

Update

#2 2022

**Tävlingen Årets hållbara
e-handelsresa avgjord**

Se till att ha pengar i kassan

**Teckna leasingavtal
eller betala kontant?**

Tre enkla steg för att lyckas med din e-handel
**Satsa på B2B i din webbshop
och växla upp din affär**

Placera företagets pengar rätt i inflationstider



Tävlingen Årets hållbara e-handelsresa avgjord	4
Satsa på B2B i din webbshop och växla upp din affär	6
Skala upp genom att skala ner	7
Placera företagets pengar rätt i inflationstider	8
Behöver du extern finansiering? Gör hemläxan	10
Se till att ha pengar i kassan	12
Teckna leasingavtal eller betala kontant?	14
UF: Priset Årets affärsplan går till Back On Court	17
Sveriges bästa e-handelskommuner	18



4 Tävlingen Årets hållbara e-handelsresa avgjord



14 Teckna leasingavtal eller betala kontant?



17 UF: Priset Årets affärsplan går till Back On Court



6 Satsa på B2B i din webbshop och växla upp din affär



10 Behöver du extern finansiering? Gör hemläxan



18 Sveriges bästa e-handelskommuner

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 Editor Media, Spoon, Svea Bank
Layout Jörgen Melin Foto Svea Bank, Jonas Borg, Adobe Stock m fl
Illustrationer Anna Windborne Websida svea.com

Lågkonjunktur behöver inte vara dåliga tider

Sverige är på väg in i en lågkonjunktur, berättade Konjunkturinstitutet strax före midsommar. Det behöver inte vara något dåligt. Många företag – och företagare – trivs bättre när ekonomin går i lugnare takt. Om affärerna tuffar på kanske det inte gör så mycket att kunderna inte ligger på så hårt.

Men det gäller inte alla. För somliga kan det vara en bra idé att förbereda sig för tunnare orderböcker framöver. Det här numret av Update Företag ger massor av tips och idéer.

För dem som det har gått bra för de senaste åren är det dags att tänka på hur de placerar sina pengar. Enligt rapporter kan så mycket som 75 procent av företagens likviditet ligga på räntelösa konton. I artikeln med rubriken "Placera företagets pengar rätt i inflationstider" hittar du ett tankvärt räkneexempel som visar hur snabbt du kan förlora i köpkraft – bara genom att inte tänka till.

En annan följd av att affärerna gått bra är att företagare börjar fundera på att skala upp och expandera. Faktum är att en lågkonjunktur kan vara rätt period att göra det. Det som fungerar under sådana omständigheter kan bli rena succén när det sedan åter vänder uppåt. Då är dessutom alla misstag gjorda och barnsjukdomar överståndna. Så tänk inte "övervintra", utan hellre "om inte nu – så när?" Goda råd finns att hämta här i Update, till exempel om hur man hittar en bra finansör och hur man ser till att alltid ha pengar i kassan. Spoliervarning: Bygg upp en bra relation med en tillförlitlig bank.

E-handel går som en röd tråd genom detta nummer. Tillväxten inom sektorn slog av något på takten efter pandemin, men utvecklingen går inte att stoppa. Riktningen är upp, hur man än vrider på frågan. Tillsammans med Breakit har vi på Svea Bank delat ut pris för årets hållbara e-handel. Vinnaren blev Swedish Stockings, som sedan starten 2013 har visat att hållbarhet och lönsamhet kan gå hand i hand.

Trevlig Sommar!



Lennart Ågren
Vd, Svea Bank

Tävlingen Årets hållbara e-handelsresa avgjord

E-handelsföretaget Swedish Stockings tog hem priset "Årets hållbara e-handelsresa". Med en framgångsrik affärsmodell tillverkar företaget slittåliga strumpbyxor och har sedan starten 2013 låtit hållbarhetsfrågor genomsyra hela verksamheten.

Med den explosiva tillväxt som e-handeln har haft kommer också ett stort ansvar att arbeta och expandera hållbart. För att lyfta företag som tar viktiga steg i rätt riktning delar Svea Bank tillsammans med Breakit, för första gången, ut ett pris för årets hållbara e-handel.

Vinnaren utsågs under E-com day, och det var företaget Swedish Stockings som kammade hem vinsten. Företagets produktionskedja genomsyras av hållbarhet och transparens, och de driver även ett unikt recycling-program

där avfallsmaterial från produktionen tas tillvara på. Swedish Stockings har sedan starten 2013 visat på att hållbarhet och lönsamhet går hand i hand, och vill utmana hela modebranschen till att producera mer hållbart.

Linn Frisinger, grundare av Swedish Stockings, berättar om framtidsvisionen hos företaget.

Hur känns det att vinna pris för årets hållbara e-handel?

– Det känns väldigt bra att vinna detta pris. Pandemin har varit en tuff tid för oss, och det känns extra roligt med uppskattning.

Hur kommer ni att fortsätta att arbeta hållbart framöver?

– Hållbarheten är inbäddad i vårt DNA, det är därför vi existerar. Ända sen starten har vår vision varit att vi ska inspirera och influera hela modebranschen att producera mer hållbart och det är en vision vi ska fortsätta jobba efter.

Varför tror du att just Swedish Stockings kammade hem vinsten?

– Jag tror det handlar om att vi dels ser till miljömässig hållbarhet men också social hållbarhet. Vi har tagit en slit- och slängprodukt och skapat något hållbart, i allt från materialval till paketering, transport och inte minst vårt recycling-program, där vi tar emot gamla strumpbyxor från hela världen och tillverkar bord av dom. Vi jobbar även med att vara transparenta och syftar till att



Camilla Bergman, Breakit, Johanna Juleson och Linn Frisinger, Swedish Stockings och Rikki Thornton, Svea Bank. Fotograf: Jonas Borg

andra ska producera på samma sätt som oss. Jag brukar säga att "vi har lyckats först när vi har blivit kopierade".

Viktigt att uppmärksamma goda exempel

Magdalena Caesar, Business Area Manager på Svea Bank och en av fem jurymedlemmar som delar ut priset årets hållbara e-handel, menar att det är viktigt att kunna inspirera varandra i branschen.

– Det viktiga med priset är att uppmärksamma företag som gör bra saker. Genom att sätta ljuset på dessa kan

andra e-handlare bli inspirerade till att göra sina egna hållbara resor. I grunden handlar det om att bidra till en positiv samhällsutveckling istället för att belasta vår planet. Jag är övertygad om att hållbara affärsmodeller och verksamheter är nödvändigt för långsiktig lönsamhet, menar Magdalena Caesar.

Camilla Bergman är vd på Breakit, och är även hon en av jurymedlemmarna.

– Jag är så stolt över det här priset och så glad över att Svea Bank vill driva den här frågan tillsammans med oss. Jag

är helt övertygad om att när en så stor aktör går in och pekar med hela handen att hållbarhet är viktigt så gör det stor skillnad, säger Camilla Bergman.

E-handelns hållbarhet en framgångsfaktor

Att e-handeln har en stor påverkan på vår planet är ett faktum, men det finns en strid ström av e-handlare som vill dra sitt strå till stacken genom att exempelvis satsa på smartare leveransflöden och grönare distribution. Det är inte bara handlarnas stora engagemang för frågan som ligger till grund för priset, utan konsumenterna ställer numera höga krav på den digitala handelns hållbarhet.

– För att e-handeln ska ha fortsatt bra tillväxt behöver företagen generellt bli bättre på hållbarhet. Människor bryr sig om de avtryck de gör när de konsumerar och kommer att välja bort de e-butiker som inte anstränger sig tillräckligt. Det handlar om såväl överlevnad som förmåga att konkurrera om både kunder och arbetskraft, säger Magdalena Caesar.



"Hållbarhet är inbäddad i vårt DNA, och det känns extra kul med uppskattning."
Linn Frisinger



"Jag är så stolt över det här priset och så glad över att Svea Bank vill driva den här frågan tillsammans med oss."
Camilla Bergman



"Jag är övertygad om att hållbara affärsmodeller och verksamheter är nödvändigt för långsiktig lönsamhet."
Magdalena Caesar



”Genom att öppna upp för företagskunder har du möjlighet att nå en stor målgrupp.”

Thomas Svensson

E-handelsexpert Thomas Svensson:

Satsa på B2B i din webbshop och växla upp din affär

Hur kan du som vanligtvis vänder dig till privatpersoner slå dig in på B2B-marknaden? Det är enklare än vad du kanske tror. Här går jag igenom tre enkla steg hur du ska göra för att lyckas med din e-handel – även mot B2B.

Under pandemin sköt e-handeln för privatpersoner i höjden. Alla handlade på nätet och många e-handelsföretag fick skala upp rejält för att hinna med. Nu ser vi istället att B2C-handeln backar och att företagskunder, som på ett smidigt sätt vill handla digitalt, ökar.

I min roll som e-handelsexpert får jag många frågor från e-handlare som är sugna på att testa B2B-handeln. För många kan B2B-försäljning kännas som främmande mark. Faktum är dock att övergången inte behöver vara så krånglig. Genom att öppna upp för företagskunder har du möjlighet att nå en stor målgrupp. Om du dessutom gör det bra kan du vinna viktiga konkurrensfördelar!

De tre viktigaste stegen för en lyckad övergång till B2B-försäljning:

1 Ge företagen samma upplevelse som privatpersonerna

Första steget är enkelt men väldigt viktigt: Erbjud dina företagskunder samma köpupplevelse som dina privatkunder. För att lyckas med din e-handel är flexibla leverans- och betalsätt ett måste, vare sig det är en privatperson eller en inköpare på ett företag bakom datorskärmen. Varför ska det vara svårare att handla online för ett företag? Alla kunder förväntar sig samma köpupplevelse!

2 Ta höjd för högre limit i din checkout

Andra steget är att ta höjd för en högre limit i checkouts. Som B2B-försäljare har du oftast ett lägre antal transaktioner, men ett betydligt högre snittordervärde. Det gäller att säkerställa att ni kan erbjuda faktura även vid högre belopp. Det här är viktigt för att köpen ska gå igenom på ett smidigt sätt.



På E-com day pratade jag med en person som arbetar på en av Sveriges större kommuner. Personen berättade att det finns en hel del leverantörer som snubblar på mållinjen vid upphandlingar. Problemet är att de inte erbjuder fakturering enligt den europeiska standarden, så kallad Peppol-faktura. Peppol (Pan-European Public Procurement On-Line) är den europeiska standarden för elektroniska fakturor. Faktum är att Peppol-faktura är ett krav om du ska sälja varor till stat, kommun eller landsting. Så vill ni delta i upphandlingar måste ni antingen lösa det på egen hand eller arbeta med en partner som har stöd för det i checkouts.

3 Säkerställ möjlighet till alternativ leveransadress

Om man har flera kontor i landet vill man vara säker på att få rätt leverans till rätt kontor. De flesta e-handlare har stöd för det vid köp av privatpersoner, men det är ännu viktigare när du säljer till företag. Ekonomiavdelningen har lika lite nytta av företagets nya whiteboardpennor som huvudkontoret har av en pappersfaktura. Säkerställ att du kan skicka leveransen till en adress och fakturan till en annan.

Hoppas dessa tre tips var till nytta för dig som sneglar på B2B-marknaden! Om du löser dessa tre grejer har du goda förutsättningar att både göra en lönsam affär och ge dina företagskunder en bra köpupplevelse. Att göra det så smidigt som möjligt för företag att handla hos dig ökar dina chanser till återkommande köp. Alla vill att digital handel ska vara enkel, både företag och privatpersoner.

SVEA

Skala upp genom att skala ner

Det finns en mängd olika sätt att som e-handlare expandera sin verksamhet. Men kan du skala upp genom att faktiskt skala ner? Teknikmagasinet är ett bolag som visar vägen när det kommer till filosofin ”less is more”.

De som besökte D-congress i april hade möjligheten att lyssna på när jag talade med Ulrika Göransson, vd på Teknikmagasinet. Företaget har ett par turbulenta år bakom sig, men siktar nu på att bli en självklar aktör på teknikmarknaden. För att lyckas gör de motsatsen till vad man kan tänka sig: Skalar ner rejält.

Många har länge förknippat Teknikmagasinet med skämtartiklar och olika ”prylar”, snarare än teknikvaror. Men nu har utbudet gått från en bred uppsättning av produkter till ett mer renodlat utbud som rimmar bättre med namnet – alltså teknikvaror. Genom att göra detta har Teknikmagasinet kunnat expandera sin verksamhet genom att faktiskt skala ner. En naturlig följdfråga från den nyfikne är givetvis: ”Hur då?”. Det ska jag förklara.

Satsa på cirkulär handel

En av de saker som Teknikmagasinet har lyckats med är en helhjärtad satsning på cirkulär mobilhandel. I dagsläget erbjuder de mobilreparationer i sina butiker och online och planerar även att komplettera erbjudandet med att sälja mobiltelefoner och mobilabonnemang. Genom att förlänga produkternas livstid gör de både kunderna och planeten en tjänst. Draget har även visat sig vara lönsamt: Mobilreparationerna står för 15-20 procent av Teknikmagasinet's omsättning och det finns en stor efterfrågan hos både privatpersoner och företag.

I mitt förra blogginlägg gick

jag in på hur viktigt det är att ge B2B-kunder samma upplevelse som B2C-kunder. Här har Teknikmagasinet, med Svea som betalleverantör, visat vägen på ett föredömligt sätt. Det ska vara lika enkelt att handla varor och tjänster för ett företag som det är för privatpersoner!

Du ska finnas där kunden finns

”Den stora butiksdöden” är en fras som de flesta är bekanta med. Den accelererade under pandemin, då många valde att online-shoppa istället för att strosa på stan. Nu när pandemin (förhoppningsvis) är bakom oss, kan man återigen se ett ökat intresse för fysisk shopping. Därför är det viktigt att du kartlägger var kunden befinner sig – och att du ser till att också vara där.

Teknikmagasinet har valt att dra ner på antalet fysiska butiker, men behåller några, till exempel flagship-butiken i Mall Of Scandinavia. Denna kombination av e-handel och fysiska butiker är ett vinnande koncept för Teknikmagasinet, som kan vara värt att inspireras av. Genom att vara synlig i relevanta sammanhang och ha ett tydligt erbjudande gentemot kunden, har du en god chans att vinna marknadsandelar från konkurrenterna.

Teknikmagasinet visar vägen när det kommer till att skala ner och verkligen spetsa till sin nisch på marknaden. Men samtidigt som du skalar ner är det viktigt att inte vara rädd för att hitta nya affärsområden – såsom Teknikmagasinet lansering av mobilreparationer.

Vill du veta mer om hur du kan skala upp din verksamhet?

Kontakta någon av våra e-handelsexpert.

Mig när du på thomas.svensson@svea.com eller 070 545 66 25

Placera företagets pengar rätt i inflationstider

Inflationsspöket har sovit i 30 år – men nu har det vaknat. Konkret innebär det förlust att ha företagets pengar på räntelöst konto. Men nu kan också vara rätt tid att göra affärer. I vilket fall – det är dags att agera.

I mars i år, när intervjuerna till denna artikel gjordes, spåddes det att inflationen skulle vara tillbaka på omkring 2 procent redan nästa år. Nu ser det ut som om vi får vänta till 2024 innan vi är tillbaka på de nivåerna. Kriget i Ukraina och klimatomställningen är de två viktigaste fridsstörarna. Och nu har inflationsspöket inte bara vaknat – det är också rejält uppretat.

För dig som driver företag kan inflationen bli riktigt kostsam, men du kan också vända på steken och tjäna på den. Nu ska vi reda ut vad som är vad.

Efter de senaste årens goda konjunktur har många företag, även de riktigt små, tjänat en hel del pengar. Var finns de? Enligt Victor Ramström på Svea Bank ligger de till 75 procent på räntelösa konton. En jättedålig idé, påpekar både han och Ulf Ahrner, vd för placeringstjänsten Fundler i Sveas webinarium från den 7 april.

– Många småföretagare tycker det känns tryggt att ha pengar på transaktionskontot, och ska man använda dem inom något år kan de gott ligga kvar. Men du som har överlikviditet, alltså



Ulf Ahrner, Fredrik Berling och Victor Ramström i Svea Talks 7 april 2022.

pengar du inte vet hur du ska använda, gör klokt i att placera dem, säger Victor Ramström.

Men hur, är frågan. De flesta företagare (och även privatpersoner) är experter på sin verksamhet och inte på finansiella placeringar. Ulf Ahrner insåg det och grundade Fundler, en placeringstjänst med ett stort urval av fonder. Affärsidén bygger på en mix av robotförvaltning och personlig rådgivning.

– Få människor inser hur dyrt det är att ha pengar på räntelösa konton i tider av inflation. Om inflationstakten är 4,5 procent, som nu, och du har 500 000

kronor på ett sådant konto – då förlorar du 26 000 kronor i månaden i köpkraft! Då är det betydligt bättre att hitta ett fondsparande som motsvarar din placeringshorisont, säger han.

En anledning till att så mycket som 75 procent av företagets likviditet ligger på räntelösa konton är att den senaste tidens börsnedgång skrämmer. Bedömare varnar också för fortsatt börsturbulens, inte minst med anledning av kriget. Men aktieplaceringar ska alltid vara långsiktiga, minst sex-sju år, och på den tiden har börsen tidigare alltid återhämtat sig.

– Man tänker fel – inflation i sig brukar föra med sig att börsen går upp och inte ned. Många är också rädda för att investera i fastigheter nu när räntorna är på väg upp. Det är också en feltanke. Räntehöjningarna är till just för att fastighetsmarknaden inte ska falla i värde, säger Ulf Ahrner.

Men det finns andra placeringar än börs och fastigheter. Victor Ramström slår ett slag för den egna verksamheten. Finns det överlikviditet är ju det ett tecken på att det egna företaget kan vara en lönsam placering. Genom att agera nu, innan räntorna har börjat stiga, kan man göra riktigt bra affärer som bidrar till

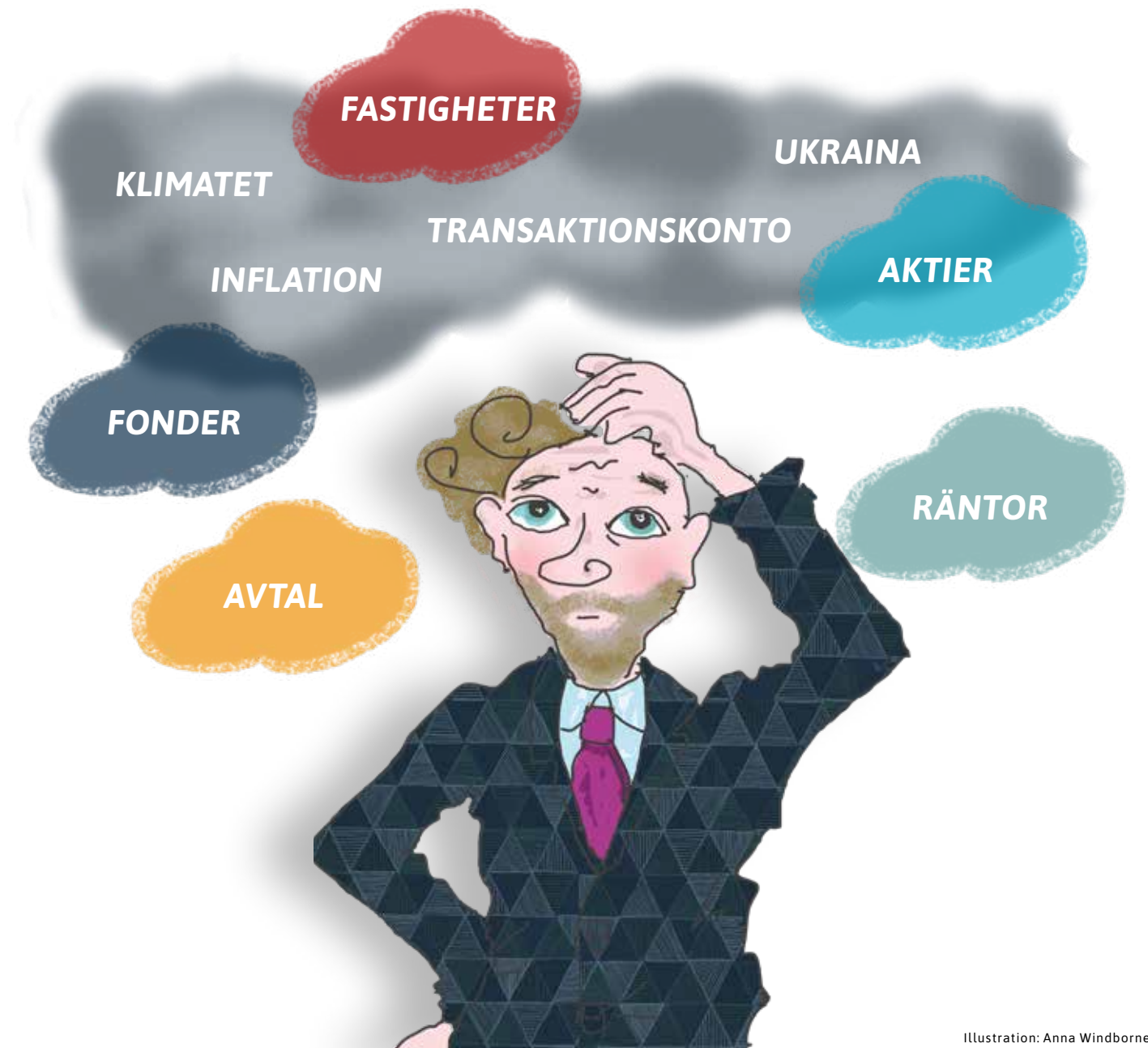


Illustration: Anna Windborne

företagets tillväxt på sikt, menar han.

– Om du kan investera pengarna i en maskin som troligen blir dyrare nästa år, är det ett perfekt tillfälle att göra det nu. Det kan också vara en bra idé att leasa utrustning nu, särskilt om du kan binda leasingavtalet ett par år framöver.

Och omvänt: Om du är leverantör, se över dina avtal och se till att inte binda upp dig för länge. Om inflationen biter sig fast är det bra att kunna höja priserna.

”Agera nu, innan räntorna stiger så kan man göra riktigt bra affärer som bidrar till företagets tillväxt på sikt”

Victor Ramström

”Få människor inser hur dyrt det är att ha pengar på räntelösa konton i tider av inflation.”

Ulf Ahrner



Behöver du extern finansiering? *Gör hemläxan*



Tänk smart och långsiktigt när det gäller att säkra företagets behov av extern finansiering. Den som gör sin hemläxa skapar bra förutsättningar när företaget behöver pengar för att växa, säger HB Nordström, försäljningschef på Svea Bank.

Entreprenörskap är vardag för HB Nordström. Som försäljningschef på Svea Bank möter han entreprenörer som befinner sig i olika tillväxtskeden: Några kunder ska investera i nya maskiner, andra vill expandera till nya orter/marknader eller kanske förvärva ytterligare ett bolag. Gemensamt för de flesta kundmöten är att entreprenörerna behöver diskutera finansiering i olika former.

– Vi börjar alltid med en behovsanalys tillsammans med kunden för att se hur vi kan lösa finansieringen på bästa

sätt och därmed säkerställa en trygg tillväxtresa. Vår styrka ligger i att Svea Bank har ett brett tjänsteutbud anpassat efter företagets behov, kanske det bredaste bland nischbankerna.

Banktjänster för företagare

Låt finansieringsprocessen ta lite tid. De många kundmötena har bidragit till att ge HB Nordström många insikter kring de utmaningar som möter företagare som vill växa – och han vill uppmana entreprenörer att betrakta företagets finansieringsbehov med del-

vis nya ögon. Han upplever att många företagare har en begränsad kunskap när det gäller finansiella lösningar.

– Jag träffar många entreprenörer som brinner för sin verksamhet – medan det tråkiga med finansiering kommer lite i bakvattnet.

Och han rekommenderar kunderna att låta processen ta lite tid i anspråk:

– Det man ska ha med sig som företagare är att säkra kapital i ett tidigt skede. Att skapa en relation med en bank är en långsiktig investering. Går det för snabbt riskerar det att bli dyrt –

och det är inte hållbart på sikt.

– Kolla upp den finansiella partner ni har idag. Jag har under åren sett alltför många aktörer som lovar guld och gröna skogar. En närmare granskning kan visa att de inte har levererat en finansiell lösning som håller långsiktigt.

Riskkapital ett komplement

Den företagare som söker externt kapital upptäcker att det finns flera olika möjligheter. HB Nordström pekar på att externt riskkapital väcker stor uppmärksamhet – men det finns fler alternativ.

”Att skapa en relation med en bank är en långsiktig investering.”
HB Nordström



– Riskkapital är inte något negativt, men du ska kanske se det som ett komplement till andra finansiella lösningar. Det handlar om att du ska hitta en finansieringslösning som gör att du behåller kontrollen av ditt företag och som håller i längden. Det gäller att ta reda på om man verkligen behöver ge bort en andel av sitt företag för att kunna finansiera tillväxt. Ta dig tid att granska vilka vägval du kan göra.

”Vi försöker vara snabbfotade”

HB Nordström menar att Svea Bank jobbar lite annorlunda jämfört med de stora affärsbankerna.

– Storbankerna är inlåsta i gamla system, de är inte lika snabbfotade och innovativa som nya aktörer. Vi har en fördel av att vara lite mindre än storbankerna, vi lyssnar på kunderna och anpassar tjänsteutbudet efter vad marknaden efterfrågar.

Och att tänka entreprenörmässigt är inget nytt för Svea Bank.

– Entreprenörskapet sitter i våra väggar. Vi har en grundare och ensam ägare till verksamheten som heter Lennart Ågren (grundade Svea Ekonomi för 40 år sedan) och entreprenörsandan är en del av vår vardag. Svea Bank har en fantastisk tillväxt och det beror ju på att våra kunder har vuxit. Vi har gjort den här resan tillsammans, avslutar HB Nordström.

Så här lyckas du på banken

HB Nordström, försäljningschef på Svea Bank, tipsar om hur du/ditt företag lägger grunden till ett bra möte med banken. God framförhållning och en lagom portion tålamod är A och O. Bygg upp ett förtroendekapital tillsammans med din bank. Går det för snabbt riskerar man att missa helhetsbilden och då kan riskpremien (räntan) bli högre än vad den behöver vara.

Ta gärna ett fysiskt möte. Det är en fördel om vi kan ta mötet på plats ute i verksamheten. Det ger mer än bara räkenskapsrapporter.

Gör hemläxan. Visioner är jättebra, men det är viktigt att du har koll på siffrorna. Presentera företagets ekonomiska rapporter. Ett vanligt fel är att man missar att ta fram en prognos som presenterar det framtida kassaflödet. Du måste ta med kostnaderna för att växa – det kostar alltid att växa. Har du inte kompetensen själv så kan både Almi och vissa inkubatorer hjälpa till att ta fram ett underlag.

Ordning och reda på betalningarna. Se till att betala skatter och skulder i tid.

Det kan gå jättebra för firman sett till bokföringen, ändå kan det bli kris. Finns inga pengar i kassan kanske du inte kan betala ut löner och företaget hindras från att växa. Men det finns lösningar. Läs om två framgångsrika företag, Cura och Fudd Finans som fick hjälp att förbättra sin likviditet genom factoring och fakturaköp. Utan den hjälpen hade kanske inget av företagen funnits idag.

Factoring gör det möjligt för Fudd Finans att växa i lugn och ro och belåna fakturor i takt med att bilförsäljningen ökar.

Se till att ha pengar i kassan

Självklart är det bra att ha många kunder, men om företaget inte kan leverera hamnar det ändå i kris. Den som har tillverkning i exempelvis Asien, måste nästan alltid betala för varorna flera veckor innan de kan säljas till slutkunden. Reflexmässigt vänder sig många till banken med en låneansökan. Men då är 1) risken stor att du ska få avslag och 2) det är svårt att bedöma hur mycket pengar du behöver.

Titta på vad som passar just ditt företag

Ett bättre alternativ är att hitta en finansieringslösning som passar just ditt företag och just din affär, som fakturaköp eller fakturabelåning. I det första fallet säljer du en eller flera fakturor till Svea Bank och får mellan 97 och 99

procent av fakturans värde redan första dagen. Svea tar på sig hela kreditrisken. Vid fakturabelåning lånar du pengar med hela din kundreskontra som underlag. Det blir ofta billigare, men kreditrisken ligger kvar hos dig.

I dessa banor tänkte exempelvis Johan Andersson, grundare av Cura och Patrik Skoglund på Fudd Finans. De hade helt skilda behov när de vände sig till Svea och båda fick skraddarsydd hjälp. Utan den hade kanske inget av dessa företag funnits i dag.

Tufft att ligga ute med pengar när man är nystartad

– Jag fick idén att sälja tyngdtäcken tillverkade i Kina till privatpersoner i Sverige. Det gick lätt att hitta en tillverkare i Kina, men enligt standardkontraktet

skulle jag betala 30 procent av kostnaden vid beställningen och resten när täckena lastades på fartyget. Jag skulle få ligga ute med pengar i minst åtta veckor, och de pengarna hade jag inte, berättar Anders Johansson, grundare av tyngdtäckeföretaget Cura.

Han började med att vända sig till sin befintliga bank, som var tveksam. Då gick Johan Andersson vidare till Svea med sin idé och möttes av större förståelse. Inom kort hade standardavtalet förhandlats om till att 10 procent skulle betalas vid beställning och 90 procent vid lastens ankomst till Gävle. Eftersom beställningarna strömmade in, kunde Svea låna ut pengarna för att bekosta tillverkningen, och Curas likviditet förbättrades avsevärt. Genom manövern kunde försäljningen dessut-

om öka snabbt.

– Allt blev möjligt tack vare att jag fick en så bra personlig kontakt på Svea Bank. Annars vet jag inte hur det hade gått, säger Johan Andersson.

Att våga säga ja när andra säger nej

Ulrika Fornander, som arbetat med fakturaköp och fakturabelåning på Svea i 30 år, bekräftar:

– Genom att vi skapar personliga relationer lär vi känna våra kunder och vågar då säga ja där andra säger nej till finansiering, säger hon.

Patrik Skoglund på Fudd Finans har en helt annan affär än Cura. Här handlar det om att hjälpa bilhandlare att finansiera sig när de köper in de bilar som de sedan säljer. Tjänsten gör det möjligt för bilhandlaren att köpa in

bilar på fyra månaders avbetalning mot en handpenning på 20 procent. Resten betalas när bilen säljs till slutkunden. Det innebär att Fudd Finans lånar ut pengar till sin kund, pengar som Fudd Finans självt måste låna upp. Där kommer Sveas factoringtjänst in i bilden.

– Vi ställer ut handpenningsfakturan genom Svea, och pengarna går tillbaka till oss. Resterande 80 procent belånar vi genom Svea som betalar ut dem direkt. På det sättet slipper vi vänta i fyra månader, säger Patrik Skoglund.

Factoring möjliggör för Fudd Finans att växa i lugn och ro

Det gör det möjligt för Fudd Finans att växa i lugn och ro och belåna fakturor i takt med att bilförsäljningen ökar. Alternativet hade varit att ha en betydligt

större egen kassa, troligen med hjälp av externa investerare som kräver hög avkastning.

– Det här passar bra för företagare som hittar en nisch, är duktiga på sin verksamhet, men som behöver pengar för att växa. Det är ju den stora nöten att knäcka för många. Varför ha pengarna i någon annans plånbok? Säger Ulrika Fornander.

Svea Talks 21 april

Se hela webinariet med Ulrika Fornander Svea, Patrik Skoglund Fudd Finans och Johan Andersson Cura.

Teckna leasingavtal eller betala kontant?

Har du pengar i kassan kanske du tvekar inför att teckna leasingavtal. Men faktum är att det ibland kan vara ett bra finansieringsalternativ. Här berättar vi mer om det - och reder ut skillnaden mellan finansiell leasing och operationell leasing.



”

”Vi tittar inte bara på ekonomisk status, utan även på vad det finns för substans bakom företaget”

Henrik Holmgren

En form av leasing är operationell leasing. Då avtalas en månadskostnad för nyttjande av en produkt. Det ingår då också ofta försäkring och olika administrativa tjänster kopplade till produkten. Dessa tjänster hanteras av annan part än den som nyttjar produkten. Detta är ett vanligt upplägg för exempelvis tjänstebilar.

Vi på Svea har valt att specialisera oss på en annan form av leasing - finansiell leasing. Vilket innebär att det finns ett fördefinierat restvärde på avtalet. Detta betalas sedan vid avtalstidens slut. Och då övergår äganderätten av produkten från finansbolaget till anvisad köpare.

Leasing = med tre parter

Det är normalt sett tre parter involverade i en affär där ett leasingavtal används: en leverantör av en produkt, ett finansbolag som finansierar produkten och en kund som behöver produkten.

– Som finansbolag hjälper vi leverantören att via en månadskostnad sälja produkten. Samtidigt hjälper vi också kunden som är i behov av produkten att investera och nyttja produkten utan att från dag ett belasta företagets likviditet. Vi har en fantastisk och mycket upp-

skattad position säger Henrik Holmgren, affärsområdeschef Svea Bank.

För leverantörens del innebär det att produkten som ska leasas faktureras direkt till finansbolaget som därmed blir ägare till produkten och som i sin tur via tecknande av leasingavtal fakturerar kunden enligt avtalad månadskostnad. Som kund har du under avtalstiden nyttjanderätt men inte äganderätt till produkten och Svea erbjuder i de allra flesta fall en mycket förmånlig och anpassad försäkring kopplad till produkten där självrisk är anpassad till produkten.

Varför leasing?

– Det finns många situationer när leasing är ett bra alternativ och enligt mig är man kung om man visar att man har en plan för hur man använder företagets kapital för att utveckla eller bygga upp ditt företag säger Henrik Holmgren. Ibland behöver företag skaffa produkter som inte är direkt kopplade till sin kärnverksamhet det kan röra sig om exempelvis en printer, en kaffemaskin eller dylikt.

Att binda företagets kapital i dessa produkter genom att betala kontant begränsar möjligheten i att investera i något som får pengarna att växa eller som en kund en gång sa: Det spelar ingen som helst roll hur bra erbjudande jag får om jag ändå inte har några pengar att köpa för. Att ha kapital i företaget är viktigt och leasing är ett verktyg. Leasing är givetvis också ett mycket bra verktyg för företag som är nystartade eller i början av att bygga upp sin verksamhet.

LEASING

3 fördelar med leasing

1 Förkortar beslutsprocessen och möjliggör investeringar som inte är budgeterade.

2 Fördelar kostnaden över lämplig avtalstid, istället för en hög kostnad i samband med inköp av produkt eller tjänst.

3 Naturlig dialog mellan kund och leverantör vid avtalstidens slut gällande aktuellt behov. Lösa utrustningen till avtalat lösenpris eller om behovet förändrats uppdatera utrustningen via nytt leasingavtal.

Detta är leasing

Leasing innebär att leverantören säljer sin produkt till finansbolaget, som i sin tur leasar ut produkten till köparen. Det gör att leverantören får betalt direkt av finansbolaget. Köparen i sin tur leasar produkten av finansbolaget under en avtalad period och månadskostnad. Under avtalstiden är finansbolaget ägare av produkten. Inom ramen för ett så kallat funktionsavtal kan exempelvis service och underhåll av produkten inkluderas. Enbart tjänster går inte att leasa.



Leasing används ofta som finansieringsform när företag behöver produkter som inte är direkt kopplade till kärnverksamheten, till exempel en printer eller en kaffemaskin.

– Vi på Svea är duktiga på att hitta finansieringsmöjligheter till företag, även om det är nystartat eller i början av sin resa. Kreditgivning är ett hantverk. Vi tittar inte bara på ekonomisk status, utan även på vad det finns för substans bakom, som affärsplan, produkter, ägare och tidigare erfarenheter - en samlad bild, säger Henrik Holmgren. Produkten är säkerheten. Under leasingperioden är det finansbolaget som äger produkten.

– Det är positivt både för kunden och oss. Är det ett bra värde i produkten och det skulle visa sig att kunden av någon anledning inte kan fullfölja kontraktet med oss, då tar vi hem produkten och kan sälja den vidare. På så sätt blir vår förlust inte lika stor, säger Henrik Holmgren och tillägger:

– Ett bra andrahandsvärde i produkten gör också att vi vågar ta en större risk när vi gör vår bedömning av kunden, som kanske inte är så kapitalstark initialt.

Ingen kontantinsats

En kontantinsats stärker krediten och en del kunder har ett kapital som de vill gå in med men det är inte ett krav. I de allra flesta fall görs affärerna helt utan kontantinsats.

– De flesta affärer vi hanterar är med relativt små krediter och då är inte

kontantinsats så vanligt. Men om man väljer att lägga en kontantinsats får man ett avtal med en lägre månadskostnad. Vi får också en bättre säkerhetsbild i vår kalkyl, som genererar ett bättre upplägg helt enkelt, säger Henrik Holmgren.

Hur länge kan man leasa en produkt?

– Det beror på vad det är för produkt, men max 7 år. Ett sådant långt avtal kan gälla för exempelvis en entreprenadmaskin. Avtalet bör inte överstiga produktens livslängd, som till exempel för en dator där tiden är cirka 3 år.

Vad händer när avtalet löpt ut?

– Redan när man ingår ett leasingavtal bestäms ett restvärde. Det är cirka 10 procent av ingångspriset. Genom att betala restvärdet övergår ägandet från finansbolaget till kunden eller annan anvisad köpare.

Mervärden för köpare och leverantör

Som leverantör av en produkt som går att leasa följer det även med andra värden, menar Henrik Holmgren. Det skapar möjligheter både för kund och leverantör.

– Leverantören kan under en leasingperioden eller i närheten av

avtalets utgång föra en dialog med kunden för att kunna möta upp kundens eventuella förändrade behov. Det kan till exempel vara att erbjuda en uppdatering av en produkt och anpassa löptiden med ett nytt avtal.

– Leasingen skapar ökad flexibilitet och möjligheter att göra förändringar tillsammans med leverantören som ofta kan bistå med hjälp att omplacera produkterna som innefattas i leasingavtalet mot att ett nytt avtal tecknas med utrustning anpassade till förändrade behov. Har man köpt en produkt kontant befinner man sig i en situation där man själv kanske måste sälja produkten för att kunna köpa en ny.

– Att leasa är en möjlighet att hela tiden kunna vara up to date med sina produkter. Kontakten mellan leverantör och kunden blir naturlig under hela avtalstiden. Det är positivt för båda parter, säger Henrik Holmgren. Utvecklingen av många produkter går snabbt och behoven förändras och med leasing är det möjligt att anpassa löptiden i avtalen utefter förväntat behov hos kunden för att på så sätt skapa utrymme för att löpande följa med i det fall behov förändras.

SVEA



Ung Företagsamhet (UF) 2022

Priset Årets affärsplan går till Back On Court

Vinnaren av "Årets affärsplan" är UF-företaget Back On Court för deras tydligt och trovärdigt ihopsatta affärsplan som imponerade på juryn. – För oss är det självklart att stötta framtidens företagare, säger Erik Laaksonen, Svea Bank.

Bland många starka bidrag var det särskilt ett UF-företag som stod ut från mängden och kammade hem vinsten för Årets Affärsplan, en kategori Svea Bank varit tävlingsvärd för.

– Det var många otroligt bra bidrag i år, men Back On Court stod ut med en välstrukturerad och trovärdig affärsplan. Affärsplanen var dessutom proffsig utformad och ingav ett högt förtroende, säger Erik Laaksonen, ordförande i juryn och Creative Lead på Svea Bank.

Back On Court är ett UF-företag från Stockholm vars affärsidé bygger på att samla in padelbollar och sälja dem till ett förmånligt pris. Förutom utmärkelsen "Årets affärsplan" kammade Back On Court även hem pris i kategorierna "Årets vara" och "Årets UF-företag".

Företaget beskriver affärsidén med egna ord: "Back on Court erbjuder padelspelare återvinna padelbollar till ett förmånligt pris. Bra för miljön, plånboken och sporten."

Ett viktigt samarbete

Svea har länge samarbetat med Ung

Företagsamhet (UF). Att stötta och vägleda unga entreprenörer går hand i hand med Sveas motto.

– Trots att Svea är ett stort bolag genomsyras vi av entreprenörsanda och står på företagarnas sida, menar Erik Laaksonen.

Samarbetet mellan Svea och UF har under åren yttrat sig på olika sätt. För att göra detta är det viktigt att alltid utmana samarbetet och hitta nya vägar.

– Vi försöker ständigt hitta nya sätt att ta vara på den här relationen. Vi har till exempel bjudit in lärare och haft en dragnings om hur man lyckas med en affärsplan. I och med att lärarna blir det direkta stödet för eleverna vill vi kunna erbjuda vår kompetens genom dem, säger Erik Laaksonen.

UF är en ideell och obunden organisation med syftet att tillsammans med skolan införa entreprenörskap och ett engagerat näringsliv i utbildningssystemet. Tanken är att ungdomarna ska få en tro på sin egen företagsamhet.

– Vi jobbar med företag varje dag och ser att vi besitter stor kunskap inom



"Unga entreprenörer är våra framtida kollegor, chefer och företagsledare."

Erik Laaksonen

området. Därför känns det självklart att vi ska stötta ungdomar som vill testa på företagande. Det är viktigt att komma ihåg att unga entreprenörer är våra framtida kollegor, chefer och företagsledare - det är ovärderligt att ha en etablerad relation redan från början, konstaterar Erik Laaksonen.

Vill du veta mer?

Välkommen att kontakta Erik om du är intresserad av att veta mer om Sveas samarbete med Ung Företagsamhet.

Sveriges bästa e-handelskommuner

Kartläggningen av Sveriges bästa e-handelskommuner är klar. Och vi har en ny listetta.



"Allt fler upptäcker
möjligheterna med
försäljning online."

Magdalena Caesar

När pandemin bröt ut under våren 2020 accelererade e-handeln kraftigt. En trend som fortsatt även under 2021. Förra året startades 4 239 nya e-handelsföretag i Sverige varav Solna är den kommun där e-handeln haft störst framfart. Det visar vår kartläggningen över Sveriges bästa e-handelskommuner.

I Solna startades i snitt 0,8 e-handelsbutiker per 1 000 invånare. Tätt efter hamnar Sundbyberg som halkar ner från fjolårets förstaplats. Burlöv klättrar upp från plats 41 till en tredjeplacering på listan.

– Som en av de ledande aktörerna inom betallosningar kartlägger vi regelbundet den svenska e-handels utveckling. Under pandemin då stora delar av konsumtionen förflyttades från fysiska butiker fick e-handeln ett rejält uppsving. Allt fler upptäcker möjligheterna med försäljning online. En utmaning för både nya och äldre e-butiker är att försäljningstillväxten generellt ser ut att ha avstannat sedan slutet av 2021, säger Magdalena Caesar, affärsområdeschef på Svea Bank.

Bland årets topp tio-kommuner är det dock Strömstad som haft bäst utveckling under 2021. Kommunen tar sig från plats 116 till en nionde plats på listan. Även Örkellunga går starkt framåt i årets kartläggning.

– Entreprenörssandan och en hög digitaliseringsgrad öppnade upp för att fler skulle se möjligheter under pandemin. E-handeln har verkligen etablerat sig som affärsmodell och komplement till de befintliga näringsverksamheterna i Strömstad.

Med stöd av Tillväxtverket och Västra Götalandsregionen har Strömstad kommun satsat på att ställa om och utvecklas under pandemin. Det är en del av svaret på varför vi klättrat starkt på listan under 2021, säger Richard Holm, näringslivsansvarig i Strömstad kommun och processledare för Utvecklingsarena Strömstad.

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

Om kartläggningen

Baserat på data från UC har samtliga nystartade e-handelsföretag under 2021 i Sverige kartlagts. Totalt startades 4 239 e-handelsföretag under förra året. Antalet nystartade e-butiker har sedan jämförts mot antal invånare i Sveriges kommuner för att få fram hur många e-butiker som startats per 1 000 invånare. Invånarstatistiken är hämtad från SCB, baserat på 2021 års folkmängd. Endast kommuner med över 10 000 invånare ingår i kartläggningen.

Vill du veta mer?

Välkommen att kontakta Rikki Thornton, Marketing Manager Payment Solutions, Svea Bank. Du når Rikki på telefon: +46 702 56 63 39 eller via mejl: rikki.thornton@svea.com

Topplistan - Sveriges bästa e-handelskommuner

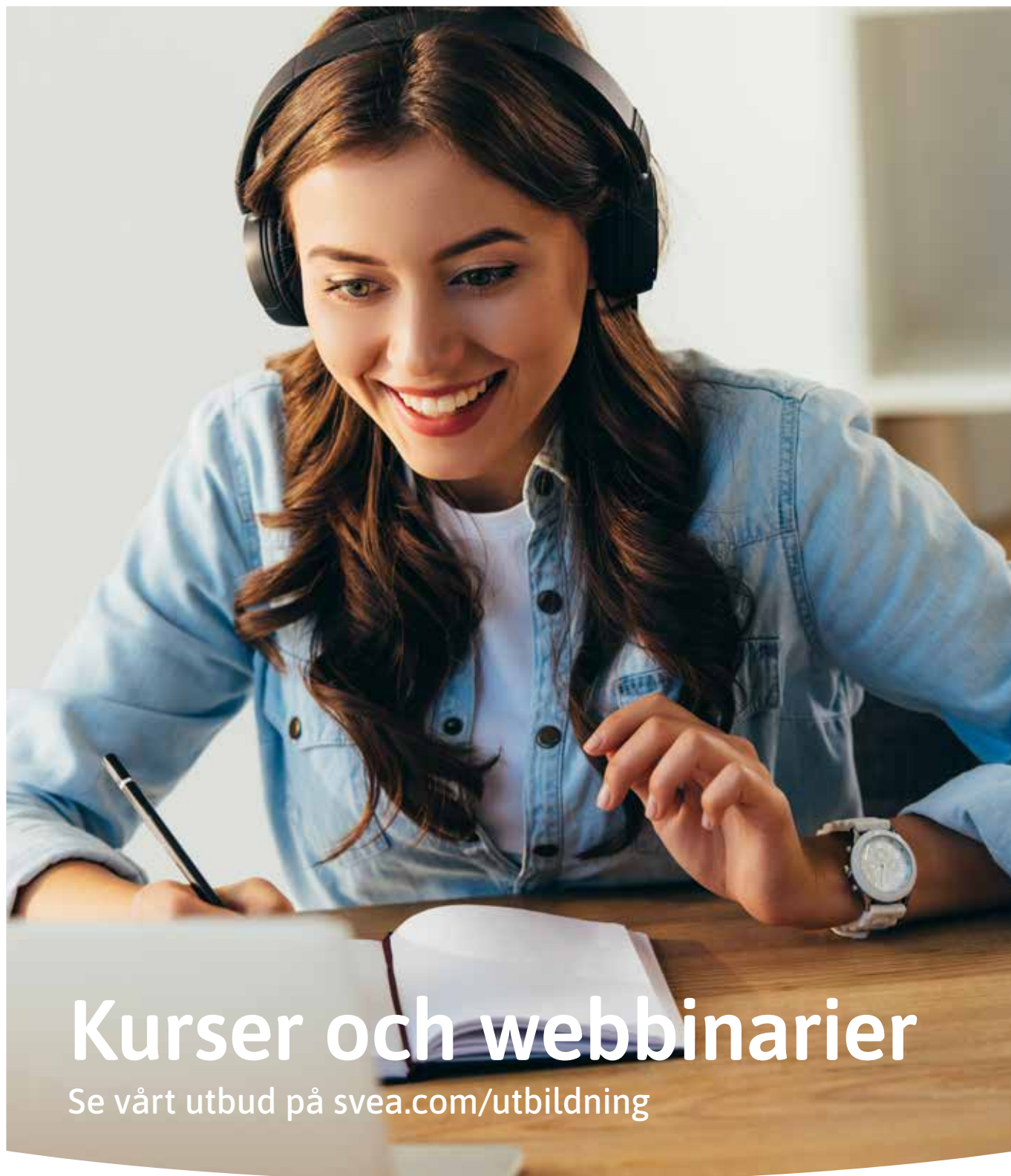
Plats	Kommun	Antal e-butiker per 1 000 invånare
1	Solna (8*)	0,8
2	Sundbyberg (1)	0,7
3	Burlöv (41)	0,7
4	Sollentuna (30)	0,7
5	Helsingborg (18)	0,7
6	Örkellunga (74)	0,7
7	Malmö (13)	0,6
8	Kungsbacka (73)	0,6
9	Strömstad (116)	0,6
10	Botkyrka (9)	0,6

* Förra årets placering inom parentes

I snitt
startades det 0,3
e-handelsbutiker
per 1 000 invånare
i Sverige under
2021.



Illustration: Anna Windborne



Kurser och webinarier

Se vårt utbud på svea.com/utbildning

svea.com

SVEA

Solna
SE-169 81 Solna
Sverige

Evenemangsgatan 31
Tel: +46 8 735 90 00
Fax: +46 8 735 42 09

Göteborg
Box 2149
SE-403 13 Göteborg
Sverige

Otterhälllegatan 12 B
Tel: +46 31 17 25 45
Fax: +46 31 711 18 16

Åseda
Box 116
SE-364 21 Åseda
Sverige

Sveavägen 1
Tel: +46 8 735 90 00
Fax: +46 474 716 68

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

Org. nr: 556158-7634
Säte: Stockholm

Följ oss i sociala media

