

2025

Tillväxtkompassen

EN GUIDE MOT RÄTT FINANSIERING
FÖR VÄXANDE BOLAG

SVEA

Vi är inte bara en bank – vi är en partner som förstår affären bakom siffrorna



NÅGRA ORD FRÅN SVEA

Som vd för Svea Bank möter jag dagligen företagare och ledare med stora ambitioner och visioner om tillväxt, hållbarhet och smartare affärsmodeller. Jag ser också utmaningarna – kraven på flexibilitet, snabba beslut och lösningar som faktiskt gör skillnad i vardagen. Det är här vi på Svea kommer in.

” En bank? Tänk större än så!

Vi har i över 40 år byggt relationer med företag i hela Norden. Det vi lärt oss är enkelt: ingen verksamhet är den andra lik. Vi lyssnar, analyserar och skräddarsyr, ofta genom att kombinera finansiering, betallösningar och företagsexpertis till en helhet som passar just er affär.

När världshandeln förändras och exportstrategier sätts på prov, ökar behovet av flexibel finansiering. Våra kunder måste kunna anpassa sig snabbt – särskilt exportbolag med högt tempo och långa ledtider.

De ser oss som en partner, inte bara en traditionell bank. Det förtroendet bygger vi genom att vara nära, tillgängliga och affärsmässiga. Vi tror på långsiktighet, men är snabba när det behövs. Välkommen till oss.

LENNART ÅGREN, VD, SVEA BANK

Läget i företagar- sverige

Ett skört ränteläge och fortsatt pressade marginaler är verklighet för många företag, samtidigt som den globala handeln är osäker. Trots att konjunkturen fortfarande är dämpad visar flera indikatorer att återhämtningen är på gång.

Enligt **Konjunkturinstitutet** väntas sveriges BNP växa under 2025 och 2026. Optimismen ökar inom både tillverkningsindustrin och handeln. Däremot är tillgång till kapital fortfarande en tröskel. Många företag har starka affärsmodeller men saknar det rörelseutrymme som krävs för att investera. Det är här finansiering – och framför allt rätt finansieringsstrategi – blir en konkurrensfördel.

Vi står stadigt ekonomiskt

Sverige har en väldigt god position när det gäller företagsklimat och ekonomi. Kortsiktigt har vi problem med en relativt låg tillväxt, men enligt **Index of Economic Freedom** som rankar länder efter ekonomisk frihet ligger Sverige på en tolfte plats globalt. Vi ligger högre än många jämförbara länder. Trenden visar att vi har gått från att ligga på 62 på en 100-gradig skala år 1996, till att nu ligga på **78**. Det är en stadigt uppåtgående kurva.

Fortsatt stark investeringsvilja

Enligt en rapport från Tillväxtverket säkrade svenska tech-startups 2,4 miljarder euro i riskkapital under 2024, vilket visar på en stark innovationskraft och investeringsvilja i sektorn, trots lågkonjunkturen.

Tullar och export

Att Sverige står kvar vid att vara frihandelsvänligt är gynnsamt för konsumenter och företag som exporterar och importerar. Sveriges varuexport till USA år 2024 var 187 miljarder kronor, vilket motsvarar runt 9% av den totala varuexporten. Den största andelen av svensk export sker till närliggande länder. Om tullar drabbar våra handelspartners i Europa, kan det påverka deras efterfrågan på svenska varor. En ny undersökning om företagens finansiering som Svea har genomfört tillsammans med Novus visar dock att endast 22% av de tillfrågade exportföretagen tror att tullarna kommer att påverka deras verksamhet i hög grad. Vilket indikerar att oron kring hur tullarna kommer att påverka företagens verksamhet är relativt låg.

9%

AV DEN SVENSKA VARUEXPORTEM
2024 GICK TILL USA
(187 MILJARDER KRONOR)

KÄLLOR

Tillväxtverket
Riksbanken
Index of Economic Freedom 2025, The Heritage Foundation

Hur kan företag agera i en osäker marknad?

Tid för analys – men också agerande

Det finns en tendens att sitta still när osäkerheten är hög. Men historiskt har många av de bolag som lyckats bäst varit de som agerat just när andra bromsat. Expansionen i dagens läge handlar inte bara om att växa för växandets skull – utan om att positionera sig för nästa fas. För vissa innebär det att utveckla nya erbjudanden. För andra handlar det om att justera affärsmodellen för att möta nya beteenden eller förskjuten efterfrågan. Det viktiga är att skapa en struktur som gör expansion möjlig – utan att risken blir ohanterlig.



Så försvarar ni marginalen

I ett läge där kostnader ökar och efterfrågan skiftar snabbt gäller det att aktivt jobba med marginalerna, men även med själva affärsmodellen. Det kan innebära att paketera om era tjänster, höja värdet för kunden eller effektivisera och automatisera leveransprocesser. En vanlig fallgrop är att försöka vinna marknadsandelar med lägre pris. Det är lättare att sänka priser än att höja dem. Därför bör alla andra vägar prövas först. De bolag som lyckas är ofta de som vågar se över sin kalkyl på nytt – även för etablerade affärer.

Kortsiktigt, långsiktigt – eller både och

Kapitalbehov varierar, och det bör även finansieringslösningen göra. Kortfristiga lösningar som checkkrediter eller factoring fungerar bra för att hantera temporära glapp. För större investeringar är företagslån med fast avbetalning ofta tryggare. Fler företag väljer idag att kombinera former, för flexibilitet och struktur.



När nya kunder innebär ny risk

Nya kundgrupper kan innebära högre risknivå – till exempel i form av längre betalningstider eller bristande historik. Men rätt hanterat går det att ta sig an dessa affärer utan att äventyra kassaflödet. Factoring kan användas för att minska exponeringen.

Synsam – En ny affärsmodell utvecklad med Svea

När Synsam ville lansera sin abonnemangstjänst Synsam Lifestyle™, där kunder hyr glasögon istället för att köpa dem, behövdes en flexibel finansieringslösning i grunden. Det var ett helt nytt sätt att tänka på affären, och det krävde en partner som kunde anpassa sig efter modellen.

Svea utvecklade en skräddarsydd lösning där vi tog över kundavtalen redan vid teckning, hanterade kreditrisken och skapade en strukturerad finansiering som ger Synsam frihet att fokusera på kundresan. På bara fyra månader var allt på plats, och modellen har sedan dess skalats upp till flera marknader i Norden.

Resultatet?

En framgångsrik och växande affär där Svea inte bara varit finansiär utan också möjliggörare.



”

När Synsam kom till oss hade vi inte det som de ville ha ännu.

Vi behövde skräddarsy en finansieringsmodell som inte fanns. Men vi har den här modiga ådran i båda bolagen, som du ofta förknippar med entreprenörer. För oss ligger det i vårt DNA, vi drivs ju av en entreprenör. Så vi hittade en unik lösning.

ULRIKA FORNANDER,
AFFÄRSOMRÅDESCHEF PÅ
SVEA OCH KUNDANSVARIG
FÖR SYNSAM



Finansierings- tjänster

Vi vet att stora företag kräver flexibla och skalbara lösningar – oavsett om det handlar om att frigöra kapital, genomföra investeringar eller hantera kassaflödet mer effektivt. Genom att kombinera olika tjänster kan ni få den mest effektiva lösningen för ert företag.

Företagsleasing

Fler betalalternativ ger fler affärer

Genom att implementera leasing i affärsmodellen kan ni öka företagets omsättning. Med leasing som betalalternativ erbjuder ni en större flexibilitet för B2B-kunder, oavsett om det gäller maskiner, fordon eller specialutrustning.

Med personlig rådgivning, manuella kreditbedömningar och möjlighet till leasing i checkouts, gör vi det enkelt att växa hållbart.



KONTAKT

ROGER OLSSON,
FÖRSÄLJNINGSCHEF,
LEASING

Fördelar

- ✓ Stärkt erbjudandet genom att erbjuda fler betalalternativ
- ✓ Få betalt direkt och slipp kreditrisken
- ✓ Kortare beslutsprocess – enklare för kunden att investera
- ✓ Stöd och utbildning för era säljare

ROGER.OLSSON@SVEA.COM
08-735 90 11

Företagslån

Kapital för investeringar och förvärv

Ett flexibelt lån för företag som vill expandera och behöver kapital för större investeringar. Oavsett om ni står inför ett företagsförvärv eller behöver finansiering för nya projekt eller inköp av lager.

Fördelar

- ✓ Finansiering upp till 10 miljoner eller mer
- ✓ Flexibel återbetalningstid
- ✓ Passar investeringar, tillväxt och förvärv



Factoring

Sälj eller belåna kundfakturor för bättre likviditet

Få tillgång till kapitalet i era kundfakturor. Med hjälp av factoringtjänsterna Fakturaköp och Fakturabelåning kan ni säkerställa rörelsekapital och förbättra företagets likviditet.

Fakturabelåning passar företag med större fakturavolymer och ger ett jämnare kassaflöde. Vid Fakturabelåning får ni upp till 90 procent av fakturans värde direkt och resten när kunden betalar. För företag med enstaka fakturor, eller som behöver hjälp att hantera stora flöden av fakturor erbjuder vi Fakturaköp.



Fördelar

- ✓ Bättre likviditet
- ✓ Större rörelsekapital
- ✓ Minskad kreditrisk
- ✓ Vi tar hand om administrationen

GILLIS WENER,
FÖRSÄLJNINGSCHEF,
FACTORING



KONTAKT

GILLIS WENER,
FÖRSÄLJNINGSCHEF,
FACTORING



Kontokredit

Stabilitet och ständig täckning på kontot

Sveas kontokredit är kopplad till ert företagskonto och aktiveras automatiskt när saldot når noll. Ni betalar bara för det ni använder – inget mer. Samtidigt har ni alltid full rörelsefinansiering som täcker löpande utgifter.

Fördelar

- ✓ Betala endast för det ni använder
- ✓ Räntor och avgifter dras direkt från kontot
- ✓ Flexibel kreditgräns och individuell räntesättning
- ✓ Ingen bindningstid



KONTAKT

HAMPUS GRÖNBERG,
FÖRSÄLJNINGSCHEF,
LÅN & KREDITER

HAMPUS.GRONBERG@SVEA.COM
08-616 99 39

Frågor om kombinerade lösningar?

Svea hjälper dig att skräddarsy finansieringen efter ditt företags behov och erbjuder flexibla kombinationer av flera tjänster.

Vi kan även bidra med tillväxt genom att finansiera era kunder, till exempel genom säljfinansiering eller olika typer av betallösningar. Likviditeten kan också förbättras genom att Svea tar hand om administrationen av fakturering och inkassering.



Hitta rätt tjänst med vår digitala tillväxtkompass



Boka ett möte med oss eller
fyll i vårt formulär på
SVEA.COM/FINANSIERING

EXEMPEL PÅ KUNDER
SOM VI SAMARBETAR MED



