

Affärsjuridikens betydelse vid digitalisering

De små tillväxtföretagens behov
och förutsättningar



Vi stärker Sverige genom att stärka företagens konkurrenskraft

Tillväxtverket ska skapa så bra förutsättningar som möjligt för företag i hela landet att vara konkurrenskraftiga. Det innebär att vi öppnar dörrar och river barriärer – för ett Sverige där fler företag vill, kan och vågar.

Kunskap, nätverk och finansiering är våra viktigaste verktyg. Tillväxtverkets insatser skapar direkta resultat hos de företag och aktörer som vi samverkar med, men även förutsättningar för företag och regioner att möta framtidens utmaningar. Vårt största enskilda uppdrag är att bidra till att EU-medel investeras i projekt för regional konkurrenskraft och sysselsättning.

Tillväxtverkets publikationer kan laddas ner på tillvaxtverket.se. Vill du beställa en tryckt publikation eller söker du en publikation som publicerades innan 2015 hänvisar vi till vår webbshop publikationer.tillvaxtverket.se.

© Tillväxtverket

Stockholm, juni 2021

Digital: ISBN : 978-91-89255-22-7

Rapport nr: 0372

Har du frågor om denna publikation, kontakta:

Karin Östberg

Telefon, växel 08-681 91 00

Förord

Tillväxtverket arbetar för att stärka företagens konkurrenskraft. Genom kunskap, nätverk och finansiering skapar vi bättre förutsättningar för befintliga och framtida företag och attraktiva regionala miljöer där företag utvecklas.

Tillväxtverket fick 2018 ett regeringsuppdrag för att höja kompetensen inom digitalisering i små företag ledningar och styrelser. Uppdraget ska stärka den digitala konkurrenskraften, öka förmågan att använda digitaliseringen för affärsnytta samt öka förmågan att bedöma och hantera risker vid digitalisering.

I en värld i snabb förändring genom digitalisering och internationalisering spelar affärsjuridiken en allt viktigare roll. Kunskaper i affärsjuridik och lagstiftning kan påverka valen av digitala system och tjänster, kunder och leverantörer. Affärsjuridiken handlar om förmågan att kunna växla perspektiv, mellan det kommersiella och det rättsliga.

På uppdrag av Tillväxtverket har Knowit genomfört och skrivit denna rapport. För kartläggning och analys står Johanna Grundberg, Roger Cohen, Susie Arnevill och Lisa Lundin. I rapporten redovisar författarna för företagets behov av affärsjuridik vid digitalisering. Olika typer av digitalisering ställer olika krav på affärsjuridik och på vad marknaden kan erbjuda. Det är viktigt att tillväxtbolag redan tidigt i utvecklingsarbetet är medvetna om behoven av digitalisering för sina affärer och att dessa fungerar ur ett affärsjuridiskt och informationssäkerhetsperspektiv.

Förhoppningen är att denna studie ska bidra till ökade insikter om små tillväxtföretags behov av ett mer proaktivt synsätt på affärsjuridik.

Juni 2021

Tim Brooks

Avdelningschef
Tillväxtverket

Karin Östberg

Projektledare
Tillväxtverket

Innehåll

Sammanfattning	7
Bakgrund	7
Tre typer av behov av affärsjuridisk rådgivning	7
Medvetna behov av affärsjuridisk rådgivning.....	7
Det affärsjuridiska arbetet är reaktivt.....	7
Det är mindre riskfyllt att arbeta reaktivt med affärsjuridik i förhållande till intern digitalisering än digitalisering av affär.....	7
Informationssäkerhetsarbetet bör ske oavsett typ av digitalisering	8
Hantering av informationssäkerhetsrisker är en strategisk fråga för styrelsen.....	8
Tillväxtföretag saknar kompetens för att ta till sig riktlinjer om informationssäkerhet.....	8
Medvetenhet bidrar högre konkurrenskraft.....	8
Omedvetna behov går marknaden förbi.....	9
Hybridbyråer har chans att uppmärksamma och tillgodose tillväxtföretags omedvetna behov .	9
1 Inledning	10
1.1 Bakgrund	10
1.2 Syfte, metod och avgränsningar	12
2 Tillväxtföretags behov av affärsjuridisk rådgivning vid digitalisering	14
2.1 Intern digitalisering	14
2.1.1 Affärsjuridik kopplad till intern digitalisering är mindre komplex.....	14
2.1.2 Kravställning i förhållande till affärsjuridiska regelverk	15
2.1.3 Kravställning på informationssäkerhet.....	15
2.1.4 Tillväxtföretags möjlighet att ställa krav på avtalsvillkor	17
2.1.5 Gränsöverskridande relationer aktualiserar affärsjuridik i en internationell kontext 17	
2.2 Digitalisering av affär	18
2.2.1 Affärsjuridik kopplad till digitalisering av affär är komplex.....	18
2.3 Olika typer av digitalisering ställer olika krav på affärsjuridiken	21
2.3.1 De affärsjuridiska utmaningarna skiljer sig åt för olika digitaliseringsprocesser ...	21
2.3.2 Ett strategiskt och proaktivt arbete med affärsjuridiken är extra viktigt vid digitalisering av affär	22
2.4 Ett strategiskt och proaktivt arbete med informationssäkerhet är viktigt vid alla faser av digitalisering.....	22
2.4.1 En cyberattack kan bli en dyr nota	23

2.4.2	Spionage och människa som riskfaktor innebär cyberrisker	23
3	Tillväxtföretagens syn på affärsjuridik och informationssäkerhet	24
3.1	Den allmänna trenden hos tillväxtföretag	24
3.2	Geografisk- och branschrelaterad skillnad	24
3.3	Tillväxtföretags arbete med affärsjuridiken vid digitalisering	25
3.3.1	Det affärsjuridiska arbetet är reaktivt	25
3.3.2	Omedvetenhet, kostnad, tidsbrist och svårighet med utvärdering gör arbetet reaktivt.....	26
3.4	Tillväxtföretags arbete med informationssäkerhet vid digitalisering.....	27
3.4.1	Tillväxtföretag arbetar med informationssäkerhet	27
3.4.2	Tillväxtföretag saknar kompetens för att ta till sig riktlinjer	27
3.5	De medvetna och de omedvetna behoven.....	28
3.5.1	Tillväxtföretag arbetar reaktivt med affärsjuridik vid intern digitalisering	28
3.5.2	Tillväxtföretag arbetar sällan med affärsjuridik vid digitalisering av affär	28
3.5.3	Kompetensbristen inom tillväxtföretagen kan utgöra omedvetet risktagande.....	29
3.5.4	Tillväxtföretag avstår inte från digitalisering.....	29
4	Marknaden för juridisk rådgivning och de behov den möter	30
4.1	Utveckling	30
4.2	Inkubatorer och universitet	30
	Hur kan inkubatorer och universitet tillgodose tillväxtföretags behov?	30
4.3	Myndigheter och offentliga företagsfrämjande aktörer	31
4.3.1	Hur kan myndigheter tillgodose tillväxtföretags behov?	31
4.4	Branschorganisationer	32
4.4.1	Hur kan branschorganisationerna tillgodose tillväxtföretags behov?.....	32
4.5	Revisorer och bokföringsbyråer samt banker.....	32
4.5.1	Hur kan revisorer, bokföringsbyråer och revisorer tillgodose tillväxtföretags behov?	32
4.6	Digitala tjänster.....	33
4.6.1	Hur kan de digitala tjänsterna tillgodose tillväxtföretags behov?.....	33
4.7	Jurist- och advokatbyråer	33
4.7.1	Hur kan jurist- och advokatbyråer tillgodose tillväxtföretags behov?	34
4.7.2	Fortsatt avreglering av advokatbranschen i Storbritannien.....	34
4.8	Hybridbyråer	34
4.8.1	Hur kan hybridbyråer tillgodose tillväxtföretags behov?	34
5	Avslutande reflektion om betydelsen av att vara medveten om sitt behov	36
5.1	Tillväxtföretag som arbetar med affärsjuridik tidigt sparar tid och pengar	36

5.2	Affärsjuridik och informationssäkerhet bör vara en del av det strategiska arbetet	36
5.3	Hybridbyråer sitter på fler perspektiv av affärsutveckling	37
5.4	Medvetenhet bidrar högre konkurrenskraft	37
	Käll- och litteraturförteckning	38
	Rapporter	38
	Internetkällor	39
	Intervjukällor	40

Sammanfattning

Bakgrund

Som ett led i att uppnå målet om att Sverige ska bli bäst i världen på att ta tillvara på digitaliseringens möjligheter har regeringen uppdragit åt Tillväxtverket att höja kompetensen om digitalisering i små företags ledningar och styrelser (*Regeringsbeslut N2018/04128/D*). Det övergripande målet med uppdraget är att stärka tillväxtföretags digitala konkurrenskraft ur ett affärsmässigt och ekonomiskt perspektiv.

Den här rapporten är en del av det arbetet. Den syftar till att undersöka om tillväxtföretags digitalisering innebär att de har behov – medvetna eller omedvetna – av affärsjuridisk rådgivning i förhållande till digitalisering som inte tillgodoses av marknaden.

Tre typer av behov av affärsjuridisk rådgivning

Tillväxtföretags digitalisering kan delas upp i olika områden utifrån digitaliseringens syfte. De juridiska utmaningar som uppstår vid *intern digitalisering* och *digitalisering av affär* skiljer sig åt.

Av vad som framkommit i intervjuer med rådgivare, inkubatorer och främjare har tillväxtföretag olika behov av i affärsjuridiska frågor. De tre främsta behoven av stöd är relaterade till (i) affärsjuridisk rådgivning vid *intern digitalisering*, (ii) affärsjuridisk rådgivning vid *digitalisering av affär* och (iii) information om betydelsen av affärsjuridisk rådgivning vid *intern digitalisering* och *digitalisering av affär*.

Digitalisering av affär genererar ett större behov av affärsjuridisk rådgivning än vid *intern digitalisering*. Avtalsrelationerna blir vid *digitalisering av affär* komplexa eftersom det i dessa fall saknas tillräcklig lagstiftning som reglerar parternas förhållanden, vilket gör att avtalsskrivandet blir viktigare.

Medvetna behov av affärsjuridisk rådgivning

I kartläggningen har framkommit att tillväxtföretag har en viss medvetenhet om sina behov av affärsjuridisk rådgivning vid digitalisering. Medvetenheten gäller främst i förhållande till *intern digitalisering*. Medvetenheten skiljer sig åt beroende på var tillväxtföretaget befinner sig geografiskt och i vilken bransch tillväxtföretaget verkar.

Det affärsjuridiska arbetet är reaktivt

Trots att tillväxtföretag i stora drag är medvetna om sitt behov av affärsjuridisk rådgivning vid *intern digitalisering* sker arbetet reaktivt. Det talar för en bristande förståelse för varför det är viktigt att arbeta proaktivt med affärsjuridik vid *intern digitalisering*. Detta i kombination med den bristande förståelsen för affärsjuridikens betydelse vid *digitalisering av affär* innebär att det finns omedvetna behov av en proaktiv affärsjuridisk rådgivning.

Det är mindre riskfyllt att arbeta reaktivt med affärsjuridik i förhållande till intern digitalisering än digitalisering av affär

Företag som arbetar reaktivt med affärsjuridik i förhållande till *intern digitalisering* har ofta möjlighet att göra om och göra rätt till ett inte alltför högt pris. Det kostar tillväxtföretaget mer att arbeta reaktivt än att inte göra rätt från början eftersom det kan innebära att vissa interna processer behöver bytas ut eller förändras. Däremot innebär en felbedömning vid *intern digitalisering* sällan att hela verksamheten stannar upp och behöver byta inriktning i

förhållande till affärsmodell. Den risken är enligt rådgivare större i det fall tillväxtföretag vid *digitaliseringen av affär* inte säkrat immateriella rättigheter. Att inte arbeta med affärsjuridik i ett tidigt skede vid *digitalisering av affär* gör också att man riskerar att ta sig in på en marknad där produkten eller tjänsten inte kan säljas på grund av den lagstiftning som finns på marknaden.

Informationssäkerhetsarbetet bör ske oavsett typ av digitalisering

Oavsett typ av digitalisering – intern eller digitalisering av affär – bör informationssäkerhetsarbetet ske proaktivt och kontinuerligt. I det fall informationen inte är säker finns risk att företagets konkurrenskraft påverkas negativt vid en eventuell cyberattack. Informationssäkerhetsarbetet bör ske riskbaserat oavsett typ av digitalisering för att minska risken för förlust vid cyberattacker.

Hantering av informationssäkerhetsrisker är en strategisk fråga för styrelsen

I kartläggningen har det framkommit att informationssäkerhetsrisker är ett strategiskt beslut för styrelsen. Styrelsen måste inte bara ta hänsyn till den nya marknadens ekonomiska upp- och nedgång utan även den ekonomiska nackdelen med informationssäkerhetsrisker. Dessutom rekommenderas ledningen att förse styrelsen med underlag för att kunna analysera affärsfördelar samt ta fram lämpliga riskreducerande mekanismer.

Tillväxtföretag saknar kompetens för att ta till sig riktlinjer om informationssäkerhet

Det är viktigt att tillväxtföretag förstår vilken information som är skyddsvärd, varför den är skyddsvärd och hur den ska skyddas. Medan stora företag har möjlighet att svara på de krav som ställs på säkerhet vid behandling av personuppgifter saknar tillväxtföretag den expertis som krävs för att förstå riskerna associerade med personuppgiftsbehandling. Det är också vanligt att tillväxtföretag har svårt att bedöma och hantera dessa risker i praktiken.

Medvetenhet bidrar högre konkurrenskraft

Med hänsyn till den föränderliga värld som digitaliseringen innebär är det centralt att tillväxtbolag är medvetna om sina behov av att tidigt se till så att *digitalisering av affär* fungerar ur ett affärsjuridiskt- och informationssäkerhetsperspektiv. Dels för att affärsmodellen överhuvudtaget ska vara genomförbar och hållbar, dels för att undvika nutida och framtida risker. Lyckas tillväxtföretagen med använda affärsjuridiken som en möjlighet kan tillväxtbolagen dra nytta av den som ett medel för att säkra och skapa nya innovativa affärsmodeller. Därför är det viktigt att tillväxtföretag blir mer medvetna om vilka fördelar de kan dra av att arbeta med affärsjuridik och informationssäkerhet som en integrerad del av sin affärsutveckling. Informationssäkerhetsarbetet bör ske oavsett typ av digitalisering.

Marknaden möter de medvetna behoven

Studien visar att det finns en del tjänster utvecklade för tillväxtföretag på marknaden när det gäller affärsjuridisk rådgivning och informationssäkerhet. I de delar det finns medvetna behov finns det således hjälp att få på marknaden. Tillväxtföretag kan dock avstå från att ta nödvändig hjälp på grund av den kostnad det kan innebära samt att det kan vara svårt för tillväxtföretaget att tydligt definiera sitt behov.

Omedvetna behov går marknaden förbi

I de fall tillväxtföretag saknar kunskap om vilka affärsjuridiska frågeställningar som aktualiseras kommer de inte att efterfråga de tjänster som de har behov av i tillräcklig utsträckning. De vet varken varför eller när de ska söka hjälp för att tidigt inkludera affärsjuridiken i sin digitaliseringsprocess. När det inte finns en efterfrågan på en tjänst reagerar inte marknaden och det blir ett glapp mellan tillväxtföretags faktiska - men omedvetna - behov och vad marknaden erbjuder.

Hybridbyråer har chans att uppmärksamma och tillgodose tillväxtföretags omedvetna behov

Inkubatorer, revisorer, bokföringsbyråer, banker och hybridbyråer kommer i kontakt med tillväxtföretag i ett tidigt skede i sin digitaliseringsresa. Revisorer, banker och inkubatorer kan hjälpa tillväxtföretag att orientera sig rätt och i vissa fall ge generell affärsjuridisk rådgivning.

Hybridbyråer med kompetens inom juridik, teknik, informationssäkerhet kan erbjuda fler perspektiv som alla är viktiga vid *digitalisering av affär*. Eftersom hybridbyråer ofta jobbar med att erbjuda kompetens genom paketlösningar blir priserna ofta mer förmånliga och samarbetet smidigare jämfört med att köpa in kompetens från många olika ställen. Genom att arbeta med fler perspektiv finns chans att hybridbyråers förståelse för tillväxtföretagets behov ökar. Därmed finns en möjlighet för hybridbyråer att kommunicera behovet till tillväxtföretaget.

1 Inledning

1.1 Bakgrund

Regeringen har satt det ambitiösa målet att Sverige ska vara bäst i världen på att använda digitaliseringens möjligheter. Målet ska bland annat uppnås genom regeringens digitaliseringsstrategi, som består av fem delmål. Ett av dessa delmål är att uppnå digital trygghet. Mer specifikt innebär det att det i Sverige ska finnas de bästa förutsättningarna för att alla på ett säkert sätt kan ta del av, ta ansvar för samt ha tillit till det digitala samhället. En viktig del i detta är också informationssäkerhet.¹

Som ett led i att uppnå målet om att Sverige ska bli bäst i världen på att ta tillvara på digitaliseringens möjligheter har regeringen uppdragit åt Tillväxtverket att höja kompetensen om digitalisering i små företagsledningar och styrelser (Regeringsbeslut N2018/04128/D). Det övergripande målet med uppdraget är att stärka tillväxtföretags digitala konkurrenskraft ur ett affärsmässigt och ekonomiskt perspektiv. Denna rapport är ett underlag för att Tillväxtverket ska kunna stärka tillväxtföretags digitala konkurrenskraft.

Fortsatt i rapporten kommer begreppet *tillväxtföretag* att användas. Inom ramen för rapporten avses med tillväxtföretag svenska företag med tillväxtpotential som har högst 49 anställda. Med tillväxtpotential menas här företag med möjlighet att skapa värde och generera avkastning genom att använda digitaliseringen för att utveckla sin interna verksamhet och sin affär.

Svenska företag har som grupp tagit tillvara på sin tillväxtpotential. År 2019 använde 83 procent av svenska företag med 10–49 anställda en backup i form av molnlösning eller liknande för sin data och 47 procent av företagen gjorde IT-säkerhetstester.² I och med pandemin har många arbetat hemifrån och haft digitala möten; det har påskyndat svenska företags digitalisering ytterligare. År 2020 hade 61 procent av företag med 10–49 anställda någon anställd som arbetade på distans, jämfört med 38 procent år 2017.³ Med det sagt var det endast 3 procent av företag med 10–49 anställda som år 2020 någon gång övervägt att köpa in analys av eller analysera big data.⁴

¹ Regeringskansliet, dnr: N2017/03643/D, 2017.

² Med IT-säkerhetstester avses här intrångstest, test av back-up system/varningssystem. Se SCB, 2019, [https://www.statistikdatabasen.scb.se/pxweb/sv/ssd/START_NV_NV0116_NV0116S/AnvITsakerhet/table/tableViewLayout1/].

³ SCB, 2020, [https://www.statistikdatabasen.scb.se/pxweb/sv/ssd/START_NV_NV0116_NV0116G/Distansarbete/table/tableViewLayout1/].

⁴ SCB, 2020, [https://www.statistikdatabasen.scb.se/pxweb/sv/ssd/START_NV_NV0116_NV0116K/ForetagBigData/table/tableViewLayout1/].

Svenska tillväxtföretagens digitalisering



Tillväxtverkets publicerade rapporten *"Den affärsjuridiska tillväxtresan"*, år 2017. Enligt den blir affärsjuridiken för tillväxtföretag allt viktigare i takt med den ökande digitaliseringen. Dessutom får internationalisering och affärsjuridik allt större betydelse för företagens verksamhet och konkurrenskraft.⁵

Det är en trend som håller i sig. Nya regelverk, så som dataskyddsförordningen⁶, har bidragit till att det ställs allt högre krav på den som vill hantera information digitalt. Den omgivning tillväxtföretag verkar i blir också alltmer komplex. Digitaliseringen är ofta tidigt en integrerad del av tillväxtföretags affärs- och verksamhetsutveckling och en stor anledning till företagets ökade möjligheter till internationalisering.⁷ För att tillväxtföretag ska lyckas med en hållbar digitalisering, som leder till ökad konkurrenskraft, är det viktigt att analysera och proaktivt använda juridiken i det strategiska arbetet.⁸

Sverige är ett av de mest digitaliserade länderna i världen och teknikutvecklingen går snabbt. Detta skapar en mer komplex hotbild på cyberområdet, men informations-säkerhetsarbetet stärks inte i samma takt som teknikutvecklingen.⁹ Det finns många informationssäkerhetsrisker för tillväxtföretag och arbetet kan för tillväxtföretaget vara komplext.¹⁰ Av den anledningen behöver tillväxtföretag stöd i sitt informations-säkerhetsarbete.

Tillväxtföretag behöver också stöd i form av affärsjuridisk rådgivning vid digitalisering. Tillväxtverkets rapport *Legal Tech - en förstudie om en juridisk marknad under omvandling*

⁵ Tillväxtverket, Den affärsjuridiska Tillväxtresan, Rapport 0216, 2017.

⁶ Europaparlamentets och rådets förordning (EU) 2016/679 av den 27 april 2016 om skydd för fysiska personer med avseende på behandling av personuppgifter och om det fria flödet av sådana uppgifter och om upphävande av direktiv 95/46/EG.

⁷ Tillväxtverket, 2021, s. 11.

⁸ Se Tillväxtverket, Den affärsjuridiska Tillväxtresan, Rapport 0216, 2017, s. 15.

⁹ Se MSB, 2019, s. 7, MUST, 2020, s. 12.

¹⁰ Se NIST, 2021-03-31, [<https://www.nist.gov/itl/smallbusinesscyber/cybersecurity-basics/cybersecurity-risks>].

redogör bland annat för en kartläggning av Legal Tech¹¹ tillgänglig på den svenska marknaden. Här framgår att nya digitala affärsjuridiska tjänster utvecklas på marknaden. Dessa tjänster är mer kostnadseffektiva än traditionell affärsjuridisk rådgivning från byråer eftersom de digitala tjänsterna är skapade genom standardlösningar.¹²

1.2 Syfte, metod och avgränsningar

Rapporten syftar till att undersöka om tillväxtföretags digitalisering innebär att de har behov – medvetna eller omedvetna – av affärsjuridisk rådgivning i förhållande till digitalisering som inte tillgodoses av marknaden. Rapporten avgränsar och innefattar inte kartläggning och/eller analys av området öppen och offentlig datadriven innovation.

I rapporten kommer frågor relaterat till dataskyddsförordningen inte fördjupas. Utmaningarna med utländska regelverk och lagar kommer endast översiktligt beskrivas. I rapporten behandlas den generella tillväxtmarknaden i Sverige; det finns ingen inriktning på någon specifik bransch.

Underlaget för rapporten har tagits fram i tre steg. Det första steget bestod i en kartläggning av tillväxtföretags medvetna och omedvetna behov av juridisk rådgivning vid digitalisering, fördelat på områdena *intern digitalisering* och *digitalisering av affär*.



För att kartlägga vilka medvetna och omedvetna behov tillväxtföretag har av juridisk rådgivning vid digitalisering, har vilken typ av affärsjuridik som aktualiseras vid tillväxtföretags digitalisering kartlagts. Därefter har en kartläggning av hur tillväxtföretag arbetar med affärsjuridik gjorts.

¹¹ Legal Tech definieras i rapporten som användning av teknik och programvara för att tillhandahålla juridiska tjänster.

¹² Tillväxtverket, Legal Tech, Rapport 0286, 2019, s. 17.

Underlaget för kartläggningen i denna del har tagits fram genom intervjuer med rådgivare, främjare och inkubatorer.¹³ Det är personer som möter tillväxtföretag i sin digitaliseringsprocess och kan därmed svara på vilket behov små tillväxtföretag *faktiskt* har. Tidigare rapporter, s.k. "desk research" på ämnet har också varit underlag för kartläggningen. Insamling av rapporter gällande affärsjuridik har varit utmanande och det insamlade materialet har inte varit lika omfattande som önskat. Intervjuer har därför varit extra viktiga som underlag i denna del. Insamling av rapporter rörande informationssäkerhet har varit mindre utmanande då det finns många rapporter på området.

I det andra steget har marknaden för erbjudande av juridiska tjänster relaterat till tillväxtföretags digitalisering kartlagts. För att göra en kartläggning av den juridiska marknaden har nätbaserade sökningar efter juridiska tjänster gjorts. Även här har intervjuer samt tidigare rapporter på ämnet varit underlag för kartläggningen.

Det tredje steget består i en s.k. GAP-analys, där resultaten av kartläggningen i steg ett jämförs med resultatet från steg två, i syfte att svara på om tillväxtföretag har ett behov av rådgivning som inte tillgodoses.

¹³ För en sammanställning av vilka som intervjuats för denna rapport, se bilaga 1.

2 Tillväxtföretags behov av affärsjuridisk rådgivning vid digitalisering

Som inledningsvis nämnts skapas olika affärsjuridiska utmaningar beroende av vilken typ av digitalisering tillväxtföretag genomför. Avsnittet inleds med en redogörelse av vad *intern digitalisering* innebär följt av den affärsjuridik som då främst aktualiseras. Därefter förklaras *digitalisering av affär* och den affärsjuridik som då främst aktualiseras. Underlaget i kapitlet har utgjorts av intervjuer och rapporter.

I rapporten används begreppet *affärsjuridisk rådgivning*. Med *affärsjuridisk rådgivning* avses all typ av juridisk rådgivning som behövs för att kunna bedriva en affär. Exempelvis kan rådgivningen avse arbetsrätt, immaterialrätt, dataskydd och avtalsrätt.

Informationssäkerhet är en viktig fråga vid digitalisering och är dessutom en viktig del i det strategiska arbetet för ett tillväxtföretag. The European Union Agency for Network and Information Security (ENISA) har publicerat riktlinjer för små och medelstora företag om säkerhet vid behandling av personuppgifter i EU. Här definieras informationssäkerhet som alla åtgärder som vidtagits för att försvara den information som behandlas inom ett system.¹⁴ I den här rapporten används begreppet i samma bemärkelse.

Informationssäkerhet brukar i vanligt språkbruk inte ingå i begreppet *affärsjuridisk rådgivning*, även om det numera finns ett antal regelverk som ställer krav på informationssäkerhetsarbetet. I det här kapitlet i rapporten ingår ändå rådgivning om informationssäkerhet i begreppet *affärsjuridisk rådgivning*.

2.1 Intern digitalisering

Med *intern digitalisering* avses här automatisering och effektivisering av analoga processer med hjälp av digitalisering. Det kan exempelvis ske i syfte att effektivisera och automatisera tillväxtföretagets befintliga processer. Vid *intern digitalisering* är det vanligare att externa produkter och tjänster används än att tillväxtföretaget skapar en egen lösning.

Genomgående i kapitlet kommer två praktiska exempel på hur *intern digitalisering* går till i praktiken hos tillväxtföretag. Dessa exempel kommer användas för att belysa olika frågeställningar i kapitlet.

Det första exemplet är att tillväxtföretag går från att ha en analog process för fakturahantering till att köpa in en automatiserad fakturahantering. Inkommande fakturor scannas vid en sådan process in och hamnar hos företagen digitalt. Det andra exemplet är att tillväxtföretag går från att hantera HR-relaterade frågor analogt till att köpa en digital tjänst för automatiserad hantering av dessa frågor.

2.1.1 Affärsjuridik kopplad till intern digitalisering är mindre komplex

I intervjuer med inkubatorer och rådgivare har det framkommit en samstämmighet om att *intern digitalisering* ofta är den mindre komplexa digitaliseringsprocessen i jämförelse med digitaliseringen av affär, inte minst ur ett affärsjuridiskt perspektiv. *Intern digitalisering* innebär att företagets samverkan med andra bolag ökar och det är vanligt att ett nystartat tillväxtföretag i princip från sin första verksamhetsdag har flertalet leverantörer. Samtliga dessa relationer regleras genom avtal och tillväxtföretag och deras ledning blir därför redan från början vana vid att läsa och ingå avtal. Även genom desk research har det framkommit

¹⁴ ENISA, 2016, s. 10; Se också Säkerhetspolisen, 2019, s. 7.

att *intern digitalisering* är mindre komplex.¹⁵ De främsta behoven av *affärsjuridisk rådgivning* är kopplat till tillväxtföretags kravställning på sina leverantörer. Tillväxtföretags behov av rådgivning kopplat till kravställning kommer utvecklas i följande kapitel.

2.1.2 Kravställning i förhållande till affärsjuridiska regelverk

Om en befintlig intern process som ska digitaliseras styrs av ett regelverk är det typiskt sett tillämpligt även efter digitaliseringen; dessutom kan nya regelverk tillkomma. Till exempel gäller regelverk om bokföring och redovisning oavsett om fakturaprocessen är analog eller digital. Vid digitalisering av HR är de arbetsrättsliga regelverken desamma. I båda fallen kan en digitalisering av processen dessutom innebära att dataskyddsförordningen blir tillämplig (om den inte redan var det) eftersom den gäller för helt eller delvis automatiserad behandling av personuppgifter. Eftersom dessa regelverk är tillämpliga oavsett om processerna är analoga eller digitala blir de nya affärsjuridiska utmaningarna huvudsakligen att i avtalsskrivandet ställa krav på leverantören så att tjänsten tillgodoser de krav som regelverken ställer.

I de flesta fall är det leverantören som tillhandahåller avtalen, enligt intervjuer med rådgivare och främjare. Då innehåller avtalet ofta etablerade lösningar på marknaden och tillväxtföretag förlitar sig ofta i dessa situationer på att avtalen är tillräckliga. Detta exemplifierar varför den interna digitaliseringen i regel inte ger upphov till särskilt komplexa affärsjuridiska utmaningar (och om så skulle vara fallet så har de utmaningarna ofta hanterats av den leverantör man använder sig av i den interna digitaliseringsprocessen).

2.1.3 Kravställning på informationssäkerhet

Vid intervju med informationssäkerhetsspecialister har framkommit att tillväxtföretag bör köpa en säker leverantörlösning för lagring av information som uppfyller krav på informationssäkerhet. Det innebär i sin tur att det krävs att tillväxtföretag har en förståelse för dataskyddslagstiftning i förhållande till informationssäkerhet. De affärsjuridiska utmaningarna blir även här att förstå och ställa krav på leverantörerna av fakturahanteringssystem och HR-system.

2.1.3.1 Informationssäkerhetsarbete är associerat till leverantörernas standarder

ENISA har tagit fram riktlinjer för hur små och medelstora företag i EU ska arbeta med informationssäkerhet. I riktlinjerna presenteras hur små och medelstora företag i EU hanterar information. Dessa företag är alltmer beroende av informationsteknik, nätverk, system och applikationer. Ett flertal av dessa företag har en tjänst som erbjuder digitala tjänster till kunder. Antingen etablerar företagen sin egen IT-infrastruktur eller så förlitar de sig på tredje parts-lösningar som exempelvis molntjänster och Internet of Things-applikationer (IoT).¹⁶

Användningen av digitala databehandlingssystem, som ofta är baserade på molnlösningar eller IoT, har ökat. Idag är därför säkerhetsrisken för personuppgifter i hög grad associerade till säkerhetsriskerna i de underliggande IT-nätverken och IT-systemen. I och med köp av tjänster för digital fakturahantering och digitala HR-system kan mycket av informationssäkerhetsarbetet tas omhand av leverantörerna.¹⁷ Genom intervjuer med

¹⁵ Noerr LLP, 2017, s. 11.

¹⁶ ENISA, 2016, s. 6–7

¹⁷ Se ENISA, 2016, s. 6–7, MSB, 2018, s. 4.

informationssäkerhetsspecialister har det framkommit att tillväxtföretag ofta använder tredjepartslösningar som exempelvis molnlagring. Detta stöds också av statistik från SCB.¹⁸

2.1.3.2 Kravställning kopplat till personuppgifter

ENISA har i sina riktlinjer presenterat hur små och medelstora företag ska behandla personuppgifter. Enligt ENISA är dessa företags arbete med informationssäkerhet viktigt i förhållande till personuppgifter eftersom en stor del av den data företagen behandlar utgörs av personuppgifter. Anledningen är att företagen oavsett bransch och storlek behandlar personuppgifter.¹⁹ Därför blir tillväxtföretagets kravställning på leverantörens informationssäkerhetsarbete viktig i förhållande till personuppgifter.

2.1.3.3 Kravställning kopplat till riskutvärdering

Den mest använda modellen för att styra utvecklingen och implementeringen av ett ramverk för informationssäkerhet är CIA-modellen.²⁰ Detta är enligt intervjuer med säkerhetsspecialister fundamentet för informationssäkerhet där de tre perspektiven ska uppfyllas vid arbete med informationssäkerhet.



Informationssäkerhet innebär att hantera information så att:

- Endast behöriga personer får ta del av information (konfidentialitet).
- Den alltid går att lita på, inte är manipulerad eller förstörd (riktighet).
- Den alltid finns åtkomlig och användbar när den behövs (tillgänglighet).²¹

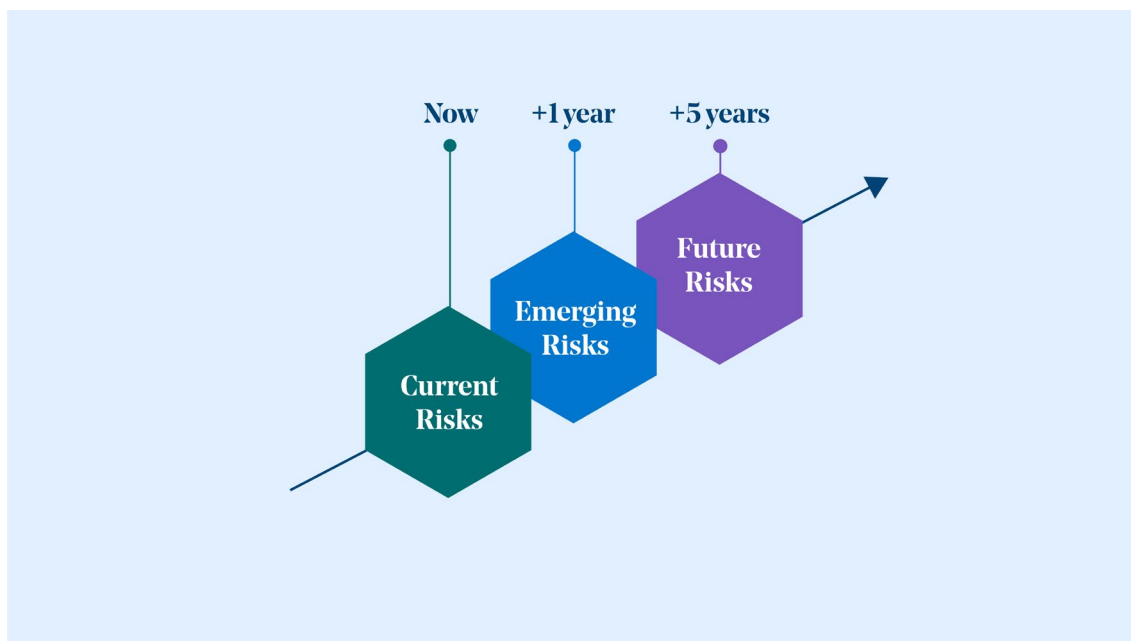
¹⁸ SCB, 2021-03-31, [\[https://www.statistikdatabasen.scb.se/pxweb/sv/ssd/START_NV_NV0116_NV0116S/AnvITSakerhet/table/tableViewLayout1/\]](https://www.statistikdatabasen.scb.se/pxweb/sv/ssd/START_NV_NV0116_NV0116S/AnvITSakerhet/table/tableViewLayout1/).

¹⁹ Se ENISA, 2016, s. 6–7.

²⁰ ENISA, 2016, s. 10; Se också Säkerhetspolisen, 2019, s. 7.

²¹ MSB, 2018, s. 4.

Det finns ramar och riktlinjer framtagna specifikt för små och medelstora företag för att underlätta implementering av tillräckliga säkerhetsåtgärder på EU-nivå.²² På nationell nivå finns exempelvis riktlinjer framtagna för små företags informations säkerhet och IT-säkerhet.²³ Tillväxtföretag bör arbeta med och ställa krav på riskutvärdering för att minimera säkerhetsrisker. Riskutvärderingen bör ske i förhållande till nuvarande risker, framväxande risker och framtida risker. Arbetet bör alltså vara proaktivt. Bedömningen av riskerna är kopplade till uppgifternas känslighet.²⁴



2.1.4 Tillväxtföretags möjlighet att ställa krav på avtalsvillkor

Enligt de rådgivare, främjare och inkubatorer som har intervjuats är de affärsjuridiska utmaningarna för tillväxtföretag i dessa delar främst att förstå och ställa krav på avtalsvillkor. Eftersom tillväxtföretaget inte är en större kund till leverantören av exempelvis HR- eller ekonomisystem, har de sällan möjlighet att få leverantören att frångå sina standardavtal. Tillväxtföretags möjlighet att välja leverantör utifrån var de kan få sina avtalsrelaterade krav tillgodosedda är också begränsade, särskilt om det saknas vedertagna standarder som uppfyller vad tillväxtföretaget vill åstadkomma eller säkerställa med den tjänst som köps in.

2.1.5 Gränsöverskridande relationer aktualiserar affärsjuridik i en internationell kontext

Digitaliseringen öppnar dessutom upp för gränslösa tjänster och produkter, varför tillväxtföretag även kommer i kontakt och ingår avtal med utländska leverantörer. Det möjliggör att tillväxtföretag kan använda utländska leverantörer för HR- eller fakturasystem. Därmed kan tillväxtföretag också ingå avtal som vilar på utländsk lagstiftning eller som är upprättade utifrån andra rättsprinciper, enligt rådgivare som

²² ENISA, 2021-03-26, [<https://www.enisa.europa.eu/topics/threat-risk-management/risk-management>].

²³ Teknikföretagen, 2020, MSB, 2018.

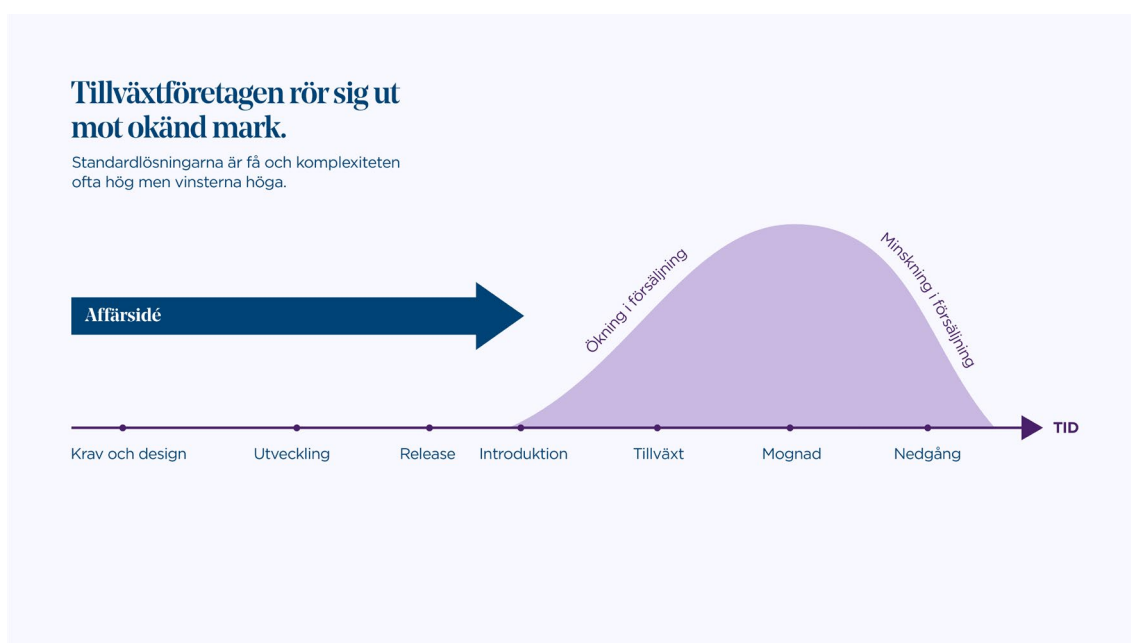
²⁴ Se ENISA, 2021-03-26, [<https://www.enisa.europa.eu/topics/threat-risk-management/risk-management>].

intervjuats. Det innebär att tillväxtbolagen ofta tidigt kommer i kontakt med avtal och affärsjuridik i en internationell kontext.

2.2 Digitalisering av affär

Med *digitalisering av affär* avses att använda de verktyg som digitaliseringen ger upphov till, som ny teknik och data, för att lämna sin tidigare affärsmodell, produkt eller tjänst för något nytt som inte utan digitaliseringen hade varit möjligt. Som ett exempel där även affärsjuridiken haft en stor betydelse för denna typ av digitalisering är att gå från att distribuera musik som en produkt (genom CD-skivor eller nedladdningsbara filer) till distribution genom en streamingtjänst

Genomgående i även detta kapitel kommer olika praktiska exempel på hur *digitalisering av affär* går till i praktiken hos tillväxtföretag presenteras. Eftersom olika frågeställningar aktualiseras beroende på hur tillväxtföretaget digitaliserar sin affär kommer exemplen presenteras i anslutning till de frågeställningar som berörs.



Bilden visar olika faser av produktlivscykeln. Tillväxtföretag digitaliserar sin affär under de faser som på bilden är inringade.

2.2.1 Affärsjuridik kopplad till digitalisering av affär är komplex

Denna del av digitaliseringsprocessen aktualiserar ofta nya sätt att använda sig av data och dataanalys. Inkubatorer anger att vetenskapen om att data är en tillgång (eller åtminstone kan bli vid framtida affärsutveckling) är förhållandevis god hos många tillväxtföretag, inte minst de teknikintensiva företagen.

2.2.1.1 De affärsjuridiska frågeställningarna i förhållande till behandling av personuppgifter är lagreglerade

Att data är och bör ses som en tillgång aktualiserar, enligt rådgivare som intervjuats, många affärsjuridiska utmaningar som i sig inte alltid är uppenbara. Tillväxtföretag har sedan

dataskyddsförordningens införande till viss del fått en ökad förståelse för affärsjuridikens betydelse i förhållande till personuppgifter, vilket framkommit i intervjuer med såväl främjare som affärsjuridiska rådgivare samt desk research.²⁵ Då behandling av personuppgifter numera är lagreglerad finns ett ramverk att förhålla sig till och det har utvecklats standarder på marknaden. Dessa standarder har ofta utvecklats tack vare att större företag lagt ner tid och resurser på hur behandlingen ska ske, vilket även tillväxtföretag i sin kontakt med större företag kunnat lära av.

2.2.1.2 Graden av integritetskänslighet för behandling av personuppgifter bestäms av bransch och strategiska beslut

En butik behandlar personuppgifter relaterade till kundernas inköp av varor medan en leverantör till vårdgivare behandlar mer känsliga personuppgifter i form av hälsodata. Graden av känslighet av personuppgifter som behandlas beror därför å ena sidan på vilken bransch tillväxtföretaget befinner sig i. Å andra sidan beror integritetskänsligheten för behandlingen på tillväxtföretagets beslut om hur personuppgifterna ska behandlas.²⁶ Exempelvis verkar en butik typisk sett i inte en bransch där känsliga personuppgifter behandlas. Om butiken bestämmer sig för att behandla personuppgifter för att profilera sina kunder blir behandlingen mer integritetskänslig genom det strategiska beslutet.

2.2.1.3 De affärsjuridiska utmaningarna i förhållande till data som inte är personuppgifter är inte lagreglerad

Vad gäller sådan data som inte är att betrakta som personuppgifter finns det dock inte någon lagstiftning att förhålla sig till. De rådgivare som intervjuats framhåller att detta aktualiserar frågor som i princip uteslutande måste regleras i avtal.²⁷ Exempel på frågor som bör regleras är ägande av data, hur data får hanteras och hur man paketerar data för att den ska få karaktären av en tillgång som företaget kan tjäna pengar på. Exempelvis kan information som en butik får om vad kunderna är intresserade av beroende på kön, ålder och geografisk plats vara värdefull information som kan säljas vidare. Då digitalisering innebär en konstant utveckling av nya möjligheter kan det dessutom i framtiden uppstå oväntade och oförutsedda möjligheter att använda sig av och kapitalisera på data. För att kunna ta tillvara på den typen av möjligheter krävs att tillväxtföretag juridiskt skapat förutsättningarna för det.

2.2.1.4 För att säkra sin data krävs förståelse för affärsjuridik – samt fler perspektiv av affärsutveckling

Utöver de affärsjuridiska utmaningar som följer av de möjligheter att använda data i sin verksamhet innebär denna del av digitaliseringsprocessen också nya möjligheter att paketera, licensiera, och distribuera tjänster och produkter.²⁸ I intervjuer med rådgivare har framkommit att möjligheter att säkra data finns, men för det krävs i regel *affärsjuridisk rådgivning*. En del rådgivare och främjare betonar också att affärsjuridiken endast är en del

²⁵ Det finns dock en skillnad i kunskap om frågor som aktualiseras i förhållande till dataskyddsförordningen beroende på företagets storlek där företag med färre än 50 anställda arbetar med dataskydd i mindre utsträckning än företag med över 50 anställda. Företag med högst 10 anställda har störst utmaning. Integritetsskyddsmyndigheten, 2019, s. 15.

²⁶ Se ENISA, 2016, s. 7.

²⁷ Noerr LLP, 2015, s. 11.

²⁸ Deloitte, 2021-03-30, [<https://www2.deloitte.com/global/en/insights/focus/industry-4-0/anything-as-a-service-xaas-solutions-transformation.html>].

av affärsutvecklingen. Genom att ta hänsyn till att affärsjuridiken är ett av flera perspektiv som bör beaktas vid affärsutveckling kan den affärsjuridiska rådgivningen bli ännu bättre.

Ett företag som väljer att tillhandahålla ett webbaserat program som en tjänst (istället för som tidigare tillhandahålla ett dataprogram som tidigare såldes som en produkt) ställs inför en rad nya affärsjuridiska frågor. Förutom att sättet att ta betalt kan förändras, kan det uppstå frågor om ansvar för tillgänglighet till programmet, uppdateringar eller hantering av den data som lagras hos företaget istället för hos kunden. Vidare kan en sådan förändring av affärsmodellen ofta innebära att tillväxtföretaget behöver förlita sig på flera underleverantörer som hanterar centrala delar som tillväxtföretaget inte på egen hand kan hantera (så som serverleverantör, tredjepartsapplikationer och nya betallosningar). Det i sin tur innebär att tillväxtföretaget blir beroende av ett ekosystem av andra leverantörer, vilket i sin tur skapar nya avtalsrelationer att hantera.²⁹ För ett företag som inte noggrant överväger de affärsjuridiska frågor som uppstår i och med den ökade komplexiteten kan det alltså uppstå en mängd oförutsedda risker och hinder som en följd av beslutet att förändra distributionsmodell.

2.2.1.5 Vid digitalisering av affär skapas informationssäkerhetsrisker i förhållande till affärshemligheter

I en studie av World Economic Forum framhålls att det kan finnas betydande fördelar med att gå in på en ny marknad, samtidigt som det kan skapa lika stora eller ännu mer betydande informationssäkerhetsrisker, exempelvis stöld av immaterialrätter eller ny exponering till lagstiftning.³⁰ Ett exempel som framhålls i intervju med en informationssäkerhetsspecialist är att ett företag går från att tillhandahålla produkter till tjänster. Tjänsten är baserad på aggregerade data som löser ett problem hos en leverantör. Företaget vill av uppenbara skäl att informationen ska stanna inom företaget, information som försvinner eller läcker till en konkurrent innebär betydande nackdelar för företagets konkurrenskraft. Det händer att affärshemligheter stjäls genom cyberattacker, vilket Teknikföretagen visat i en studie. Här presenteras också att riskerna förväntas öka.³¹

2.2.1.6 Tillväxtföretag som är underleverantörer till samhällsviktiga tjänster/aktörer har krav på informationssäkerhet från internationella riktlinjer

Som tidigare nämnts kan ny exponering till lagstiftning innebära större krav på informationssäkerhet. Det finns andra branschspecifika regler som skulle kunna innebära ett högre krav på informationssäkerhet. NIS-direktivet³² ställer högre krav på informationssäkerhet för leverantörer av samhällsviktiga- och vissa digitala tjänster. Samhällsviktiga tjänster är tjänster som är viktiga för att upprätthålla kritisk samhällslig eller ekonomisk verksamhet. Dessa är uppdelade i sju sektorer:

- Bankverksamhet
- Digital infrastruktur
- Energi
- Finansmarknadsinfrastruktur
- Hälso- och sjukvård

²⁹ Deloitte, 2021-03-30, [<https://www2.deloitte.com/global/en/insights/focus/industry-4-0/anything-as-a-service-xaas-solutions-transformation.html/#endnote-4>], Noerr LLP, 2015, s. 4.

³⁰ World Economic Forum, 2021, s. 8.

³¹ Teknikföretagen, 2020, s. 12.

³² Europaparlamentets och rådets direktiv (EU) 2016/1148 av den 6 juli 2016 om åtgärder för en hög gemensam nivå på säkerhet i nätverks- och informationssystem i hela unionen.

- Leverans och distribution av dricksvatten
- Transport³³

Informationssäkerhetsspecialister uppmärksammar att tillväxtföretag kan agera underleverantörer till samhällsviktiga tjänster. Därmed ställs högre krav på dessa tillväxtföretags informationssäkerhetsarbete. Teknikföretagen har presenterat att svagheter i system hos underleverantörer kan utnyttjas för att komma åt information hos andra bolag.³⁴

2.2.1.7 Informationssäkerhetsrisker innebär behov av strategiska affärsbeslut från styrelsen

I en studie av World Economic Forum framhålls att informationssäkerhetsrisker är ett strategiskt beslut för styrelsen. Styrelsen måste inte bara ta hänsyn till den nya marknadens ekonomiska upp och nedgång utan också den ekonomiska nackdelen med informationssäkerhetsrisker. Dessutom rekommenderas ledningen att förse styrelsen med underlag för att kunna analysera affärsfördelar samt ta fram lämpliga riskreducerande mekanismer.³⁵

2.3 Olika typer av digitalisering ställer olika krav på affärsjuridiken

2.3.1 De affärsjuridiska utmaningarna skiljer sig åt för olika digitaliseringsprocesser

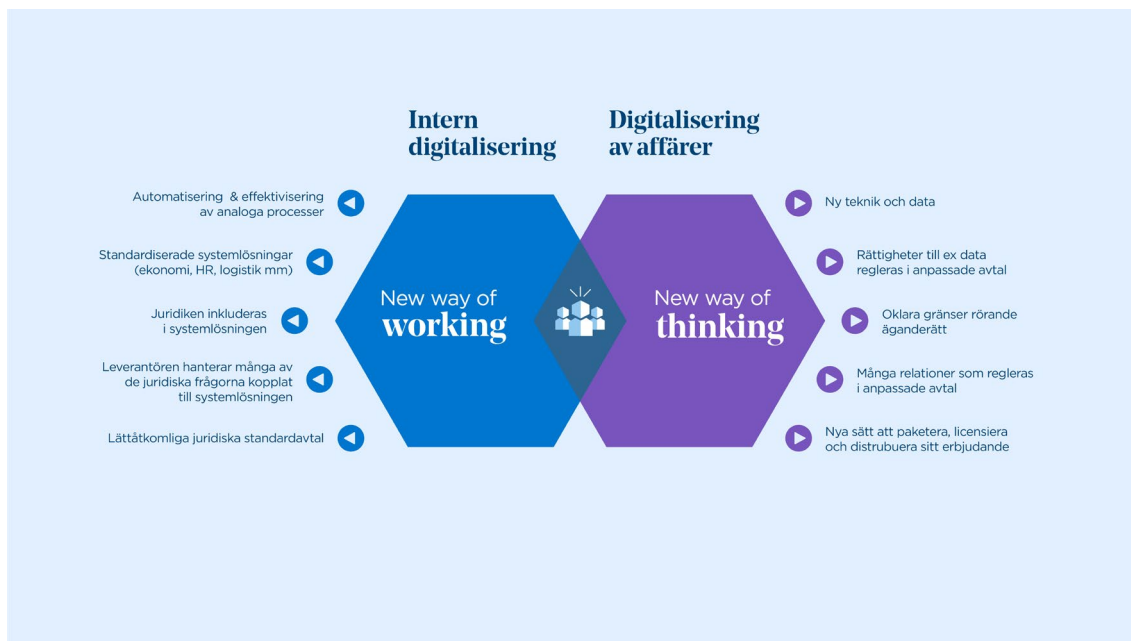
Som ovan nämnts skiljer sig de affärsjuridiska utmaningarna till viss del åt beroende på vilken typ av digitaliseringsprocess som det gäller. Den *interna digitaliseringen* kan aktualisera affärsjuridiska utmaningar som integritetsfrågor och avtalsrelationer med leverantörer. Detta hanteras dock ofta inom ramen för standardlösningar och det är i regel ett mer reaktivt arbete. Tillväxtföretag får i större utsträckning anpassa sig (och förhandla) utifrån de krav som leverantörer ställer på företaget.

Digitalisering av affär innebär däremot ofta att tillväxtföretag rör sig ut mot okänd mark där standardlösningarna är få och komplexiteten ofta hög – samtidigt som vinsterna kan vara stora. I intervjuer med rådgivare och inkubatorer har det framhållits att det i regel är tillväxtföretagets eget ansvar att tillse att lämpliga avtalsstrukturer kommer på plats. Eftersom det är tillväxtföretaget som dessutom ansvarar för den tjänst eller produkt man tillhandahåller är det också tillväxtföretaget som behöver se till att tjänsten/produkten tillhandahålls i enlighet med de lagar och regler som är tillämpliga. Det är alltså tillväxtföretagets ansvar att tillse att man i alla led reglerar rättigheter och skyldigheter på ett sätt som inte i framtiden leder till problem eller förlorade affärsmöjligheter. Då digitaliseringen av affär dessutom ökar möjligheten för internationalisering uppstår även ytterligare affärsjuridiska frågor i förhållande till de nya jurisdiktioner som man riktar sig mot.

³³ MSB, 2021-03-31, [<https://www.msb.se/sv/amnesomraden/informationssakerhet-cybersakerhet-och-sakra-kommunikationer/nis-direktivet/>].

³⁴ Teknikföretagen, 2020, s. 3.

³⁵ World Economic Forum, 2021, s. 8.



2.3.2 Ett strategiskt och proaktivt arbete med affärsjuridiken är extra viktigt vid digitalisering av affär

I de intervjuer som genomförts är det en samstämmig åsikt att ett strategiskt och proaktivt förhållningssätt till affärsjuridiken därmed blir än viktigare vid tillväxtföretags *digitalisering av affär*. Detta framgår även av Noerr rapport med hänvisning till att digitaliseringen innebär juridiska utmaningar.³⁶ I denna typ av digitaliseringsprocess ställs tillväxtföretag alltså i regel inför mer komplexa affärsjuridiska utmaningar – men också möjligheter.

2.4 Ett strategiskt och proaktivt arbete med informationssäkerhet är viktigt vid alla faser av digitalisering

Enligt intervjuer med informationssäkerhetsspecialister bör informationssäkerhetsarbetet vara proaktivt och ske kontinuerligt. I det fall arbetet inte är proaktivt riskerar företaget att bli sårbart för cyberattacker. Vid en cyberattack kan tillväxtföretaget tappa tillgång till sina IT-system.³⁷ När ett företag tappar tillgång till sina IT-system finns risk för att verksamheten stannar upp. Företag behöver sina IT-system i form av mejl, informationslagring, med mera för att kunna bedriva sin verksamhet. När företaget inte kan bedriva sin verksamhet förlorar det affärer och därmed konkurrenskraft.

En annan risk vid en cyberattack som framkommit i intervju med säkerhetsspecialister är att ett företag riskerar sanktionsavgifter samt riskerar att få sämre rykte. Detta påverkar också företagets konkurrenskraft. Dessutom finns risk för att tillväxtföretaget blir skadeståndsskyldiga om tillväxtföretaget inte kan leverera en tjänst eller vara i enlighet med avtal. Detta är enligt intervju med säkerhetsspecialister en risk i större utsträckning om tillväxtföretag ingår avtal med större kunder eller ingår i en leverantörskedja.

³⁶ Noerr LLP, 2015, s. 7 och 9.

³⁷ Teknikföretagen, 2020, s. 12.

2.4.1 En cyberattacker kan bli en dyr nota

Under de senare åren har det skett flera stora skandaler kopplad till informationssäkerhet.³⁸ Eftersom informationssäkerhet är ett brett begrepp innebär attacker flera olika typer av hot. Den årliga kostnaden *per företag* till följd av cyberattacker har uppskattats till 13 miljoner USD under 2018.³⁹ KPMG rapporterar om att cyberattacker ökar i spåren av pandemin.⁴⁰ *Totalkostnaden* per år för cyberattacker mot svenska företag uppskattats till 16 miljarder SEK. Forskningsintensiva företag bedöms vara de mest utsatta.⁴¹ Enligt intervjuer med säkerhetsspecialister tillhör inte tillväxtföretag i regel den grupp som är av intresse för cyberkriminella. Tillväxtföretag som ingår i en leverantörskedja till större bolag löper dock större risk för cyberangrepp. Detta stöds även av Unitalents rapport.⁴²

2.4.2 Spionage och människa som riskfaktor innebär cyberrisker

Unitalent har i en rapport om cybersäkerhet tagit fram olika exempel på cyberangrepp. Här anges spionage och människan som riskfaktorer för att ett cyberangrepp kan ske.⁴³ Tillväxtverket har i en tidigare rapport identifierat den omedvetna medarbetaren som den största säkerhetsrisken.⁴⁴ Spionage är ett hot som kommer från både kriminella och statliga aktörer. Andra stater vill komma åt kunskap, teknologier och innovation som finns i Sverige.⁴⁵

³⁸ SVT, 2021-03-31 [<https://www.svt.se/nyheter/inrikes/transportstyrelsens-sakerhetskandal-detta-har-hant>], SVT, 2021-03-31, [<https://www.svt.se/nyheter/inrikes/2-7-miljoner-inspelade-samtal-till-1177-varvguiden-helt-oskyddade-pa-internet>].

³⁹ Accenturesecurity och Ponemon Institute, 2019, s. 11.

⁴⁰ KPMG, 2021-03-31, [<https://home.kpmg/se/sv/home/nyheter-rapporter/2020/04/cyberattacker-okar-i-sporen-av-covid-19.html>].

⁴¹ Teknikföretagen, 2020, s. 2 och 12.

⁴² Unitalent, 2020, s. 13.

⁴³ Unitalent, 2020, s. 14.

⁴⁴ Tillväxtverket, Den affärsjuridiska Tillväxtresan, Rapport 0216, 2017, s. 5.

⁴⁵ Unitalent, 2020, s. 14, FRA, FMV, MSB, Polisen och Säpo, 2020, s. 10 och 11.

3 Tillväxtföretagens syn på affärsjuridik och informationssäkerhet

I detta avsnitt redovisas kartläggningen av tillväxtföretags affärsjuridiska grundkunskap i förhållande till vilka delar av affärsjuridik och informationssäkerhet som aktualiseras vid *intern digitalisering* och *digitalisering av affär*. Avsnittet delas upp i förhållande till de likheter och skillnader som kartläggningen visat hos olika typer av tillväxtföretag, följt av en redogörelse av tillväxtföretags medvetna och omedvetna behov av affärsjuridisk rådgivning i förhållande till dessa delar. Som tidigare angetts ingår normalt inte informationssäkerhet i begreppet affärsjuridisk rådgivning. I de rapporter som ligger till grund för kartläggningen behandlas informationssäkerhet separat från affärsjuridik. Av den anledningen behandlas affärsjuridisk rådgivning separat från informationssäkerhetsarbetet i detta kapitel.

3.1 Den allmänna trenden hos tillväxtföretag

Genom intervjuer med inkubatorer och främjare har det framkommit att det finns en allmän trend hos företagsledningarna att de lär sig om affärsjuridiken i takt med att de bedriver sitt företag. Ett start-up med en ledning som inte tidigare startat och bedrivit ett tillväxtföretag har sämre förståelse för den affärsjuridik som aktualiseras jämfört med en erfaren ledning. Detta styrks till viss del av en rapport från Entreprenörskapsforum där det framgår att serieentreprenörer generellt är bättre på att hantera osäkerhet, jämfört med individer som för första gången startar ett företag.⁴⁶

En ytterligare allmän trend som framkommit i majoriteten av intervjuer med främjare, rådgivare och inkubatorer är att tillväxtföretag, oberoende av bransch och geografisk placering, har kunskap om de branschnära regelverken och affärsjuridiska frågorna. I exempelvis byggbranschen har tillväxtföretag kunskap om branschens väletablerade standardavtal och i innovationsintensiva branscher som läkemedelsbranschen är företagen medvetna om patenträttsliga frågor. Genom sin kunskap har företagen ofta en bra uppfattning om när och för vad de ska söka extern hjälp. Denna kunskapsutveckling har ofta drivits på av bland annat branschorganisationer och då tillväxtföretag samarbetar med andra bolag (såväl stora som små) inom samma bransch. Det är också naturligt att ledningen i tillväxtföretag, vilka ofta är grundare och ägare, har ett stort intresse för den bransch de verkar i. Det gör att intresset även sannolikt tar sig i uttryck i kunskap om de branschspecifika affärsjuridiska frågorna.

Det finns en samstämmighet hos majoriteten av de rådgivare och inkubatorer som intervjuats att det är i förhållande till *digitalisering av affär* som tillväxtföretags kunskapsnivå och medvetenhet om de affärsjuridiska utmaningarna är som lägst.

3.2 Geografisk- och branschrelaterad skillnad

I intervjuerna med främjare, inkubatorer och rådgivare har det framkommit att i takt med digitaliseringen har även tillväxtföretags allmänna kunskap om affärsjuridiken ökat. Det gäller framförallt hos start-ups och andra företag som verkar inom en innovativ miljö och ofta i en internationell kontext från start. En av de främsta anledningarna till denna ökade medvetenhet om affärsjuridikens betydelse hos dessa företag är de nätverkseffekter som dessa företag tar del av. Nätverkseffekterna sker inom ramen för de inkubatorer, co-

⁴⁶ Entreprenörskapsforum, 2018, s. 30

workingkontor och hubbar som de ofta någon gång under sin tillväxtresa är en del av. En annan bidragande faktor till den ökade kunskapen är att dessa företag ofta i tidiga skeden får externa krav och kontakt med erfarna personer, exempelvis från investerare, professionella styrelseledamöter.



Geografisk- och branschrelaterad skillnad

Allmänna kunskapen ökar hos företag som:

- start-ups
- verkar inom en innovativ miljö
- är aktiva inom olika nätverkshubbar
- sitter i co workingkontor
- har externa krav från investerare, professionella styrelseledamöter mm

Tillväxtföretag som inte är en del av samma ekosystem som start-ups och andra innovativa tillväxtföretag **saknar** ofta motsvarande **medvetenhet**, vilket påverkar deras konkurrenskraft negativt.

Tillväxtföretagen befinner sig ofta i mindre städer eller på landsbygden, och/eller verkar i mer traditionella branscher.

Tillväxtföretag som inte är en del av samma ekosystem som start-ups och andra innovativa tillväxtföretag, har ofta inte motsvarande medvetenhet. Det kan påverka deras konkurrenskraft negativt. Detta har främst uppmärksammats i intervjuer med främjare. Dessa tillväxtföretag finns ofta i mindre städer eller på landsbygden, och/eller verkar i mer traditionella branscher. Istället är andra aktörer viktiga för att sprida kunskap och upplysa tillväxtföretag om affärsjuridiska frågor. Banker, revisorer, och andra aktörer (inte minst den offentliga sektorn) som företagen har ett naturligt möte med vid bedrivande av verksamheten spelar då en viktig roll, vilket några rådgivare och främjare uppmärksammat. I och med detta nås företagen av olika mycket information beroende på geografisk plats och bransch.

3.3 Tillväxtföretags arbete med affärsjuridiken vid digitalisering

I detta avsnitt presenteras hur tillväxtföretag arbetar med affärsjuridik vid digitalisering samt möjliga förklaringar till varför arbetet ser ut som det gör enligt de intervjuer som gjorts med rådgivare, främjare och inkubatorer.

3.3.1 Det affärsjuridiska arbetet är reaktivt

Trenden är att den affärsjuridiska grundkunskapen och insikten om affärsjuridikens betydelse hos tillväxtföretag ökar, i vart fall hos de tillväxtföretag som tidigt kommer i kontakt med externa intressenter inom ramen för till exempel inkubatorer och företagshubbar. Enligt främjare och vissa inkubatorer är det viktigt att uppmärksamma att de tillväxtföretag som inte kommer i kontakt med externa intressenter som inkubatorer och hubbar är i majoritet. Den ökade kunskapen medför, enligt i princip samtliga intervjupersoner, att tillväxtföretag till viss del arbetar alltmer proaktivt med sin

affärsjuridik. En övervägande del av arbetet sker dock fortfarande reaktivt. Exempel på det reaktiva arbetet är anpassning till nya regelverk, att lösa ett problem som uppstår i verksamheten eller genom att granska ett avtalsförslag från en motpart. De affärsjuridiska frågor som uppstår som ett resultat av digitaliseringsprocessen beaktas i regel först när det blir kritiskt att lösa dem. Detta är en bild som bekräftats i de flesta intervjuer.

3.3.2 Omedvetenhet, kostnad, tidsbrist och svårighet med utvärdering gör arbetet reaktivt

Anledningar till att arbetet är reaktivt är enligt rådgivare och främjare reaktivt många. Det har i intervjuerna framkommit att de främst beror på en omedvetenhet hos tillväxtföretag om varför de bör använda sig av och beakta affärsjuridiken i ett tidigt skede av digitaliseringsresan. Dessutom är kostnadsskäl och tidsbrist samt en svårighet för tillväxtföretag att bedöma om de fått rätt hjälp, anledningar till att tillväxtföretag arbetar reaktivt.



Att tillväxtföretag kan avstå från att proaktivt arbeta med affärsjuridik kan till viss del vara ett kalkylerat val. I dessa fall sker det på grund av kostnadsskäl eller tidsbrist. Enligt en undersökning av EU kommissionen angav respondenterna (som var organisationer för företag med maximalt 249 anställda inom EU med) i genomsnitt ett snitt på 3.1 på en skala mellan 1–5 där 1 var "inte alls viktig" och 5 "väldigt viktig" att en anledning till att medlemsföretagen (d.v.s. företag med 1–249 anställda) avstår från att bedriva forskning och utveckling samt innovation var "kostnad för att skydda resultat (genom patent etc.) vid forskning/utveckling och innovation". Respondenterna angav vidare ett snitt på 2,7 på samma skala att en anledning till att medlemsföretagen avstår från att bedriva forskning och utveckling samt innovation var "regulatoriska / legala krav som behöver hanteras".⁴⁷

⁴⁷ Europeiska Kommissionen, 2019, s. 138.

Vid ett sådant medvetet val får tillväxtföretag åtminstone möjligheten att beräkna och begrunda de risker man tar. I de fall tillväxtföretags val att inte arbeta proaktivt med affärsjuridiken snarare sker omedvetet och utan insikt om eventuella konsekvenser ökar risken för oförutsedda problem, kostnader och därmed minskad konkurrenskraft, enligt de rådgivare som intervjuats. Av intervjuer har framkommit att valet att inte beakta de affärsjuridiska aspekterna ofta beror på en okunskap om att de val som fattas vid *digitalisering av affär* också kan komma att påverkas av de affärsjuridiska aspekterna.

3.4 Tillväxtföretags arbete med informationssäkerhet vid digitalisering

3.4.1 Tillväxtföretag arbetar med informationssäkerhet

I en undersökning från SCB har företag med 10–49 anställda tillfrågats om de använt sig av åtgärder kopplade till informationssäkerhet och IT-säkerhet. Från undersökningen kan följande resultat redovisas gällande företagen:

- 71 % använder lösenord bestående av 8 blandade tecken samt byte av lösenord.
- 89 % uppdaterar programvaror och operativsystem.
- 81 % använder en backup av data till molnlösning eller annan geografisk plats.
- 50 % använder VPN
- 47 % gör regelbundna riskbedömningar
- 47 % gör IT-säkerhetstester, inbegripet intrångstest, test av back-upsystem eller varningssystem.
- 37 % krypterar data, dokument eller mejl.⁴⁸

Enligt intervjuer med informationssäkerhetsspecialister är det inte möjligt att med hjälp av statistiken bedöma om arbetet är tillräckligt. Anledningen till det är att informationssäkerhetsarbetets grad beror på känsligheten av uppgifter som ska skyddas i förhållande till den risk det innebär att inte skydda uppgifterna. Att 71 % av företagen använder lösenord bestående av 8 blandade tecken är tillräckligt om uppgifter inte är av den mer känsliga arten. Det som går att utläsa av statistiken är att tillväxtföretag i vart fall har implementerat vissa informationssäkerhetslösningar. Enligt intervjuer med informationssäkerhetsspecialister arbetar inte tillväxtföretag med informationssäkerhet i den utsträckning som behövs för att undvika risken att råka ut för cyberattacker.

3.4.2 Tillväxtföretag saknar kompetens för att ta till sig riktlinjer

Medan stora företag har möjlighet att svara på de krav som ställs på säkerhet vid behandling av personuppgifter saknar små och medelstora företag ofta den expertis som krävs för att förstå riskerna associerade med personuppgiftsbehandling. Det är också vanligt att små och medelstora företag har svårt att bedöma och hantera dessa risker i praktiken. Små och medelstora företag är inte helt bekanta med uppskattning av risker ur personuppgiftsperspektivet och de kan därför dra nytta av en mer styrd strategi som kommer att överbrygga klyftan mellan de rättsliga bestämmelserna och deras förståelse och

⁴⁸ SCB, 2021-03-31,
[\[https://www.statistikdatabasen.scb.se/pxweb/sv/ssd/START_NV_NV0116_NV0116S/AnvITSakerhet/table/tableViewLayout1/\]](https://www.statistikdatabasen.scb.se/pxweb/sv/ssd/START_NV_NV0116_NV0116S/AnvITSakerhet/table/tableViewLayout1/).

uppfattning av risk.⁴⁹ Företag med över 50 anställda har generellt sett kommit längre med arbetet med dataskyddsfrågor.⁵⁰

Enligt intervjuer med informationssäkerhetsspecialister saknar tillväxtföretag även förståelse för informationssäkerhetsarbetet med data som inte är personuppgifter. Anledningen är att de ofta saknar kompetens i företaget, dessutom tar tillväxtföretag sällan in rådgivare för att arbeta med informationssäkerhet. Personuppgifter är en av många uppgifter som behöver skyddas, men själva åtgärden för att tillförsäkra skydd är ofta den samma. Det är viktigt att tillväxtföretag förstår vilken information som är skyddsvärd, varför den är skyddsvärd och hur den ska skyddas.

3.5 De medvetna och de omedvetna behoven

3.5.1 Tillväxtföretag arbetar reaktivt med affärsjuridik vid intern digitalisering

Trenden är som nämnts att tillväxtföretags affärsjuridiska grundkunskaper ökar och de blir därmed allt bättre på att inse sitt behov och arbeta med affärsjuridiken. Vid *intern digitalisering* är arbetet ofta reaktivt och upplevs som ett nödvändigt ont snarare än som en möjlighet och ett medel för att bli än mer konkurrenskraftig. Uppfattningen hos rådgivare, inkubatorer och främjare är att tillväxtföretag i regel vet hur de ska hantera problemet eller var de kan vända sig för rådgivning. Det ökade utbudet av digitala tjänster för rådgivning och hantering av affärsjuridik riktad mot små- och medelstora företag kan också ses som ett tecken av denna utveckling.⁵¹

3.5.2 Tillväxtföretag arbetar sällan med affärsjuridik vid digitalisering av affär

Däremot saknar tillväxtföretag en medvetenhet om vilka affärsjuridiska frågeställningar som aktualiseras vid *digitalisering av affär*. Här finns därför, enligt i princip samtliga intervjuer, ett omedvetet behov av rådgivning eller kunskapsinhämtning. Uppfattningen om att affärsjuridiken främst är ett regelverk att förhålla sig till är utbredd hos tillväxtföretag, vilket också är en samstämmig uppfattning i de flesta intervjuer. Perspektivet på affärsjuridiken som ett användbart och nödvändigt verktyg i strategiska beslutsprocesser föreligger i regel inte. Detta är inte endast gällande hos tillväxtföretag utan, enligt de intervjuer som skett med rådgivare och främjare, en relativt utbredd uppfattning. Även i större bolag med egna jurister kan detta perspektiv saknas, vilket framkommit i en undersökning av Noerr. I undersökningen svarade mindre än en tredjedel av företagen (som var kategoriserade utifrån årsomsättning mellan mer än en miljard euro till mindre än 50 miljoner euro) att de i större utsträckning involverade sin juristavdelning i den strategiska planeringen av sin digitalisering. Detta trots att utredningen även visade att 90 procent av respondenterna svarade att digitalisering kommer ha en stor eller extrem effekt på deras verksamhet inom de kommande fem åren och att de främsta juridiska utmaningarna är tillgång till data, ansvarsfrågor, ägandefrågor relaterat till data samt molnrelaterade frågor. Enligt utredningen hade respondenterna en förståelse för digitaliseringens betydelse och att de juridiska utmaningarna som följer av digitalisering är viktiga. Trots detta valde respondenterna i endast begränsad omfattning involvera juristavdelningen i det strategiska arbetet med digitaliseringen.⁵²

⁴⁹ ENISA, 2016, s. 7–8.

⁵⁰ Integritetsskyddsmyndigheten, 2019, s. 15.

⁵¹ Se avsnitt 3.

⁵² Noerr LLP, 2017, s. 10.

3.5.3 Kompetensbristen inom tillväxtföretagen kan utgöra omedvetet risktagande

Enligt intervjuer med informationssäkerhetsspecialister kan kunskapsbristen inom informationssäkerhet utgöra ett omedvetet risktagande. I en undersökning gjord av World Economic Forum presenteras att endast 17 procent av företagen förstår fördelarna med cybersäkerhetsarbete. I undersökningen var större internationella företag målgrupp.⁵³ Eftersom tillväxtföretag generellt sätt har svårt att ta till sig riktlinjer finns risk att siffran skulle vara ännu lägre hos mindre företag.

Av den statistik som finns på området är det inte möjligt att fastställa om det arbete tillväxtföretag gör i förhållande till informationssäkerhet är tillräckligt. Av intervjuer och forskning på området är det tydligt att det finns en svårighet hos tillväxtföretag att ta till sig information och riktlinjer om informationssäkerhet samt att de har svårt att förstå fördelarna med arbetet.⁵⁴ En effekt av det kan vara att få tillväxtföretag tar extern hjälp med sitt informationssäkerhetsarbete, likt de större företagen som endast i liten utsträckning involverar sin juristavdelning vid digitalisering.⁵⁵ I det fallet finns omedvetna behov av informationssäkerhetsarbete hos tillväxtföretag och därmed görs ett omedvetet risktagande. Det omedvetna risktagandet är att inte arbeta proaktivt för att säkra information.

3.5.4 Tillväxtföretag avstår inte från digitalisering

Av Flash Eurobarometer 486 framgår att av de svenska företag med 1–10 anställda som undersökts så har 32 % av företagen en strategi eller handlingsplan för sin digitalisering och samma andel har redan börjat använda avancerad digital teknik.⁵⁶ Av de intervjuer som gjorts med främjare och inkubatorer framgår att de flesta tillväxtföretag inte upplever att affärsjuridiken är ett stort hinder *när de utvecklar och digitaliserar* i syfte att få fram en ny affärsmodell, produkt eller tjänst. Anledningen till det är att man i ett tidigt skede inte alls beaktar de affärsjuridiska aspekterna. Tvärtom kan det i detta skede snarare anses vara ett hinder att överhuvudtaget ta in extern hjälp då det först kräver att man formulerar sitt behov och sedan kan få en inte alltid så välanpassad, men dyr, rådgivning. Samtidigt säger Flash Eurobarometer 486 att små och medelstora företag avstår från att bedriva forskning och utveckling samt innovation på grund av "regulatoriska / legala krav som behöver hanteras". De omedvetna behoven av affärsjuridisk rådgivning är stort vid *digitalisering av affär*. Detta har särskilt lyfts av rådgivare och inkubatorer.

⁵³ World Economic Forum, 2021, s. 8.

⁵⁴ ENISA, 2016, s. 7-8, World Economic Forum, 2021, s. 8.

⁵⁵ Se Noerr LLP, 2017, s. 10.

⁵⁶ Europeiska kommissionen, 2020 s. 168 och 170.

4 Marknaden för juridisk rådgivning och de behoven möter

4.1 Utveckling

I rapporten Legal Tech presenterades juristbranschen som konservativ och traditionell. Det framgår dock att marknaden för affärsjuridiska tjänster har utvecklats till att erbjuda mer kostnadseffektiva tjänster genom att skapa standardlösningar. Utvecklingen görs också möjlig genom ny teknik som till exempel AI.⁵⁷

Av vad som framkommit i intervjuer med rådgivare, inkubatorer och främjare har tillväxtföretag olika behov av affärsjuridiskt stöd. De tre främsta typerna av stöd är (i) affärsjuridisk rådgivning vid *intern digitalisering*, (ii) *affärsjuridisk rådgivning* vid *digitalisering av affär* och (iii) information om betydelsen av *affärsjuridisk rådgivning* vid *intern digitalisering* och *digitalisering av affär*. Nedan redogörs för olika aktörer som tillväxtföretag kan komma i kontakt med för att få stöd i affärsjuridiska frågor samt hur dessa aktörer särskilt kan stötta tillväxtföretag i förhållande till de utmaningar som *digitalisering av affär* medför.

4.2 Inkubatorer och universitet

Inkubatorer och universitet erbjuder tillväxtföretag, främst start-ups och innovativa företag, verktyg för att utveckla sin verksamhet. Enligt intervjuer med inkubatorerna erbjuder de flesta kostnadsfri och/eller rabatterad affärsjuridisk rådgivning som kan användas för att svara på allmänna juridiska frågor. Det finns även ofta etablerade samarbeten med leverantörer av affärsjuridiska tjänster (så som hybrid-, jurist- och advokatbyråer), vilket innebär att tillväxtföretag ges möjlighet att tidigt komma i kontakt med extern expertis.

Hur kan inkubatorer och universitet tillgodose tillväxtföretags behov?

Genom att verka i inkubator- och universitetsmiljö blir tillväxtföretag en del av ett nätverk. Tillväxtföretag får då en naturlig arena där även de affärsjuridiska utmaningarna kan uppmärksammas och idéer utbytas om hur man ska ta itu med dem.

Inkubatorer och universitetsmiljöer bidrar således ofta till en ökad förståelse för affärsjuridiken hos tillväxtföretag. Även om inkubatorerna och universiteten själva sällan har den affärsjuridiska spetskompetens som tillväxtföretag är i behov av skapar deras nätverk och miljö goda förutsättningar för att uppmärksamma behovet. Aktörerna främjar även kontakt med och tillgång till olika aktörer på den affärsjuridiska marknaden. Aktörerna på den affärsjuridiska marknaden är i sin tur särskilt lämpade att ge råd till tillväxtföretag i förhållande till de utmaningar som *digitalisering av affär* innebär. De affärsjuridiska leverantörer som väljer att samarbeta med inkubatorer och universitet kan antas vara särskilt inriktade mot att tillhandahålla rådgivning för just denna målgrupp. Dessa aktörer finns i större utsträckning i de större städerna, varför tillväxtföretag på mindre orter inte nås av dessa.

⁵⁷ Tillväxtverket, Legal Tech, Rapport 0286, 2019, s. 7 och 10.

4.3 Myndigheter och offentliga företagsfrämjande aktörer

Den affärsjuridiska rådgivning som finns tillgänglig via myndigheter och det offentliga är, enligt främjare, av den mer standardiserade arten. Bland annat har det i intervjuerna angetts att det finns tillgång till guider, verktyg och tjänster från olika organisationer och myndigheter som arbetar med utrikeshandel. I intervjuerna har det framkommit att tillväxtföretag hämtar information om regler att förhålla sig till från myndigheterna och det offentliga. Myndigheten för samhällsskydd och beredskap har exempelvis kommit med riktlinjer om hur små företag kan jobba med informationssäkerhet.⁵⁸

I intervjuer har exempel lyfts på standardiserad juridisk rådgivning som tillväxtföretag använder. Tillväxtföretag använder vissa riktade insatser så som finansiering genom t.ex. Almis företagslån och konsultcheckar. Tillväxtföretag har dessutom tillgång till öppna data, vilket kan användas för att utveckla sitt tillväxtföretag. Dessutom finns en tjänst som förmedlar vilka rådgivare som finns i olika län och för olika frågor. För affärsutveckling hänvisas företagen till bland annat Almi, Drivhuset och Business Sweden.

4.3.1 Hur kan myndigheter tillgodose tillväxtföretags behov?

Myndigheters stöd till tillväxtföretag i förhållande till deras affärsjuridiska behov är i regel i form av generell information. Vad myndigheterna därmed bidrar med är kunskap om vilka lagar och regler som gäller och hur de kan efterlevas. Information om vilka regelverk tillväxtföretag har att förhålla sig till i olika situationer bör öka medvetenheten om vilket behov av affärsjuridisk rådgivning tillväxtföretag har. Det kan också göra att tillväxtföretag vet var de ska hitta information samt söka information och be om rådgivning som bättre stämmer överens med deras faktiska behov. På informationssäkerhetsområdet finns bland annat riktlinjer om hur små företag kan jobba med informationssäkerhet.⁵⁹ Samtidigt visar studier att små företag saknar kompetens för att ta till sig riktlinjer och inte kommit lika långt i sitt arbete med dataskydd som stora företag.⁶⁰

I intervjuer med främjare och inkubatorer har Verksamt.se lyfts som ett exempel på en tjänst från det offentliga som företag gärna använder. Tjänsten möjliggör bland annat för företag att hitta behjälplig information för att starta, fortsatt bedriva samt utveckla sin verksamhet. På verksamt.se finns bland annat information samlad för den som söker stöd för att starta och bedriva företag. Att vidareutveckla verksamt.se och andra centrala webbplatser för ökad informationsspridning har därför lyfts fram som ett sätt för myndigheter och det offentliga att öka tillväxtföretags kunskap om affärsjuridiken.

Att erbjuda finansiellt stöd till tillväxtbolagen för deras arbete med affärsjuridiken kan fortsatt vara ett sätt att stödja tillväxtföretag. Särskilt med hänsyn till att kostnaden för att få kvalificerad rådgivning i de intervjuer som genomförts med rådgivare, främjare och inkubatorer framhållits som en faktor till att tillväxtföretag avstår från att köpa in sådan hjälp.

Att små företag saknar kompetens för att ta till sig riktlinjer kan utgöra ett hinder för myndigheter att tillgodose behovet av en bättre förståelse för affärsjuridik och informationssäkerhet kopplad till digitalisering.

⁵⁸ MSB, 2018.

⁵⁹ MSB, 2018.

⁶⁰ ENISA, 2016, s. 7–8, Integritetsskyddsmyndigheten, 2019, s. 15.

4.4 Branschorganisationer

Enligt rådgivare som har intervjuats har branschorganisationer varit viktiga för arbetet med att ta fram och vidareutveckla standardavtal. Möjligheten att använda standardavtal har hjälpt många tillväxtbolag som därmed sluppit att själva ta fram avtal. Användandet av standardavtal underlättar i regel också avtalsförhandlingar eftersom motparten många gånger är van vid motsvarande avtal.

Det har även i intervjuerna framkommit att genom branschorganisationerna får företagen dessutom ett bredare kontaktnät med möjlighet till kunskaps- och erfarenhetsutbyte. Kontaktnätet består oftast av andra företag. I vissa fall har branschorganisationerna egna juristavdelningar som kan stötta medlemsföretagen i olika juridiska frågor. Denna typ av rådgivning är dock ofta relaterad till branschspecifika eller mer allmänna juridiska frågor. När det gäller de mer komplexa frågor som aktualiseras i samband med *digitalisering av affär* svarar branschorganisationernas rådgivning i regel inte mot tillväxtföretags behov. Det finns fler branschorganisationer som arbetar aktivt med att driva informationssäkerhetsfrågor genom bland annat sprida kunskap genom publicering av rapporter och riktlinjer.⁶¹ Vissa har riktade erbjudanden till nystartade företag, bland annat inom tech-sektorn.⁶²

4.4.1 Hur kan branschorganisationerna tillgodose tillväxtföretags behov?

Branschorganisationer kan genom sitt fortsatta arbete med standardavtal hjälpa tillväxtföretag med allmän affärsjuridisk rådgivning. Genom det nätverk som branschorganisationerna är kan även kunskap och erfarenheter om affärsjuridiska utmaningar spridas. Det kan dock vara svårt för branschorganisationerna att stötta tillväxtföretag i de mer komplexa frågor som aktualiseras i samband med digitalisering då de i regel saknar den juridiska spetskompetensen internt.

4.5 Revisorer och bokföringsbyråer samt banker

För företag som inte är med i någon branschorganisation eller inkubator blir ofta revisorerna och bankerna den aktör som företagen vänder sig till med affärsjuridiska frågeställningar, enligt de främjare, rådgivare och inkubatorer som intervjuats. De flesta tillväxtföretag har kontakt med revisor och/eller bokföringsbyråer och det är inte ovanligt att dessa aktörer, åtminstone till en början av tillväxtresan, är företagets enda externa rådgivare. Många gånger har de åtminstone en grundläggande kunskap om affärsjuridiken och dess innebörd. Då deras specialistkompetens är inom ekonomi och redovisning har de dock inte den specialistkunskap som ofta krävs i förhållande till affärsjuridikens relevans och utmaningar vid digitalisering. Vad som dock är gemensamt för såväl revisorer, bokföringsbyråer och banker är att de många gånger verkar i olika nätverk av rådgivare. Inte sällan har de relationer till rådgivare verksamma vid hybrid-, jurist- eller advokatbyråer.

4.5.1 Hur kan revisorer, bokföringsbyråer och revisorer tillgodose tillväxtföretags behov?

Genom sin grundläggande kunskap om affärsjuridikens betydelse har de möjlighet att upplysa tillväxtföretag om deras omedvetna behov av rådgivning. På så sätt kan de agera

⁶¹ Se t.ex. Säkerhets- och försvarsföretaget, 2021-03-31, [<https://soff.se/vara-fragor/>], Teknikföretagen, 2021-03-31, [<https://www.teknikforetagen.se/fokusomraden/digitalisering-och-cybersakerhet/>].

⁶² IT&T, 2021-03-31, [<https://www.itot.se/bli-medlem/>].

som intermediärer och förmedla kontakt till den expertis som tillväxtföretag kan behöva i förhållande till digitaliseringsprocessen.

4.6 Digitala tjänster

En tydlig utveckling av den affärsjuridiska marknaden är att det tillkommer allt fler digitala juridiktjänster. Dessa tjänster syftar många gånger dels till att digitalisera hur företagen själva arbetar med sin juridik, dels till att tillhandahålla rådgivning och/eller affärsjuridiska produkter. Exempel på tjänster som kan användas i förhållande till den interna digitaliseringen är avtalshanteringsystem, system för att hantera personuppgiftsflöden och digitala signeringslösningar. Exempel på digitala lösningar som tillhandahåller rådgivning och/eller affärsjuridiska produkter kan vara system som tillhandahåller avtalsmallar (med eller utan möjlighet till anpassning), digitala tvistelösningstjänster och system för att skapa underlag och administrera till exempel bolagsstämmor. Gemensamt för de flesta av dessa digitala lösningar är att tillväxtföretag kan få en stor del av sitt grundläggande affärsjuridiska behov tillgodosett på ett kostnadseffektivt sätt utan att anlita externa konsulter. Kostnaderna för att arbeta med denna del av affärsjuridiken blir därmed i regel mer förutsägbar och det blir enklare att bedöma huruvida tjänsterna möter behovet.

Utöver utvecklingen av digitala tjänster finns det en mängd olika typer av avtalsmallar tillgängliga på nätet, exempelvis samarbetsavtal, aktieägaravtal, sekretessavtal och internationella standardavtal för import och export. Vissa enklare rättsutredningar finns tillgängliga för allmänheten på nätet i juridiska frågeforum. Denna ökade tillgång till avtalsmallar och kunskap har inneburit att fler tillväxtföretag blir medvetna om affärsjuridikens betydelse och att deras grundkunskap ökar.

4.6.1 Hur kan de digitala tjänsterna tillgodose tillväxtföretags behov?

De digitala tjänsterna tillhandahålls i regel som produkter och utan att någon närmre analys av tillväxtföretags verksamhet sker. De möter därmed sällan det behov av mer specialiserad och anpassad rådgivning som tillväxtföretag har (ett ofta omedvetet) behov av i förhållande till sin *digitalisering av affär*. Vad de dock innebär är en ökad vana för tillväxtföretag att fundera över affärsjuridiken och dess inverkan, vilket generellt kan göra tillväxtföretag mer medvetna om sitt behov.

4.7 Jurist- och advokatbyråer

Jurist- och advokatbyråer har spetskompetens inom affärsjuridisk rådgivning. Beroende på vilken typ av rådgivning som efterfrågas varierar priserna. Jurist- och advokatbyråerna har, enligt de intervjuer som genomförts, generellt den kompetens tillväxtföretag behöver för att integrera affärsjuridiken i sin digitala affärsutveckling. För att kunna ge kvalificerad affärsjuridisk rådgivning krävs dock, enligt intervjuer med rådgivare, att juristen eller advokaten förmår sätta sig in i och förstå kundens verksamhet. Det innebär i sin tur ett arbete som tar tid. Eftersom prissättningen i regel är baserad på ett timarvode kan det innebära en stor kostnad för ett tillväxtbolag. Enligt intervjuer med rådgivare riktar sig de flesta byråer inte i första hand till tillväxtföretag utan snarare till större bolag. Dessutom kopplas jurist- och advokatbyråerna ofta in i ett senare skede av den digitala affärsutvecklingen.

I intervjuer med rådgivare har det framhållits att det finns en uppfattning hos tillväxtföretag att tjänsterna är mycket dyrare än vad den egentligen är, vilket är en anledning att tillväxtföretag sällan vänder sig till byråer i ett tidigt skede av sin digitala affärsutveckling. I intervjuer har det också framkommit att vissa byråer under senare år utvecklat sina

tjänster till att även erbjuda rådgivning till ett lägre pris för att möta tillväxtföretags behov och budget. Vissa advokatbyråer erbjuder paketpris till start-ups.⁶³

4.7.1 Hur kan jurist- och advokatbyråer tillgodose tillväxtföretags behov?

Enligt kartläggningen besitter jurist- och advokatbyråerna i regel den kompetens som krävs för att tillväxtföretags behov ska kunna tillgodoses i förhållande till *intern digitalisering*. Att behovet inte helt tillgodoses beror dock på flera faktorer, varav kostnaden (eller åtminstone den uppfattningen om kostnaden) kanske är den främsta. Genom att fortsatt utveckla prismodeller och riktade erbjudanden mot tillväxtföretag kan tröskeln minska. Det kräver dock då att tillväxtföretag förstår att sådana erbjudanden finns – samt förstår att de har ett behov av att använda sig av juridisk rådgivning.

4.7.2 Fortsatt avreglering av advokatbranschen i Storbritannien

Tidningen Legal Tech rapporterade i slutet på 2019 att Solicitors Regulation Authority (SRA) bedömt att endast en av tio småföretag anlitar kvalificerade rådgivare vid juridiska problem. Dessutom anses avsaknad av transparens hämmar konkurrens på marknaden och gör det svårt för företag att välja rådgivare. För att göra rådgivning mer tillgänglighet har avreglering av advokatbranschen i Storbritannien skett. Avregleringen öppnar upp för nya sätt att arbeta, exempelvis kan advokater frilansa eller att vara anställd vid ett företag som inte står under SRA:s tillsyn.⁶⁴

4.8 Hybridbyråer

Med hybridbyråer avses här företag som tillhandahåller juridisk rådgivning och rådgivning kopplad till andra delar av affärsutvecklingen. I intervju med rådgivare från en hybridbyrå har följande framkommit. Ofta är hybridbyråer tematiskt inriktade på en viss bransch eller inom ett område, exempelvis digitalisering. Hybridbyråer kan rikta sig till ett segment inom ett företag, till exempel erbjuda en styrelse stöd. Genom att erbjuda spetskompetens inom flera områden kan dessa aktörer erbjuda tjänster i förhållande till affärsutveckling. Detta möjliggörs genom att hybridbyråerna består av olika kompetenser så som exempelvis jurister, ekonomer och ingenjörer. En hybridbyrå med jurister och informationssäkerhetsspecialister kan erbjuda tillväxtföretag vägledning för att kunna ta till sig riktlinjer på informationssäkerhetsområdet. Prissättningen kan vara mer fördelaktig i det fall företaget köper en paketlösning av olika kompetenser för att utveckla sin affär. Hybridbyråerna riktar sig däremot främst mot större företag. Enligt genomförda intervjuer med inkubatorer och främjare kan det saknas en medvetenhet hos tillväxtbolagen om att även denna typ av aktör kan tillhandahålla de affärsjuridiska tjänster som tillväxtbolagen behöver.

4.8.1 Hur kan hybridbyråer tillgodose tillväxtföretags behov?

Till skillnad från jurist- och advokatbyråerna blir ofta hybridbyråernas tjänster aktuella i ett tidigt skede i förhållande till *digitalisering av affär*. Med hänsyn till att digitalisering är teknikdriven kan i vissa fall en hybridbyrå vara särskilt lämpad att bistå ett tillväxtföretag i förhållande till *digitalisering av affär* om man även har intern teknisk kompetens.

⁶³ Se t.ex. Breakit, 2021-03-31, [<https://www.breakit.se/artikel/19353/ny-vip-tjanst-ger-tillvaxtbolag-egen-bolagsjurist-till-ett-schysst-och-forutsagbart-pris>], Cederquist, 2021-03-31, [<https://www.cederquist.se/om-cederquist/att-anlita-cederquist/start-up-paketet/>].

⁶⁴ Legal Tech, 2021-03-31, [<https://www.legaltech.se/nyheter/fortsatt-avreglering-av-advokatbranschen-i-uk#>].

Hybridbyråerna kommer ofta in i de tidiga stadierna i tillväxtföretags digitaliseringsresa eftersom de hjälper tillväxtföretag att utveckla digitala lösningar. De kan av den anledningen uppmärksamma tillväxtföretag i ett tidigt stadie på vilket behov av stöd de egentligen har. Genom att utveckla riktade erbjudanden och prismodeller gentemot tillväxtföretag kan byrån göra nödvändig rådgivning mer attraktiv.

5 Avslutande reflektion om betydelsen av att vara medveten om sitt behov



Bilden visar det stadie där tillväxtföretag har behov av affärsjuridisk rådgivning.

5.1 Tillväxtföretag som arbetar med affärsjuridik tidigt sparar tid och pengar

Det är viktigt att i ett tidigt skede i en digitaliseringsprocess, formande av affärsmodell och/eller framtagande av nya tjänster och produkter ha en förståelse för vilka potentiella risker och möjligheter affärsjuridiken innebär. På så vis kan tillväxtföretag såväl spara tid som pengar genom att på det konceptuella och definierade stadiet försäkra sig om att affärsmodellen även håller utifrån ett affärsjuridiskt perspektiv. Tillväxtföretag kan även tidigt se till att ta tillvara på den potential affärsmodellen i ett senare skede kan innebära genom att tillse att man har rätt rättigheter och skyldigheter gentemot sina intressenter. I praktiken kan det innebära att säkra rättigheten till data eller källkod för att i framtiden kunna sälja den vidare. En förståelse för affärsjuridiken och inte minst för olika avtalskonstruktioner kan också innebära att man tidigt kan identifiera ytterligare möjligheter och konkurrensfördelar. En förståelse för informationssäkerhet innebär också fördelar i förhållande till att säkra data.

5.2 Affärsjuridik och informationssäkerhet bör vara en del av det strategiska arbetet

Att använda affärsjuridik och informationssäkerhet som en naturlig och integrerad del och ett medel i sitt strategiska arbete och sin digitaliseringsresa kan alltså bli avgörande för ett tillväxtföretags konkurrenskraft i den allt mer digitaliserade och globaliserade värld som de verkar i. Digitaliseringen öppnar upp möjligheter för tillväxtföretag att väldigt snabbt kunna

konkurrera med i princip vilket annat företag som helst. En innovativ affärsjuridisk lösning kan alltså innebära en konkurrensfördel. Då till exempel ägandet och hantering av data (exklusive personuppgiftsdata) som nämnts i princip är oreglerad erbjuder avtalsfriheten i princip en obegränsad möjlighet till innovativa affärsjuridiska strategier. Med en förståelse för hur en viss avtalsreglering kan påverka affärsmodellen i framtiden har även de minsta tillväxtbolagen möjlighet att skapa sig förutsättningar för helt nya och banbrytande affärsmodeller. Med informationssäkerhetsarbetet skyddar tillväxtföretag data från cyberangrepp. Att vara medveten om dessa möjligheter som affärsjuridik och informationssäkerhet kan ge innebär att tillväxtföretag kan planera för dem.

Att arbeta med affärsjuridik och informationssäkerhet som en integrerad del i sin affärsutveckling bidrar även till att tillväxtföretaget säkrar sina immateriella rättigheter. Det kan exempelvis handla om rättigheter och tillgång till vissa data som i framtiden kan öppna upp för nya affärsmöjligheter. Ett annat exempel är att företaget från start bygger sin affärsidé på att sälja data eller andra immateriella rättigheter men på grund av avsaknad av juridisk rådgivning inte säkrat dessa rättigheter. Av den anledningen kan ett tillväxtföretag som inte använt affärsjuridik och informationssäkerhet som en integrerad del i sin affärsutveckling inte bara gå miste om potentiella affärsmöjligheter utan även riskera att i ett senare skede inse att den affärsmodell man investerat i är ohållbar. De investeringar man då gjort i sin digitalisering kan helt gå förlorade och hela den affärsmodell som verksamheten baserats på visa sig ogenomförbar.

5.3 Hybridbyråer sitter på fler perspektiv av affärsutveckling

Hybridbyråer med kompetens inom juridik, teknik, informationssäkerhet med mera kan erbjuda flera perspektiv som alla är viktiga vid *digitalisering av affär*. Genom att arbeta med flera perspektiv kan hybridbyråers förståelse för tillväxtföretags behov öka. Dessutom kan behovet kommuniceras till tillväxtföretag. Hybridbyråerna kommer ofta in i de tidiga stadierna i tillväxtföretags digitaliseringsresa eftersom de hjälper tillväxtföretag att utveckla digitala lösningar. De kan av den anledningen uppmärksamma tillväxtföretag i ett tidigt stadie på vilket behov av stöd de egentligen har. Eftersom hybridbyråer ofta jobbar med att erbjuda kompetens genom paketlösningar blir priserna ofta mer förmånliga och samarbetet smidigare jämfört med att köpa in kompetens från många olika ställen.

5.4 Medvetenhet bidrar högre konkurrenskraft

Med hänsyn till den föränderliga värld som digitaliseringen innebär är det centralt att tillväxtbolag är medvetna om sina behov av att tidigt se till så att *digitalisering av affär* fungerar ur ett affärsjuridiskt perspektiv. Dels för att affärsmodellen överhuvudtaget ska vara genomförbar och hållbar, dels för att undvika framtida onödiga risker. Tillväxtföretag som ser affärsjuridik och informationssäkerhet som en möjlighet kan även använda det som ett medel för att säkra och skapa nya innovativa affärsmodeller.

Käll- och litteraturförteckning

Rapporter

- Accenturesecurity och Ponemon Institute, *The cost of cybercrime: Ninth annual cost of cybercrime study*, 2019.
- ENISA, Guidelines for SMEs on the security of personal data processing, 2016.
- Entreprenörskapsforum, *Entreprenörskap i Sverige - nationell GEM-rapport 2018*, 2018.
- Europeiska Kommissionen, Annual report on European SMEs 2018/2019, Research and Development and Innovation by SME, 2019.
- Europeiska kommissionen, *Flash Eurobarometer 486*, 2020.
- FRA, FMV, MSB, Polisen och Säpo, *Cybersäkerhet i Sverige - Hot, metoder, brister och beroenden*, 2020.
- Integritetsskyddsmyndigheten, *Integritetsrapport*, 2019.
- IVA, *Smart industri*, 2019.
- MSB, *Informationssäkerhet för små företag*, 2018.
- MSB, *Nationell risk- och förmågebedömning*, 2019.
- MUST, *Årsöversikt*, 2020.
- Noerr LLP, *Industrie 4.0 - Legal issues of digitalisation in Europe*, 2017.
- Noerr LLP, *Industrie 4.0 - Legal challenges of digitalization*, 2015.
- Regeringskansliet, *För ett hållbart digitaliserat Sverige - en digitaliseringsstrategi*, dnr: N2017/03643/D, 2017.
- Säkerhetspolisen, *Vägledning i säkerhetsskydd*, 2019.
- Teknikföretagen, *Skydda din IT-miljö, En guide till medvetet säkerhetsarbete i mindre teknikföretag*, 2020.
- Tillväxtverket, *Den affärsjuridiska tillväxtresan*, Rapport 0216, 2017.
- Tillväxtverket, *Legal Tech - en förstudie om en juridisk marknad under omvandling*, Rapport 0286, 2019.
- Tillväxtverket, *Pilotprojekt - pilotinsatser för digitalisering*, 2021.
- World Economic Forum, *Principles for Board Governance of Cyber Risk*, 2021.

Internetkällor

- Breakit, [<https://www.breakit.se/artikel/19353/ny-vip-tjanst-ger-tillvaxtbolag-egen-bolagsjurist-till-ett-schysst-och-forutsagbart-pris>], Granskad: 2021-03-31.
- Cederquist, [<https://www.cederquist.se/om-cederquist/att-anlita-cederquist/start-up-paketet/>], Granskad: 2021-03-31.
- Deloitte, [<https://www2.deloitte.com/global/en/insights/focus/industry-4-0/anything-as-a-service-xaas-solutions-transformation.html>], Granskad: 2021-03-31.
- Deloitte, [<https://www2.deloitte.com/global/en/insights/focus/industry-4-0/anything-as-a-service-xaas-solutions-transformation.html/#endnote-4>], Granskad: 2021-03-31.
- ENISA, [<https://www.enisa.europa.eu/topics/threat-risk-management/risk-management>], Granskad: 2021-03-31.
- ENISA, [<https://www.enisa.europa.eu/topics/threat-risk-management/risk-management/files/images/definitions.jpg>], Granskad: 2021-03-31.
- IT&T, [<https://www.itot.se/bli-medlem/>], Granskad: 2021-03-31.
- KPMG, [<https://home.kpmg/se/sv/home/nyheter-rapporter/2020/04/cyberattacker-okar-i-sparen-av-covid-19.html>], Granskad: 2021-03-31.
- Legal Tech, [<https://www.legaltech.se/nyheter/fortsatt-avreglering-av-advokatbranschen-i-uk#>], Granskad: 2021-03-31.
- MSB, [<https://www.msb.se/sv/amnesomraden/informationssakerhet-cybersakerhet-och-sakra-kommunikationer/nis-direktivet/>], Granskad: 2021-03-31.
- NIST, [<https://www.nist.gov/itl/smallbusinesscyber/cybersecurity-basics/cybersecurity-risks>], Granskad: 2021-03-31.
- SCB, 2019,
[https://www.statistikdatabasen.scb.se/pxweb/sv/ssd/START_NV_NV0116_NV0116S/AnvITsakerhet/table/tableViewLayout1/], Granskad: 2021-03-31.
- SCB, 2020,
[https://www.statistikdatabasen.scb.se/pxweb/sv/ssd/START_NV_NV0116_NV0116G/Distansarbete/table/tableViewLayout1/], Granskad: 2021-03-31.
- SCB, 2020,
[https://www.statistikdatabasen.scb.se/pxweb/sv/ssd/START_NV_NV0116_NV0116K/ForetagBigData/table/tableViewLayout1/], Granskad: 2021-03-31.
- SVT, [<https://www.svt.se/nyheter/inrikes/transportstyrelsens-sakerhetsskandal-detta-har-hant>], Granskad: 2021-03-31
- SVT, [<https://www.svt.se/nyheter/inrikes/2-7-miljoner-inspelade-samtal-till-1177-vardguiden-helt-oskyddade-pa-internet>], Granskad: 2021-03-31.
- Säkerhets- och försvarsföretaget, [<https://soff.se/vara-fragor/>], Granskad: 2021-03-31.

Intervjukällor

Främjare	Karin Berggren	Företagarna
	Petra Örjegren	Stabilisator
	Mariah ben Salem	
	Dynehäll	Drivhuset
Inkubatorer	Lena Miranda	Linköping Science Park
	Jesper Dahlberg	GU Ventures
	Jeanette Andersson	Minc
Rådgivare	Lars Fridén	Fridén Legal Consulting AB
	Jenny Wahlqvist	Knowit Invativa AB
	Agnes Hammarstrand	Advokatfirman Delphi
	John Engholm	Serendipity Professionals
	Peter Lundgren	Företagarnas Jurist
	Torbjörn Edvall	Almi Företagspartner Nord
	Matilda Claussén-Karlsson	Advokatfirman Delphi
	Lisa Lundin	Knowit Secure AB
	Cybersäkerhetsspecialist	Jesper Lindblom
Jonas Magnusson		Knowit Secure AB
Åsa Schwarz		Knowit Secure AB

Tillväxtverket

Swedish Agency for Economic
and Regional Growth

Tel 08-681 91 00
tillvaxtverket.se

Tillväxtverket arbetar för hållbar tillväxt och konkurrenskraftiga företag i alla delar av Sverige.

Det gör vi genom att stärka företag och regioner. Vi erbjuder kunskap, nätverk och finansiering. Det ger direkt nytta till företag, och också förutsättningar för företag och regioner att möta framtidens utmaningar. Tillväxtverket är en nationell myndighet med regional närvaro på nio orter. Ett Sverige med fler företag som vill, kan och vågar är vår vision.