

Update

#1 2024

**Så lyckas du med
AI-resan inom
tillverkningsindustrin**

**Oförändrad ränta
ger hopp bland
Sveriges e-handlare**

**Bilhandeln har blivit
digital på riktigt**

**Så påverkas ditt
företag av EU:s nya
hållbarhetsregler**

**Varannan svensk
föredrar själv-
betjäningskassa**

**Vi spräcker miljarden
inom 24 månader**

Peter Arvidsson, delägare och vd i Spobik



Så lyckas du med AI-resan inom tillverkningsindustrin **4**

Konjunkturer: Företagare kan börja hoppas på vändning **8**

Oförändrad ränta ger hopp bland Sveriges e-handlare **10**

Bilhandeln har blivit digital på riktigt **12**

Varannan svensk föredrar självbetjäningsskassa **14**

Spobik spräcker miljarden inom 24 månader **16**

Så påverkas ditt företag av EU:s nya hållbarhetsregler **18**



Update utges av Svea Bank, Evenemangsgatan 31, 169 81 Solna Telefon 08 735 90 00
 Ansvarig utgivare och chefredaktör Ulf Callerström E-post ulf.callerstrom@svea.com
 Texter Spoon, Birdh, Ingrid Kindahl, Svea Bank Layout Jörgen Melin
 Foto Svea Bank, Adobe Stock m fl Illustrationer Anna Windborne Webbsida svea.com

Den tuffa perioden verkar vara över

Äntligen ser allt lite ljusare ut, och då menar jag inte bara värvällarna. Ekonomin, som störtök efter pandemi, krig samt pris- och räntechocker, ser nu ut att hämta upp sig. Till och med finansminister Elisabeth Svantesson såg gladare ut än vanligt när hon presenterade vårbudgeten. Det verkar vankas både finanspolitisk stimulans och räntesänkningar framöver.

Finansministern är inte ensam om sin optimism. Sveas egen undersökning vittnar om att det för närvarande råder stark tro på tillväxt bland landets e-handlare. Kolla själv på sidorna 8-9 i denna tidning. Särskilt gäller det byggvarubranschen, som ju hade en boom under pandemin som sedan kom av sig.

För mig är det roligt att gå till jobbet när jag märker att våra företagskunder börjar känna hopp igen. En sak som slår mig är att det som förenar framgångsrika företagare verkar vara förmågan att antingen tänka om helt och hållet och ändra sin affärsidé när det behövs, eller kunna se runt hörnet och lägga till nya tjänster som kompletterar de befintliga.

Själv tillhör jag den senare kategorin. Som företagare drar man sig ju alltid för att ropa hej förrän man är över ån, men eftersom jag startade Svea redan 1981, vågar jag ändå nästan säga att "ja, det gick bra". Peter Arvidsson, som du kan läsa om på sidorna 18-19, han tillhör dem som tänkte om. Han startade med en sportbutik för skidor, men dåliga vintrar fick honom att satsa på cykel och hockey i stället. Samt en smidig betallösning

som kunderna gillar, och som Svea hjälper honom med. Nu tänker han spräcka miljarden.

Men ingenting säger att det blir enklare att vara företagare. Trots politikernas ständiga löften om färre regler, blir de bara fler. Och nu, som gräddde på moset, har vi fått EU:s nya hållbarhetsdirektiv. Men bara lugn – vi på Svea är med dig. I det här numret av Update berättar vi det viktigaste som du behöver veta om direktivet.

En annan sak som kan verka svårt är AI. I Update kan du läsa om ett par företag som tagit tjuren vid hornen och satt igång. Här är ett av deras tips: Börja med det enklaste momentet i ditt företag och försök effektivisera det. Många går direkt på det mest komplicerade i tron att den nya tekniken ska lösa alla deras problem redan i första försöket. Men det är med AI som med allt annat: Man lär sig ett steg i taget.

Trevlig läsning!



Lennart Ågren
Vd, Svea Bank

Så lyckas du med AI-resan inom tillverkningsindustrin

En ny undersökning från Svea Bank visar att endast ett av fyra företag inom tillverkningsindustrin tror att AI har något att tillföra verksamheten. Det finns dock undantag; verkstadsföretaget Holsby Metall började redan för fyra år sedan att se över hur den nya tekniken skulle kunna göra produktionsprocessen mer effektiv. På skogsindustrikoncernen Södra har man byggt upp en helt ny AI-avdelning och gör nu besparingar på flera miljoner kronor. Här ger bolagen sina bästa insikter.

Om maskin A överträffar maskin B i hastighet är vinsten genast uppenbar. Men att beräkna avkastningen på en AI-lösning som dessutom utgör en betydande investering – är däremot en betydligt mer komplex uppgift. Simon Nilsson, teknisk chef på Holsby Metall, såg det som en utmaning att mäta den potentiella vinsten när företaget började utforska möjligheterna med AI-teknologi.

Det småländska verkstadsföretaget tillverkar komponenter inom VVS och hydraulik och är framför allt en så kallad tier-1-leverantör till den svenska fordonsindustrin. De fick stöd av Almi och tog tillsammans med Tenfifty, ett företag som bygger skraddarsydda AI-lösningar, fram en modell för att identifiera driftstopp. De valde att testa på en produktionslinje för aluminiumdetaljer till lastbilar. Syftet var att låta AI känna av om någon del av processen blir fel längs vägen - och därmed förutspå ett eventuellt driftstopp. Först behövde man samla in data för att kunna träna AI:n.

– Den här produktionslinjen består av en ugn, en robot och en press. Vi satte in tolv sensorer som mätte all data vi kunde samla in under de 15 minuter det tar att forma en aluminiumdetalj, som temperatur, viskositet, luftfuktighet och hastighet, säger Simon Nilsson.

Datainsamlingen – a och o

Det tog ett och ett halvt år att samla in all data, genom den noggranna kartläggningen av hela tillverkningsprocessen. Datainsamlingen tog längre tid än vi hade kunnat tro. Mitt bästa tips till den som vill testa AI-teknik är att välja en process som man känner till väl och inte välja den svåraste man har och tänka: "nu ska AI lösa allt åt oss", säger Simon Nilsson. Datapunkterna matades sedan in och tränade AI:n. Rent konkret bestod hårdvaran av en datorskärm som sattes upp i verkstaden. Mjukvaran bestod av ett operatörsgränssnitt, en dashboard, som med grafik och grafer visar den data och historik som låg till grund för AI:n. Om exempelvis temperaturen sjönk i ugnen i början av tillverk-

ningsprocessen, kunde AI:n känna av det och larma om att ett driftstopp skulle ske inom ett par minuter om temperaturen inte höjdes direkt.

I Sveas senaste AI-undersökning framkommer det att allt fler svenska företagare överväger att integrera AI-teknik (31 procent jämfört med 19 procent 2019).

Inom tillverkningsindustrin är det dock bara vart fjärde företag som är intresserade, jämfört med vart tredje totalt. De främsta anledningarna är att man inom tillverkningsindustrin helt enkelt inte ser någon nytta med AI (48 procent) och heller inte har den kompetens som krävs (24 procent).

Den här bilden bekräftas av Anders Bjurström, vd på Tenfifty, som har många kunder inom tillverkningsindustrin.

– Min bild är att alla verkstadsbolag med någon självaktning pratar om AI i styrelserummen nu men väldigt få vet hur man ska börja och det är ganska få projekt som rullar skarpt.

Nya, bättre och snabbare insikter

Sveas undersökning visar också att många bolag inte riktigt vet vad de ska ha AI-tekniken till. Anders Bjurström tycker att man ska använda AI för att få nya, bättre och snabbare insikter i sin data. Han påpekar att det finns mycket goda förutsättningar för AI i svenska bolag inom tillverkningsindustrin, eftersom de varit digitaliserade så pass länge vid det här laget.

– Man sitter på så mycket data att det nästan inte går att behandla den med mänsklig hand, som exempelvis hur mycket kapital man binder i sina lager eller när en maskin beräknas gå sönder. Har du problem kopplat till detta kan jag lova att det finns AI-teknologi som kan hjälpa till.

Det viktigaste att tänka på, menar Anders Bjurström, är att välja rätt data att bygga sin AI på, så att det som AI:n ska utföra verkligen gör nytta.

– Används den rätt kommer du att få konkurrensfördelar och fatta bättre

affärsbeslut, ge en bättre kundupplevelse, ha mindre miljöpåverkan och en bättre produkt.

”Vi lärde oss extremt mycket”

Holsby Metall var tidigt ute för fyra år sedan, kanske lite för tidigt, för i slutändan valde man att inte implementera just den AI-lösning som man hade utvecklat.

– I dagsläget har vi kanske ett, två produktionsstopp per dygn. Det fixar man ändå och vi insåg att det inte var lönsamt att göra den investeringen. Det var otur att vi valde maskin A i stället för maskin B, men vi lärde oss extremt mycket på det. Holsby Metall har nu ett nytt AI-projekt, som handlar om kamerateknik och bildanalys. AI-teknik ska användas för en automatiserad kvalitetskontroll av komponentdetaljer.

– Svårigheten ligger, återigen, i att definiera vad man ska få ut av systemet, det vill säga vilken data man ska stoppa in. Vi pratar med flera



”Om maskin A överträffar maskin B i hastighet är vinsten genast uppenbar.”

▶ leverantörer nu och de är nära att lyckas, säger Simon Nilsson.

Tanken att AI skulle minska andelen anställda håller han inte med om. Simon Nilsson påpekar att Holsby Metall har automatiserat mycket och samtidigt blivit fler anställda de senaste åren.

– Framöver får robotar och AI göra det monotona arbetet och människorna får sköta övervakning och säkerhetsprocesser. Det skapar effektivitet och bra arbetsmiljö och gör att vi kan växa och samtidigt hålla kvar jobben här i Norden.

AI i stor skala

Ett företag som verkligen ligger i framkant i sin AI-resa är Södra. Skogsindustrikoncernen är organiserad i fyra olika affärsområden: skog, sågad träråvara, massabruk och innovation. Bolaget är ett kooperativ med 3 000 anställda och 52 000 medlemmar, som bidrar med den skogsråvara som Södra sedan förädlar. Träden blir till papper- och textilmassa men också till sågade trävaror samt energiprodukter och råvara till biodrivmedel. Både massaproduktionen och

sågverksrörelsen är bland de största i Europa och produkterna säljs främst på internationella marknader.

Det är, kort sagt, en komplex verksamhet som bedrivs på Södra. Transparensen mellan olika affärsområden har traditionellt varit liten. Beslut har fattats baserat på vana eller magkänsla, vilket kan få stora konsekvenser inom en annan del av värdekedjan.

– Vi var väldigt manuella och har säkert haft miljoner Excel-filer där vi har räknat på olika saker. Men de är personberoende och blir ofta inaktuella, säger Stefan Ekberg.

För lite mer än två år sedan fick han uppdraget att hitta AI-verktyg för att optimera hela värdekedjan och se till att alla delar av det stora bolaget drog åt samma håll. Syftet var att spara pengar på sista raden.

En AI-baserad digital tvilling

En helt ny avdelning byggdes upp med erfarna medarbetare som kompletterades med nyanställda och extern kompetens. Avdelningen kallas för

Flight Tower, där en projektgrupp med experter från verksamheten, data scientists och en business analyst fick i uppdrag att hitta områden som skulle kunna gynnas av AI.

Enkelt förklarar byggdes en AI-baserad digital tvilling över hela värdekedjan. I en gemensam IT-plattform matas all nödvändig data in, som sedan kan återanvändas och korskopplas på en massa olika sätt.

– Vi tar fram den här digitala tvillingen på storbild och sitter tillsammans och resonerar. "Om vi flyttar de här volymerna till det här sågverket, anpassat för den här marknaden, då kan vi spara flera miljoner". Det går att fatta bättre affärsbeslut helt enkelt.

Stefan Ekberg beskriver det som en modell som kan ge helt nya insikter, som en människa aldrig skulle klara av att skapa själv. Både i skarpa situationer och i olika simulerade scenarier.

– Om ett bruk blir stillastående får det enorma logistiska konsekvenser. Nu kan vi i Flight Tower snabbare uppfatta när något börjar gå snett. Vi kan också

enkla styra om produktionen, ska vi till exempel satsa på sågverksflis eller pellets i det läget? Allting hänger ihop och nu kan vi se det med egna ögon och dra helt nya slutsatser.

Har sparat mångmiljonbelopp på AI-lösningen

Tack vare den nya AI-baserade kunskapen som har skapats har Södra optimerat hela verksamheten och sparat många miljoner kronor hittills. Nu leder Stefan Ekberg Flight Tower in i nästa fas i AI-resan.

– För att kunna leverera värde måste man ha ett litet urval, en exakt mängd data som man också kan koppla affärsnytta till. Nu har vi kommit så långt att vi har visat att vi kan leverera värde och först nu har vi börjat gå mer på bredden. Just nu är vi inne i en massiv expansion av den här datapipelinan, säger Stefan Ekberg och fortsätter:

– Det är för att vi i framtiden ska kunna svara på frågor som vi i dagsläget inte ens har formulerat.

Fem tips för att komma igång med AI inom tillverkningsindustrin

1. Vad krävs för att nå er vision om framtiden?

Fundera över var ni vill vara om några år, kopplat till era affärs mål. Vilken typ av arbetsuppgifter/produktion vill ni ha kvar och vad skulle passa att automatisera/ använda AI till. Ett exempel är att som Holsby Metall titta på en specifik produktionslinje för att effektivisera produktionen och undvika driftstopp. Kom ihåg att AI ska vara medlet, inte målet. Det måste alltid gå att kunna koppla användningen av AI till ett mätbart värde.

2. Identifiera problem och möjligheter

En nyckelfaktor för att lyckas är att inte bara engagera IT-avdelningen. En AI-resa är inte ett IT-projekt, utan något mycket bredare. Fråga de anställda. Be dem om en lista och utgå från den. Garanterat ingen av dessa punkter kommer att handla om AI, men däremot om vad som behöver förbättras, som problem med driftstopp, effektivitet och hållbarhet. Utgå från listan och se vilken data som finns som kan kopplas till problemet.

3. Använd rätt teknik med hjälp av experter

Det finns hur många AI-tekniker som helst som ligger och väntar på svenska företag. Svårigheten ligger i att identifiera exakt vilken typ som passar dig och din data. Få företag i Sverige i dag har, som koncernen Södra, kapaciteten att bygga sin egen AI. Även för Södra krävdes att man i början tog in extern hjälp.

Exempel på leverantörer:

TENFIFTY – Bygger skräddarsydda AI-lösningar, från idé till driftsättning.

GIMIC – Utvecklar autonoma visuella inspektioner genom en AI-teknik som utför bildanalys.

VIKING ANALYTICS – Bygger AI-teknik som upptäcker tidiga maskinfel och förebygger att maskindelar går sönder.

MACHINE INTELLIGENCE SWEDEN – Bygger strategiska AI-applikationer för industrin.

MICROSOFT – Har konsulter och egna verktyg för både större och mindre företag.

4. Börja med ett case med låg komplexitet

Se till att det första projektet har låg komplexitet och att det finns något tydligt värde med det. Holsby Metall valde exempelvis en tidskrävande datainsamling som i slutändan visade sig vara olönsam. AI:n tillförde helt enkelt inte tillräckligt mycket i besparing. Dessutom ska man inte behöva ändra arbetssätt alltför mycket.

5. AI – också en viktig arbetsmiljöfråga

Teknikutveckling drivs ofta med syftet att öka kvaliteten och minska kostnader. Men glöm inte att människor blir påverkade. Forskning visar att AI bidrar till att vissa yrkesgrupper snabbare och mer effektivt kan utveckla sin kompetens, medan andra tenderar att bli utarmade. Enligt Myndigheten för arbetsmiljökunskap är det viktigt att se robotisering och AI-användning som en arbetslivs- och arbetsmiljöfråga.

"Om vi flyttar de här volymerna till det här sågverket, anpassat för den här marknaden, då kan vi spara flera miljoner."

Konjunkturen: Företagare kan börja hoppas på vändning

Svensk ekonomi ser ut att stå inför en vändning uppåt, vilket gynnar alla som driver företag. Men bilden är inte entydig.



Låt oss börja med de goda nyheterna: Konjunkturbarometern visade i februari att inflationen är på väg att stabilisera sig nära den nivå som Riksbanken siktar på. Sveriges BNP sjönk inte alls så mycket som väntat under tredje kvartalet – fallet blev 0,2 procent mot förväntade –0,8 procent.

SCB:s statistik visade att hushållens konsumtionsutgifter åter var på väg uppåt under tredje kvartalet, efter fem raka kvartal med nedgångar. Antalet företag som säger upp medarbetare är enligt Unionen färre än befarat, man vidtar hellre andra åtgärder medan man väntar in konjunkturvändningen. Och fallet i nyföretagandet tycks äntligen ha bromsats, enligt Nyföretagarcentrum.

Ljusning för nyföretagandet

– Förhoppningsvis är den ljusning vi nu ser ett tecken på ett ordentligt ökat nyföretagande som leder till fler jobb och ekonomisk tillväxt, sade Nyföretagarcentrums vd Harry Goldman i en kommentar till att nyföretagandet i februari bara sjönk med 0,4 procent jämfört med samma period förra året.

Sammantaget gör allt detta att förhoppningarna om att Riksbanken ska börja sänka styrräntan tagit fart. Många bedömare tror nu på flera sänkningar i år, med början på försommaren. Till Dagens Industri uppger till exempel SBAB:s chefsekonom Robert Boije att

inflationens målet i praktiken redan kan ha uppnåtts, om man ser till utvecklingen senaste månaderna. Riksbanken väntas därför sänka styrräntan stegvis med start i maj. Under 2025 räknar SBAB med totalt fem styrräntesänkningar.

Riksbankchefen mer försiktig

På Riksbankens hemsida håller dock riksbankchefen Erik Thedéen en mer försiktig ton: "Om utsikterna för inflationen fortsätter att vara gynnsamma är det inte uteslutet att styrräntan kan sänkas under första halvåret i år", skriver han.

För bilden om att konjunkturen redan har vänt är långt ifrån entydig. Det som främst talar emot är den nattsvarta konkursstatistiken. UC rapporterar en uppgång i antalet konkurser med 64 procent i februari jämfört med samma period förra året.

Konkurstopp till sommaren spår UC

– Den ljusning som många hoppas på framåt våren och sommaren syns inte än bland företagen och arbetslösheten kommer öka i vår – men förhoppningen är att vi når toppen på konkursvägen till sommaren, säger UC:s vd Gabriella Göransson i sitt pressmeddelande.

Hon är alltså inte lika optimistisk som exempelvis Unionen om konjunkturutvecklingen framöver. Anledningen är att vissa sektorer, som står för många jobb, ser mycket dystra ut. Hårdast

drabbad av konkurser är byggsektorn där konkurserna var hela 86 procent högre i februari i år jämfört med samma månad förra året. Andra branscher som har det tufft är hotell och restaurang (62 procent fler konkurser) och information och kommunikation (+79 procent).

– Den ljusning som många hoppas på framåt våren och sommaren syns inte än bland företagen och arbetslösheten kommer öka i vår – men förhoppningen är att vi når toppen på konkursvägen till sommaren, säger UC:s vd Gabriella Göransson



Oförändrad ränta ger hopp bland Sveriges e-handlare

Efter ett dystert 2023 ser svenska e-handlare ljusare på 2024. Det visar Svea Banks undersökning E-handelsläget, besvarad av 514 svenska e-handlare. Tre av fyra tror på tillväxt under årets första kvartal. Endast fem procent förutspår negativ tillväxt, vilket närmast är en halvering från samma period föregående år.

Förra året var tufft för många e-handlare. I Sveas undersökning uppger 39 procent att verksamheten inte var lönsam under Q4 2023. Trots det är e-handlarna nu mer positiva än på länge inför årets första kvartal, där tre av fyra tror på positiv tillväxt. Sett till enskilda branscher står kategorin Byggvaror/ Trädgård ut som den bransch med högst andel e-handlare som förväntar sig tillväxt.



”

”Vi ser överlag en strategisk optimism och vilja bland e-handlarna att satsa på sin verksamhet detta kvartal”

Emma Lindgren,
expert på digital konsumtion på Svea Bank.

Över hälften, 57 procent, bedömer att rådande köpkraft bland Sveriges hushåll kommer ha störst negativ påverkan på tillväxten. Men oron har blivit mindre jämfört med samma period 2023. Antalet e-handlare som oroar sig över ränteläget och inflationen har minskat ännu mer, med hela 13 procentenheter.

– Tilltron till marknaden har blivit starkare, vilket är glädjande att se. Utfallet för Q1 2024 är det mest positiva vi har sett på länge. Än har det inte skett några räntesänkningar, men sviten av höjningar är bruten. Det är sannolikt en av anledningarna till att både e-handlare och konsumenter vågar se ljusare på 2024, säger Emma Lindgren, expert på konsumtion och digitalisering på Svea Bank.

Vad gäller försäljningskanaler visar Sveas undersökning att allt fler kommer att anamma en omnikanalstrategi för att bredda sin försäljning. Utöver själva e-handeln svarar 39 procent av respon-

denterna att försäljning även sker i en egen fysisk butik. Var femte säljer sina produkter/tjänster via andra fysiska återförsäljare och 13 procent via andra digitala återförsäljare. Åtta procent uppger att försäljning sker via marknadsplatser såsom Amazon, CDON med

flera – en siffra som enligt e-handlarna kommer mer än dubbleras under året.

E-handlarnas tillväxtstrategier i osäkra tider

E-handlarna verkar vara överens om vad vägen till ett lönsamt första kvartal är – att gasa i stället för att bromsa. På frågan vad man planerar att göra för att optimera sin verksamhet under första kvartalet uppger 37 procent att de ska satsa på marknadsföring i sociala medier eller influencersamarbeten. Nästan lika många, 36 procent, väljer att utveckla eller köpa in nya produkter. Var fjärde e-handlare ser dock ett behov av att skala ned kostnader eller verksamheten.

– Vi ser överlag en strategisk optimism och vilja bland e-handlarna att satsa på sin verksamhet detta kvartal. Det viktiga här blir att positionera sig för en hållbar tillväxt där lönsamhet är fokus – att satsningarna ligger i linje med de långsiktiga affärsmålen, säger Emma Lindgren.

Om Sveas betal lösningar

Sveas betal lösningar används av 15 000 e-handlare i Norden med 7,5 miljoner betalande kunder. Erbjudandet består av betal lösningar för e-handel och fysisk butik där Svea möter konsumenternas förväntningar på en smidig kundupplevelse och handlarnas behov av hög konvertering. Affärsområdet är

en del av Svea Bank AB. Läs mer om Sveas betal lösningar

Om E-handelsläget

E-handelsläget är Svea Banks kvartalsvisa undersökning där svenska e-handlare svarar på frågor om e-handel, deras verksamhet och aktuella ämnen som är relevanta för svensk e-handel. Denna upplaga av undersökningen genomfördes mellan 23 januari och 18 februari 2024 och besvarades av 514 e-handlare. E-handelsläget har genomförts sedan 2016, tidigare under namnet E-handelsindikatorn.



Byggvaror/ Trädgård är den bransch med högst andel e-handlare som förväntar sig tillväxt.

Topp fem mest positiva e-handelsbranscherna

1. Byggvaror / Trädgård
2. Skönhet / Hälsa (produkter, smink, hudvård, etc)
3. Begagnat / Vintage (kläder, möbler, prylar, etc)
4. Tjänster (pt, psykolog, service, kurser, behandlingar resor, etc)
5. Dagligvaruhandel (mat, apotek, hälsokost, etc)

Betal lösningar hos Svea



Bilhandeln har blivit digital på riktigt

Första, andra, tredje - hos Kvdbil kan privatpersoner, bilhandlare och företag köpa och sälja begagnade bilar på auktion online. – Vi erbjuder en marknadsplats där både köpare och säljare känner att de gör en bra affär, säger Thomas Lundqvist på Kvdbil.

En bilaffär, oavsett om man köper eller säljer, kan bli en långdragen och komplicerad historia. För den som vill komma smidigt undan och sköta hela processen online, har Kvdbil en trygg och samtidigt lite spännande lösning.

– De som köper bil genom oss kan känna sig trygga i att vi beskriver bilens skick på ett rättvist och tydligt sätt i bilens annons. På så vis blir det enkelt för köpare att själva avgöra hur högt de är villiga att buda på bilen, säger Thomas Lundqvist, affärsutvecklare på Kvdbil.

Bilarna som säljs kommer främst från finansbolag och företag men även från privatpersoner. Majoriteten av det som säljs är just personbilar, men sedan i höstas ryms även tunga fordon och maskiner på kvd.se.

– Inför en försäljning så testar, dokumenterar och värderar vi bilen. Därefter sätter vi tillsammans med säljaren ett minsta försäljningspris innan bilen läggs ut på auktion. Den typiske köparen hos Kvdbil är framför allt någon som gillar konceptet att köpa på auktion.

– Vi jobbar dagligen för att det ska vara busenkelt, tryggt och framför allt kul att köpa bil på auktion genom oss, säger Thomas Lundqvist.



”Om betalupplevelsen inte möter kundens förväntningar kan det i värsta fall leda till att köpet inte slutförs.”
Niklas Winterstein

En trygg affär – för säljare och köpare

Thomas har själv köpt två bilar hos Kvdbil, och fick uppleva den spänning som uppstår när buden rullar in under en budgivning.

– Jag har varit väldigt nöjd med mina köp. Som köpare känner man sig trygg i vad man köper och det är väldigt spännande med själva budgivningen. En fördel är att säljaren aldrig behöver överlämna sin bil till köparen, vilket också skapar en stor trygghet i affären.

– Med oss som mellanhand får man ett kvitto på att affären går rätt och riktigt till, inte minst med registreringar och även reklamationer om det blir aktuellt. Dessutom uppskattar många att hela processen är digital.

– Det kan vara skönt att man sköter sig själv och kan lägga flera bud och

bestämma sig på slutet. Det är först när det finns en köpare som vi tar kontakt och pratar med kunderna direkt.

Handpenning – så betalas den vid auktion

Att köpa en bil är för de flesta en stor och viktig affär. Men hur går betalningen till när man köper den på en auktion? Först och främst ska 20 procent av bilens värde erläggas i handpenning. Kvdbil har sedan ett par år ett samarbete med Svea Bank för att lösa betalningen av handpenningen på ett smidigt och enkelt sätt.

– Det är viktigt för oss att kunna erbjuda bra lösningar vad gäller betalning för våra kunder. Där tycker vi att Svea har varit väldigt innovativa och verkligen lyssnat på vad vi har velat ha, säger Thomas Lundqvist.

Rent konkret administrerar Kvdbil betalningen i Sveas gränssnitt, alternativt så skickas en digital betalänk ut när auktionen är avslutad, berättar Niklas Winterstein, Concept Manager på Payments hos Svea.

– Kunden identifierar sig och signerar med bank-id och sedan för vi över pengarna till Kvdbil, som i sin tur för vidare summan till säljaren, säger Niklas Winterstein.

Enkel, smidig och säker betalning viktigt vid onlineköpet

För Niklas Winterstein är det tydligt att det har blivit mycket viktigt att förenkla köpprocessen – även vid bilköp.

– Om betalupplevelsen inte möter kundens förväntningar kan frustration uppstå och i värsta fall leda till att köpet inte slutförs. Den som köper bilen har ju

klickat hem den via nätet. Då förväntar man sig att betalningen ska vara lika enkel, smidig och säker. Det är skönt för Kvdbil också, att affären går snabbt. Vi börjar närma oss en betalstruktur som liknar den inom e-handeln.

Thomas Lundqvist påpekar att det är viktigt för Kvdbil att ha flexibla lösningar, som passar kunderna och som känns säkra.

– Det är viktigt för oss att arbeta med en leverantör som jobbar transparent och trovärdigt, för det är så vi själva arbetar gentemot våra kunder.



”Vi jobbar dagligen för att det ska vara busenkelt, tryggt och framför allt kul att köpa bil på auktion genom oss.”
Thomas Lundqvist

VEM? Thomas Lundqvist

GÖR? Affärsutvecklare och har arbetat på Kvdbil i 16 år.

PLATS? Göteborg, men objekt och fordon finns på 23 olika ställen i landet, från Luleå till Svedala.

GRUNDAT? 1991, som Kvarndammen. Blev sedan Kvd och nu heter företaget Kvdbil.

VARFÖR? Vi vill erbjuda en marknadsplats där köpare och säljare möts på ett tryggt sätt, där vi garanterar att affären går rätt och riktigt till. Vi är unika i att erbjuda produkter på det

Delbetalning i butik



Varannan svensk föredrar självbetjäningskassa

**Självscanning på fram-
marsch i hela Norden
– inte minst bland unga**



Illustration: Anna Windborne

Digitalisering, pandemin och e-handelns framfart har förändrat konsumenters vanor och beteenden. Nya krav ställs nu på betalsätten i fysisk butik. Närmare varannan svensk, 49 procent, uppger att de föredrar att betala i en självbetjäningskassa. Men trots rekordhög popularitet bland kunder erbjuder bara en bråkdel av fysisk handel självscanning som betalsätt.

Redan i förra årets upplaga av Payments in the Nordics gick det att se en förändring gällande hur konsumenter föredrar att betala i fysisk butik. Då uppgav var fjärde svensk att de kände frustration om det krävdes personlig interaktion vid betalning. Årets resultat visar att andelen som föredrar att betala interaktionsfritt snabbt ökar. Varannan konsument (49 procent) vill helst använda någon typ av självbetjäning, "scan and pay" vid betaltillfället. Något som kan komma att påverka fysisk handel där många fortfarande saknar alternativ till den traditionella kassan.

– Scan and pay efterfrågas av allt fler. Det som tidigare pratades om som en övergående trend är numera det betalsätt som hälften av svenskarna föredrar. Fysisk handel står idag inför utmaningen att möta detta snabbväxande behov. Samtidigt som andelen som vill betala med självscanning fördubblats på ett år har butikerna inte ställt om i samma takt. Här finns därför stor potential – aktörer som adderar betalsättet kommer sannolikt vinna både marknadsandelar och nöjdare kunder. Framförallt inom de butikssegment där självscanning fortfarande är relativt ovanligt, säger Magdalena Caesar, Affärsområdeschef för betallösningar på Svea Bank.

Självscanning på fram- marsch i hela Norden – inte minst bland unga

Det är inte bara svenskar som söker smidigare betallosningar i butiker. Även om Sveriges konsumenter är mest benägna att nyttja interaktionsfria betalsätt så ligger resten av Norden

tätt efter. Totalt uppger 39 procent av nordiska konsumenter att de föredrar någon typ av självscanningskassa när de slutför sina köp. Bland unga är denna preferens ännu starkare. Varannan respondent i åldrarna 18–29 år föredrar att betala via någon typ av självbetjäning.

– En vanlig missuppfattning är att scan and pay-lösningar skulle innebära minskad service för konsumenten. Men faktum är att vår data tyder på att företag som har implementerat scan and pay har sett en ökning av den

övergripande kundnöjdheten. Personalen frigörs och kan i stället ge personlig service under hela shoppingresan, säger Magdalena Caesar.

scan and pay-
lösningar



"Aktörer som adderar scan & pay kommer sannolikt vinna både marknadsandelar och nöjdare kunder."

Magdalena Caesar

Om rapporten

Rapporten Payments in the Nordics är en rapportserie som lanserades av Svea Bank år 2022 och utforskar det nordiska betalningslandskapet. Rapporten bygger på en konsumentundersökning genomförd i oktober 2023, bland 1 000 konsumenter i Sverige, Danmark, Norge respektive Finland, alltså 4000 respondenter totalt. Undersökningen är statistiskt säkerställd och representativ på riksnivå. I undersökningen ställdes frågor om behov, beteenden och attityder kopplade till betalningar. Årets rapport ges ut i två delar och är framtagen i samarbete med HUI Research.



SpoBik

VEM?
Peter Arvidsson

GÖR?
Delägare och vd i Spobik

PLATS?
Jönköping

GRUNDAT?
2018

VARFÖR?
För att utmana den traditionella sportvaruhandeln

DÄRFÖR GILLAR VI PETER:
Han vågar satsa och expandera även under osäkra tider, en entreprenör ut i fingerspetsarna

Vi spräcker miljarden inom 24 månader

Med kunderna i fokus har Spobik utmanat den traditionella sportvaruhandeln sedan 2018. Trots tuff konkurrens och en svag konjunktur ökade omsättningen till en halv miljard under 2023. Bakom succén ligger hårt arbete, ett starkt utbud och ökade konverteringar sedan bytet till Sveas betallosning.

”Cykelkraft äger hela kundresan vilket vi tror ger fler affärer”

Malin Lankarbro Freitas



Peter Arvidsson startade sitt liv som företagare med att öppna en sportbutik med fokus på skidor. Men vintrarna i södra Sverige blev allt kortare och lönsamheten uteblev. Han tänkte om och satsade på cyklar i stället.

–Det är 30 år sedan nu. De första femton åren hade vi bara fysiska butiker men sedan drog vi igång med e-handel och det är vår viktigaste kanal i dag. Det gäller att hänga med i den utvecklingen, det känns som att det händer mer nu online på ett år än vad det gjorde på tio år förut, säger Peter Arvidsson.

Affärsidé: erbjuder allt inom hockey och cykel

2018 grundade han bolaget Spobik, som innehåller butikerna Cykelkraft, Cykloteket och Hockeystore. Hockeyn kompletterar cyklarna i säsong och båda sporterna är så pass stora att det går att bygga volym.

–Vår affärsidé är att vi ska vara bäst på de två segmenten. Vi jobbar både med fysisk handel och online, med övervikt på online för att nå lönsamhet. Den traditionella sportvaruhandeln har blivit sämre, så där har vi hittat vår lucka. Vi har vårt eget lager i Jönköping vilket gör att vi har kontroll över leveranskedjan och så jobbar vi stenhårt med kunnig kundtjänst.

Det finns dock ett värde i att ha fysiska butiker också, för att träffa kunderna och låta dem som vill testa produkterna, menar Peter Arvidsson. Spobik har butiker i Jönköping, Karlstad och i Stockholm. Och fler ska det bli.

–Vi öppnar Cykelkraft i Solna i mars och en Hockeystore i Kungens kurva i juni. Vi är stolta över vår kompetenta personal, som ofta har en bakgrund inom de sporter vi säljer.

Ökade försäljningen online med 68 procent

Spobik har inte bara överlevt utan blomstrat i den tuffa e-handelsmiljön och den vikande konjunkturen. Under 2023 ökade försäljningen 10 procent i fysisk butik och hela 68 procent i näthandeln.

–Möjligen har snittpriserna sjunkit lite på grund av det ekonomiska läget men vi har jobbat mycket för att öka försäljningen och att erbjuda rätt priser och rätt utbud. Det är en tuffare konkurrens idag. Vår bransch har inte ökat, vi har vunnit marknadsandelar för att vi har kunnat erbjuda ett komplett utbud.

Intressant nog har försäljningen ökat markant sedan Spobik implementerade Sveas checkout-lösning.

–Vi hade en bra tillväxt även med vår tidigare betallosning, men vi upplevde den som lite onödigt krånglig och bestämde oss för att testa Svea, och det har känts väldigt tryggt och bra, säger Peter Arvidsson.

Han beskriver bytet som smidigt och Sveas betallosning som enkel att implementera. I checkouten erbjuds kunderna faktura, delbetalning, kort och Swish.

–Vi har tillsammans med Cykelkraft arbetat med anpassade kampanjer samt delbetalningswidgets på pro-

duktivnivå för att på ett tydligt sätt visa kunden vilka betalningsalternativ som erbjuds. I övrigt äger Cykelkraft hela kundresan vilket vi tror ger fler affärer, säger Malin Lankarbro Freitas på Svea.

–Vi har ökat konverteringarna vilket gjort att vår omsättning skjutit iväg till en halv miljard under 2023. Det finns säkert flera faktorer som spelar in men vi är väldigt nöjda med Svea som partner och ser fram emot att snart även ta in Sveas betallosning i våra fysiska butiker.

Spräcker miljarden inom 24 månader

Peter Arvidssons största lärdom under de 30 år som han har drivit företag kan sammanfattas med ”hårt arbete”.

–Man får aldrig sluta utvecklas. Allt man gör måste syfta till att det ska bli bättre för kunderna.

När det gäller den närmaste framtiden är Peter Arvidsson optimist och glasklar i sitt budskap: Inom 24 månader siktar Spobik på att ”spräcka miljarden”, med Svea vid sin sida.

–Varför skulle det inte gå? Även om tiderna är tuffa så slutar folk inte att cykla och spela hockey. Cyklandet lär tvärtom öka, när folk kanske ställer bilen. Det är dessutom bra både för miljön och hälsan att cykla så det är en win-win.

Så påverkas ditt företag av EU:s nya hållbarhetsregler

Har du koll på EU:s nya direktiv om hållbarhetsredovisning, Corporate Sustainability Reporting Directive (CSRD)? Rapporteringen blir mer omfattande och krävande, men arbetet kan också bli en möjlighet för företaget. Vad gäller för ditt företag – och hur ska du förbereda dig? Sveas expert, Caroline Collin, ger dig grunderna.

Den korta förklaringen till varför CSRD införs är att motverka greenwashing och främja hållbar utveckling på riktigt. Direktivet är en del av EU:s gröna giv där målet är att göra unionen klimatneutral till 2050 genom att ställa om till en modern, hållbar och konkurrenskraftig ekonomi, säger Caroline Collin, Sustainability Manager på Svea.

Bestämmelserna i CSRD har ännu inte trätt i kraft i Sverige, men processen pågår. Om en majoritet röstar för regeringens nyligen framlagda proposition kommer de nya reglerna införlivas i svensk lag 1 juli 2024. Det är därför hög tid att förbereda sig inför att möta de nya kraven. Här är några av de viktigaste punkterna:

”Direktivet är en del av EU:s gröna giv där målet är att göra unionen klimatneutral till 2050.”

Caroline Collin
Sustainability Manager på Svea

Omfattande rapportering.

Berörda företag får ett tvingande krav att rapportera om hållbarhetsfrågor som miljöpåverkan, socialt ansvar och styrning.

Ökad transparens.

Företagen måste ge detaljerad information om hur verksamheten påverkar miljön och samhället, och hur hållbarhetsrisker hanteras. Detta kan kräva nya system för datainsamling och intern rapportering.

Dubbel väsentlighetsanalys.

Krav på en analys som tar hänsyn både till företagets påverkan på samhället och miljön, och företagets egen utsatt. Analysen ska omfatta miljö, sociala frågor och bolagsstyrningsfaktorer.

Följ standard.

CSRD kräver att redovisningen görs enligt European Sustainability Reporting Standards (ESRS). En viktig anledning till detta är att det ska bli enklare att jämföra hållbarhetsredovisningar.

Extern Revision.

Oberoende extern granskning blir ett krav för att verifiera informationens noggrannhet.

Kostnader.

Att följa CSRD kan betyda nya kostnader för företag, till exempel för att utveckla och införa system för datainsamling, utbildning av personal och extern revision. Företagen behöver planera och budgetera för detta.

Vilka företag berörs – och när?

Som lagförslaget ser ut ska reglerna börja gälla successivt för företag av

olika storlek. Först ut är koncerner eller PIE-företag* med över 500 anställda. De ska börja rapportera enligt CSRD det räkenskapsår som inleds närmast efter utgången av juni 2024.

Nästa grupp som berörs är andra stora företag och koncerner med mer än 250 anställda, en nettoomsättning över 550 mkr eller en balansomslutning över 280 mkr, där rapporteringskravet gäller för det räkenskapsår som inleds närmast efter utgången av 2024.

För små och medelstora börsnoterade företag, inklusive små och icke-komplexa institut samt captivebolag, ska de nya bestämmelserna tillämpas första gången för det räkenskapsår som inleds närmast efter utgången av 2025.

Den sista gruppen som berörs är vissa dotterföretag och filialer med ett moderföretag i tredjeland som ska tillämpa de nya bestämmelserna första gången efter det räkenskapsår som inleds efter utgången av 2027.

Hur lång tid tar arbetet att redovisa enligt ESRS?

– Det beror självklart på verksamheten och bolagets storlek, men också hur mycket hållbarhetsarbete man har gjort tidigare, säger Caroline Collin.

För det första behöver man skapa förståelse för CSRD som helhet och tolka hur och när de nya lagkraven påverkar ens bolag. Sen är det primärt grovjobbet som tar tid: Att göra en dubbel väsentlighetsanalys, identifiera väsentliga KPI:er och säkra att man har rätt processer och metoder i sitt arbetssätt. När väl detta är på plats ska förhoppningsvis själva rapporteringsbiten gå smidigt.

Behöver man ta extern hjälp eller klarar man det själv i ett litet till medelstort företag?



Illustration: Anna Windborne

förklaringen till varför CSRD införs är att motverka greenwashing och främja hållbar utveckling på riktigt

– Väsentlighetsanalysen kommer visa vilka kompetenser som krävs och om man klarar av arbetet själv eller inte. Det kan även vara relevant att ta in extern hjälp redan i arbetet med att tolka lagkraven och genomföra själva väsentlighetsanalysen. Det beror på vilken kompetens och vilket engagemang som finns internt och även på bolagets storlek.

Vad kan man som företag tjäna på den här omfattande rapporteringen?

En viktig tanke bakom CSRD är att hjälpa företag att hitta möjligheter inom hållbarhetsområdet. Arbetet som läggs

ner kan användas för en mer omfattande hållbarhetsresa. Det kan bli en konkurrensfördel.

– Den dubbla väsentlighetsanalysen kommer att guida företaget att göra insatser som skapar skillnad och bidrar till en mer långsiktig omställning. Att regelverket också kräver att man analyserar både risker och möjligheter inom ESG** kommer hjälpa företag att hitta nya möjligheter inom affärs- och produktutveckling, säger Caroline Collin.

* PIE står för Public Interest Entities – företag av allmänt intresse såsom vissa försäkringsbolag, kreditinstitut och börsnoterade bolag.

** ESG står för environmental, social

and governance, det vill säga miljö, socialt ansvar och bolagsstyrning.

Fakta: EU:s gröna giv

EU:s gröna giv är ett omfattande åtgärdsprogram för att göra EU:s ekonomi hållbar och klimatneutral. Ett första delmål är att minska utsläppen med minst 55 % till 2030 jämfört med 1990. Därefter är målet att nå klimatneutralitet i unionen år 2050.

Den gröna givens omfattning omfattar bland annat åtgärder för ren energi, hållbar industri och byggsektor, koldioxidneutrala transporter och biodiversitet.



Kurser och webinarier

Se vårt utbud på svea.com/utbildning



svea.com

SVEA

Solna
SE-169 81 Solna
Sverige

Evenemangsgatan 31
Tel: +46 8 735 90 00

Göteborg
Box 2149
SE-403 13 Göteborg
Sverige

Otterhällegatan 12 B
Tel: +46 31 17 25 45

Åseda
Box 116
SE-364 21 Åseda
Sverige

Sveavägen 1
Tel: +46 8 735 90 00

Svea Bank AB (publ)
svea.com
info@svea.com

Org. nr: 556158-7634
Säte: Stockholm

Följ oss i sociala media

