

En ny europæisk selskabsform for innovative virksomheder

– DET 28. REGIME



Del

1 af 3

Europa har brug for en ny juridisk hjemmebane for innovation

Det indre marked i EU er verdens mest ambitiøse integrationsprojekt med 450 millioner borgere. Men for innovative iværksættere fungerer det langt fra som ét samlet marked. På tværs af de 27 medlemslande findes der forskellige regelsæt, skattesystemer, insolvensregler og nationale krav, som virksomheder skal efterleve for at ekspandere. Det betyder, at startups i EU ofte bliver nationale, hvor amerikanske startups bliver globale.

I Europa har vi 27 medlemslande, som hver især lovgiver og implementerer regler forskelligt. Det betyder, at en virksomhed, der ønsker at eksportere til hele det indre marked, i praksis skal sætte sig ind i og efterleve 27 forskellige regelsæt – og dermed lave det samme arbejde 27 gange. Det er netop denne fragmentering, som Letta og Draghis rapporter adresserer, og som i høj grad har svækket Europas konkurrenceevne.

I modsætning hertil møder virksomheder i USA ikke samme grad af kompleksitet. Her er regler og standarder i vid udstrækning harmoniseret på tværs af delstater, og man opererer digitalt, på samme sprog og med fælles udgangspunkter.

Konsekvensen er, at Europa sakker bagud i den globale innovationskonkurrence. Vi skaber mange nye startups, men få vokser sig store. Mange flytter ud for at få investeringer, fordi det europæiske marked er for fragmenteret. Investorer finder det simpelthen ikke attraktivt at investere i innovative virksomheder, der allerede i udviklingsfasen skal allokere så mange ressourcer til at kunne navigere komplekse regler, hvis de fx vil starte kontor i ét land, ansætte i et andet og eksportere til et tredje. For investorer handler det om, hvor mange penge der kan bruges på at vækste produktet – ikke på advokater, compliance og administration på 27 forskellige måder.

Det kan tage op til 3 år at åbne på et nyt europæisk marked – afhængigt af aktivitetsområdet. Gang det med 27, og det bliver tydeligt, at det kan tage årtier for en europæisk iværksætter at operere i hele EU.

Det er altså bydende nødvendigt, at vi giver europæiske iværksættere mulighed for at blive globale ledere og tilbyde verden en europæisk vision for innovation. Fremadrettet bør iværksættere være europæiske fra dag ét – både juridisk og administrativt. Vi skal sørge for, at hele det indre marked som udgangspunkt er hjemmemarked for disse virksomheder. Det vil gøre det muligt at skalere hurtigere og billigere og frigøre ressourcer til at tiltrække talenter, investere i forskning og udvikling og styrke den globale konkurrenceevne.

1. INDLEDNING

Derfor foreslår Danske Iværksættere, sammen med over **30.000 europæiske startups**, investorer og økosystemer, etableringen af et nyt juridisk redskab: Det 28. regime – eller "EU INC". Forslaget handler om at skabe en ny EU-dækkende selskabsform, der skal gøre det langt lettere at stifte og drive innovative virksomheder på tværs af medlemslandene. Formanden for Europa-Kommissionen, Ursula von der Leyen, har allerede annonceret, at det 28. regime bliver en realitet senest i 2027 og har gjort det til en af sine politiske prioriteter for mandatperioden 2024-2029. Vi håber, Danmark vil være foregangsland på denne dagsorden og fremskynde arbejdet under det danske EU-formandskab fra 1. juli 2025.

10 nøgletal, der afslører Europas konkurrencekrise

- 1 Kun 1,8 % af job i EU findes i techvirksomheder** støttet af vækstkapital – i USA er det 24 %, og i Bay Area - ved Silicon Valley - hele 68%.
- 2 De 7 største techvirksomheder** i USA investerede i 2024 alene \$49 mia. i iværksættervirksomheder – mere end hele EU27 og Kina tilsammen
- 3 Siden 2010 har produktiviteten** pr. arbejdstime i Europa stort set stået stille. I USA er den steget markant.
- 4 Europæiske startups har modtaget** 12 mia. euro i offentlig støtte og rejst yderligere 70 mia. euro i privat kapital. I dag er de tilsammen over 560 mia. euro værd – en 47-dobling af værdien. Det vidner om et stort potentiale.
- 5 Europa har 35.000 tidlige startups** – flere end nogen anden region. Men vi formår ikke at skalere dem. EU har kun 109 unicorns, mens USA har over 700.
- 6 Der er et kapitalgab på 375 mia. dollar** mellem europæiske og amerikanske vækstvirksomheder. Når virksomheder skal rejse større runder, får amerikanske selskaber i gennemsnit 567 % mere kapital end europæiske.
- 7 I USA stammer 65% af værdien** i S&P 500 fra virksomheder, der er støttet af vækstkapital. I Europa er det kun 13%.
- 8 EU står kun for 5% af verdens venturekapital** – USA står for 52%.
- 9 Kun 0,01% af Europas pensionsmidler** investeres i vækstkapital.
- 10 Europa har ikke skabt én eneste virksomhed** med en markedsværdi over 100 mia. euro i de sidste 50 år.

Executive Summary

Baggrund: EU-Kommissionen har foreslået det 28. regime som en ny, fælles selskabsform, der forventes fremlagt i slutningen af 2025. Den første virksomhed, der skal operere med den europæiske selskabsform, forventes af kommissionen at være i 2026.

Formål: At skabe en ensartet, EU-dækkende selskabsform målrettet nye og innovative virksomheder.

Tilgængelighed og vækst: Selskabet skal være let at starte digitalt, med standarddokumenter og ensarterede regler, fremme skalering og gøre det nemmere at tiltrække investeringer på tværs af grænser.

Målgruppe: Primært innovative iværksættere og startups – men alle virksomheder skal kunne vælge selskabsformen.

Indhold i første fase: Skal omfatte ensartede regler inden for selskabsret, aftaleret, konkursret og regler for medarbejderaktier.

Udvidelsesmuligheder på sigt: Kommissionen bør udvide regimet til også at dække:

- Offentlige og private indkøb
- Arbejdsret
- Standardisering
- Investering
- Skat

Strategisk betydning: Det 28. regime skal fjerne juridisk fragmentering, reducere administrative byrder og styrke EU's konkurrenceevne gennem bedre rammer for iværksætteri og innovation.

Hvad skal den europæiske selskabsform indeholde?

I dette afsnit kommer du til at læse om, hvordan det foreslåede 28. regime kan etableres som en ny, fælles europæisk selskabsform målrettet innovative virksomheder.

Afsnittet beskriver de grundlæggende elementer, som skal gøre selskabsformen let tilgængelig, digital fra start og egnet til vækst og investeringer på tværs af EU. Det gennemgår konkrete kriterier for selskabets oprettelse og drift, forslag til skatte- og selskabsretlige rammer, digital infrastruktur, medarbejderaktieoptioner (ESOP), aftalefrihed og investorvenlige mekanismer. Formålet er at skabe en ensartet selskabsmodel, der kan styrke innovation, retssikkerhed og kapitaladgang i hele det indre marked.

I tråd med principperne for bedre regulering bør 28. regime-selskabsformen etableres via en forordning frem for et direktiv. Det er afgørende for at undgå yderligere fragmentering af det indre marked som følge af forskellig national implementering. Henvisninger til nationale undtagelser eller valgmuligheder bør begrænses til et absolut minimum for at forhindre forum shopping mellem medlemslandene og sikre et reelt fælles regime i hele EU.

På denne måde kan 28. regime-selskaber udvikle sig til et stærkt europæisk “brand”, som innovative virksomheder kan bruge til at styrke deres markedsposition og troværdighed. Den fælles europæiske status vil signalere tillid og vækstambitioner gennem grænseoverskridende aktiviteter, hvilket gør det lettere at tiltrække kunder.

Samtidig vil regimet synliggøre lovende europæiske aktører, fremme fusioner og opkøb – og dermed bane vejen for fremkomsten af flere europæiske giganter samt øge antallet af exits for iværksættere.

Nøglekriterier for en effektiv og attraktiv EU-selskabsform

1

Virksomheder, der ønsker at anvende den europæiske selskabsform, skal have som erklæret mål at ekspandere på tværs af Europa. Det vil sige, at det ved oprettelsen af det europæiske selskab ikke er nødvendigt at have tilstedeværelse i mere end én medlemsstat – så længe virksomheden har en klar målsætning om på sigt at udvide til andre EU-lande.

2

Den europæiske selskabsform skal være digital fra starten. Det skal være muligt at stifte og drive virksomheden fuldt ud online – via mobil, computer og åbne API'er – og administreret på EU-niveau.

3

Virksomheden skal kunne bruge digital identifikation som eIDAS eller e-residency (som vi kender det fra fx MitID) og være koblet til et fælles digitalt selskabsregister. Her skal man kunne udføre alle basale handlinger som at oprette aftaler, handle og fordele aktier, registrere bestyrelsesbeslutninger og anden ledelsesdokumentation – nemt og digitalt. Det vigtigste er, at virksomheden kun skal registrere sig én gang for at kunne udføre alle standardtransaktioner i hele EU. Det sikrer ens vilkår, uanset hvor digitaliseret ens hjemland er.

4

Minimumskravet til etableringskapital bør være så lavt som mulig for at sikre nem adgang til markedet. Vi foreslår et symbolsk minimumsbeløb på 1 euro.

5

Et 28. regime-selskab bør kunne oprettes fra starten (ab initio) – og ikke udelukkende gennem omdannelse af eksisterende selskaber. Det skal kunne etableres af både fysiske personer og juridiske enheder og kunne struktureres som enten et enkeltmands- eller flerpersonsselskab. Det er dog afgørende, at selskabsformen indebærer begrænset hæftelse, så der er tale om et egentligt selskab og ikke en personligt ejet virksomhed. En model som den, vi kender fra anpartsselskaber (ApS), vil være et relevant eksempel.

6

En nem overgang fra en eksisterende national selskabsform til 28. regime-selskabsformen er afgørende for en effektiv implementering og bred adoption af regimet. De nødvendige trin for at skifte fra et nationalt selskabsregime til 28.

regime bør forenkles mest muligt. En sådan overgang indebærer en ændring af selskabets juridiske status, hvilket har betydning for kommunikationen med investorer, medarbejdere og andre interessenter. Særligt spørgsmål om aktieoptioner og allerede opnåede rettigheder kan have store konsekvenser, og det er derfor afgørende, at overgangen til det nye regime bliver så smidig og strømlinet som muligt.

7

Hvert 28. regime-selskab bør være underlagt lovgivningen i den medlemsstat, hvor det er stiftet – især på områder, hvor kompetencen fortsat ligger hos

medlemsstaterne, såsom arbejdsret, medarbejderes medbestemmelsesrettigheder og skatteret. For at sikre retssikkerheden bør 28. regime-selskabet være neutralt i forhold til, om selskabets hovedkontor er placeret i samme land som stiftelsen eller ej. Det vil sige, at selskabet både skal kunne drives med eller uden sammenfald mellem stiftelsesland og hjemsted – i overensstemmelse med den nuværende praksis i Europa. Dette vil reelt være en videreførsel af eksisterende regler på områder, hvor det 28. regime ikke indfører fælles harmonisering.

8

Et 28. regime-selskab bør indeholde en fælles ordning for

medarbejderaktieoptioner (Employee Stock Options/ESOP). Konkret bør ESOP-rammen give mulighed for, at medarbejdere kan tildeles aktier uden stemmeret og uden krav på adgang til intern information. Derudover bør optionerne beskattes først ved salget af aktierne – altså efter princippet om realisationsbeskatning. Selvom skattesatsen kan variere mellem medlemsstaterne (afhængigt af om gevinsten beskattes som kapitalafkast eller indkomst), vil ensartede regler for rettigheder og beskatningstidspunkt være afgørende for at skabe forudsigelighed og incitamenter for både virksomheder og medarbejdere.

9

Iværksættere skal have aftalefrihed, så de kan tilpasse selskabets vedtægter efter deres forretnings behov. Det betyder, at de selv skal kunne bestemme, hvordan selskabet organiseres – for eksempel regler for flertal ved afstemninger, krav til fremmøde, hvordan aktionærer træffer beslutninger, og hvordan ledelsen skal struktureres. Selskabsformen bør kun indeholde nogle få, obligatoriske regler, der altid skal stå i vedtægterne – som for eksempel krav om at udpege en juridisk repræsentant eller at visse vigtige beslutninger (som begrænsning af aktieoverdragelse) kun kan træffes med enstemmighed blandt aktionærerne.

10

Det 28. regime-selskab skal gøre det markant nemmere at tiltrække investeringer på tværs af grænser i EU – særligt i de tidlige faser af startup-rejsen. Det skal ske ved at standardisere måden, investeringer foregår på, og ved at indføre simple og fælles investeringsaftaler. Et godt eksempel er en EU-version af den amerikanske SAFE-kontrakt (Simple Agreement for Future Equity), hvor en investor hurtigt kan investere i en startup mod et løfte om at få ejerandele senere. Sådanne løsninger gør det både lettere, hurtigere og mere trygt at rejse kapital – også fra udenlandske investorer.

11

For at gøre 28. regime-selskabet mere tilgængeligt og reducere juridiske omkostninger for iværksættere, bør selskabsformen tilbyde en færdig model for vedtægter. Selvom det fortsat vil være lovgivningen i stiftelseslandet, der gælder for selve registreringsproceduren, kunne brugen af den fælles model for vedtægter give mulighed for at undgå krav om notar – hvis den enkelte medlemsstat tillader det. Det vil være et frivilligt valg for virksomheder, som ønsker en enkel og hurtig opstart.

Hvilken betydning vil den europæiske selskabsform få investeringer i iværksættervirksomheder i Europa?

Den nye selskabsform skal muliggøre en “europæisering” af investeringer i nye og innovative virksomheder.

I dag investerer de vigtigste aktører – venturekapitalfonde (VC-fonde) og business angels (BA’er) – primært i det land, hvor de selv er baseret. Det skyldes både deres kendskab til det nationale økosystem og til de gældende selskabsregler. De har typisk bedre overblik over forhold som selskabets status, aktiekapital, indskud og beslutningsgange, fordi de kender den juridiske struktur.

Derudover reduceres omkostninger til compliance og due diligence, når reglerne er klare og gennemskuelige – hvilket er særligt vigtigt ved risikofyldte investeringer som dem, der foretages i startups.

I dag er grænseoverskridende investeringer stadig begrænsede, netop fordi kompleksiteten og de juridiske forskelle mellem medlemslandene skaber barrierer. Eksempelvis ved VC-partnere, der sidder i bestyrelsen for en virksomhed, men ikke nødvendigvis kender deres rettigheder, fordi reglerne varierer fra land til land.

Derfor bør det være enkelt og trygt at tage en ejerandel i et 28. regime-selskab – og det kræver harmonisering.

En fælles selskabsstatus under det 28. regime vil give både europæiske og internationale investorer mulighed for at investere i startups på tværs af Europa med klarhed og tillid til selskabets funktion og rammer. Det vil styrke konkurrenceevnen, gøre kapitalen mere mobil og i sidste ende fremme flere investeringer.

Del

2 af 3

Nationale politiske og juridiske tiltag, der kan understøtte en europæisk selskabsform

Selvom selve selskabsformen foreslås som en fælles europæisk forordning, kræver dens succes også opbakning og reformer på tværs af en række nationale og europæiske lovgivningsområder. Del 2 sætter fokus på fem centrale områder, hvor yderligere harmonisering og politisk handling er afgørende:

Skatteret

Europa bør arbejde for at gøre selskabsbeskatningen mere ensartet og sammenhængende på tværs af medlemslandene. Vi ser positivt på de nye forslag, som Europa-Parlamentet snart skal tage stilling til – blandt andet BEFIT (Business in Europe: Framework for Income Taxation), der skal skabe fælles regler for virksomhedsskat i EU, og HOT (Head Office Tax System for SMV'er), som gør det muligt for mindre virksomheder med aktiviteter i flere lande kun at skulle samarbejde med én skattemyndighed. Begge initiativer er skridt i den rigtige retning, og vi opfordrer til, at de hurtigt bliver gennemført og udbredt på tværs af EU – samt at der arbejdes videre med lignende tiltag i fremtiden.

Tiltrækning af talenter

Det er vigtigt for Europas konkurrenceevne ikke kun at fastholde, men også at tiltrække dygtige talenter fra hele verden. Derfor foreslår vi et fælles EU-direktiv, som harmoniserer reglerne og tidsrammerne for rekruttering af internationale medarbejdere i medlemslandene – specifikt for virksomheder med 28. Regime-status. Det vil give iværksættere bedre overblik og mulighed for at planlægge rekruttering uden uforudsete forsinkelser, f.eks. i forbindelse med visumudstedelse.

Forbedret adgang til offentlige indkøb

Offentlige indkøb udgør omkring 14 % af EU's BNP og spiller en vigtig rolle for vækst og markedsadgang – især for nye og innovative virksomheder. Selvom EU i øjeblikket overvejer at genåbne direktivet fra 2014 om offentlige indkøb, bør Europa-Kommissionen allerede nu sikre, at 28. regime-selskaber får samme adgang og behandles på lige fod med nationale selskaber, når de byder på opgaver i det indre marked. Derudover kunne man overveje at indføre et særligt budget eller give fordele i udbuddene til virksomheder med 28. regime-status – som en måde at motivere flere iværksættere til at vælge denne selskabsform.

Undtagelse fra statsstøttere regler for innovative virksomheder i vækst

De nuværende EU-regler for statsstøtte er meget restriktive: Virksomheder kan ikke modtage støtte, hvis deres kapitalgrundlag er under 50 % af deres egenkapital – en definition på “virksomhed i vanskeligheder”. Dette rammer især innovative startups og scale-ups, der i de tidlige faser bevidst opererer med underskud for at finansiere forskning, udvikling og vækst, før indtægterne kommer. Reglerne er derfor ikke tilpasset moderne forretningsmodeller og risikerer at bremse Europas egne ambitioner, især på områder som deep tech og universitets-spinouts, hvor det kan tage 5-10 år – eller mere – at nå til markedet. Eksempelvis tager det ofte over et årti for biotech-startups at udvikle og godkende et produkt. Derfor bør 28. regime-selskaber kunne opnå en målrettet undtagelse fra disse statsstøttere regler, så Europas mest lovende teknologivirksomheder ikke falder uden for rammerne for støtte i deres mest sårbare fase.

Simplificering af erhvervsret for at minimere fragmentering

Erhvervsretten i Europa er i dag præget af kompleks og fragmenteret lovgivning på tværs af områder som selskabsret, arbejdsret, konkursret, intellektuel ejendom, finans- og bankret. Selvom der findes nogle fælles minimumsregler, er der ingen samlet indgang til reglerne – og de bliver implementeret forskelligt i hvert enkelt medlemsland. Det gør det svært for iværksættere at forstå og navigere i lovgivningen, når de skalerer deres virksomhed på tværs af EU.

Derfor bør EU arbejde for en mere harmoniseret erhvervsret, der samler eksisterende EU-lovgivning, domspraksis fra EU-Domstolen og de nationale implementeringer i én sammenhængende struktur. Det vil skabe større klarhed og forudsigelighed for virksomhederne.

Samtidig bør man sikre, at nationale lovgivere ikke underminerer EU's hensigt om et harmoniseret indre marked ved at tilføje egne særregler – den såkaldte "gold-plating". Eksempelvis findes der i praksis 27 forskellige versioner af GDPR, og i Tyskland endda 16 regionale variationer. Det skaber store barrierer for digitale tjenester, som skal operere i flere lande.

EU-Kommissionen bør derfor udvikle et værktøj – fx en digital portal – hvor virksomheder kan indberette, hvis nationale regler skaber unødige hindringer eller afviger fra EU-direktiver.

Endelig bør man i sektorer med stor variation – som f.eks. brandsikkerhed, samkørsel eller health tech – sikre, at godkendelse i ét medlemsland kan anerkendes i hele EU. Dette ville kunne skabe stærkere europæiske økosystemer, ligesom vi har set det i fintech-sektoren, hvor det europæiske "finansielle pas" har gjort det nemt for virksomheder at skalere på tværs af grænser.

Del

3 af 3

Konklusion

Det er essensen i visionen bag det 28. regime – og det er Danske Iværksætteres klare opfordring til regeringen: grib muligheden for at forme fremtidens europæiske selskabsform.

Lad os færdiggøre det projekt, som de danske EU-arkitekter satte i gang med det indre marked: Et Europa, hvor iværksætteri, vækst og innovation ikke bremses af grænser, men understøttes af fælles, enkle og fair rammer.

Med det 28. regime har vi chancen for at styrke EU's konkurrenceevne, tiltrække investeringer, skabe jobs og gøre Europa til en global drivkraft for teknologisk og økonomisk udvikling.

Vi står ved en skillevej. Enten lader vi Europa glide længere bagud – eller også vælger vi at bygge bro mellem regler og realiteter, mellem idé og handling.

Danske iværksættere er klar til at tage ansvar. Nu er det tid til, at Danmark – og Europa – gør det samme.