



Nyföretagandet ökar – men glöm inte fallgroparna

Antalet nya företag i Sverige fortsätter att öka enligt färsk statistik från Tillväxtanalys. Men bakom siffrorna döljer sig en tuff verklighet, många nystartade bolag når aldrig riktig lönsamhet. ECIT Services vd Jens-Oskar Göransson varnar nu för de vanligaste fallgroparna för nystartade företag.



Antalet nystartade företag i Sverige fortsätter att ligga på höga nivåer. Enligt ny statistik från myndigheten Tillväxtanalys som släpptes den 22 september startades 16 901 nya företag under andra kvartalet 2025, vilket är en ökning med 1 procent jämfört med andra kvartalet 2024. Sammantaget har 35 492 företag startats under första halvåret 2025, även det en ökning med 1 procent jämfört med samma period föregående år.

Branscher som sticker ut är bland annat reklam och marknadsföring, där antalet nystartade företag ökade med hela 23 procent jämfört med andra kvartalet 2024. Samtidigt minskar nyföretagandet i exempelvis hotell- och logiverksamhet.

Trots det stora intresset för entreprenörskap visar statistiken att många av de nya bolagen har svårt att nå upp till en hållbar nivå. Förra året startades omkring 70 000 nya företag i Sverige – men en betydande andel av dem når aldrig över en omsättning på en miljon kronor. Många stannar till och med under 500 000 kronor.

– Marknaden präglas av att många nystartade företag tyvärr inte klarar sig särskilt länge, eller åtminstone stagnerar på väldigt låga nivåer. De misslyckas ofta för att de säljer för lite – inte för att de växer för snabbt eller har för höga kostnader i början, vilket många tror, säger Jens-Oskar Göransson, vd på ECIT Services.

Samtidigt som nyföretagandet ökar, går alltså många företag i konkurs. Hittills i år har 6 918 företag gått i konkurs. Den absolut vanligaste fallgropen är att nystartade och mindre företag saknar en tydlig marknadsstrategi.

– Man underskattar helt enkelt hur mycket arbete som krävs för att nå ut till kunderna. Många lägger all sin energi på att utveckla produkten eller tjänsten – men glömmer att faktiskt sälja den, säger Jens-Oskar Göransson.

Ett råd till nya företagare är att redan från början räkna baklänges och göra en fullständig kalkyl: Hur mycket måste du sälja för att täcka kostnaderna – inklusive moms, sociala avgifter, skatt och lön till dig själv?

– Man måste vara brutalt ärlig mot sig själv. Om du inte är en säljare – se till att anlita någon som är det. En bra fråga att ställa sig är “Hur ska kunderna hitta till mig?”. Det är något man behöver ha svar på tidigt för att överleva, säger Jens-Oskar Göransson.

I takt med att det blir alltmer komplext att driva företag, är det många företagsledare som söker rådgivning och hjälp från redovisningsbyråer eller outsourcingpartners.

- Det kan till exempel vara när det är dags att anställa, när man behöver stöd i prissättning, när deklaration och årsredovisning ska göras, eller när man vill effektivisera processerna för ekonomihanteringen eller implementera ett affärssystem. En extern samarbetspartner kan ge tillgång till expertkompetens och rådgivning som ökar möjligheterna för en företagare att nå framgång, avslutar Jens-Oskar Göransson.

Kontakt:

Jens-Oskar Göransson, vd på ECIT Services

jens-oskar.goransson@ecit.se

+46 70-332 84 31

Om ECIT

ECIT grundades 2013 och tillhandahåller tjänster inom redovisning, lön och IT. ECIT har en välbeprövad modell för uppköp som säkerställer närhet till kunder och lokalt entreprenörskap i kombination med styrkan från en större internationell koncern. ECIT har över 2 800 anställda i elva länder. Förvärv har varit en huvudsaklig faktor till företagets tillväxt och ECIT har genomfört fler än 140 förvärv sedan 2013.