

#2 2021

Sälja utomlands?
**Så värderar du
ditt företag**

**Så
frigör du
kapital**

**Allt du behöver veta om
digitala fakturaköp**

Lån eller kredit
– vad är skillnaden och
vilket passar när?

Bygger med känsla

**Thomas Westling, som helst
skissar på sina projekt för hand**



8 AIK:s jakt på nästa unga stjärna



16 E-handelsresan började i studentlägenhet



21 Tilläggs lån utan att flytta hela lånet till ny bank



6 Allt du behöver veta om digitala fakturaköp



14 Så frigör du kapital



22 Bygger med känsla



18 Så kommer svenskarna nätshoppa efter pandemin

Update utges av Svea Ekonomi, Evenemangsgatan 31, 169 81 Solna
 Telefon 08 735 90 00 Ansvarig utgivare och chefredaktör Ulf Callerström
 E-post ulf.callerstrom@svea.com Texter Editor Media, Spoon, Svea Ekonomi
 Layout Jörgen Melin Foto Svea Ekonomi, Adobe Stock m fl Illustrationer Anna
 Windborne Tryck Noga Gruppen/Reusner på miljövänligt papper Websida svea.com

Nya frågor – och eviga

Denna fotbollssommar kan vi på Update inte låta bli ta upp detta heta ämne. Vi har pratat med två unga fotbollsstjärnor, Lucas Forsberg och Serina Backmark. De berättar om det hårda arbete de lägger ner för att nå sina drömmar. Missa inte det!

Det hårda arbetet och drömmarna har de gemensamt med de flesta företagare, stora som små. Vi är beredda att sitta upp på nätterna och räkna, fundera, vi kanske lämnar en anställning med bra betalt för att chansa på att skapa något eget som kanske kan bestå ett par generationer framåt.

Teknikomvandlingen som pågår är en utmaning för en del, men till gagn för desto fler. Och det gäller att hänga med, så du vet vilken hjälp du som företagare kan få av tekniken. I det här numret av Update berättar vi om flera hjälpmedel: Digitala fakturaköp är ett, starta ett e-handelsföretag är ett annat. Pamela Albuquerque berättar om hur hon startade sin e-handel för hudvårdsprodukter och varför hon bytte betalleverantör. Nu tar hon klivet utanför Sverige med sitt företag.

Andra utmaningar är eviga för företagare. Hur får man loss kapital? Vad förlorar jag egentligen på att mina kunder betalar sent? 30 dagar på fakturan betyder nästan aldrig 30 dagar i verkligheten, säger Sveas nestor Stefan Ericson. Och han har många goda råd att ge.

Till sist undrar vi alla vad som ska hända med ekonomin och näringslivet efter pandemin. Hur kommer svenskarna att shoppa? Det har vi på Svea undersökt. Svaret hittar du i Update.

Trevlig sommar!



Lennart Ågren
 Vd, Svea Ekonomi

Sälja utomlands? Så värderar du ditt företag

Det kom en läsarfråga: Om man driver ett företag i ett annat land och vill sälja det – hur värderar man det? Frågan gick vidare till experten Sidon Benjaminsson på UC, med lång erfarenhet av företagsvärderingar.

Sidon Benjaminsson arbetar i dag på UC, men har en lång karriär bakom sig i olika finansiella företag. Den röda tråden har varit företagsvärderingar de senaste 15 åren, och till dags dato har han värderat tusentals bolag, både svenska och utländska.

Det är ingen större skillnad rent tekniskt på att värdera ett företag oavsett om det är svenskt eller utländskt, menar han. Man måste ta hänsyn till de omständigheter som råder i det aktuella landet – vilket det än är.

– Normalt vill man ha en viss avkastning på sin investering när man köper ett företag. Det avkastningskravet beror på vilka risker och möjligheter man ser i affären, och risken skiljer sig mellan olika länder. Man talar om den aktuella marknadsriskpremien, säger han.

Riskpremier

Enligt PWC:s årliga riskpremiestudie 2020 avseende den svenska aktiemarknaden, låg marknadsriskpremien

på 7,7 procent i Sverige i snitt under perioden 27 mars till 14 maj 2020. Det var i paritet med övriga skandinaviska länder. I exempelvis Ryssland däremot låg den uppåt 20 procent i vid pandeminns början i mars 2020.

Många olika faktorer påverkar landets riskpremie, exempelvis ränteläge, finansiell och politisk stabilitet eller storlek på den svarta sektorn.

– Till riskpremien adderar man sedan den riskfria räntan i landet för att få fram marknadens grundläggande

avkastningskrav. Var man hittar den varierar. När det gäller Sverige brukar jag som referensränta ofta titta på statslåneräntan men även andra alternativ finns, som 5- eller 10-åriga statsobligationer, säger Sidon Benjaminsson.

Bolagsskatten i respektive land är också viktig. Den tenderar att sjunka internationellt, eftersom länder använder låg bolagsskatt för att attrahera investeringar, även om det nu har kommit förslag från USA:s finansminister Janet Yellen att inrätta ett internationellt golv.

När man på detta sätt har fått en slags bas för sin värdering, det vill säga en bild av att i det aktuella landet vill köparna generellt ha xx i avkastning vid förvärf, är det dags att gå till själva bolaget.

– Avkastningskravet justeras upp eller ned beroende på hur stort och moget företaget är. Ju större företag, desto mer minskar risken rent statistiskt, säger Sidon Benjaminsson.

Men hur stort är då företaget?

I många länder, bland andra Tyskland, Österrike och Schweiz är det svårt att få ut viktig information som omsättning och rörelseresultat. För noterade företag utgör det inget stort problem – man går på börsvärdet.

– Det är värre med onoterade. Då brukar jag titta på storleken på det egna kapitalet och på hur företagets historiska resultat utvecklats. Ju högre resultat desto lägre riskpremie.

”Om du ska sälja ditt företag i ett annat land, ta kontakt med en företagsmäklare.”

Sidon Benjaminsson



Dessa uppgifter får Sidon Benjaminsson fram via UC:s databaser och genom att föra dialog med företrädare för företaget. Då kan han få tillgång till icke officiell information i preliminära bokslut och ta del av företagets egen syn på framtiden.

Hur ser kundprofilen ut?

– Dialogen är jätteviktig för en korrekt värdering. Jag ställer frågor som hur ser kundprofilen ut, har ni långa löpande kundkontrakt, har ni viktiga nyckelpersoner, hur ser orderboken ut, var ligger ert kapacitetstak och står ni inför stora investeringar. I dessa tider är naturligtvis frågan om hur pandemin påverkat företaget central. Sedan väger jag självfallet in UC:s prognoser avseende risk för obestånd, både för branschen och för det specifika bolaget.

Sidon Benjaminsson pekar på att avkastningskravet stiger om företaget exempelvis har lagt all kunskap om företagets it-lösningar hos en enda person, eller om det är beroende av endast en eller ett par kunder. Det innebär väldigt hög risk för den som köper – varken nyckelpersoner eller kunder kanske blir kvar efter köpet. Den vanligaste värderingsmodellen är en så kallad DCF, diskonterad kassaflödesvärdering. Då går Sidon Benjaminsson igenom de viktigaste kassaflödespåverkande faktorerna i företaget och gör en prognos för de kommande fem årens kassaflöde. I klartext: Han bedömer hur mycket pengar som kommer flöda in och ut ur företaget i framtiden. Ett så kallat

horisontvärde beräknas, det vill säga företagets intjäningsförmåga ”in i evigheten” bedöms. Detta värde läggs till femårsprognosen. De antagna kassaflödena justeras för hur långt in i framtiden man ser och hur stor risken i investeringen bedömts vara.

– För att göra kalkylen om horisontvärde behöver man anta den ”eviga tillväxten”. Jag brukar använda 2 procent, med utgångspunkt i Riksbankens inflationsmål. Om jag antog 3 procent, skulle det höja företagets horisontvärde. Men det är sällan jag ligger över inflationsmålet.

Är det klart nu?

Inte riktigt, man måste ta hänsyn till övervärden i företaget och göra klart om dessa tillgångar ingår i köpet eller inte. Det kan vara fastigheter eller aktier som företaget äger.

– När det gäller fastigheter kan det vara svårt att få fram ett värde om man befinner sig i ett annat land. Då är det bäst att få en värdering på plats, säger Sidon Benjaminsson.

Och så ger han ytterligare ett råd: Om du ska sälja ditt företag i ett annat land, ta kontakt med en företagsmäklare. Du behöver nästan säkert hjälp med allt det juridiska. Slutligen betonar Sidon Benjaminsson att det han utför är indikativa teoretiska värderingar. Marknadsvärdet är aldrig högre än vad en köpare är villig att betala – och det beloppet kan skilja sig avsevärt från det teoretiska värdet.



Allt du behöver veta om digitala fakturaköp

Som företagare är det viktigt att ha god likviditet. Genom att sälja dina fakturor kan du få betalt direkt samtidigt som du slipper att oroa dig för obetalda fakturor och kan satsa på det du är bäst på – och växa.

Fördelar med fakturaköp

- Du laddar enkelt upp fakturan du vill sälja i webbportalen
- Du loggar in med ditt BankID
- Du har tillgång till webbportalen dygnet runt
- Du har pengarna på kontot en till två dagar efter att Svea köpt fakturan
- Svea tar hela kreditrisken – och sköter dessutom både påminnelser och kontakt med inkasso

Vi har lanserat en digital version av tjänsten fakturaköp.

Med hjälp av BankID förenklas processen avsevärt, berättar Ulrika Fornander, avdelningschef företagsfinansiering på Svea Ekonomi.

Obetalda fakturor är ett problem för företagare i alla branscher. I dag är det även många som lever på marginalen. Det tar dessutom både tid och energi att skicka påminnelser. Med fakturaköp får du in pengarna snabbare – och slipper oroa dig för obetalda fakturor.

Tjänsten för fakturaköp har funnits i många år, men hittills har processen varit manuell och föråldrad.

Nu har vi uppdaterat vår tjänst och digitaliserat hela processen. Det innefattar allt från kreditbedömning till avtalssignering, säger Ulrika Fornander och berättar att de vill ge hela branschen ett digitalt lyft.

Huvudvärk för många företagare

Enligt Tillväxtverket finns det ungefär 1,2 miljoner företag i Sverige i dag. Många företag säljer sina fakturor regelbundet för att få in kapital, bland annat för att kunna genomföra olika projekt. Företag i till exempel byggbranschen har ofta stora utgifter under ett bygge – och betalningen kommer först efter avslutat projekt.

– Det kan bli en huvudvärk för många företagare. Med tjänsten fakturaköp köper vi hela fakturan, står hela kreditrisken och frigör likviditet för bolaget så att de slipper ligga ute med pengar, säger Ulrika Fornander.

Vi har skapat en webbportal där våra kunder enkelt kan ladda upp sina fakturor. När vi tagit ett beslut får kunden en notis. De väljer själva när de vill sälja sina fakturor – och hur många de vill sälja.

– Vår webbportal är alltid öppen. Det känns bra att vi kan förenkla vardagen för företagare över hela Sverige, säger Ulrika Fornander.

Få mer tid över till det som är viktigast

Hon vill samtidigt lugna de företagare som tror att den nya tjänsten för fakturaköp fortfarande innebär mycket pappersarbete, långa handläggnings-tider och manuellt arbete.

– Vi vet att företagare vill lägga tid på sina kunder och projekt och inte administrativt arbete. Vi vet dessutom att deras förutsättningar ser olika ut. Därför har vi valt att uppdatera tjänsten så att de kan hantera dessa ärenden när det passar dem själva bäst, men också för att de ska få mer tid över till det som är viktigast för dem, säger Ulrika Fornander.

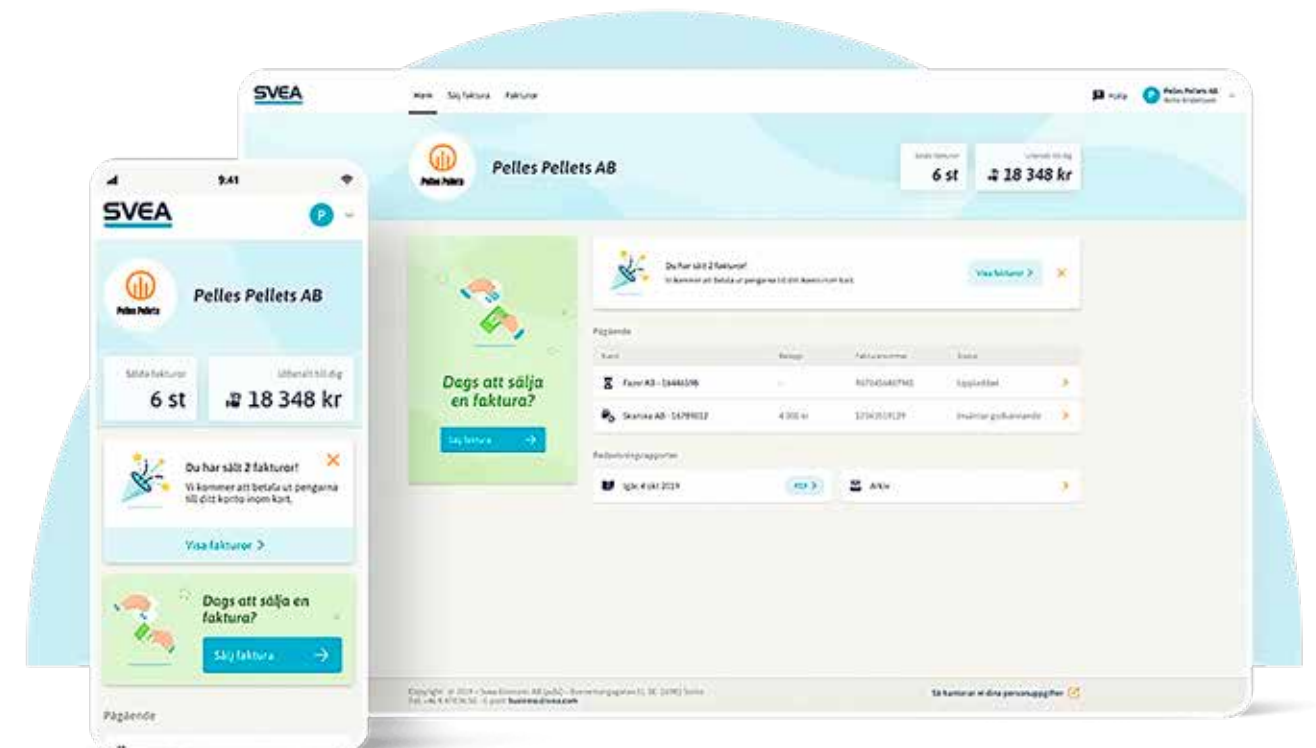
SVEA



”Det känns bra att vi kan förenkla vardagen för företagare över hela Sverige”

Ulrika Fornander

ansvarig företagsfinansiering
Svea Ekonomi.





Serina Backmark



Lucas Forsberg

AIK:s jakt på nästa unga stjärna



”

”Att ha en inställning där man brinner för sin klubb och gör det lilla extra smittar av sig”

Henrik Jurelius

För att bli bäst på fotbollsplanen krävs samma driv som en topp-vd, statsminister eller superentreprenör. AIK är en klubb som letar efter just dessa egenskaper i jakten på nästa stjärna. Vi har träffat två av klubbens yngsta men hårdast arbetande spelare – Lucas Forsberg och Serina Backmark. – Det här är personer som gör allt för att nå sina drömmar, säger Henrik Jurelius, sportchef AIK Fotboll Herr.

Skytteholms IP, en solig torsdag i april. För en modern toppklubb som AIK måste detta med rätta anses vara en sliten anläggning, med halvt fallfärdiga avbytarbänkar och läktarstolar som tappat färg. Det är dock svårt att inte tycka att det finns en charm i anläggningen, likt en gammal boxningsklubb där decennium av blod, svett och tårar sitter i väggarna.

För Lucas Forsberg, 17, har denna plats en närmast mytisk betydelse. Här har hans favoritlag AIK spelat försäsongsmatcher sedan många år. Som barn stod han på Norra Stå på Råsunda tillsammans med sin pappa. Det är alltså inte speciellt konstigt att Lucas – och hela familjen – jublade när han skrev på för AIK tidigare i år.

– Jag har varit supporter sedan jag föddes. Det har alltid varit en dröm att spela i AIK. Det är bland det största som kunde hända mig. Jag fick faktiskt erbjudande från Djurgården men det tackade jag nej till. Det hade inte känts rätt, säger Lucas och blickar ut över Skytteholms IP.

Tog avstånd från att festa

Lucas har dock fått offra en hel del för sin dröm. Han har tvingats ta paus från studierna på gymnasiet – och har nu en vardag som skiljer sig rejält från sina jämnåriga kompisars.

– Jag tog tidigt avstånd från att festa. Om jag har match på lördag vill jag inte offra min återhämtning, det ger mig ingenting. Jag har nog tidigt

fattat att det krävs ett enormt arbete för att nå toppen. Redan som 9-åring tackade jag nej till lördagsgodiset för jag visste att det kunde påverka min insats på planen, säger han.

Det hårda arbetet har dock burit frukt. Forsberg spås en lysande framtid i AIK – men ställer sig själv ödmjuk inför framtiden.

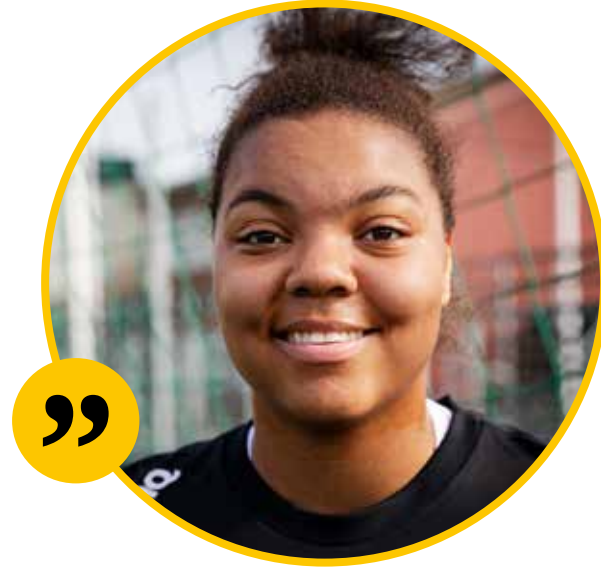
– I år konkurrerar jag med Sveriges bästa högerback, Mikael Lustig. Så jag försöker se på det långsiktigt, jag lär mig så otroligt mycket och skulle jag få chansen att spela från start är jag redo, säger Forsberg och fortsätter:

– Jag har aldrig varit den som svär iväg vid framgångar. Att jag är bra på fotboll gör mig inte till en bättre människa än någon annan.



”Jag fattade tidigt att det krävs ett enormt arbete för att nå toppen.”

Lucas Forsberg



”Hur jag ska nå dit? Det är bara att fortsätta nöta, nöta, nöta.”

Serina Backmark



Genom mitt hårda jobb kan jag inspirera andra.

Att Lucas Forsberg har fått en plats i AIK:s a-lagstrupp är ingen slump. Klubben satsar på talanger och har som mål att ha 20-30 procent egenproducerade spelare. Det lönar sig alltså att som Lucas Forsberg tidigt ha ett driv likt en superentreprenör, stjärn-dj eller statsminister. Det berättar Henrik Jurelius, som 2020 tog över som sportchef i klubben. 35-åringen är inget nyförvärv – han har själv arbetat i klubben under många år och är supporter sedan barnsben.

– Att ha en inställning där man brinner för sin klubb och gör det lilla extra smittar av sig på andra spelare, säger Henrik Jurelius.

Han betonar de sunda värderingarna som spelarna fostras i genom ”AIK-stilen”. Detta är ett sätt av leva som genomsyrar hela klubben – från supportrar till sponsorer.

– AIK-supportrar är lojala mot sin klubb, sina spelare men också gentemot sina sponsorer. Svea Ekonomi är en sådan sponsor som stått med i både svåra och bra tider. Det har blivit allmänt känt att de har ett stort AIK-hjärta, säger Jurelius.

Gör allt för att nå sina drömmar

Hur hittar då AIK nästa superstjärna? Henrik Jurelius förklarar att ren och skär talang är långt ifrån den enda

egenskapen han letar efter. Klubben letar efter ett driv utöver det vanliga.

– Man kommer enormt långt på engagemang och inställning. Det här är personer som gör allt för att nå sina drömmar. De offrar sina liv för detta. Ta bara Tom Strannegård, som har en fotboll med sig vart han än går. På träningar, mellan träningar och efter match. Man får nästan hålla tillbaka honom lite. Han kommer gå långt.

Serina Backmark

En annan spelare som har ett driv likt en entreprenör är Serina Backmark.

Som 17-åring värvades hon till AIK:s seniortrupp efter att ha fostrats i klubbens ungdomsakademi under flera år. Till skillnad från Lucas Forsberg har hon valt att gå klart gymnasiet – ett val som gör att hon minst sagt har fullt upp.

– Det är svårt att kombinera fotbollen med skolan. Jag missar många lektioner och får sitta på kvällen och ta igen. Det gäller att ha bra planering. Samtidigt känns det inte som en uppostring. När jag tränar eller spelar match gör jag det jag tycker om mest. Men visst har jag lagt ner mycket tid. Från att jag var 10-12 år har jag spelat matcher på helger och kvällar och alltid tränat, säger hon.

Är lugn och stabil

Målet är att spela i England och att

kunna ha fotbollen som heltidsjobb.

– Hur jag ska nå dit? Det är bara att fortsätta nöta, nöta, nöta. Och ha tålamod, säger Backmark.

Just tålamod är något som Serina är extra bra på. Sedan 14 års ålder har hon inte bara hårdtränat fotboll – utan också det mentala. Allt började i ungdomslandslaget.

– Jag fick hjälp av en fotbollsspsykolog. Nu jobbar jag dagligen med några övningar jag verkligen tycker funkar. De handlar om att det ska vara okej att göra misstag och tro på sig själv. Som målvakt är det extra viktigt att ha med sig.

Och visst har metoden funkat. Serina själv tycker att den mentala satsningen gett resultat – även på planen.

– En av mina bästa egenskaper som målvakt är att jag är väldigt lugn och stabil när jag spelar – och jämn. Jag har verkligen jobbat på det, att inte stressa fram något.

Solen går i moln på Skytteholms IP. Några ungdomsspelare på väg till träning skämtar i spelargången. Efter att ha pratat med Lucas Forsberg och Serina Backman står en sak klar; Sveriges nästa superstjärna måste inte bara ha talang och speluppfattning. Att ha ett driv likt en superentreprenör är minst lika viktigt.

Sveriges hetaste e-handelskommuner

SVEA



För den som vill prova att driva eget är det enkelt att starta en nätbutik med säkra betallosningar och smidiga transporter, säger Emma Lindgren, expert på digital konsumtion på Svea Ekonomi.

Topplista: Sveriges bästa e-handelskommuner

(förra årets placering inom parentes)

1.	Sundbyberg	0,7 (14)
2.	Täby	0,7 (12)
3.	Danderyd	0,6 (11)
4.	Stockholm	0,6 (8)
5.	Österåker	0,5 (125)
6.	Knivsta	0,5 (30)
7.	Jönköping	0,5 (4)
8.	Solna	0,5 (10)
9.	Botkyrka	0,5 (113)
10.	Sigtuna	0,5 (17)

Trots ett ekonomiskt osäkert läge under pandemin så blomstrar e-handelsbranschen. 2020 startades nämligen 3 196 nya e-handelsföretag i Sverige. En ökning med 53 procent. Det visar vår årliga kartläggningen Sveriges bästa e-handelskommuner. I år toppar Sundbyberg listan över kommunerna där e-handeln är på starkast framfart.

Nu släpper vi vår årliga kartläggning Sveriges bästa e-handelskommuner. Den visar att e-handelsbutikerna ökat mest i Sundbyberg under det gångna året. I kommunen startades i snitt 0,7 e-handelsbutiker per 1 000 invånare. Därefter kommer Täby och Danderyd som klättrar från plats 12 respektive 11 jämfört med föregående år.

Bland årets topp tio-lista är det dock Österåker som haft bäst utveckling under 2020. Skärgårdskommunen klättrar från plats 125 till en femteplats. Även Botkyrka går starkt framåt i årets kartläggning.

– Som störst på skräddarsydda betalningar i Norden vet vi att pande-

min slagit hårt mot många företagare. Men den har också bidragit till att allt fler svenskar handlar på nätet och att nya e-butiker ökat kraftigt. Att många blivit av med jobbet det gångna året kan också vara en anledning till att fler väljer att satsa på e-handel. För den som vill prova att driva eget är det enkelt att starta en nätbutik med säkra betallosningar och smidiga transporter, säger Emma Lindgren, expert på digital konsumtion på Svea Ekonomi.

I snitt startades det 0,3 e-handelsbutiker per 1 000 invånare i Sverige. Kartläggningen bygger på statistik från Allabolag.se.

Vill du veta mer?

Kontakta: Emma Lindgren, expert på digital konsumtion, Svea Ekonomi
Telefon: 070-752 32 90
E-post: emma.lindgren@svea.com

Antalet konkurser på rekordlåg nivå

Färsk statistik från UC visar att konkurserna i maj fortsatt ligger på rekordlåga nivåer, med en minskning på 26 procent jämfört med samma tidpunkt 2019. Vissa branscher har dock svårare än andra att hämta sig.

Pressmeddelande från UC

Färsk statistik från UC visar att konkurserna i maj fortsatt ligger på rekordlåga nivåer, med en minskning på 26 procent jämfört med samma tidpunkt 2019. Det gäller samtliga branscher i UCs statistik, inklusive detaljhandeln och transportsektorn där konkurserna är 34 procent respektive 38 procent i jämförelse med 2019. Men kategorier som hotell- och restaurangbranschen och småföretagare generellt riskerar att få det svårt att återhämta sig framöver till följd av återbetalningar och minskat statligt stöd.

UCs statistik för maj månad visar att konkurserna inom samtliga av de stora branscherna i UCs statistik har minskat, jämfört med maj i fjol. Även i jämförelse med maj 2019 syns en positiv trend där antalet konkurser i nuläget är lägre än innan pandemin slog till.

Inom detaljhandeln har konkurserna minskat med 41 procent sedan samma tidpunkt 2020, och med 34 procent sedan 2019. Inom transportsektorn är motsvarande siffror 36 procent för 2020 och 38 procent för 2019.

– Att konkurserna inom de flesta branscher fortsätter att minska jämfört med i fjol är inte förvånande, utan en följd av olika åtgärder och stöd-paket. Men vad som är intressant är att siffrorna inom flera stora och hårt drabbade branscher i nuläget är lägre än innan pandemin, det vill säga maj 2019. Vad vi ser är troligtvis en effekt av att svagare aktörer och affärsmodeller slogs ut tidigt i krisen. Inom detaljhandeln så har 259 detaljhandlare gått i konkurs under 2021, vilket

är 55 företag färre än 2019. Detsamma gäller transportbranschen, där vissa delar behövt stänga ner verksamheten helt medan andra – såsom budföretagen – gynnats av pandemin som i sin tur har drivit på utvecklingen av nya affärsmodeller inom e-handel, säger Richard Damberg, ekonom på UC.

Den bransch som fortsatt sticker ut är hotell- och restaurangbranschen. Sedan i maj i fjol har konkurserna minskat med 24 procent. Men i jämförelse med 2019 har konkurserna ökat med 32 procent.

– Hotell- och restaurang har varit en av de hårdast drabbade branscherna under hela pandemin, och fortsätter att vara det. Den trend med minskade konkurser som vi sett under våren är till stor del ett resultat av att stödpaketen har hjälpt och att företagen gjort egna kraftiga utgiftsminskningar, som att dra ner på personal-kostnader. Nu har många av dessa företag gått på knäna länge och det som kan rädda branschen är troligtvis om årets intäkter kan kompensera tillräckligt mycket för de förluster som det senaste året inneburit. I fjol såg vi också en lättnad under sommarmånaderna och att många konsumenter är beredda att spendera pengar på krogen då restriktionerna lättar, kommenterar Richard Damberg.

Detaljhandel och småföretagare har en utmanande tid framför sig

Även om trenden visar på minskat antal konkurser, så är det flera branscher som kan få det tufft framöver – till följd av krav på återbetalning av skatteanstånd, minskade statliga stöd



”Vart fjärde hotell- och restaurangföretag har begärt skatteanstånd”

Richard Damberg.

och att man gått på knäna under en alltför lång period. Många av landets småföretagare står också inför stora utmaningar framöver.

– Inom detaljhandeln har vi sett att många små detaljhandlare som inte tillhör en kedja redan har försvunnit – de stora aktörerna och e-handeln blir alltmer dominerande. Vi pratade om butiksdöd långt före pandemin. Framöver kommer nog även fler e-handlare att slås ut. Det räcker inte att ha en teknisk e-handelslösning och logistik. Kunden vill ha en unik köppplevelse och en känsla för varumärket och det är inte alla aktörer som kan leverera det idag, kommenterar Richard Damberg.

– Ett annat orosmoln i ekonomin framöver gäller småföretagare som kommer att behöva återbetala skatteanstånden under 2022. De lättnader som branschen hittills tagit del av kan leda till en baksmälla. Enligt småföretagarnas riksförbund är skulden i snitt en miljon per företag, vilket blir mycket pengar som ska återbetalas på kort tid från företag med lönsamhetsproblem. Också inom hotell- och restaurang finns en risk att vi kommer att se att konkurserna återigen ökar. Vart fjärde hotell- och restaurangföretag har begärt skatteanstånd och en del av dessa företag kommer att ha svårt med återbetalningen under nästa år. Branschen har som helhet redan låga marginaler. De företag som drabbades hårdast under pandemin är också de som kommer att få svårast att betala tillbaka, avslutar Richard Damberg.

Lån eller kredit – vad är skillnaden och vilket passar när?

Snabb finansiering kan vara skillnaden mellan att kunna nappa på en hastigt uppkommen affärsmöjlighet, eller inte. Men, vad är det egentligen för skillnad mellan företagslån och företagskredit och när ska du ansöka om vilket? Här är svaret.

Finansiering är ofta ett måste hos växande företag. Det kan röra sig om att kunna ta tillvara ett erbjudande från en leverantör eller ett behov av att anställa ny personal. Men vad ska man egentligen välja för finansieringsform om man behöver ett extra tillskott i kassan?

För ett företag är en företagskredit nästan alltid bättre än ett lån, förklarar Ulrika Fornander, expert på företagsfinansiering hos Svea Ekonomi.

– En företagskredit kapar toppar och ger handlingsutrymme. Du behöver inte amortera och förutom ramavgiften betalar du bara för den del du använder. Ett lån är en engångslösning och fungerar inte alltid när man har återkommande likviditetsbrist – till exempel när man är i en tillväxtfas och måste anställa för att klara sina leveranser, säger Ulrika.

Här går vi igenom skillnaderna på djupet:

Företagslån

Företagslån innebär att ett finansiellt institut sätter in en lånesumma på ditt företagskonto i ett enda svep. Räntan på hela lånet börjar omedelbart ticka och ska vanligtvis betalas varje månad, ofta ihop med en amortering. Dessutom tar långivaren ut avgifter för att lägga upp lånet och eventuellt för månadsaviseringar. Lånet är avgränsat i tid och ska betalas tillbaka vid ett visst datum. Företagslån kan – liksom företagskrediten – beviljas med eller utan säkerhet.

När ska jag välja ett företagslån?

Ett företagslån tas vid enstaka tillfällen, till exempel för att investera i en anläggningstillgång. Hela lånesumman används för att betala investeringen.

Företagskredit

Företagskredit innebär att ett finansinstitut erbjuder en viss limit, det vill säga ett belopp som du kan nyttja helt eller delvis beroende på ditt behov. Du betalar ränta på den summa som används och för den tid företagskrediten har nyttjats. Till det kommer ofta en årsavgift eller en ramavgift. En företagskredit av den typen har ingen förfallodag. Om den sköts väl kan den rulla på år efter år.

När ska jag välja en företagskredit?

En företagskredit används för att överbrygga tillfälliga likviditetsbrister. Exempelvis i de fall du måste ligga ute med pengar innan du får betalt av dina kunder. Eller om ditt företag är i en tillväxtfas och måste anställa för att kunna leverera och samtidigt betala ut löner innan den ökade försäljningen har visat sig på kontot.

– Likviditetsbrist behöver inte alls betyda att företaget går dåligt. Tvärtom, det är oftast företag med stor efterfrågan och som befinner sig i tillväxt som behöver krediten bäst, säger Ulrika Fornander.

Läs mer om företagslån och företagskredit på svea.com – och ansök direkt online, med svar på en minut!

Stefan Ericson, Fredrik Berling och Ulrika Fornander på Sveas Webinarium Så frigör du kapital.

Så frigör du kapital

Som företagare är det viktigt att ha koll på likviditeten. Här får du tips om hur du frigör kapital och ser till att pengarna finns tillgängliga i din plånbok när du behöver dem – i stället för att vara uppbundna i kundfordringar.



”30 dagar på fakturan betyder nästan aldrig 30 dagar i verkligheten.”

Stefan Ericson

För många företagare är saker som att optimera faktureringsystem och att se till att dina kunder betalar i tid inte det som står överst på prioriteringslistan. De flesta kan nog – oavsett var man befinner sig på sin företagsresa – känna igen sig i att man hellre ägnar tid åt ”roligare” saker, som att göra nya investeringar. Men faktum är att det finns goda skäl att se över dina fakturerings- och kundreskontrarutiner.

Det kapital som finns uppbundet i kundfordringar gör nämligen långt större nytta i din plånbok, snarare än i någon annans.

Vi pratade med våra experter Stefan Ericson och Ulrika Fornander inför vårt webinarium ”Frigör kapital – ha inte pengarna i någon annans plånbok”, och bad dem berätta vad man ska tänka på.

Bra rutiner är grunden

– Det är viktigt att ta hjälp och jobba med de lite ”tråkigare” arbetsuppgifterna i ett företag, att se till att skaffa dig bra rutiner så att du kan ägna mer tid och kraft åt att sysselsätta dig med

roligare uppgifter. Gör du inte det riskerar du att hamna i en backlog-situation, där du hela tiden behöver jaga in pengar i stället för att ha fullt fokus på framtiden, säger Ulrika Fornander, chef för företagsfinansiering på Svea Ekonomi.

Hon menar att precis samma principer gäller för ett företag som för en privatperson. Har man inte den administrativa ”basen” på plats blir det svårt att uppnå den trygghet som behövs för att aktivt kunna arbeta med att utveckla bolaget eller hitta nya affärer.

– Har man bra rutiner för kundfordringshantering och vet vilka kunder man vill jobba med blir det enklare att ta klivet till att jobba med de roligare, framtidsinriktade sakerna i ett företag. Du måste se till att du får ut dina fakturor och att dessa betalas i tid för att kunna ägna dig åt det du tycker är roligt – som att utveckla ditt företag.

Kreditpolicy - ett tydligt regelverk

Vikten av att upprätta ett tydligt regelverk – en kreditpolicy – för att förenkla

och strömlinjeforma dina administrativa processer.

– På samma sätt som det är självklart att ha en marknadsplan, måste det bli naturligt att ha en rutinbeskrivning som förklarar hur man hanterar nya och befintliga kunder, hur man fakturerar och hanterar eventuella avgifter. Har du gjort fel från början kommer det till slut innebära att du inte får betalt i tid, säger Stefan Ericson, kreditexpert på Svea Ekonomi.

Att skapa en kreditpolicy behöver inte innebära att du måste upprätta tjocka pärmar med sida upp och sida ner av långa instruktioner om hur man ska göra i varje enskilt fall. Det kan vara mycket enklare än så. Det viktigaste är att du jobbar aktivt med policyn.

– En kreditpolicy ska vara ett dokument med 15–20 punkter som förklarar hur man gör affärer när man levererar varor på kredit. Många företag har redan en sådan policy, men har aldrig reviderat den. Kreditpolicyen är någonting som jag tycker att man ska revidera varje år, särskilt nu i pandemitider, där förutsättningarna för att driva företaget snabbt kan förändras, säger Stefan Ericson.

Har du koll på din verkliga kredittid?

Varför det är så viktigt att få betalt i

tid? För att ”30 dagar” på en faktura nästan aldrig betyder 30 dagar i verkligheten.

Låt oss säga att du säljer en vara eller tjänst den 1:a i månaden och fakturerar den 30:e i samma månad. Då har du gett din kund en dold kredittid på 30 dagar innan fakturan ens är skickad. När du sedan fakturerar med betalningsvillkor 30 dagar, ja då är den egentliga kredittiden 60 dagar.

Förutsatt att kunden betalar så klart, är kunden sen med betalningen blir kredittiden ännu längre.

– Om kunden inte är likvid vid betalningsdatumet och du behöver skicka tre-fyra påminnelser med tio dagars mellanrum kanske det handlar om 90 dagar, plus ytterligare 30, i stället – där du binder kapitalet i din reskontra. Då kanske du själv inte har råd att betala din leverantör och behöver välja vilken av dina egna fakturor som du ska betala först.

Faktum är att många svenska företag i dag väljer vilka fakturor man ska betala först – där den leverantör som skriker högst ofta får betalt först. Det är därför det är så viktigt att du har någon typ av kreditpolicy som styr hur du jobbar med kunder som du inte tar kontant betalning av. Annars riskerar du själv att hamna i en ond cirkel – som kan bli smärtsamt dyr i längden.

Så här räknar du

– För att räkna ut din verkliga kredittid kan du ta dina utestående kundfordringar i din reskontra och dela den med din årsomsättning, enligt principen: Kundfordringar x 360/årsomsättning = x dagar. Bli inte förvånad om det står någonting annat än ”30 dagar” när du har räknat klart. Den verkliga genomsnittliga kredittiden ligger ofta på 50–60 dagar, säger Stefan Ericson.

Att ”ha pengar uppbundet i kundreskontra” låter kanske lite teoretiskt men det handlar i praktiken om precis det du som företagare vill undvika. Du vill inte förvara dina pengar i någon annans plånbok – för då kan du inte använda dem där de behövs som mest.

– Det är kärnan i det här – du måste undersöka hur du kan få pengarna att arbeta inuti ditt företag för att få bolaget att växa. Du måste bli den leverantör som dina kunder väljer att betala sina fakturor till först, snarare än sist. För att lyckas med det gäller det att ha bra processer i alla led, säger Ulrika Fornander.

SVEA



”Har du inte basen på plats är det svårt att ta nästa steg med ditt företag.”

Ulrika Fornander

Finansering som kan göra dig mindre sårbar

På Svea erbjuder vi flera tjänster som kan förbättra ditt företags likviditet och göra dig mindre sårbar för risken att andra betalar sent till dig. Factoring innebär till exempel att du belånar dina kundfordringar och får betalt mellan 80 och 90 procent av fordringen från dag ett. Då kan kapitalet börja jobba åt dig – i stället för åt någon annan – tidigare.

Factoring / fakturabelåning på Svea

– Sedan har vi även fakturaköp som innebär att vi köper fakturan. Då står vi även för hela kreditrisken, vilket gör att du kan boka fakturan som betalad från dag ett i stället för vid dag 30, 40 eller 50. Det blir även vårt jobb att se till att fakturan blir betalad. Det innebär så klart en kostnad, men det frigör också utrymme och tid för att du ska kunna ägna dig åt framåtlutade aktiviteter i ditt bolag, säger Ulrika Fornander.

E-handelsresan började i studentlägenhet – nu omsätter hudvårdsbutiken 50 miljoner kronor

Det svenska e-handelsbolaget Donna Beauty har sedan starten utmanat hudvårdsagenturernas hegemoni. Affärsidén? Att erbjuda samma exklusiva produkter som de fysiska skönhetssalongerna – men över nätet och till ett mycket lägre pris.



Det här är en e-handlare som alltid gör det där lilla extra för att deras kunder ska känna sig trygga med dem som leverantör, att man ska veta att man kan ställa frågor när som helst och att varorna man beställer levereras snabbt. Det här är värderingar som vi har gemensamt med varandra, säger Magdalena Caesar, ansvarig för betallösningar inom e-handel på Svea.

2007 var Pamela Albuquerque och hennes klasskamrat Mikael Andersson mitt uppe i sina studier vid Kungliga Tekniska Högskolan i Stockholm när de plötsligt fick en snilleblix. Pamela hade upptäckt hur svårt det var att ha råd med dyra hudvårdsprodukter som student – och under ett skolprojekt föddes tanken om att göra någonting åt det.

Vi hade som projekt i skolan att bygga upp en e-handel. Vi bestämde oss för att undersöka om andra också hade ett behov av billigare professionella hudvårdsprodukter, eftersom det var så höga priser. Genom näthandeln uppenbarade sig en möjlighet att erbjuda en annan prisbild än de fysiska butikerna. Därefter var vi i gång, säger Pamela Albuquerque, medgrundare av Donna Beauty.

Lager i en studentlägenhet

E-hudvårdsbutikens första lagerlokal utgjordes blygsamt nog av en av studiekamraternas studentlägenheter i Kista. Men det var inte bara logistiken som var utmanande under företagets första dagar. De svenska hudvårdsagenturerna tittade inte direkt med blida ögon på den kaxiga e-handelsuppstickaren som ville sälja deras exklusiva märken till lägre priser.

I början hade vi stora utmaningar med att hitta leverantörer. Svenska agenturer är måna om sitt varumärke och ville inte riktigt samarbeta med återförsäljare som bara fanns på nätet, de såg helst att man hade en salong eller fysisk butik. Lösningen blev dels

att stå på sig gentemot de svenska leverantörerna, dels att börja med parallellimport av samma märken som de fysiska butikerna erbjöd.

Vi fick mycket skit för det här i början, men vi arbetade hårt för att säkerställa att vi fick äkta produkter från agenturer i andra länder, säger Pamela Albuquerque.

I början av 00-talet kanske agenturerna kunde kosta på sig att ha synpunkter på unga entreprenörer som ville omkullkasta den rådande paradigmen med hjälp av ny teknologi. Men tiderna skulle snart förändras. E-handeln var här för att stanna – och det märktes inte minst på Donna Beautys exponentiella tillväxt.

Under andra eller tredje året hade vi en omsättning på 3 miljoner kronor. Sedan växte vi snabbt, omvandlade företaget från handelsbolag till aktiebolag och flyttade till en större lagerlokal i Solna. 2010 öppnade vi en fysisk butik på Rådmansgatan i Stockholm.

Framtidsplanen: Ta klivet ut i Norden

Öppningen av den fysiska skönhetssalongen gjorde att Donna Beauty kunde börja samarbeta mer med de svenska agenturerna, men företaget förlitar sig än i dag på parallellimport.

Klimatet i branschen och attityden till e-handel har förändrats mycket sedan vi slog upp portarna. I dag har agenturerna fått upp ögonen för att det inte går att utesluta e-handeln. Alla måste hänga med i utvecklingen. Sedan har vi på sätt och vis mött dem halvvägs genom att öppna vår salong. Vi inser självklart värdet i att kunden har någonstans att gå för att få god rådgivning när den ska handla en särskild hudvårdsprodukt, säger Pamela Albuquerque.

För tre år sedan omsatte e-hudvårdsbutiken 15 miljoner kronor. I år är omsättningen beräknad till 50 miljoner kronor. Donna Beautys framgångssaga är med andra ord ett faktum som branschen behöver



”Vi var oroliga för bytet till ny betal-leverantör men vi fick till och med bättre konvertering hos Svea.”

Pamela Albuquerque

förhålla sig till. Efter att snabbt ha tagit viktiga marknadsandelar på den svenska marknaden är framtidsplanen nu att etablera sig på samtliga nordiska marknader.

För att lyckas med det kommer vi antagligen att behöva ta in externt kapital, vilket vi inte har gjort tidigare. Med hjälp av externt kapital kan vi växa ännu snabbare när vi beger oss in på nya marknader, säger Pamela Albuquerque.

Bytte betallösning – fick fler konverteringar

Hos Svea – som sedan en tid tillbaka

levererar betallösning åt Donna Beautys webbshop – är man övertygade om att det lyckade samarbetet till stor del kan tillskrivas deras personliga relation till kunden.

Det här är en e-handlare som alltid gör det där lilla extra för att deras kunder ska känna sig trygga med dem som leverantör, att man ska veta att man kan ställa frågor när som helst och att varorna man beställer levereras snabbt. Det här är värderingar som vi har gemensamt med varandra, säger Magdalena Caesar, ansvarig för betallösningar inom e-handel på Svea.

Hos Donna Beauty var det långt

ifrån självklart att byta leverantör av betallösning. Men som i alla andra beslut gick företaget på resultat, snarare än magkänsla.

Vi var oroliga för att bytet till en annan betalleverantör skulle leda till sämre konverteringar. Men vi fick till och med bättre konvertering. Svea är en lyhörd samarbetspartner som verkligen har lyssnat på oss från dag ett. De har en snabb, flexibel och enkel kassalösning. Det är i dag en förutsättning för att skapa digitala avslut, säger Pamela Albuquerque.

Så kommer svenskarna nätshoppa efter pandemin



Illustration: Anna Windborne

I takt med att näthandeln ökar blir leveransalternativen också fler. Hämta hos ombud, gratis hemleverans och upphämtning i butik är leveranssätten som varit vanligast bland svenskarna under pandemin. Men hur kommer vi vilja näthandla framöver? Över hälften uppger att leverans till ombud och gratis hemleveranser kommer vara viktiga även i framtiden. Samtidigt tycker många unga att paketboxar kommer bli viktigare framöver. Det visar en ny undersökning vi gjort tillsammans med Novus.

Under pandemin har svenskarna e-handlat som aldrig förr. Med fler paket i omlopp har efterfrågan på olika leveranssätt ökat och i dag erbjuder många e-handlare sina kunder flera alternativ. Svea är störst i Norden på skräddarsydda betallosningar och har i en ny Novus-undersökning tagit reda på hur svenskarna vill näthandla efter pandemin. Av resultatet framgår det att klassiska alternativet leverans

till paketombud kommer vara fortsatt viktig för en majoritet av svenskarna. Hela 61 procent uppger detta. Därefter vill svenskarna kunna välja gratis hemleverans (54 procent) och upphämtning i butik (40 procent).

Samtidigt skiljer sig preferenserna åt beroende på såväl ålder som kön. Fler kvinnor än män svarar att gratis hemleverans kommer vara viktigt framöver. Sex av tio kvinnor uppger detta jämfört

med fem av tio män. Även i åldrarna 18–49 år skiljer sig preferenserna från befolkningen i stort. Bland annat svarar 33 procent att leverans till paketbox kommer vara viktigt när de ska e-handla efter pandemin, jämfört med 27 procent av svenskarna som helhet.

– Även om en majoritet väljer att hämta ut sina paket hos det lokala ombudet så vet vi att valmöjlighet är viktigt. Smidiga leveranser värderas

högt, vilket är en anledning till att gratis hemleverans kommit att bli ett av de vanligaste leveranssätten. Samtidigt ser vi att unga i större städer väljer paketboxar i allt högre utsträckning. Vi tror att det kommer bli ännu vanligare i takt med att aktörerna som erbjuder denna typ av tjänst blir fler och utökar sitt utbud även i mindre städer, säger Emma Lindgren, expert på digital konsumtion på Svea.

Färre äldre kommer näthandla kläder efter pandemin

Sveas undersökning visar även att en majoritet av svenskarna shoppat kläder och skor på nätet under pandemin. 64 procent uppger detta. Samtidigt kommer endast 55 procent att fortsätta näthandla mode när pandemin är över. Bland de äldre är denna siffra ännu lägre. Endast 35 procent i åldrarna 50–79 år uppger att de kommer handla kläder och skor på nätet efter pandemin. Samtidigt svarar hälften i samma åldersgrupp att de nätshoppat kläder och skor under pandemiåret.



Vill du veta mer, kontakta:

Emma Lindgren, expert på digital konsumtion, Svea Ekonomi
Telefon: 070-752 32 90
E-post: emma.lindgren@svea.com

Om undersökningen

Undersökningen är genomförd av Novus på uppdrag av Svea under perioden 15 – 21 april 2021. Totalt har 1 047 respondenter i åldrarna 18 – 79 år deltagit i undersökningen via en webbbpanel. Resultatet är riksrepresentativt med en signifikansnivå på 95%.

Vilka av följande leveranssätt har du använt dig av när du e-handlat under pandemin? (Flerval)

	Totalt	Man	Kvinna	18-49 år	50-79 år
Leverans till ombud	64 %	60 %	67 %	75 %	50 %
Gratis hemleverans	46 %	39 %	53 %	56 %	33 %
Hämta i butik	42 %	41 %	43 %	47 %	36 %
Hemleverans mot avgift	26 %	26 %	26 %	35 %	15 %
Leverans till paketbox	26 %	22 %	30 %	32 %	19 %
Nattleverans / Early bird	17 %	13 %	21 %	18 %	16 %
Jag har inte e-handlat under pandemin	11 %	13 %	9 %	5 %	19 %
Annat	1 %	1 %	1 %	0 %	3 %
Inget av ovanstående	2 %	3 %	1 %	2 %	3 %
Vet ej	2 %	4 %	1 %	3 %	1 %

Vilka av följande leveranssätt kommer vara viktiga för dig när/om du ska e-handla efter pandemin? (Flerval)

	Totalt	Man	Kvinna	18-49 år	50-79 år
Leverans till ombud	61 %	62 %	59 %	69 %	50 %
Gratis hemleverans	54 %	47 %	60 %	60 %	45 %
Hämta i butik	40 %	41 %	39 %	44 %	34 %
Leverans till paketbox	27 %	26 %	27 %	33 %	18 %
Hemleverans mot avgift	21 %	23 %	20 %	27 %	14 %
Nattleverans / Early bird	15 %	12 %	18 %	17 %	13 %
Jag kommer inte e-handla efter pandemin	6 %	7 %	5 %	2 %	11 %
Annat	1 %	1 %	1 %	1 %	1 %
Inget av ovanstående	2 %	3 %	2 %	1 %	3 %
Vet ej	6 %	6 %	7 %	6 %	7 %

Vilka fysiska varor/produkter har du e-handlat under pandemin?

	Totalt	Man	Kvinna	18-49 år	50-79 år
Hälsa / Apoteksvaror	61 %	62 %	59 %	69 %	50 %
Dagligvaror	32 %	29 %	36 %	35 %	28 %
Kläder / Skor	64 %	54 %	74 %	73 %	50 %
Skönhet / Hälsa	36 %	20 %	51 %	39 %	30 %
Böcker / Media	36 %	32 %	40 %	37 %	34 %
Hemelektronik	32 %	41 %	23 %	36 %	26 %
Möbler / Heminredning	25 %	24 %	27 %	30 %	18 %
Barnartiklar / Leksaker	20 %	18 %	22 %	25 %	12 %
Sport / Fritid	32 %	34 %	29 %	38 %	22 %
Bil / Båt / Motor / MC-tillbehör	9 %	15 %	3 %	10 %	8 %
Byggvaror	10 %	13 %	7 %	10 %	10 %
Inget av ovanstående	3 %	5 %	2 %	3 %	5 %

Vilka fysiska varor/produkter tror du att du kommer att e-handla efter pandemin?

	Totalt	Man	Kvinna	18-49 år	50-79 år
Hälsa / Apoteksvaror	54 %	47 %	62 %	60 %	46 %
Dagligvaror	26 %	25 %	28 %	33 %	18 %
Kläder / Skor	55 %	46 %	65 %	72 %	35 %
Skönhet / Hälsa	34 %	22 %	47 %	44 %	22 %
Böcker / Media	39 %	36 %	42 %	43 %	33 %
Hemelektronik	35 %	46 %	24 %	45 %	24 %
Möbler / Heminredning	26 %	22 %	29 %	36 %	13 %
Barnartiklar / Leksaker	18 %	17 %	19 %	26 %	7 %
Sport / Fritid	34 %	38 %	28 %	43 %	22 %
Bil / Båt / Motor / MC-tillbehör	11 %	19 %	3 %	12 %	10 %
Byggvaror	9 %	12 %	7 %	12 %	6 %
Inget av ovanstående	5 %	6 %	4 %	4 %	6 %
Jag kommer inte e-handla efter pandemin	8 %	8 %	8 %	3 %	14 %

Bankerna minskar möjligheterna att göra direktbanksbetalningar – vad kan du som e-handlare göra?

För dig som driver e-butik kan det vara bra att veta att bankerna successivt håller på att stänga ned möjligheterna för direktbanksbetalning och att det därför kan vara bra att se dig om efter en alternativ lösning.



”Vi har sett ett växande intresse från e-handlare att hitta ett alternativ till bankernas direktbanksbetalningar.”

Thomas Svensson

Många kunder föredrar att betala direkt från sitt bankkonto. Många konsumenter har redan använt Trustlys lösning för direktbanksbetalningar, en lösning som Svea idag har integrerat i sin checkout. För dig som driver e-butik kan det vara bra att veta att bankerna successivt håller på att stänga ned möjligheterna för direktbanksbetalning och att det därför kan vara bra att se dig om efter en alternativ lösning. Den e-handlare som erbjuder direktbanksbetalning i sin e-butik förbättrar kundupplevelsen och ökar sin konverteringsgrad.

Nuläget i korthet

▶ Betalmöjligheter och betalfunctionalitet är avgörande för både kundupplevelse och konverteringsgrad; 9 av 10 konsumenter avbryter sina köp om checkout-processen är komplicerad.

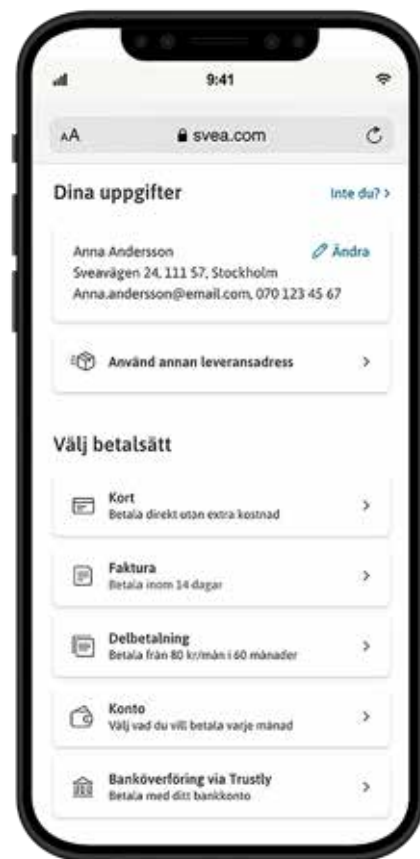
▶ Direktbanksbetalning, att kunna betala direkt från sitt bankkonto efterfrågas av många.

▶ Bankernas lösningar för direktbanksbetalning fasas ut eller håller inte måttet.

Vad kan du som e-handlare göra?

Ett alternativ är att gå över till en modern online banking-lösning som Svea Checkout som är en helhetslösning med både kort, delbetalning, direktbank och faktura. Där har du möjlighet att erbjuda dina kunder direktbanksbetalning från alla de nio stora bankerna i Sverige. Oavsett betalmetod sker köpen utan att kunden behöver lämna e-butiken, vilket i sin tur också ökar konverteringen.

– Vi har sett ett växande intresse från e-handlare att hitta ett alternativ till bankernas direktbanksbetalningar, och tycker att vi har hittat en väldigt bra lösning. På detta sätt kan de kunder som vill fortsätta använda direktbanksbetalningar göra det samtidigt som de får en ännu smidigare köpupplevelse, säger Thomas Svensson, Partner Manager och e-handelsexpert på Svea.



Om Svea Checkout

9 banker i en lösning

Handlaren kan erbjuda direktbanksbetalning från 9 banker

Ett enda avtal

Handlaren slipper ha kontrakt med varje enskild bank.

Snabbt

Enkel betalningsprocess för kunden, stegen är få. Undersökningar visar att ju färre steg en köpprocess har, desto högre konvertering.

Enkelt

Det automatiska betalflödet är inbäddat och bidrar till en smidig köpupplevelse.

Säkert

Kunder känner sig tryggare när de kan välja en välkänd och betrodd väg till betalning. Eftersom Svea Checkout erbjuder samtliga betalalternativ kan kunden betala på just det sätt den vill – oavsett om det är via kort, faktura eller via det egna bankkontot och sitt vanliga bankinlogg.



Tilläggs lån utan att behöva flytta hela bolånet till ny bank

Många som behöver utöka sitt bolån får nej av storbanken. Då är nischbanken en möjlighet, men ofta kräver den nya banken att du flyttar över hela ditt bolån dit. Det skulle innebära en betydligt högre månadskostnad. Men det finns andra lösningar.

Under tiden man bor i en villa händer saker som gör att man kan behöva utöka bolånet. Om den egna banken säger nej, måste man ringa runt till andra banker för att söka lånet. Då är det inte ovanligt att den nya banken – oavsett om det är en storbank eller en nischbank – kräver att du flyttar över hela ditt bolån dit. Det kan fungera bra, om räntan är acceptabel. Men hos de så kallade nischbankerna, är räntan ofta högre än hos storbanken. Det kan då bli en dålig affär att flytta över hela bolånet.

Men det finns en möjlighet till, och det är att ansöka om ett tilläggs lån hos en långivare som inte kräver att du flyttar över hela lånet. Då kan du behålla ditt förmånliga bolån, och bara betala högre ränta på tilläggs lånet.

SVEA

– Om en kund har låneutrymme kvar på sitt bolån, alltså upp till 85 procent av marknadsvärdet, då kan vi ge ett tilläggs lån upp till det beloppet. Förutsatt att kunden har råd med det, och det har de ofta. Ränteläget är så pass lågt. Vi tycker inte det är ok att kräva att kunden ska flytta över hela sitt bolån på kanske flera miljoner till oss.

”Vi tycker inte det är okej att kräva att kunden ska flytta hela sitt bolån.”

Helen Bruhn

Det säger Helen Bruhn, bolåneexpert på Svea. Det blir mer förmånligt för kunden att behålla sitt bolån hos storbanken till den lägre räntan, och det tycker hon är bra.

Får du lånet finns inget krav på att använda pengarna till något särskilt. Och det finns heller ingen övre åldersspärr för att få lån – något som är vanligt hos storbanker.

Räntan på lån med bostaden som säkerhet ligger på från 2,95 procent hos Svea, vilket är lägre ränta än vad konsumtionslånen normalt har. Behöver du låna utan att använda bostaden som säkerhet, är frånräntan omkring 5 procent.

Här är ett räkneexempel:

Säg att du har en villa med ett lån på 2 miljoner i en av storbankerna. Lånet löper på 50 år. Vi antar att räntan är 1,5 procent och du amorterar 2 procent per år. Efter 50 år kommer du att ha betalat totalt 2 751 250 kronor.

Nu behöver du låna 200 000 kronor. Din storbank säger nej, men ett par andra banker säga ja, fast med olika villkor. I följande exempel kan du se hur olika villkor slår:

Exempel 1:

Du går med på att nischbanken tar över hela lånet och utökar det med 200 000 kronor. Räntan är 3 procent och avgifterna 0. Efter 50 år kommer du att ha betalat totalt 3 852 750 kronor.

Exempel 2:

Du behåller ditt bolån men tar ett tilläggs lån på 200 000 kronor hos Svea. Räntan på tilläggs lånet är 5 procent och uppläggningsavgiften 8 000 kronor. Efter 50 år kommer du att ha betalat totalt 3 209 667 kronor, varav 2 751 250 till din storbank och 458 417 kronor till Svea.

Exempel 2 blir totalt 643 083 kronor billigare under lånets hela livstid.

Kostnaden för ränta och avgift av återbetalningen sjunker från 1 652 750 kronor till 1 009 667 kronor, alltså med 39 procent.

Det kan med andra ord vara ekonomiskt fördelaktigt att noga utvärdera de alternativ som finns den dagen du behöver söka ett tilläggs lån med din bostad som säkerhet.

Bygger med känsla

Att vara verksam inom byggbranschen behöver inte innebära att du bygger garage och villor enligt standardmall 1A. Fråga bara Thomas Westling, som helst skissar på sina projekt för hand, gärna återanvänder 100 år gamla material och anser att det viktigaste hos en byggnad – är att den ska vara vacker för ögat.

Thomas är uppväxt på vischan utanför Örebro, på en gård där han och hans familj alltid höll på och grejade med olika sysslor. Det var där, bland djuren, de leriga åkarna och ladorna, som det först gick upp för honom att han ville skapa någonting med händerna.

Du kanske har sett Thomas ansikte skymta förbi i en våra reklamkampanjer? Han är en av alla entreprenörer som har inspirerat oss när vi skapat Banken för företagare. Det här är berättelsen om hans företagaresa.

– Jag väljer än i dag helst att presentera en skiss som är ritad för hand hellre än en datorskapad ritning. Det är någonting som har följt med sedan jag var liten, då jag höll på mycket med att måla och rita. Det blir mer kärleksfullt och äkta då.

Kärleken till inredningssnickeri har dock inte alltid varit självklar. Inte från första början. När Thomas gick i nionde klass stod han bokstavligen i valet och kvalet. Förutom det taktiska skapandet med händerna brann han också – för musiken.

Men i den lilla byn på Närkeslätten där han växte upp var klimatet inte särskilt tillåtande för någon som drömde om att livnära sig på låtsnickeri.

– Jag tordes inte välja den estetiska vägen och ansöka till musiklinjen när jag skulle välja gymnasium. Det var så många som tyckte saker om det bland mina vänner och ute i byn. Därför valde jag att gå åt bygghål-

let i stället. Inom bygglinjen hittade jag snart ett "varmare" område i inrednings- och möbelsnickeriet. Det handlade inte, som musiken, om att skapa någonting som var vackert för örat – men det var i alla fall vackert för ögat.

Majoriteten av hans klasskompisar gick så småningom vidare till att jobba som maskinoperatörer inom industrin. Men Thomas ville någonting annat. Hans första jobb efter studenten var att ta anställning som dräng på en gård utanför Örebro. När säsongen var över började han i stället arbeta som byggsäljare på K-rauta.

– Det tyckte jag var kul, jag gillade verkligen hela den biten med att träffa människor. Sedan kom lågkonjunkturen 2009 och jag varslades från byggvaruhuset. Det var svårt att få tag på jobb inom byggsvängen under den här perioden. Det var då det gick det upp för mig: Om jag inte kan få tag på ett jobb får jag väl skapa ett eget jobb åt mig själv. Så jag startade eget.

Lyssnade inte på nejsägarna

Thomas skapade snabbt sin egen nisch med mer specialiserade och unika byggen. Med undantag för korta avstickare för att studera konst och design, och en period där han arbetade som lärare, har han drivit sitt företag sedan dess.

– Många snickare bygger helt vanliga garage och hus. De är ofta väldigt duktiga på det. Men det där

Fakta

VEM? Thomas Westling.

GÖR? Driver (tillsammans med muraren Martin Folkö) Westling & Folkö, ett byggföretag som gör alltifrån större husprojekt till specialbyggda orangerier med 100 år gamla fönsterglas.

PLATS? Backa, Örebro.

GRUNDAT? 2014.

VARFÖR? "Jag tycker att det är viktigt att se ett resultat av mitt arbete, att skapa någonting med händerna är väldigt tillfredsställande."

DÄRFÖR GILLAR VI THOMAS: Han går sin egen väg i en bransch som kan vara svår att nischa sig i.

intresserar inte riktigt mig. Jag vill jobba med estetik, jag tycker det är viktigt att mina kunder är ute efter någonting speciellt. Jag vill bolla projekten fram och tillbaka med kunden i en kreativ process. Det blir så mycket större än att bara bygga en villa eller ett garage. Jag skulle aldrig kalla mig själv för konstnär, men jag vill bygga med känsla.

Ett projekt som Thomas är lite extra stolt över är orangeriet som han uppförde vid en herrgård i Hallsberg. Där fick han kombinera skapandet av något helt nytt med platsens egna gamla material. Det är precis det som

han tycker är roligt.

– Vi använde de gamla fönstren från herrgården för att bygga fram en egen grej, det blev som ett litet hus intill herrgården. Det var vackert förr, jag vill gärna backa 100 år i tiden rent estetiskt. Det är inom det segmentet som jag vill jobba och skapa. Jag brinner lite extra för projekt där man får hålla på med de gamla valen, som pärlspont och olika profiler på socklar.

Den största utmaningen med att vara egen är att få livspusslet att gå ihop.

– Det innebär förstås en stor påfrestning att vara egenföretagare.

Att få den kombinationen att gå ihop med samhällets normer av att du även ska vara en fantastisk hemmapappa och man, samtidigt som din fru gör karriär på sitt håll, är utmanande. Som egenföretagare är man hela tiden "på jobbet". Samtidigt innebär det en stor frihet som jag älskar.

Thomas är inte en person som ältar eventuella misstag, han blickar hellre framåt. När han tittar tillbaka på sin företagaresa finns det inte mycket han ångrar. Om han fick önska sig någonting vore det att han skulle ha kommit dit han är i dag tidigare.

Samtidigt menar han att hans resa

Thomas Westling
Jag skulle aldrig kalla mig själv för konstnär, men jag vill bygga med känsla.

”



Kurser och webinarier hösten 2021

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 Ekonomi AB (publ)
svea.com
info@svea.com

Org. nr: 556489-2924
Säte: Stockholm

Följ oss i sociala media

