

FÖRETAG

Update

#1 2019

SVEA
EKONOMI

Brexit snart eller senare

Många svenska
företag miss-
bedömer effekten

Riskpolicy
**Så minimerar
du riskerna i
företaget**

Vinn eller försvinn

5 e-handelstrender
att ha koll på



Innehåll Nr 1 2019

4 Lån eller kredit

Vissa ord är lätta att blanda samman. Som lån och kredit. Ulrika Fornander på Svea Ekonomi reder ut begreppen.

5 Nya rutiner för arbetsgivardeklarationer

Från 1 januari ska arbetsgivare redovisa löneutbetalningar och skatteavdrag individuellt för varje anställd.

6 Brexit snart eller senare

Handlar du med Storbritannien? Då är det hög tid att se över verksamheten. Många företag missbedömer effekten.

8 Vården lockande för egenföretagare

Vården verkar ha ett ouslitligt behov av tjänster. Därför lockas många nystartade företag till den offentliga sektorn.

10 Slokande detaljhandel bäddar för e-butiker

Detaljhandeln har backat med fem procent det senaste året. E-handeln visar däremot på fortsatt ökning.

11 Så lyckas du med din e-handel

E-butiker blir fler, då ökar konkurrensen. E-handlare berättar om hur du lyckas med din e-handel.

12 5 e-handelstrender att ha koll på

Vi listar fem trender som tar e-handeln till nya nivåer.

14 Svenska ledningsgrupper saknar digital kompetens

3 av 10 svenska företagsledare anser att ledningen inte har tillräcklig digital kompetens.

16 Policyskola | Del 3

Då är vi framme vid del 3 i vår policyskola. Nu är det Riskpolicyen vi tittar närmare på.



6

Brexit snart här och många svenska företag missbedömer effekten



18 Branscherna som Skatteverket granskar extra noga under 2019

Under 2019 fortsätter Skatteverket att granska byggsektorn extra, med fokus på den grå delen av marknaden.

19 CEO Survey 2019

Svenska vd:ar tror på sina företag – men tvivlar på globala tillväxten.

20 Kronan faller och Sverige med den?

Kronan började falla i värde mot euro och dollar i slutet av 2016. Det gläder en del, men oroar fler.

22 Från 1 april 2019 gäller elektroniska fakturor i offentliga sektorn

Har ditt företag kunder inom offentlig sektor? Då är det dags att ställa om till PEPPOL.

23 Marginella ändringar i Betalningsindex

Statistik över betalningstider visar att betalningsbeteendet bland svenska företag i genomsnitt ligger högt.





Digital
kompetens

Vården lockande för
egenföretagare



Branscherna som
Skatteverket
granskar

18



Importerade varor blir
dyrare i Sverige vid en
svag krona.

20

Det är roligt när det rör på sig

JAG TILLHÖR DE SOM TYCKER OM när det händer saker i näringslivet. Just nu är det ingen ände på det. Brexit, dramatiska siffror för detaljhandeln när konsumenterna ställer om till att handla allt mer på nätet. Nya lagar och regler. Allt detta påverkar företagen, stora som små. Vi på Svea Ekonomi finns alltid med och bidrar med hjälp och stöd.

I DET HÄR NUMRET AV UPDATE kan du läsa intressanta och informativa artiklar om en del av det som händer i omvärlden. Oavsett när och hur briterarna lämnar EU, kommer företag som gör affärer med Storbritannien att få en helt ny karta att gå efter. Det är svårt att förbereda sig, men vi ger dig en del konkreta tips. Vad som kommer att hända i detalj med just dina leveranser och dina betalningar är osäkert. Visst kan landet efter alla turer ändå besluta sig för att stanna. Men hur troligt det är? Your guess is as good as mine.

DET ÄR ÄVEN NYA REGLER OCH RUTINER på hemmaplan i vår. Du som jobbar mot offentlig sektor måste till exempel skicka e-fakturer från och med 1 april. Vi berättar om det viktigaste du behöver veta. Sedan i januari råder också nya regler för hur man redovisar arbetsgivaravgifter. Nu har det gått några månader, och det som krånglar har visat sig hos de flesta. Vi berättar om hur du hanterar krånglet.

MÅNGA MED OLIKA SLAGS vårdutbildningar har tröttnat på sina arbetsgivare och vill starta eget, för att sälja sin kompetens till landsting och kommuner – fast på sina egna villkor. Idén är inte alls dum, eftersom särskilt kommuner upphandlar många tjänster från den privata sektorn. Men se upp. Från den 1 juli gäller nya moms-regler som kan ställa till det.

Som tur är, är vi på Svea Ekonomi särskilt duktiga på moms.

Trevlig läsning!

*Oavsett när
och hur
briterarna
lämnar EU,
kommer företag
som gör affärer
med Storbritannien
att få en helt ny
karta att gå efter.
Det är svårt att
förbereda sig, men
vi ger dig en del
konkreta tips.*



Lennart Ågren
Vd, Svea Ekonomi

Lån eller kredit?

Här är de viktiga skillnaderna

Vissa ord är lätta att blanda samman. Som lån och kredit. Det är två olika finansiella tjänster som företag kan använda på olika sätt. Ulrika Fornander på Svea Ekonomi reder ut begreppen.

FÖRETAGSLÅN

tar du hos ett finansiellt institut och är förknippat med ränta och avgifter. Det är också avgränsat i tiden – vid ett visst datum förfaller lånet och ska betalas tillbaka. Under löptiden är det vanligt att du amorterar varje månad. Lånesumman sätts in på ditt företagskonto i ett enda svep och räntan på hela lånet börjar omedelbart ticka och ska vanligtvis betalas varje månad. Förutom räntan tar långivaren ut avgifter för att lägga upp lånet och eventuellt för månadsaviseringar. Företagslån kan – liksom företagskrediten – beviljas med eller utan säkerhet.

KREDIT är ett något vidare begrepp som ibland handlar om anstånd, till exempel med att betala tillbaka ett lån. Krediten kan vara ofrivillig, som när din kund drar ut på betalningstiden för en faktura och du får vänta på pengarna. Då har du gett en kredit du inte hade tänkt dig.

FÖRETAGSKREDIT

innebär att ett finansinstitut ställer en summa pengar till ditt förfogande, som du utnyttjar hela eller delar av beroende på ditt behov. Du betalar ränta på den summa och för den tid företagskrediten har utnyttjats. Till det kommer ofta en årsavgift eller en ramavgift. En företagskredit av den typen har ingen förfallodag. Om den sköts väl kan den rulla på år efter år.

När är det bäst att ansöka om företagslån, och när är det bäst med en företagskredit?

- **ETT FÖRETAGSLÅN** tas vid enstaka tillfällen, till exempel för att investera i en anläggningstillgång. Hela lånesumman används för att betala investeringen.
- **EN FÖRETAGSKREDIT** används för att överbrygga tillfälliga likviditetsbrister. Många företagare måste till exempel ligga ute med pengar innan de får betalt av sina kunder och behöver då en kredit för att kunna betala ut löner på rätt dag.

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

Exempel på en bransch som ofta behöver krediter är byggbranschen, särskilt företag som är underleverantörer till de stora byggföretagen. De måste ofta betala sina fakturor, innan de har hunnit få betalt från sina stora kunder.

Ett annat exempel kan vara det lilla företaget som är inne i en tillväxtfas och måste anställa för att klara sina leveranser. Då kan det uppstå en likviditetsbrist när den anställda ska få lön innan den ökade försäljningen har visat sig på kontot.



För ett företag är en företagskredit nästan alltid bättre än ett lån. Den kapar toppar, ger handlingsutrymme, du behöver inte amortera och förutom ramavgiften betalar du bara för den del du använder.

Ulrika Fornander

– För ett företag är en företagskredit nästan alltid bättre än ett lån. Den kapar toppar, ger handlingsutrymme, du behöver inte amortera och förutom ramavgiften betalar du bara för den del du använder. Ett lån är en engångslösning och fungerar inte alltid när man har återkommande likviditetsbrister, säger Ulrika Fornander.

Nya rutiner för arbetsgivardeklarationer från 1 januari 2019

Du vet väl om att från 1 januari ska alla arbetsgivare redovisa löneutbetalningar och skatteavdrag individuellt för varje anställd varje månad? Nu gäller det att betala ut rätt lön från början.

Från och med 1 januari 2019 ska alla arbetsgivare redovisa löneutbetalningar och skatteavdrag individuellt för varje anställd varje månad. Eller med andra ord: Det är som att lämna kontrolluppgift varje månad i stället för en gång om året. Man kan också uttrycka det så här: Istället för att bara skicka in själva arbetsgivardeklarationen, skickar man även in underlaget för varje individ.

Syftet är enligt Skatteverket att minska administrationen och skapa en mer rättvis konkurrenssituation. Verket menar att genom att den årliga kontrolluppgiften tas bort, fördelas arbetet ut över hela året och arbetsgivarna slipper arbetstoppar.

Viktigt att göra rätt från början

En av konsekvenserna är att det nu är ännu viktigare att löneuträkningarna blir korrekta från början. Då behövs nya rutiner och processer. För de som har löneadministrationssystem behöver jobbet kanske bara göras en gång – sen flyter det på. För små företag finns det e-tjänster som underlättar rapporteringen, även för de som inte har lönesystem. Men det är inte säkert att alla upplever någon administrativ lättnad.

Ett problem kan uppstå när det handlar om hur man ska göra rättelser i framtiden. Om företaget exempelvis betalat ut en lön felaktigt, måste den anställda betala tillbaka den innan redovisningsperioden är stängd. Detta för att undvika att behöva betala tillbaka bruttoersättningen, alltså inte bara det som kommer på bankkontot utan även skatteavdraget.

– Det är kontantprincipen som styr och i vissa fall kan det uppstå problem om inte rätt löneunderlag kommer in i tid, säger Zennie Sjölund, branschansvarig för löner på Srf konsulterna.

Hon nämner ett exempel: Om en anställd skriver en reseräkning och uppger att hen fick mat i samband med resan, ska måltiderna förmånsbeskattas. Men många kommer in med sina reseräkningar sent och då måste man gå tillbaka kanske flera månader för att rätta. Som tur är har Skatteverket gått med på en respit just när det gäller kostförmån.

– Nu kan man vänta ett par månader. Om en anställd får en måltid i mars är det ok att registrera den i april, säger Zennie Sjölund.

Ett annat problem hon pekar på är om en anställd slutar och får en för hög slutlön. I värsta fall kan den som

har slutat få en negativ bruttolön, alltså en skuld. Det kan bli marigt att rätta eftersom det inte längre finns någon löpande månadslön att reglera mot.

Ytterligare en svårighet gäller anställda som har tjänstebil. Den som kör mer än 3 000 mil per år har rätt till sänkt förmånsvärde med 25 procent. Om man har beräknat att köra mer än 3 000 mil men inte kommer upp i gränsen, måste skatten justeras i efterhand på rätt månad.

Läs mer om de nya reglerna på Skatteverkets hemsida.

Även sjuklönen ändrades vid årsskiftet

Den 1 januari 2019 ändrades också sjuklönen då karensdagen ersattes av ett karensavdrag. Det innebär att arbetsgivaren ska dra av 20 procent av sjuklönen.

En anledning till den här förändringen är att man som anställd inte ska kunna ta sjukledigt mot slutet av dagen för att på det sättet gå runt karenslöslerna. För dem som har flera olika arbetsgivare kunde den tidigare karensdagen slå alltför hårt, eftersom man kunde få en karensdag från varje arbetsgivare. Nu anses alltså "självrisken" vid sjukdom blir mer rättvis.



Brexit snart eller senare – många sve

Handlar du med Storbritannien? Då är det hög tid att se över verksamheten. Visserligen är det oklart vilket slutdatum som gäller, men allt pekar ändå mot att Storbritannien säger good bye till EU inom kort. Avskedet kan bli jobbigt för de företag som inte är beredda.

Det stormar i Storbritannien kring utträdet ur EU och omröstningarna i parlamentet avlöser varandra. Många små och medelstora svenska företag missbedömer hur de kan påverkas av Brexit. En del förstår inte att de påverkas. Dags att se över sin verksamhet, råder Kommerskollegium.

Det råder många missförstånd kring Brexit. Ett är att ett avtal för utträdet skulle gör att allt ordnar sig. Det gör det inte. Ett avtal kan enbart köpa lite mer tid för det oundvikliga – att Storbritannien lämnar EU och blir ett så kallat tredjeland.

– Oavsett vad som händer med avtalet, måste svenska företag som handlar varor eller tjänster med Storbritannien förbereda sig, säger Anneli Wengelin, ämnesråd på Kommerskollegium och expert på svensk handel med utlandet.

Hon menar att många storföretag redan har gjort sin läxa och är hyfsat insatta i vad som händer när Brexit är ett faktum. Andra, framför allt små och medelstora företag, kommer till sin förvåning att finna att deras godstransporter till Storbritannien blir fast i någon hamn. Anledningarna kan vara många: Inga eller felaktiga tullhandlingar, inga certifikat, bristande tillståndsdokument – you name it.

– Det kan bli krångligt både vad gäller handel med varor och handel med tjänster. När det gäller varuhandeln har vi en relativt tydlig bild av vad som händer, men hur krångligt det

blir när det gäller handel med tjänster är svårare att förutspå eftersom vi inte vet vilka regler Storbritannien kommer att tillämpa eller införa, säger Anneli Wengelin.

Hög tid för alla att förbereda sig, men var börjar man? Anneli Wengelins tips är att ta del av de dokument som finns på kommerskollegium.se, bland annat ett frågeunderlag som hjälper företagare att tänka och analysera sitt engagemang med Storbritannien. Det handlar om tullar, transporter, produktregler, dataöverföring och mycket mer.

– Ett annat konkret tips är att i tanken leta reda på ett annat tredjeland som inte har något avtal med Sverige (alltså inte Norge eller Schweiz, eftersom där finns EES-avtal och bilaterala avtal) och se vad som skulle krävas för

att få bedriva handel med det landet. Då kan man få en hyfsad överblick över vad man behöver göra, säger hon.

Men problemen ligger tyvärr inte bara hos en själv eller det egna företaget. Man kan vara förberedd till tänderna, men vad händer på andra sidan, när britterna inte längre är en del i EU? Ingen vet.

– Plötsligt behöver britterna inte längre hålla sig till exempelvis EU:s icke-diskrimineringsregler. De kan exempelvis själva välja om de vill gynna inhemska företag eller arbetskraft. Företag jag har pratat med tänker att "britterna alltid kommer att efterfråga våra varor", men det är inte alls säkert – exempelvis om Storbritannien sluter förmånliga handelsavtal med



Svenska företag missbedömer effekten



andra länder utanför EU, säger Anneli Wengelin.

Det är på detaljnivå som Brexit kan komma att skapa störst oreda. Om ditt företag exempelvis har fått ett tillstånd som gäller i hela EU utfärdat i Storbritannien – vad händer då när EU klipper av vissa system? Ingen vet. Och ingen kommer att veta även om premiärminister Theresa May lyckas få till stånd ett avtal, eftersom det avtalet avser de stora frågorna – inte de små som är livsviktiga för mindre företag.

–Även om britterna skulle bestämma sig för att använda dagens EU-lagstiftning och överföra den till nationell rätt, skulle det inte dröja länge förrän lagändringar börjar genomföras och EU och Storbritannien riskerar att glida isär, säger Anneli Wengelin.

Storbritannien är en av Sveriges största handelspartner, men huvud-

delen av svensk handel bedrivs trots allt med andra länder. Så ser det inte ut i Storbritannien – där kommer 50 procent av handeln att plötsligt kräva tulldeklarationer, intyg och certifikat som tidigare inte behövdes.

–Det är inte alls säkert att brittiska myndigheter klarar att hantera så stora volymer. Så även om svenska företag gör allt rätt, kommer nog ärendena att staplas på hög där, säger Anneli Wengelin.

Ett tips - leta reda på ett annat "tredjeland" och se vad som krävs för att bedriva handel där.
Anneli Wengelin



Vården lockande för

Vården verkar ha ett outsinligt behov av tjänster. Därför lockas många nystartade företag till den offentliga sektorn. Men där gäller inte alltid samma regler som i den privata. Nya momsregler från 1 juli 2019 kan också ställa till det.



I princip all frivilligvård socialtjänsterna köper upp är privata.

Marianne Saur Hedlund

Människors behov av stöd och hjälp är aldrig sinande. För att möta behoven köper framför allt kommunala socialtjänster en hel del vård och omsorg från den privata sektorn. Här finns alltså en stor marknad för företagare som vill ägna sig åt att förbättra tillvaron för andra.

– I princip all frivilligvård socialtjänsterna köper upp är privata. Upphandlingarna sker via ramavtal och sedan avropas det vid behov. De flesta har avtal med många olika aktörer.

Det säger Marianne Saur Hedlund,

som i många år har varit socialchef, bland annat i Sundbybergs stad. Numera är hon själv egenföretagare och tar uppdrag som interimschef samt arbetar med ledarutveckling, teamutveckling och organisationsutveckling.

Enligt Marianne Saur Hedlund kan man dela in behovet i två stora grupper:

1 Boende och sysselsättning

2 Behandling och stöd

Det kan handla om äldreomsorg, missbruksvård av olika slag, barn som behöver utredningshem, ungdomar som behöver stöd, ätstörningar eller självskaadebeteenden.

Vill man in på den här marknaden måste man bevaka socialtjänsternas upphandlingar och svara på anbud. Ofta slår sig mindre kommuner samman och genomför upphandlingar tillsammans vart fjärde eller vart sjätte år. Då gäller det att hänga med.

Upphandlingarna görs enligt LOU*

Det innebär att det är arbetskrävande att svara på anbudet och skriva offerter. Men det finns även en annan lag som styr det sociala företagandet: LOV, lagen om valfrihet. Den säger att medborgarna ska ha rätt att själva välja vem som ska ge dem den vård och omsorg de behöver. Inom LOV sker kommunernas upphandling kontinuerligt. Ett krav för att svara på anbud

enligt LOV är att företaget är valbart hela tiden, det vill säga ständigt har lediga platser i sin verksamhet.

*LOU står för Lagen om offentlig upphandling.

Familjerådgivning

Familjerådgivning är en tjänst som efterfrågas allt mer, särskilt efter semestern och efter jul. Sedan 1995 är kommunerna skyldiga enligt lag att erbjuda familjerådgivning. Nästan alla mindre kommuner köper den tjänsten, oftast genom LOV-upphandling. Det gör att de som söker familjerådgivning har flera utförare att välja mellan. En del kommuner upphandlar familjerådgivning via LOU.

Stöd till den som vill starta eget

Vårdförbundet, som organiserar sjuksköterskor, har särskild service för dem som vill bli egenföretagare inom vården. På sin hemsida utlovas personlig utvecklingshjälp, hjälp med affärsplan och andra förberedelser, samt särskilda försäkringar man behöver om ens verksamhet går ut på att vårda andra människor. Vårdförbundet organiserar också mötesplatser och nätverksträffar för företagare.

Det allra enklaste om man är utbildad vårdgivare, som sjuksköterska, fysioterapeut eller läkare, är att starta ett aktiebolag och sedan erbjuda sina konsulttjänster till ett antal kunder, exempelvis två-tre sjukhus eller vårdcentraler. På det sättet hoppar man över den mellanhand som bemanningsföretag utgör. I den bästa av alla världar kan du då själv få bättre betalt, och det blir ändå billigare för din uppdragsgivare.

Nya momsregler från 1 juli

Men här finns ett aber som gäller både konsulter och bemanningsföretag: Från den 1 juli beläggs hela branschen med

egenföretagare



Familjerådgivning är en tjänst som efterfrågas allt mer, särskilt efter semestern och efter jul.

moms på 25 procent, från att tidigare ha varit momsbefriad. Vårdgivare som köper tjänsterna får alltså motsvarande kostnadshöjningar. Kommuner och landsting kompenseras för momsen,

men inte privata aktörer.

Hela förändringen beror på en nytolkning i Skatterättsnämnden av de regler som gällt sedan 1995. Branschen är mycket kritisk och befarar att nya

momsregler ytterligare kan spå på bristen på framför allt sjuksköterskor. Debatt pågår och sista ordet är inte sagt.

Källor: DI, Arbetsvärlden och Skatteverket

Slokande detaljhandel bäddar för e-butiker

En ny kartläggning från Svea Ekonomi och Payson visar att tillväxten för detaljhandeln har backat med fem procent det senaste året. E-handeln visar däremot på fortsatt ökning, med en procent. Totalt startades hela 2 232 e-handelsbutiker under fjolåret.



Svenska e-handlare fortsatte så sent som i december att mestadels spå positiva siffror för e-handeln. Och den fortsätter att ta mark gentemot den fysiska handeln.

Payson har tillsammans med Svea Ekonomi kartlagt hur tillväxten sett ut

för detaljhandeln respektive e-handeln det senaste året. Detta genom att mäta antalet nystartade företag inom e-handeln och detaljhandeln, baserat på data från Allabolag.se. Från föregående år har antalet nystartade företag inom näthandeln ökat med en procent. Motsvarande siffra för de fysiska buti-

kerna är istället minus fem procent. Årets siffror ligger i linje med övergripande trenden där antalet nystartade fysiska butiker alltså minskar från år till år, medan nystartade e-butiker fortsätter att öka.

– Köpmodellen har på kort tid kastats om i grunden. Det första steget i köpprocessen är numera att söka efter produkten online och de fysiska butikerna besöks först när man vill bekanta sig närmare med varan. Det finns flera anledningar till att butikernas utveckling ser ut som de gör. Det är exempelvis betydligt lättare att börja sälja produkter online än i fysisk butik. Och även fast man driver en fysisk butik förväntar sig kunderna att företaget ska ha en hemsida där man kan se produkterna, säger Emma Lindgren, e-handelsexpert på Svea Ekonomi.

– E-butikernas framfart och ständiga anpassningar påverkar givetvis också vårt konsumtionsmönster. E-handlare jobbar idag med allt ifrån inspiration på sina sajter till "how to content". Det här gör bland annat att vårt butiksstrosande för inspiration flyttas till nätet där vi istället "skärmshoppa". Det vill säga att vi exempelvis fyller varukorgen men inte checkar ut. Dessa mönster är viktiga att kartlägga för att ytterligare förstå sina konsumenter och kunna öka butikens försäljning, säger Emma Lindgren, e-handelsexpert på Svea Ekonomi.

Så lyckas du med din e-handel

Då antalet e-butiker ständigt växer ökar konkurrensen på nätet. Svea Ekonomi har därför tillsammans med Payson intervjuat framgångsrika e-handlare och bett om deras bästa tips för hur du lyckas med din e-handel.

E-handlarnas bästa tips för att starta e-butik



1. Ha självförtroende!

Sandra, Lash for Lash: I dag finns det mesta att köpa på nätet, din grundidé behöver därför inte vara unik. Det viktigaste är att du tror på din idé och hittar ett sätt att differentiera din e-handel från konkurrenterna.



2. Håll det enkelt!

Peter Rosvall, Bygghemma: Med dagens teknik är det lätt att sväva iväg, men för att lyckas med sin e-handel är det viktigt att inte glömma bort det viktigaste. Rätt pris, bra leveranstider och hög servicegrad. Det kommer man långt på.



3. Be om feedback!

Pauline Grindvall, My Perfect Day: Be så många som möjligt tycka till om er e-handel. Vad funkar bra och vad funkar mindre bra? Inte bara familj och vänner utan gärna andra också. Det är viktigt att design, användarvänlighet och helhetsupplevelsen håller hög nivå.



4. Var tydlig!

Fredrik Hudson, Spraycan: Var tydliga med vilken typ av e-handel ni driver. Konsumenter har dåligt tålamod och lämnar snabbt din e-handel om de inte får indikationer på att de hamnat rätt direkt.



5. Skäm bort dina stamkunder!

Sandra, Lash for Lash: Ta hand om dina återkommande kunder. Ha poängsystem eller liknande som genererar ett värde för kunden. Det är lättare att behålla gamla kunder än att skaffa nya.

Ökning av fysiska butiker och e-butiker jämfört med tidigare år

År	Fysiska butiker	E-butiker
2018	- 5 %	+ 1 %
2017	- 8 %	+ 12 %
2016	+ 4 %	+ 24 %
2015	+ 5 %	+ 25 %
2014	+ 15 %	+ 23 %
2013	+ 9 %	+ 21 %
2012	- 2 %	+ 9 %
2011	- 4 %	+ 37 %
2010	+ 44 %	+ 51 %
2009	+ 8 %	+ 31 %
2008	+ 3 %	+ 18 %

Om kartläggningen

Payson har med hjälp av data från Allabolag.se kartlagt e-handeln och den fysiska handelns tillväxttakt under 2018. Detta har gjorts genom att jämföra hur många e-butiker respektive fysiska butiker som startats under året.

Vill du veta mer?

Vill du veta mer är du välkommen att kontakta Emma Lindgren, Head of Public Relations och e-handelsexpert, hos oss på Svea Ekonomi.

Emma nås på telefon + 46 70 752 32 90 eller via e-post emma.lindgren@svea.com



Emma Lindgren

Vinn eller försvinn 5 e-handelstrender att ha koll på

Tror du att e-handel alltid handlar om en affär med en webbshop? Tänk i så fall om! Vi listar fem trender som tar e-handeln till nya nivåer.

Vi i Sverige är vana att titta västerut när vi vill se nya trender, men när det gäller e-handel är det dags att vända huvudet 180 grader och titta på Kina.

"Kina har världens största internetpopulation och ett onlinebeteende som ligger många år före oss" sa Jacob Lovén från Digitala Draken, en podcast om digitala fenomen i Kina, på E-handelsforum i Borås höstas.

Anledningen är den snabba utvecklingen i Kina de senaste decennierna. På den tiden har hundratals miljoner människor gått från fattigdom till medelklass samtidigt som internet har vuxit fram. Det här har lett till tekniska giganthopp, som i sin tur har gjort att moderniseringen har komprimerats. Trender och företag i Kina går idag från 0 till 100 på nolltid, och inget företag har råd att vänta och se, för då är den nya idén redan implementerad av en konkurrent.

Det här har lett till att världens största shoppingdag absolut inte är vare sig Black Friday i USA (cirka 6,2 miljarder US Dollar i försäljning 2018) eller Cyber monday (cirka 7,9 miljarder US Dollar i försäljning 2018) utan Singles Day i Kina (dryga 30 miljarder US Dollar 2018).

Så varsågod, här är en närmare titt på tre starka kinesiska e-handelstrender som redan spridit sig över världen, plus två globala bubblare som har framtiden för sig.



I SVERIGE HAR E-HANDEL GÅTT UT

PÅ att ett enskilt företag har en egen webbshop, och så har man genom olika former av marknadsföring försökt få konsumenterna att vända sig just dit. Men i takt med att mängden e-handlare exploderar har det blivit svårare för enskilda företag att synas i bruset. Hamnar du inte bland de tio första resultaten i en googling, tja, då finns du inte.

I Kina däremot har e-handel länge handlat om plattformar, där Alibabas Tmall är den mest kända. Bäst kan det beskrivas som en marknadsplats där olika företag samlas för att bjuda ut sina varumärken till de konsument som också samlas där. Det kostar, såklart, för företagen att synas där men å andra sidan slipper handlarna jobbet med att locka kunderna till den egna e-handeln.

Och det är inte bara lokala, kinesiska varumärken som finns på Tmall.

Senast i somras blev det stor uppståndelse när H&M valde att gå in med sitt varumärke på Tmall, och det finns självklart konsulttjänster som hjälper mindre nordiska företag att också lansera sig där. Allt för att ta del av den stora kinesiska marknaden.

Med Zalando och Amazon och andra typer av plattformar ökar nu den här typen av handel även i Sverige. Vi ser också att oberoende, enskilda producenter går ihop och skapar egna plattformar för att kunna sälja sina produkter, till exempel crowdfunding där du köper varor från bönder över hela världen.



VILKA LITAR MÄNNISKOR MEST PÅ?

Sina vänner. Vilka vill man shoppa och umgås med? Sina vänner. Det är grunden för enorma kinesiska e-handelsframgången Pinduoduo, en shopping-plattform (se punkt 1) där människor går ihop med sina vänner och på så sätt får grupprabatter. Pinduoduo vänder sig framförallt till människor utanför de större städerna med lite lägre inkomster där både priset och den sociala interaktionen är viktiga ingredienser. Dessutom använder man sig mycket av gameification, det vill säga att använda incitament och spelteori för att förbättra användarupplevelsen.

Och pratar vi kinesisk social shopping måste vi såklart nämna Wechat – också kallad "China's app for everything" eftersom allt finns inkluderat: sociala kontakter, shopping, betalningar, you name it.

Självklart har det här spridit sig,

till exempel erbjuder amerikanska Wanelo (Want need love) sina medlemmar att följa favoritmärken och butiker, köpa direkt i appen samt följa och interagera med andra användare.



E-HANDELN SLÅR UT DE FYSISKA BUTIKERNA, eller? Alibabas grundare Jack Ma hävdar att det inte behöver vara antingen eller, utan att det kan vara både och. Hans koncept New Retail går ut på att även om e-handel är bekvämt så är vi ändå fysiska människor med ett intresse av att möta andra människor i social interaktion. Genom att digitalisera den fysiska handeln och på så sätt ta det bästa från båda världar menar han att e-handel och fysiska butiker kan samexistera och fylla olika behov hos konsumenterna. I Kina har det här lett till digitaliserade kvartersbutiker med stenkoll på sina kunders shopping-beteenden, fysiska mataffärer som

budar din mat inom en halvtimme och butiker som blir upplevelseplatser. Vad sägs om en matlagingskurs i vitvarubutiken, där du självklart kan klicka hem redskapen du använder?

Men det är inte bara Alibaba som är inne på det här spåret. Amazon har sina fysiska butiker Amazon Go, Zalando har lanserat samarbeten med fysiska butiker utan egen e-handel och både amerikanska Target och svenska Kicks har gjort satsningar åt det här hållet. Ja till och med IKEA har sedan ett drygt år en liten citybutik mitt i Stockholm, där hela sortimentet finns tillgängligt via just e-handel.



NU BÖRJAR BÅDE E-HANDLARE OCH KONSUMENTER TRÖTTNA PÅ den oemula mängd emballage som e-handel innebär, och det börjar också komma nya lösningar. Under 2019 lanseras Loopstore, en e-handlare som bygger på den klassiska brittiska mjölkmannen

som levererade mjölk i glasflaskor som sedan hämtades, diskades och fylldes igen. Loop levererar dagligvaror (tänk hårspray, glass, pappersnäsdukar) i förpackningar som kan återanvändas igen och igen och igen. När burken är tom hämtar Loop upp den och rengör, fyller och säljer igen. Varumärken som kommer att vara tillgängliga via tjänsten är bland annat Häagen-Dazs, Pantene, Dove och Axe.



ÄN SÅ LÄNGE ÄR DET FRAMFÖRALLT B2C-handel som har vuxit lavinartat, men många förutspår att även B2B har mycket att hämta på att kombinera sin vanliga försäljning med e-handel. Inte minst beroende på att inköpare på stora företag e-handlar på sin fritid och har lärt sig hur smidigt och enkelt det kan vara. Analytiker menar att de B2B-företag som först tar sig an det här på allvar kommer att kunna ta en stor del av marknaden.



Svenska ledningsgrupper saknar

3 av 10 svenska företagsledare anser att ledningen inte har tillräcklig digital kompetens för att hantera de utmaningar digitaliseringen medför.

Just nu pågår en omfattande struktur-omvandling som drivs av digitalisering, automatisering och nya affärsmodeller och spelplaner för företag. Omställningen innebär både möjligheter och utmaningar. Digital kompetens är därmed en nyckelfaktor i denna förändring. När Svea Ekonomi frågade svenska företagsledare hur det såg ut med den digitala kompetensen i bolagets ledningsgrupp svarade 3 av 10 att ledningen inte har tillräcklig digital kompetens för att hantera de utmaningar som digitaliseringen medför.

– För att vara konkurrenskraftig i dagens samhälle spelar digital kompetens en betydande roll. Finns den finns också stora möjligheter till både utveckling och tillväxt. Efter 37 års erfarenhet i branschen märker vi att företag som tidigt integrerade digitaliseringen i sin affärsstrategi får fler affärer och har en konkurrensfördel mot de företag som är mindre förändringsbenägna, säger Lennart Ågren, vd för Svea Ekonomi.

Spotify slog ut CD-skivan. Uber stöpte om taxibranschen och Netflix konkurrerade ut traditionella videobutiker. Det är bara några exempel på hur digital teknik ritat om spelplanen för varor och tjänster och hur pass viktigt det är att inte släpa efter i utvecklingen. I Svea Ekonomis Novus-undersökning framkommer det att 20 procent av de tillfrågade företagsledarna tycker att bristen på digital kompetens i hög eller ganska hög grad begränsar företagets produkt- och tjänsteutveckling. 73 procent anser att det i låg eller mycket låg grad begränsar utvecklingen.

– Digitalisering är ett sätt att effektivisera affärer, öka kundnöjdheten och hitta nya lösningar som förenklar det dagliga arbetet. Vi jobbar



*Hänger din ledningsgrupp
med i digitaliseringen?*

målinriktat för att hjälpa företag att uppnå dessa positiva effekter som digitaliseringen medför. När handeln inte är låst till en fysisk plats öppnas fler möjligheter till affärer och som företagare gäller det att fånga upp den efterfrågan. Självklart är det faktorer som främjar både försäljning och kundnöjdhet, vilket borde ligga i varje företagsledares intresse, säger Lennart Ågren, vd för Svea Ekonomi.

Om undersökningen

Undersökningen genomfördes av Novus på uppdrag av Svea Ekonomi 3–31 maj 2018. Respondenterna bestod av VD/ekonomichef/ekonomidirektör på privata företag runtom i Sverige med en eller flera anställda. Totalt genomfördes 1 000 telefonintervjuer.

digital kompetens



Vill du veta mer?

Vill du veta mer om vår undersökning är du välkommen att kontakta Emma Lindgren, Head of Public Relations och e-handelsexpert, hos oss på Svea Ekonomi. Emma nås på telefon +46 70 752 32 90 eller via e-post emma.lindgren@sveaekonomi.se



När handeln inte är låst till en fysisk plats öppnas fler möjligheter till affärer.

Lennart Ågren,
vd för Svea Ekonomi.

Så här svarade deltagarna i undersökningen

Anser du att er ledning i ert företag har tillräcklig digital kompetens för att hantera de utmaningar digitaliseringen medför?

Ja	64 %
Nej	32 %
Vet ej	5 %

I vilken grad skulle du säga att bristen på digital kompetens begränsar er produkt- och tjänsteutveckling?

I mycket hög grad	3 %
I ganska hög grad	17 %
I ganska låg grad	39 %
I mycket låg grad	34 %
Har ej brist på digital kompetens	5 %
Har ej behov av utveckling av produkter / tjänster	1 %
Vet ej	3 %

Riskpolicy - så minimerar

Då är vi framme vid del 3 i vår polycyskola. Nu är det Riskpolicyn vi tittar närmare på.

En policy är en avsiktsförklaring eller riktlinje och syftet är att företaget ska nå sina mål på ett säkert sätt, det vill säga undvika att medarbetare eller chefer begår misstag. Policyn ger arbetsro och minskar konflikter vilket på sikt ger företaget en mer stabil ekonomi.

Med en klok och genomarbetad riskpolicy försäkras du dig om att ditt företag kan hantera svårigheter som inträffar, till exempel om en stor kund inte kan betala eller om du mister en kund på grund av politiska beslut.

– En riskpolicy ska genomlysas vilka olika risker som finns i företaget. Policyn kan skilja sig från företag till företag, och det viktiga är att ägare, styrelse och ledning är medvetna om vilka interna och externa risker som kan påverka verksamheten, säger Gillis Wener, expert på Svea Ekonomi.

Precis som i fallet med kreditpolicyn och leverantörspolicyn är en riskpolicy ett dokument där man har skrivit ner vad som ska gälla i en rad olika moment och vem på företaget som har ansvaret för respektive moment. Finns ingen ansvarig namngiven är risken stor att policyn glöms bort. Glöm inte att ange hur ofta riskpolicyn ska uppdateras.

En riskpolicy bestäms normalt

av styrelsen och kommuniceras till ekonomiavdelningen och eventuellt kreditchefen. Men det är viktigt att alla på företaget är medvetna om att den finns.

Vad ska det då stå i policydokumentet om företagets identifierade risker?

4 punkter som ska ingå i en riskpolicy

1. Budgeterade kreditförluster

För att få en rättvis budget och ett korrekt utfall, bör alla företag budgetera för kreditförluster. Det är ett riktmärke som visar hur stora affärsrisker man bör ta när det gäller att ge kunder kredit. Den budgeterade kreditförlusten vävs in i kreditpolicyn.

– Företaget måste ha full kontroll på vilka kreditförluster man är beredd att ta och kostnaden för detta måste finnas med i budgeten och resultaträkningen, säger Gillis Wener.

2. Riskavtäckning

I riskpolicyn bör företaget även ha med hur man ska riskavtäcka sig (det vill säga skydda sig) för de budgeterade kundförluster som man inte vill ta i de egna böckerna. Om företaget inte budgeterar för kundförluster, är det klokt att ha en annan typ av riskavtäckning, till exempel en försäkring, som kan kostnadsföras i budgeten också.

Här är tre sätt att riskavtäcka kunderna.

2.1 Kreditförsäkring

Kreditförsäkring är ett relativt vanligt sätt. Kostnaden ligger på 0,15–0,30 procent av den omsättning som ska riskavtäckas. I de flesta fall debiterar kreditförsäkringsbolaget en minimumpremie som skiljer sig lite från leverantör till leverantör. Den är oftast baserad på den förväntade omsättning som ska kreditförsäkras. En minimumpremie kan enkelt läggas med i budgeten som en kostnad för företaget.

Vill du ha hjälp med att ta fram en Riskpolicy?

Då är du välkommen att kontakta Stefan Ericson som är ansvarig för våra utbildningar, Stefan når du på stefan.ericson@svea.com eller via telefon 08-735 90 00.

du riskerna i företaget

I de flesta fall har försäkringstagaren även en självrisk på 10 procent av den eventuella kundförlusten. Det innebär att om man har försäkrat en fordran på 100 000 kronor exklusive moms, betalar kreditförsäkringsbolaget ut 90 000 kronor i skadeersättning.

2.2 Remburser, garantier eller Letter of credit

Remburser, garantier och Letter of credit är andra sätt att skydda dig. Bankerna erbjuder dessa tjänster, men det är ganska dyrt. Kostnaden ligger på några procent av det värde som ska riskavtäckas. Dessutom krävs en hel del pappersarbete av företaget. Många upplever att det är administrativt tungt att arbeta med dessa typer av riskavtäckningsprodukter.

2.3 Förskottsbetalning

Förskott är egentligen det bästa sättet att täcka av risken. Då får du betalt innan leveransen av varan eller tjänsten har skett. Även här krävs en del administration för att ha kontroll över flödet.

Det kan ju hända att en konkurrent erbjuder sig att leverera mot betalning på 30 dagar, vilket minskar dina möjligheter att göra affärer. Det är ett affärsmässigt beslut du måste fatta.

3. Förändringar i lagar och förordningar

Företagsledningen måste även vara beredd på förändringar i inhemska lagar och förordningar, eller lagar och förordningar som kommer från EU, som kan påverka bolaget. Här följer några exempel på förändringar som har haft stor påverkan de senaste åren:

3.1 GDPR

General Data Protection Regulation, en europeisk förordning med syfte att stärka och harmonisera skyddet för

fysiska personer inom EU vid hantering av personuppgifter. GDPR har varit kostsamt för många företag och statliga verk.

3.2 Lagen vid telefonförsäljning

Lagen vid telefonförsäljning har uppdaterats, med innebörden att konsumentskyddet har stärkts vid telefonförsäljning genom att konsumenten skriftligen måste godkänna beställningen eller avtalet.

3.3 Elektronisk fakturering

Företagare kommer även att påverkas när det nya EU-direktivet gällande elektronisk fakturering inom offentliga sektorn börjar gälla i april 2019. Det innebär att alla leverantörer till offentlig sektor måste skicka e-fakturer enligt den nya standarden och att alla offentliga organisationer måste kunna ta emot dem. Det nya registret heter PEPPOL, och där kommer alla offentliga organisationer att finnas med, liksom övriga bolag som kan ta emot e-fakturer i den nya standarden.

4. Omvärldsrisker

Politiker som president Donald Trump i USA påverkar hur övriga världen kan göra affärer med USA, vilket självklart även berör många svenska företag. Gör en analys över om, och i så fall hur, just ditt företag kan påverkas. Andra beslut som kan ha stor betydelse för enskilda företags försäljning är exempelvis Brexit, som gör det svårare och dyrare att leverera varor och tjänster till Storbritannien, då bland annat tullavgifter införs.

Många olika omvärldsrisker kan alltså påverka enskilda svenska företag. Det gäller att följa med i branschtidningar och andra väsentliga nyhetsbrev.



Många olika omvärldsrisker som t ex Trump och Brexit kan påverka enskilda svenska företag. Det gäller att följa med i branschtidningar och andra väsentliga nyhetsbrev.

Stefan Ericson

Vill du lära dig mer?

Vi håller löpande kurser och seminarier runt om i landet. Läs mer på vår hemsida svea.com om våra utbildningar och hitta ett tillfälle som passar dig.

Branscherna som Skatteverket granskar extra noga under 2019

Under 2019 fortsätter Skatteverket att granska byggsektorn extra, med fokus på den grå delen av marknaden. Men även andra branscher där risken för svartarbete är stor kommer att sättas under lupp.

De branscherna är främst bilverkstäder, restauranger och skönhetsbranschen. Därtill kommer handel med kryptovalutor samt influencers, alltså opinionsbildare i sociala medier, att intressera Skatteverket extra mycket i år.

Förra året resulterade granskningarna i att över 100 miljoner kronor i höjda skatter kom in till statskassan efter kontroller av fel och fusk.

– Det är viktigt att Skatteverket upptäcker fel och motverkar fusk. Vår kontroll ska vara legitim och trovärdig och bidra till att vi uppfyller vårt uppdrag, sade Katrin Westling Palm, generaldirektör för Skatteverket, i samband med en pressträff om årets kontroller.

I år kommer Skatteverket också att samarbeta med sju andra myndigheter för att minska svartarbete, arbetsmiljöfusk och exploatering av arbetskraft.

Källa: Skatteverket



Svenska vd:ar tror på sina företag – men tvivlar på globala tillväxten

Fortsatt optimism bland svenska vd:ar, men även historisk ökning av pessimism. Så kan man sammanfatta årets CEO Survey som genomförts för 22:a året i rad av revisionsföretaget PWC.



En stor andel av de tillfrågade företagsledarna världen runt tror på en fortsatt global tillväxt, men samtidigt blir fler allt mer försiktiga i sina prognoser. Pessimismen har aldrig svängt så starkt på bara ett år under de 22 år som undersökningen genomförts: Från 5 procent till 29 procent. Trenden tycks vara att vända blicken inåt mot det egna företaget. 71 procent av världens företagsledare uppger att de kommer att satsa på organisk tillväxt under 2019.

Om studien CEO Survey 2019

- 1 378 respondenter
- 355 av respondenterna är kvinnor
- 91 länder är representerade i svaren.

I de svenska svaren i årets vd-undersökning framkommer att tron på det egna företags tillväxt är större än tron på den globala tillväxten. Och skillnaden är stor: 20 procent av företagsledarna spår att den globala tillväxten kommer att förbättras, medan runt 70 procent tror att det egna företags intäkter kommer att öka.

Över 80 procent av företagsledarna i Sverige är säkra på att artificiell intelligens (AI) kommer att förändra sättet man gör affärer på, och 50 procent tror att AI kommer att kosta fler jobb än vad den kommer att skapa. Men det är ändå tydligt att tilltron till nya tekniker är stor i Sverige och 86 procent av de tillfrågade tycker att AI är positivt för samhället. 66 procent tror att AI kommer att påverka världen mer än vad internet gjort.

För svenska vd:ar är det viktigt att data ligger till grund för beslut som ska fattas. 100 procent av de tillfrågade angav att kunddata behövs för en

hållbar strategi i bolaget. Därefter är data om varumärkeskännedom och ekonomiska prognoser det svenska vd:ar är mest intresserade av.

Av de svenska vd:arna uppger

- 100 procent att de baserar sina beslut på kunddata, men bara 11 procent att de har tillgång till den kunddata de behöver för att kunna planera verksamheten.
- 66 procent att AI kommer att ha större påverkan på världen än vad internet haft
- 70 procent att det har blivit svårare att hitta rätt kompetens
- 74 procent att cyberhotet utgör det största orosmolnet

Kronan faller och Sverige med den?

Kronan började falla i värde mot euro och dollar i slutet av 2016. Det gläder en del, men oroar fler. På sikt urholkar en svag krona svenskarnas köpkraft och välbefinnande. Det menar i alla fall Mats Kinnwall, chefekonom på Teknikföretagen.

Det är alltid vanskligt att tala om valutakurser. De ändras ofta snabbt utan att man alltid vet varför. Kronans försvagning sedan 2016 har heller inte varit spikrak, rätt som det är stiger kursen igen. Övriga starka BNP-siffror i början av året gav exempelvis en tillfällig skjuts uppåt. Men det går att konstatera att från oktober 2016 till början av mars 2019, har både euro och dollar blivit nästan 10 procent dyrare. Frågan är varför.

Teknikföretagen är en av Sveriges största arbetsgivarorganisationer med över 4 000 medlemsföretag. Tillsammans står de för en tredjedel av Sveriges export. Mats Kinnwall är chefekonom där sedan 2018 och har under sin karriär arbetat på bland annat Riksbanken, Handelsbanken och Skogsindustrierna/Industriarbetsgivarna. För exporterande företag har kronans kurs en avgörande betydelse. Kan Mats Kinnwall förklara varför kronan har försvagats?

Valutakurser är svåra att förklara

– Valutakurser är notoriskt svåra att förklara och ännu svårare att förutse. Man talar ofta om de kommersiella flödena i samband med kronkursen, men de är små rännen jämfört med hur mycket valutor som handlas på kapitalmarknaden. Med det sagt tror jag ändå att det är Riksbankens agerande de senaste åren som har sänkt kronans värde. Ska man lyfta fram en faktor hamnar vi där, säger han.

Det Riksbanken har gjort är att hålla sin styrränta, och därmed ränteläget i stort, extremt lågt. Det gör att de som köper svenska kronor inte

får någon avkastning. Ränta är som bekant priset på pengar. Anledningen till Riksbankens agerande är att den försöker få upp inflationen till sitt mål, alltså kring 2 procent per år.

I praktiken leder en svag krona till att svenska varor blir billigare utomlands, medan importerade varor blir dyrare i Sverige. Svenskar får alltså råd att köpa mindre hemma, och utlandsvistelser blir dyrare.

Många har kritiserat Riksbanken för dess agerande de senaste åren, och Mats Kinnwall är en av dem. Samtidigt är han chefekonom för en organisation där exportföretag är medlemmar. Borde inte de gynnas av att svenska exportvaror blir billigare? Så enkelt är det inte.

– När det gäller skogen, stålet och gruvorna – otvetydigt ja. Effekten finns även för de flesta andra teknikföretag,



men de måste importera komponenter för sin tillverkning, och den importen blir dyrare. Så dessa branscher gynnas inte lika mycket av en svag krona. Dessutom anser jag att man måste ha ett bredare perspektiv när man ser på kronans kurs. En lång period av svag valuta påminner om 80-talets devalveringar som urholkade köpkraften och välståndet.

Vid den tidens devalveringar ådrog sig Sverige kritik från konkurrentländer, när svenska varor plötsligt blev billigare. Nu hörs inte den kritiken. Enligt Mats Kinnwall beror det på att andra centralbanker som amerikanska FED, europeiska ECB, Bank of England och Bank of Japan agerar på samma sätt – de håller räntorna låga. Kritik mot Sverige skulle vara att kasta sten i glashus.

Vad krävs för att kronan ska stärkas igen?

– Det finns inget som tyder på att det håller på att hända. Jag tror inte Riksbanken kan göra verklighet av sina planer att höja styrräntan i den takt den har sagt, för nu kommer en konjunkturavmattning med sjunkande inflation. Hela världskonjunkturen är på väg ned, och det brukar försvaga kronan, säger Mats Kinnwall.

Å andra sidan påpekar han att Riksbanken plötsligt kan bestämma sig för att strunta i både inflationsmålet och konjunkturen och höja räntan ändå.

– Den typen av beslut har Riksbanken fattat förr, säger han.

Det här händer i plånboken när kronan är svag

► Semesterresor utomlands blir dyrare, eftersom du får betala fler kronor för den utländska valutan. Det gäller alltså att välja rätt resmål. Exempel på länder där kronkursen står sig är Albanien, Nordmakedonien, Serbien och Kroatien.

► Ett annat sätt är att stanna hemma i Sverige. Problemet är att en svag krona kommer att locka många utländska turister till Sverige, vilket innebär att det kan bli huggsexa om semesterboenden och hotell. Det kan driva upp priserna.

► Importerade varor blir dyrare i Sverige. Välj svenskt så mycket det går. Redan har svenskarna minskat sitt intag av importerat kött, samtidigt som den svenska köttproduktionen har ökat, enligt Jordbruksverket. Det kan dock ha andra orsaker än kronkursen, som omsorgen om klimatet.



1 april 2019 ställer offentliga verksamheter om till elektroniska fakturor

Har ditt företag kunder inom offentlig sektor? I så fall är det hög tid att tänka över hur du ska kunna fakturera i framtiden. Dags att ställa om till PEPPOL.

Från och med 1 april 2019 är alla offentliga verksamheter som myndigheter, kommuner och landsting tvungna att ta emot fakturor elektroniskt. Observera att lagkravet gäller alla offentliga upphandlingar som påbörjas den 1 april 2019, eller därefter. Upphandlingar innan 1 april omfattas inte av lagen.

Det nya kravet gör en del leverantörer nervösa. Det innebär i praktiken att leverantörer tvingas anpassa sina faktureringsrutiner.

Det där med "e-faktura" är dessutom inte hela sanningen. Det ska vara e-fakturor enligt europeisk standard, PEPPOL. Det är ett nätverk där alla

offentliga företag och organisationer som tar emot fakturor ska vara anslutna.

– Beroende på vad som är avtalat kan du även leverera din faktura i annat format, förutsatt att din kund kan ta emot dem, säger Susanne Granath på Svea Ekonomi.

Som företagare kommer du till och med att kunna fortsätta skicka pappersfakturor, i alla fall om du har ett avtal som är tecknat före den 1 april 2019.

– Skickar du pappersfaktura kommer du ändå att få betalt. Men tecknar du nya avtal eller skriver om befintliga kommer du behöva anpassa din fakturering till den europeiska standarden för att få betalt, säger Susanne Granath.

Tanken med e-fakturan är att ingen mänsklig hand ska behöva ta i fakturan, ingen ska behöva ankomststämpla den, och den kan inte läggas på hög. Den ska bara flöda genom systemet och gå rakt in i bokföringen. Därför

fungerar inte pappersfaktura och inte heller faktura via mail. Teoretiskt sett innebär det att betalningarna borde ske snabbare än i dag. Men givetvis måste även e-fakturor gå igenom ett attestförfarande.

De stora ekonomisystemen är förberedda

Flera av de stora ekonomisystemen har redan förberett sig för förändringen. Men vissa företag har egna ekonomisystem som i så fall måste kompletteras, vilket kan bli dyrt. Då kan lösningen vara att vända sig till tredje part som får sköta faktureringen.

– Riktigt små företag som kanske bara har en enda offentlig kund kan få problem att fakturera. Ett annat problem kan vara att kunden, till exempel enskilda kommuner, inte har följt med i den här nyheten och inte anslutit sig till PEPPOL, säger Stefan Ericson, expert på betalningar på Svea Ekonomi.



Så funkar PEPPOL



PEPPOL är byggt för att affärspartners ska kunna utföra enkel och säker e-upphandling, e-handel och e-fakturer. Köpare och säljare ansluter sig till PEPPOL-nätverket via så kallade accesspunkter.

Genom accesspunkterna kan parterna sedan utväxla "affärsmeddelanden", till exempel fakturor, mellan varandra.

Accesspunkter tillhandahålls av operatörer, för exempelvis VAN-tjänst eller liknande, alternativt via en systemleverantör som erbjuder en inbyggd accesspunkt. För att få bli en accesspunktoperatör i PEPPOL krävs att man lever upp till högt ställda tillgänglighetskrav och att man går igenom en certifieringsprocess.

Svea Ekonomi är godkänd som accesspunkt för fakturor i PEPPOL.

Läs mer på DIGGs webbplats.
www.digg.se

Källa: Digg

Marginella ändringar i BETALNINGSINDEX

Statistiken över betalningstider visar att betalningsbeteendet bland svenska företag i genomsnitt fortfarande ligger högt. Möjligen kan små tecken på utplanning märkas.

STATISTIKEN, SOM FÅTT NAMNET BETALNINGSINDEX och tas fram av affärsinformationsföretaget Bisnode, kan anta ett värde mellan 0 och 100, där 80 innebär att företaget betalar på förfallodatum. Ett betalningsindex på 85 betyder att företaget betalar i genomsnitt 5 dagar i förskott och ett betalningsindex på 75 att man betalar 5 dagar för sent.

Tabellen visar att betalningarna i mars 2019 totalt låg på 79,37, alltså fortfarande nära idealet 80. Siffran för mars 2017 var marginellt bättre, 79,53, medan den för två år sedan låg på 79,57. Tendensen för mars månad har alltså försämrats jämfört med samma månad 2017 och 2018, men förändringarna är mycket små.

BRANSCH	PAYDEX			Skillnad senaste året
	2019-03	2018-03	2017-03	
Juridik, ekonomi, vetenskap och teknik	79,09	79,21	79,39	-0,12
Kultur, nöje och fritid	80,24	80,03	79,89	0,21
Offentlig förvaltning och försvar	79,65	79,54	79,8	0,11
Tillverkning	79,02	79,29	79,28	-0,27
Transport och magasinering	79,75	79,84	79,91	-0,09
Utbildning	80,01	79,90	80,03	0,11
Uthyrning, fastighetsservice, resetjänster och andra stödtjänster	79,37	79,51	79,65	-0,14
Utvinning av mineral	80,22	79,33	79,21	-0,11
Vattenförsörjning; avfallsrening, avfallshantering och sanering	79,26	79,46	79,47	-0,20
Vård omsorg och sociala tjänster	79,96	80,07	80,01	-0,11
Byggverksamhet	79,17	79,42	79,46	-0,25
Verksamhet vid internationella organisationer	85,06	85,25	84,73	-0,19
EL, gas, värme och kyla	79,87	79,87	79,6	0,00
Fastighetsverksamhet	80,15	80,25	80,28	-0,10
Finans- och försäkringsverksamhet	79,73	79,44	79,4	0,29
Handel; reparation av motorfordon och motorcyklar	79,15	79,31	79,4	-0,16
Hotell- och restaurangverksamhet	79,84	79,95	79,86	-0,11
Informations- och kommunikationsverksamhet	78,83	78,93	78,92	-0,10
Jordbruk, skogsbruk och fiske	80,44	80,77	80,68	-0,33
Annan serviceverksamhet	80,27	80,32	80,14	-0,05
Uppgift om Bransch saknas	83,21	82,95	81,83	0,26
Total (ALL)	79,37	79,53	79,57	-0,16

Källa: Bisnode

Fyll på med kunskap

Välkommen till våra kurser och seminarier där du kan fylla på med kunskap, bli inspirerad och knyta värdefulla kontakter.

Anmäl dig på
svea.com/utbildning
eller ring
08-735 90 00

svea.com

SVEA
EKONOMI

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

www.svea.com
info@svea.com
Org. nr: 556489-2924
Säte: Stockholm

Följ oss i sociala media

