

Update

#3 2022

Tillväxt i skuggan av krisen

Rätt finansiering nyckel till att bygga e-handelslager

Så klarar du privatekonomin i höst

5 tips
så får du ett
tryggare
företagarliv

Ung med entreprenörsdrömmar

**Wilma och Tilda delar
med sig av sina bästa tips**

Ung med entreprenördrömmar – så ska du tänka	14
Young E-business of the Year	17
Så får du en stabilare likviditet i oroliga tider	18

4 Tillväxt i skuggan av krisen



14 Ung med entreprenördrömmar – så ska du tänka

Tillväxt i skuggan av krisen	4
5 tips – så får du ett tryggare företagarliv	6
Rätt finansiering nyckel till att bygga e-handelslager	8
Vad är skillnaden mellan operationell och finansiell leasing?	10
Så klarar du privatekonomin i höst	12



8 Rätt finansiering nyckel till att bygga e-handelslager



18 Så får du en stabilare likviditet i oroliga tider



6 5 tips - så får du ett tryggare företagarliv



10 Vad är skillnaden mellan operationell och finansiell leasing?



17 Young E-business of the Year



12 Så klarar du privatekonomin i höst

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, Adobe Stock m fl
Illustrationer Anna Windborne Webbida svea.com

Många ljus i mörkret

Det här numret av Update kan verka dystert, men låt dig inte luras. Även om konjunkturen ser ut att bli dålig framöver, finns det alltid ljus i mörkret och flera sätt att lösa problem. Och kom ihåg att ekonomisk nedgång inte innebär att alla företag blir förlorare. Tvärtom – det finns alltid vinnare.

Med det sagt är det viktigt att du som företagare planerar för den närmaste tiden lite bättre än du annars skulle behöva. Som tur är har du en god vän, nämligen Svea. Här finns experterna, hos oss finns erfarenheten. Även om ingen lågkonjunktur är helt lik den andra, har våra anställda sett det mesta förut. Flera av dem möter du i den här tidningen: HB Nordström, Victor Ramström och Ulrika Fornander är bara några av dem som jobbar hos oss och som vet hur du kan få bättre ekonomi i ditt företag även i svåra tider.

En av de viktigaste faktorerna är att se till att pengar kommer in till dina konton så snabbt som möjligt. Vi har massor av tjänster som hjälper dig med det. Factoring, bra lån, leasing är några. De ger dig mer pengar i kassan, vilket i sin tur ökar din handlingsfrihet och gör att du vågar satsa för att växa.

För så är det: Det som kallas sämre tider kan vara exakt rätt ögonblick för dig att satsa och våga ta nästa steg i ditt företagsbyggande. Svea håller dig i handen när du tar språnget.

En annan ljusglimt vi berättar om handlar om ungdomar. Deras sätt att tänka tvärtom upphör aldrig att imponera på mig. Läs om Wilma Emanuelsson och Tilda Wissmar, två unga tjejer som redan uppfyllt några av sina entreprenördrömmar. I vår artikel ger de sina bästa tips för dig som vill gå i deras spår – och det handlar om att våga frigöra sig från sina egna idéer och inse att det finns tusen sätt att lösa ett problem. Eller med andra ord: Det är inte din lösning som är viktig, det är problemet i sig. Det som du försöker lösa. Tänk på det du.

Ingenting av detta hindrar att det antagligen ligger en mörk och kall vinter framför oss. Så för säkerhets skull har vi också lagt in en artikel om hur du kan möta den rent privatekonomiskt. I korthet: Se till att ha ordning på pengarna. Vi hjälper dig med det också.

Trevlig läsning!

Lennart Ågren
Vd, Svea Bank



Tillväxt i skuggan av krisen

Trots stigande inflation och begynnande vargatider finns det flera snabbspår till ökad tillväxt. Genom rätt finansierings-tjänster, en genomtänkt affärsplan och extern hjälp kan du frigöra både det kapital och den tid som krävs för att kunna växa. Sveas HB Nordström förklarar hur du går till väga.

De senaste åren har covid-19-pandemin, Ukrainakriget och elkrisen avlöst varandra i ett långt pärlband av oförutsedda utmaningar. Bortsett från den rent humanitära dimensionen har perioden skapat stora prövningar för svenskt näringsliv. Den resulterande inflationsökningen föranleder också en naturlig fråga: Hur gör man egentligen för att växa när utsikterna inte är de ljusaste?

Enligt HB Nordström är det i dag fullt möjligt att hitta vägar framåt för tillväxtbolag. Men först bör man ha klart för sig att det vi ser just nu inte utgör en normal marknad.

Finansieringsbehovet går ofta i cykler

– Företag brukar ha olika stort finansieringsbehov under året, det går litegrann i cykler. Nu ser vi ett mönster av fortsatt

ökade behov som vi inte riktigt känner igen. Det har förstås att göra med att vi kommer från en lång pandemi. Sedan kom Ukrainakriget och nu står vi dessutom inför en annalkande energikris. Det innebär bland annat att den globala frakt- och distributionskedjan har störts genom allt från förseningar av komponenter till skenande produktionskostnader. Det är en ny värld som alla företagare står inför, säger HB Nordström, Sales Director på Svea.

Det nya omvärldsläget innebär bland annat att det kan bli mer bråttom att hitta finansiering för en verksamhet. Samtidigt konstaterar många banker att det är en volatil marknad. Särskilt de större bankerna försöker sprida sina kreditlinjer eftersom de ser en ökad risk i dagsläget.

På Svea följer man förstås utvecklingen noggrant. Men man tänker ändå lite annorlunda kring finansiering av tillväxtbolag.

– Det som skiljer oss från mer traditionella banker är att vi har ett särpräglat entreprenörsperspektiv. Vi vet att tillväxt kostar pengar, oavsett hur omvärlden ser ut. Därför är vi också lite mer benägna att ta risker och följas åt med tillväxtbolagen även under mer volatila perioder. Vi tänker lite annorlunda än de traditionella storbankerna där, säger HB Nordström.

Ett exempel på det är Sveas utbud av finansieringstjänster. Många företagare har i dag en traditionell checkkredit, eller kontokredit, hos sin husbank. När räntorna ökar stiger kostnaderna för den här typen av krediter, vilket skulle kunna utgöra en bromskloss för bolag som vill växa snabbt. Då måste man i stället titta på vad man kan nyttja i sitt dagliga kassaflöde för att frigöra kapital. En av lösningarna är att vända blicken

mot alternativa finansieringstjänster som fakturabelåning eller fakturaköp. Dessa är rörliga krediter, vilket är en avgörande skillnad gentemot traditionella kontokrediter.

Rörliga krediter passar nämligen en ostadig värld bättre

– Oavsett om du använder dig av fakturabelåning eller fakturaköp blir det en rörlig kredit eftersom den utvecklas efter hur din fakturering ser ut. I dagsläget när vi inte vet hur omvärldssituationen kommer att påverka marknaden i morgon märker vi ett ökat intresse för den här typen av rörliga krediter. Den här lösningen passar tiderna vi befinner oss i bra – om du ökar din fakturering lösgör du mer kapital till din tillväxt. Den modellen följer din verksamhets och omvärldens förutsättningar just nu bättre än en traditionell checkkredit, säger HB Nordström.

Han menar att man alltid bör inleda en tillväxtresa genom att göra en behovsanalys. Faktorer som spelar in kan vara allt från ditt kapitalbehov till hur de faktiska fakturaflödena ser ut. Först därefter kan specialister som Svea rekommendera den finansieringslösning som passar din verksamhet bäst. Men frigjort kapital är inte den enda fördelen med att vända sig till en nischad entreprenörsbank.

Det låter dig också andas ut och behålla fokus på väg mot ökad tillväxt.

En bra finansieringstjänst frigör även tid

– Ta sättet som vi på Svea jobbar med fakturabelåning som exempel. Det är inte bara en rörlig kredit, det är också en outsourcing-tjänst där vi sköter inbetalningar, kundtjänst och erbjuder en personlig handläggare till företagaren. Den här typen av tjänster är skapade just för att låta entreprenörer fokusera på det man är bra på. Vi frigör inte bara kapital – vi frigör också den tid som krävs för att nå tillväxt, säger HB Nordström, och fortsätter:

– Med den här tjänsten hjälper vi företag genom hela kreditprocessen.



Tillväxt kostar både tid och pengar, oavsett vilken verksamhet du har.

Illustration: Anna Windborne

Blir det sena betalningar skickar vi ut påminnelser och eventuella ytterligare krav. Det förbättrar i sin tur kassaflödena eftersom vi kan minska den genomsnittliga kredittiden i fakturaflödet. Dessutom frigör vi personal hos bolaget. Dagens ekonomiavdelningar kan fokusera på många viktigare saker i stället för att producera fakturor och skicka påminnelser, som vi sedan 40 år tillbaka är experter på.

Nu krymper slutkundernas plånböcker

Ett annat perspektiv på tillväxt som även har påverkats kraftigt av det rådande omvärldsläget hittar vi i affärsmodellen. Just nu är företag generellt lite försiktiga med att göra större investeringar. Samtidigt krymper slutkundernas plånböcker i takt med den stigande inflationen. Det innebär att många tillväxtbolag behöver se över sin affärsmodell.

Leasing och abonnemangsfinansie-

ring är två exempel ur Sveas tjänstportfölj som bolag kan erbjuda sina slutkunder för att nå ökad omsättning.

– Det förändrade omvärldsläget påverkar naturligtvis viljan att betala hela beloppet direkt kontra att dela upp betalningar. Slutkunden kanske inte vill betala 100 procent av köpeskillingen på dag 30, utan dela upp det på 12 månader. Under pandemin såg vi även att andelen förfrågningar om leasingtjänsten ökade markant. Det har fortsatt på "andra sidan" av pandemin. Fler och fler tillväxtbolag tittar på den här typen av lösningar. Som företag måste man använda sig av affärsmodeller som tillgodoser behoven på marknaden. Annars kan man aldrig växa obehindrat, säger HB Nordström.

Våga ta hjälp - tidigt

En tredje nyckel till tillväxt i kristider är att våga ta hjälp utifrån. Gärna så tidigt som möjligt. Många småföretag som sköter fakturering själva kämpar i

dag med att få betalt. Det märks framför allt på hur stora bolag utnyttjar små och medelstora bolag genom att dra ut på betalningstiderna.

Under kristider måste man därför vara ännu mer noggrann med att få betalt. Bara då kan man snabba på kassaflödet och kratta manegen för en lyckad tillväxtresa.

– Svenska företagare är generellt väldigt duktiga. Men många är så inne i den egna verksamhetens unika utmaningar att man glömmer att ta hjälp utifrån. Det finns hjälp att få där ute. Både nischbanker som Svea och inkubatorer kan hjälpa till. Vi är själva ute och föreläser om allt från hur man ska agera när det kommer till moms och inkasso till outsourcing. I Sverige har vi även det statliga Almi som gör ett stort jobb för svenska företag genom att hjälpa till med affärsutveckling. Mycket handlar om att tidigt inse vikten av att våga ta hjälp så att den insikten inte kommer för sent på resan, säger HB Nordström.



"Vi vet att tillväxt kostar pengar, oavsett hur omvärlden ser ut."

HB Nordström

5 tips - så får du ett tryggare företagarliv

Victor Ramström,
Business Area Manager Svea Bank

Hög inflation, höga räntor, höga energipriser – det är mycket just nu som kan få en företagare att ligga sömnlös. Victor Ramström, Business Area Manager på Svea Bank, ger fem tips som kan få dig att sova gott även i oroliga tider.

1 Se över avtalen med dina kunder

På grund av inflation, höga energipriser och höga bränslepriser ökar kostnaden för både insatsvaror och transporter. Om du har avtal med kunder om att leverera varor till ett visst pris riskerar de högre kostnaderna att äta upp din marginal, ja det kanske till och med blir så att du måste sälja dina varor billigare än vad du har köpt dem för.

Victor Ramström tipsar: När du skriver avtal med kunder, se till att det finns stöd i dina avtal för att höja priset gentemot din kund om dina kostnader kraftigt skulle öka under avtalsperioden.

2 Se över dina inköpsavtal

Många företagare har mycket att göra och hinner sällan sätta sig ner och gå igenom sina avtal. Men om man tar sig tiden finns det ofta stora besparingar att göra.

Victor Ramström tipsar: Kolla upp vilka avtal du kan omförhandla. Kan du ta en diskussion med någon av dina leverantörer som du tycker har för höga priser, eller kanske helt byta leverantör, finns det pengar att tjäna. Undersök också vilka avtal du kan säga upp helt och hållet för att du inte behöver tjänsten längre.

3 Fyll på ditt lager

Höga bränslepriser betyder dyrare transporter. Transporter som efter pandemin dessutom är betydligt mer opålitliga än för några år sedan, vilket i sin tur kan leda till att du får saker för sent (eller inte alls) och kan få svårt att uppfylla dina åtaganden mot kund.

Victor Ramström tipsar: Ett sätt att minska dina risker är att bygga upp ett större lager. Då kan du dels vara säker på att kunna leverera, dels kan du ofta sänka dina inköpspriser när du köper större volymer. Problemet är att ett större lager binder mer kapital. En kontokredit från banken kan göra det

möjligt att bygga upp ett lager, och så kan krediten återbetalas i takt med din försäljning. Krediten kopplas till ditt företagskonto, men till skillnad mot ett företagslån betalar du bara ränta på de pengar du faktiskt använder, när du använder dem.

4 Var noga med dina lån

Stigande räntor kan äta upp vinsten, men det finns saker du kan göra för att inte behöva stå ut med alltför höga räntekostnader. Victor Ramström tipsar: Prata med din bank. Om du tecknade lånen när företaget var litet och nystartat fick du förmod-

ligen högre ränta. Kan du visa bättre stabilitet, eller större säkerheter, finns det möjligheter att banken kan justera räntan. Men, det absolut viktigaste att tänka på är att inte låna mer pengar än vad du behöver. Har du företagslån betalar du ränta på varenda krona, oavsett om den används just nu eller inte, men kontokrediten gör att du bara behöver låna när du faktiskt behöver likviditeten.

5 Ha koll på likviditeten

Likviditet mäter verksamhetens förmåga att betala räkningar och andra utgifter och används ofta för att

visa ett företags betalningsförmåga på kort sikt.

Victor Ramström tipsar: Se över dina fakturerings- och kundreskonruter. Det kapital som är uppbundet i kundfordringar gör betydligt mer nytta i din plånbok, än i någon annans. Du kan frigöra kapital genom att sälja eller belåna företagets fakturor.

Behöver ditt företag hjälp med finansiering? Läs mer om Sveas kontokredit



Rätt finansiering nyckel till att bygga e-handelslager

Det rådande omvärldsläget har gjort lagerfinansiering till en komplex nöt att knäcka. Ska du satsa ditt kapital på ökad lagerhållning för att inte riskera leveransproblem, eller låta pengarna jobba för att öka din marknadsandel? Med rätt finansieringslösning behöver du inte välja.

Det var länge sedan som den globala produktions- och distributionskedjan fungerade som det är tänkt att den ska göra. Konsekvenser i kölvattnet av pandemin, kriget i Ukraina och inte minst den fortgående halvledarbristen har förlängt ledtider världen över och riktat fokus mot vikten av att svenska företag skapar en motståndskraft mot internationella svängningar.

För det e-handelsbolag som vill minska sin sårbarhet och kunna växa obehindrat är en ökad lagerhållning därför en god idé. Det finns bara ett litet problem. När du som e-handlare utökar ditt lager eller bygger upp ett nytt sådant ökar du inte bara din motståndskraft – du binder också upp mer kapital i lagerhyllorna. Kapital som du annars skulle kunna ha använt för att öka din tillväxt.

Men det finns smarta finansieringslösningar som kan hjälpa dig att komma runt den här problematiken.

När du vill bygga ett långsiktigt e-handelslager

– För att bygga upp och finansiera ett långsiktigt e-handelslager rekommenderar jag att man använder sig av en kontokredit.

derar jag att man använder sig av en kontokredit. Den är kopplad till ett transaktionskonto där man gör insättningar och uttag som vanligt. Men i stället för att du som företagare tar ett stort lån som du sedan måste betala ränta för hela beloppet på, betalar du bara för den delen av krediten som du utnyttjar, säger Thomas Gustafsson, ställföreträdande försäljningschef på Svea Bank, och fortsätter:

– Det är en avsevärt mycket bättre långsiktig lagerfinansieringslösning eftersom den följer din verksamhet över tid och kan anpassas efter behov på ett sätt som ett lån inte kan. Till skillnad från vid ett lån ställs heller inga krav på kunden när det kommer till hur krediten ska användas.

Enligt Thomas Gustafsson finns det en hel palett av verktyg som man kan använda sig av när det kommer till lagerfinansiering. För mer kortsiktiga projekt eller vid investeringar i maskiner eller IT-system kan företagslån lämpa sig väl.

– Typexemplet är när e-handlare först lånar pengar för att köpa in varor från exempelvis Kina. Därefter leverer-

rar man till sin slutkund och när man har fått betalt från kunden betalar man tillbaka lånet till banken. Det är en kortsiktig lösning som många gånger kan fungera bra. Men om man ser det ur ett längre perspektiv tycker jag att en kontokredit som man kan anpassa efter e-handlarens behov alltid är att föredra. Då får man en helt annan grund att stå på.

Använd varulagret som säkerhet

När företag ska bygga och finansiera e-handelslager använder man ofta varulagret som säkerhet. Genom att göra en så kallad företagsinteckning som registreras hos Bolagsverket pantförskrivs varorna i lagret, som sedan kan fungera som säkerhet gentemot kreditgivaren.

Tillvägagångssättet kommer med flera fördelar.

– Man skulle kunna säga att det är ett slags värdehandling. En företagsinteckning kan nämligen föras över till en annan kreditgivare om relationen till banken som utfärdade den upphör. En annan av fördelarna med den här typen av säkerheter är att de ofta går att kombinera med tjänster som fakturabelåning när du fakturerar för varorna i lagret. Det gör ditt handlingsutrymme större, säger Thomas Gustafsson.

Affärsplan och budget är viktiga pusselbitar

En minst lika viktig pusselbit som att välja rätt finansieringslösning är att ta fram en ordentlig affärsplan och budget.

– När jag träffar en kund, oavsett vilken bransch den verkar inom, är det första jag gör att skapa en nulägesorientering för att få koll på hur kunden ser på framtiden. Utifrån det skapar vi tillsammans en tydligare bild av vilka önskemål och behov som kunden har. Man måste hela tiden utgå från beho-

ven. Men kunden måste också göra sin hemläxa genom att ta fram en affärsplan och en budget. Utifrån det kan vi skapa en rad olika möjligheter när vi tillsammans bygger framgångsrika e-handelslager.

Som e-handlare behöver du med andra ord göra en ordentlig marknadsanalys innan du börjar att bygga upp ditt lager. Du behöver ha tydliga svar på hur marknaden och konkurrenssituationen ser ut.

Ha koll på dina unika konkurrensfördelar

Du behöver dessutom veta vilka dina unika konkurrensfördelar är.

– Jag brukar rekommendera Almis affärsplansmallar för den här delen av processen. Med hjälp av dessa kan du göra din egen marknadsanalys för att få god koll på vilka risker och möjligheter som din affär innebär. Där finns det

även en bra budgetmall med tillhörande likviditetsanalys. När kunder söker krediter hos oss – exempelvis för att bygga upp ett e-handelslager – använder vi de här mallarna som en del av vårt beslutsunderlag när vi ska bevilja krediter, säger Thomas Gustafsson.

En av de viktigaste faktorerna att ta med i beräkningarna är vilken omsättningshastighet man bedömer att man kommer att kunna ha på lagret. Hur snabbt kommer du att kunna omvandla varor som du har beställt från exempelvis Kina till faktiska ordrar?

– För att kunna uppskatta det på ett träffsäkert vis krävs det att du har en bra e-handelslösning på plats där du enkelt kan följa upp din omsättningshastighet. För att snabba på kassaflödet behövs också en betallösning som t.ex. Svea Checkout där du får dagliga utbetalningar och kan erbjuda alla dina kunder olika betalsätt.

”En av de viktigaste faktorerna att ta med i beräkningarna är vilken omsättningshastighet man bedömer att man kommer att kunna ha på lagret.”



”För att finansiera ett långsiktigt e-handelslager rekommenderar jag att man använder sig av en kontokredit.”

Thomas Gustafsson

Vad är skillnaden mellan operationell och finansiell leasing?



Här i tabellen kan du se några skillnader mellan de två formerna av leasing:

	Finansiell leasing	Operationell leasing
1. Vad menas?	Har karaktären av ett avbetalningsköp, där ägandet av produkten överförs från leasinggivaren till leasingtagaren.	Kan liknas vid ett vanligt hyresavtal, där äganderätten finns hos leasinggivaren.
2. Hur länge?	Avtalet omfattar huvuddelen av produktens ekonomiska livslängd.	Avtalet kan vara kortsiktigt.
3. Äganderätt	Leasinggivaren är ägare under avtalsperioden. Därefter kan leasingtagaren bli ägare.	Äganderätten kvarstår hos leasinggivaren.
4. Underhåll	Leasingtagaren svarar för underhållet av produkten.	Leasinggivaren sköter underhållet.
5. Risk vid skador	Risken ligger hos leasingtagaren.	Risken ligger hos leasinggivaren.
6. Uppsägning i förtid	Vanligtvis kan uppsägning inte göras. Leasingtagaren står för givarens förluster.	Beror på villkoren i avtalet. I regel en kostnad för leasingtagaren.
7. Köpoption	Leasingtagaren kan köpa produkten enligt ett på förhand bestämt restvärde.	Leasingtagaren har inte den möjligheten.
8. Redovisning	Mindre företag: leasingavgifter redovisas som kostnad och påverkar resultatet. Större företag: leasade tillgångar tas upp i balansräkningen.	Leasingavgifter redovisas som kostnad och påverkar resultatet. Tas ej upp i balansräkningen.

Funderar du på att leasa? Det finns två olika sätt att göra det på. Här reder vi ut skillnaderna och vad det innebär för dig som leasingtagare.

Med leasing kan företag få tillgång till bilar, maskiner och annan utrustning som behövs i verksamheten utan att behöva göra egna investeringar. Många företag – stora som små – ser här en möjlighet att frigöra kapital. Kapital behövs oavsett storlek för att växa eller utveckla sin verksamhet eller för nystartade företag som har svårt att hitta finansiering.

I stället för att köpa en produkt för en större engångssumma kan företaget ingå ett leasingavtal och betala en mindre summa per månad.

Ett leasingavtal innebär att leasing-

givaren, på vissa villkor, ger leasingtagaren rätt att under en period nyttja leasinggivarens produkt mot en betalning per månad.

Det finns två olika former av leasing för företag: finansiell leasing och operationell leasing. Vilken metod som väljs har betydelse både för leasinggivaren och leasingtagaren.

1. Finansiell leasing

Har karaktären av ett avbetalningsköp. Formellt finns äganderätten kvar hos leasinggivaren så länge avtalet löper

medan de ekonomiska riskerna och fördelarna förs över till leasingtagaren. Efter avtalsperiodens slut har leasingtagaren möjlighet att bli ägare genom att köpa loss produkten för ett restvärde.

2. Operationell leasing

Kan liknas vid ett vanligt hyresavtal, där äganderätten ligger kvar hos leasinggivaren. Efter att avtalsperioden löpt ut lämnas produkten tillbaka till givaren. Leasinggivaren tar den ekonomiska risken och ofta ingår exempelvis service, reparationer och försäkringar i avtalet.

Flera skillnader

Det är alltså flera skillnader mellan en finansiell leasing och operationell leasing. När båda parter väl har skrivit under avtalet kan finansiell leasing vanligtvis inte sägas upp. Om ett finansiellt leasingavtal kan sägas upp är det leasingtagaren som ska stå för givarens förluster, enligt gällande redovisningsregler.

När det gäller operationell leasing beror möjligheten att säga upp avtalet i förtid på hur avtalet är formulerat. I regel får leasingtagaren betala en avgift för att komma ur avtalet.

I ett finansiellt leasingavtal finns en köpoption som ger möjlighet att förvärva tillgången i slutet av avtalsperioden. I ett operationellt leasingavtal saknas detta erbjudande.

Så redovisar du leasade produkter

Det är också viktigt att ha koll på hur de olika formerna av leasing ska redovisas i bokföringen. Många företag kan redovisa finansiellt leasade produkter under tillgångar och skulder i balansräkningen. Värdeminskningen skrivs sedan av årligen. Operationell leasing redovisas istället som en kostnad, vilket ger en direkt påverkan på bolagets resultat men ingen effekt på balansräkningen. Detta gäller i första hand medelstora och stora företag som redovisar enligt regelverket K3.

Små företag som redovisar enligt det enklare regelverket K2 har inte samma valmöjlighet. Där ska all leasing redovisas som operationell leasing, alltså som en hyreskostnad.

Även för stora företag som redovisar enligt den internationella standarden IFRS gäller andra regler. Där måste all leasing redovisas under tillgångar och skulder i balansräkningen.

Läs mer på svea.com

Leasingskolan, kan man leasa vad som helst och hur funkar det?



Teckna leasingavtal eller betala kontant?



Leasing hos Svea



Så klarar du privatekonomin i höst

Alla varnar för att hushållen får det svårt i höst när kylan kommer och värmen måste slås på. Då gäller det att inte sticka huvudet i sanden, utan ha ordning på sina pengar. Här är några tips

Värför den här situationen har uppstått kan man prata länge om, men egentligen spelar det ingen roll. Det är hur du kan hantera den som är det viktiga. Det som oroar mest är tre saker: Högre matpriser, högre elpriser och högre börantor. Utöver det finns en post vi kan kalla för övrigt.

Matpriserna stiger

Vi börjar med maten. Här har de flesta svenskar stora möjligheter att spara. Det mest uppenbara är att sluta slänga mat – eftersom omkring 30 procent normalt går i soporna. Ta vara på det du köper och ät upp allt. Vips har du sänkt dina matkostnader med en tredjedel! Om du ligger på snittet alltså.

Det andra sättet är att handla billigare och jämföra priser. En spaning är att livsmedelsbutikerna redan har höjt sina priser långt över inflationen. Trots att inflationen ligger runt 8 procent, har priserna på en del varor höjts med över 39 procent mellan juli 2021 och juli 2022. Det gäller bland annat kaffe (+39 procent), gurka (+37), hushållsmargarin (+35), blomkål (+32) och kyckling +31. En del av detta beror på att butikerna har passat på att höja när kunderna ändå är beredda på det. Då gäller det att utnyttja sin konsumentmakt och välja billigare. Antingen genom att byta till andra produkter eller till lågprisbutiker – som redan har fått många nya kunder.

Ett tredje sätt är att ändra matvanor och byta ut en del av kött, fisk och fågel mot kålväxter och rotfrukter, samt laga större satser av köttfärsåsén åt gången och frysa i portionsformar. Det minskar både svinnet och arbetet. Kanske kan du och en granne laga var sin rätt och byta portioner?

På matpriskollen.se får du hjälp att hitta de billigaste butikerna, hålla reda på erbjudanden och tips på bra recept. Det fjärde sättet är att dra ner på kaffe latte på stan, uteluncher och restaurangmiddagar. Eller skippa dem helt och hållet, det är ofta enklare.

Gör en matbudget för att få bästa koll

För att hålla koll på att det verkligen blir billigare, är det bra att göra en matbudget. Ett sätt är att räkna samman hur mycket du handlar mat för normalt under en månad till exempel med hjälp av statistiken över dina kortbetalningar, minska den summan med exempelvis 10 procent och avsätta den lägre summan för nästa månads matinköp. Är du stamkund hos en livsmedelskedja kan du ladda det kortet med en viss summa som ska räcka hela månaden.

Utöver maten brukar hushållskontot innehålla sådant som kläder och skor, den största posten under "övrigt". Kan vara lätt att hålla nere för dig som är vuxen – det klassiska tipset är att sätta in en lampa i garderoben, då ser man allt som faktiskt finns där. Men barnkläder måste ofta bytas ut. Ett tips är att byta med andra föräldrar. Skapa en grupp på Facebook och håll varandra underrättade om vad som finns.

Telefon och streamingtjänster är andra övriga utgifter. När det gäller telefonen kan man försöka byta till billigare abonnemang. Och rensa bland streamingtjänster låter som en självklarhet – men är det verkligen rätt? Om du ställer in resor, restaurangbesök och annat kul kanske någon hundring i månaden för att kolla på bra tv framstår som ett klokt byte. Läsa kan man däremot göra helt gratis tack vare biblioteken, såväl tryckt som digitalt. Skaffa lånekort.

God hjälp för att planera din ekonomi finns på Konsumentverket.se. Där får du veta vad olika poster i din budget borde kosta, och du kan fylla i dina verkliga kostnader och jämföra.

Dela kostnader

Ett sätt att få ner sina kostnader är så klart att dela dem med andra, kolla om det finns abonnemang eller streamingtjänster som går att dela med familj och vänner. Det kanske går att samåka och storhandla tillsammans? Och när ni har gemensamma utgifter finns bra appar för att hålla koll på fördelningen, ett exempel är Sveas egna app Payd.

Elpriserna ökar och är svårast att påverka

Elpriserna är svåra. De som hann binda sina elavtal innan krisen slog till är visserligen vinnare just nu, men bindningstiden är ofta bara på ett år, och det är snart slut för många. Och nu är det allt färre elbolag som erbjuder bundet elpris, helt enkelt för att de inte kan förutsäga utvecklingen. Då finns bara en väg att gå: försök minska din elkonsumtion.

För den som bor i hyresrätt finns inte mycket att göra annat än att släcka lampor och duscha mindre, men villaägare har större möjlighet att påverka. Då ska man tänka på att uppvärmningen är det som drar mest el – så sänk värmen i huset. En vanlig termometer ska visa 20 grader på vintern (18 grader i sovrummet) enligt Folkhälsomyndigheten. Se till att den inte ligger över.

Hemelektronik kan dra mycket el. Bärbara datorer drar minst, stationära datorer mer, spelkonsoler mycket och gamingdatorer mest. Tv drar däremot inte mycket. Har du mycket hemelektronik kan det vara idé att stänga av dem i stället för att ha dem i stand-by-läge, men om du enbart har en tv och en laptop

spelar det ingen större roll. Dra alla laddare ur kontakten när de inte används, liksom ur separata digitalboxar till tv:n.

På nätet finns gott om goda råd om hur man sänker sina elkostnader, exempelvis på Kundkraft.se Du kan också vända dig till energirådgivaren i din kommun.

Ett annat sätt att minska sina elkostnader kan vara att använda sina maskiner som tvätt- och diskmaskin samt ladda bilen när elen är som billigast – vilket brukar vara på natten när folk använder minst el. Dyrast är det när de flesta kommer hem från jobbet, klockan 16-17. För att det ska vara någon vits krävs att du sluter ett elavtal om timpris. Då betalar du timme för timme, i stället för det normala som bygger på hur mycket du förbrukar i snitt. Det kräver också att du håller reda på priserna över dygnet och flyttar din förbrukning till de billiga timmarna. Dessutom behöver du en elmätare som klarar att mäta timme för timme.

Valåret kan spela oss konsument i händerna

Tur i uturen är att det är valår i år. Under sommaren har politiker av olika kulörer lovat ekonomiskt stöd till medborgarna, för att de ska klara att betala sina elräkningar. Det har talats om 15-30 miljarder som ska fördelas. Det låter ju bra, men enligt kritikerna kommer det inte att räcka. Branschorganisationen Energiföretagen har räknat ut att ett stöd på 30 miljarder innebär 1 krona per kilowattimme förbrukad el. Samtidigt beräknas elpriset hamna på 4-5 kronor per kilowattimme i vinter. Men det är bara gissningar.

Så till boendekostnaderna. Ingen lär slippa högre sådana i höst. Hyresvärdar kommer att höja hyrorna, bostadsrättsföreningar höjer avgifter. Villaägare som har bolån har störst möjlighet att själva påverka räntekostnaderna. Och det går – men det gäller att förhandla med banken. Liksom livsmedelsbranschen har bankerna anklagats för att höja räntorna högt över vad Riksbanken har höjt styrräntan – eftersom låntagarna ändå är beredda på högre räntor. Men för bankerna är bolånen en bra affär. Enligt Finansinspektionens chefsekonom Henrik Braconier ligger bankernas marginal för närvarande på 1,07 procent. Det är visserligen lägre än 2018, då den låg på 1,70 procent. Men betydligt högre än under 2008 års finanskris, då bolånemarginalen låg på 0,20 procent. Och även på den nivån tjänade banken pengar.

– Vi ser fortfarande att bankerna tjänar mycket pengar på bolånen, och vi hoppas att bolånetagarna har blivit bättre på att shoppa runt, sade Henrik Braconier till SvD i slutet av augusti.

Så för att sammanfatta

Köp mindre mat, plocka fram varma tröjor, ställ in resor och restaurangbesök och ränteförhandla med banken. Människan är anpassningsbar och genom att vara lite smarta kan de flesta övervintra i väntan på bättre tider. Känner du att det inte kommer att gå, vänd dig så snart som möjligt till budgetrådgivaren i din kommun. Den hittar du genom att gå in på kommunens hemsida.



Wilma Emanuelsson, grundare av iTrack Reading, och Tilda Wissmar, grundare av Gottlery, är båda två bra exempel på hur nya idéer, tankar och tillvägagångssätt kan resultera i framgångsrikt entreprenörskap inom en ny generation företagare.

Idag har unga människor goda förutsättningar att starta företag. Inte minst tack vare alla utbildningsmöjligheter, lån och stödfunktioner som finns tillgängliga i det alltmer växande digitala samhället.

I en intervju med Tidningen Näringslivet säger Rasmus Rahm, vd för Stockholm School of Entrepreneurship och forskare vid House of Innovation på Handelshögskolan, att framtiden för ungt entreprenörskap i Sverige hänger på att fostra en tilltro att det är ett arbetssätt man successivt kan bli bättre på och hela tiden lära sig mer om.

– Om unga har uppfattningen att entreprenörskap är något som man bara är född för kommer den som går på pumpen första gången att konstatera att "det var inget för mig" i stället för att pröva, misslyckas och konstatera att det är en lärdom som gör att jag blir bättre på det, säger Rasmus Rahm.

Wilma Emanuelsson och Tilda Wissmar är två tidigare vinnare av Sveas tävling Young E-business of the Year, och står idag med varsitt företag och varumärke med flera starka investerare bakom sig. Men hur bar de sig åt?

Digitalt stöd till personer med lässvårigheter

iTrack Reading har utvecklat en programvara som ska ge stöd till personer med lässvårigheter. Det är världens första program som använder eye-to-speech för läsning med dyslexi, och har prisats flera gånger om.

– Young E-business of the Year räddade egentligen hela min företagsidé, berättar Wilma som driver företaget iTrack Reading. Jag var vid den tiden 17 år, pluggade på gymnasiet och hade svårt att balansera arbetet, skolan och privatlivet. Jag tappade lite motivation och började till slut tveka på om min idé ens var någonting som behövdes i samhället. Men efter Sveas tävling fick många upp ögonen för mig och mitt företag. Jag blev kontaktad av folk som var intresserad av att höra mer, och till och med av människor som menade att deras liv skulle bli så mycket enklare ifall de hade tillgång till ett verktyg som iTrack Reading. Då insåg jag att det visst fanns ett värde i min idé.

Ätbart alternativ när EU slopade plast

Tilda Wissmar började med att driva Gottlery som UF-företag som hon senare omvandlade till aktiebolag. När hon vann Young E-business of the Year blev det ett kvitto på att Gottlery hade potential att nå ut på riktigt. Tävligen bidrog med nya tankar och idéer. Efter en mycket framgångsrik presentation i SVT:s Draknästet, där hon fick draken Shervin Razani att investera i hennes produkt, den ätbara skeden, kunde hon skrida till verket.

– Jag startade Gottlery när det kom ett nytt EU-direktiv som förbjöd alla engångsartiklar i plast. Det nya direktivet fick mig att börja fundera på vilka alternativ som fanns. I Sverige älskar vi som



Ung med entreprenörs drömmar – så ska du tänka

Young E-business of the Year

- tävlingen som lyfter unga digitala entreprenörer

Det är dags för Young E-business of the Year 2022. Svea Banks tävling för unga digitala entreprenörer. Och det är betydligt fler vinster än enbart prissumman på 10 000 kronor som finalister i tävlingen kan räkna med.



”För oss är det självklart att stötta unga entreprenörer.”
Erik Laaksonen

Fakta om tävlingen

Du som är mellan 15 och 25 år har möjlighet att presentera din digitala affärsidé för chansen att vinna 10 000 kronor. Anmälan öppnades 12 september och tävlingen avslutas 11 november 2022. Totalt utses fem finalister. En av dem belönas med ett stipendium på 10 000 kronor som ska vara till hjälp i förverkligandet av sin E-businessidé.

engångsartiklar. Skedarna finns i choklad- och väffelsmak och är veganska. Och skulle den hamna i naturen bryts den ner på tre veckor.

Wilma Emanuelsson driver iTrack Reading som utvecklar ett program där eye-tracking används för att simulera hur det är att läsa utan lässvårigheter. Därmed kan exempelvis den med dyslexi läsa utan svårigheter.

– Idén är att digitalisera den här lilla rösten vi har i huvudet när vi läser något. Med hjälp av eye tracking, en teknik som läser av användarens ögonrörelser på skärmen, kan man skapa en eye to speech funktion som läser upp innehållet i realtid, säger Wilma Emanuelsson.

För henne var tävlingen avgörande. Innan hon sände in sin idé var hon på väg att ge upp.

– Young E-business of the Year räddade min idé. För tävlingen var bekräftande för mig och ledde till mycket uppmärksamhet i media. Efteråt började människor höra av sig till mig och sa att ”det här vill jag verkligen köpa”. Jag fick till och med handskrivna brev där människor beskrev hur mycket ett sådant hjälpmedel skulle innebära för dem. Då insåg jag att det fanns marknadspotential och kände att det här är något jag bara måste förverkliga.

Young E-business of the Year är ett viktigt engagemang för Svea Bank. Tävlingen riktar sig till personer mellan 15 och 25 år.

– Ungt entreprenörskap är framtiden. Svea Bank är ett företag som genomsyras av entreprenörsanda. Därför är det självklart för oss att stötta unga entreprenörer och lyfta framtidens E-business säger Erik Laaksonen, Svea Bank.

Tävlingen hjälpte tjejerna vidare i sitt företagande

Wilma Emanuelsson vann förra årets tävling och Tilda Wissmar år 2020. Gemensamt för båda är att de är från Göteborg och att vinsten gav deras idéer en ordentlig skjuts.

– Young E-business of the year betydde jättemycket. Folk ser ens idé och visioner. Man får feedback på det man vill göra. Jag hade vunnit några stipendier tidigare och fått PR. Många som jag presenterade det för hade lite insyn i verksamheten och visste vem jag var. Men det här gav ett stort nätverk, där många redan vet vem man är när jag ska presentera min produkt, säger Tilda Wissmar.

Hennes bolag, Gottlery, tillverkar och säljer ätbara, hållfasta och komposterbara kexskedar för att ersätta

Har du en idé och vill nå ut? Här är Wilma och Tildas tre bästa tips

Wilma

1. Bli passionerad kring problemet snarare än din lösning. Är du för fokuserad på din lösning kan det sätta käppar i hjulet. Låt problemet utveckla din lösning snarare än tvärtom.
2. Sätt ihop ett bra team. Var med människor du mår bra av, litar på och vet att du kan skapa någonting fantastiskt med.
3. Bara få det gjort! Det finns en risk med att man blir för stolt över sin idé och blir paradoxalt nog lite rädd för att testa den och låta marknaden ta del av den.



Tilda

1. Bestäm dig för att lösa någonting. Fastna inte i att din lösning måste vara en specifik sak. Gör om och gör rätt, hitta ständigt på nya koncept och fokusera på problemet.
2. Sitt inte för länge och planera. Sätt igång och agera! Reflektera i efterhand för att kunna planera bättre för framtiden.
3. Ha kul! Jobba med personer du klickar med, både närmsta kollegor men också investerare.



bekant att fika och baka, så jag tänkte: varför inte lägga ihop den passionen med behovet av nya engångsartiklar? säger Tilda.

Hon ställde sig i köket och började testa olika tekniker för att få fram en ätbar sked. En av utmaningarna var att skapa en som håller, eftersom de första prototyperna var lite väl mjuka. Idag har man lyckats arbeta fram en hårdare variant, baserad på vetemjöl som är helt vegansk.

– Vår sked går att ha i en kopp varmt kaffe innan den blir för mjuk. Den är fortfarande fullt ätbar. Skulle den hamna på villovägar är den nedbrytbar i naturen, berättar Tilda.

Förstå din publik

Det talas ofta om att man ska vara trygg i sitt egna material för att kunna ge starka pitchar och få fram sina idéer på ett konstruktivt och effektivt sätt. Men det är minst lika viktigt att förstå sin publik.

– Kolla upp vem det är du talar till. Jag som har ett tech-bolag, vet att jag behöver anpassa nivån på presentationen till kunskapen hos publiken, säger Wilma.

När Tilda medverkade i Draknästet upplevde hon för första gången att det verkligen var roligt att tala inför folk.

– Jag har haft mycket scenskräck sedan jag var liten. Det handlar egentligen bara om att träna och verkligen inte ge upp. Till slut blir det kul, och när man hittar den där glädjen i att få presentera sin idé blir det verkligen roligt och framförallt lättare, menar Tilda.

Välj din finansiär med omsorg

Behöver du få in kapital i bolaget och har lyckats väcka intresse hos finansiärer - kanske efter en stark pitch - är det så klart frestande att ta emot all typ av finansiering när man har ett nystartat företag. Men både Wilma och Tilda understryker vikten av att vara selektiv.

– På iTrack Reading är vi väldigt fokuserade på våra värderingar. Tar vi in investerare måste de möta de värderingarna. Fokus får inte bara ligga på pengarna. I första hand vill vi ju hjälpa människor, så vi har varit noga med den biten. Annars tycker jag att det är väldigt bra att delta i olika tävlingar. Man får komma ihåg att det inte bara är pengar på spel, utan också ovärderlig

erfarenhet, säger Wilma.

För Tilda blev det att ta in riskkapital. Hon understryker vikten av att ta in investerare med rätt sorts erfarenhet.

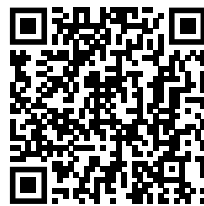
– Se till att ta in personer med kunskaper som du själv inte har. Två av mina investerare jobbar inom livsmedelsbranschen vilket är fördelaktigt eftersom de har gjort en liknande resa som jag, berättar Tilda.

Fila på en exitstrategi

Någonting som många inte tänker på, eller kanske inte väljer att tänka på, är hur man ser på sin egen roll i företaget under åren framöver. Vissa kanske ser det som sitt kall att starta upp företag för att sedan lämna för nya äventyr, medan andra stannar kvar och kör på hela vägen.

– Jag har två paradoxala tankar. En tanke är att jag bygger mitt bolag i åtta år och sedan säljer det till ett större livsmedelsföretag som kan få ut produkterna på ett bättre sätt. En annan tanke är att istället för en exit bredda sortimentet och driva företaget vidare till en stor koncern, säger Tilda.

– Det är otroligt svårt som entreprenör eftersom man hela tiden får nya idéer. Jag har många olika projekt jag vill starta upp. Men att se värdet i sin produkt som man jobbar med är för mig det viktigaste. Jag vill nå mitt nuvarande mål: att iTrack Reading ska vara tillgänglig för alla som behöver det. Jag gör en exit utefter hur idén och produkten ser ut i framtiden, berättar Wilma i Sveas webinarium som du hittar här i vårt arkiv.



Anmäl dig till tävlingen

**YOUNG
E-BUSINESS
OF THE YEAR 2022**



Fredrik Berling intervjuar Wilma Emanuelsson och Tilda Wissmar i Svea Talks 22 september.

Så får du en stabilare likviditet i oroliga tider

Läs mer på svea.com

Sälj dina fakturor och få betalt direkt – här kommer du igång



Du kan även belåna dina fakturor – så fungerar det



Oroliga tider kan ge företag sämre likviditet. Ulrika Fornander, Business Area Manager på Svea Bank, tipsar om hur du kan lösa problemet genom att sälja dina fakturor.

Att låta kunderna betala genom faktura, och därmed ge dem några veckors kredit, är standard inom näringslivet. Problemet är bara att det innebär att företaget får vänta på sin betalning, något som kan skapa sämre likviditet.

Ett sätt att lösa det här dilemmat är att sälja sina fakturor, något som i dag är vanligt bland både små, medelstora och stora företag. Hos Svea Bank fungerar det så att när du som företag ska fakturera skickar du fakturan till oss i stället för till kunden. Vi betalar dig, samtidigt som vi skickar fakturan vidare till din kund som sedan betalar oss. Det här innebär att företaget slipper vänta på betalning, något som enligt Ulrika Fornander ger sex fördelar:

1 Det skapar handlingsutrymme

– För många företag kommer kostnaderna för ett jobb före intäkterna. Om du säljer din faktura får du betalt snabbare och kan då snabbare ta på dig fler och större jobb. Du slipper använda dig av krediter och har i stället råd att växa. Dessutom är du säker på att alltid kunna betala dina egna fakturor i tid, och kan på så vis förhandla dig till bättre villkor från dina leverantörer eftersom du är en säker kund.

2 Det skapar flexibilitet

– Du behöver inte binda upp dig att sälja alla dina fakturor, utan du väljer hur många du vill sälja och hur ofta du vill göra det. Det är också helt ok att bara sälja fakturor till banken, utan att köpa andra tjänster.

3 Det minskar risken

– När du säljer fakturan slipper du ta risken för att det kan ske oförutsedda ekonomiska händelser hos din slutkund. Självklart är det fortfarande du som företagare som måste se till att kunden blir nöjd och att affären slutförs, men risken för att din kund till exempel inte kan betala på grund av konkurs, den tar banken.

4 Du behåller den goda kundrelationen

– Om din slutkund inte skulle betala fakturan är det banken som hanterar den kommunikationen, via påminnelser eller inkasso enligt gängse regler i Sverige. Det innebär att du kan koncentrera dig på att sköta din vanliga relation med kunden, medan banken tar de jobbiga samtalen om kunden inte kan betala.

5 Slipp onödigt långa kredittider

– Ibland måste du som företag gå med på att ge kunden väldigt långa kredittider, kanske upp till både sextio och nittio dagar. Det här är särskilt vanligt inom bygg- och hantverkssektorn, och kan göra att likviditeten blir lidande. Säljer du i stället fakturorna slipper du vänta på pengarna utan får dem direkt.

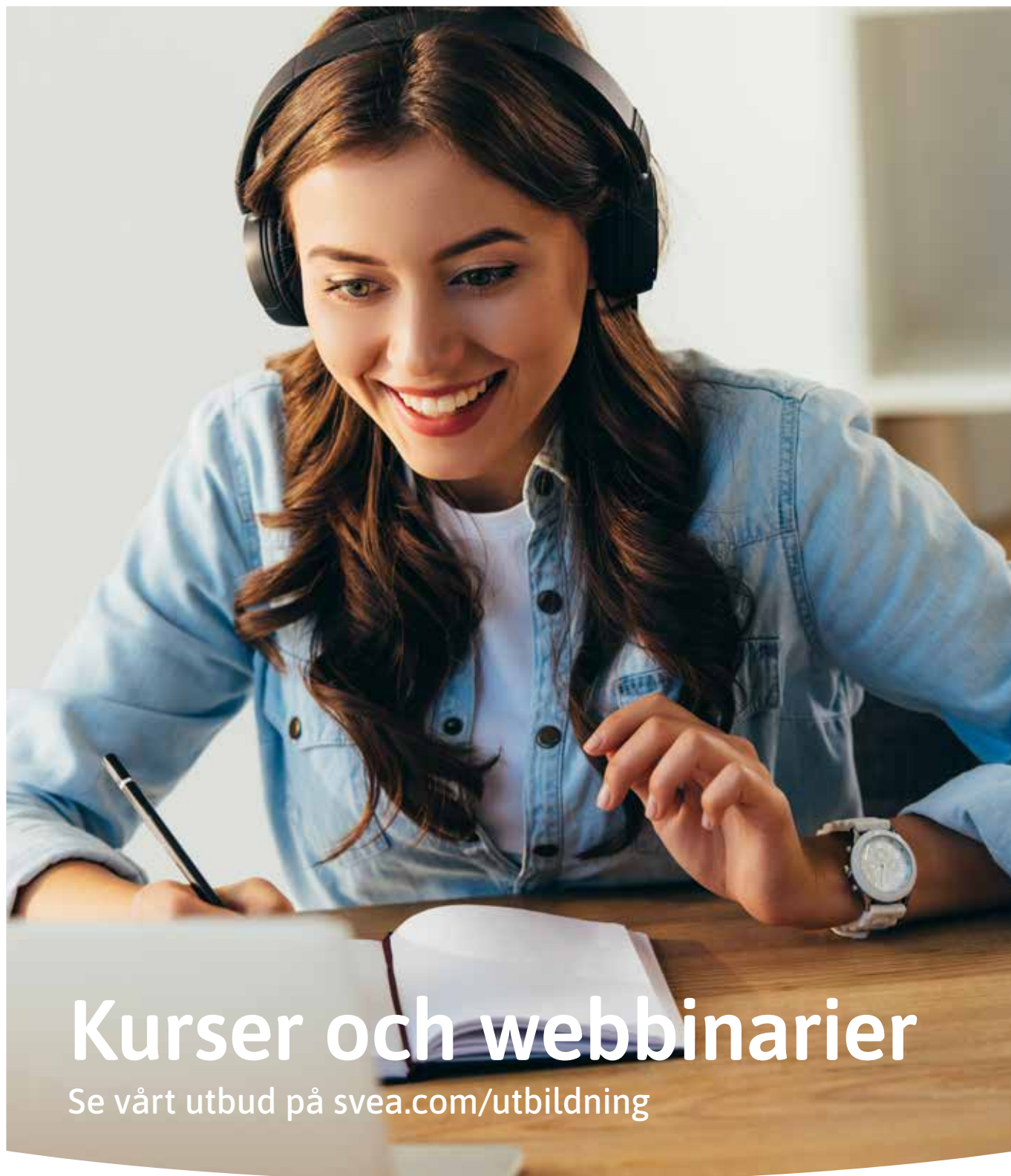
6 Du vet vad det kostar

– Om du tar ett banklån för att finansiera din tillväxt står du hela tiden med risken att räntan höjs. Om du i stället säljer dina fakturor vet du exakt vad det kostar eftersom du får veta priset samma dag som du säljer fakturan. Tycker du att det kostar för mycket kan du avstå, men det kan du inte om du har ett löpande lån.



Ulrika Fornander
Business Area Manager Svea Bank.

”För många företag kommer kostnaderna för ett jobb före intäkterna. Om du säljer din faktura får du betalt snabbare och kan då snabbare ta på dig fler och större jobb.



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

Otterhällegatan 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

