

s.3

Bedrägerispärrar
har ökat med 300 procent

s.10

Internet of things
– när grejerna pratar
med varandra

s.6

Nevs första elbil
klar för produktion

s.12

Ta makten
över din kredit med Self

s.14

Gå en kurs i höst!

GÅ EN
KURS I
HÖST

SIDAN 14

- ▶ Omsättningen i handeln ökar
- ▶ Nu måste du betala full arbetsgivaravgift för unga
- ▶ Entreprenörsveckan i Båstad i juni

s.4

ANIMAIL VALDE SVEA
EKONOMI – TVÅ GÅNGER

Framstående företagare inspirerar

Som du kanske har märkt har tidningen Update fått en syster. För att skilja dem åt kallar vi den du läser nu för Update Företag, och den vänder sig till den så kallade B2B-sektorn.

SEDAN EN TID FINNS OCKSÅ UPDATE PRIVAT, en tidning som handlar om privatekonomi och som berör dig och dina kunder som privatpersoner.

ALLA ARTIKLARNA FRÅN TIDNINGARNA finns att läsa på www.sveaekonomi.se.

I DET HÄR NUMRET AV UPDATE FÖRETAG är temat digitalisering. Vi belyser ämnet genom intervjuer med personer som ligger långt framme inom området. Läs exempelvis hur långt innovatören Pär Bergsten har kommit, bland annat med sina talande nallar och vilka planer Nevs vd Mattias Bergman har för de elbilar som nu byggs i Saabs gamla fabrik i Trollhättan.

MISSA INTE HELLER INTERVJUN med Svensk Handels chefsekonom Jonas Arnberg, som förklarar varför omsättningen i handeln ökar men vinsterna sjunker. Han hittar både förklaringen och vägen framåt i digitaliseringen.

VI PÅ SVEA EKONOMI är i högsta grad med i digitaliseringsarbetet. Dels genom egna avancerade system, dels genom att hjälpa innovatörer och nytänkare med finansiering.

Ett exempel på det är partnerskapet med e-handelsföretaget Bygghemma, som ger Svea Ekonomi exklusivt ansvar för Bygghemmas betallösningar i Sverige, Norge och Finland. Samarbetet gäller alla varumärken som har egna butiker och webbshoppar.

NI ANAR INTE hur inspirerande det är att samarbeta med så skickliga och framstående företagare.

Trevlig läsning!

Lennart Ågren
Vd, Svea Ekonomi

Innehåll

#2 2016

3 Bedrägerispärrar upp 300 procent

Antalet bedrägerispärrar hos UC har stigit med 300 procent de senaste fem åren. Siffran speglar en explosion av antalet id-kapningar.

4 Valde Svea Ekonomi två gånger

Animail, Nordens största återförsäljare av djurfoder på nätet, valde Svea Ekonomi som leverantör – två gånger.

6 Nevs på randen till framgång

Men vägen har varit gropig, och ett av de företag som hjälpt till att jämna ut den är Svea Ekonomi.

8 Handelns dilemma

Omsättningen i handeln ökar, men lönsamheten går ner. Hur hänger det ihop och vad kan man göra?

10 Hört talas om internet of things?

Talande nallar visar den digitala vägen.

12 Sömlös kredittjänst

Self – ny tjänst från Svea Ekonomi ger konsumenten möjlighet att själv styra över sin kreditansökan.

14 Kunskap för bättre affärer

Ett av de snabbaste, bästa och billigaste sätten att få betalt i rätt tid och få ökad likviditet är en praktisk och professionell affärsutbildning.

16 • Träffa oss i Båstad!

- Enklare att redovisa för mindre företag
- Särskild skuldsanering för företagare

17 • Nyföretagandet fortsätter öka

- Bolagsverket uppdaterar filialregister
- Nya regler för ekonomiska föreningar
- Anställa unga: Nu gäller full arbetsgivaravgift

18 Konkurserna vänder åter nedåt

Maj månad innebar en stark återhämtning bland de svenska företagskonkurserna. Föregående månads uppgång blåstes bort, visar statistik från UC.

19 Nyckeltal

20 Här hittar du Svea Ekonomi

GRAFISK FORM: PLAYGRAPHICS

UC:

BEDRÄGERISPÄRRAR UPP 300 PROCENT PÅ FEM ÅR

Antalet bedrägerispärrar hos UC har stigit med 300 procent de senaste fem åren. Siffran speglar en explosion av antalet id-kapningar.

Topp 10 Störst procentuell ökning av UC Bedrägerispärrar

Förändring i procent 2015 jmf 2014

	%	2015	2014
Gävleborg	33 %	138	104
Västmanland	32 %	225	171
Örebro	31 %	257	196
Västra götaland	29 %	1798	1398
Värmland	28 %	149	116
Jönköping	25 %	227	181
Kalmar	25 %	109	87
Uppsala	23 %	124	101
Halland	19 %	322	268

Id-kapningar har länge varit ett stort problem, särskilt i andra länder. Nu har det ökat snabbt även i Sverige. När en person får sin identitet kapad, måste hen vända sig till UC eller andra upplysningsföretag för att få sitt personnummer spärrat. Antalet spärrar berättar därför mycket om utvecklingen.

Lättare att kapa i Sverige

Det tycks vara lättare att kapa identiteter i Sverige än i andra länder. En anledning kan vara att det finns många instanser som kan utfärda id-kort i Sverige. Förutom Polisen och Transportstyrelsen (pass och körkort) kan även banker, Migrationsverket

och vissa stora företag göra det.

Tidigare utfärdade även Posten och senare Svensk Kassaservice id-kort.

– Ibland är det svårt för handeln att hålla reda på alla olika typer av legitimationer. Man borde införa ett enhetligt system, säger Siri Bengtsson, som är affärsområdeschef på UC.

Här får hon medhåll av Bankföreningens vd Hans Lindberg. I en debattartikel i Svenska Dagbladet nyligen föreslog han att staten skulle ta helhetsansvar för svenska id-handlingar. Anledningen var just det stigande antalet bedrägerier.

Enligt UCs statistik omsatte id-kapningarna totalt 5,5 miljarder kronor 2015, en ökning med 49 procent sedan året innan. Snittbeloppet för ett bedrägeri uppgick till 65 000 kronor, en ökning med 20 procent från 2014. Id-kapningar är vanligast vid näthandel, därefter i samband med köp av telefonabonnemang och köp via postorder.

– Det är en kostsam utveckling som måste bromsas, säger Siri Bengtsson.

Minskning i storstäderna

Märkligt nog tycks utvecklingen faktiskt ha bromsats i vissa delar i landet. Det gäller framför allt storstäderna. I Stockholms och Skånes län minskade antalet bedrägerispärrar hos UC med 8 respektive 9 procent förra året. Däremot accelererar antalet spärrar i Gävleborg, Västmanland och Örebro.

– Det beror troligen på att privatpersoner i storstäder har blivit mer medvetna om problemet och är mer vaksamma nu, säger Siri Bengtsson.

Alla drabbas

Det är ett problem för drabbade privatpersoner att id-kapningarna ökar, eftersom de måste spärra sina personnummer. Åtminstone tillfälligt. Men även handeln drabbas. Under tiden som ett personnummer är spärrat, går det inte att ta kreditupplysning på den personen, som då inte kan konsumera på samma sätt som tidigare.

Spärren hävs av den drabbade själv när faran verkar vara över. Men det tar några dagar, eftersom fysiska dokument måste skickas med post, signeras och skickas tillbaka.



Siri Bengtsson, affärsområdeschef för privat tjänster på UC

2 Animail valde Svea Ekonomi GÅNGER

Foto Stefan Tell

Animail är Nordens största återförsäljare av djurfoder och tillbehör på nätet. Det är också en av de e-handelsaktörer som har valt Svea Ekonomi som leverantör – två gånger.

Egentligen borde det vara självklart att klicka hem de 14-15 kg tunga säckarna med djurfoder eller kattsand direkt till dörren, istället för att bära själv.

Men e-handelsutvecklingen inom djurfoder och tillbehör har inte nått lika långt som i liknande branscher. Vi är där böcker var för 15 år sedan. Samtidigt ser vi att vår bransch utvecklas bra i Finland och Tyskland. Därför tror jag att det snart kommer att lossna, och det rejält.

Det säger Alexander Olsson, ekonomichefen på Animail som har en bakgrund som treasury-ansvarig på snabbväxaren Klarna.

Nordens största

Även om han tycker utvecklingen kunde gå snabbare, är Animail Nordens största återförsäljare av djurfoder och tillbehör på nätet, med verksamhet i samtliga nordiska länder och med tre varumärken: Animail, Hemfoder och Zoozoo som förvärvades 2015 för att öka marknadsandelen ytterligare.

–Målet är att presentera ett heltäckande sortiment till attraktiva priser som kan levereras hem till kundens dörr snabbt och säkert. Det finns ett reellt värde i att varorna kan ställas utanför dörren när det är så tunga produkter som foder ofta är, säger Alexander Olsson.

Veterinärklinik i Handen

Animail äger även en veterinärklinik, Anivet, i Handen utanför Stockholm. Det gör det möjligt för Animail att också sälja så kallat veterinärfoder. Det är foder med speciella egenskaper, anpassade exempelvis för djur som är överviktiga eller lider av sjukdomar som diabetes eller njursten. Att kunna erbjuda veterinärfoder ger extra bekvämlighet för kunder som har långt till närmaste veterinärklinik, där fodret vanligtvis säljs.

Samarbetar med de flesta

Animail samarbetar med de flesta leverantörer i branschen. Ibland dyker det upp affärsmöjligheter som kräver extra likviditet. Inför en stor kampanj kan man vilja fylla upp lagret, eller det kan uppstå en chans att köpa in ett större parti till förmånligare pris.

–Här kan det bli en mismatch, eftersom vi kan behöva betala varorna från leverantören innan vi har hunnit sälja dem och fått betalt från kund. Det tillfälliga likviditetsbehovet täcker vi upp genom

Det finns ett reellt värde i att varorna kan ställas utanför dörren när det är så tunga produkter som foder ofta är, säger Alexander Olsson.

en rörelsecredit hos Svea Ekonomi, säger Alexander Olsson.

Viktigt med riskspridning

Egentligen kunde Animail ha vänt sig till sin traditionella husbank för att få krediten, men Alexander Olsson understryker vikten av riskspridning och diversifiering och beslöt sig därför att se sig om efter alternativ.

–Vi är jättenöjda med vår husbank och har en god relation till den, men nu ville vi diversifiera oss och genom det minska risken. Finansmarknaden och tillgängligheten på likviditet kan ändra sig snabbt, vi ville ha fler ben att stå på helt enkelt, säger han.

Betallösning

Alexander Olsson är nöjd med samarbetet kring rörelsecrediten hos Svea Ekonomi. Dessutom såg han en möjlighet att även börja använda Svea Ekonomis betallösning. Från och med i sommar kommer därför alla betalningar från Animails kunder att hanteras av Svea Ekonomi.

–Gällande rörelsecrediten hittade vi en bra lösning för båda parter och tillsammans med betalningslösningen har vi nu lagt grunden för ett stabilt samarbete framöver. Vi är mycket nöjda, säger Alexander Olsson.

Biltillverkaren Nevs första elbil är nu klar att börja produceras. Vägen har varit gropig, och ett av de företag som hjälpt till att jämna ut den är Svea Ekonomi.



Nevs står på randen till framgång

*Vd Mattias Bergman
och ägaren till Nevs
Kai Johan Jiang*



Detta är Nevs

Står för National Electric Vehicle Sweden AB.

Affärsidén är att utveckla och tillverka elbilar, främst för den kinesiska marknaden.

Nevs förvärvade huvuddelen av tillgångarna i före detta Saab Automobiles konkursbo år 2012.

Grundare och huvudägare i Nevs är svensk kinesen Kai Johan Jiang.

Den första elbilen är klar att byggas i Trollhättan och monteras i Kina 2017.

Efter att Trollhättebaserade Nevs tagit över tillgångarna i Saab Automobiles konkursbo 2012 följde en orolig tid.

Tanken var att börja producera eldrivna bilar, men övergången från den gamla traditionstyngda svenska biltillverkningen tog längre tid än väntat.

– Vi blev tvungna att stoppa produktionen och hitta nya delägare. Det tog över ett år. Under en kort tid hade vi akut likviditetsbrist. I det läget tog vi ett bryggån hos Svea Ekonomi, berättar Mattias Bergman, vd på Nevs.

Lånet från Svea Ekonomi var bara ett i en lång rad av insatser som behövdes för att hålla företaget på fötter. Men det var viktigt att få det i tid, påpekar Mattias Bergman.

Första bilen klar 2017

I dag är läget helt annorlunda. Bryggån är återbetalt, den första elbilen är på väg att byggas i fabriken i Trollhättan för att sedan slutmonteras i Tianjin i Kina. Den blir klar att säljas på den kinesiska marknaden under 2017.

Ren luft lockade Kai Johan

Huvudägaren i Nevs, svensk kinesen Kai Johan Jiang, har många gånger berättat historien om hur han fick ett barn i Sverige och gladdes åt den klara luften som barnet kunde andas här.

– Jag ville att mina barn skulle kunna andas ren luft även i Kina, berättade han på ett seminarium i Stockholm i april.

Elbilen är ett led i det arbetet, och kunskapen om hur man bygger bilar finns i Sverige, bedömde han.

Full fart på rekryteringen

Nu är alltså den första bilen snart verklighet. Nevs rekryterar just nu omkring 50 personer i månaden, mestadels ingenjörer, och under sommaren kommer ett hundratal bilbyggare att rekryteras, enligt Mattias Bergman.

– Det vi gör nu är att utveckla en grundplattform som ska kunna användas som grundstruktur till fler bilmodeller. De kan vara av olika storlek och av olika varumärken, säger han.

Grundplattformen kommer att göra det möjligt att lansera fyra nya

modeller relativt snart efter den första.

Största förändringen sedan T-Forden

Mattias Bergman beskriver de aktuella förändringarna inom bilindustrin som de största sedan T-Forden. Skiftet går från oljedrift till el. Men fortfarande är 90 procent av alla bilar som byggs i världen drivna av diesel eller bensin. Nevs ska bli först med att ställa om fullt ut. Suget efter rena bilar är enormt på den kinesiska marknaden. Det är inte bara Kai Johan Jiang som vill att barnen ska kunna andas fritt.

Mobilitetstjänster

Under tiden utvecklas dagens bilar till att bli mer och mer uppkopplade, vilket innebär att man flyttar information från smartphonen in i bilen. Därmed uppkommer ett behov av vad Mattias Bergman kallar "mobilitetstjänster", och även dessa utvecklas av Nevs.

– Det är ett av de större industriprojekt som pågår just nu, säger Mattias Bergman.

Handelns dilemma:

Högre omsättning LÄGRE VINSTER

Omsättningen i handeln ökar, men lönsamheten går ner.
Hur hänger det ihop och vad kan man göra? Jonas Arnberg, chefsekonom på Svensk Handel, har svaren.

Konsumenter handlar mer och mer, vilket gör att omsättningen i handeln stiger. Trots det sjunker lönsamheten generellt hos handlarna.

Orsaken är framför allt ökad konkurrens, inte minst beroende på e-handeln. Det är snopet, eftersom förväntningarna var att digitaliseringen skulle höja marginalerna.

Men nu har handeln hamnat i ett dilemma. För att dra ekonomisk nytta av digitaliseringen krävs att handlarna investerar i snyggare gränssnitt och mer integrerade datasystem. Sjunkan-

de vinster hejdar den utvecklingen, eftersom det saknas pengar till investeringar. Även det snopet, eftersom räntorna aldrig lär bli lägre än nu.

Inga problem för de stora

De stora handelsföretagen, som H&M och ICA, har inga problem. De levererar livets nödtorft i form av billiga kläder och mat till sina kunder och märker ingen nedgång. De saknar heller inte muskler att investera.

För mindre och medelstora handlare och sällanköpshandeln är det

däremot svårt att skapa lönsamhet. Kunderna kan alltid hitta det de vill ha billigare hos någon annan eller någon annan dag. Och värre har det blivit de senaste åren. Det visar Jonas Arnberg bland annat i sin rapport "Detaljhandelns lönsamhet".

– Förr fanns en självklar koppling mellan omsättning och lönsamhet. Den är borta nu, säger han.

Vågar inte höja priset

Digitaliseringen och e-handeln har bidragit till transparens, till exempel genom möjligheterna till prisjämförelser. Den låga inflationen gör att handlarna inte vågar höja priserna, men kostnaderna för inköp, hyror och löner stiger i samma takt som förut, trots låg inflation.

– För att vända lönsamhetskurvan behöver sällanköpshandeln hitta nya modeller att tjäna mer trots låga marginaler. De riktigt små måste lägga om verksamheten eller slås ut, säger Jonas Arnberg.

För att tjäna mer trots låga marginaler måste man se till att digitaliseringen blir en hjälp. Hittills har den mest stjälpt, eftersom den har vässat konkurrensen.

Saknar inte idéer

Jonas Arnberg saknar inte idéer om vad små handlare kan göra. Han säger

– Förr fanns en självklar koppling mellan omsättning och lönsamhet. Den är borta nu, säger Jonas Arnberg, Chefsekonom på Svensk Handel.

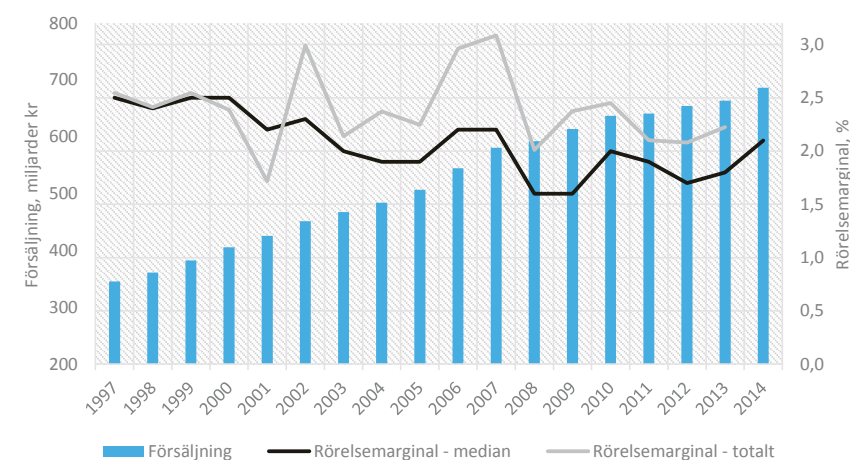
sig redan se att en vändpunkt kan vara nära. Modellen är att ta ryggen på de stora. Titta till exempel på Bygghuset, som har ett gör-det-själv-pris på sina varor och ett annat pris där kunden får golvet färdiglagt. Elgiganten är också duktiga på att kombinera näthandel med personliga tjänster.

I samma anda skulle matbutiker kunna omvandla sig till kvarterskrogar. Sportbutiker kan erbjuda gemensamma löprundor för kunderna. Djurbutiker kan erbjuda trimning och klocklippning.

Självklar affärsmodell

– Den nya affärsmodellen är egentligen självklar: Addera en tjänst till den vara du säljer. Många har redan börjat, säger Jonas Arnberg.

Försäljningen inom detaljhandeln har ökat från 345 till 686 miljarder mellan 1997 och 2014. Rörelsemarginalen för den totala detaljhandeln sjönk från 2,5 procent 1997 till 2,2 procent 2013.



Talande nallar visar den digitala vägen



Hört talas om internet of things? Troligen. Använder du dig av det själv? Säkert. Även om du inte vet om det. Utvecklingen håller på att explodera, och en av spjutspetsarna är gotlänning och bär namnet Pär Bergsten.

Sakernas internet betyder att saker talar med varandra, utan att människor behöver lägga sig i – i alla fall inte särskilt mycket. Pär Bergsten och hans företag H&D Wireless har många produkter ute på marknaden där tekniken underlättar vardagslivet för både människor och företag.

En produkt har gjort Pär Bergsten mer känd än andra. Kanske för att den så väl illustrerar hela hans verksamhet: De talande nallarna.

– Vi har byggt in vår teknik i vanliga nallar för barn. När mamma och pappa befinner sig på annan ort, kan hon eller han tala in ett meddelande i nallen med hjälp av en molntjänst och en mobilapp. Nallen läser sedan upp meddelandet för barnet hemma – med förälderns egen röst, berättar Pär Bergsten.

Nallarna kallas för Chatteddy - se dem på chatteddy.com

Tekniken kan användas i alla sammanhang där två saker går att koppla ihop. Ett par exempel: Man kan skaffa sig kontroll över energianvändningen genom att kontrollera belysning, kyla och värme. Och man kan hålla reda på var kunderna finns i ett stort shoppingcenter för att se var man ska sätta in säljresurser.

– Just nu har vi blivit utvalda att delta när nöjescentret Exploria byggs i Fittja utanför Stockholm. Vid entrén kommer besökarna att förse med ett armband som gör att pengarna de spenderar dras direkt från deras kort. Och så slipper man oroa sig för att småbarnen kommer bort. De kan spåras med hjälp av armbanden, säger Pär Bergsten.

Europas största nöjesfält

Exploria planeras att öppnas nu i juni och sägs bli Europas största nöjesfält. Självklart är det inte enbart småbarnen som tekniken håller reda på, utan alla besökare. Dels kan man se hur de rör sig i realtid, dels kan man i efterhand analysera statistiken och anpassa sina kunderbjudanden. Samt

koppla samman informationen med företagets affärssystem.

Det nya systemet heter GEPPS vilket står för Griffin Enterprise Positioning and Payment System. Det har också visat sig intressant för retail och industri för att hålla realtidskoll på produkter och personal.

– Den verksamheten kommer vi att fokusera på framöver, säger Pär Bergsten.

H&D Wireless har hamnat på flera listor över framstående innovativa företag. Tidningarna Affärsvärlden och Ny Teknik har företaget på sin lista över de 33 hetaste teknikföretagen. Och den amerikanska innovationstidningen Red Herring satte upp H&D Wireless på sin topp 100-lista 2015. Pär Bergsten fick hämta pris vid ett event i Beverly Hills.

Han är glad att vara med på båda listorna. Företaget är mitt uppe i ett utvecklingsskede där produkterna inte bara vänder sig till konsumentsektorn.

– Nu är plattformen så bra att vi tar klivet över till B2B, säger han.

Snabb expansion

H&D Wireless gick igenom en kraftig expansionsfas under 2015. Året innan, 2014, sålde man 100 000 enheter över hela världen och 2015 var siffran upp i 600 000. I maj i år passerades 1 miljon levererade produkter. En sådan takt kräver bra finansiering.

Det fick Pär Bergsten bland annat genom Svea Ekonomi. Han prisar särskilt sin kontaktperson Per Broby, som han säger har varit mycket behjälplig med att ge rätt hjälp i rätt ögonblick.

Pär är nöjd

– Genom Svea Ekonomis tjänster har vi kunna balansera våra risker och förbättra vårt kassaflöde. De är väldigt smidiga och duktiga på att anpassa sina lösningar, säger Pär Bergsten.

M2M fortfarande HETAST

Den digitala utvecklingen går snabbt. Men det hindrar inte att den några år gamla tekniken också sprider sig med vindens hastighet.

Magnus Granström är vd för Svea Billing, med tjänster inom telecom, där bland annat segmentet internet of things ingår.

– Vi kallar det M2M. När man pratar om digitalisering känns M2M ganska robust, men det är väldigt användbart, säger han.

Väldigt praktiskt

Machine to machine. Det är olika tekniker som används inom exempelvis transportnäringen för att hålla reda på var lastbilar befinner sig och vilka vägar de bör ta för att komma fram effektivt. Lastbilarna förse helt enkelt med en dold enhet som gör dem spårbara. Praktiskt, inte minst om de blir stulna.

M2M-lösningar används även inom en rad andra områden, bland annat inom bevakningsbranschen och inom energidistributionen för att exempelvis mäta elförbrukningen.

Nyckelverket är ett SIM-kort som monteras in i lastbilar, kameror och mätare.

– Vi tillhandahåller det fysiska SIM-kortet och registrerar all data. Därefter kan vi tala om för vår kund vad han eller hon ska fakturera sin kund. I vissa fall skickar vi även fakturan till slutkonsumenten, säger Magnus Granström.

Med hjälp av insamlade data kan Svea Billings kund sedan få all nödvändig statistik för att göra sina lönsamhets- och andra analyser.

LANSERAR SÖMLÖS KREDITTJÄNST

En ny tjänst med namnet Self har lanserats av Svea Ekonomi. Den effektiviserar flödet mellan olika köpkanaler och ger konsumenten möjlighet att själv styra över sin kreditansökan. Ett kreditköp kan enkelt initieras på webben för att sedan slutföras i butik, eller vice versa.

ILLUSTRATIONER: ANNA WINDORNE



En smidigare betallösning

Tjänsten Self från Svea Ekonomi förenklar köprocessen och skapar en smidigare kreditansökan för konsumenten. Traditionellt sker kreditgivningsprocessen i fysisk butik, i samarbete mellan konsumenten och sälj företaget. Genom den nya tjänsten förenklas kredit- och betalprocessen och görs mer konsumentinriktad.

- Efterfrågan från våra sälj företag och konsumenter har länge varit att ta fram en produkt där jag som konsument, kan sköta min egen kreditansökan och där våra sälj företag kan fokusera på att sälja sina produkter och tjänster snarare än att erbjuda betalalternativ. Self är denna plattform, säger Nanna Kärsrud, produktägare för Self på Svea Ekonomi.

Konsumenten äger processen

Den stora skillnaden med tjänsten är att konsumenten kan äga processen själv, vilket namnet antyder. Själva syftet är att förenkla för konsumenten och ge möjlighet att själv bestämma om sin finansiering och sina betalval. Det ligger en frihet i att kunna gå direkt till möbelbutiken, byggvaruhuset eller resebyrån och veta säkert att man kan köpa en viss produkt, eftersom man redan har löst finansieringen på förhand.

- Konsumenten kan redan från början ta reda på om det är möjligt att handla på kredit eller inte. Med vår tjänst får konsumenten full insyn i sina möjligheter gällande finansieringen, säger Nanna.

Tjänsten är utformad på så vis att konsumenten själv hemma, via sin mobiltelefon eller i butiken kan skapa ett kreditutrymme hos Svea Ekonomi. Sälj företaget kan sedan enkelt hålla koll på status gällande köp och leveranser och därmed ge en bättre köppplevelse för konsumenten. Svea Ekonomi har märkt av att konsumenternas behov och önskemål idag alltmer kretsar kring frihet och valmöjligheter, och att många uppskattar att kunna förbereda så mycket som möjligt på förhand, för att göra kontakten med butiken enklare och mer effektiv.

Sömlöst flöde mellan olika kanaler

Self bidrar dessutom till att kombinera det bästa av två världar: det personliga mötet i fysisk butik med e-handels flexibilitet. Många konsumenter vill kunna planera sina inköp online och jämföra priser, leveranstider och betalningsmöjligheter. Med Self kan butiker och kedjor som har primärt fysiska butiker men även en site för e-handel erbjuda sina kunder att undersöka möjligheterna till kreditfinansiering direkt via hemsidan, innan ett köp genomförs.

Self skapar på så vis ett sömlöst flöde mellan alla kanaler. Konsumenter kan både initiera och avsluta transaktioner via flera olika kanaler och enheter: platta, mobil, dator och fysisk butik. Man kan spana in en produkt i webbutiken, göra en preliminär beställning, men avvakta med att signera betalningen. Det skapas då en order eller ett kreditkontrakt som ligger vilande och väntar på signering. Butiken får en notis om att en order är lagd och kan förbereda

köpet. Konsumenten kan sedan i lugn och ro avsluta köpet antingen i fysisk butik eller på någon av sina mobila enheter.

Self använder uteslutande Mobilt BankID som autentiserings- och signeringsmetod, vilket underlättar för användningen av olika enheter och kanaler. Mobilt BankID innebär både hög säkerhet och användarvänlighet.

Förenklar även för handlaren

För butikernas del ligger de stora fördelarna i att betalval och kreditprocesser inte försvårar försäljningen utan förenklar den, och i att lösningen är just sömlös – en lösning för samtliga kanaler. Via Säljfinans som tillhandahåller Self, kan handlaren se om en konsument inte har avslutat en ansökan, och följa upp ordern för att avsluta ett pågående köp. Det gör det enkelt att låta kunden gå hem och fundera, utan att för den sakens skull släppa kontakten helt och hållet och riskera att tappa kunden.

Utöver att hanteringen av ordrar och krediter kan ske i Svea Ekonomis gränssnitt, kan transaktionerna hanteras i sälj företagets egna kassasystem eller fysiska betalterminaler.

- Vi tror att den här tjänsten kan fånga upp många sälj företag som är intresserade av att jobba med extern finansiering och betal lösningar som ett stöd i sälj processen snarare än som ett hinder i densamma. En flexibel lösning som Self kan locka fler konsumenter till en viss butik och därmed öka försäljningen, säger Jan Frödén, affärsområdeschef Säljfinans på Svea Ekonomi.

Svea Ekonomi Affärsutbildning

kunskap för bättre affärer

Ett av de snabbaste, bästa och billigaste sätten att få betalt i rätt tid och få ökad likviditet är en praktisk och professionell affärsutbildning.

Våra kurser är alltid aktuella - vi bevakar alla nyheter inom kreditområdet, lagstiftning och förändrad praxis. Som kursdeltagare får du ett omfattande och praktiskt kursmaterial som du har nytta av i ditt dagliga arbete. Vi håller löpande öppna kurser runt om i landet men skräddarsyr även kursupplägg mot specifika branscher och företag. Kontakta oss gärna för en offert för just ditt företag.

Följ oss gärna på LinkedIn där vi diskuterar frågor kring ekonomi och finansiering.

Vill du gå en kurs i höst?
Anmäl dig på: sveaekonomi.se/utbildning/

HÄR ÄR HÖSTENS GEDIGNA KURSUTBUD:

Kreditbedömning 1

En grundutbildning som ger en bred bas i praktiskt kreditarbete med klara riktlinjer för hur kreditbedömningen kan genomföras. En omfattande kursdokumentation ingår i kursavgiften.

STOCKHOLM: 13/9, 4/10, 20/10
GÖTEBORG: 13/10
MALMÖ: 11/10, 8/11

Kreditbedömning 2

Kursen ger fördjupade kunskaper inom området kreditbedömning samt en bredare koppling mot verksamheten som helhet, exempelvis via effektiviseringsåtgärder och policyfrågor. Kursen innehåller också praktiska tillämpningar.

STOCKHOLM: 25/10, 16/11
GÖTEBORG: 24/11
MALMÖ: 22/11

Krav och Inkasso 1

Att avtala rätt med kunden redan från början är en förutsättning för en effektiv fordringshantering. Kursen ger grundläggande kunskap inom kreditgivning och du får användbara tips för din fakturahantering. Vi går även

igenom inkassoförfarandet, vad lagstiftningen säger och vad Kronofogden och inkassobyran gör.

STOCKHOLM: 8/9, 11/10, 17/11, 6/12
GÖTEBORG: 28/9, 9/11
MALMÖ: 21/9, 23/11

Krav och Inkasso 2

Här får du en introduktion i de viktigaste rättsreglerna inom avtals- och köprätt. Vi uppmärksammar även de vanligaste fallgroparna vid ingåendet i affärsförbindelser och i efterföljande domstolsprocess.

STOCKHOLM: 27/10, 7/12
GÖTEBORG: 22/11
MALMÖ: 8/11

Internationell Inkasso

Gränserna för det vi kallar "hemmamarknaden" flyttar gradvis längre och längre bort från Sverige. Vi blir alltmer globaliserade och kommer då följaktligen i kontakt med helt andra regler, kutymer och utmaningar - hur anpassar vi oss till det?

STOCKHOLM: 14/9
GÖTEBORG: 19/10
MALMÖ: 15/11

Säkra affärer

I ett allt tuffare företagsklimat där kreditförluster och bedrägerier ökar behöver riskerna minimeras genom enkla metoder i både kreditbedömning, avtalshandtering och villkorsformulering.

STOCKHOLM: 12/10
GÖTEBORG: 10/11
MALMÖ: 22/9

Incoterms

Moms i samband med Incoterms upplever vi som ett stort dolt problem hos många företag, då man sällan talar om sambanden. Väljer du fel kan det kosta företaget väldigt mycket pengar eftersom man riskerar att av misstag redovisa momsen i fel land - något som är väldigt vanligt idag. Kursen hålls av Svea Ekonomis dotterbolag, Svea VAT Adviser, som utbildar med utgångspunkt från deras mångåriga arbete som internationella moms konsulter för svensk storindustri.

STOCKHOLM: 6/10
GÖTEBORG: 10/11
MALMÖ: 20/9

**VÅRA KURSER
OCH SEMINARIER**

På Svea Ekonomis hemsida kan du anmäla dig till alla utbildningar och seminarier. Gå in på sveaekonomi.se/utbildning eller ring oss på 020-67 67 67 så berättar vi mer.

**Välkommen att
förkovra dig!**

TRÄFFA
OSS I BÅSTAD!

Svea Ekonomi är medarrangör till den populära Entreprenörsvveckan i Båstad 20-22 juni. Under tre dagar träffas företagare för att få inspiration, mingla och skaffa ny kunskap.

Enklare att redovisa för
MINDRE FÖRETAG

Vid årsskiftet trädde ändringar i årsredovisningslagen i kraft som bland annat gör det enklare för mindre företag. De viktigaste förändringarna är:

Kraven på upplysningar i noterna begränsas.

Tydligare beskrivning av vad som avses med ägarintresse, intresseföretag och gemensamt styrda företag.

Ny generell regel om att information som inte är väsentlig kan utelämnas.

Källa: Regeringen

Särskild skuldsanering
FÖR FÖRETAGARE

Regeringen föreslår en ny skuldsaneringslag som även ska omfatta företagare, så kallad F-skuldsanering.

Normalt beviljas företagare inte skuldsanering i dag. Anledningen är bland annat att det saknas generella regler som kan gälla för både företagare och privatpersoner. Men om F-skuldsaneringen går igenom ökar chansen för överskuldssatta företagare med seriös näringsverksamhet att få hjälp.

F-SKULDSANERING INNEBÄR EN NÅGOT KORTARE skuldsaneringsperiod med tuffare krav på företagaren jämfört med en privatperson. Som exempel ska en "inte obetydlig del" av skulderna betalas, och företagaren får inga betalningsfria månader som är fallet för en privatperson.

FÖRSLAGET ÄR EN DEL I DEN STRATEGI för att motverka överskuldssättning som regeringen presenterade i budgetpropositionen för 2016. Tanken är också att förslaget ska bidra till att öka sysselsättningen och främja entreprenörskap och ekonomisk tillväxt.

De nya lagarna föreslås träda i kraft den 1 november 2016.

Källa: Regeringen



ILLUSTRATION: ANNA WINDBORNE

Nyföretagandet
fortsätter öka

I maj ökade nyföretagandet med 18,2 procent. Totalt nyregistrerades 940 fler företag i maj i år jämfört med samma månad förra året, enligt Bolagsverket. Antalet nya aktiebolag ökade med 23,4 procent.

Samtliga företagsformer ökade i maj och som tidigare är aktiebolagsformen mest populär. Hittills under 2016 har registreringen av nya företag ökat med hela 12,5 procent.

Den kraftiga ökningen vi såg i april fortsätter nu i maj och hela 2016 har hittills varit ett starkt år. Om trenden fortsätter kommer kanske förra årets ökning på 3,6 procent att överträffas när vi summerar 2016, säger Ulf Karnell, kommunikationschef på Bolagsverket.

Nyföretagandet ökade i 15 av 21 län under maj. Störst procentuell ökning hade Jönköpings län med plus 47,7 procent och Norrbottens län med 44 procent. Största minskningen hade Kronobergs län med minus 5,6 procent.

Källa: Bolagsverket

Bolagsverket uppdaterar filialregister

För att göra det möjligt att i framtiden koppla samman EU-ländernas filialregister, genomför Bolagsverket nu en uppdatering av sitt filialregister. Uppgifterna kommer att finnas tillgängliga i EU:s e-juridikportal, där företag och andra intresserade kan hämta företagsinformation.

Samarbetet är ett resultat av ett EU-direktiv och uppdateringarna är helt avgiftsfria.

Källa: Bolagsverket

Nya regler för ekonomiska föreningar

Den 1 juli träder en ny lag i kraft för ekonomiska föreningar. De nya reglerna innebär bland annat att:

Föreningarna får ta emot medlemmar som bidrar med kapital utan att vara aktiva för övrigt. Det väntas underlätta kapitalförsörjningen.

Det blir enklare att ändra stadgarna i ekonomiska föreningar. I dagsläget krävs två stämmor med tid emellan för att ändra stadgarna. Det nya kravet innebär att det räcker med ett stämmobeslut med två tredjedelars majoritet. Förslaget gäller inte bostadsrättsföreningar.

Kapitalskyddet förstärks genom nya regler om värdeöverföringar som liknar dem i aktiebolagslagen.

Jag bedömer att den viktigaste förändringen för de kooperativa företagen är att de får lättare att skaffa nytt kapital och därmed ökade möjligheter att växa och anställa, säger justitie- och migrationsminister Morgan Johansson, på regeringens hemsida.

Källa: Regeringen

Anställa unga:
Nu gäller
full arbets-
givaravgift

Nu måste du som arbetsgivare betala full arbetsgivaravgift även för personer som är födda 1991 eller senare. Avgifterna ändrades från och med den 1 juni 2016.

Från och med nu betalar du 31,42 procent för alla som är födda 1951 eller senare. Tidigare var avgiften 25,46 procent för dem som är födda 1991 eller senare.

Källa: Skatteverket

KONKURSERNA vänder åter nedåt

Maj månad innebar en stark återhämtning bland de svenska företagskonkurserna. Föregående månads uppgång blåstes bort, visar statistik från UC.

Hittills i år har företagskonkurserna minskat med 6 procent jämfört med föregående år. I april visade statistiken överraskande en uppgång på 5 procent jämfört med april 2015.

– **DET ÄR GLÄDJANDE** att se att svenskt företagande nu återhämtar sig. Förra månads ökning var inte bestående, säger Victoria Preger, Marknads- och kommunikationschef på UC AB.

EFTER MÅNADER AV HÖGA TAL för företagskonkurser, tycks Kronobergs län ha nått stabilitet och stod på 0 procent konkurser i maj. Gotland visade en uppgång på hela 300 procent medan Södermanlands län stod sig bäst med –58 procent.

Sett till bransch ökade antalet företagskonkurser inom segmentet "Kultur, nöje och fritid", med 33 procent i maj. Bättre gick det för



Sett till bransch ökade antalet företagskonkurser inom segmentet "Kultur, nöje och fritid", med 33 procent i maj.

"Partihandel" som minskade med 20 procent, tätt följt av "Restaurang och hotell" som minskade med 14 procent.

Stora segment som "Detaljhandel" och "Byggindustri" visade på –4 procent respektive 0 för maj månad.

Företagskonkurser inom segmentet "Information och kommunikation" minskade med 10 procent, och i segmentet "Bevakning, fastighetsservice och kontorstjänster" gick antalet företagskonkurser ned med 5 procent.

Källa: UC

VIKTIGA DATUM

Du vet väl om att du hittar viktiga datum på Skatteverkets hemsida? Där hittar du bland annat information om när du ska betala / redovisa / lämna in inkomstdeklaration, moms och skatter beroende på vilken omsättning du har och vilken typ av rörelse du bedriver.

www.skatteverket.se



Räntor, Svea Ekonomi (f n)

Sparkonto:	0,70 %
Kapitalkonto:	1,00 %
Utlåning från:	4,25 %

Prisbasbelopp

Prisbasbelopp 2016:	44 300 kr
Prisbasbelopp 2015:	44 500 kr
Prisbasbelopp 2014:	44 400 kr
Prisbasbelopp 2013:	44 500 kr

Förbehållsbelopp vid utmätning (per månad)

Kronofogdemyndighetens föreskrifter om bestämmande av förbehållsbeloppet vid utmätning av lön m.m. under år 2016 (KFMFS 2015:1, Verkställighet och indrivning, beslutade den 30 november 2015). Kronofogdemyndigheten föreskriver med stöd av 7 kap. 4 § utsökningsförfordningen (1981:981) följande:

1 § Förbehållsbeloppet ska bestämmas med ledning av ett normalbelopp.

2 § Normalbeloppet ska för en ensamstående gäldenär vara 4 679 kr i månaden, för sammanlevande makar och därmed jämställda 7 729 kr i månaden och för varje barn 2 482 kr i månaden till och med det kalenderåret då barnet fyller sex år och 2 857 kr i månaden för tid därefter.

3 § Följande normalbelopp i kronor per inkomstperiod ska gälla.

	Månad	Två veckor	Vecka	Dag
Ensamstående	4 679 kr	2 183 kr	1 092 kr	156 kr
Makar och jämställda	7 729 kr	3 607 kr	1 803 kr	258 kr
Barn t o m det kalenderår då barnet fyller 6 år	2 482 kr	1 158 kr	579 kr	83 kr
Barn fr o m det kalenderår då barnet fyller 7 år	2 857 kr	1 333 kr	667 kr	95 kr

Denna författning träder i kraft den 1 januari 2016 och gäller till och med den 31 december 2016.

Referensränta

Riksbanken har fastställt referensräntan för perioden 1 januari - 30 juni 2016 till 0 procent. Enligt 9 § räntelagen (1975:635; senast ändrad 2002:352) skall referensräntan fastställas halvårsvis genom särskilt beslut av Riksbanken. Referensräntan skall enligt denna paragraf motsvara den reporänta som Riksbanken tillämpade vid utgången av det gångna halvåret avrundat, om så behövs, till närmast högre halva procentenhet. Referensräntan ersatte diskontot den 1 juli 2002.

1 jan - 30 juni 2016	0%
1 juli - 31 dec 2015	0%
1 jan - 30 juni 2015	0%
1 juli - 31 dec 2014	1,0%
1 jan - 30 juni 2014	1,0%
1 juli - 31 dec 2013	1,0%
1 jan - 30 juni 2013	1,0%
1 juli - 31 dec 2012	1,5%
1 jan - 30 juni 2012	2,0%

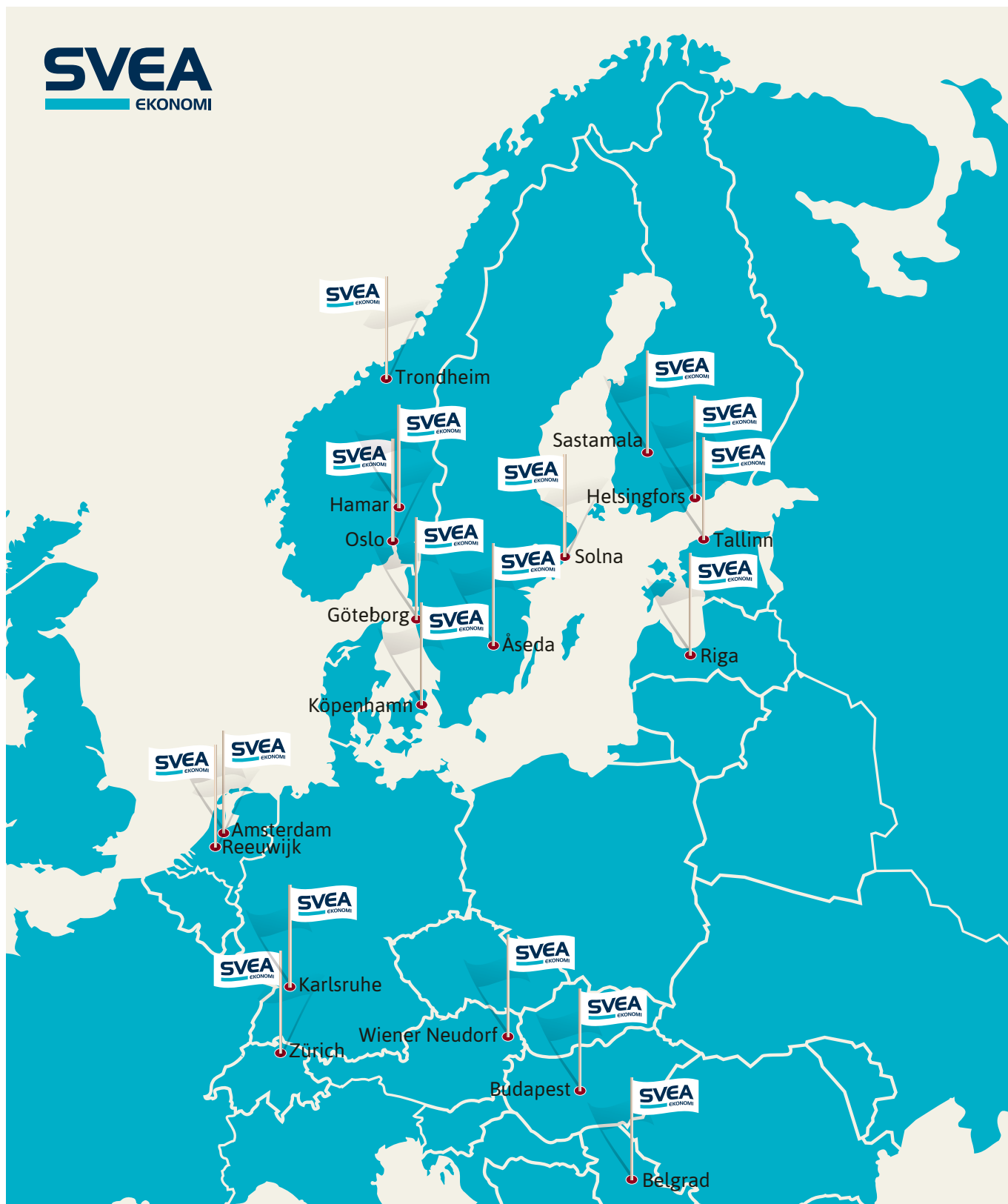
Inkassoavgifter

Lagstadgade avgifter

Arvode Inkasso	180 kr
Arvode betalningsföreläggande	380 kr
Påminnelseavgift	60 kr
Upprättande av amorteringsplan	170 kr
Arvode vid handräckning	420 kr

Myndighetsavgifter

Ansökningsavgift	300 kr
Utmättningsansökan/exekutionsavgift (per år)	600 kr
Stämning, FT-mål / T-mål	900 kr / 2 800 kr
Konkursansökan	2 800 kr
Ansökan om företagsrekonstruktion	2 800 kr



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

Skolgatan 8
Tel: +46 474 716 68
Fax: +46 474 716 68

www.sveaekonomi.se
info@sveaekonomi.se
Org. nr: 556489-2924
Säte: Stockholm

