

Update

FÖRETAG | 2 | 2026

SVEA

Finansiering och kompetens
avgör industrins tillväxt 2026

Riskhantering i osäkra tider

Strategisk leasing:
Nyckeln till expansion
och positivt kassaflöde

Xcen är e-handelsraketen som
utmanar elgrossisterna

EU:s nya CCD2 ger ändrade spelregler
för företag som erbjuder krediter

Från anrik verksamhet till ny tillväxtresa

Deleo har gått från en utmanande
situation till lönsam tillväxt



Innehåll

- 4 **Finansiering och kompetens**
avgör industrins tillväxt 2026
- 6 **Från anrik verksamhet till ny tillväxtresa**
Deleo har gått från en utmanande situation till lönsam tillväxt
- 8 **Riskhantering i osäkra tider**
- 10 **Strategisk leasing:**
Nyckeln till expansion och positivt kassaflöde
- 12 **Xcen är e-handelsraketen som utmanar elgrossisterna**
- 14 **EU:s nya CCD2 ger ändrade spelregler**
för företag som erbjuder krediter

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, Playgraphics
Foto Svea Bank, Adobe Stock m fl
Illustrationer Anna Windborne
Webbsida svea.com

Den viktiga väven av vänner

”Det var den bästa av tider, det var den värsta av tider.” Så inledde Dickens sin roman Två städer för 160 år sedan. Meningen skulle kunna utgöra början på vilken skrift som helst sommaren 2026.

Händelserna runt om oss är så många och så genomgripande att vissa företag dukar under av dem. Men många stärks också, särskilt de vars ledningar ser möjligheter snarare än hot i stigande inflation, volatila valutor och ständigt nya lagar och regler.

Är man ung är det säkert svårt att orientera sig, men en gammal affärs-räv som jag vet att det är normalt att det händer saker.

Visst kan man bli förvirrad när tidningarna är fulla med larm om vad världens ledare ställer till med, samtidigt som vi på Svea konstaterar att svenska industriföretag går som tåget och dessutom har framtidstro. Det visar vår rapport Drivkraft som du kan läsa om i det här numret av Update.

Självklart finns det moln på industriföretagens himmel. Hur ska de ordna sin framtida finansiering och hur ska de få och behålla kompetent arbetskraft? Det är inga små frågor och i tidningen finns intervjuer med kloka personer och informativa faktarutor. Till dem skulle jag vilja lägga till ett par egna råd:

- **När det gäller finansieringen: Bygg goda relationer med finansföretag du litar på, och gör det i god tid. När det är dags ska du veta exakt vem du ska vända dig till och det ska vara någon du redan känner.**
- **När det gäller kompetensen: Bygg ett företag där det råder en positiv anda och en trevlig atmosfär, så att folk vill vara där. Det låter enkelt, men det kräver arbete och tankekraft. Har jag själv lyckats? Det får andra svara på, men alla ska veta att jag har försökt.**

Det finns mycket mer att läsa om i det här numret, bland annat om EU:s nya konsumentlagstiftning CCD2, om företag som har lyckats navigera i den här osäkra världen, om hur du bäst hanterar risker.

Men vilket företag du än driver, kokar det ändå ner till – just det – relationer. Alla som driver företag behöver ha ett nätverk av verkliga personer att bolla med, både när det går bra och när det går sämre. Vi på Svea vill förstås vara en del av denna viktiga väv av vänner. Men vi fattar att vi inte är de enda. Maken/ maken, barndomsvännen, syster och svåger. Glöm inte lyssna på dem som känner dig allra bäst.

Trevlig sommar!

Lennart Ågren
Vd, Svea Bank





Finansiering och kompetens avgör industrins tillväxt 2026

Hur fortsätter industriföretag att växa när både kompetens och kapital blivit svårare att säkra? Det är en fråga som allt fler ställer sig, enligt Svea Banks rapport Drivkraft: svensk industri.

Rapporten, som bygger på intervjuer med över 100 industriföretag, visar att företagen gick in i 2026 med en mer återhållsam bild än andra branscher och näringslivet i stort. Samtidigt som tre av fyra industriföretag fortfarande ser ljus på framtiden, är det tydligt att fokus har skiftat mot att skydda marginaler och bygga motståndskraft. För många e-handlare är den nordiska marknaden ett naturligt steg i tillväxtresan. Marknaderna ligger nära varandra geografiskt och kulturellt och köpkraften är hög. Gemensamt för marknaderna är dessutom att näthan-

del är en naturlig del av vardagen för konsumenterna, hela 99 procent har handlat online, de flesta minst en gång i månaden.

Kompetensförsörjning – industrins största utmaning

Den enskilt största utmaningen för svenska industriföretag just nu är kompetensförsörjningen. 24 procent av företagen i rapporten anger detta som sitt främsta tillväxthinder. Det handlar om svårigheten att hitta och behålla såväl ingenjörer och tekniska specialister som medarbetare i produktionen. Särskilt i mindre orter



”Företag som säkrar finansiering i god tid får bättre möjligheter att investera när behoven uppstår och står starkare när marknaden förändras.”

David Lennfjord
Key Account Manager

märks effekterna av generations-skiften och en minskande arbetsför befolkning.

David Lennfjord, Key Account Manager på Svea Bank, betonar vikten av ett strategiskt grepp kring personalfrågan:

– Vi ser att bristen på rätt kompetens inte bara bromsar produktionen här och nu, utan även hämmar företagets vilja och förmåga att satsa på innovation och expansion. Det blir en strategisk flaskhals som kräver nya sätt att tänka kring både rekrytering och personalvård.

Investeringar och finansiering i en osäker tid

Samtidigt fortsätter industrin att investera. Många bolag prioriterar nya maskiner, moderniserad utrustning och energieffektiva lösningar som stärker produktiviteten och minskar sårbarheten i verksamheten. Fokus ligger inte främst på snabb expansion, utan på investeringar som förbättrar effektiviteten och skyddar marginalerna i ett osäkrare marknadsläge.

Men investeringar i produktion och omställning kräver kapital. Fler företag ser därför behovet av extern

finansiering som en strategisk fråga snarare än en akut lösning. 17 procent av de tillfrågade företagen uppger att behovet av extern finansiering kommer att öka under de kommande tolv månaderna.

– Att arbeta proaktivt med finansiering handlar om att skapa handlingsutrymme. Företag som säkrar finansiering i god tid får bättre möjligheter att investera när behoven uppstår och står starkare när marknaden förändras, säger David Lennfjord.

Tullar pressar exporten

Industrin påverkas också av osäkerheten kring tullar och förändrade handelsvillkor. För exportberoende företag kan ökade kostnader och osäkrare leveranskedjor snabbt påverka både planering och lönsamhet. Det gör att många bolag blir mer försiktiga i sina satsningar och prioriterar stabilitet framför aggressiv tillväxt.

Trots det finns en tydlig framtidstro. Många industriföretag har fortfarande stabila kassaflöden och en stark tro på den egna verksamheten. Samtidigt blir det allt viktigare att fatta långsiktiga beslut kring både kompetens och finansiering för att kunna möta nästa fas i marknaden.

Kapitalintensiva investeringar

Ett område som får större betydelse är investeringar kopplade till hållbarhet och energieffektivisering. För många företag handlar det inte längre bara om att möta krav från kunder och lagstiftning, utan om att stärka konkurrenskraften och minska kostnaderna över tid. Energieffektiva maskiner, moderniserade produktionslinjer och smartare resursanvändning kan både förbättra lönsamheten och göra verksamheten mer motståndskraftig.

– Många investeringar som industrin står inför är kapitalintensiva och svåra att genomföra enbart med eget kassaflöde. Därför blir rätt finansieringslösning en viktig del av företagets utvecklingsstrategi, säger David Lennfjord.

Enligt rapporten ser allt fler indus-

triföretag behovet av extern finansiering som en strategisk resurs för att kunna fortsätta investera i produktion, hållbarhet och effektivisering även i ett mer osäkert marknadsläge.

– För svensk industri handlar 2026 därför inte bara om att växa. Det handlar om att bygga motståndskraft, säkra rätt kompetens och skapa ekonomiskt handlingsutrymme för att kunna investera även när omvärlden är osäker, säger David Lennfjord.

Så möter du kompetensbristen

- Satsa på internutbildning och kompetensutveckling.
- Rekrytera bredare och fokusera på potential och vilja att lära.
- Samarbeta med skolor, utbildningsaktörer och lokala nätverk.
- Bygg en attraktiv arbetsplats med tydliga utvecklingsmöjligheter.
- Använd digitalisering och automatisering för att minska sårbarheten.

Tips för smart finansiering

- Planera investeringar i god tid för bättre villkor och större flexibilitet.
- Se över olika finansieringsformer som leasing, företagslån och factoring.
- Säkerställ ett stabilt kassaflöde innan marknaden blir mer pressad.
- Undersök möjligheter till gröna lån och offentliga stöd för hållbara investeringar.
- Anpassa finansieringen efter verksamhetens långsiktiga mål, inte bara kortsiktiga behov.

Från anrik verksamhet till ny tillväxtresa



Med flexibel finansiering och snabba beslut har Deleo gått från en utmanande situation till lönsam tillväxt – och siktar nu vidare mot nästa steg.

När Anton Bjurman och hans svåger Kalle Wård tog över verksamheten i Stenhamra utanför Stockholm hösten 2022 handlade det om mer än ett förvärv. Det var starten på något nytt. Ur ett bolag med rötter från 1932, som var nära nedläggning, byggdes Deleo upp med ny energi, ny inriktning och tydliga mål framåt.

– Vi såg att det fanns stor potential att utveckla verksamheten och ta den

i en ny riktning. För oss var det viktigt att både ta vara på historien och samtidigt skapa något eget, säger Anton Bjurman, som förutom medgrundare också är företagets vd.

I dag producerar Deleo dryck åt dagligvaruhandels egna varumärken och levererar till flera stora aktörer i Norden. På kort tid har bolaget gjort en tydlig resa, från ett pressat läge till stabil lönsamhet och stark tillväxt. Omsättningen har ökat från cirka 90

miljoner kronor till omkring 140 miljoner kronor, vilket motsvarar en tillväxt på ungefär 55 procent. Samtidigt har resultatet vänt från minus till plus.

Tillväxten har krävt mer än en tydlig affärsidé. Livsmedelsproduktion är en kapitalintensiv verksamhet där stora värden binds i råvaror, lager och produktion.

Kassaflödet är avgörande

– Varje krona vi omsätter kräver mer kapital i verksamheten. Kassaflödet är avgörande för att vi ska kunna växa i den takt vi vill, säger Anton Bjurman.

Här har samarbetet med Svea Bank spelat en central roll, säger Anton Bjurman. Genom checkkredit och

”Svea är en bra partner. De är hands-on, dynamiska och personliga, med korta beslutsvägar precis som vi. De sätter sig snabbt in i vår verksamhet och kan anpassa sina finansieringserbjudanden efter våra behov.”

Anton Bjurman
Deleo



företagslån har Deleo kunnat finansiera investeringar i maskiner, produktionskapacitet och lokalanpassningar och samtidigt behålla handlingsfriheten.

– Svea Bank har möjliggjort den här resan för. Utan dem hade det varit tufft, säger Anton Bjurman och fortsätter:

– För oss handlar det inte bara om finansiering, utan om tempo och förståelse. Vi fattar beslut snabbt och behöver en partner som kan göra detsamma.

Just den flexibiliteten har varit avgörande för Deleo för att optimera produktionen och snabbt möta ökad efterfrågan.

Sveas roll är att vara en flexibel partner

– Vi rör oss snabbt och har sällan tid att vänta länge på beslut. Där är Svea en bra partner. De är hands-on, dynamiska och personliga, med korta be-

slutsvägar precis som vi. De sätter sig snabbt in i vår verksamhet och kan anpassa sina finansieringserbjudanden efter våra behov. Det gör att vi kan agera när möjligheterna dyker upp, säger Anton Bjurman. Thomas Gustafsson, försäljningschef på Svea Bank menar att Deleo är ett bra exempel på ett bolag med tydlig drivkraft och stark utvecklingspotential.

– Vår roll är att vara en flexibel partner som gör det möjligt att växa i rätt takt, säger Thomas.

Framåt är Deleos mål att fortsätta växa och stärka positionen som produktionspartner för varumärkesägare i Norden. Ambitionen är att nå en omsättning på 300 miljoner kronor innan utgången av 2029.

– Varje tillväxtsteg kräver kapital, så att ha en stabil partner är viktigt för oss. Svea är en del av den resan, säger Anton Bjurman.

Fakta: Deleo

Grundat: 1932 (nuvarande verksamhet sedan 2022)

Verksamhet: Produktion av dryck åt andra varumärken

Kunder: Stora dagligvarukedjor i Norden

Antal anställda: ca 25–30

Omsättning: ca 140 Mkr (2022: ca 90 Mkr)

Riskhantering i osäkra tider

Valutasvängningar, handelsrisker och förändrade kreditvillkor. Företag ställs idag inför nya utmaningar. För att stå starka krävs ett aktivt arbete med att bygga finansiell motståndskraft.

Företag befinner sig idag i en oförutsägbart ekonomisk verklighet. Geopolitiska spänningar, snabba ränteförändringar och svängningar i efterfrågan påverkar både intäkter och kostnader. För att stå stadigt krävs en genomtänkt strategi för riskhantering, inte bara som en skyddsåtgärd, utan som en integrerad del av affärsutvecklingen.

Säkra valutan

Att identifiera de mest relevanta ris-

kerna är centralt för riskhantering. För många svenska företag handlar det om valutarisk, särskilt vid import eller export. Även små förändringar i växelkurser kan snabbt påverka marginalerna. Att arbeta med valutasäkring, till exempel genom terminskontrakt eller genom att prissätta i egen valuta, kan minska osäkerheten. Samtidigt är det klokt att inte vara beroende av en enskild valuta eller kreditgivare, eftersom det ger större handlingsutrymme när marknaden förändras.

Stresstesta verksamheten

Kreditriskerna tenderar också att öka i osäkra tider när kunder får svårare att betala i tid. Detta påverkar i sin tur kassaflödet. Därför är en genomarbetad likviditetsplanering avgörande. Genom att löpande uppdatera kassaflödesprognoser kan företag i god tid identifiera behov av finansiering eller kostnadsanpassningar, vilket minskar risken för att behöva agera under tidspress.

Ett viktigt komplement till prognosarbetet är att simulera negativa scenarier med så kallade stresstester

för att få en ännu tydligare bild av hur robust ekonomin är.

– Stresstester ger ett konkret beslutsunderlag och hjälper företag att agera proaktivt istället för reaktivt när förutsättningarna förändras, säger HB Nordström, Säljansvarig på Svea Bank.

Sprid riskerna

Diversifiering är en annan central del i riskhantering. Genom att sprida leverantörer och kunder över flera marknader minskar sårbarheten vid störningar i en enskild region eller bransch. Starka relationer och tydlig

kommunikation kan dessutom skapa flexibilitet när villkor snabbt behöver omförhandlas.

Slutligen spelar digitalisering en allt större roll i modern riskhantering. Med system för realtidsdata och analys får företag bättre kontroll över sin ekonomiska situation, vilket möjliggör snabbare och mer välgrundade beslut när omvärlden förändras.

– De företag som lyckas bäst i osäkra tider är de som kombinerar god framförhållning med förmågan att agera snabbt när läget förändras, säger HB Nordström.

5 tips för ökad finansiell motståndskraft

- **Säkra valutan.** Skydda marginalerna genom valutasäkring och minska beroendet av enskilda valutor.
- **Ha koll på kassaflödet.** Arbeta aktivt med prognoser för att upptäcka risker i tid.
- **Stresstesta ekonomin.** Simulera negativa scenarier för att veta hur stabil verksamheten är.
- **Sprid riskerna.** Diversifiera kunder, leverantörer och marknader för att minska sårbarhet.
- **Digitala verktyg.** Få bättre överblick och fatta snabbare, mer träffsäkra beslut.



”Stresstester ger ett konkret beslutsunderlag och hjälper företag att agera proaktivt istället för reaktivt när förutsättningarna.”

HB Nordström
Säljansvarig på Svea Bank.

Strategisk leasing: Nyckeln till expansion och positivt kassaflöde

I en ekonomi som rör sig snabbt är förmågan att investera utan att tömma kassan avgörande för ett företags tillväxt. Leasing har därför etablerat sig som en av de mest effektiva finansieringsformerna för företag som vill expandera eller uppgradera sin teknik. Sveas Henrik Holmgren berättar hur det funkar och vad som kan vara bra att tänka på.

Henrik Holmgren, leasingexpert på Svea Bank, betonar vikten av att våga satsa även när marknaden känns osäker. Han framhåller att leasing är ett fantastiskt verktyg för att sprida kostnader över tid och därmed behålla farten i verksamheten.

– Det farligaste man kan göra är att sluta investera över huvud taget. Risken med det är ju att du själv tappar fart i din verksamhet.

Stärk ditt erbjudande som leverantör

Säljer ditt företag utrustning till andra bolag? Tänk på att leasing även fungerar som en kraftfull försäljningsmotor. Genom att erbjuda leasing direkt i säljprocessen kan du sänka

Leasing som tillväxtmotor

Kärnan i leasing är enkel: företaget betalar för nyttjanderätten i stället för ägandet. Genom att välja denna väg får företaget flera strategiska fördelar:

Frigjort kapital: Istället för en tung engångskostnad betalar du en månadsavgift, vilket gör att du kan använda bolagets pengar till andra affärsmöjligheter som dyker upp.

Säkerhet i objektet: Vid leasing fungerar ofta själva utrustningen som säkerhet, vilket innebär att du slipper belasta företagets övriga krediter eller fastigheter.

Skattemässiga fördelar: Leasingavgiften är fullt avdragsgill och du slipper förskottera moms på hela inköpsbeloppet, vilket ger en omedelbar positiv effekt på kassaflödet.

tröskeln för dina kunder och hjälpa dem att ta snabbare investeringsbeslut.

Kunden ser en hanterbar månadskostnad istället för en avskräckande totalsumma. Dessutom får du som partner till Svea tillgång till utbildning och verktyg, som exempelvis en integrerad checkout.

Gör ditt företag redo för en ny marknad

Att välja leasing 2026 handlar om att arbeta smartare med de pengar man har i bolaget. Henrik Holmgren sammanfattar det hela med att leasing ger företagare en möjlighet att vara redo när marknaden vänder:

– Har du valt att inte investera i någonting, utan låtit bolaget stå still under en period? Då är risken väldigt stor att du blir omkörd av konkurrenter som har investerat. Har du pengar i bolaget, då kan du göra fantastiska affärer.

Operationell vs. Finansiell leasing

Beroende på vilken typ av tillgång du investerar i finns det två huvudspår att välja mellan.

Operationell leasing liknar ett hyresavtal och passar bäst för utrustning med snabb teknisk utveckling eller tjänstebilar. Här bär leasinggivaren restvärdesrisken, vilket ger dig maximal flexibilitet.

Finansiell leasing är i stället det vanligaste valet för tyngre investeringar med lång livslängd, såsom entreprenadmaskiner. Det fungerar mer som en avbetalning där du har en option att köpa loss utrustningen till ett förutbestämt restvärde när avtalet löper ut, vilket gör att du bygger upp ett långsiktigt värde i bolaget.



”Det farligaste man kan göra är att sluta investera över huvud taget. Risken med det är ju att du själv tappar fart i din verksamhet.”

Henrik Holmgren
Leasingexpert på Svea Bank



Illustration: Anna Windborne

– Xcen är e-handelsraketen som utmanar elgrossisterna

Med rötterna i Värnamo har belysnings-
uppstickaren Xcen gjort en imponerande resa.
Genom att satsa helhjärtat på digitalisering
har bolaget mer än dubblat sin omsättning
på fem år. Hemligheten? En kombination av
teknisk innovation, fingertoppskänsla för
kundens behov och ett friktionsfritt
samarbete med Svea Bank.



”Att våra kunder känner igen Sveas betallosning när de handlar är avgörande. Det skapar en enorm trygghet och dessutom synergier mellan våra två varumärken.”

Mikael Drenner
E-commerce manager Xcen

Belysningsbranschen har länge varit en traditionell och ganska analog värld där försäljningen till stor del skett via stora elgrossister. Xcen bestämde sig tidigt för att utmana gamla mönster och satsa på ett ”digital first”-koncept. De har inga fysiska butiker, utan driver hela sin verksamhet online med stöd av en vass sälj- och supportorganisation.

– Vi har satsat stort på synlighet online och tagit all marknadsföring inhouse för att vara så snabbfotade som möjligt, berättar Mikael Drenner, E-commerce manager på Xcen.

Resultatet talar för sig själv: från en omsättning på 20 miljoner till 50 miljoner kronor på bara fem år.

Koncept för både proffs och privatpersoner

Xcen firar i år 20 år som bolag och har historiskt fokuserat på professionell belysning till butiker och offentliga miljöer. Men för fyra år sedan lanserade de även Ljuskoncept – en satsning riktad direkt till privatpersoner som

efterfrågar samma höga kvalitet som sina företagskunder.

Oavsett om kunden är en elektriker eller inredningsdesigner som handlar på Xcen eller en hemmfixare på Ljuskoncept, är tryggheten i kassan central.

– Att våra kunder känner igen Sveas betallosning när de handlar är avgörande. Det skapar en enorm trygghet och dessutom synergier mellan våra två varumärken. Bakom varje företag finns en privatperson, så det är viktigt att kundresan är optimerad för båda sajterna.

Tekniken som sparar tid och pengar

Under 2024 byggde Xcen ett eget affärssystem för att äga sin data fullt ut. Genom en sömlös API-integration med Svea har de lyckats automatisera nästan hela flödet.

– När en order kommer in på webben så är egentligen det enda vi gör att packa den. All manuell handpåläggning är borta. Vi har byggt för att kunna växa och nu kan vi lägga tiden på att skapa nya affärsmöjligheter i stället för administration.

Svea – en viktig partner

Valet föll på Svea och Svea Checkout mycket tack vare prisvärdheten och den pålitliga supporten. För Mikael Drenner är den mänskliga kontakten bakom tekniken avgörande.

– Jag känner mig väldigt trygg med supporten. Oavsett om det är en teknisk fråga om API:et eller en bokförings-

fråga får vi alltid snabb hjälp av kunnig personal, säger han och fortsätter:

– Svea har verkligen hjälpt oss att kapa mellanleden och effektivisera vårt kassaflöde.

Siktet inställt på 100 miljoner

Trots en skakig konjunktur ser Xcen ljus på framtiden. Med många ben att stå på och en hög automatiseringsgrad är målet tydligt: inom fem år ska omsättningen dubblas till 100 miljoner kronor. Genom att ständigt arbeta enligt mottot ”lite bättre varje dag” fortsätter de att utmana grossisterna och lysa upp den digitala marknaden.

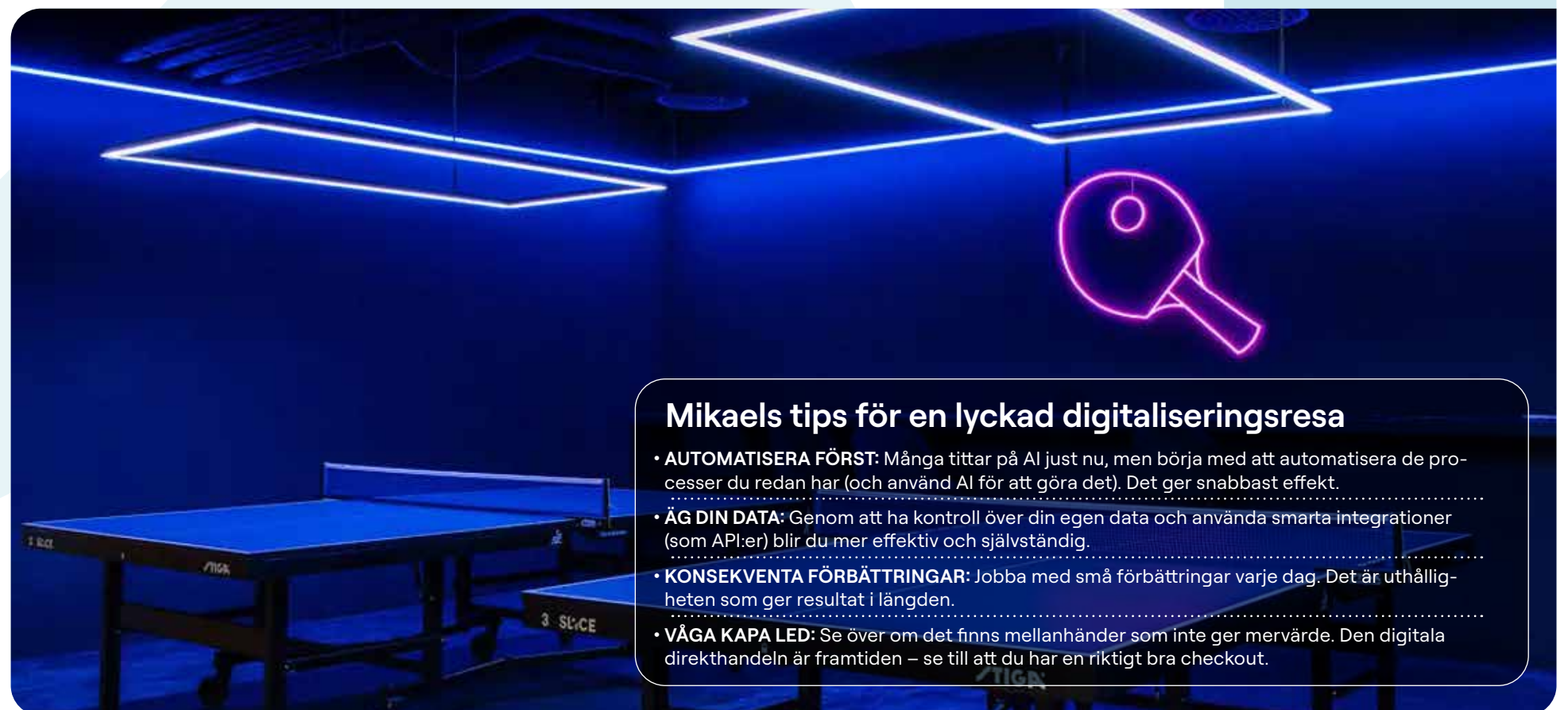
Magdalena Caesar, är Business Area Manager Payments på Svea Bank.

– Samarbetet med Xcen fungerar väldigt bra eftersom de hela tiden vill framåt och samtidigt har ett tydligt fokus på kunden. Det gör det enkelt för oss att utvecklas tillsammans, säger Magdalena.



”Samarbetet med Xcen fungerar väldigt bra eftersom de hela tiden vill framåt och samtidigt har ett tydligt fokus på kunden. Det gör det enkelt för oss att utvecklas tillsammans..”

Magdalena Caesar
Business Area Manager
Payments Svea Bank



Mikaels tips för en lyckad digitaliseringsresa

- **AUTOMATISERA FÖRST:** Många tittar på AI just nu, men börja med att automatisera de processer du redan har (och använd AI för att göra det). Det ger snabbast effekt.
- **ÄG DIN DATA:** Genom att ha kontroll över din egen data och använda smarta integrationer (som API:er) blir du mer effektiv och självständig.
- **KONSEKVENTA FÖRBÄTTRINGAR:** Jobba med små förbättringar varje dag. Det är uthålligheten som ger resultat i längden.
- **VÅGA KAPA LED:** Se över om det finns mellanhänder som inte ger mervärde. Den digitala direkthandeln är framtiden – se till att du har en riktigt bra checkout.

EU:s nya CCD2 ger ändrade spelregler för företag som erbjuder krediter

EU:s nya konsumentkreditdirektiv, CCD2, kommer att förändra spelreglerna för företag som erbjuder faktura, delbetalning eller Buy Now, Pay Later (BNPL). Syftet är att stärka konsumentskyddet och skapa större transparens kring krediter i en allt mer digital handel.

För e-handlare innebär det nya regelverket inte bara förändringar i checkouts. Hela kundresan – från marknadsföring och produktpresentation till köp och ångerrätt – behöver ses över

– Många e-handlare behöver börja titta på sin checkout redan nu. Det handlar om att skapa transparens kring kostnader, villkor och kundens åtaganden genom hela köpresan, säger Magdalena Caesar, Business Area Manager på Svea Bank.

Större fokus på transparens

En av de viktigaste förändringarna i CCD2 är att fler kreditformer omfattas av reglerna. Det gäller bland annat flera typer av BNPL-lösningar och uppskjutna betalningar som tidigare har varit undantagna.

Samtidigt skärps kraven på vilken information kunden ska få före och under köpet. Konsumenten ska enkelt kunna förstå vad krediten kostar, vilka avgifter som kan tillkomma, hur betalplanen ser ut och vilka ekonomiska åtaganden köpet innebär.

Även marknadsföringen påverkas. Företag får inte använda formuleringar som riskerar att ge en missvisande bild av krediten eller dess kostnader. Målet är att konsumenten ska kunna fatta ett välgrundat beslut utifrån tydlig och korrekt information.

Medvetna kundval i fokus

CCD2 innebär också ett tydligare fokus på hur digitala kundresor utformas. Reglerna syftar bland annat till att motverka så

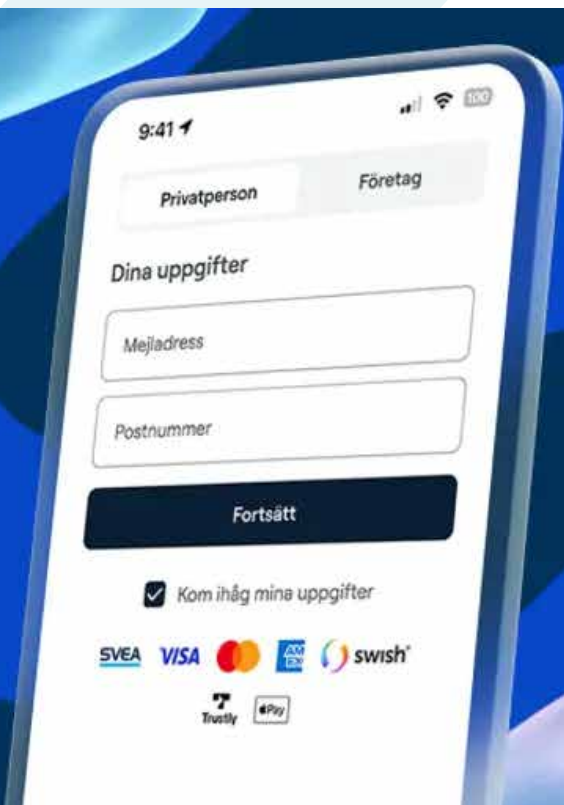


Illustration: Anna Windborne



”Företag som börjar förbereda sig i god tid kommer att ha bättre förutsättningar att möta det nya regelverket och samtidigt skapa en tryggare och mer transparent köppplevelse för sina kunder.”

Magdalena Caesar / Business Area Manager Payments Svea Bank



kallade dark patterns, det vill säga designval som påverkar eller styr kunder till beslut som de annars kanske inte hade fattat.

Det kan handla om förfyllda val, nedräkningar som skapar tidspress eller att ett kreditalternativ lyfts fram mer än andra betalmetoder.

– Kunden ska kunna fatta ett medvetet val. Design och kommunikation får inte styra valet, utan ska ge en rättvis och balanserad bild av alternativen, säger Magdalena Caesar.

För e-handlare innebär det att både marknadsföring och checkout behöver granskas med nya ögon. Är det tydligt vad krediten kostar? Är det lika enkelt att tacka nej som att tacka ja? Får kunden en rättvis bild av alternativen?

Samarbete genom hela kundresan

En annan viktig förändring är att ansvaret blir tydligare fördelat mellan e-handlare och kreditgivare.

Kreditgivaren ansvarar bland annat för kreditprövning, kreditavtal, standardiserad kreditinformation samt för att kreditgivningen uppfyller de krav som ställs enligt CCD2.

E-handlaren ansvarar samtidigt för hur krediten presenteras för kunden, hur informationen kommuniceras och hur kundresan är utformad.

Det innebär att både kreditgivare och handlare kan bli föremål för tillsyn

om reglerna inte följs.

– CCD2 innebär ett gemensamt ansvar längs hela kundresan, där e-handlare och kreditgivare behöver arbeta nära tillsammans. Därför är det viktigt att redan idag föra en dialog med sin betalpartner om vilka förändringar som behöver göras, säger Magdalena Caesar.

Tre saker att göra redan nu

Även om alla detaljer i den svenska implementeringen ännu inte är helt klara finns det flera åtgärder som företag kan påbörja redan idag, enligt Magdalena Caesar.

– Börja med att se över informationen på webbplatsen. Kontrollera att villkor, kostnader och information om ångerrätt är tydliga och lätta att hitta. Säkerställ också att kunder enkelt kan komma i kontakt med företaget vid frågor eller behov av hjälp, säger hon och fortsätter:

– Därefter kan det vara klokt att gå igenom hela köpresan ur kundens perspektiv. Finns det designval som omedvetet påverkar kundens beslut? Är knappar och alternativ lika tydliga? Krävs det fler steg för att ångra ett köp än för att genomföra det?

Magdalena Caesar rekommenderar även företag att kontakta sin betal- eller finansieringspartner för att säkerställa att ansvarsfördelning, processer och tekniska lösningar är

anpassade för de nya kraven.

– Företag som börjar förbereda sig i god tid kommer att ha bättre förutsättningar att möta det nya regelverket och samtidigt skapa en tryggare och mer transparent köppplevelse för sina kunder, säger hon.

5 VIKTIGA DELAR I CCD2

- 1 Fler kreditformer omfattas, inklusive många BNPL- och uppskjutna betalningslösningar.
- 2 Kraven på tydlig information om kostnader, villkor och betalningsplaner skärps.
- 3 Marknadsföring av krediter regleras hårdare och vilseledande budskap förbjuds.
- 4 Dark patterns och design som styr kunder mot kreditval ska motverkas.
- 5 Ansvaret för regelefterlevnad delas tydligare mellan e-handlare och kreditgivare.

svea.com

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 på LinkedIn

