

DBT[®]

Tillväxt och
Finansiering
2026

En kartläggning av kapitalbehov, kunskapsluckor
och framtidstro bland svenska SME-företag.

Innehåll

Tillväxt & Finansiering är en rapport om tillväxtambitioner, kapitalbehov och finansieringsbeteenden hos svenska små och medelstora företag (SMEs).

Rapporten bygger på en kvantitativ undersökning genomförd i samarbete med Norstat under våren 2026. Totalt deltog 507 beslutsfattare från svenska små och medelstora företag med ansvar för eller inflytande över finansieringsbeslut.

3	Sammanfattning
6	Omvärldsläget
8	Förutsättningen
14	Försiktighet
20	Bekvämlighet
26	Kapitaldisciplin
32	Kunskapsluckan
36	Redaktion



Nyckelinsikter

1 – Tillväxtens förutsättning

Debatten om företagens tillväxtambitioner fokuserar ofta på kompetensbrist. Men denna undersökning visar att ambitionerna även är beroende av finansiering. Företagen vill expandera, investera och anställa, men för många är extern finansiering en förutsättning för att planerna ska kunna genomföras i praktiken.

2 – Försiktighetens pris

Trots flera år av ekonomisk osäkerhet står svenska SMEs i regel stabila. Utmaningen ligger inte i svag ekonomi utan i balansen mellan ambition och risk. När risktagandet inte motsvarar ambitionen begränsas den faktiska tillväxten.

3 – Bekvämlighet

Företagare är för bekväma när de ska upphandla finansiering. Husbanken blir det självklara valet när relationen redan finns där. Bekvämligheten begränsar företagets förståelse för vilket alternativ som är bäst lämpat för deras behov.

4 – Kapitaldisciplin

Många företagare ser regelbundet över sin finansiering. Men att göra en översyn är inte detsamma som att förbättra. När långgivare sällan jämför riskerar företag att missa bättre villkor, större flexibilitet och finansieringslösningar som bättre stödjer tillväxten.

Förord

Sverige har ett starkt finansiellt system och ett välutvecklat ekosystem för entreprenörskap och investeringar. Samtidigt utvecklas finansieringsmarknaden snabbt. Nya aktörer, nya lösningar och nya finansieringsformer växer fram vid sidan av de traditionella bankerna. För företagare innebär detta fler möjligheter men också ett större behov av kunskap, överblick och strategiska beslut kring kapitalstruktur.

Rapporten Tillväxt & Finansiering har tagits fram för att bidra till just detta. Genom att analysera svenska SME:s tillväxtambitioner, ekonomiska situation och syn på finansiering vill vi belysa hur företag faktiskt navigerar kapitalmarknaden i dag. Bilden som framträder är nyanserad: svenska SME står i regel starka, viljan att växa är tydlig och behoven av kapital är i många fall rationella. Samtidigt avgörs framgången ofta av hur väl finansieringen matchar investeringarnas syfte, tempo och risknivå.

Syftet med rapporten är inte att peka ut problem, utan att bidra till en mer informerad diskussion om hur kapital används och struktureras i svenska tillväxtbolag. Ett dynamiskt och diversifierat finansieringslandskap ger företagare fler verktyg att välja mellan och bättre förutsättningar att fatta beslut som stödjer både stabilitet och expansion.

Vi hoppas att denna rapport kan bidra till att utbilda företagare och det finansiella ekosystemet om aktuella utmaningar på den svenska kapitalmarknaden, för att lyfta debatten om ett diversifierat lånesystem.



Alexis Kopylov
Alexis Kopylov
VD & Grundare
DBT

"Ett dynamiskt och diversifierat finansieringslandskap ger företagare fler verktyg och bättre förutsättningar att fatta beslut som stödjer stabilitet och expansion."

Alexis Kopylov

Alexis Kopylov
VD & Grundare
DBT



DBT grundades 2017 med ambitionen att ge små och medelstora bolag bättre finansieringsalternativ. DBT erbjuder långsiktiga företagslån från 5 miljoner kronor till svenska aktiebolag inom alla branscher. En bred intern expertis, kombinerat med en avancerad plattform för analys av realtidsdata, möjliggör snabbare handläggning och bättre analys. DBT är en del av NOBA Bank Group och stöttas av Europeiska Investeringsfonden (EIF).

Från risk till osäkerhet

Gästkrönika av Klas Eklund

På finansmarknaderna är vi vana vid att räkna på risk. I själva verket är det nästan det enda vi gör. Vi sammanställer tidsserier, räknar standardavvikelser och gör regressioner. Vi kör siffrorna genom nobelprisbelönade modeller och räknar ut Sharpekvoter, p/e-tal och hekatomber av koefficienter – för att kunna ställa risken i relation till förväntad avkastning. Med en noga specificerad risk-reward-analys tar vi därefter beslut om investeringar och placeringar och hur vår välvägd portfölj ska se ut. Det ger ett ohyggligt seriöst intryck.

Men om det som nu händer där ute i verkligheten inte kan fångas i pålitliga tids-serier och historiska data att mata in i modellerna? Om ett utnötningskrig pågår i vår närhet, utan historiska jämförelsedata? Om vi har en amerikansk president som hotar med tullar, sanktioner och erövring – och ändrar sig flera gånger om dagen? Om en ny disruptiv teknologi sprider sig snabbt – med oklarhet om vilka bolag som på sikt tjänar och vilka som förlorar i den kreativa förstörelsen?

Då blir det faktiskt mest gissningar som vi stoppar in i våra fina modeller. Då blir det i praktiken inte några noggrant kalkylerade risker som kommer ur dem. Då är det i stället genuin osäkerhet vi ska hantera, inte någon mätbar risk. Tillika i en situation där alla andra aktörer är lika okunniga.

I ett sådant läge måste vi räkna med att marknaderna kommer att präglas av flockbeteende och volatilitet. Gamla mönster om korrelation och komplementaritet mellan olika tillgångsslag gäller kanske inte längre. I stället är det upplevd ”risk på” och ”risk av”, ofta i tvära kast.

När aggregaten inte längre följer gamla regler blir stock-picking viktigare. Detta i ett läge då geopolitik och snabbt föränderlig industripolitik spelar en avgörande roll. Bred omvärldsanalys krävs alltså. Långsiktighet, uthållighet och starka balansräkningar likaså. Trots att jag just sagt att osäkerheten är monumental blir det än viktigare att göra sin hemläxa och verkligen försöka tänka långsiktigt, och att då väga in alla dessa olika faktorer. Och att tillämpa sunt förnuft.

Ja, det blir svårare. Men vem har sagt att det ska vara enkelt? För egen del är jag lättad över att inte vara den som bestämmer och tar ansvar utan i stället kunna vara den som står vid sidlinjen och ger mer eller mindre fluffiga råd.

Lycka till, alla ni CEO:s och CFO:s därute i verkligheten. Jag avundas er inte...

“Trots att jag just sagt att osäkerheten är monumental blir det än viktigare att göra sin hemläxa och verkligen försöka tänka långsiktigt.”

Klas Eklund

Klas Eklund
Chefsstrateg
Dahlgren Capital





Tillväxten börjar med finansiering

Debatten om företagens tillväxtambitioner fokuserar ofta på kompetensbrist. Men denna undersökning visar att ambitionerna även är beroende av finansiering. Företagen vill expandera, investera och anställa, men för många är extern finansiering en förutsättning för att planerna ska kunna genomföras i praktiken.

Svenska SMEs går in i 2026 med tydliga tillväxtambitioner. I vår undersökning uppger 71 procent att de har tillväxtambitioner det kommande året och 63 procent planerar att anställa. Expansionen är i huvudsak operativ och kapacitetsbyggande, med satsningar på marknad, produktutveckling och digitalisering som kompletterar rekryteringsplanerna.

Denna bild stärks i både Svenskt Näringslivs (2026) och Företagarnas (2025) rapporter. En majoritet av företagen vill växa på fem års sikt, men nästan åtta av tio uppger samtidigt att de möter minst ett betydande tillväxthinder. Kompetensförsörjningen är mest framträdande, där svårigheter att hitta lämplig arbetskraft fortsatt är ett av de största tillväxthindren för småföretag, även i en konjunktur som präglas av svag efterfrågan.

Kompetens är dock inte den enda förutsättningen för att realisera tillväxten. Lika avgörande är finansieringen. I vår undersökning bedömer 56% att deras planer kräver extern finansiering, vilket är rationellt då de investeringar som företagen identifierar i förvärv, marknadsföring, produktutveckling och expansion är i grunden kapitalintensiva.

Samtidigt uppger 43 procent att de skulle behöva begränsa kostnader eller skjuta upp tillväxtinitiativ om extern finansiering inte säkras. Det visar att finansieringen i praktiken är nyckeln till tillväxt.

För att företagens planerade investeringar ska kunna genomföras krävs därför att de har tillgång till finansiering som är anpassat till deras behov. När finansieringen inte är rätt utformad eller inte säkras i tid får det direkta konsekvenser. Företag tvingas prioritera ned satsningar, eller avvakta med investeringar och rekrytering. Effekten är inte nödvändigtvis dramatisk på kort sikt, men den påverkar tillväxttakten över tid.



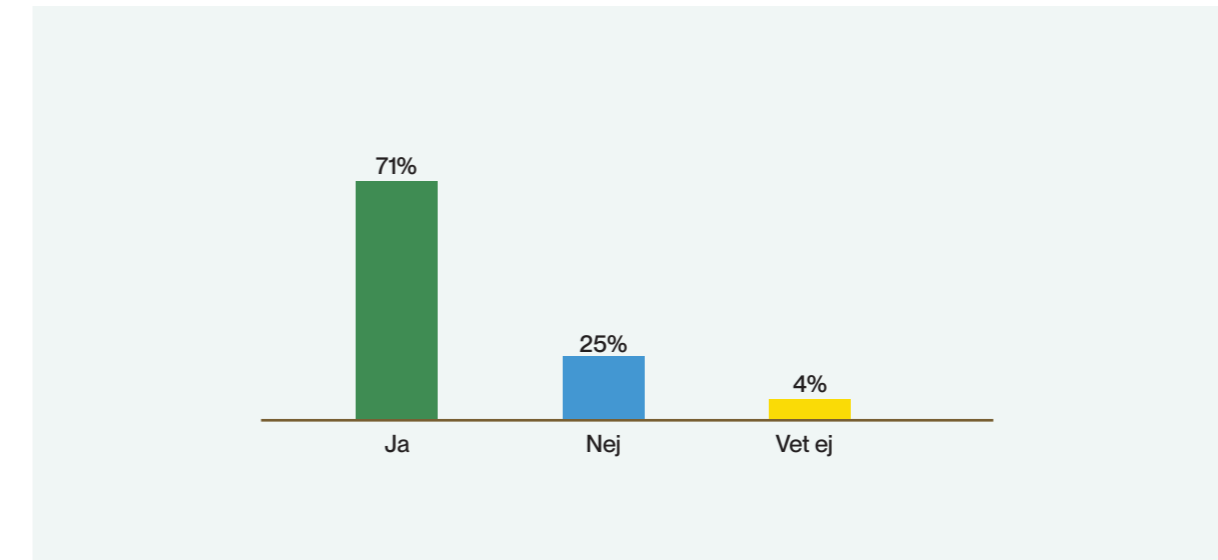
Natalie Eklund
Natalie Eklund
Chief Growth Officer
DBT

71%

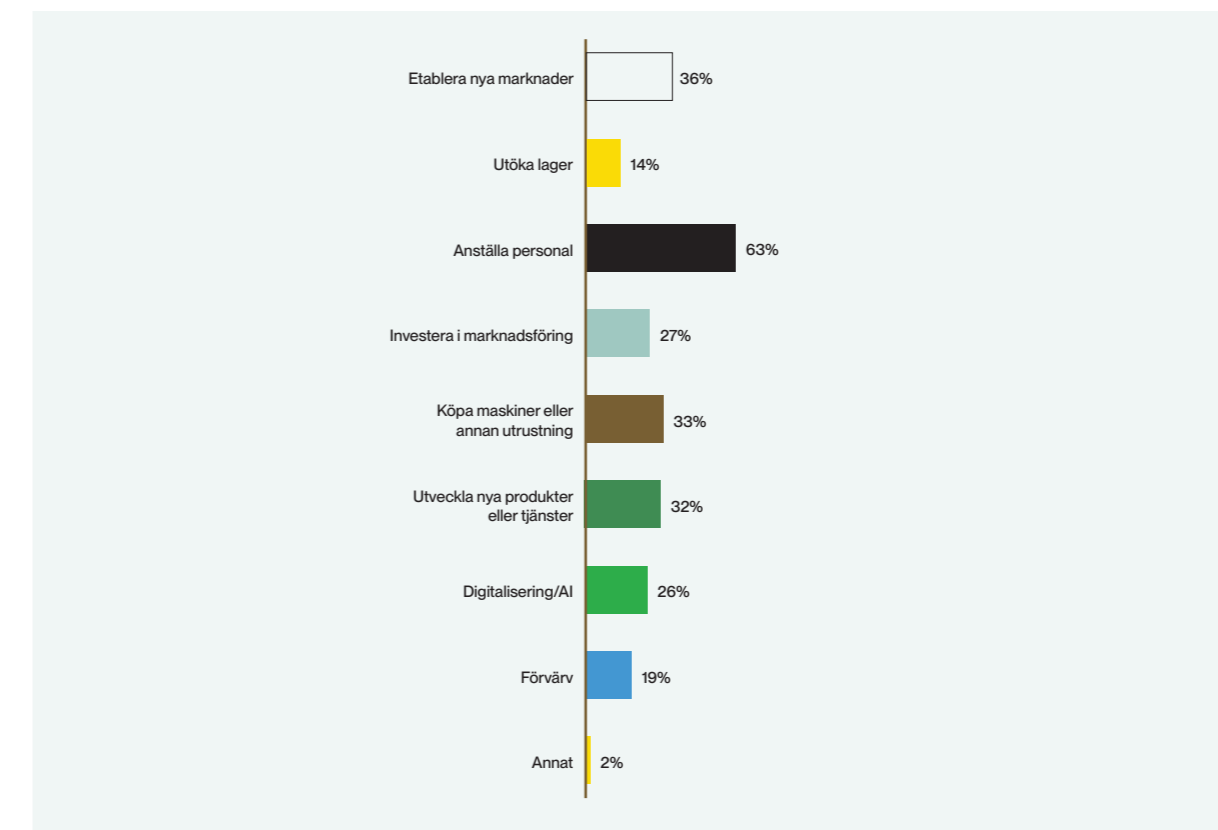
har tillväxtambitioner kommande år.
Företag med 50–250 anställda har i högre grad tillväxtambitioner (82%).

Har ditt företag tillväxtambitioner kommande år?

Ex. nya marknader, anställa personal, investera mer i marknadsföring, köpa maskiner etc.



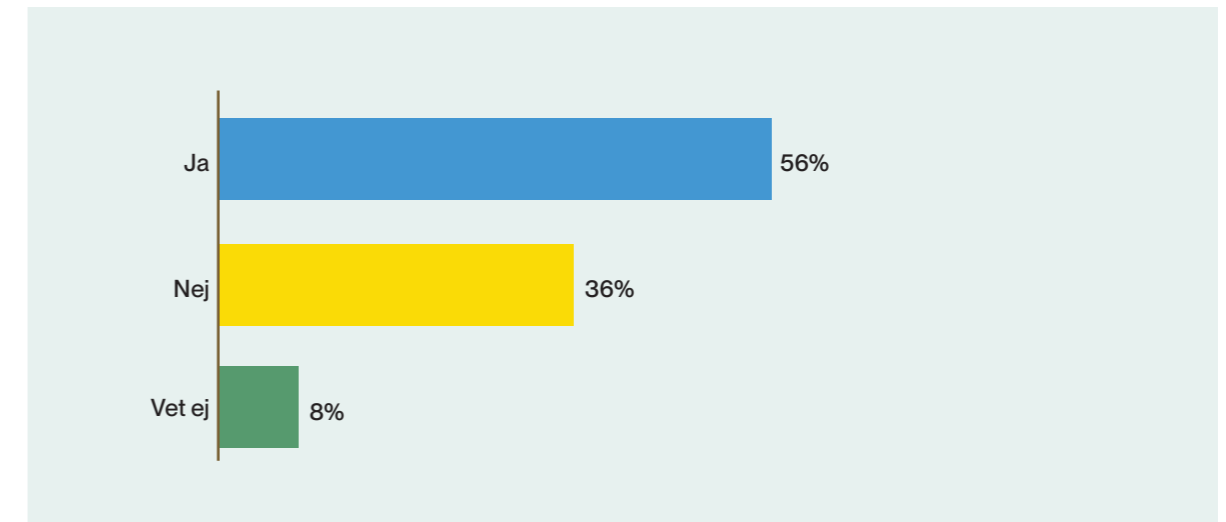
Inom vilka områden planerar ni att investera för att möjliggöra tillväxt?



56%

av de som har tillväxtambitioner anser att deras planer kräver extern finansiering.

Kommer era tillväxtambitioner kräva finansiering?

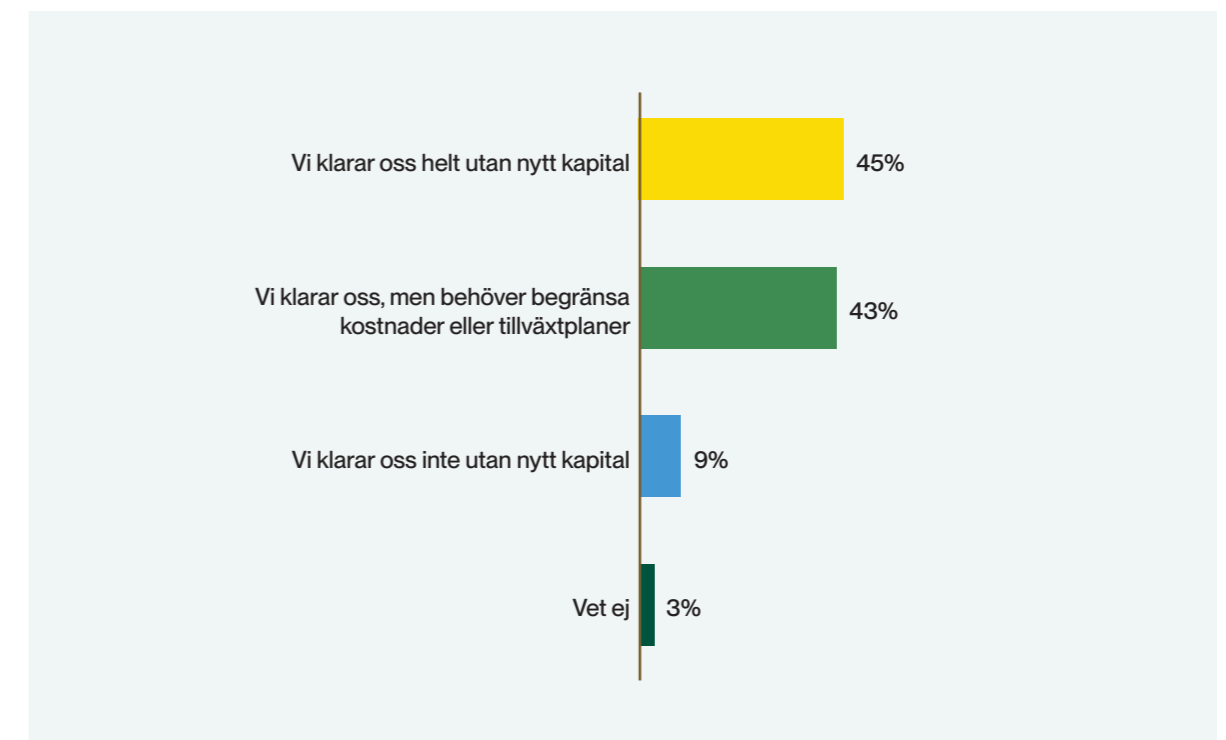


43%

av företagarna anger att de men behöver begränsa kostnader eller tillväxtplaner om de inte kan säkra nytt kapital.

Hur tror du ditt företags framtid ser ut det kommande året om ni inte kan säkra nytt kapital?

t.ex. finansiering, kapitaltillskott eller nyemission



Att vara försiktig är inte en strategi

Trots flera år av ekonomisk osäkerhet står svenska SMEs i regel starka. Utmaningen ligger inte längre i svag ekonomi utan i balansen mellan ambition och riskviljan. När risktagandet inte motsvarar ambitionen begränsas den faktiska tillväxten.

Svenska SME står i regel starka. Majoriteten är lönsamma, 79 procent uppger att de inte känner någon oro för företagets ekonomi och över hälften har rörelsekapital som räcker minst ett år. Det är bolag med fungerande affärsmodeller, stabila kassaflöden och buffertar som ger handlingsutrymme. Situationen är i grunden trygg.

Tillväxtambitionerna är också tydliga, vilket framgick i föregående kapitel. Företagen vill expandera, investera och anställa. Möjligheterna finns och förutsättningarna är i många fall på plats. Men riskprofilen är mer återhållsam än ambitionerna antyder. 76 procent beskriver sin riskvilja som måttlig eller låg.

I en internationell jämförelse blir kontrasten tydligare. Enligt OECD:s SME and Entrepreneurship Outlook (2025) har amerikanska företag generellt högre riskacceptans och en mer offensiv användning av extern finansiering för att accelerera tillväxt. Den amerikanska modellen bygger i större utsträckning på att kapital används för att snabbt skala affärer även under osäkerhet medan den svenska modellen är mer återhållsam.

Här uppstår en tydlig diskrepans. Tillväxt är i grunden en möjlighet, men den förutsätter ett visst mått av risktagande. Att anställa innan intäkterna är fullt säkrade, att investera före bekräftad avkastning och att ta in kapital för att öka tempot innebär ofta osäkerhet. Ambition utan ökad riskexponering leder sällan till mer än en gradvis utveckling.

Det innebär att gapet mellan ambition och genomförande riskerar att bestå. Företagen har i många fall både stabil ekonomi och identifierade tillväxtmöjligheter men om riskkapiten inte utvecklas i takt med ambitionerna är det inte realistiskt att tillväxtmålen kommer att uppnås.



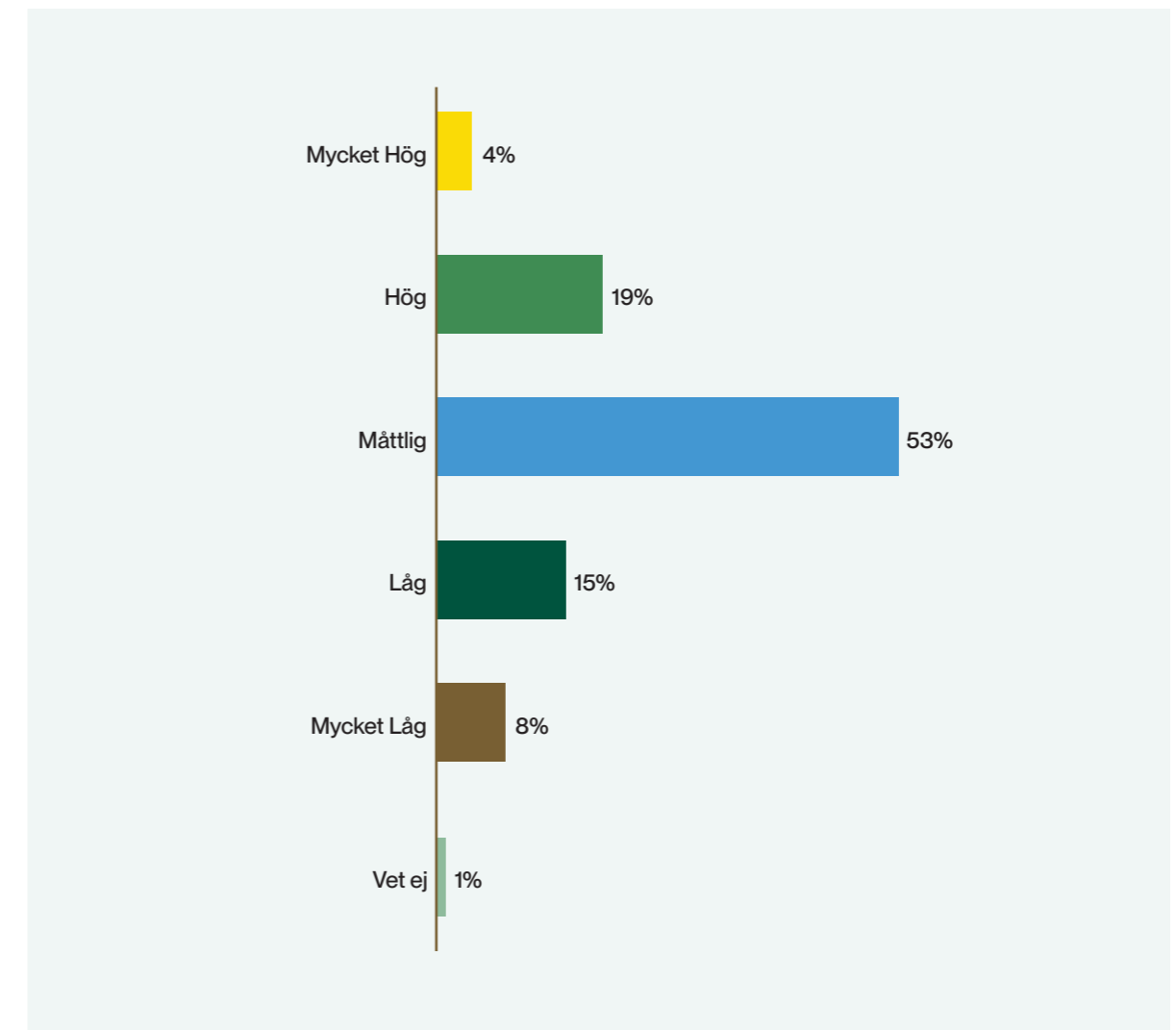
Tobias Libeck
Tobias Libeck
Investor Partnership Manager
DBT



76%

beskriver sitt företags riskvilja som måttlig till mycket låg

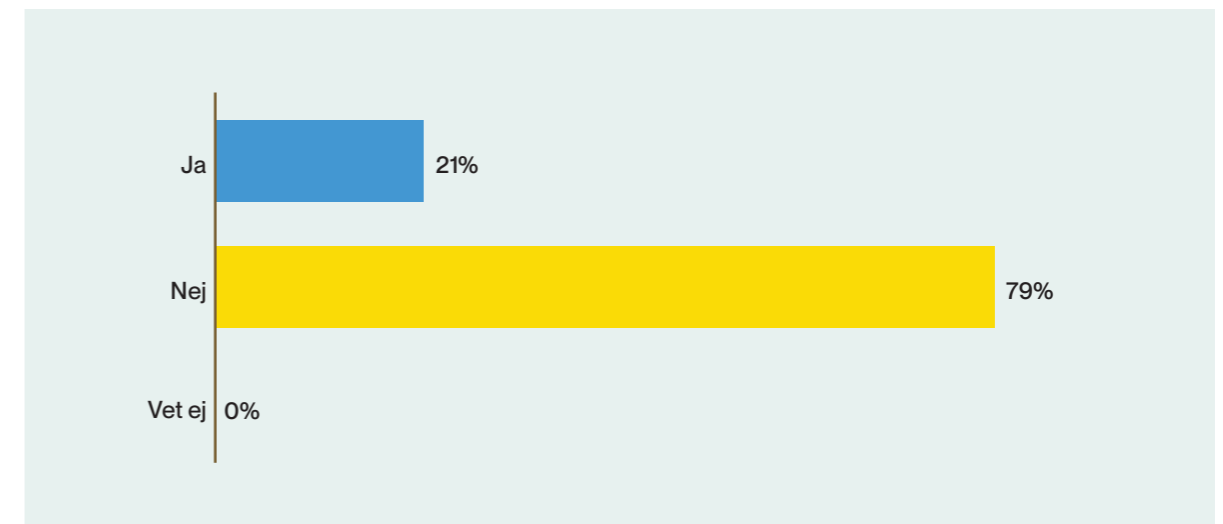
Hur skulle du beskriva ditt företags riskvilja när det gäller investeringar och expansion?



79%

menar att de inte känner oro för företagets ekonomi

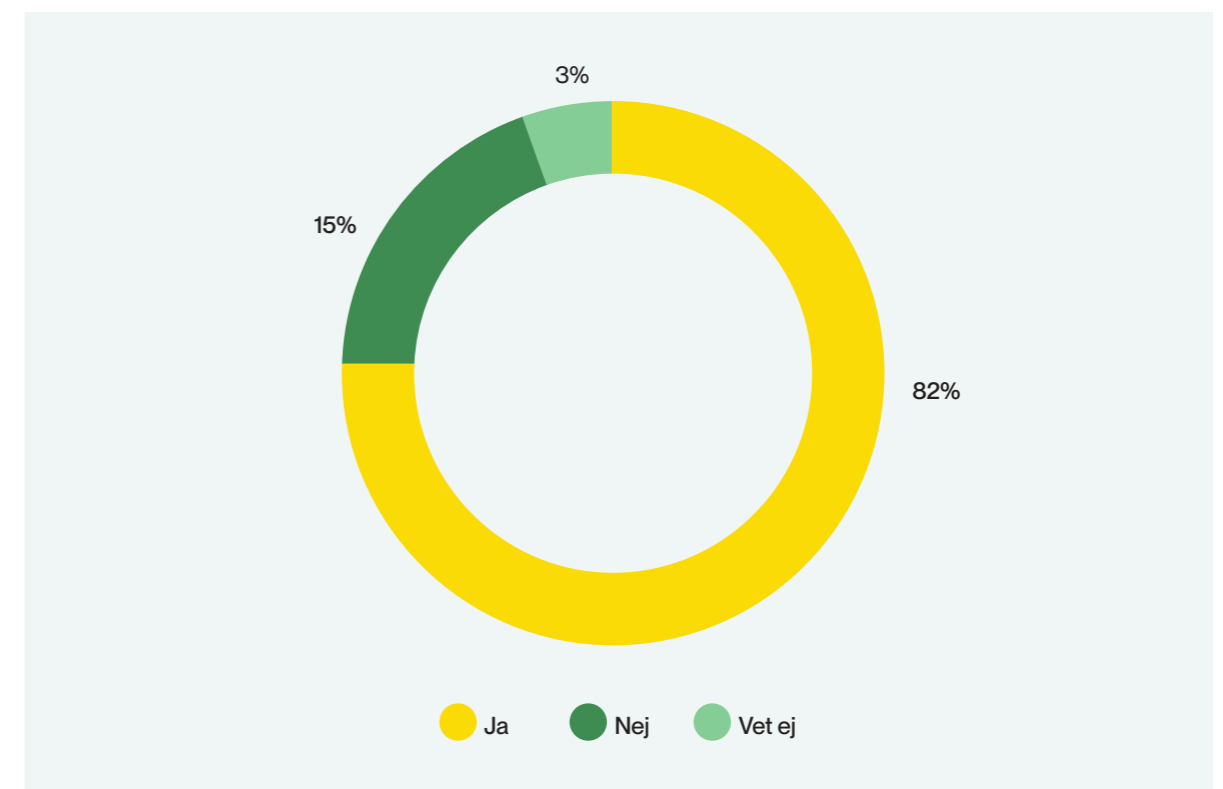
Känner du oro för ditt företags ekonomi?



82%

uppges att deras företag var lönsamma 2025

Har ditt företag uppnått lönsamhet under 2025?





Bekvämlighet



Den bekväma vägen till kapital

Företagare är för bekväma när de ska upphandla finansiering. Husbanken blir det självklara valet, inte nödvändigtvis för att de alltid erbjuder de bästa villkoren utan för att relationen redan finns där. Bekvämligheten gör processen enkel, men kan samtidigt begränsa företagets överblick över vilket alternativ som är bäst lämpat för deras behov.

Efter att ha konstaterat att svenska SME är försiktiga blir nästa fråga hur detta avspeglas i hur finansiering faktiskt upphandlas. Undersökningen visar att processen i hög grad är relationsdriven. 55 procent uppger att de kontaktar sin bank i första hand när behov av kapital uppstår. Relationen är etablerad, dialogen fungerar och mer än hälften upplever att möjligheterna att få finansiering är enkelt. En tydlig majoritet är dessutom positivt inställd till företagslån som verktyg. Systemet uppfattas alltså som fungerande.

Samtidigt framträder tydliga begränsningar. Finansiering upphandlas i huvudsak inom ramen för befintliga relationer. Alternativ prövas mer sällan systematiskt och processen präglas av kontinuitet snarare än konkurrenssättning. När relationen fungerar minskar incitamentet att aktivt sondera marknaden. Det innebär att det är svårt att veta om erbjudandet är det mest konkurrenskraftiga, utan en parallell jämförelse av marknaden.

Här finns sannolikt även en kompetensaspekt. Att upphandla finansiering kräver tid, kunskap och förmåga att utvärdera villkor, struktur och risk. För många företag är finansiering en stödprocess snarare än en kärnkompetens. Resultatet blir att kapital tas in när det behövs, men att villkor och upplägg inte alltid optimeras.

Det är därför inte tillgången till finansiering som i första hand begränsar företagen, utan hur den upphandlas. Utan en aktiv jämförelse av marknaden riskerar företag att fatta beslut på ofullständig information och därmed få sämre finansiering än vad de förtjänar.



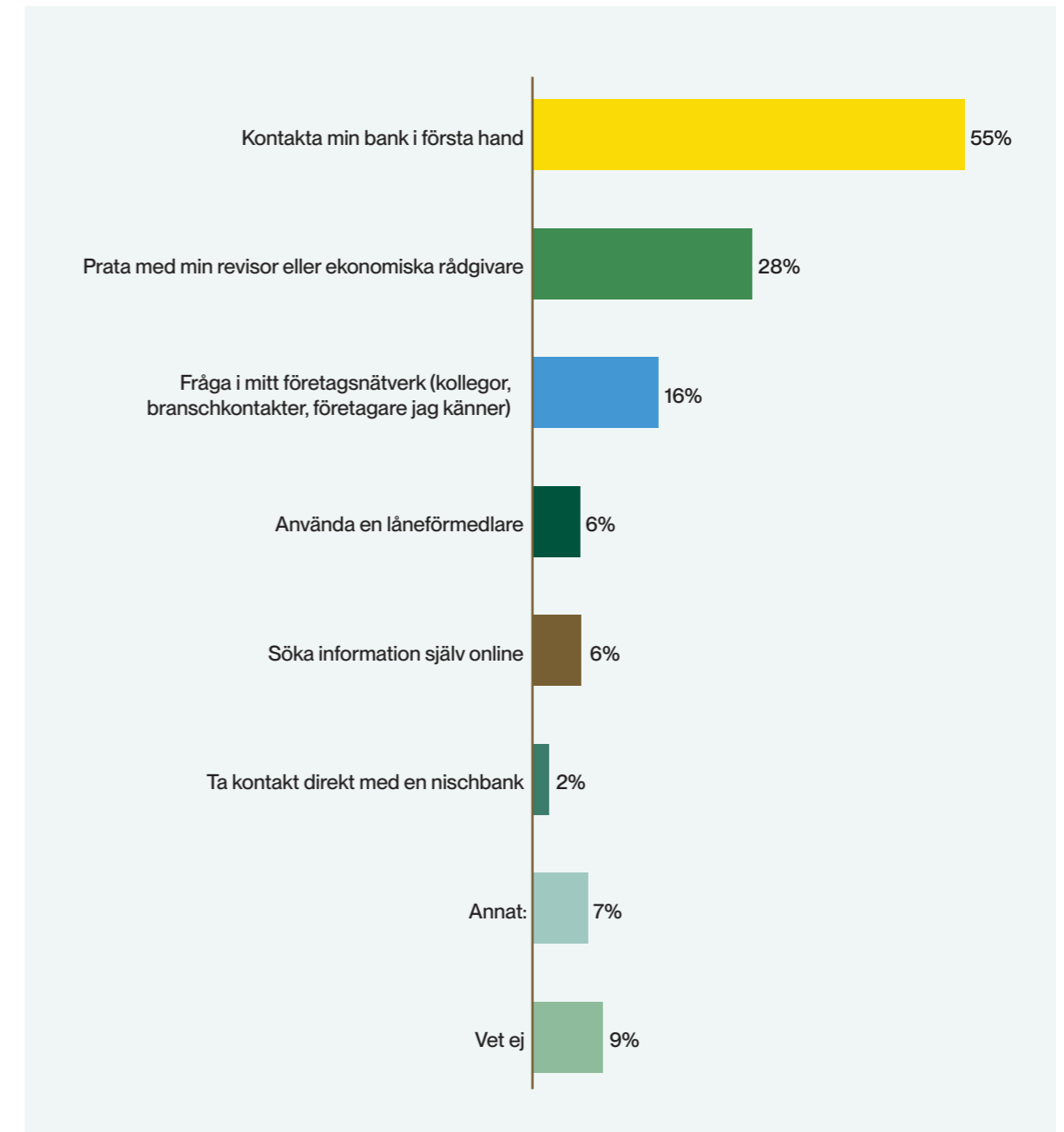
Oscar Ludwighs
Oscar Ludwighs
Investor Partnership Manager
DBT

55%

skulle påbörja en finansieringsprocess genom att kontakta sin bank.

Hur skulle du gå tillväga för att påbörja en finansieringsprocess för ditt företag?

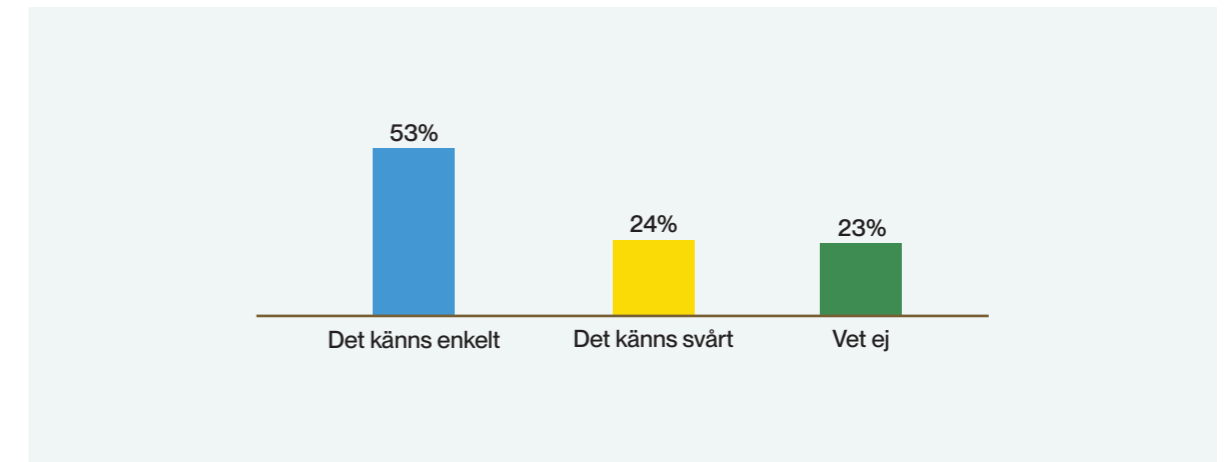
Fler svar möjliga



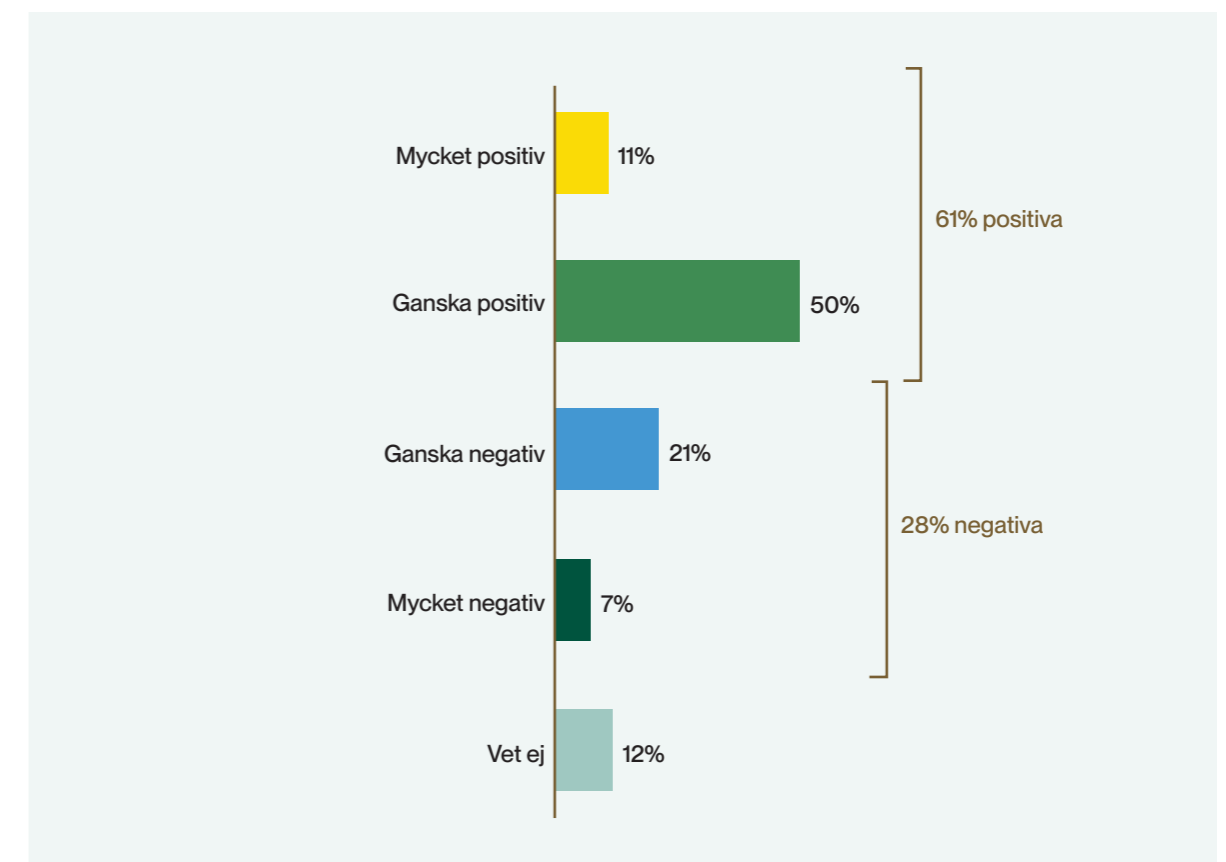
53%

upplever det som enkelt att ta in ny finansiering idag.

Om du skulle behöva säkra ny finansiering till ditt företag, hur ser du på möjligheten att ta in ny finansiering?



När det gäller ditt företag, vilken är din inställning till företagslån som finansieringsform?



61%

av beslutsfattarna är positivt inställda till företagslån som finansieringsform till deras företag.



Konkurrensutsätt din långgivare

Många företagare ser regelbundet över sin finansiering. Men att göra en översyn är inte detsamma som att förbättra. När långgivare sällan jämför riskerar företag att missa bättre villkor, större flexibilitet och finansieringslösningar som bättre stödjer tillväxten.

Svenska ledare är inte passiva gällande sin finansiering. En majoritet uppger att de ser över sin finansiering minst en gång per år. Det tyder på en grundläggande medvetenhet om att kapitalstrukturen påverkar affären och att finansiering inte behöver vara statiskt.

Samtidigt visar rapporten tydliga begränsningar. Trots att finansieringen ses över regelbundet är kunskapen om alternativen begränsad och det är en minoritet som har försökt ansöka om lån från nischbanker. Endast en mindre andel planerar att söka företagslån det kommande året, trots att en betydande andel anger att deras tillväxt är beroende av finansiering. Detta indikerar att översyn ofta sker inom befintlig relation, snarare än inom ett bredare marknadsperspektiv. Att se över finansieringen är ett bra första steg. Att konkurrensutsätta den är nästa.

För många företag finns här ett outnyttjat handlingsutrymme. Bolag som har vuxit, stärkt lönsamheten eller förbättrat sin balansräkning kan i många fall omförhandla villkor eller refinansiera befintliga lån på bättre villkor. Det kan handla om ränta, men lika ofta om struktur, längre löptid för långsiktiga investeringar, mer flexibel amortering i linje med kassaflödet eller minskad personlig exponering.

När finansieringsmarknaden utvecklas och nya aktörer erbjuder alternativa upplägg blir det rationellt att bredda dialogen. Även företag som i slutändan väljer att fortsätta med sin husbank kan genom att föra parallella samtal stärka sin förhandlingsposition och optimera villkoren. Kapitaldisciplin handlar därför om att se över sin finansiering i relation till hela marknaden.

Svenska SME står i regel starkt och arbetar aktivt med sin finansiering. Nästa steg är att göra översynen mer strategisk, mer konkurrensutsatt och mer kopplad till bolagets långsiktiga tillväxtambitioner.

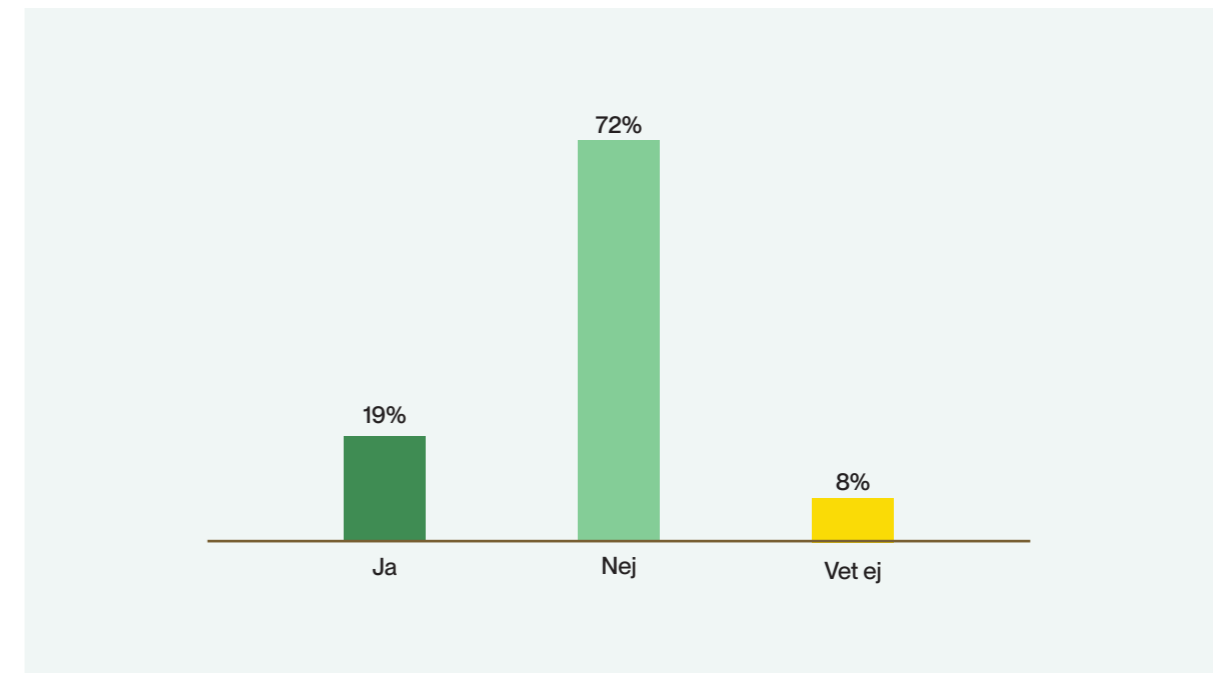


Victor Elfström
Victor Elfström
Senior Credit Investment Manager
DBT

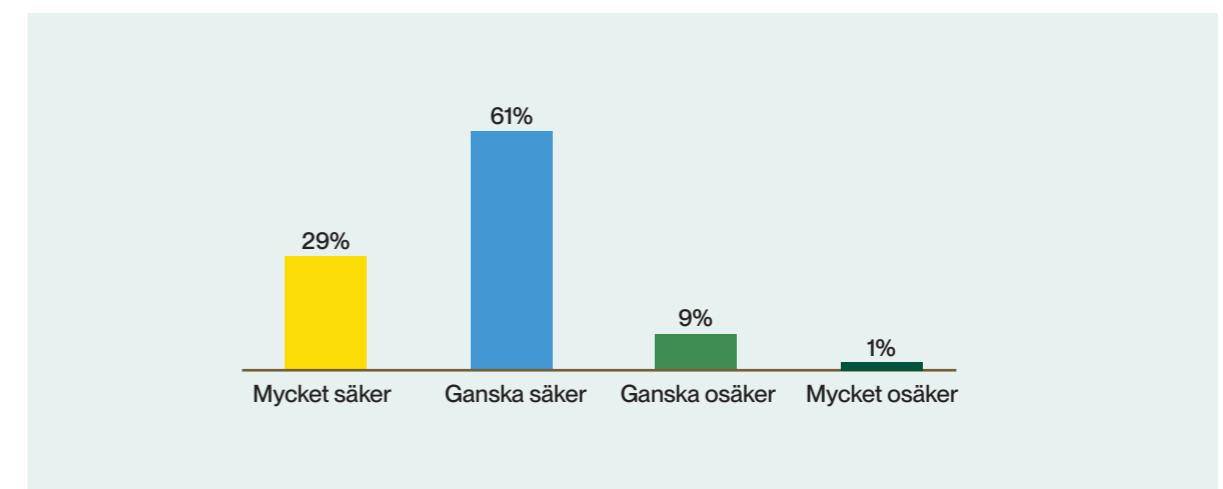
19%

planerar att söka ett företagslån det kommande året
I företag med 50–250 anställda är andelen 31%

Har ditt företag planerat att söka ett företagslån det kommande året?



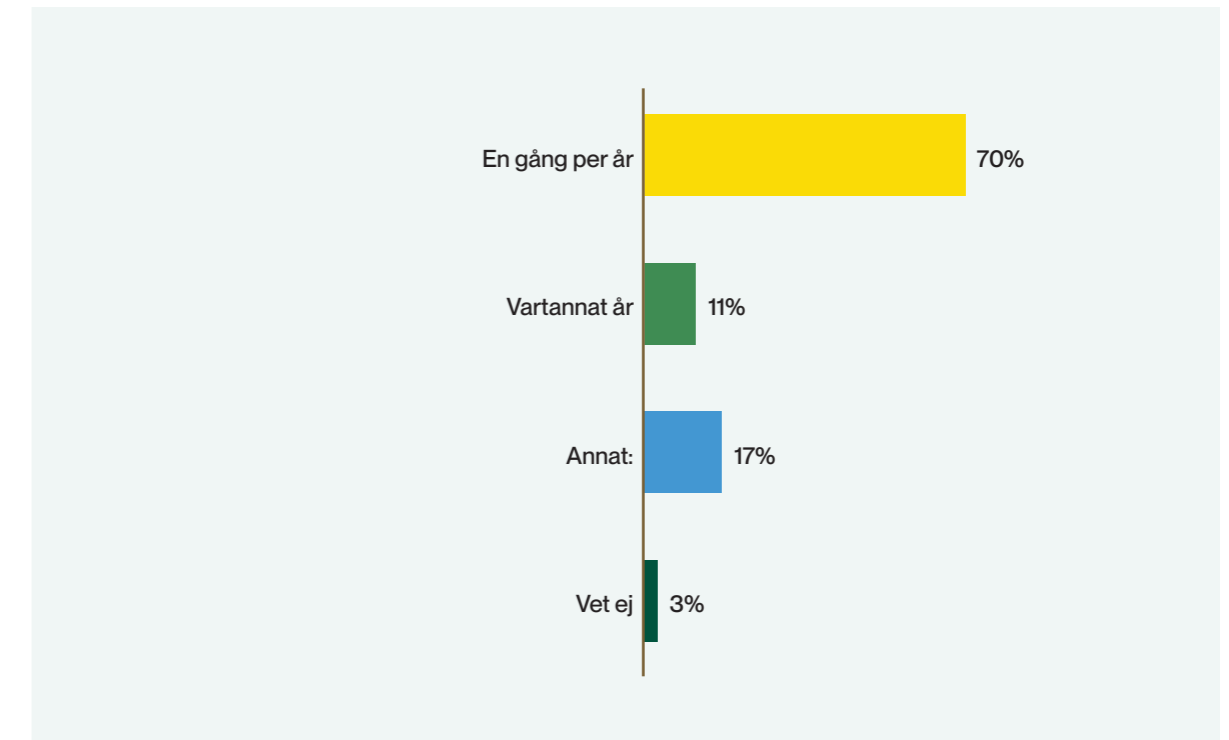
Hur säker eller osäker är du på att ditt företag kommer få ett företagslån?



70%

ser över sin finansiering varje år

Hur ofta ser ni över er finansiering?

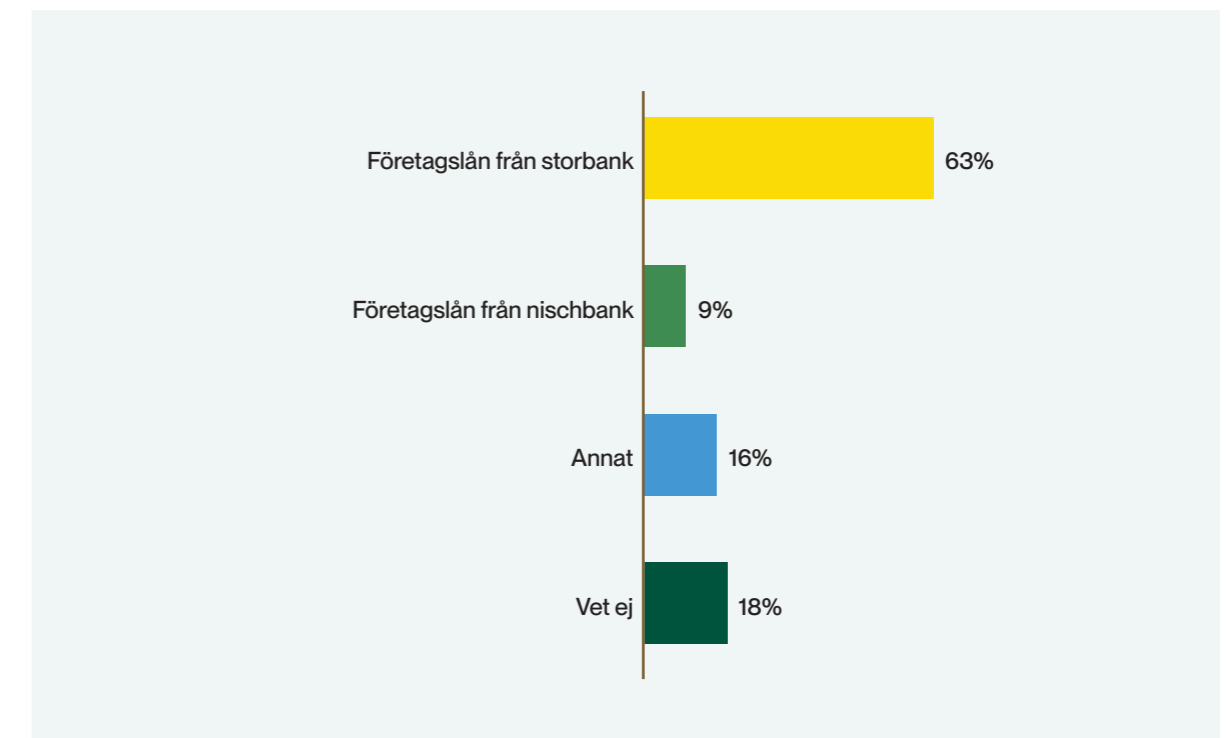


63%

av de som har sökt ett företagslån har gjort det hos en storbank

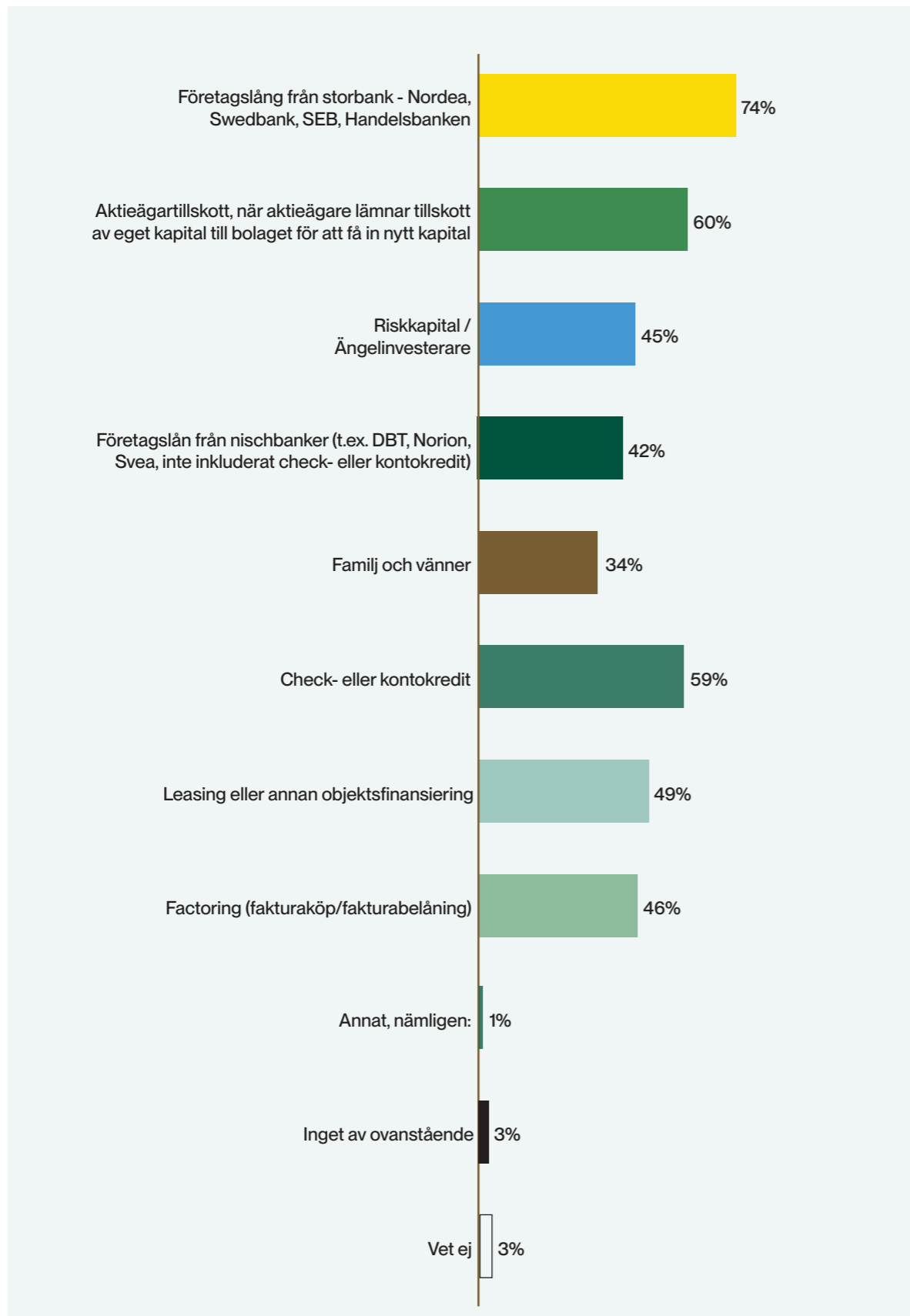
Från vilken aktör har du sökt ett företagslån?

Fler svar möjliga



Majoriteten känner inte till nischbanker som finansieringsform

Vilka av följande finansieringsalternativ känner du till?
Fler svar möjliga



Vad är en nischbank?

Nischbanker är aktörer utanför storbankerna som erbjuder företagsfinansiering, ofta mer flexibelt, snabbfotat och affärsnära. De arbetar med digitala, effektiva processer och använder bättre data för att bedöma risk och anpassa villkor. Nischbanker är ofta specialiserade på en viss typ av finansieringsform. DBT är exempelvis specialister på finansiering till små och medelstora företag.

Bristande kunskap begränsar företagare

Undersökningen visar att svenska små och medelstora företag i huvudsak står starka. De flesta är lönsamma, har fungerande kassaflöden och tydliga ambitioner att växa. Samtidigt framträder en viktig insikt: tillväxten avgörs inte bara av viljan att expandera, utan av hur väl finansieringen matchar behoven.

Många företag uppger att deras tillväxtplaner kräver extern finansiering, men kunskapen om finansieringsmarknaden är begränsad. Finansieringsprocessen startar oftast hos den befintliga banken och alternativa kreditgivare är mindre kända. Resultatet blir att företag ofta använder en smalare del av finansieringsmarknaden än vad som faktiskt finns tillgänglig.

Här uppstår ett kunskapsgap.

Det handlar inte om att kapital saknas i systemet. Tvärtom finns idag fler aktörer och finansieringslösningar än tidigare. Utmaningen ligger i att kapitalet behöver möta företagets behov i rätt form, vid rätt tidpunkt och med rätt struktur.

På DBT är vi övertygade om att företag som har potential att växa också ska ha tillgång till finansiering som möjliggör den tillväxten. Genom data-drivna analyser och flexibla finansieringslösningar arbetar vi för att bredda tillgången till kapital för svenska tillväxtföretag.

Svenska SMEs har ambitionen, styrkan och möjligheterna. När kunskap, finansiering och företagande möts på rätt sätt skapas också förutsättningarna för att fler tillväxtplaner ska bli verklighet.



Redaktion

Författare

Alexis Kopylov, DBT
Klas Eklund, Dahlgren Capital
Tobias Libeck, DBT
Natalie Eklund, DBT
Oscar Ludwighs, DBT
Victor Elfström, DBT

Rapportens analys, struktur och redaktionella innehåll har tagits fram av Alfred Stannow Lind på DBT.

Andra Referenser

Företagens regionala utveckling 2026, Svenskt Näringsliv
Småföretagsbarometern 2025, Företagarna
Tillväxt och Finansiering 2025, DBT
SME and Entrepreneurship Outlook 2025, OECD

Kom i kontakt med oss

Är du nyfiken på hur DBT kan stötta ditt företag med flexibel och långsiktig finansiering?

Som ledande specialister inom företagsfinansiering erbjuder DBT företagslån som sträcker sig bortom bankernas standardmodeller.

Ring oss
+46 (0)8 20 20 06

Maila oss
hello@dbt.se

Besök vår webbplats
www.dbt.se

Följ oss på LinkedIn
www.linkedin.com/company/dbt-foretagslan/

Ansökan

Scanna gärna av QR-koden med din mobilkamera så kommer du direkt till ansökan.



Bakgrundsfrågor

