell verksamhet är andelen istället bara drygt hälften av riksgenomsnittet. Arbetskraftskostnaderna, där arbetsgivaravgifterna utgör en förhållandevis stor del, är därför av mindre betydelse i Jönköpings län än i län som domineras av mer arbetsintensiva branscher. Ett liknande resonemang kan föras angående Norrbotten och Västerbotten, och det är därför inte förvånande att företagare i dessa tre län i lägre utsträckning än i övriga län uppfattar höga arbetsgivaravgifter som ett betydande tillväxtproblem.

Sett till utvecklingen sedan föregående år har andelen företag som anger detta som ett betydande tillväxthinder ökat i 12 av 21 län (se figur 26). De största uppgångarna finns i Östergötland, Blekinge och Uppsala, där andelen har ökat med mellan sju och åtta procentenheter sedan 2024. Den största minskningen har skett i Jämtland, där andelen har sjunkit med nio procentenheter.

Figur 26. Utveckling av andel företag som anger att höga arbetsgivaravgifter är ett betydande tillväxthinder sedan 2023. Procentenheters förändring.



Not: Förändring i andelen företag som upplever att höga arbetsgivaravgifter utgör ett betydande tillväxthinder, relativt det första år då frågan ställdes (2023). Tillväxthinder graderas utifrån skala 1–7, där betydande hinder utgörs av graderingen 6–7.

Höga sjuklönekostnader

I likhet med höga arbetsgivaravgifter utgör även höga sjuklönekostnader ett betydande tillväxthinder för företagen. Sjuklöneansvaret innebär att kostnaderna för sjukfrånvaro i stor utsträckning bärs av arbetsgivarna själva, vilket särskilt påverkar små och medelstora företag med begränsade ekonomiska marginaler. Detta kan dämpa viljan att nyanställa, öka försiktigheten i rekryteringsbeslut och därmed hämma både sysselsättning och expansion.

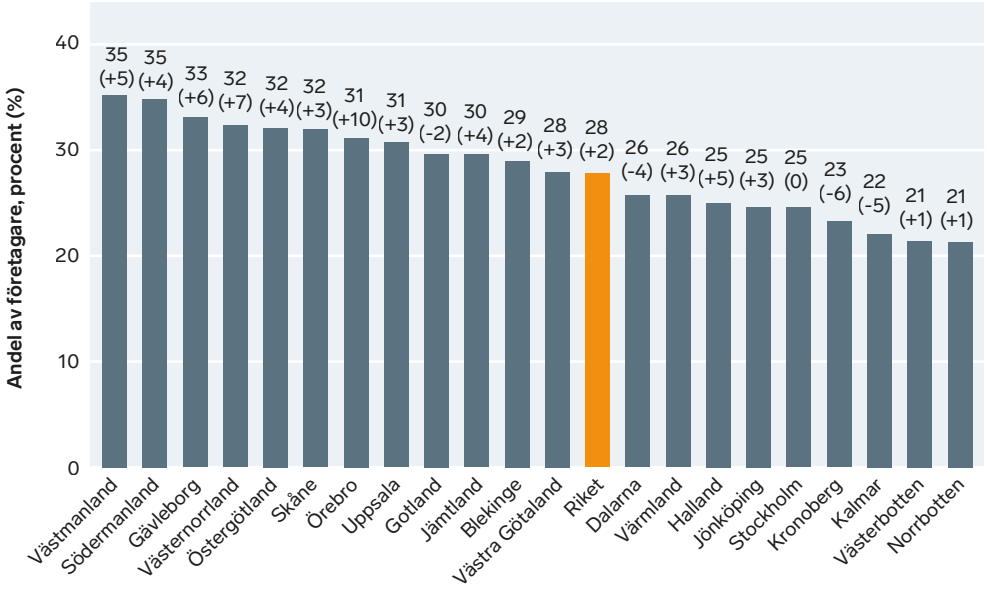
För att stärka företagens förutsättningar krävs därför en mer förutsägbar sjuklönebörda. Det är särskilt viktigt att säkerställa ett effektivt skydd mot höga sjuklönekostnader för mindre företag, som ofta är mer sårbara för enskilda sjukfall. Samtidigt bör sjuklöneansvaret inte utökas ytterligare, exempelvis genom ett avskaffat karensavdrag, eftersom sådana förändringar ökar osäkerheten och kostnaderna för företagen. Detta skulle i förlängningen minska incitamenten att anställa och därmed ytterligare hämma tillväxten.

I årets mätning uppger 28 procent av företagen att höga sjuklönekostnader utgör ett betydande tillväxthinder. Likt arbetsgivaravgifter kan sjuklönekostnader enkelt påverkas genom statliga beslut. Regelverket är också enhetligt över landets län. Problemen kan trots det variera regionalt beroende på näringslivsstruktur, där län med en hög andel personalintensiva företag eller mindre företag med låga marginaler påverkas särskilt hårt av höga sjuklönekostnader.

Av figur 27 nedan framgår att problemet är som störst i Västmanland och Södermanland, där 35 procent av företagen i respektive län upplever att höga sjuklönekostnader utgör ett betydande tillväxthinder. Lägst andelar finns i Norrbotten och Västerbotten, med 21 procent av företagen i respektive län. De låga andelarna för dessa län kan troligen förklaras av att en stor andel av de sysselsatta arbetar i kapitalintensiva branscher som tillverkning och utvinning, där personalkostnader utgör en mindre del av verksamheten.

Sett till utvecklingen sedan föregående år har andelen företag som anger detta tillväxthinder ökat i 16 av 21 län. De största uppgångarna finns i Örebro och Västernorrland där andelen har ökat med 10 respektive sju procentenheter sedan 2024. De största minskningarna har istället skett i Kronoberg och Kalmar, där andelen har sjunkit med fem respektive sex procentenheter.

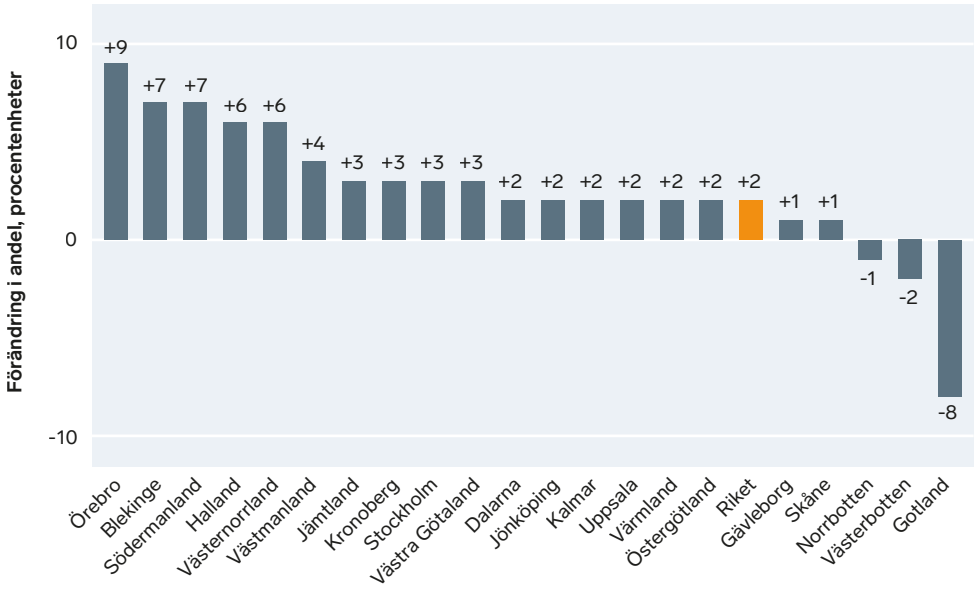
Figur 27. Andel (%) företag som anger att höga sjuklönekostnader utgör ett betydande tillväxthinder, 2025. Förändringar från föregående år (procentenheter) inom parentes.



Not: Andel företag som upplever att höga sjuklönekostnader utgör ett betydande tillväxthinder. Tillväxthinder graderas utifrån skala 1–7, där betydande hinder utgörs av graderingen 6–7.

Figur 28 visar i vilka län som höga sjuklönekostnader har blivit ett större eller mindre tillväxthinder sedan frågan först ställdes till företagen år 2023. I dag är andelen företag som anger höga sjuklönekostnader som ett betydande tillväxthinder högre i 18 av 21 län jämfört med 2023 och för riket som helhet uppgår ökningen till två procentenheter. De största ökningarna finns i Örebro, Blekinge och Södermanland, där andelen har stigit med nio, sju respektive sju procentenheter. Det län där andelen har minskat mest är Gotland, motsvarande åtta procentenheter.

Figur 28. Utveckling av andel företag som anger att höga sjuklönekostnader är ett betydande tillväxthinder sedan 2023. Procentenheters förändring.



Not: Förändring i andelen företag som upplever att höga sjuklönekostnader utgör ett betydande tillväxthinder, relativt det första år då frågan ställdes (2023). Tillväxthinder graderas utifrån skala 1–7, där betydande hinder utgörs av graderingen 6–7.

Elförsörjning

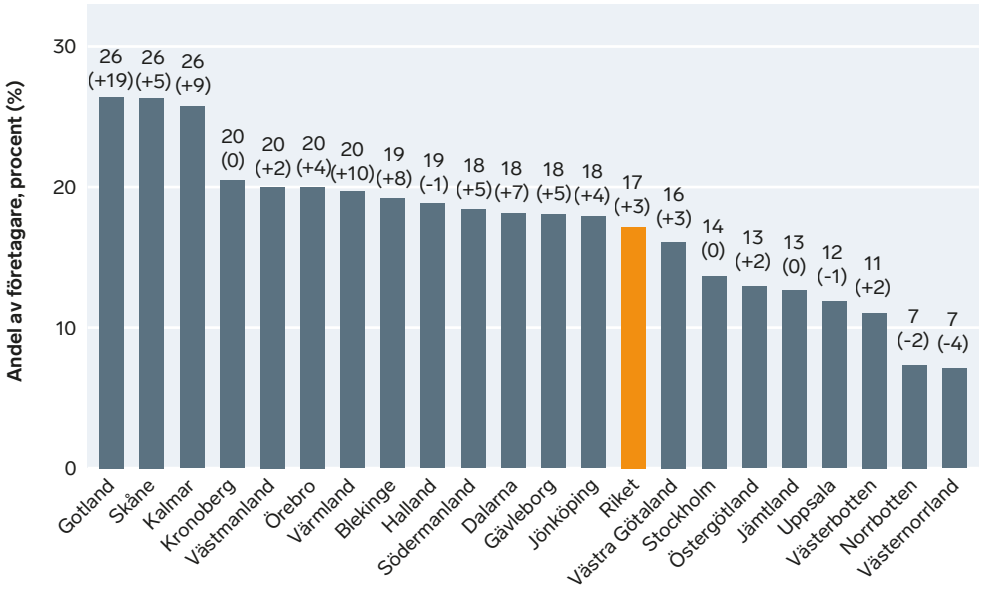
En god och förutsägbar elförsörjning är en grundläggande förutsättning för företagens tillväxt. Bristande tillgång till el, kapacitetsbegränsningar i elnäten samt osäkerhet kring framtida elpriser och leveranssäkerhet utgör betydande hinder för investeringar och expansion. När företag inte kan få tillgång till el i rätt tid eller till förutsägbara villkor riskerar etableringar att försenas, skalas ned eller helt utebli, vilket hämmar både produktivitet och sysselsättning.

Det är därmed viktigt att arbeta mot en utbyggnad av elsystemet, med fokus på både ökad produktion och förstärkt elnätskapacitet. Centrala åtgärder är att möjliggöra investeringar i ny fossilfri elproduktion, säkerställa långsiktiga och stabila spelregler för energiinvesteringar samt att korta tillståndsprocesser för såväl elproduktion som nätutbyggnad.

Trots ett stort behov av en fungerande elförsörjning anger i dag nästan var femte företag att elförsörjningen utgör ett betydande tillväxthinder, vilket är en ökning med tre procentenheter sedan föregående år. Andelen varierar kraftigt mellan länen. Av figur 29 framgår att problemet är störst på Gotland, i Skåne och Kalmar, där mer än vart fjärde företag i respektive län (26 procent) anger att det är ett betydande tillväxthinder. Problemet är minst i norra Sverige, där andelen är sju procent i Västernorrland och Norrbotten. Den låga andelen i dessa båda län kan emellertid vara tillfällig. I Västernorrland förväntas kommande företagsetableringar leda till ökad efterfrågan på el. Om och när den fossilfria stålproduktionen kommer i gång i Norrbotten kommer det på sikt leda till en kraftigt ökad efterfrågan på el.

Sett till utvecklingen sedan föregående år har andelen företag som anger detta tillväxthinder ökat i 14 av 21 län. De största uppgångarna finns på Gotland, i Värmland och Kalmar där andelen har ökat med 19, 10 respektive nio procentenheter sedan 2024. Här är det återigen viktigt att ha i åtanke att Gotlands relativt låga antal företag i undersökningen kan bidra till stora variationer mellan enskilda år. Den största minskningen har skett i Västernorrland, där andelen har minskat fyra procentenheter.

Figur 29. Andel (%) företag som anger att elförsörjningen utgör ett betydande tillväxthinder, 2025. Förändringar från föregående år (procentenheter) inom parentes.

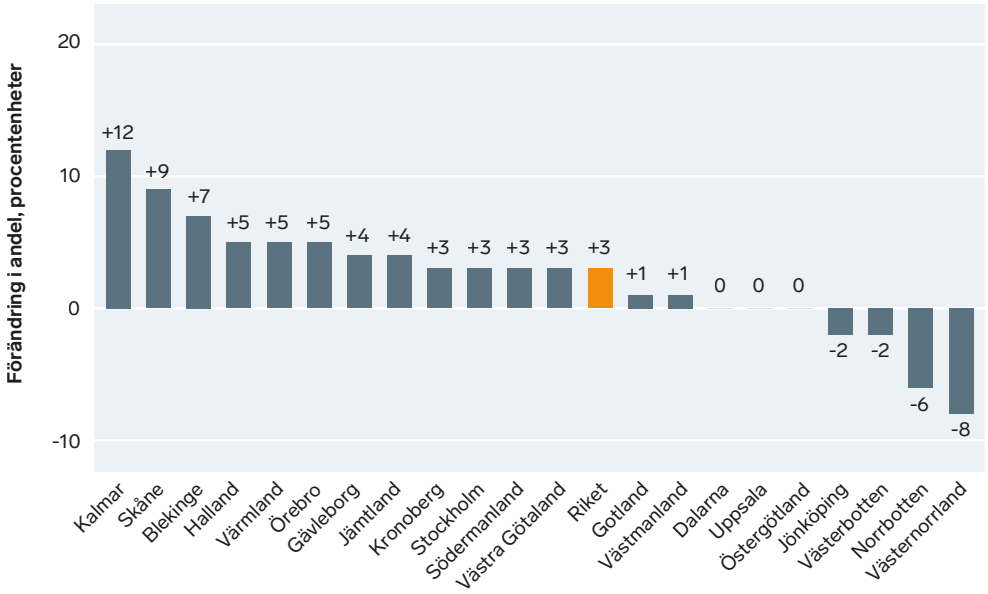


Not: Andel företag som upplever att elförsörjningen utgör ett betydande tillväxthinder. Tillväxthinder graderas utifrån skala 1–7, där betydande hinder utgörs av graderingen 6–7.

Sett till utvecklingen sedan frågan först ställdes till företagen år 2023 framgår det i figur 30 nedan att hindret blivit större i de flesta län. I dag är andelen företag som anger elförsörjningen som ett betydande tillväxthinder högre i 14 av 21 län jämfört med 2023. För riket som helhet uppgår ökningen till tre procentenheter. De största ökningarna finns i Kalmar, Skåne och Blekinge, där andelen har stigit med 12, nio respektive sju procentenheter. De län där andelen har minskat mest är Västernorrland och Norrbotten, motsvarande åtta respektive sex procentenheter.

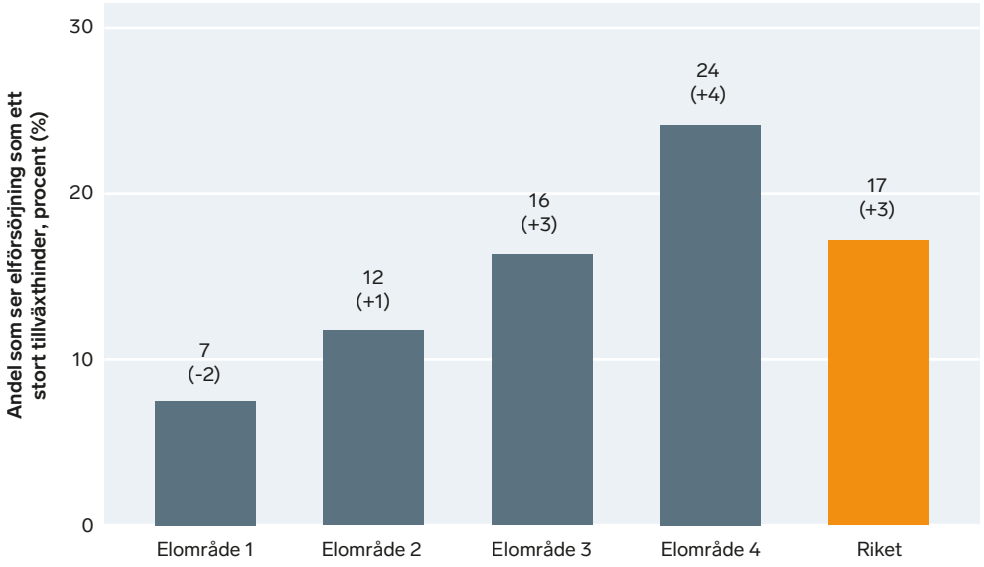
Av figurerna 29 och 30 framgår tydligt företag i södra Sverige är de som i störst utsträckning upplever elförsörjningen som ett betydande tillväxthinder. För att ytterligare belysa detta redovisas i figur 31 problemets omfattning uppdelat efter vilket elområde företagen är verksamma inom.

Figur 30. Utveckling av andel företag som anger att elförsörjningen är ett betydande tillväxthinder sedan 2023. Procentenheters förändring.



Not: Förändring i andelen företag som upplever att elförsörjningen utgör ett betydande tillväxthinder, relativt det första år då frågan ställdes (2023). Tillväxthinder graderas utifrån skala 1–7, där betydande hinder utgörs av graderingen 6–7.

Figur 31. Andel (%) företag som anger att elförsörjningen utgör ett betydande tillväxthinder, uppdelat på elområden, 2025. Förändringar från föregående år (procentenheter) inom parentes.



Not: Tillväxthinder graderas utifrån skala 1–7, där betydande hinder utgörs av graderingen 6–7. För företag som är verksamma i kommuner som omfattar två elområden tilldelas företaget det elområde där kommunens största stad är belägen.

Resultaten i figur 31 visar ett tydligt geografiskt mönster, där tillväxthindret blir mer uttalat ju längre söderut i landet man kommer. Den högsta andelen finns i elområde 4, som omfattar Skåne, Halland, Blekinge, Kalmar och Kronoberg, där 24 procent av företagen anger elförsörjningen som ett betydande hinder. I elområde 1, som omfattar Norrbotten och delar av Västerbotten, är motsvarande andel endast sju procent.

Figuren visar även att problemet har förvärrats mer sedan föregående år i de södra elområdena. I elområde 4 har andelen företag som uppger elförsörjningen som ett betydande tillväxthinder ökat med fyra procentenheter, medan andelen i elområde 1 istället har minskat med två procentenheter. Sammantaget pekar resultaten på ett tydligt behov av att stärka elförsörjningen, särskilt i södra Sverige, där ökad elproduktion och förbättrad kapacitet är centrala förutsättningar för inte bara länens utan hela Sveriges konkurrenskraft.

Bristande infrastruktur

Likt för elförsörjningen är en väl fungerande infrastruktur en grundläggande förutsättning för företagens tillväxt och konkurrenskraft. Brister i transportinfrastrukturen, såsom kapacitetsbegränsningar, eftersatt underhåll och låg tillförlitlighet i väg- och järnvägssystemen, ökar företagens kostnader, skapar osäkerhet och försvårar effektiva flöden av varor, tjänster och arbetskraft. När infrastrukturen brister i delar av landet begränsas även företagens möjligheter att expandera, investera och nå nya marknader, särskilt i län med långa avstånd eller stort beroende av fungerande transporter.

Det är därför avgörande att en upprustning av infrastrukturen med fokus på både kapacitet och tillförlitlighet kommer på plats. Centrala åtgärder är att prioritera infrastrukturinvesteringar utifrån samhällsekonomisk lönsamhet, säkerställa tillräckliga resurser till underhåll av befintliga vägar och järnvägar, samt att korta ledtiderna i planering och genomförande av infrastrukturprojekt. Därtill är en väl utbyggd digital infrastruktur en viktig förutsättning för företagens möjligheter att verka effektivt och med god konkurrenskraft.

Trots ett att en väl fungerande infrastruktur utgör ett grundläggande behov är bristerna på området stora. Nästan var femte företag anger i dag att bristande infrastruktur utgör ett betydande tillväxthinder. Skillnaderna mellan länen är stora. Figur 32 visar att problemet är störst på Gotland och i Jämtland där 39 respektive 29 procent av företagen anger att det är ett betydande tillväxthinder. När det gäller Gotland anger Svenskt Näringslivs regionverksamhet att de senaste årens kraftiga avgiftshöjningar i färjetrafiken ett stort problem. Förutom att det gör det dyrare med såväl gods- som persontransporter för gotländska företagare innebär de högre biljettpriserna också att besöksnäringen drabbas. Ett annat problem som har drabbat åtskilliga orter i landet är att inrikesflyget har minskat i omfattning.

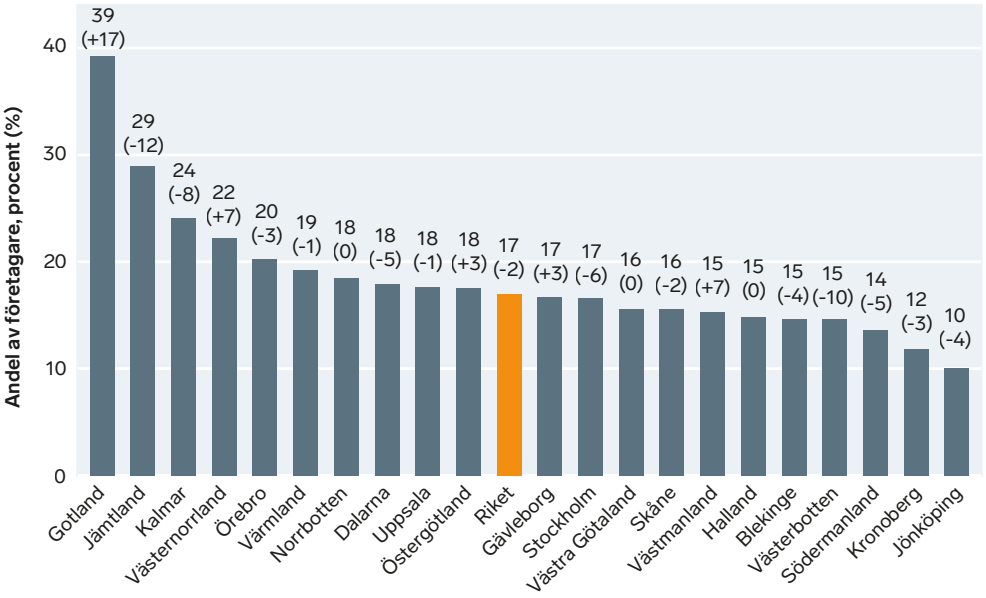
Tillväxthinder kopplade till infrastruktur är mindre påtagliga i Jönköping och Kronoberg, där andelen är 10 respektive 12 procent. Den låga andelen som anser att bristande infrastruktur är ett betydande tillväxthinder i Jönköpings län är inte förvånande med tanke på det väl utvecklade vägnätet med i första hand E4:an och

väg 40, samtidigt som storstadsproblem som köer under rusningstid är begränsade, om än inte helt frånvarande. Den låga andelen i Kronoberg beror också på att E4:an går genom länet, men kan till en del förklaras med att Västflyg har öppnat en flyglinje mellan Växjö och Bromma flygplats under året.

Sett till utvecklingen sedan föregående år har andelen företag som anger att bristande infrastruktur är ett betydande tillväxthinder ökat i fem av 21 län. De största uppgångarna har skett på Gotland, i Västernorrland och Västmanland där andelen har ökat med 17, sju respektive sju procentenheter sedan 2024. Efter denna förhållandevis kraftiga uppgång ligger Västernorrland på plats fyra i riket. Viktiga orsaker till detta är bristande underhåll, få avgångar inom inrikesflyget och uteblivna satsningar på järnvägen.

När det gäller Gotland är det återigen viktigt att ha i åtanke att länets relativt låga antal företag i undersökningen, som kan skapa stora variationer mellan enskilda år. De största minskningarna har skett i Jämtland och Västerbotten där andelen har minskat med 12 respektive 10 procentenheter. Också Kalmar län har sett en betydande minskning. Trots nedgången med så mycket som åtta procentenheter upplever emellertid företagarna i Kalmar län fortfarande stora brister i infrastrukturen, länet ligger detta år på tredje plats när det gäller bristande infrastruktur som ett betydande tillväxthinder. Dåliga tvärförbindelser och den låga kapaciteten på E22:an, som endast bitvis består av motorväg och dessutom har ett par besvärliga flaskhalsar, är kända problem sedan länge.

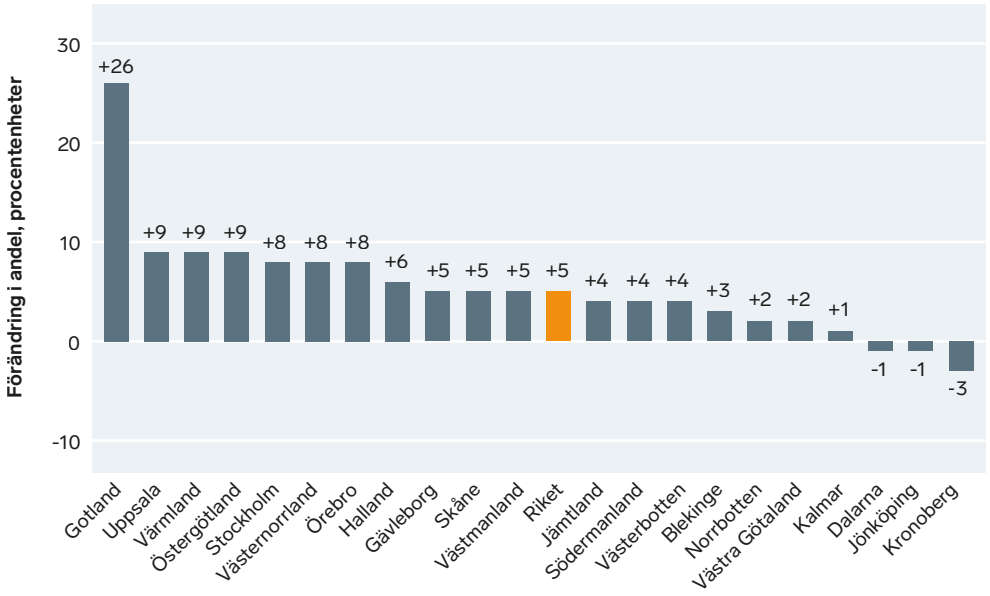
Figur 32. Andel (%) företag som anger att bristande infrastruktur utgör ett betydande tillväxthinder, 2025. Förändringar från föregående år (procentenheter) inom parentes.



Not: Andel företag som upplever att bristande infrastruktur utgör ett betydande tillväxthinder. Tillväxthinder graderas utifrån skala 1–7, där betydande hinder utgörs av graderingen 6–7.

Sett till utvecklingen sedan frågan först ställdes till företagen år 2022 visar figur 33 att hindret har blivit större i 18 av 21 län. För riket som helhet har andelen ökat med fem procentenheter under perioden. Den största ökningen finns på Gotland med 26 procentenheter. Stora ökningar har även skett i Uppsala, Värmland och Östergötland, där andelen har stigit med nio procentenheter i respektive län. Den största minskningen var i Kronoberg där andelen har minskat med tre procentenheter. Det försämrade läget visar att mer måste göras för att förbättra infrastrukturen. Det är talande att den enda något större förbättring som har noterats under tidsperioden, minskningen i Kronobergs län, kan förklaras med ett privat initiativ, det vill säga Västflyg.

Figur 33. Utveckling av andel företag som anger att bristande infrastruktur är ett betydande tillväxthinder sedan 2022. Procentenheters förändring.



Not: Förändring i andelen företag som upplever att bristande infrastruktur utgör ett betydande tillväxthinder, relativt det första år då frågan ställdes (2022). Tillväxthinder graderas utifrån skala 1–7, där betydande hinder utgörs av graderingen 6–7.

Konkurrens från offentlig verksamhet

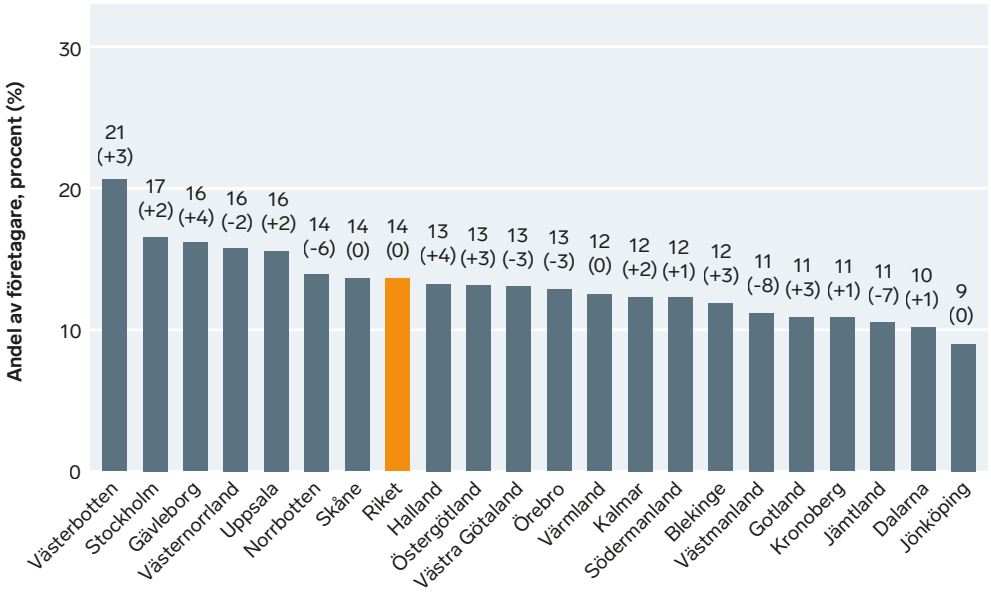
Konkurrens är en central drivkraft för innovation och ekonomisk tillväxt. Samtidigt kan konkurrens vara skadlig när den sker på orättvisa villkor, vilket ofta är fallet vid konkurrens från offentlig verksamhet. När kommuner, län eller statliga aktörer bedriver verksamhet på marknader där privata företag verkar, men under andra finansiella och regulatoriska förutsättningar, finns en risk för snedvriden konkurrens och undanträngning av privata aktörer. På marknader där offentliga aktörer dominerar minskar därmed incitamenten för nyetablering samt för privata företag att investera i och expandera sin verksamhet.

I årets mätning uppger 14 procent av företagen att konkurrens från offentlig verksamhet utgör ett betydande tillväxthinder. Att problemet är så pass utbrett ställer krav på tydligare gränsdragningar mellan offentlig och privat verksamhet, samt ett stärkt konkurrens- och marknadsperspektiv inom den offentliga sektorn. För att konkurrensen ska fungera väl krävs att offentliga och privata aktörer i högre grad verkar under likvärdiga spelregler på samma marknader, i den mån de offentliga aktörerna alls ska vara verksamma på dessa marknader.

Hur omfattande detta tillväxthinder är varierar mellan länen. Av figur 34 framgår att problemet är störst i Västerbotten och Stockholm, där 21 respektive 17 procent av företagen anger att konkurrens från offentlig verksamhet är ett betydande tillväxthinder. I Jönköping och Dalarna är andelen lägst, med nio respektive 10 procent. Den höga andelen i Stockholms län är förvånande, men ökningen sedan föregående år kan åtminstone till en del förklaras av det experiment regionen bedriver inom sjukvården som har tvingat åtskilliga privata aktörer att lägga ned.

Sett till utvecklingen sedan föregående år har andelen företag som anger konkurrens från offentlig verksamhet som ett tillväxthinder ökat i mer än hälften av länen, närmare bestämt i 11 av 21 län. De största ökningarna är i Gävleborg och Halland, där andelen har stigit med fyra procentenheter sedan föregående år. Samtidigt har de största minskningarna skett i Västmanland, Jämtland och Norrbotten, med nedgångar på åtta, sju respektive sex procentenheter.

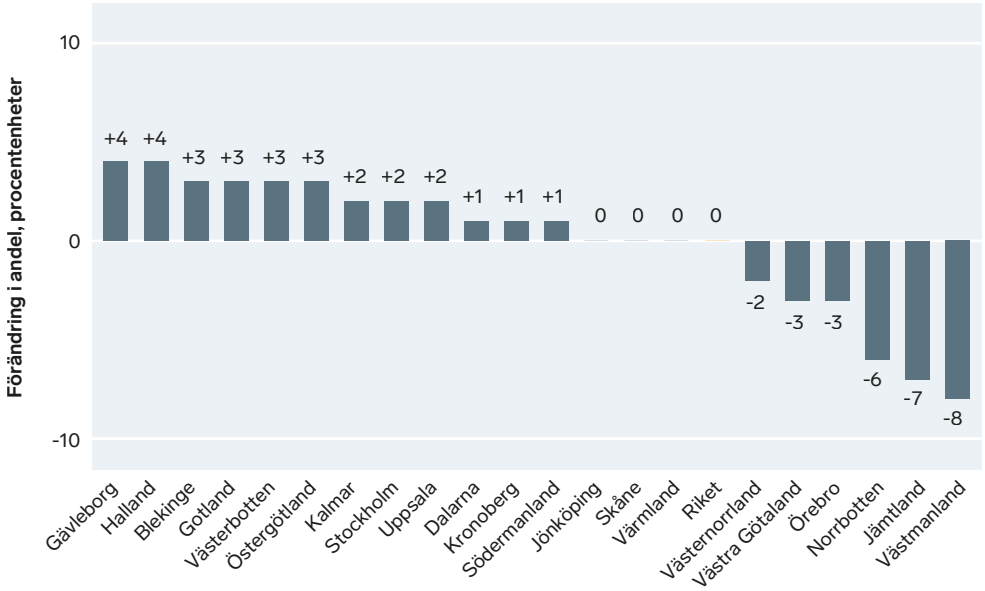
Figur 34. Andel (%) företag som anger att konkurrens från offentlig verksamhet utgör ett betydande tillväxthinder, 2025. Förändringar från föregående år (procentenheter) inom parentes.



Not: Andel företag som upplever att konkurrens från offentlig verksamhet utgör ett betydande tillväxthinder. Tillväxthinder graderas utifrån skala 1–7, där betydande hinder utgörs av graderingen 6–7.

Eftersom detta är det andra året som frågan om konkurrens från offentlig verksamhet ställs kan utvecklingen ännu inte följas över en längre tidsperiod. Figur 35 nedan ger dock en översiktlig bild av förändringarna sedan föregående år och tydliggör i vilka län tillväxthindret har ökat respektive minskat.

Figur 35. Utveckling av andel företag som anger att konkurrens från offentlig verksamhet är ett betydande tillväxthinder sedan 2024. Procentenheters förändring.



Not: Förändring i andelen företag som upplever att konkurrens från offentlig verksamhet utgör ett betydande tillväxthinder, relativt det första år då frågan ställdes (2024). Tillväxthinder graderas utifrån skala 1–7, där betydande hinder utgörs av graderingen 6–7.

Tillgång till lån och krediter

När företag saknar möjlighet att finansiera investeringar, expansion och innovationssatsningar begränsas deras förmåga att växa, anpassa sig och stärka sin konkurrenskraft. När egna medel och kvarhållna vinster inte räcker är banklån och andra krediter det finansieringsalternativ som föredras av flest företagare, och kanske också det enda som står till buds. Tillgång till lån och krediter är därför en grundläggande förutsättning för många företags tillväxt och utveckling. Under senare år har de så kallade Baselreglerna begränsat bankernas utlåning genom att kraven på säkerheter successivt har skärpts. Detta har inneburit att framför allt tjänsteföretag samt små och medelstora företag har fått det svårare att låna i bank. Men bristande tillgång till lån och krediter kan utgöra ett tillväxthinder också för lite större tillverkande företag. Det gäller inte minst när konjunkturen förbättras och företagen vill expandera eftersom kostnaderna då tenderar att öka innan intäkterna gör det.

I årets mätning uppger 13 procent av företagen att bristande tillgång till lån och krediter utgör ett betydande tillväxthinder. Av figur 36 nedan framgår att problemet är som mest utbrett i Jämtland, Västmanland och Västerbotten, där det gäller för 21, 20 respektive 19 procent av företagen. På Gotland är andelen lägst, endast sex procent.

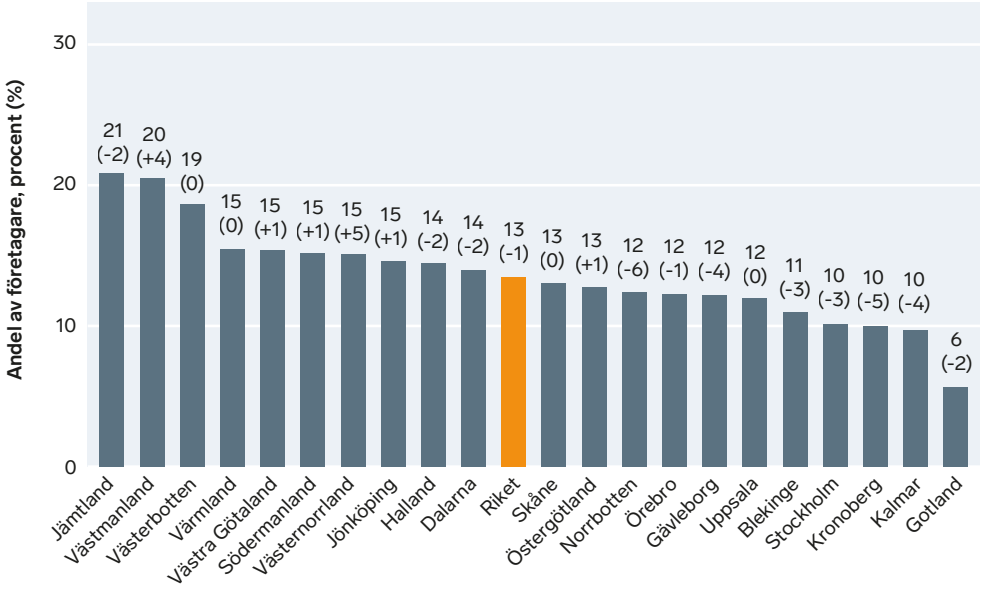
Nivåerna är låga också i Kalmar, Kronoberg och Stockholm med 10 procent i respektive län. Den höga andelen i Jämtland kan troligen förklaras med att andelen tjänsteföretag i länet är hög.

Ett annat problem, som inte bara gäller Jämtland utan stora delar av landet, är att förekomsten av mindre banker och lokalkontor har minskat kraftigt. Istället för att fatta kreditbeslut i samband med möten med kunden görs det från bankernas huvudkontor. Det gör det lättare att följa de nya regelverken, men innebär också att möjligheten att ta hänsyn till lokala faktorer och kundkännedom minskar.

Att tillgång till lån och krediter är ett mindre problem i Stockholm jämfört med riksgenomsnittet kan sannolikt förklaras med att den lokala tillgången till andra finansieringsmöjligheter är bättre. En annan potentiell förklaring är att de höga fastighetspriserna gör att företagare i Stockholm har större möjligheter att använda den egna bostaden som säkerhet för lån till företaget. Den låga andelen för gotländska företagare kan troligen förklaras med att många av dessa driver levebrödsföretag och saknar mer uttalade tillväxtambitioner.

Sett till utvecklingen sedan föregående år har andelen företag som anger lån som ett tillväxthinder endast ökat i 6 av 21 län. De största uppgångarna finns i Västernorrland och Västmanland där andelen har ökat med fem respektive fyra procentenheter sedan 2024. De största minskningarna har skett i Norrbotten och Kronoberg, där andelen har minskat med sex respektive fem procentenheter.

Figur 36. Andel (%) företag som anger att tillgång till lån och krediter utgör ett betydande tillväxthinder, 2025. Förändringar från föregående år (procentenheter) inom parentes.



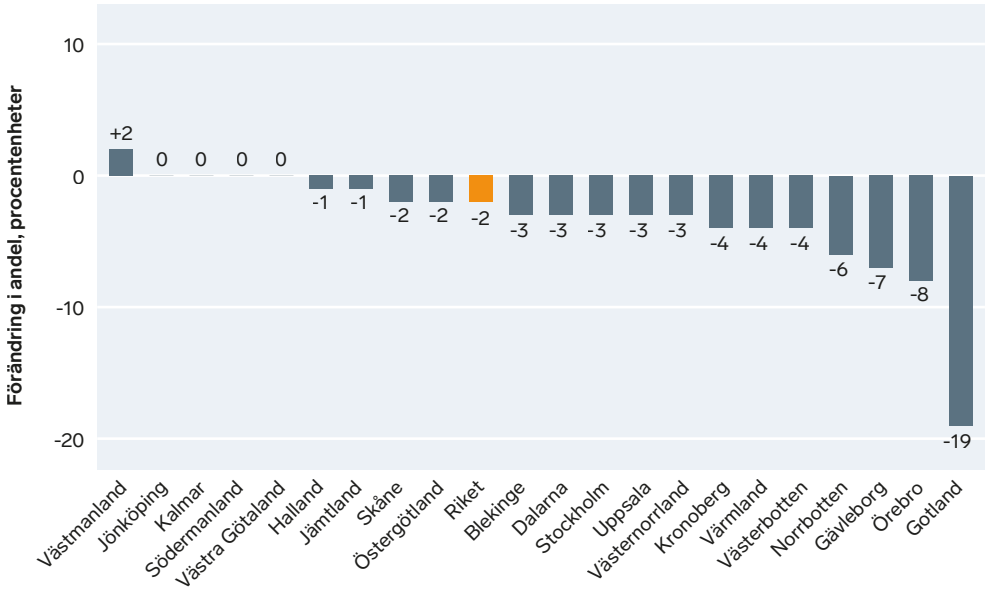
Not: Andel företag som upplever att tillgång till lån och krediter utgör ett betydande tillväxthinder. Tillväxthinder graderas utifrån skala 1–7, där betydande hinder utgörs av graderingen 6–7.

Figur 37 visar att lån och krediter är ett mindre betydande tillväxthinder år 2025 jämfört med 2023, då frågan först ställdes till företagen år 2023. Andelen företag som anger tillgång till lån och krediter som ett betydande tillväxthinder har minskat i 16 av 21 under perioden.

För riket som helhet uppgår minskningen till två procentenheter. De största minskningarna finns på Gotland, i Örebro och Gävleborg, där andelen har minskat med 19, åtta respektive sju procentenheter. Här är det igen viktigt att ha i åtanke att Gotlands relativt låga antal företag i undersökningen kan bidra till stora variationer mellan år. Det enda länet där andelen har ökat i relation till 2023 är Västmanland, med en ökning på två procentenheter.

Denna nästan genomgående minskning i andelen företag som anger att tillgång till lån och krediter är ett betydande tillväxthinder kan troligen förklaras av den lågkonjunktur som har präglat Sverige under perioden. Under en lågkonjunktur minskar företagens lönsamhet och benägenheten att göra större investeringar, och därmed också deras behov av lån och krediter. Den kommande konjunkturuppgången kan dock förväntas leda till att tillgången till lån och krediter kan bli ett större tillväxthinder än i dag.

Figur 37. Utveckling av andel företag som anger att tillgång till lån och krediter är ett betydande tillväxthinder sedan 2023. Procentenheters förändring.



Not: Förändring i andelen företag som upplever att tillgång till lån och krediter utgör ett betydande tillväxthinder, relativt det första år då frågan ställdes (2023). Tillväxthinder graderas utifrån skala 1–7, där betydande hinder utgörs av graderingen 6–7.

Bostadsbrist

En fungerande bostadsmarknad är en viktig förutsättning för företagens kompetensförsörjning och tillväxt. Bostadsbrist begränsar arbetskraftens rörlighet och försvårar för företag att rekrytera och behålla personal. När anställda inte kan hitta bostad till rimliga villkor fördröjs etableringar, investeringar skjuts upp och företagens expansionsmöjligheter begränsas.

För att stärka företagens förutsättningar krävs därför en mer välfungerande och flexibel bostadsmarknad. Centrala åtgärder är att öka bostadsbyggandet genom förenklade regelverk och kortare plan- och tillståndsprocesser samt att reformera hyresmarknaden för att förbättra rörligheten. Särskilt viktigt är att möjliggöra friare hyressättning i nyproduktion och i andra hand, samtidigt som befintliga hyresgäster värnas genom övergångsregler. Genom att minska bostadsbristen kan arbetskraftens rörlighet öka, rekryteringsproblemen lindras och företagens möjligheter att verka och växa stärkas i hela landet.

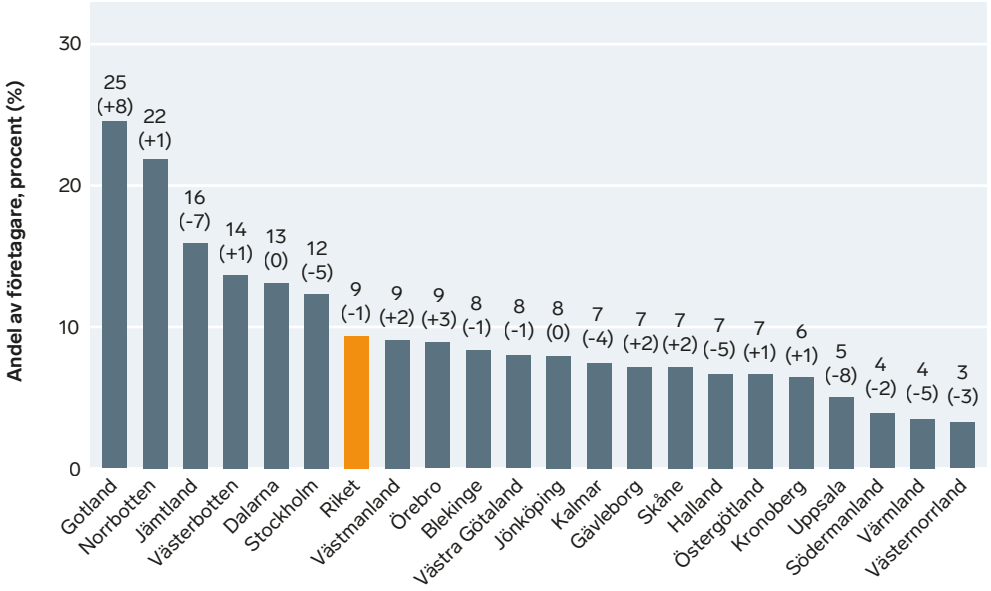
I dag anger knappt vart tionde företag att bostadsbrist utgör ett betydande tillväxthinder. Skillnaderna mellan olika län är stora. Av figur 38 framgår att problemet är som mest utbrett på Gotland och i Norrbotten samt Jämtland, där 25, 22 respektive 16 procent av företagen anger att bostadsbrist är ett betydande tillväxthinder. Den höga siffran för Norrbotten kan troligen förklaras av den pågående expansionen inom gruvnäringen och stålindustrin. Också i Västerbotten är andelen som upplever att bostadsbrist är ett betydande tillväxthinder relativt hög, och det trots Northvolts konkurs.

I Västernorrland, Värmland och Södermanland är bostadsbristen ett betydligt mindre tillväxthinder med enbart tre, fyra respektive fyra procent som anger detta. Det låga värdet för Västernorrland kan förklaras med att det har byggts många bostäder i väntan på stora planerade företagsetableringar, men att dessa inte blivit av. När regelverket väl implementeras bedömer Svenskt Näringslivs regionverksamhet att problemet kommer att öka.

Ett lågt värde för länet som helhet behöver heller inte innebära att läget är godtagbart i hela länet. Ett exempel på det är att det förhållandevis låga värdet för Västra Götalands län döljer att bostadsbristen är ett relativt stort problem i Göteborgsregionen. Eftersom även Stockholms län ligger relativt högt kan bostadsbrist sägas utgöra ett tillväxthinder inte bara i Norrlandslänen utan också i storstadsregionerna.

Sett till utvecklingen sedan föregående år har andelen företag som anger detta tillväxthinder ökat i nio av 21 län. Den största uppgången finns på Gotland där andelen har ökat med åtta procentenheter sedan 2024 och därefter kommer Örebro med en ökning på tre procentenheter. De största minskningarna har skett i Uppsala och Jämtland, där andelen har sjunkit med åtta respektive sju procentenheter. Trots det ligger Jämtland alltjämt i topp, medan Uppsala tillhör de län där andelen som upplever att bostadsbrist är ett betydande tillväxthinder är lägst.

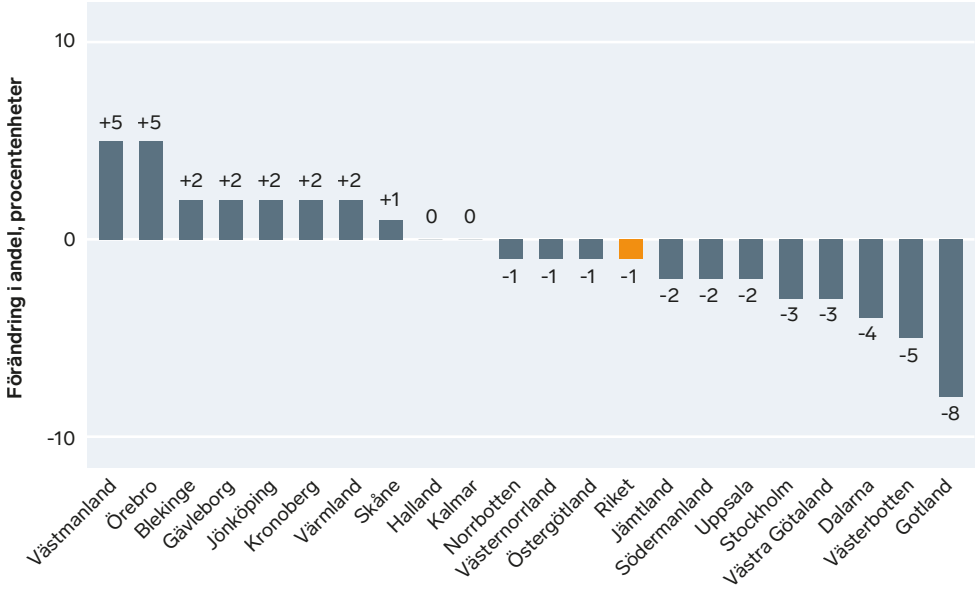
Figur 38. Andel (%) företag som anger att bostadsbrist utgör ett betydande tillväxthinder, 2025. Förändringar från föregående år (procentenheter) inom parentes.



Not: Andel företag som upplever att bostadsbrist utgör ett betydande tillväxthinder. Tillväxthinder graderas utifrån skala 1–7, där betydande hinder utgörs av graderingen 6–7.

Frågan om bostadsbristens betydelse ställdes till företagen först år 2022 och det framgår av figur 39 att tillväxthindret har minskat något i betydelse sedan dess. För riket som helhet är minskningen en procentenhet och andelen företag som anger bostadsbrist som ett betydande tillväxthinder har minskat i 12 av 21 län mellan 2022 och 2025, och det trots att bostadsbyggandet har minskat under perioden.

Figur 39. Utveckling av andel företag som anger att bostadsbrist är ett betydande tillväxthinder sedan 2022. Procentenheters förändring.



Not: Förändring i andelen företag som upplever att bostadsbrist utgör ett betydande tillväxthinder, relativt det första år då frågan ställdes (2022). Tillväxthinder graderas utifrån skala 1–7, där betydande hinder utgörs av graderingen 6–7.

De största minskningarna har skett på Gotland och i Västerbotten där andelen har minskat med åtta respektive fem procentenheter. De län som har haft störst ökningar är Västmanland och Örebro där andelen har ökat med fem procentenheter i respektive län sedan 2022. Att andelen av företagen som uppger att bostadsbrist är ett betydande tillväxthinder har minskat på nationell nivå trots att också bostadsbyggandet har gjort det kan förklaras med den utdragna lågkonjunkturen och med att befolkningsökningen har försvagats.

Utsatthet för brott

Företagens utsatthet för brott är ett stort och växande problem i Sverige. Enligt Svenskt Näringslivs brottsbarometer för år 2025 anger fler än fyra av tio företag att de utsatts för brott de senaste 12 månaderna.[2] Brottslighet riktad mot företag, såsom stölder, skadegörelse, hot, utpressning och välfärdsbrott, medför direkta kostnader men skapar även otrygghet och osäkerhet för företagen. När företag tvingas lägga resurser på säkerhetsåtgärder, försäkringar och hantering av brottsliga incidenter minskar utrymmet för investeringar, expansion och produktivitetsförbättringar. I särskilt utsatta områden kan brottsligheten även påverka beslut om etablering och leda till att företag väljer att avstå från att växa eller att helt lämna marknaden.

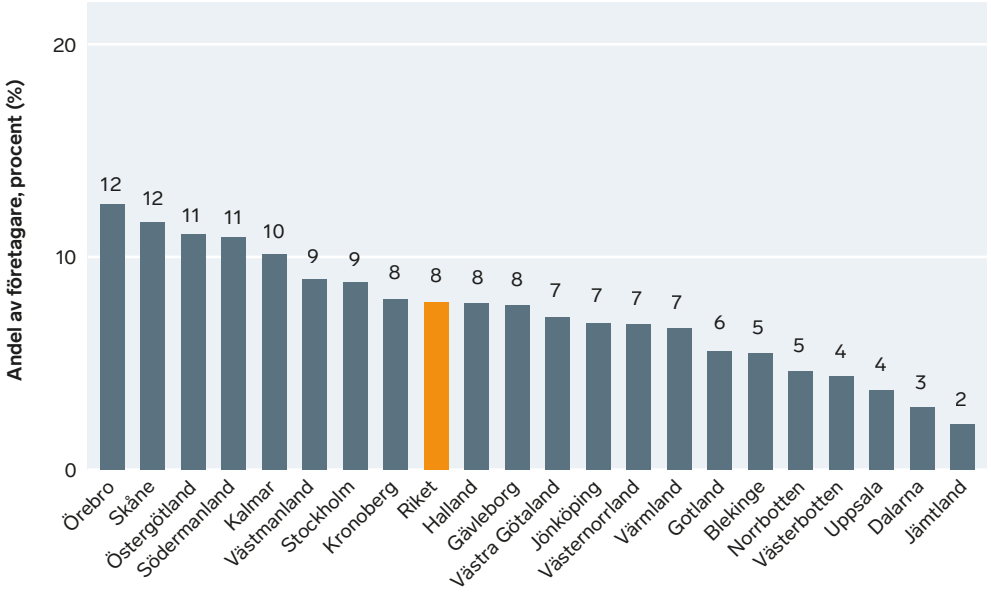
Av figur 40 framgår att nära vart tionde företag (åtta procent) anger att utsatthet för brott utgör ett betydande tillväxthinder. Notera att denna siffra inte avser företagens utsatthet för brott, vilken som nämndes ovan är fem gånger så högt, utan de fall där denna utsatthet upplevs som ett betydande tillväxthinder. I genomsnitt tycks alltså cirka fyra av tio företag i Sverige vara utsatta för brott enligt Svenskt Näringslivs brottsbarometer, och cirka en av fem av dessa företag uppger att dessa brott utgör ett betydande tillväxthinder.

Problemet är mest utbrett i Örebro och Skåne, där 12 procent av företagen i respektive län uppger detta. Därefter följer Östergötland och Södermanland med 11 procent vardera. Minst omfattande är problemet i Jämtland och Dalarna, där andelarna uppgår till två respektive tre procent. Generellt sett utgör utsatthet för brott ett mindre tillväxthinder också i övriga nordliga län jämfört med landets sydliga delar. Gävleborgs län är det enda nordliga län som ligger på samma nivå som riket som helhet. I länet är det framför allt Gävle och Sandviken som upplever stora problem med brottslighet, och då i första hand mängdbrott.

Då detta är det första året vi ställer frågan om utsatthet för brott, kan vi inte analysera hur andelen har utvecklats över tid.

[2] Se Svenskt Näringsliv, Brottsbarometern 2025.

Figur 40. Andel (%) företag som anger att utsatthet för brott utgör ett betydande tillväxthinder, 2025.



Not: Andel företag som upplever att utsatthet för brott utgör ett betydande tillväxthinder. Tillväxthinder graderas utifrån skala 1–7, där betydande hinder utgörs av graderingen 6–7. Avsaknad av årsförändring för utsatthet för brott beror på att den frågan är ny för årets undersökning.

Företagandet i regionerna

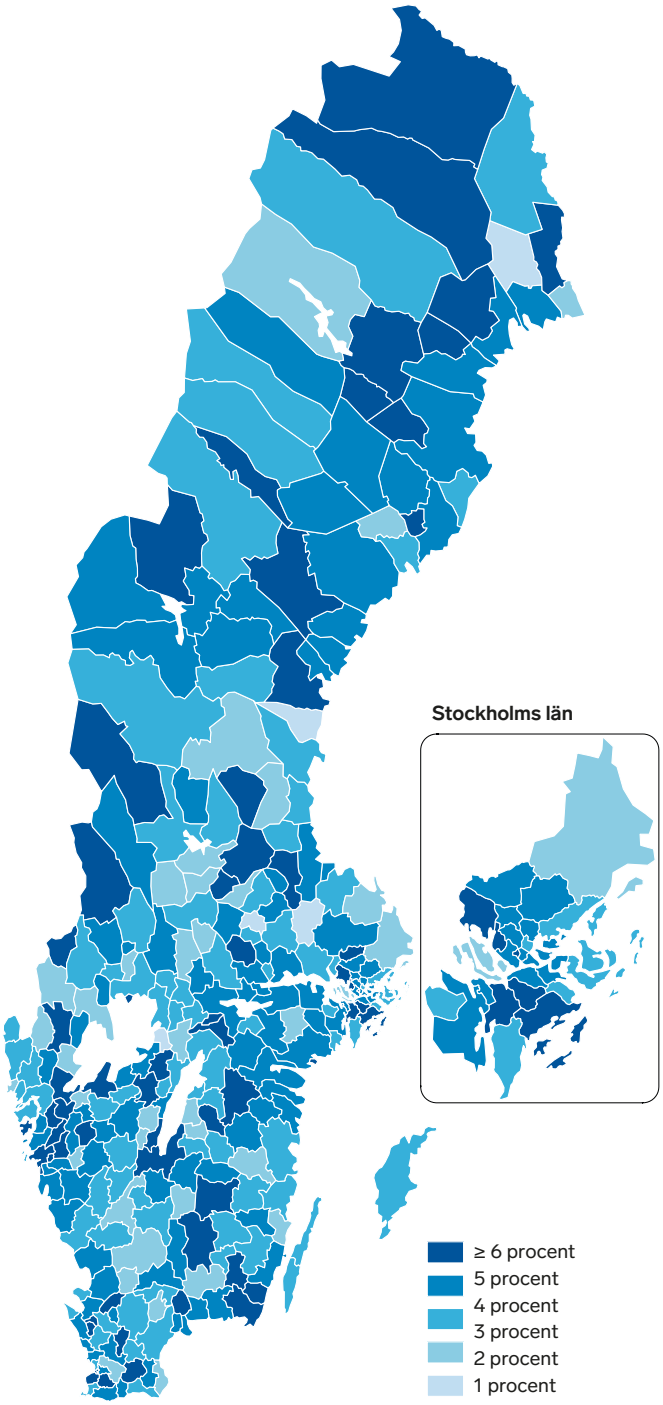
Nyföretagande

En central aspekt av marknadens funktionssätt är inflödet av nya företag. Detta utgör en förutsättning för effektiv strukturomvandling och långsiktig tillväxt genom att nya aktörer kontinuerligt utmanar befintliga strukturer och värdekedjor. Denna process har kommit att kallas kreativ förstörelse[3], och innebär bland annat att etablerade företag som inte förmår att effektivisera och utveckla sin produktion riskerar att slås ut.

I figur 41 presenterar vi andelen nystartade företag år 2024 i förhållande till den totala företagspopulationen under år 2023. Lägst ligger Norberg, Nordanstig och Gullspång, tre mindre kommuner, med cirka två procent nyföretagande. Högst andel nyföretagande finns i Växjö (28 procent), Sundsvall (16 procent), Oxelösund (nio procent) och Falun (nio procent). Majoriteten av kommunerna, cirka 92 procent (268 kommuner), placerar sig inom intervallet 3,5–9 procent. Av dessa befinner sig cirka 62 procent (167 kommuner) inom intervallet 3,5–5,5 procent, och 38 procent (101 kommuner) inom intervallet 5,6–9 procent.

[3] Se exempelvis Henrekson m.fl. (2024).

Figur 41. Nyföretagande i andel (%) av företagsstocken, kommunnivå år 2024.



Not: Beräkningar grundade på registerbaserade bokslutsdata från Serrano. Vidare beskrivning av datakällorna finns i Bilaga A.

Konkurser

För en välfungerande marknadsekonomi behövs inte bara en framväxt av nya företag, utan även nedläggning av existerande verksamheter som inte klarar konkurrensen. Förekomsten av konkurser är, med andra ord, i sig inte uppseendeväckande utan en del av den kreativa förstörelsen.

Plötsliga förändringar i konkurser eller ökade regionala skillnader kan emellertid vara tecken på nationella eller regionala utmaningar, såsom kraftiga förändringar i priser eller tillgång till råvaror – exempelvis elektricitet – eller bero på ett kraftigt efterfrågefall i samband med en ekonomisk kris. Lokala institutionella hinder kan också hämma företagande och tillväxt och tvinga fram konkurser. I figur 42 presenterar vi andelen företag som gick i konkurs per kommun under år 2023 (figur 42a) och 2024 (figur 42b).[4]

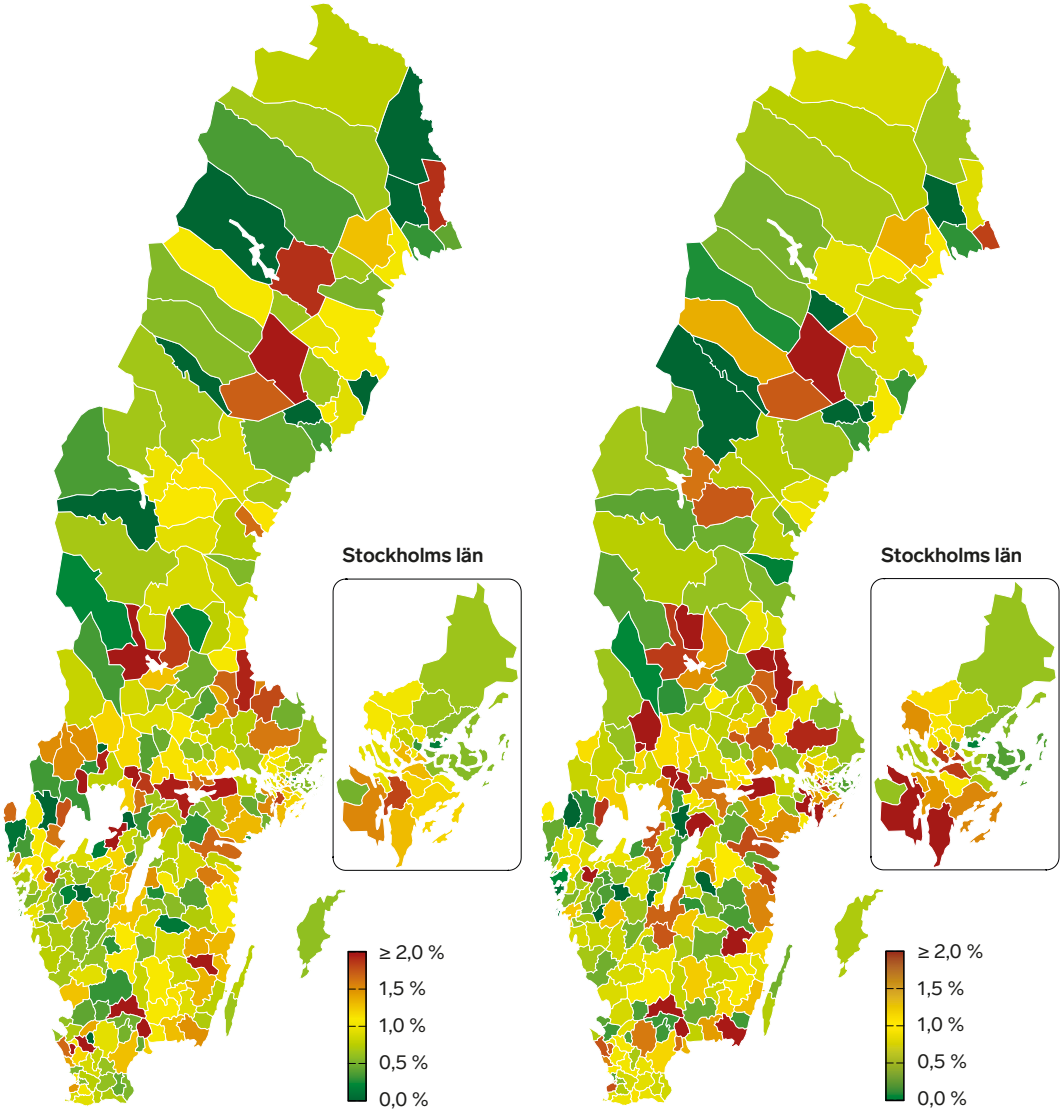
Som framgår av figur 42b ser vi en relativt stor variation i andelen konkurser – från 0 till 3,8 procent. Högst förekomst av konkurser finns i Olofström, Lycksele och Trollhättan – 3,8, 3,2, respektive 3 procent. I 12 av landets kommuner, bland andra Boxholm, Mullsjö, Bollebygd och Herrljunga, har inga konkurser förekommit under året.

Jämför man resultaten i figur 42a med figur 42b framgår det att allt fler kommuner befinner sig i den övre delen av skalan år 2024 jämfört med 2023. Totalt har antalet kommuner med en andel högre än två procent stigit från nio till 16 kommuner.

En relativt hög förekomst av konkurser är inte nödvändigtvis en negativ ekonomisk indikator, utan kan istället reflektera ett högt konkurrenstryck. På motsvarande sätt behöver en låg andel konkurser under ett visst år inte vara ett tecken på en välmående ekonomi – det kan istället vara följden av att många företag har gått i konkurs under föregående år, eller att det lokala näringslivet inte är tillräckligt dynamiskt.

[4] Nämnaren andelarna i figur 42a är företagspopulationen under år 2022. Motsvarande nämnare för figur 42b motsvarar år 2023.

Figur 42. Andel (%) konkurser, kommunnivå år 2023 (vänster) och år 2024 (höger).



a) Andelen konkurser år 2023

b) Andelen konkurser år 2024

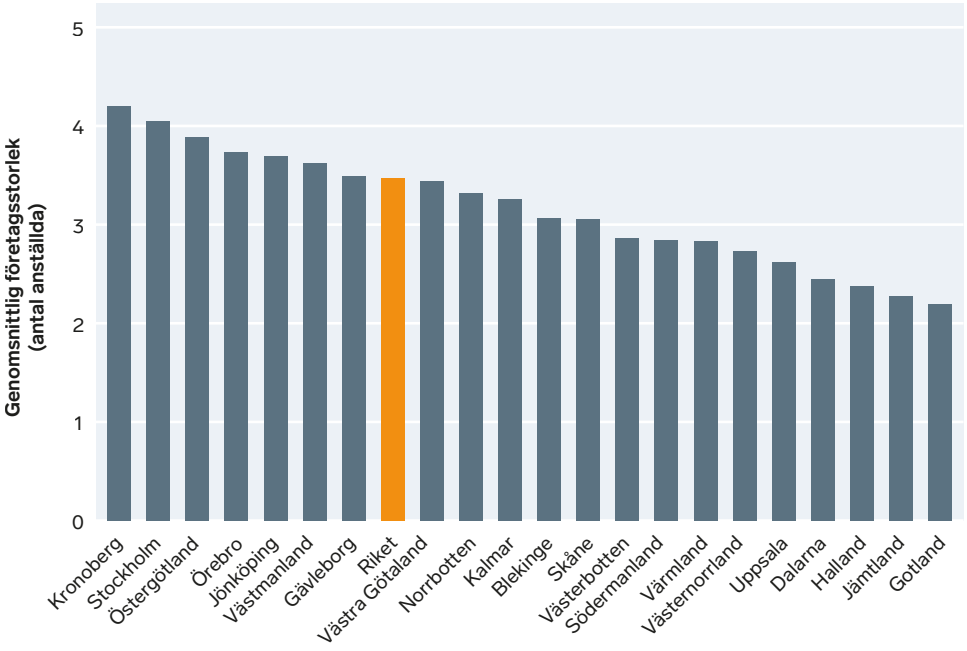
Not: Beräkningar grundade på registerbaserade bokslutsdata från Serrano. Vidare beskrivning av datakällorna finns i Bilaga A.

Företagsstorlek (antal anställda)

En annan dimension av näringslivets sammansättning är företagens storleksfördelning. Företagens storlek är tätt förknippat till de ekonomiska utmaningar och tillväxthinder som de möter och därför är en förståelse för näringslivets sammansättning en viktig förutsättning för att kunna utforma en effektiv näringspolitik.[5]

I figur 43 presenterar vi de privata företagens genomsnittsstorlek per län under 2024 i termer av antal anställda. Svenska företag har i genomsnitt cirka 3,5 anställda, med ett spann på cirka 2–4 anställda över länen. Störst genomsnittlig storlek finns i Kronoberg, Stockholm och Östergötland (4,2, 4,1, respektive 3,9 anställda). Minst snittstorlek finns på Gotland, i Jämtland och Halland (2,2, 2,3, respektive 2,4 anställda).

Figur 43. Företagsstorlek (medelvärde) i termer av antal anställda, 2024.



Not: Beräkningar grundade på registerbaserade bokslutsdata från Serrano. Vidare beskrivning av datakällorna återfinns i Bilaga A.

[5] För fördjupning om företagsstorlek och tillväxthinder, se exempelvis Karlsson (2022).

Mikroföretagens andel av sysselsättningen

Ytterligare en aspekt av näringslivets dynamik är *vilka* företagstyper som erbjuder arbetstillfällen, samt vilka förutsättningar, behov och utmaningar dessa företag möter. I debatten om jobbskapande tenderar diskussionen bli riktad mot det fåtal företag som skapar många jobb och genererar snabb tillväxt, såsom så kallat gasellföretag – företag som uppvisar en årlig tillväxt i antal anställda eller omsättning om 20 procent under en treårsperiod – eller enhörningsföretag – företag som når ett marknadsvärde av minst en miljard USD inom en tioårsperiod från etablering.[6] Forskning visar emellertid att den stora majoriteten av arbetstillfällen skapas i små företag som inte kan klassificeras som gasellföretag eller enhörningsföretag (Andersson m.fl. 2024).[7]

I syfte att illustrera den geografiska spridningen av småföretagandets betydelse för arbetstillfällen presenterar vi i figur 44 mikroföretagens (företag med 0–9 anställda) andel av totalt antal anställda i privat sektor för 2024 fördelat per län.[8] Resultaten visar att mikroföretagen bidrar med mellan 18 och 42 procent av samtliga arbetstillfällen. I över hälften av länen står de för cirka 30 procent eller mer av jobben i privat sektor. Högst andelar finns på Gotland (42 procent), i Jämtland (42 procent), Uppsala (35 procent) och Halland (34 procent). I dessa län är minst var tredje arbetstillfälle i privat sektor knutet till företag med färre än tio anställda. Bland dem med relativt sett få jobb i mikroföretag finns län med större tätorter, såsom Stockholm (18 procent), Kronoberg (19 procent)[9] och Västra Götaland (23 procent).

Figur 44 tycks delvis spegla en omvänd fördelning jämfört med figur 43: län med en lägre andel jobb i mikroföretag, såsom Stockholm och Kronoberg, uppvisar en högre genomsnittlig företagsstorlek. I län såsom Jämtland och Gotland där medelstorleken på företagen är lägst, står där mikroföretag även för störst andel av arbetstillfällena.

Att studera mikroföretagens ekonomiska förutsättningar är viktigt för att kunna förstå förutsättningarna för jobbskapande i ekonomin, både till följd av den betydande mängd arbetstillfällen som finns i mikroföretag, samt gruppens stora antal. Många av dessa företag utgår exempelvis från en relativt informell organisationsstruktur och har begränsade finansiella resurser.[10] Detta innebär att snåriga regelsystem och höga kostnader för anställning och avsked riskerar att drabba dessa företag synnerligen hårt,

[6] Gasellföretag kan definieras på flera sätt. En av de vanligare definitionerna är baserat termer av geometriskt medeltillväxt i antal anställda, se exempelvis Eurostat-OECD (2007) samt Coad och Karlsson (2022). För mer information om enhörningsföretag, se exempelvis Lehmann m.fl. (2019).

[7] Detta drivs till stor del av den stora mängd småföretag på både nationella och internationella marknader. För fördjupning om forskning gällande gasellföretag och småföretagens betydelse för jobbskapande, se exempelvis Haltiwanger m.fl. (2013), Anyadike-Danes m.fl. (2015), samt Daunfeldt och Halvarsson (2015).

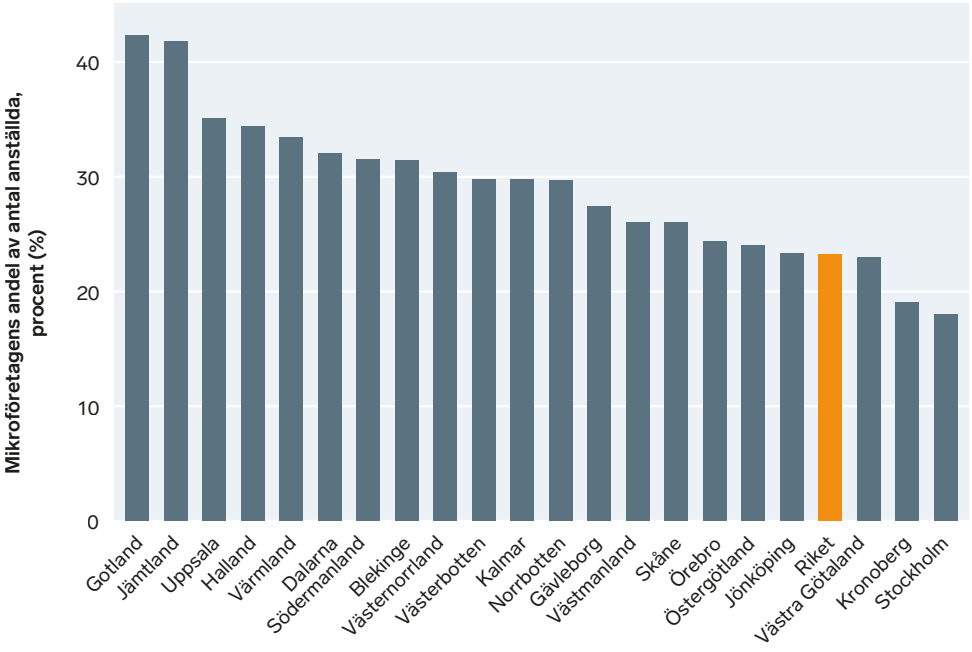
[8] Mikroföretag definieras i enighet med OECD (2005).

[9] Den relativt låga andelen arbetstillfällen hos mikroföretag i Kronoberg drivs troligt av betydande sysselsättning hos ett fåtal stora arbetsgivare, såsom IKEA i Älmhult.

[10] Se exempelvis Beresford och Saunders (2005), Stewart och Hitt (2012) och Lee (2014).

vilket i sin tur riskerar att höja trösklarna in på arbetsmarknaden för grupper med svag arbetsmarknadsförankring och hämma långsiktig tillväxt. Följaktligen visar forskning att förbättringar av förutsättningarna för anställning i mindre företag – och inte minst regelförenklingar vid anställning och avsked – är en framgångsrik strategi för att gynna såväl aggregerat jobbskapande som ekonomisk tillväxt.[11]

Figur 44. Mikroföretagens (0–9 anställda) andel (%) av totalt antal anställda i privat sektor, 2024.



Not: Beräkningar grundade på registerbaserade bokslutsdata från Serrano. Vidare beskrivning av datakällorna återfinns i Bilaga A.

[11] Se exempelvis Bornhäll m.fl. (2017), Bornhäll (2017).

Familjeföretagande och ägarskiften

I syfte att förstå ägarförhållandena hos Svenskt Näringslivs medlemsföretag tillfrågades de i undersökningen om sina ägarförhållanden. Specifikt tillfrågades de om en majoritet av företagets äganderätter kontrolleras av en enskild person och/eller personens närstående – det vill säga om företaget är familjeägt.[12] Figur 45 visar andelen företag som uppfyller kriterierna för familjeägande i olika län. Som framgår av figur 45 utgör familjeföretagen en majoritet av företagen i alla län – andelen varierar mellan 58 och 79 procent.[13] Detta är i linje med tidigare forskning på svenska data.[14] Högst andelar familjeföretag finns på Gotland (79 procent), i Kalmar (76 procent), Örebro (76 procent), Dalarna (75 procent) och Uppsala (74 procent). Lägst andelar finns i Jönköping (58 procent), Västernorrland (61 procent) och Halland (62 procent).

Både resultaten från figur 45 och tidigare forskning antyder att familjeföretagen i förlängningen kan förväntas stå för en betydande andel av de arbetstillfällen som erbjuds och skapas regionalt.[15] Detta, ihop med att familjeföretagande är en vanligt förekommande organisationsform, har viktiga implikationer för den näringspolitiska debatten. Orsaken är att en stor del av den ekonomiska forskning som vill vägleda beslutsfattare vilar på antagandet om att företagare är riskneutrala individer vars överordnade mål är vinstmaximering. Detta antagande har visat sig stämma dåligt in på motivationerna bakom familjeföretagande, där deras incitament för företagande, jobbskapande och tillväxt istället ofta baseras på icke-finansiella målsättningar, såsom en vilja till självbestämmande, kontroll och att skapa ett värde för sitt närsamhälle, sin familj och över generationer.[16] I det sammanhanget ses istället vinst och tillväxt ofta som ett villkor för att upprätthålla och utveckla verksamheten, snarare än som dess överordnade mål.[17] Med detta är alltså beslutet för tillväxt i dessa företag ofta betingat på att detta inte står i konflikt med familjens övriga målsättningar, så som självbestämmande.[18] En djupare förståelse för de drivkrafter och ekonomiska förutsättningar som kännetecknar familjeföretagandet är därför sannolikt av stor betydelse för effektiviteten i utformningen av framtidens arbetsmarknads- och näringspolitiska insatser.

[12] Familjeägande definieras här baserat på majoritetsägande i enighet med Europeiska kommissionen (2009).

[13] Heltäckande registersammanställningar tyder på en högre andel familjeföretag i samtliga län – cirka 90 procent. Se exempelvis Karlsson (2018) samt Baú m.fl. (2024).

[14] Ibid.

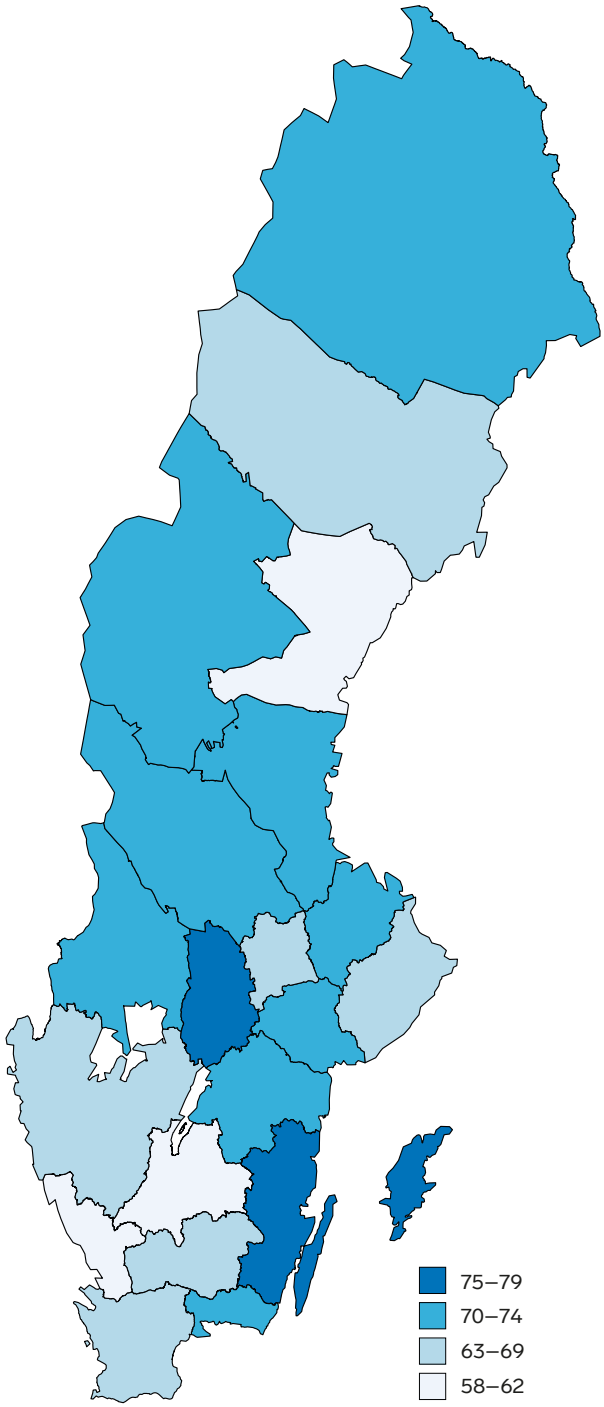
[15] Karlsson (2018) finner att familjeföretag stod för majoriteten av nettojobbskapande i flera län under perioden 2004–2010.

[16] Se exempelvis Michael-Tsabari m.fl. (2020).

[17] Detta kan exempelvis handla om att frångå expansionsmöjligheter till förmån för kontroll över produktutformning, men också i termer av att bibehålla produktionen i lokalsamhället (Haag m.fl. 2023)

[18] Se exempelvis Gómez-Mejía m.fl. (2007).

Figur 45. Andel (%) familjeägda företag, per län, 2025.



Not: Resultat från enkätundersökning till Svenskt Näringslivs medlemsföretag, november 2025.
Närmare beskrivning av enkäten finns i Bilaga A.

En framträdande fråga hos många familjeföretag är möjligheterna till långsiktigt ägande, och specifikt förutsättningarna för generationsskiften.[19] Ägarförändringar tenderar att vara utmanande för såväl företag som familj, och där visar forskningen att möjligheterna till långsiktig planering och proaktivitet är avgörande för företagens framtida utveckling och långsiktiga överlevnad.[20]

I syfte att kartlägga förestående ägarförändringar tillfrågades Svenskt Näringslivs familjeägda medlemsföretag om de planerar att genomföra förändringar i sin ägarstruktur de kommande fem åren. Företagarna gavs tre alternativ på planerade ägarförändringar – ägarskiften inom familjen, ägarskiften utanför familjen, samt avveckling av verksamheten. Figur 46 presenterar de andelar av familjeföretagen i länen som uppger att de planerar för någon form av ägarförändring inom de kommande fem åren.

En betydande andel av familjeföretagen – 37 procent över riket – har svarat att de står inför någon form av planerade ägarförändringar. Andelen är något lägre än föregående års siffra, vilken uppgick till 38 procent.

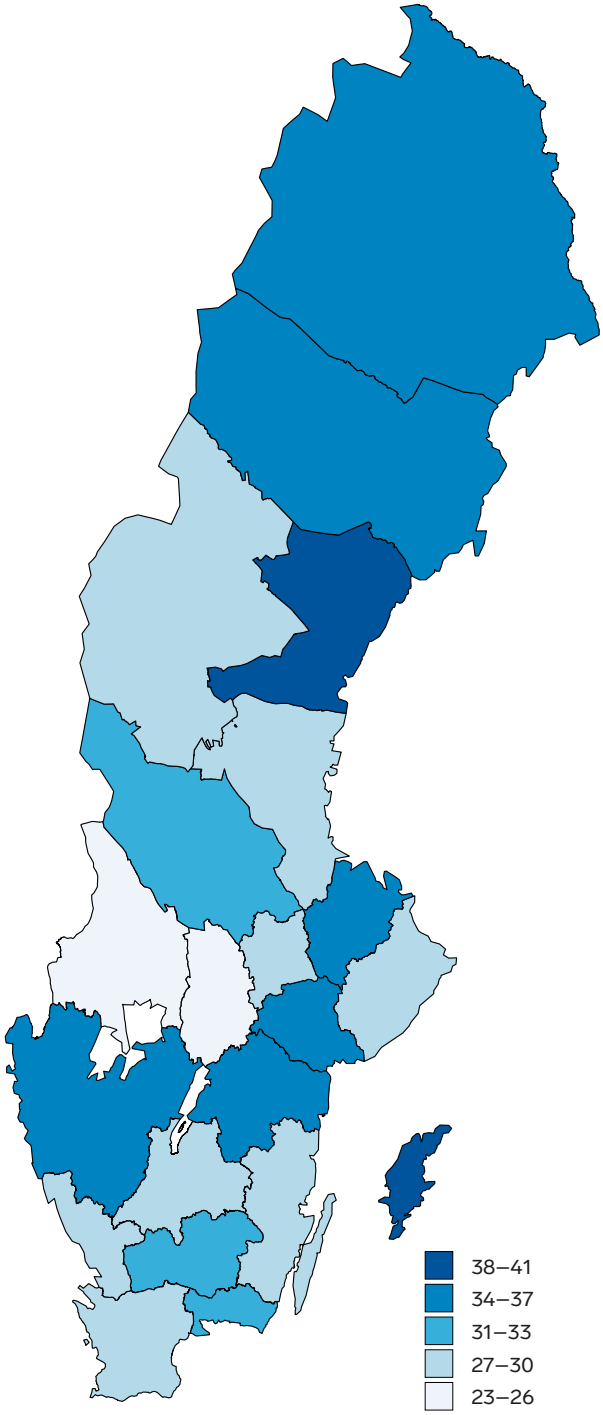
Resultaten visar också på betydande regionala variationer. Högst förekomst av planerade ägarförändringar återfinns i Västernorrland (41 procent), samt på Gotland (39 procent) och i Östergötland (38 procent). Lägst förekomst av planerade ägarförändringar återfinns i Örebro (23 procent), Värmland (26 procent) och Gävleborg (28 procent).

Resultaten som presenteras i figur 46 antyder att företagen samtliga län står inför betydande utmaningar i termer av planerade ägarskiften de kommande fem åren. För att underlätta denna process behövs en kartläggning av familjeföretagens specifika behov samt av eventuella hinder för ägarskiften.

[19] Se exempelvis Williams Jr. m.fl. (2019).

[20] Se exempelvis Bennedsen m.fl. (2007), De Massis m.fl. (2008) och Gilding m.fl. (2015).

Figur 46. Andel (%) familjeföretag som planerar ägarförändringar inom de kommande fem åren, 2025.



Not: Andel av familjeföretagen som står inför planerade ägarskiften, det vill säga planerade ägarskiften inom företag som uppfyller kriterierna för familjeägande enligt definitionen från Europeiska kommissionen (2009).

Fördjupningar

Företagens tillväxtambitioner och deras faktiska tillväxt

I detta avsnitt studerar vi sambandet mellan företagens uttalade tillväxtambitioner och deras faktiska tillväxt. I båda fallen handlar det om tillväxt i antal anställda.

Vi har sedan några år frågat företagen i FRU-undersökningen om deras tillväxtambitioner. Resultaten från den första undersökningen publicerades i FRU-rapporten för 2023 och avsåg data som samlades in 2022. Som vi redan har beskrivit tidigare är frågorna som är kopplade till tillväxtambitioner framåtblickande och handlar om tillväxtambitionen under de fem närmast följande åren. Eftersom vi endast har data från Serrano-registret fram till 2024 kan vi inte följa företagens faktiska tillväxt fem år efter den första enkäten (mellan 2022 och 2027). Vi kan dock följa företagen åtminstone två år efter det att de angav sina tillväxtambitioner, och det är av intresse att studera hur väl de uttalade ambitionerna överensstämmer med den faktiska tillväxten.

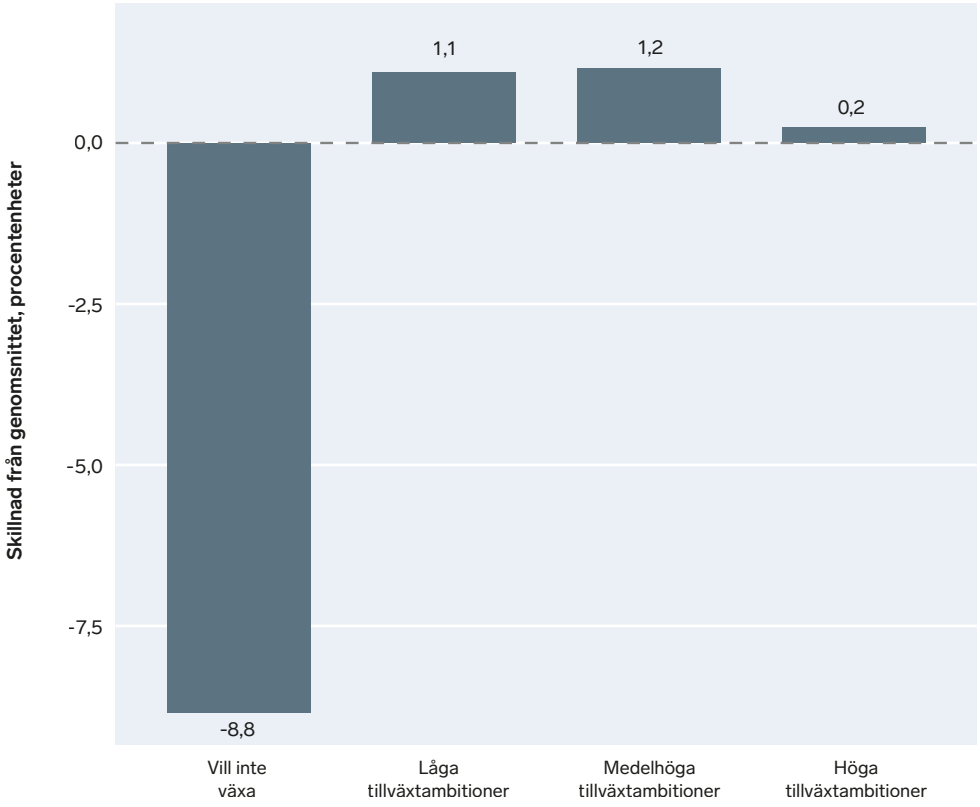
De data som används i detta avsnitt består alltså av enkätsvar från FRU-undersökningen som mäter företagens uttalade tillväxtambitioner avseende tillväxten mellan 2022 och 2027, samt samma företags data på faktisk tillväxt från Serrano-databasen mellan 2022 och 2024. Enkätsvaren kommer från FRU-undersökningen. När vi mäter faktisk procentuell tillväxt använder vi HJM-måttet, som beskrivs utförligt i Bilaga B. De tillväxtsiffror vi använder i analysen utrycks som genomsnittlig tillväxt per år.

För att studera sambandet mellan tillväxtambitioner och faktisk tillväxt använder vi både beskrivande figurer och enkla regressioner. Tillväxtambitionerna i FRU mäts ursprungligen på en skala från 1 till 8. Vi har grupperat om dessa till fyra ambitionsnivåer: Vill inte växa (1), låga tillväxtambitioner (2), medelhöga tillväxtambitioner (3–4) och höga tillväxtambitioner (5–7). Företag som uppger att de saknar uppfattning om sin framtida tillväxt (8) exkluderas från analysen.

I analysen används även uppgifter om företagens storlek som hämtas från Serrano-databasen och delas in i storlekskategorier baserat på antal anställda. Företagens ålder beräknas utifrån registreringsår och grupperas i grövre respektive mer detaljerade intervall beroende på typen av analys. Branschtillhörighet bestäms av företagens SNI-kod. En central del av analysen är att identifiera snabbväxande företag, vilka här definieras som företag som tillhör de övre fem percentilerna av tillväxtfördelningen enligt HJM-måttet.

Sambandet mellan tillväxtambitioner och faktisk tillväxt har undersökts tidigare, men dessa studier bygger ofta på mycket begränsade urval (se till exempel Delmar och Wiklund, 2008). I vår analys kan sambandet istället studeras med hjälp av detaljerade data över tillväxtambitioner i kombination med registerbaserade uppgifter om faktisk tillväxt för samma företag. Detta ger en stabil och tillförlitlig grund för att analysera hur tillväxtambitioner hänger samman med faktisk tillväxt.

Figur 47. Faktisk tillväxt relativt genomsnittet för olika nivåer av tillväxtambition.



Not: Beräkningen baseras på tillväxtambitionsdata från FRU undersökningen 2023 (avseende enkätdata från 2022) samt tillväxtuppgifter från Serrano för åren 2023 och 2024. Den genomsnittliga tillväxten för de 4 197 företag som ingår i de fyra ambitionskategorierna är en årlig minskning på 4,69 procent.

Figur 47 ovan visar om förväntat uppvisar företag som inte vill växa den svagaste tillväxten och ligger 8,8 procentenheter under genomsnittet. Företag med medelhöga ambitioner har den starkaste utvecklingen, 1,1 procentenheter över genomsnittet. Företag med låga ambitioner ligger på en liknande nivå (1,2 procentenheter över genomsnittet), medan företag med höga ambitioner ligger något över genomsnittet (0,2 procentenheter).

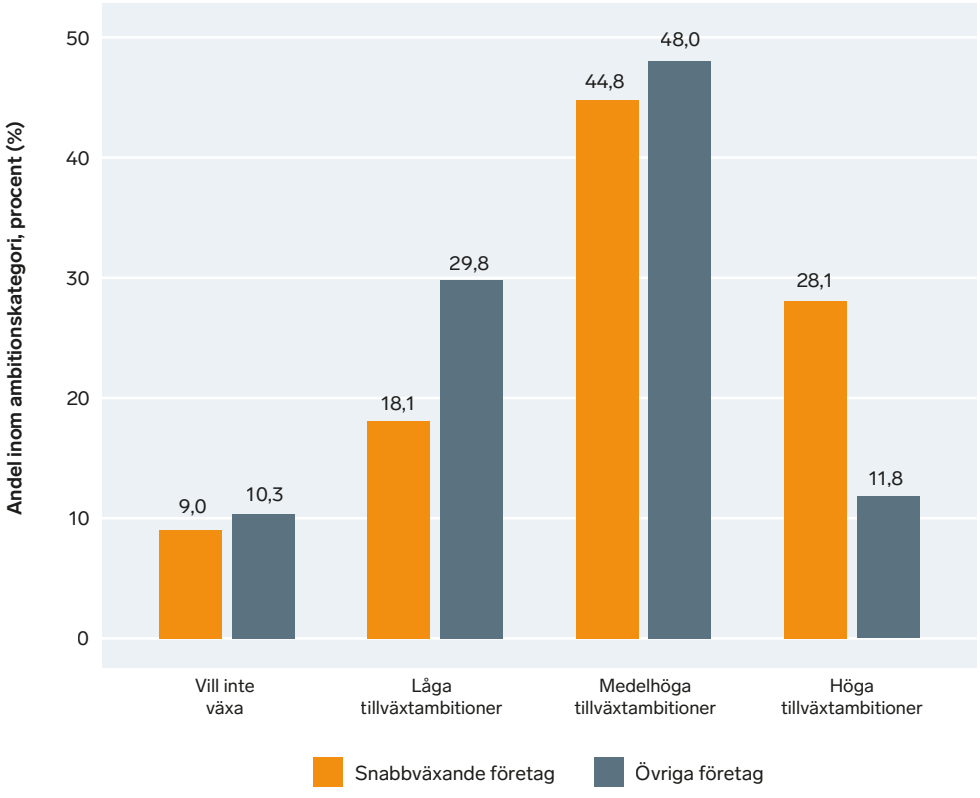
Vi har genomfört regressionsanalyser i syfte att undersöka vilka statistiska slutsatser som kan dras om genomsnittsskillnader i tillväxt mellan grupperna. Regressionerna visar på en tydlig skillnad mellan företag som saknar ambition och företag som uttrycker någon form av ambition. Företag med tillväxtambition växer i genomsnitt 9,9 procentenheter mer än företag som inte vill växa, en skillnad som är statistiskt säkerställd på enprocentsnivån. Vid indelning i fyra ambitionsnivåer ser vi att företag

som inte vill växa växer avsevärt långsammare än företag med låga ambitioner, med en statistiskt säkerställd skillnad på 9,9 procentenheter.

Våra regressioner visar att det saknas statistiskt säkerställda skillnader mellan tillväxten hos företag med låga tillväxtambitioner och dem med medelhöga eller höga ambitioner. En förklaring till detta kan vara att vi har en alltför kort uppföljningsperiod: medan ambitionerna avser en femårsperiod har vi endast haft möjlighet att mäta den faktiska tillväxten under två år. En annan möjlig förklaring kan vara att det helt enkelt saknas skillnader mellan grupperna, det vill säga att även en längre uppföljningsperiod skulle ge samma resultat. Vi ämnar återkomma till den frågan i senare analyser.

Det övergripande resultatet är att tillväxtambitioner har betydelse för faktisk tillväxt, framför allt genom skillnaden mellan att ha en uttalad ambition och att helt sakna den. En grupp som är extra intressant att studera är snabbväxande företag och vi går nu vidare med att undersöka hur tillväxtambitionerna skiljer sig mellan snabbväxande företag och övriga.

Figur 48. Fördelning av tillväxtambitioner bland snabbväxande företag jämfört med övriga.



Not: Snabbväxande företag avser de företag som tillhör de övre fem percentilerna av tillväxtfördelningen enligt HJM-metoden, medan övriga företag utgör de resterande företagen i analysen.

Figur 48 visar att det finns tydliga skillnader i tillväxtambitioner mellan snabbväxande företag och övriga. Snabbväxande företag är överrepresenterade bland företag med höga tillväxtambitioner. Andelen snabbväxande med höga ambitioner ligger på 28,1 procent, vilket är mer än dubbelt så högt som bland övriga företag där motsvarande andel är 11,8 procent. För företag som inte vill växa framträder ett motsatt mönster, men med mindre skillnad. däromkring 9 procent av de snabbväxande företagen saknar tillväxtambition, jämfört med 10,3 procent bland övriga.

Skillnaden är större när det gäller gruppen med låga tillväxtambitionen, där 18,1 procent av de snabbväxande företagen ingår jämfört med 29,8 procent bland övriga företag. Företag med medelhöga ambitioner utgör den största gruppen i båda fördelningarna och har liknande andelar, 44,8 procent bland de snabbväxande och 48 procent bland övriga. Dessa resultat visar att snabbväxande företag är överrepresenterade bland företag med medelhöga och höga ambitioner, med den tydligaste överrepresentationen i gruppen med höga ambitioner.

Sammanfattningsvis visar resultaten i denna fördjupning att det finns ett tydligt samband mellan förekomsten av tillväxtambitioner och företagens faktiska tillväxt. Vi ser inga statistiskt säkerställda skillnader beroende på graden av tillväxtambitioner, utan endast mellan gruppen som har respektive saknar tillväxtambitioner. Därutöver visar resultaten att snabbväxande företag är tydligt överrepresenterade bland företag med höga tillväxtambitioner.

Tillväxthindrens koppling till det lokala företagsklimatet

Svenskt Näringsliv har sedan 2002 årligen år genomfört mätningen Lokalt Företagsklimat (LFK), som fångar företagens upplevelser av hur lätt eller svårt det är att starta, driva och utveckla verksamhet i Sveriges kommuner. Undersökningen baseras på ett tjugotal frågor där företagare bedömer flera dimensioner av kommunens förutsättningar för företagande. LFK täcker bland annat kvaliteten på infrastrukturen, tillgång till kompetens, hur väl kommunen sköter myndighetskontakter och service, samt företagens upplevelser av lokala politikers attityder och dialog med näringslivet. Bedömningarna görs på en sexgradig skala där sex är högst betyg och ett är lägst, och företagen lämnar även ett sammanfattande omdöme av det lokala företagsklimatet i samma skala. Syftet med LFK är både att identifiera skillnader mellan kommuner och att synliggöra konkreta förbättringsområden där den lokala nivån har direkt rådighet.

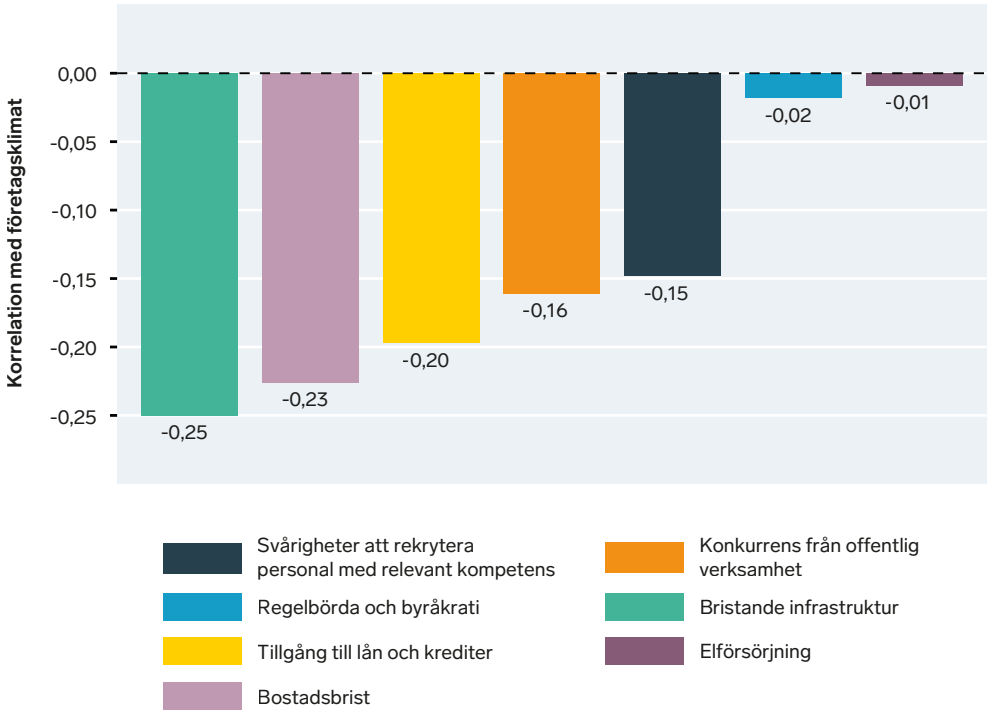
LFK-undersökningen för 2025 visade Vårgårda kommun har bäst företagsklimat, men resultaten visar också en betydande variation mellan landets kommuner. Detta väcker frågan om vilka faktorer som kan förklara dessa skillnader och hur kommuner faktiskt kan påverka det lokala företagsklimatet.

För att belysa denna fråga analyserar vi i denna fördjupning hur de tillväxthinder som identifieras i rapporten samvarierar med det lokala företagsklimatet. Analysen genomförs genom att beräkna korrelationer mellan andelen företag som anger att ett enskilt tillväxthinder är betydande och företagens sammanfattande omdöme av

kommunens företagsklimat. Dessa resultat ska inte tolkas som orsakssamband, utan som en deskriptiv illustration av hur en högre andel företag som uppger ett visst tillväxthinder som betydande samvarierar med nivån på det lokala företagsklimatet i kommunen.

Eftersom antalet observationer i FRU inte är tillräckligt stort för att ge tillförlitliga kommunvisa mått per enskilt år, använder vi istället genomsnittliga andelar för respektive tillväxthinder sedan 2023. För att öka precisionen begränsar vi dessutom analysen till kommuner där minst 25 företag har besvarat enkäten. I analysen mäter vi därmed sambandet mellan den genomsnittliga andelen företag som anger ett tillväxthinder som betydande, och det genomsnittliga sammanfattande omdömet av företagsklimatet under samma period. Slutligen begränsar vi analysen till att enbart inkludera tillväxthinder som kommunerna har rådighet över och därmed kan påverka. Resultaten redovisas i figur 49 nedan.

Figur 49. Korrelation mellan tillväxthinder och företagsklimat i svenska kommuner.



Not: Staplarna visar korrelationskoefficienter mellan andelen företag som anger respektive tillväxthinder som betydande och det sammanfattande omdömet om det lokala företagsklimatet. Beräknat på kommunvisa genomsnitt sedan 2023 för kommuner med minst 25 svar.

Huvudresultatet från figur 49 är att samtliga tillväxthinder är negativt korrelerade med det lokala företagsklimatet. Detta indikerar att en högre andel företag som upplever tillväxthinder i en kommun samvarierar med ett sämre sammanfattande omdöme om företagsklimatet. Den starkaste negativa korrelationen finns för andelen företag som anger bristande infrastruktur som ett betydande tillväxthinder, med en korrelationskoefficient på –0,25.

Därefter följer bostadsbrist samt tillgång till lån och krediter, med korrelationskoefficienter på –0,23 respektive –0,20. Även konkurrens från offentlig verksamhet och tillgång till personal med relevant kompetens uppvisar relativt tydliga negativa samband med företagsklimatet, med korrelationer på –0,16 respektive –0,15. Slutligen är regelbörda och byråkrati samt elförsörjning endast svagt negativt korrelerade med företagsklimatet, med koefficienter på –0,02 respektive –0,01.

Resultaten bör tolkas med försiktighet, eftersom de enbart beskriver samvariation och inte orsakssamband. Samtidigt visar de ett tydligt mönster: kommuner där företagen i mindre utsträckning upplever tillväxthinder tenderar också att uppvisa ett bättre lokalt företagsklimat.

Svenska techkluster och deras betydelse för techföretagens tillväxt

Techföretag[21] utgör en av Sveriges starkaste tillväxtmotorer. Branschens förädlingsvärde har vuxit avsevärt snabbare än övriga delar av näringslivet och techföretagen står i dag för en större andel av BNP än den traditionella basindustrin (TechSverige, 2025).

I Sverige finns det i dag cirka 44 000 privata aktiebolag som klassas som techföretag, vilket motsvarar omkring fem procent av företagsstocken. Samtidigt svarar techföretagen för omkring nio procent av svenska företags samlade förädlingsvärde.[22] Tillväxttakten har dessutom varit högre än i övriga näringslivet: under de senaste fem åren har techföretagen haft en genomsnittlig årlig tillväxt av förädlingsvärde på 10 procent, jämfört med fyra procent i resterande branscher. Räknat i antal anställda har tillväxttakten varit hela 28 procent jämfört med cirka 11 procent för resterande branscher. Sammanlagt har techföretagen stått för omkring 16 procent av näringslivets totala tillväxt av förädlingsvärde och 15 procent av tillväxten av antal anställda under samma period.

Techföretagen driver även produktivitetstillväxt och bidrar till konkurrenskraften i övriga delar av samhällsekonomin genom att tillhandahålla digitala lösningar som effektiviserar produktion, offentlig service och infrastruktur (TechSverige, 2025). De fungerar därmed som en möjliggörande struktur för modern samhällsutveckling och är avgörande för att Sverige ska kunna upprätthålla välstånd, sysselsättning och internationell konkurrenskraft.

Mot denna bakgrund är det intressant att studera geografiska koncentrationer eller kluster av techföretag. Kluster är viktiga därför att innovation, kompetens och kapital tenderar att koncentreras i vissa län, vilket kan skapa självförstärkande nätverkseffekter. Där företag samlas uppstår möjligheter för ökad produktivitet, kunskapsspridning och affärsmöjligheter. För Sverige innebär detta att regionala kluster kan

[21] Vi har tagit inspiration från TechSverige och definierar techföretag i enlighet med vad de gör i sin rapport Svenska techbranschen 2025. SNI-koderna för techföretagen är 26 och 61–63.

[22] Egna beräkningar

spela en central roll i att driva nationell tillväxt, attrahera investeringar och stärka det teknologiska ledarskapet.

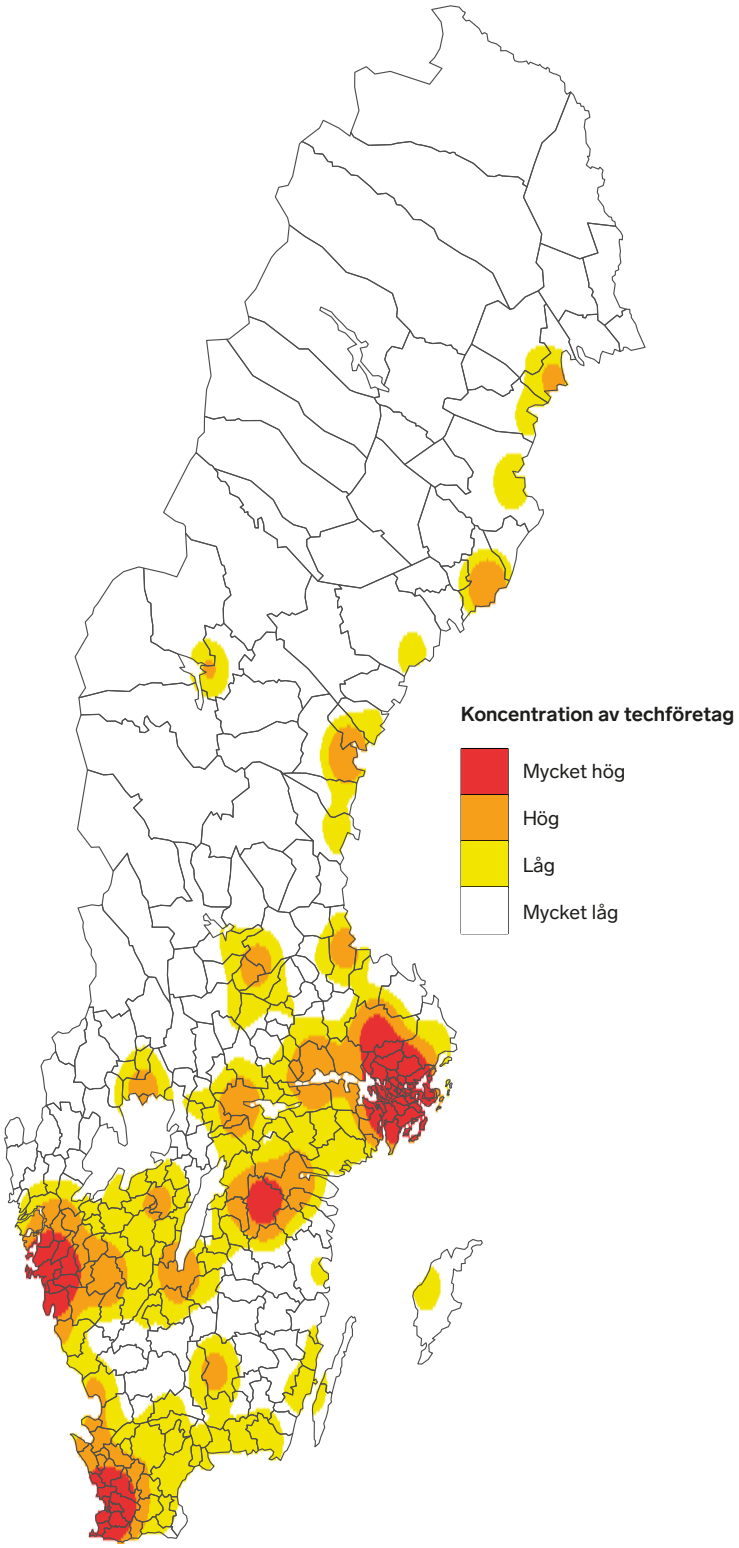
Analysen baseras på företagsdata från Serrano och information om vilket postnummer som varje företags huvudkontor tillhör. För varje postnummer beräknas två centrala mått: det totala antalet verksamma företag samt andelen av dessa som tillhör techsektorn. Utifrån dessa komponenter tilldelas varje postnummer en vikt, där högre vikt indikerar högre techintensitet. När postnummer med höga vikter är geografiskt koncentrerade uppstår sammanhängande områden med hög intensitet, vilket möjliggör en tydlig identifiering av kluster. En mer detaljerad metodbeskrivning finns i Bilaga B.

Figur 50 nedan visar var i landet techföretagen utgör en stor och geografiskt samlad del av den totala företagsstrukturen. Mörkröda områden markerar tydliga techkluster, där flera närliggande postnummer uppvisar både en hög andel och ett stort antal techföretag. Orangea områden indikerar mer måttliga koncentrationer av techföretag, medan gula områden kännetecknas av en svag koncentration där det inte är möjligt att identifiera tydliga kluster. Slutligen representerar vita områden antingen avsaknad av techföretag eller en så låg intensitet av techföretag att ingen tydlig koncentration kan urskiljas.

Resultaten i figur 50 visar att det finns fyra tydliga och starka techkluster i Sverige. Dessa finns i och omkring de tre storstadslänen, där Stockholms län uppvisar den högsta intensiteten, samt i och omkring Linköping.

Därutöver identifieras ett antal områden med mindre, men ändå märkbara, techkluster runt om i landet. Dessa inkluderar universitetsstäder i södra Sverige, såsom Växjö och Jönköping, i mellersta Sverige, såsom Örebro och Karlstad, samt i norra Sverige, såsom Sundsvall, Umeå och Östersund.

Figur 50. Geografisk koncentration av techföretag i Sverige.



Not: Kartan visar techkluster i Sverige på postnummernivå, där varje område viktas efter både andelen och antalet techföretag. Mörkrött indikerar mycket höga koncentrationer, orange höga, gult låga och vitt mycket låg eller ingen techspecialisering. Beräkningar grundade på registerbaserade bokslutsdata från Serrano. Vidare beskrivning av datakällorna återfinns i Bilaga A.

Efter att ha identifierat var techkluster finns i Sverige är det även av intresse att analysera om företag som verkar i dessa miljöer uppvisar en annorlunda tillväxt än andra techföretag. Å ena sidan kan närheten till andra techföretag ge upphov till nätverkseffekter, kunskapsspridning och bättre matchning på arbetsmarknaden, vilket i teorin bör stimulera företagens utveckling och tillväxt. Å andra sidan kan en hög koncentration av techföretag innebära ökad konkurrens om både arbetskraft och marknadsandelar, vilket i sin tur kan leda till högre risk för sämre tillväxt eller avveckling.

För att analysera detta beräknas sysselsättningstillväxten för techföretag under de senaste fem åren. I ett idealfall skulle sambandet analyseras genom ett hypotetiskt experiment, där vissa företag slumpmässigt lokaliseras till områden som betecknas som techkluster, och andra företag lokaliseras till övriga områden. Ett sådant experiment skulle göra det möjligt att dra slutsatser om hur ett företags tillväxt påverkas av närheten till ett techkluster, men är varken önskvärt eller möjligt att genomföra i praktiken.

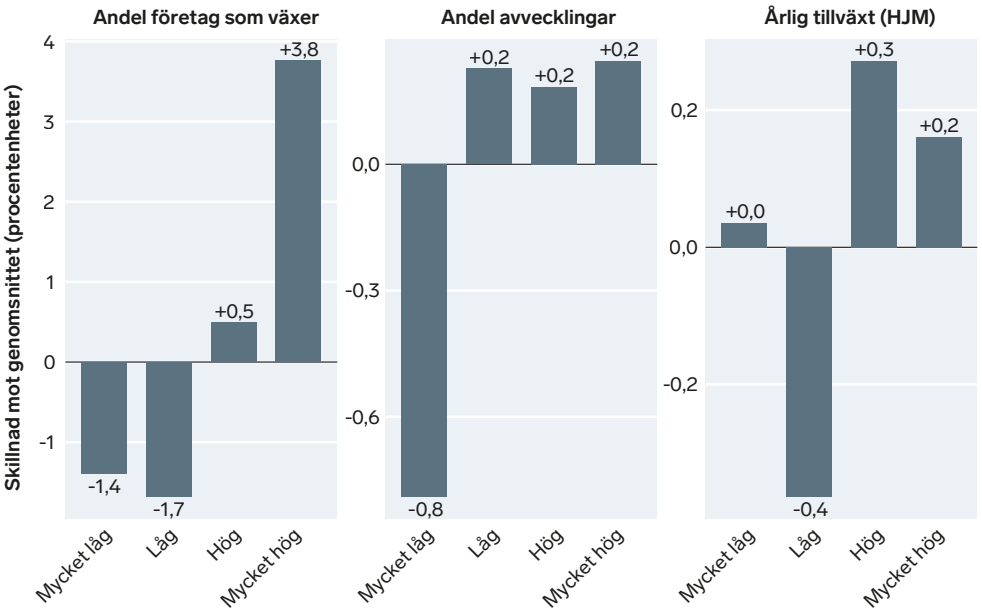
När vi mäter skillnader i tillväxt mellan företag beroende på om de är verksamma i techkluster kommer vi att fånga två mekanismer: en eventuell effekt av att vara verksam i ett techkluster, och en eventuell selektionseffekt som speglar vilka företag som väljer att lokalisera sig i olika områden. Vi anser att både dessa mekanismer är intressanta, men det är inte möjligt att separera dem vår analys.

Nedan ger vi en deskriptiv bild av hur techföretagens tillväxt varierar mellan områden med olika grad av koncentration av techföretag. Vi analyserar hur företagen växer under en femårsperiod beroende på var de var lokaliserade i början av perioden. Tillväxten mäts med ett etablerat mått från forskningslitteraturen, HJM-måttet (Haltiwanger m.fl. 2013), som beskrivs i Bilaga B. Vi inkluderar företag som har minst en anställd antingen 2019 eller 2024, men exkluderar företag som saknar anställda under hela perioden 2019–2024. För företag som har noll anställda i år 2019 och 2024 men ett positivt antal de mellanliggande åren, räknar vi som att de avvecklat sin verksamhet. De tillväxtsiffror som används i analysen uttrycks som genomsnittlig årlig tillväxt, där HJM-måttet divideras med antalet år i perioden.

Den lokala koncentrationen av techföretag mäts som tidigare på postnummernivå där områden delas in i fyra kategorier med mycket låg, låg, hög, respektive mycket hög koncentration. I analysen kopplas varje företag till den kategori som gäller för företagets lokalisering vid periodens början (2019), och denna kategori hålls fast vid beräkningen av tillväxten. För varje kategori beräknas den genomsnittliga årliga sysselsättningstillväxten enligt HJM-måttet.

I figur 51 nedan redovisas skillnaden mellan andel företag som växer, andel avvecklingar samt den genomsnittliga tillväxten i respektive kategori och genomsnittet för samtliga techföretag i Sverige. Jämförelsen görs således enbart mellan techföretag, där den enda skillnaden avser den geografiska lokaliseringen och den lokala techklusterintensiteten vid periodens start.

Figur 51. Sysselsättningstillväxt för techföretag efter lokal klusterintensitet.



Not: Figuren visar skillnader i andel växande företag, andel avvecklingar och genomsnittlig årlig sysselsättningstillväxt (HJM-måttet) för techföretag, uppdelat efter graden av lokal koncentration av techföretag på postnummernivå (mycket låg, låg, hög och mycket hög). Företagen klassificeras efter sin lokalisering år 2019, och tillväxten mäts över perioden 2019–2024. För samtliga techföretag uppgick genomsnittet till 21 procent för andelen växande företag, 16 procent för andelen avvecklingar samt –0,4 procent i genomsnittlig årlig sysselsättningstillväxt.

Resultaten i figur 51 visar att andelen techföretag som växer är större bland de som låg i ett techkluster med mycket hög techkoncentration i början av perioden, jämfört med snittillväxten bland techföretag i Sverige. Skillnaden uppgår till närmare fyra procentenheter. När denna siffra relateras till andelen techföretag som växer under perioden, 21 procent, ser vi att en skillnad på fyra procentenheter är att betrakta som en betydande skillnad.

Även för företag i områden med hög techkoncentration är andelen växande företag högre än genomsnittet, med en skillnad på knappt 0,5 procentenheter. För företag i områden med låg respektive mycket låg koncentration är skillnaden istället negativ, omkring 1,4–1,7 procentenheter lägre än genomsnittet. Sammantaget visar resultaten att en högre andel av företag som inledningsvis befann sig i områden med hög eller mycket hög koncentration av techföretag växer mer än företag i områden med lägre koncentration.

En annan aspekt som visas i figur 51 är företagens överlevnad under perioden. En möjlig hypotes är att företag som väljer att lokalisera sig i tydliga techkluster gör detta för att dra nytta av tillväxtmöjligheter, men att detta samtidigt kan innebära ökad konkurrens och därmed högre risk för avveckling. Resultaten visar att en något större andel företag som var lokaliserade i områden med låg, hög och mycket hög koncentration av techföretag avvecklade sin verksamhet under perioden jämfört med genomsnittet. Skillnaderna är dock små och uppgår till cirka 0,2 procentenheter i förhållande till den genomsnittliga avvecklingsandelen på 16 procent under perioden. För företag i områden med mycket låg koncentration är däremot andelen avvecklingar

närmare en procentenhet lägre än genomsnittet. Detta indikerar att företag som befinner sig utanför techklustren i genomsnitt har något högre överlevnad, men att skillnaderna i avvecklingsfrekvens mellan övriga grupper är relativt begränsade.

Slutligen visar figur 51 att den genomsnittliga årliga sysselsättningstillväxten är något högre för företag som initialt var lokaliserade i områden med hög respektive mycket hög koncentration av techföretag. Skillnaden uppgår till cirka 0,2–0,3 procentenheter över genomsnittet. Mot bakgrund av att den studerade perioden sammanfaller med en lågkonjunktur med en negativ genomsnittlig tillväxttakt (–0,4 procent), innebär detta att dessa företag uppvisar en motståndskraftig sysselsättningsutveckling, med mindre nedgångar än genomsnittsföretaget.

Företag i områden med låg techkoncentration uppvisar istället omkring 0,4 procentenheter lägre tillväxt än genomsnittet, vilket motsvarar en fördubblad sysselsättningsminskning. Företag i områden med mycket låg koncentration ligger däremot nära genomsnittet för samtliga techföretag.

Sammantaget visar analysen i denna fördjupning att det finns fyra tydliga och starka techkluster i Sverige som ligger i och omkring de tre storstadslänen samt i Linköping. Vidare visar vår analys att techföretag som inledningsvis var lokaliserade i områden med mycket hög koncentration av andra techföretag växer oftare och mer än företag i resterande delar av landet. Skillnaderna är särskilt uttalade när man jämför företag i områden med hög respektive mycket hög koncentration med företag i områden med låg eller mycket låg koncentration.

Referenser

Andersson, M., Angelov, N., Daunfeldt, S-O., & Karlsson, J. (2024). Betydelsen av unga företag för jobbtillväxten i Sverige. *Ekonomisk Debatt 8/2024*. Stockholm: Nationalekonomiska föreningen.

Anyadike-Danes, M., Bjuggren, CM., Gottschalk, S., Hölzl, W., Johansson, D., Maliranta, M., & Myrann, A. (2015). An international cohort comparison of size effects on job growth. *Small Business Economics, 44*, 821–844. https://doi.org/10.1007/s11187-014-9622-0

Baù, M., Karlsson, J., Haag, K., Pittino, D., & Chirico, F. (2024). Employee layoffs in times of crisis: do family firms differ? *Entrepreneurship & Regional Development*, *36*(5–6), 722–744. https://doi.org/10.1080/08985626.2024.2309160

Bennedsen, M., Nielsen, K. M., Pérez-González, F., & Wolfenzon, D. (2007). Inside the family firm: The role of families in succession decisions and performance. *Quarterly Journal of Economics, 122*(2), 647–691.

Beresford, R., & Saunders, M. (2005). Professionalization of the business start-up process. *Strategic Change, 14*, 337–347. https://doi.org/10.1002/jsc.734

Bornhäll, A. (2017). *Unseen job creators and firm growth barriers: the role of capital constraints and seniority rule*. Örebro: Örebro universitet.

Bornhäll, A., Daunfeldt, S-O., & Rudholm, N. (2017). Employment protection legislation and firm growth: evidence from a natural experiment. *Industrial and Corporate Change, 26*(1), 169–185. https://doi.org/10.1093/icc/dtw017

Coad, A. (2018). Firm age: a survey. *Journal of Evolutionary Economics, 28,* 13–43. https://doi.org/10.1007/s00191-016-0486-0

Coad, A., & Karlsson, J. A field guide for gazelle hunters: Small, old firms are unlikely to become high-growth firms. *Journal of Business Venturing Insights, 17,* e00286.

Daunfeldt, SO., Halvarsson, D. Are high-growth firms one-hit wonders? Evidence from Sweden. (2015). *Small Business Economics, 44*, 361–383. https://doi.org/10.1007/s11187-014-9599-8

Davidsson, P. (1989). Entrepreneurship—and after? A study of growth willingness in small firms. *Journal of Business Venturing*, *4*(3), 211–226.

Delmar, F., & Wiklund, J. (2008). The effect of small business managers' growth motivation on firm growth: A longitudinal study. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 32(3), 437–457.

De Massis, A., Chua, J. H., & Chrisman, J. J. (2008). Factors preventing intra-family succession. *Family Business Review, 21*(2), 183–199.

Eurostat-OECD (2007). Eurostat-OECD Manual on Business Demography Statistics. Office for Official Publications of the European Communities, Luxembourg.

Europeiska kommissionen (2009). Final report of the expert group. Overview of family-business-relevant issues: research, networks, policy measures and existing studies. Bryssel: Europeiska kommissionen.

Gilding, M., Gregory, S., & Cosson, B. (2015). Motives and outcomes in family business succession planning. *Entrepreneurship Theory and Practice, 39*(2), 299–312.

Gómez-Mejía, L. R., Haynes, K. T, Núñez-Nickel, M., Jacobson, K. J., & Moyano-Fuentes, J. (2007). Socioemotional wealth and business risks in family-controlled firms: Evidence from Spanish olive oil mills. *Administrative Science Quarterly, 52*(1), 106–137.

Haag, K., Achtenhagen, L., & Grimm, J. (2023). Engaging With the Category: Exploring Family Business Longeity From a Historical Perspectice. *Family Business Review, 36*(1), 84–118. https://doi.org/10.1177/08944865231154835

Haltiwanger, J., Jarmin, R.S. & Miranda, J. (2013). Who Creates Jobs? Small versus Large versus Young. *The Review of Economics and Statistics, 95*(2), 347–361. doi: https://doi.org/10.1162/REST_a_00288

Henrekson, M., Johansson, D., & Karlsson, J. (2024). To Be or Not to Be: The Entrepreneur in Neo-Schumpeterian Growth Theory. *Entrepreneurship Theory and Practice*, forthcoming. https://doi.org/10.1177/10422587221141679

Karlsson, J. (2018). Does regional context matter for family firm employment growth? *Journal of Family Business Strategy, 9*(4), 293–310. https://doi.org/10.1016/j.jfbs.2018.08.004

Karlsson, J. (2022). Firm size and growth barriers: A data-driven approach. *Small Business Economics, 57*, 1319–1338. https://doi.org/10.1007/s11187-020-00350-y

Lee, N. (2014). What holds back high-growth firms? Evidence from UK SMEs. *Small Business Economics, 43*, 183–195. https://doi.org/10.1007/s11187-013-9525-5

Lehmann, E.E., Schenkenhofer, J. & Wirsching, K. (2019). Hidden champions and unicorns: a question of the context of human capital investment. Small Business Economics, *52*, 359–374. https://doi.org/10.1007/s11187-018-0096-3

McKelvie, A., Brattström, A. & Wennberg, K. (2017). How young firms achieve growth: reconciling the roles of growth motivation and innovative activities. *Small Business Econonomics, 49*, 273–293. https://doi.org/10.1007/s11187-017-9847-9

Michael-Tsabari, N., Houshmand, M., Strike, V. M., & Efrat Treister, D. (2020). Uncovering implicit assumptions: Reviewing the work–family interface in family business and offering opportunities for future research. *Family Business Review, 33*(1), 64–89.

OECD (2005). OECD SME and entrepreneurship: 2005. Paris: OECD. https://doi.org/10.1787/9789264009257-en

Stewart, A., & Hitt, M. A. (2012). Why can't a family business be more like a nonfamily business? Modes of professionalization in family firms. *Family Business Review, 25*(1), 58–86.

Svenskt Näringsliv (2025). Brottsbarometern 2025. Svenskt Näringsliv.

TechSverige (2025). Svenska tech-branschen 2025. TechSverige.

Williams Jr., R. I., Pieper, T.M., Kellermanz, F.W., & Astrachan, J. H. (2019). Family business goal formation: a literature review and discussion of alternative algorithms. *Management Review Quarterly, 69*, 329–349. https://doi.org/10.1007/s11301-019-00155-8

Bilaga A — Beskrivning av data

FRU baseras på tre informationskällor. Den första av dessa utgörs av registerbaserade bokföringsdata från Serrano, den så kallade Serrano-databasen för åren 2022–2024. Dessa data samlas in från Statistikmyndigheten SCB (SCB) och Bolagsverket och omfattar samtliga privata företag i Sverige för ett givet år, exklusive enskilda firmor. Dessa bokföringsdata kontrolleras för extremvärden och omräknas av Serrano för att exempelvis justera för brutna räkenskapsår.[23] Data innehåller information på företagsnivå och speglar bolagens balans- och resultaträkning. Därtill återfinns även information om företagens bransch- och koncerntillhörighet, samt deras geografiska hemvist på kommun- och postnummernivå. Data innehåller företagens organisationsnummer vilket medför kompabilitet med andra datakällor.

Dessa data kombineras med enkätsvar från Svenskt Näringslivs Företagarpanel, vilka samlades in under andra, respektive fjärde kvartalet 2024. Företagarpanelen är en webbenkät som genomförs varje kvartal av Svenskt Näringsliv. Enkäten skickades ut till cirka 13 000 medlemmar vilket resulterade i cirka 4 900 svar. Detta motsvarar en svarsfrekvens på cirka 38 procent. Inom ramen för FRU tillfrågades företagen om deras upplevelser av tillväxthinder i termer av sysselsättning, familjeägande[24] och planerade ägarförändringar inom familjeföretag de kommande fem åren.

[23] På grund av brutna räkenskapsår sker vissa justeringar i databasen under efterföljande år. Inom ramen för FRU jämförs de ojusterade värdena med varandra för att bibehålla jämförbarhet.

[24] Familjeägande definieras i enlighet med Europakommissionen (2009) som bolag där en individ eller familj kontrollerar minst femtio procent av företagets rösträtter.

Bilaga B – Metod

HJM-måttet

HJM-måttet är en etablerad metod för att mäta tillväxt i antal anställda i forskningslitteraturen och baseras på förändringen i antalet anställda mellan två olika år, med data över företag som har minst en anställd båda åren (Haltiwanger m.fl. 2013, HJM). Vi avviker något från den vanliga tillämpningen när måttet används för att analysera tillväxtambition och faktisk tillväxt i fördjupningen, genom att inkludera företag som har minst en anställd antingen under start- eller slutåret, men exkludera företag som saknar anställda båda åren. Detta gör det möjligt att fånga etablerings- och avvecklingsprocesser utan att inkludera företag som helt saknar personal. Istället för att relatera denna förändring till antalet anställda under startåret, vilket är det vanliga sättet att beräkna procentuell tillväxt, divideras förändringen i HJM-metoden med genomsnittet av antalet anställda under de två undersökta åren. Detta ger ett mer stabilt och symmetriskt mått, särskilt för små företag där traditionella procentmått ofta blir missvisande.

Beräkning av geografiska kluster av techföretag

För att identifiera koncentrationer av techföretag används en metod som omvandlar de geografiskt spridda postnumren till kluster, i syfte att kunna urskilja områden där företag med liknande profil samlas.[25] Därefter viktas postnummer utifrån andelen techföretag multiplicerad med logaritmen av företagspopulationen i respektive postnummer. På detta sätt ökar vikten både när andelen techföretag och det totala antalet företag är större, samtidigt som den logaritmiska skalningen förhindrar att stora län dominerar enbart på grund av sin storlek.

Metoden innebär att varje postnummer sprider ut sin vikt i omgivningen, med lägre vikt ju längre från postnumrets centrum man kommer. Detta kan liknas vid att varje postnummer skapar en mjuk kulle i landskapet, där höjden motsvarar vikten och minskar successivt med avstånd. Hur snabbt kullen avtar i höjd bestäms av en bandbredd, som anger hur långt varje postnummers räckvidd sträcker sig geografiskt. I denna analys motsvarar bandbredden ungefär en femtiondel av Sveriges bredd i varje riktning. Detta innebär att varje postnummer får ett relativt begränsat geografiskt genomslag som gör att intensiteten framför allt byggs upp när flera postnummer ligger nära varandra.

[25] I skattningen används så kallad viktad Kernel-densitetsestimering (KDE).

www.svensktnaringsliv.se
Storgatan 19, 114 82 Stockholm
Telefon 08-553 430 00

Tryck: Arkitektkopia AB, Bromma, 2026