

Update

#4 2022

Skattetips
för framsynta
företagare

**Så blir du en vinnare
i lågkonjunktur**

Kreditupplysning företag
– allt du behöver veta

**Så betalar
svenskarna
när de
handlar**

SVEA

Payments in the Nordics

An overview of the Nordic Payment Landscape.

Contactless payments

Contactless payments, let consumers tap a card, iPhone or wearable device over a payment terminal to make a secure payment. It allows for fast, simple payments where no PIN code is required. The growth of contactless payment methods has been significantly accelerated by the pandemic, where fast payments became a priority for many consumers. In the Nordics, leading the way are estimated 8 out of 10 payments are now contactless in the Nordic, representing a huge leap from previous years.

Contactless built overall penetration within payments store. It opens up for a range of different payment options. For example, contactless payment solutions could potentially be added to vehicles which would allow customers to automatically check out when they pass through, for example, a car wash or a pick-up station.

Nordic consumers that have used contactless payments



Consumers are expected to be in 2020, according to a survey of almost 600,000 consumers. One such example is Apple Pay, which is transforming the way consumers use their mobile devices. The development has also been spurred by big online marketplaces including wallets in their offerings, such as Amazon Pay and AliPay.

Consumers that have used a digital wallet





Så blir du en vinnare i lågkonjunktur

Hantera stigande inköpspriser utan att tappa vinst **4**

Skattetips för framsynta företagare **6**

Dags att se över löneuttaget för utdelning **7**

Kreditupplysning företag – allt du behöver veta **8**

Röda siffror för årets Black Friday-period **10**

Så blir du en vinnare i lågkonjunktur **12**

Största felen företagare gör inför sin pension **14**

Statsbudgetens viktigaste punkter för företagare **15**

Så betalar svenskarna när de handlar **16**

Nya LAS: Svårare än väntat att få CSN-stödet **18**

Nya LAS: Svårare än väntat att få CSN-stödet

18



Dags att se över löneuttaget för utdelning



Största felen företagare gör inför sin pension



Hantera stigande inköpspriser utan att tappa vinst



Skattetips för framsynta företagare



Kreditupplysning företag – allt du behöver veta

16 Så betalar svenskarna när de handlar



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

Här kan du hämta stöd och kunskap

Tänk att det bara är 10 år sedan Swish startade. Då var det tänkt att privatpersoner skulle använda det i stället för att dela upp restaurangnotor. Men det blev blixtnsnabbt mycket större än så. Som du kan läsa i det här numret av Update, är det nu det vanligaste betalningssättet online.

Det är bara ett exempel på hur snabbt förändringar kan ske. Jag vet att många företagare just nu vändas över elpriserna. I skrivande stund finns inget regeringsbesked om hur eller när det utlovade elstödet ska betalas till företagare.

Men just snabbheten i allt som händer är faktiskt en tröst. Ekonomiska kriser brukar inte vara särskilt länge. Saker förändras, åtgärder vidtas, företagare och privatpersoner anpassar sig.

Under tiden vill vi på Svea vara ett stöd för dig som driver eget. Update Företag är ett av många sätt. Här samlar vi goda exempel och relevant information, och vi förmedlar kunskap. På sidorna 12-13 kan du läsa om hur du kan anpassa din affärsmodell och bli en vinnare, trots det ekonomiska läget.

I tidningen delar våra egna experter med sig av sin erfarenhet och kunskap. Exempelvis berättar Ann-Charlotte Pettersson om varför det är så viktigt för dig att ha rätt kreditinformation om dina kunder. Det är ett av de bästa sätten att minska risken för kundförluster.

Vi berättar också om samhällsföreteelser som du visserligen inte kan göra så mycket åt, men som är viktiga att känna till. Ta nya LAS – en stor förändring som kan påverka ditt företag. En av de största nyheterna är att de anställda nu har möjlighet att ta ledigt för att studera med CSN-lån. Bara det att det är väldigt svårt att få lånet beviljat.

En annan artikel handlar om att det inte gick särskilt bra för detaljhandelsförsäljningen under höstens Black Week. Så klart en dålig nyhet för många – men kanske är det också ett tecken på att inflationen planar ut, precis som många bedömare tror.

I lågkonjunktur måste man vara proaktiv och tänka på framtiden. Det gäller inte minst alla företagare som vill ha pension en dag, och det vill väl alla. Men då är det viktigt att undvika det vanligaste felet, nämligen att göra – just det: Ingenting. Även om detta kan du läsa i Update.

Så inför nästa år gäller det att kavla upp ärmarna, men innan dess önskar jag dig en riktigt

God Jul & ett
Gott Nytt År

Lennart Ågren
Vd, Svea Bank



Hantera stigande inköpspriser utan att tappa vinst

Många företag har svårt att kompensera sig för högre inköpskostnader – de vågar inte höja sina egna priser av rädsla för konkurrensen. Det kan leda till problem med likviditeten, lägre vinst och i värsta fall konkurs. Men det finns sätt att handskas med inflationen och ändå hålla vinsten uppe.

Roland Sigbladh är förbundsdirektör för branschorganisationen Srf konsulterna, vars medlemmar har sammanlagt cirka 330 000 företagskunder som får hjälp med redovisning och lönehantering. Just nu är det många kundföretag som har det kämpigt. En undersökning från Svenskt Näringsliv visade nyligen att 90 procent av alla svenska företag är drabbade av högre inköpspriser, men enbart 6 procent lyckas kompensera sig fullt ut genom att i sin tur ta ut högre priser av sina kunder.

Lågkonjunkturen kommer i ett läge där många just har återhämtat sig efter pandemin. Enligt Roland Sigbladh har 68 procent av de svenska aktiebolagen ett

rörelseresultat som är lägre än 500 000 kronor. Kassalikviditeten är dessutom svag – under 50 procent hos 14 procent av företagen.

– Det innebär att det finns många företag som har dålig beredskap att möta en sämre konjunktur, vilket väntas leda till att allt fler går i konkurs, säger Roland Sigbladh.

Stigande inflation, till stor del beroende på höga priser på el och mat, leder till generellt högre priser. När inköpen blir dyrare sjunker företagets marginaler och vinster. Samtidigt är många försiktiga med att höja sina priser för att kompensera för dyrare inköp, av rädsla för att förlora konkurrenskraft – säger Roland Sigbladh.

Till det kommer att bankerna är mer skeptiska till att låna ut till företag som drabbas av krympande volymer, och i spåren av inflationen stiger räntekostnaderna. Vinsten påverkas negativt, och med mindre buffert än vanligt kan läget bli svårt. Men det finns möjligheter att agera. Roland Sigbladh går igenom några områden där du som företagare kan vidta åtgärder som hjälper dig igenom lågkonjunkturen:

Frigör kapital i varulager

Företag som har ett varulager binder kapital i sitt lager. Det kräver finansiering. Det finns flera metoder att påverka det, till exempel genom att se över sortimentet, samordna inköpsrutiner så att de stämmer med efterfrågan och förhandla sig till längre krediter från leverantörerna. Ju lägre kapitalbindningen blir, desto mindre finansiering krävs och då minskar påverkan från höjda

räntor. Företag som arbetar med större projekt binder också kapital i pågående arbeten. Det kan motverkas genom att man delfakturerar oftare.

Kundfordringar

Ju oftare du fakturerar desto snabbare får du in pengar i företaget. I lågkonjunktur är detta särskilt viktigt, för utöver att du får snabbare betalt upptäcker du också tidigare om dina kunder har betalningsproblem – och du kan agera för att slippa kreditförluster. Tätare fakturering gör också att varje faktura blir mindre, vilket kan göra det lättare för dina kunder att betala i tid. Du får ett bättre kassaflöde och risken för kreditförluster minskar. Att sälja sina fakturor är också ett sätt att säkra likviditeten.

Factoring - en väg till förbättrat kassaflöde och högre likviditet



Priser och volymer

Du kan faktiskt höja dina priser, om du tänker rätt. Balansen mellan pris och volym kan nämligen vara en annan än du tror. Om ett företag som har 30 procents marginal (vilket är vanligt, enligt Roland Sigbladh, även om det varierar kraftigt beroende på bransch) skulle höja sitt pris med 10 procent, har det råd att förlora 25 procent av sina kunder utan att vinsten minskar. Skulle du verkligen tappa en fjärdedel av dina kunder på grund av en prishöjning på



Skulle du höja ditt pris med 10 procent, har du råd att förlora 25 procent av dina kunder utan att vinsten minskar.

10 procent? Kanske i vissa branscher, där konkurrensen är hög och produkter likartade. Men om du bygger starka kundrelationer och erbjuder enkla tillägg av service och garantier, kan du mycket väl höja priset utan att försäljningen påverkas.

Kostnadsstruktur

Många företag har en stor andel fasta kostnader som inte förändras när försäljningsvolymen minskar. Detta är ofta ett problem vid lågkonjunktur. Försök då göra om fasta kostnader till rörliga,

helt eller delvis. Du kan exempelvis dela upp en fast ersättning så att en del av den blir rörlig. Eller outsource egna resurser till ett externt företag, varifrån du beställer just de tjänster du behöver. Men tänk på att en sådan förändring av kostnadsmixen tar tid att genomföra och den kan behöva ändras igen när konjunkturen vänder. Så planera noga.

Förhandla dina affärsvillkor

Alla påverkas av lågkonjunkturer. Därför är medvetenheten om situationen hög hos alla i samhället. Men oavsett

konjunkturläge vill alla göra affärer, vilket öppnar för diskussioner om villkoren, som längre kredittider från leverantörer, bättre inköpspriser, amorteringsfria perioder, sänkt hyra och liknande. Gör en ordentlig analys av vad som ger bäst effekt för ditt företag, och ta sedan initiativ till förhandlingar med dina affärspartner om de viktiga områdena. Ditt förhandlingsläge kan vara starkare än du tror.



”Många företag har dålig beredskap att möta en sämre konjunktur.”

Roland Sigbladh

Skattetips för framsynta företagare



Håll koll på momsen och på avdragsrätten för bolagets kostnadsrätter. Det är en mycket kort sammanfattning av många goda råd i Företagarnas skattewebbinarium.

Till Företagarnas webinarium, som leddes av vd Günther Mårder, var bland andra två experter från revisionsfirman Grant Thornton inbjudna. Momsexperten och juristen Lena Westfahl var först ut. Hennes goda råd till företagare handlade om att ha rätt struktur i bolaget för att hantera momsen – det skapar trygghet att veta vilka momsregler som gäller för just det egna bolaget. Blir man ifrågasatt är det skönt att kunna förklara hur man har tänkt, menar hon.

Rent konkret pekade Lena Westfahl på att de sämre tider som är på gång redan har börjat visa sig i form av det kan vara svårare att få betalt från sina kunder.

– Ligg nära dina kunder och tänk på att om du redan har betalat in momsen

för en osäker fordran eller om ditt kundföretag har gjort konkurs, då kan du få tillbaka momsen.

Ett annat tips är att hänga med i digitaliseringen. Många länder har redan momsrapportering i realtid – det ligger inte långt borta även för svenska företag, spår hon.

Skattejuristen Magnus Wennerström talade en del om 3:12-reglerna, som går ut på att ägare av fåmansföretag inte ska kunna hålla nere sin lön för att i stället ta ut utdelning till lägre beskattning. Han påminde om att det är viktigt att ha tagit ut rätt lön före årsskiftet när man gör sin gränsbeloppsberäkning. Fel lön på så lite som 1 krona gör att du kan mista hela möjligheten till lågbeskattad utdelning.

Han kom med ytterligare några

handfasta råd, varav ett handlade om en regel som ändrades för några år sedan och som gör att många företag inte längre får full avdragsrätt för kostnadsrätter.

– Men det finns en förenklingsregel som säger att om du har ett negativt räntenetto på upp till 5 miljoner kronor, kan du ändå få fullt avdrag. Med tanke på att räntorna har stigit är det därför klokt att se över hur din konstruktion ser ut, rådde han.

Ett annat tips gäller företag som går med vinst. Då kan det vara idé att tidigarelägga investeringar så att de sker på den här sidan årsskiftet (förutsatt att du har kalenderår som räkenskapsår) för att kunna få direktavdrag eller fullt avdrag för ett helt år.

Mer om Företagarna på deras webbplats
Där du också kan se deras webinarium i efterhand.



Dags att se över löneuttaget för utdelning

För dig som är ägare i fåmansbolag är det dags att se över löneuttaget för 2022. För att ta ut utdelning till 20 procents skatt 2023, krävs bland annat att rätt lön har betalats ut före årsskiftet.

För den som äger andelar och arbetar i ett onoterat företag finns särskilda regler för hur utdelning ska beskattas. Upp till ett särskilt gränsbelopp blir skatten bara 20 procent. Den utdelning som överskrider gränsbeloppet ska beskattas som inkomst av tjänst, och då kan skatten bli mellan 32 och 57 procent. Därför är det viktigt att veta hur gränsbeloppet beräknas.

Man kan välja mellan två sätt att beräkna gränsbeloppet och välja det som är mest fördelaktigt. Det ena beräkningssättet kallas förenklingsregeln och bygger på en schablon, och det andra sättet är huvudregeln. Den baseras bland annat på utbetalda löner i bolaget.

Så här fungerar förenklingsregeln

Man utgår ifrån en schablon som motsvarar 2,75 inkomstbasbelopp, alltså 195 250 kronor för 2023, oavsett löneuttag. Så mycket kan du alltså ta ut i utdelning till den lägre skatten. En sak att tänka på är att schablonbeloppet beräknas utifrån ägarens andel i bolaget. Är ni flera ägare till ett bolag, fördelas schablonbeloppet mellan er utifrån vars och ens ägarandel.



Så här fungerar huvudregeln

Här baseras gränsbeloppet på dels en uppräkningsutifrån anskaffningsvärdet för andelarna, dels på bolagets lönesumma. Ägaren får utifrån sin ägarandel tillgodoräkna sig 50 procent av bolagets kontant utbetalda bruttolöner minskat med statliga bidrag – förutsatt att ägaren uppfyller lönekravet. Det innebär att ägaren måste ta ut tillräcklig lön för året.

Lönekravet är det lägsta av 6 inkomstbasbelopp (426 000 kronor år 2022), plus 5 procent av de totala

lönerna i företaget eller 9,6 inkomstbasbelopp (681 600 kronor år 2022). När man räknar på det här sättet ska man inte minska totala lönesumman med de eventuella statliga bidrag som företaget fått. Lönekravet kan även uppfyllas av någon närstående till ägaren.

Det är lönerna för året före beskattningsåret som ska användas när gränsbeloppet beräknas. Det innebär att utbetalda löner år 2022 ligger till grund för gränsbeloppet för år 2023.

Kreditupplysning företag – allt du behöver veta

För dig som driver företag är det avgörande att få betalt för dina produkter eller tjänster. Rätt information, till exempel genom en kreditupplysning, ger dig värdefull hjälp i dina kreditbeslut.

En kreditupplysning består av en rad offentliga uppgifter om en privatperson eller företag. Dessa uppgifter kallas för kreditinformation och har samlats in av ett kreditupplysningsföretag.

– Kreditinformationen ger en samlad bild av måendet i bolaget eller hos en privatperson, berättar Ann-Charlotte Pettersson, ansvarig för kreditinformation på Svea.

Ska finnas goda skäl för företag att ta en kreditupplysning

Kreditupplysningsföretag har stort mandat att samla information på det här sättet, och i och med att det endast rör sig om offentlig information spelar det ingen roll om informationen kommer från domstolsväsendet eller olika myndigheter. Det är därför inte möjligt att förhindra den här typen av insamlande. Däremot måste det enligt lag finnas goda skäl till att ta en kreditupplysning.

– Om du som företag ska göra en affär med ett bolag bör du kolla upp dem så du vet att du får betalt. Beroende på affärens storlek kan du ta olika upplysningar. Är det en mindre affär kanske det räcker med att endast kontrollera om det finns ett skuldsaldo hos Krono-

fogdemyndigheten. Rör det sig om en större affär rekommenderar jag att ta en mer omfattande kreditupplysning, berättar Ann-Charlotte Pettersson.

En kreditpolicy behövs när företaget växer

En kreditpolicy bör finnas på plats inom ett företag eftersom den ger riktlinjer för beslut kring betalning och kredithantering. En kreditpolicy bör ses över en gång per år.

– En kreditpolicy kan innehålla väldigt mycket, det är upp till ditt bolag att bestämma. Men jag rekommenderar som minimum att en kreditpolicy innehåller regler för hur en kund ska kontrolleras, vilka kreditupplysningar och referenser som ska tas och hur ofta. Även information om när leveranser till kunden eventuellt ska stoppas, när krediter ska stoppas och vem på företaget som har ansvaret för att detta görs, bör finnas med i policyn. Ange också vem som får bestämma om avsteg från policyn får göras, säger Ann-Charlotte Pettersson.

Skillnad mellan en personupplysning och företagsupplysning

När det kommer till företag är det sam-

ma typ av uppgifter som framgår som vid en kreditupplysning för privatperson (det vill säga hur bolaget mår finansiellt och hur betalningsförmågan ser ut), men det tillkommer även information om bland annat styrelse, bokslut, revisor, och när bolaget grundades.

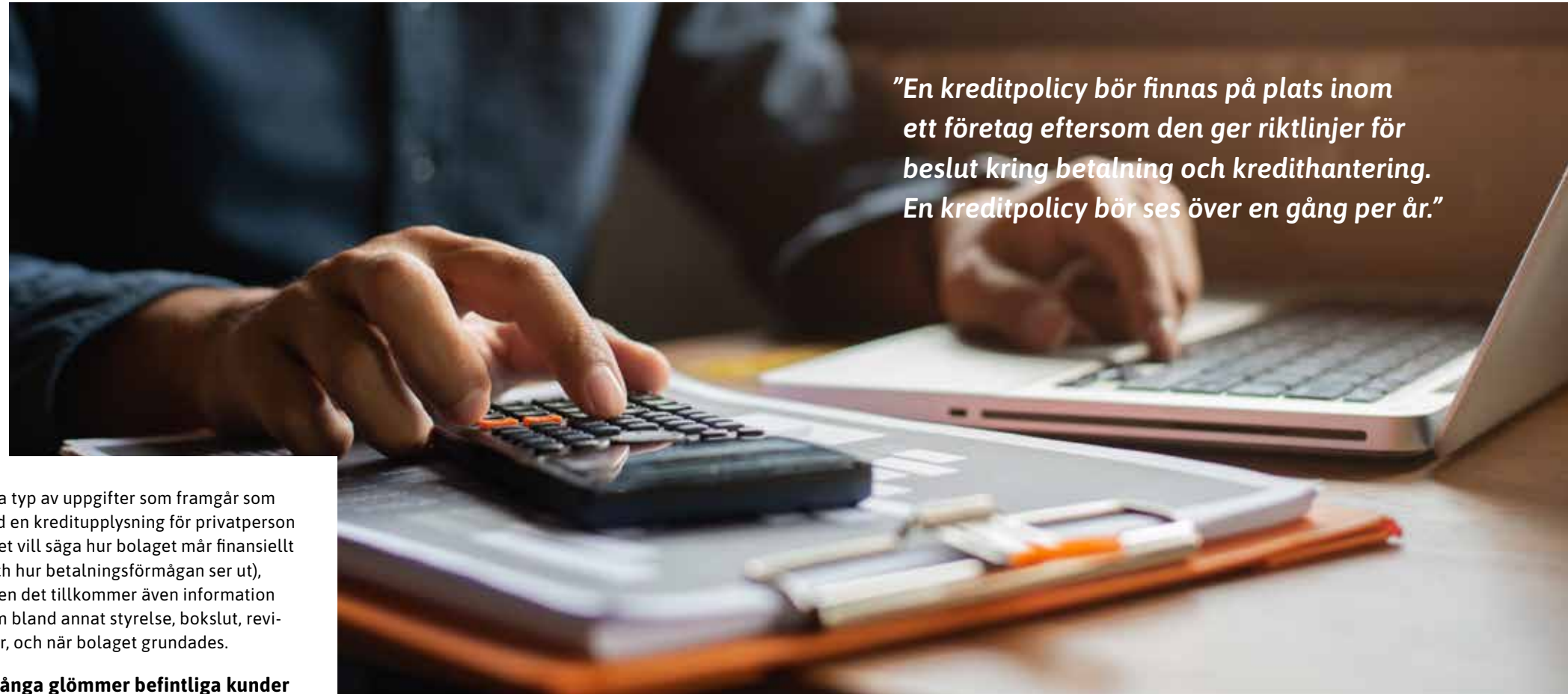
Många glömmer befintliga kunder

Många företag är bra på att ta fram information om nya kunder. Men för dig som driver företag finns det tyvärr alltid en risk att gamla trogna kunder snabbt förvandlas till kostsamma kreditförluster.

– Därför är det bra att upprätta en kreditbevakning. Att sätta upp en sådan är en billig försäkring mot överraskande och dyra kreditförluster, säger Ann-Charlotte Pettersson.

Kreditupplysning vid fakturaköp

Som företag kan du välja att sälja dina kundfakturer. Du väljer själv när du vill sälja fakturer och hur mycket du vill sälja. En fördel med att sälja fakturer är att du får in pengarna snabbare och slipper oroa dig för obetalda fakturer. När ett företag säljer en faktura tas en kreditupplysning på i första hand det företag som ska betala fakturan. Ibland tas även en kreditupplysning på det bolag som säljer fakturan.



”En kreditpolicy bör finnas på plats inom ett företag eftersom den ger riktlinjer för beslut kring betalning och kredithantering. En kreditpolicy bör ses över en gång per år.”

6 snabba frågor & svar om kreditupplysning för dig som driver företag

1 Vad händer när mitt företag ansöker om lån? Vad tittar långgivaren efter i en kreditupplysning?

– Allt som kan berätta hur företaget mår. Till exempel information om styrelsen, nyckeltal, resultat- och balansräkning, rating, finns det revisor, kommentarer, skatteskulder, eller stora förändringar i bolaget.

2 Vad ingår i en kreditupplysning av ett företag?

– Det ingår information om företaget är aktivt, vad företaget hade för aktiekapital när det bildades, kreditvärdighet och hur den utvecklats, vem som är firmatecknare, vem som är revisor, bokslutsuppgifter, upplysningar angående betalningsanmärkningar. Kreditupp-

lysningsföretagen har olika skalor som ger vägledning för den som ska tolka upplysningen. En del har AAA, en del har 1-10, 1-100 och så vidare.

3 Vad innebär det att det tas kreditupplysning på borgensman? Hur skiljer det sig åt om jag är en privatperson som ansöker om lån – är det samma slags kreditupplysning?

– Eftersom risken för långgivaren är densamma oavsett om det rör sig om en huvudlåntagare eller en borgensman är upplysningen man tar samma.

4 Kan jag få svårare att få lån om det tagits många kreditupplysningar på mig/mitt företag?

– Kreditupplysningar är en vägledning

och bedömningen av informationen görs från fall till fall. Men generellt sett är det bättre om ett bolag inte har så många kreditupplysningar.

5 Hur tar jag som företagare ”lån utan UC”?

– Det är sällan en möjlighet.

6 Vad ska jag som företag tänka på gällande kreditupplysningar?

– Ett tips är att själv ta en upplysning på ditt företag för att se vad för krediter som ligger där innan du ansöker om nya krediter. Då får du en bra indikation på huruvida lånet kommer bli godkänt eller inte.



”En kreditbevakning är en billig försäkring mot överraskande och dyra kreditförluster.”

Ann-Charlotte Pettersson

En trendande kategori under 2022 var eldstäder/kaminer som ökade med 746%

Röda siffror för årets Black Friday-period

Black Friday började starkt men tappade på slutet av dagen. Även de andra längre perioderna i Black Week och Black November minskar i omsättning. Det konstateras när Prisjakt och Svea Bank summerar Sveriges största shoppinghögtid.

Enligt Svea Bank minskade e-handelsförsäljningen under Black Friday med 12 procent, medan Black Week minskade med 9,5 procent. Omsättningen under den längre perioden Black November har haft ett mindre tapp än Black Week, vilket visar att butikerna i allt större utsträckning tidigare lägger sina kampanjer. Positivt för konsumenterna är att fredagen fortsatt är den billigaste på året: Prisjaktens statistik visar att rabatterna i genomsnitt var 21 procent.

I år ser vi att Black Friday och Black Month backar mot föregående år, ett resultat som var väntat. Den främsta orsaken är en ökad ekonomisk oro hos svenskarna. Vi jämför också mot en pe-

riod som var exceptionell för e-handeln i och med att den digitala handeln var så stor under pandemin, säger Emma Lindgren, expert på digital konsumtion på Svea Bank.

Svenskarna håller hårdare i sina pengar och effekten blir att Black Friday-omsättningen minskar. En tydlig trend i år är konsumenternas större fokus på sparande, vi väljer billigare varianter av produkter på årets Black Week jämfört med i fjol. Energioptimering av hemmet har varit årets stora trend, där vi sökt oss till kategorier såsom eldstäder, styrenheter för att kontrollera elförbrukning och airfryers, säger Oscar Hagman, produkt- och konsumentexpert på Prisjakt.

Statistik

Black Friday: Procentuell förändring i omsättning mot 2021: -12 % (Svea Bank)

Black Week: (Måndag-fredag): Procentuell förändring i omsättning mot 2021: -9,5 % (Svea Bank)

Black Month: (1-25 nov): -5,8 %

Siffrorna bygger på data från betalningar genom Sveas betallosningar och är därmed representativa för handeln i stort. Statistiken är hämtad från alla populära betalningsmetoder, exempelvis Swish, kort, direktbank, faktura och delbetalning. Siffrorna ska därför inte jämföras med andra aktörer som bara sköter vissa typer av betalningar eller som inkluderar jämförelsestörande data (som exempelvis fysiska butiker eller nya kunder).



För mer information

Emma Lindgren, Head of PR, Svea Bank,
070-752 32 90, emma.lindgren@svea.com

Carl Lindholm, Head of PR, Prisjakt,
073-544 46 64, carl.lindholm@prisjakt.nu

Prisstatistik

Inför Black Friday 2022 förväntade sig svenskarna rabattsatser på i genomsnitt 38 procent, visar en nationell undersökning från Kantar Public på uppdrag av Prisjakt***. Resultatet var dock följande:

Andel produkter med lägre pris på Black Friday*: 35 % (Prisjakt) (jämfört med Black Friday 2021: 43%)

Andel produkter med högre pris på Black Friday: 25% (Prisjakt) (jämfört med Black Friday 2021: 26%)

Snittrabatt på produkter: 21 % (Prisjakt) (jämfört med Black Friday 2021: 21%)

Prisnedgång totala marknaden: 4 % (Prisjakt) (jämfört med Black Friday 2021: 5%)

Mest populära klockslaget att handla på Black Friday enligt Svea: 21:30.

Trendande kategorier under Black Week 2022 jmf. med samma period förra året (Prisjakt)**

Eldstäder/kaminer: 746%
Elverk: +473%
Resväskor: 324%
Bluetooth-trackers: 265%
Snöredskap: 208%
Batterier: 101%
Handskar & vantar: 96%
Mascara: 82%
Plattängar: 77%
Ansiktskräm: 54%
Härfön: 54%
Airfryers: 52%
Parfym: 40%
Element: 29%

Populäraste varorna (köpintresse) på Prisjakt under Black Friday 2022:

Hörlurar
Mobiltelefoner
TV-apparater

Populära varor med stor prisnedgång (Prisjakt):

Jabra Elite 7 Active Wireless In-ear (hörlurar) 1 november 2022: 1 634 kronor (länk)

Black Friday 2021: 995 kronor (39 % prisnedgång)

Casall EB600 (motionscykel) 1 november 2022: 4 690 kronor (länk)

Black Friday 2021: 3 299 kronor (30 % prisnedgång)

*Data från Prisjakt Price Index, ett verktyg utvecklat av Prisjakt som rapporterar om prisändringen (%) på produkter och produktkategorier. Urvalet för undersökningen under Black Friday 2021 var totalt 400 000 produkter, under perioden 1 november jämfört med 25 november 2021. För att säkerställa relevans i utbud viktas varor som genererar konsumentintresse (klick) under perioden högre än ej populära varor. För statistiken om genomsnittlig prisnedgång på rabatterade varor har Prisjakt utgått från prisnedgången på varor som gick ner med minst 10 procent i pris, något som Prisjakt definierar som en äkta rabatterad vara.

** Prisjaktens Consumer Interest Index. Consumer Interest Index rapporterar om miljontals svenskars köpintresse (klick från Prisjakt till butik) för olika typer av produkter och produktkategorier. Denna specifika undersökning inkluderade köpintresset den 21-25 november 2022 jämfört med samma period under Black Week förra året. Kategorierna som listas har haft ett ovanligt högt köpintresse, jämfört med förra årets Black Week-period.

***Statistik från Kantar Public och Prisjaktens undersökning. Undersökningen genomfördes via Kantar Publics riksrepresentativa och slumpmässigt rekryterade webbpanel under tidsperioden 3-4 oktober 2022. Totalt har 1 013 intervjuer samlats in bland svenska allmänheten av personer i åldrarna 18-79 år.

Om Prisjakt: Prisjakt är Nordens ledande produkt- och prisjämförelsetjänst sett till antalet användare. Miljontals konsumenter besöker tjänsten varje månad vilket ger dem en god bild av marknaden. Datan är unik på det sättet att Prisjakt både kan se hur lagerstatus och priser förändras hos e-handlare, samt hur konsumenternas köpintresse utvecklar sig.

Så blir du en vinnare i lågkonjunktur



Den hotande lågkonjunkturen oroar många, men det finns alltid vinnare även i svåra tider. Det gäller att vara aktiv, anpassa affärsmodellen och se till att vara likvid.

Vilka går det bra för när ekonomin går ned? Det är framför allt företagare som ser möjligheter, har framtidsstro, tänker långsiktigt och agerar därefter. Det säger HB Nordström, försäljningsansvarig på Svea i webinariet "Bli en vinnare i lågkonjunktur".

Balansräkningen är ett bra verktyg. Titta i den och försök se var du kan lösgöra kapital, råder han. HB Nordström tar dagligen emot förfrågningar från företagare. Just nu handlar det mycket om finansiering, eftersom många måste återbetala statliga stöd som de fått under pandemin, samtidigt som produktionskostnaderna stiger.

Anna Strömberg, som arbetar med kravhantering på Svea, har märkt att antalet ärenden där leverantörer inte får betalt i tid har ökat. Fram till september i år var ökningen 10 procent jämfört med

samma tid förra året. Även energibolagens krav har ökat, vilket är ovanligt.

Jobba med avbetalning och kundkategorier

– När företag och konsumenter börjar få svårt att betala, gäller det för dig som företagare att ha kontroll på din kravhantering. Vi på Svea förordar att man upprättar avbetalningsplaner för sina kunder, för när kunden går med på en sådan vet man att det finns en betalningsvilja, säger hon.

Hon tipsar också om att kategorisera sina kunder – vilket innebär att ställa kraven på olika sätt beroende på hur bra kunderna normalt är på att betala i tid. Till den som alltid brukar betala snabbt kan man skicka ett milt påminnelsebrev, och höja tonläget till de kunder som då och då slirar med betalningarna.

– Men gäller det en kund som ständigt betalar för sent anser jag inte att du ska skicka någon påminnelse alls. Då ska du skicka kravet till inkasso, annars riskerar du att få stora kundförluster.

Tiden är avgörande – var snabb

Ulrika Fornander på Svea anger tre viktiga punkter när det gäller att få betalt snabbt:

- 1 Håll koll på dina kunder, ta reda på att nya och gamla kunder verkligen kan betala det de beställer.
- 2 Ha bra rutiner, det vill säga faktureras snabbt efter leverans.
- 3 Skapa ett system för kravhantering så att du kan påminna snabbt om betalningen inte kommer in.

– Annars riskerar du långa ledtider i varje del, och så lär du dina kunder att

du nöjer dig med att vänta på betalningen. I lågkonjunktur kan man inte vara snäll och långsam, det gäller att ligga på så att dina fakturor hamnar "överst i högen".

Du kan också höja din likviditet med hjälp av factoringtjänster. Då får du hjälp av Svea att strukturera dina betalningar och du kan få ut pengarna dag 1 eller 2 i stället för att vänta i 30 dagar.

Våga tänka annorlunda

Vinnare i lågkonjunkturen är också den som kan tänka mot strömmen. Ett exempel på det är Emir Saffar, som tillhör ägarfamiljen till Ur&Penn – som nyligen köpte Åhlénsvaruhuset. De har gått med förlust i flera år, och nu ska familjen Saffar försöka vända trenden. Då gäller det att fokusera på businessen och inte på exempelvis att ta betalt. Därför finns ett samarbete mellan Åhléns och Svea:

– Det är viktigt att få in pengar på kontot, men vi vill fokusera på sortiment,

kundupplevelse och service – inte på att ta betalt. Vi har valt Svea för att hantera betalningar och kredittider, vilket gör att vi får betalt innan kunden har betalat Svea. Det är en stor fördel för oss eftersom vi inte själva behöver stå för krediten, säger Emir Saffar.

Åhléns tidigare ägare hade tänkt lägga ner en del varuhus för att satsa på e-handel. Familjen Saffar tänker tvärtom:

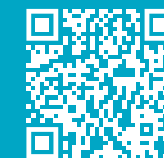
– Åhlénsvaruhuset är ett kulturarv som vi vill bevara, säger Emir Saffar och påminner om att hans farbror köpt upp fyra förlustaffärer tidigare och vänt till vinst på kort tid, bland annat Ur&Penn.

Men förändringar behövs för att nå målet om vinst i Åhléns, och här kan lågkonjunkturen faktiskt hjälpa till när konsumenterna söker sig till billigare produkter.

– Åhléns är starka på mellansegmentet, nu måste vi bredda mot det lägre segmentet och anpassa oss till kunderna. Eftersom vi vill vara snabbfotade har vi inga strategier, vi måste se och lyssna på kunderna och veta vad de vill innan de ens vet det själva. Kunden ska känna "Åhléns känner mig och vet vad jag vill ha".

Några sätt att nå dit är att göra det lättare för kunderna handla, exempelvis med självbetjäningsskassor. Det frigör personal för de kunder som vill ha service. Nya servicetjänster vid sidan av personal shopper ska läggas till.

Betallösningar via Svea



Andra åtgärder som kunderna inte märker handlar om effektivare arbetssätt, minskad administration, sänkta kostnader och optimal bemanning. Likviditet är en mycket viktig faktor.

Leasing är en bra lösning för många företag

För många företag kan leasing vara en bra lösning. Henrik Holmgren, ansvarig

för leasing på Svea förklarar varför:

– Det farligaste i en lågkonjunktur är att sluta investera. Då tappar man farten och när konjunkturen vänder blir man omsprungna av konkurrenter som blickat framåt. Leasing är ett bra verktyg för att investera och ändå behålla pengarna i kassan. Du sprider kostnaderna över tid och kan jobba med pengarna du har i bolaget och ta de chanser som kommer.

Leasing innebär i korthet att ett finansbolag som Svea köper en utrustning från din leverantör som du sedan använder mot en månadskostnad.

Emir Saffar gillar idén, även om han själv föredrar att köpa utrustning – när möjligheten finns.

– Generellt tycker jag det är bättre att köpa om man har bra likviditet, annars är leasing perfekt. Då kan man alltid ha den senaste tekniken och ändå använda kapitalet till annat.

HB Nordström på Svea understryker hur viktig likviditeten är för företag som vill fortsätta växa och ta de chanser som dyker upp i en lågkonjunktur.

– Man måste ha kundfokus, och kunna se var i affärsmodellen det går att effektivisera. Ur&Penn är ett exempel på ett företag som utmanar sig självt och där kan vi på Svea hjälpa till.

Han tar också Svea självt som exempel på hur det kan löna sig att vara modig när tiderna kärvar:

– Under pandemin valde många finansbolag att strypa sina krediter. Vi tänkte annorlunda – det var ju då vi behövdes. Så vi satsade på våra leasingtjänster och fick en uppgång under pandemin. Vilket gynnade våra kunder, som hade pengar kvar att investera för framtiden.

Svea Talks - se Sveas tidigare webinarier



Största felen företagare gör inför sin pension

Vilka är de största felen företagare gör med sin egen pension? Här kommer svaret – och lösningarna.

HÄR ÄR LÖSNINGARNA

Låt oss ta de fem felen och lösningarna ett i taget.

Det finns några kardinalfel som företagare gör när det kommer till deras egen pension. De är:

1 Inte spara till sin pension alls

Som företagare har man annat att göra.

2 Skjuta upp pensions-sparandet och börja sent i livet

3 Inte utnyttja 3:12-reglerna

Det är inte säkert att vanligt pensions-sparande är det bästa.

4 Låsa pensionssparandet

Då kan du inte använda pengarna den dag firman går sämre.

5 Spara i för dyra pensions-lösningar, det vill säga betala onödiga avgifter.

Det är Ulf Ahrner, grundare av det digitala pensionsbolaget Fundler som listar felen. Numera är han investeringschef på sitt bolag, som kombinerar digitala placeringar med telefonrådgivning. Kunderna är både privatpersoner och företag. Under 2023 tillkommer nyteckning av tjänstepension till anställda. Då blir Fundler ett fullsortimentsbolag.

Att inte spara alls är det vanligaste. Företagare är koncentrerade på sin verksamhet och lägger ingen tid på att tänka på den avlägsna framtiden. Men som Ulf Ahrner påpekar: Alla som är födda efter 1979 måste ta ett mycket större ansvar för sin egen pension än tidigare generationer.

– Det kan vara jobbigt att komma på det efter 20 års företagande. Avsätt en timme med en rådgivare eller din redovisningskonsult så snart som möjligt, om du inte vill sätta dig in i saken på egen hand, säger han.

Den som skjuter upp pensionssparandet kan gå miste om stora värden. Ju tidigare du börjar desto mindre behöver sätta av per månad. Tänk så här: För den som går i pension vid 65 har halva pensionskapitalet sparats ihop under de tio första åren. Om du börjar sent måste du alltså avsätta stora summor för att komma i kapp.

3:12-reglerna är ett ord som många skyr eftersom de är krångliga. Men reglerna ger också möjligheter. Exempelvis har du alltid rätt att ta ut en schablonsumma (195 250 kronor för 2023) som utdelning, som då bara beskattas med 20 procent.

– Den summan räcker bra till pensionssparande. Skattemässigt kan det vara bättre att ta utdelningen och lägga den i ett ISK-sparande, hellre än att köpa en dyr tjänstepensionslösning, säger Ulf Ahrner.

Som företagare kan det vara skönt att veta att pensionssparandet kan omvandlas till kapital i företaget – om det skulle behövas. Då är direktpension en bra lösning.

– Direktpension är en möjlighet som gör att du behåller likviditeten i företaget. Om du skulle behöva pengarna, kan du ta tillbaka dem från pensionssparandet. Det är många som inte känner till det, säger Ulf Ahrner.

Till slut: Avgifterna. Många företagare har gamla pensioner sedan tidigare anställningar, ofta i dyra försäkringsbolagslösningar med avgifter på 3–4 procent. Moderna alternativ kostar runt 1 procent.

– Det är mycket pengar. 3 pro-cents lägre avgift på 30 år – vi pratar om att halvera pensionskapitalet om man ligger kvar, säger Ulf Ahrner och påminner om att sedan i somras är alla fondförsäkringar möjliga att flytta till ett billigare sparande, oavsett när de tecknades.

Statsbudgetens viktigaste punkter för företagare

Regeringens budgetproposition blev en besvikelse för många. En rad vallöften sköts upp på en oviss framtid. Men företagarna fick ändå några lättnader.

Anledningen till att regeringen inte genomförde många av sina vallöften uppges vara rädsla för att driva på inflationen ytterligare. Moderaterna lovade under valrörelsen att sänka skatterna med totalt 31 miljarder, men i budgeten stannar skattesänk-ningsförslagen på 10 miljarder.

Det viktigaste förslaget är sänkt skatt på drivmedel med 14 öre per liter bensin och 41 öre per liter diesel. Sän-ningarna ska ske vid årsskiftet och gälla tre år framåt.

En annan lättnad är att reseavdra-get för arbetsresor med bil förstärks genom att schablonbeloppet höjs från årsskiftet från 18:50 kronor per mil till 25 kronor för egen bil och från 6:50 kronor för diesel respektive 9:50 kronor för annat drivmedel till 12:50 kronor per mil för förmånsbil. För förmånsbilar

som är rena elbilar fortsätter avdraget att vara 9:50 kronor per mil.

Regeringen föreslår även att den som får ladda sin egen eller sin förmånsbil på arbetsplatsen inte ska förmånsbeskattas för det.

En glad nyhet är att elintensiva företag får ett riktat elstöd på totalt 2,4 miljarder. Pengarna tas ur Svenska Kraftnåts intäkter. Däremot slopas skat-tenedsättningen för datorhallar.

Och så en dålig nyhet för många mikroföretag och konsument: Mom-sen för reparationer av till exempel cyklar, kläder och skor höjs den 1 april 2023 från 6 till 12 procent. Syftet är att momssystemet ska bli mer enhetligt.

Den som fyllt 65 år och vill fortsätta jobba får ett förstärkt jobbskatteav-drag, som innebär upp till 500 kronor mer i plånboken per månad.

Något som slog ner som en bomb var att klimatbonusen för elbilar avskaffades rakt av den 8 november. Det innebar en smäll på cirka 70 000 kronor för dem som tänkt köpa en elbil men inte hunnit före 8 november.

Vilka förslag blev inte av alls?

Det blev inga skattesänkningar för arbetsinkomster utöver ett förstärkt jobb-skatteavdrag för personer över 65 år.

Något förslag om att sänka skatten på ISK-sparande kom inte heller trots löften om det, och trots att denna skatt kommer att höjas dramatiskt nästa år, eftersom den beräknas på statslåneräntan – som stiger.

Många hade hoppats att regeringen skulle ta bort den kritiserade plastpåse-skatten, men den blir kvar.

Så betalar svenskarna när de handlar

Swish är den mest använda betalmetoden när svenskar handlar online, medan bankkort är vanligast vid köp i fysisk butik. Det visar statistik i Sveas nya rapport Payments in the Nordics. Rapporten visar även att faktura är en mer populär betalmetod bland svenskarna i jämförelse med de andra nordiska länderna.

När Svea Bank tillsammans med HUI tillfrågat svenskarna om deras betalmetoder visar det sig att 29 procent använt Swish vid sitt senaste onlineköp. Därefter var faktura den vanligast förekommande betalmetoden, vilket 21 procent av svenskarna uppger. Detta är något som sticker ut jämfört med de andra nordiska länderna, då endast tretton procent av norrmännen, tio procent av finländarna och två procent av danskarna uppger samma sak.

– Det finns många innovativa fintech-bolag i både Sverige och i de andra nordiska länderna. Det i kombination med högt förtroende för finansiella institutioner gör att många

är öppna för att testa ny betalteknik. Fakturabetalningar är särskilt populära bland svenskarna vilket även det beror på starka aktörer inom BNPL, alltså att köpa nu och betala senare. Den nordiska BNPL-marknaden är betydligt mer utvecklad än i många andra länder, säger Magdalena Caesar, Affärsområdeschef för betallösningar på Svea Bank.

När det kommer till köp i fysisk butik är betalning med bankkort det vanligast förekommande bland svenskarna. Det uppger 45 procent som den senast använda metoden, medan 27 procent uppger att de betalade med kreditkort. Åtta procent av svenskarna använde Swish vid sitt senaste köp i fysisk butik. Betalning med bankkort var den vanligaste metoden även för norrmän och finländare när det kommer till köp i fysisk butik. För danskarna var det i stället kreditkort eller Dankort som användes av flest konsumenter.

Att betala med kontanter är något som blivit allt mindre förekommande under de senaste åren. Rapporten tyder dock på att kontanter är på väg tillbaka. Hela 18 procent av de svenska konsumenterna uppger nämligen att de har mer kontanter hemma idag jämfört med föregående år. För finska konsumenter uppgår siffran till hela 28 procent. Bland danskarna och norrmännen är det dock färre, endast 16 respektive 14 procent svarar att de har mer kontanter hemma idag jämfört med föregående år.



”Den nordiska BNPL-marknaden är betydligt mer utvecklad än i många andra länder.”
Magdalena Caesar

Vill du veta mer är du välkommen att kontakta:

Rikki Thornton,
Marketing Manager Payment Solutions, Svea Bank
Telefon: +46 702 56 63 39
E-post: rikki.thornton@svea.com

Om rapporten

Rapporten Payments in the Nordics är en rapportserie som lanseras av Svea Bank år 2022 och utforskar det nordiska betalningslandskapet. Denna första upplaga av rapporten är uppdelad i tre delar. Rapporten bygger på en konsumentundersökning genomförd i oktober 2022, bland 1 000 konsumenter i Sverige, Danmark, Norge respektive Finland, alltså 4 000 respondenter totalt. I undersökningen ställdes frågor om behov, beteenden och attityder kopplade till betalningar. Rapporten är framtagen i samarbete med HUI Research.



Payments in the Nordics

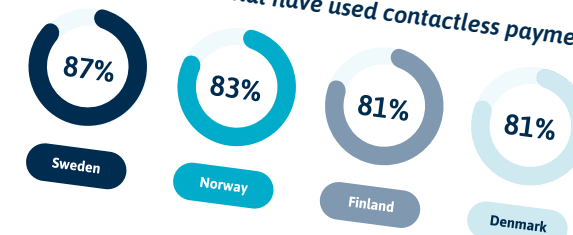
An overview of the Nordic Payment Landscape.

Contactless payments

Contactless payments let consumers tap a card, smartphone or wearable device over a payment terminal in order to make a secure payment. It allows for fast, low-value payments where no PIN code is necessary. The development of contactless payment methods has been significantly accelerated by the pandemic, where quick and hygienic payments became a priority for many consumers. And again, the Nordics is leading the way. An estimated 8 out of 10 card payments are now contactless in the Nordic countries, representing a huge leap from previous years.

Contactless fuels overall innovation within payments since it opens up for a range of different payment options. For example, contactless payment solutions could potentially be added to vehicles which would in turn allow consumers to automatically check out when they pass through, for example, a curbside pick-up station.

Nordic consumers that have used contactless payments

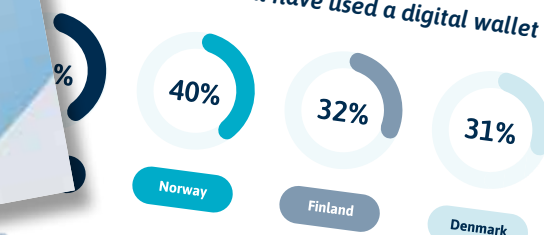


Digital wallets

2 billion digital wallets are expected to be in use compared to 2.8 billion in 2020, according to CapGemini. This represents almost 60% of the population. Digital wallets allow consumers to use digital versions of payment methods, such as credit cards, debit cards. Digital wallets are becoming integrated into our smart devices, and are replacing physical wallets by extending their

functionality to not only payments but also, for example, travel documents, tickets and loyalty cards as well. One such example is ApplePay, which is transforming deeply rooted practices among many consumers. The development has also been spurred by big online marketplaces including wallets in their offerings, such as Amazon Pay and Alipay.

Nordic consumers that have used a digital wallet



Vill du ta del av hela rapporten kan du ladda ner den här:



Nya LAS:

Svårare än väntat att få CSN-stödet

Sedan 1 oktober tillämpas den nya arbetsrätten. Det innebär en hel del lättnader för arbetsgivare, men också fördelar för anställda. Exempelvis kan man nu få CSN-stöd för att omskola sig – men det är svårare än väntat.

” **All personal mellan 27 och 62 år kan få statligt stöd för omställningsstudier från CSN**

Den nya lagen innebär en stor omställning för svensk arbetsmarknad. Den gör det bland annat lättare för arbetsgivare att säga upp anställda på grund av arbetsbrist, eftersom turordningsreglerna förändras. Nu får tre personer undantas från sist-in-först-ut-principen vid uppsägningar, mot tidigare två.

Det blir också lättare för arbetsgivare att säga upp någon på grund av personliga skäl – i praktiken för att anställd och chef kommer i konflikt

med varandra. En förändring är att arbetsgivaren bara behöver erbjuda omplacering en gång, inte flera, innan den anställda sägs upp. En anställd som vägrar lyda order kan få sparken efter en varning. Då spelar anställningstiden eller tidigare goda prestationer ingen roll.

Den arbetsgivare som hamnar i tvist med en anställd tvingas inte längre betala ut lön medan tvisten pågår. I stället kan arbetstagaren få ersättning från staten under uppsägningen.

En fördel för anställda är att visstidsanställning nu kan övergå i en tillsvidareanställning redan efter 12 månader, mot som tidigare 24 månader. Flera korta anställningar under samma månad räknas som sammanhållen anställningstid.

Heltidsanställning är nu norm

Om anställningen är på deltid har den anställd rätt att få skriftlig motivering till varför.

Den förändring som märkts mest redan nu i höst är att all personal mellan 27 och 62 år kan få statligt stöd för omställningsstudier från CSN. Som anställd kan du studera i upp till ett år med 80 procent av lönen upp till ett tak på 4,5 inkomstbasbelopp per år. Det motsvarar en månadslön på 26 625 kronor.

CSN varnar för långa handläggningstider

Sedan möjligheten öppnades i oktober har det blivit rena rusningen. CSN hade räknat med cirka 5 000 ansökningar i år och cirka 8 000 nästa år – men redan i november hade det kommit in över 20 000 ansökningar. CSN varnar nu för att handläggningstiden är minst 12 veckor, vilket innebär att många måste börja sina studier utan att ha fått stödet.

En annan hake är att själva stödet är begränsat, och de pengar som regering och riksdag har avsatt kommer att ta slut betydligt snabbare än beräknat. Störst chans att få stödet har de personer som har en omställningsorganisation bakom sig, exempelvis TRR, och de som lyckas fylla i blanketterna korrekt – det har hittills varit ett stort problem.

Tyvärr måste de flesta räkna med att inte få några pengar. När den första personen fick sitt stöd beviljat hade enligt Dagens Nyheter redan 15 000 fått avslag.



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

