

FÖRETAG

Update

#2 2019

SVEA
EKONOMI

**Tre tips när du vill
sälja ditt företag**

**Så får du ner sjuk-
frånvaron i företaget**

Dags att ta in extern vd?

New Retail
**Köp-
upplevelsen
viktigare än
prylen**



Svea Ekonomi bygger app till

PEACE & LOVE 2019

Innehåll Nr 2 2019

3 Att ha eller inte ha

Det här numret handlar en hel del om att äga företag.

4 Inget personligt ansvar i ett AB?
Lita inte på det

Många företagare lever i tron att man inte är personligt betalningsansvarig om man driver aktiebolag.

6 Tänk på det här när du ska ta in extern vd

Kanske är det dags att ta in en extern vd? Här är fallgroparna du ska se upp för.

8 Generationsväxla gnisselfritt när du säljer ditt företag

Vad händer den dag man vill skörda frukten av allt arbete och sälja företaget. Här är dina möjligheter.

10 Så får du ner sjukfrånvaron i företaget

Många företagare brottas med ohälsa bland medarbetarna. Nyckeln till framgång ligger i att minska korttidsfrånvaron.

12 Arbetsplatsen där frisktalet gick genom taket

Hur får man ner ohälsotalen – på riktigt? På Arbetsförmedlingen Kundtjänst Karlskoga finns svaret.

14 Sveriges bästa e-handelskommuner

Vilka är egentligen Sveriges bästa e-handelskommuner?

15 Högtryck på ingång – både på stranden och på nätet

Två av tre e-handlare uppger att deras tillväxt kommer att öka under sommarmånaderna.

16 Uppförandekod och ny lag ska korta betaltiderna

Den nya Uppförandekoden är tänkt att korta betaltiderna och sätta press på storföretagen att betala snabbare.



8 Generationsväxla gnisselfritt

4 Inget personligt ansvar i ett AB?
Lita inte på det

19 Svea Ekonomi bygger app till Peace & Love 2019

Tack vare ett samarbete med Svea Ekonomi kan Peace & Loves besökare nu få hela festivalen i en app.



20 New Retail

Ska vi sälja via e-handel, eller via den fysiska butiken? Tittar du på Kina är svaret både och.

22 6 tips till dig som vill börja sälja B2B

Är e-handel verkligen något som företag inom Business to Business behöver?

24 Allt färre belånar sina fastigheter

Under det första kvartalet i år sjönk antalet nya in-teckningar i fastigheter med 11 procent jämfört med samma period 2018.

26 Så bokar du din tågresa i sommar

Svenskarna har drabbats av tågfnatt, och inte enbart på grund av klimatångest.

12 Arbetsplatsen där frisktalet gick genom taket



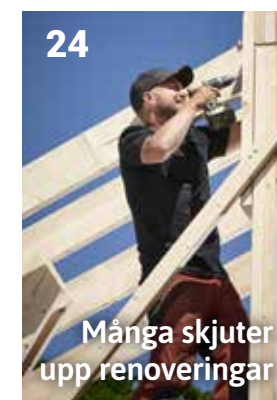
16 Uppförandekod ska korta betaltiderna

6 Dags att ta in extern vd?
Det här ska du tänka på

14 Sveriges bästa e-handelskommuner

20 New Retail
–köppupplevelsen viktigare än prylen

22 Börja sälja B2B



24 Många skjuter upp renoveringar



26 Så bokar du din tågresa i sommar

Att ha eller inte ha

Det här numret av Update Företag handlar en hel del om att äga företag. Vi är många som gör det – det finns drygt 1,1 miljon företag i Sverige i dag, en rejäl uppgång sedan 2003 då det fanns knappt 800 000 enligt Ekonomifakta.

Fullt så många ägare finns det förstås inte. Av dem som driver företag är det många som har flera. Men att driva eget kan nästan ses som en folkrörelse i Sverige. Jag startade själv Svea Ekonomi 1981 och har med glädje sett det växa år för år samtidigt som det har skapat arbetstillfällen och viktiga tjänster åt andra företag som i sin tur kan växa och utvecklas.

Men ingenting är självklart. Vägen kan vara krokig och det händer att företagsägare får oväntade problem. Då gäller det att veta vad som gäller och i vilken ordning man måste vidta olika åtgärder. Annars riskerar man inte bara sitt företag utan också sin privatekonomi. Läs mer om det inne i tidningen.

Du får också konkreta tips och goda råd om hur du ska göra den dag företaget har vuxit så mycket att du vill att någon annan ska ta över och driva verksamheten. En extern vd kan bli svaret, men det är viktigt att relationen mellan den personen och dig själv som ägare hamnar på rätt våglängd från början.

Till slut kanske du vill sälja företaget. Antingen för att du har tröttnat och vill starta ett nytt, eller för att du vill dra dig tillbaka och dricka paraplydrinkar på någon strand. Personligen är jag inte alls lockad av det sistnämnda, men vi är ju alla olika.

Trevlig läsning!

”Att driva eget kan nästan ses som en folkrörelse i Sverige. Jag startade själv Svea Ekonomi 1981.”

Lennart Ågren
Vd, Svea Ekonomi

Många företagare lever i tron att man som företagare inte är personligt betalningsansvarig för företagets skulder om man har aktiebolag. Men så enkelt är det inte.

Inget personligt ansvar i ett AB? Lita inte på det

Allt fler övergår från enskild firma till aktiebolag. En anledning kan vara att företagare tror att aktiebolagsformen är tryggare för den privata ekonomin. Så kan det också vara. Men kraven är hårda för att man själv ska slippa betala de skatter och avgifter som företaget borde ha betalat. Här är vad som gäller.

Under 2018 steg antalet aktiebolag med 4 procent, medan antalet enskilda firmor sjönk med ungefär lika mycket. Det är mer än det låter. 4 procent representerar nämligen drygt 22 000 företag på aktiebolags-sidan. Många företagare lever i tron att man som företagare inte är personligt betalningsansvarig för företagets skulder om man har aktiebolag. Kanske är det en anledning till att aktiebolag blir allt populärare som bolagsform?

Vill du veta mer om bolagsformer och företagande? Anmäl dig till någon av våra kurser.

Men så enkelt är det inte. Om ditt företag hamnar i ekonomiska svårigheter och inte kan betala skatter, avgifter och leverantörsskulder, måste du vidta exakt rätt åtgärder i rätt tid. Missar du, kan du mycket väl bli personligt betalningsansvarig. Trots att det är ett aktiebolag.

Skälet är att det så kallade företrädaransvaret kan träda in enligt skatteförarandelagen (SFL). Som företrädare räknas samtliga styrelseledamöter och vd. Om inte skatter och avgifter kommer in till Skatteverket på rätt dag, kan verket vända sig till vem som helst av företrädarna och då begära in hela summan.

Agera direkt om du får ekonomiska problem

För de flesta företagare går så klart verksamheten både upp och ned över tid. Men om du märker att du håller på att få problem finns det åtgärder man kan vidta som företagare för att förhindra att du eller styrelseledamöterna tvingas betala personligen.

Det viktiga då är tidsaspekten. Agera direkt.

1 Upprätta en kontrollbalansräkning

Det gör du så fort det finns skäl att anta att det egna kapitalet understiger hälften av aktiekapitalet. Styrelsen ska upprätta kontrollbalansräkningen och den ska granskas av revisorn – om det finns någon. Om företaget hamnar på obestånd riskerar företrädarna att bli personligt betalningsansvariga för

I praktiken borde då ett litet nystartat 50 000* kronorsbolag upprätta kontrollbalansräkningar mest hela tiden. Det räcker ju med en förlust första månaden på 26 000 kronor för att regeln ska börja gälla. Men är företaget livskraftigt återställs då aktiekapitalet så fort verksamheten kommer igång eller en större betalning kommit in.

**I den nya regeringsuppdraget ligger ett förslag om att sänka kravet på aktiekapital från dagens 50 000 kronor till 25 000 kronor. Det återstår dock att se om och när det går igenom.*

– Det är ingen fara i normalfallet. Men inför en eventuell konkurs blir det skarpt läge. Först då blir frågan om kontrollbalansräkningen har upprättats relevant, säger Hans Öden, jurist på Ackordscentralen och medförfattare till handboken "Vad händer vid konkurs".

Kontrollbalansräkningen ska inte skickas in till någon myndighet, utan finnas i företagets dokumentation. Den går till så att man räknar ut skillnaden mellan tillgångar och skulder för att se om differensen når upp till hälften av aktiekapitalet. I annat fall får bolaget åtta månader på sig att återställa aktiekapitalet.

Finns en revisor, ska hen granska kontrollbalansräkningen. Men sedan revisorsplikten avskaffades saknas revisor i många småföretag.

– I så fall är det ingen som kollar om kontrollbalansräkningen exempelvis är antedaterad eller om tillgångarna värderats för högt, säger Hans Öden.

Företrädare för ett aktiebolag kan också bli personligt betalningsansvariga om styrelsen inte har skickat in årsredovisningen inom 15 månader från räkenskapsårets slut. Ansvaret gäller då skulder som uppkommer efter de 15 månaderna.

De stenhårda datumreglerna är lätta att missa och många företrädare har krävts på betalning för skatter, av-

ANTAL FÖRETAG OCH FÖRENINGAR 2018

Månad	AB	EF	Total
januari	568 056	327 378	895 434
februari	570 375	326 651	897 026
mars	572 207	326 208	898 415
april	573 574	324 757	898 331
maj	575 522	323 615	899 137
juni	577 183	322 691	899 874
juli	578 491	320 818	899 309
augusti	579 906	321 374	901 280
september	582 344	322 086	904 430
oktober	584 867	321 221	906 088
november	587 457	318 634	906 091
december	590 571	315 303	905 874

gifter och leverantörsskulder eftersom kontrollbalansräkning, betalningsinställelse eller ansökan om konkurs har gjorts för sent. Lagarna har också kritiserats, bland andra av Roger Persson Österman, professor i straffrätt vid Stockholms Universitet. Enligt honom händer det ofta att företrädare agerar normalt och skötsamt i en situation av finansiell stress, och ändå påförs ansvar att betala skatter och arbetsgivaravgifter från sina redan beskattade medel. Ibland även om de krav som ställs upp har uppfyllts, beroende på att lagen anses ottydligt skriven.

Frågan om företrädaransvaret har också utretts av Statskontoret, som la fram en rapport förra våren med titeln "Översyn av det rättsliga företrädaransvaret". Den hade inte till uppgift att se över hela regelverket, utan endast det som avser undantag från reglerna. Bland förslagen fanns ett om att det tydligare borde stå vilka som kan undantas från ansvaret. Ännu har inga konkreta förändringar gått igenom.

Dags att ta in extern vd? Det här ska du tänka på



”Slarva inte med ägardirektivet!”

Annika Hall

Annikas tips till dig som ska rekrytera extern vd:

- ✓ Slarva inte med ägardirektivet! Det kommer underlätta processen, både att rekrytera och sedan att börja jobba med en ny vd.
- ✓ Tänk på att du som ägare måste klicka på ett personligt plan med den externa vd:n. Ni kommer inleda en nära jobbrelation och ett partnerskap, och klickar man inte som personer kommer det troligtvis inte fungera.
- ✓ Det är skillnad på vd och vd. En person som varit vd på ett stort börsnoterat företag har stor erfarenhet av att vara på just den positionen, men kanske inte alls är rätt person för ett vd-uppdrag i ett mindre familjeföretag.

Företaget växer, ni behöver expandera.

Din chefsroll ser inte likadan ut som den gjorde när ni startade. Kanske är det dags att ta in en extern vd? Här är fallgroparna du ska se upp för.

Att ta in en extern vd kan vara det smartaste du kan göra för ditt företag. Men om du som ägare inte förberett dig för att ta in en helt ny person på en ledande position ökar risken för infekterade konflikter.

Annika Hall jobbar sedan sex år tillbaka med rådgivning för företag som står inför rekrytering av extern vd. Hon är i grunden forskare i företags ekonomi med fokus på ägarförändringar och ägarstyrning i familje- och partnerägda företag.

– Det absolut viktigaste vid rekrytering av extern vd är att tänka över vad man vill med sitt företag och ta fram ett ägardirektiv. Några av de företag jag jobbat med har tänkt att allt löser sig när vd:n väl är på plats, men det funkar inte så, säger Annika Hall.

Blicka framåt

Du som företagare måste alltså skriva ner vad ni har för ambitioner med bolaget - var ska ni vara om fem år? Är målet att internationaliseras? Det

är också viktigt att formulera vilka värderingar ni har inom bolaget och vilken typ av ledarskap ni vill ha och behöver.

– Ägarna måste ha klart för sig varför man vill ta in en extern vd och tydliggöra detta, annars kommer det uppstå problem, konstaterar Annika Hall.

Benny Dahl har mångårig erfarenhet av att gå in som extern vd. Under de senaste 14 åren har han åtagit sig detta uppdrag i fyra olika bolag. Han håller med om att det är viktigt med tydlighet, och har själv skapat ett dokument där han visar vem han är som ledare.

Tydlighet är A och O

– Från början var det tänkt som en reminder till mig själv om vad jag tycker är viktigt. Men det gick från att vara ett internt dokument till en beskrivning och presentation av vem jag är som vd och hur jag vill leda ett företag, säger Benny Dahl.

Med dokumentet gör Benny sina nya arbetsgivare mer förberedda på vad de kan förvänta sig av honom när

han börjar sitt arbete och vilka förändringar han kommer vilja genomföra.

Förändringar är också ett centralt ord när man talar om rekrytering av extern vd. Ett vanligt problem som uppstår vid den här processen är att ägarna och styrelsen har svårt för vad som sker när vd:n väl är plats.

– Mitt främsta råd är att boka in veckomöten där samspelet mellan vd och ägare är en fast dagordningspunkt. Då kan man hela tiden stämma av med varandra om vad som funkar och inte, och små problem växer sig inte stora som berg innan någon av parterna tar upp det, säger Annika Hall.

Både Annika Hall och Benny Dahl trycker på att det är en stor omställning för ett företag att ta in en extern vd, och att alla inblandade parter måste göra sitt yttersta för att få situationen att fungera. En styrelse som vägrar förändringar och en vd som inte lyssnar in kommer knappast leda till den succé som rekryteringen var tänkt att resultera i.

Vet din vd vad du vill med ditt företag?



”Var beredd på att det kommer att ske förändringar.”

Benny Dahl

Bennys tips till hur du som ägare ska bemöta en extern vd:

- ✓ Diskutera och skriv ner vad vd:n får röra och inte röra i bolaget, som att bolaget inte får flyttas till annan ort eller att vissa medarbetare måste få vara kvar. Det måste jag som vd få veta innan jag påbörjar mitt arbete.
- ✓ Ta in externa personer även i styrelsen, helst på ordförandeposten. Då blir det lättare att styra företaget mot förändring.
- ✓ Var beredd på att det kommer ske förändringar när du tar in en extern vd. Är du inte redo för förändringar – tänk igenom en extra gång varför ni landade i beslutet att ta in en extern vd.



Generationsväxla gnisselfritt när du säljer ditt företag



De allra flesta företagare älskar sitt jobb och lägger väldigt mycket tid på att bygga ett framgångsrikt företag. Men vad händer den dag man vill skörda frukten av allt arbete och sälja företaget. Här är dina möjligheter.

För dig som funderar på att lämna företaget finns i princip tre möjligheter.

1 Överlåta aktier till barnen eller andra familjemedlemmar

Enligt nya 3:12-regler blir det ingen skillnad mellan att ge bort aktier till barn eller till utomstående. Hittills har en försäljning av ett fåmansbolag till

närliggande kunnat ge högre skatt än en försäljning till en utomstående. De nya reglerna gäller för verksamheter som överläts efter den 30 juni i år. Det kan hända att vissa familjemedlemmar inte vill ha kvar sina aktier, utan vill bli ut-

lösta. Då krävs en finansieringslösning.

2 Överlåta företaget till de anställda

En så kallad management-buy-out eller employee-buy-out. Kräver ofta

att de som ska ta över skaffar en extern finansiering. Om de inte klarar att finansiera hela köpeskillingen kan man lägga det återstående på en avbetalningsplan eller som en tilläggs-köpeskillning baserad på bolagets framtida resultat. Det innebär i praktiken att de nya ägarna använder framtida aktieutdelningar till att betala av på köpeskillingen. Nackdelen är att säljaren tar en viss risk att inte få fullt betalt vid överlåtelsen som det var tänkt.

3 Sälja företaget till en utomstående

Finns ingen närstående eller kompanjon som vill ta över, vill de flesta försöka sälja sitt bolag. Ett smidigt sätt är att använda sig av den digitala tjänsten Bolagsplatsen, ett slags Hemnet för företagsköp och -försäljningar. Du surfar in på sajten och kan välja mellan att lägga ut ditt objekt och sköta försäljningen på egen hand, eller få hjälp att hitta en företagsmäklare som hjälper dig.

– En tydlig trend är att allt fler företrar att anlita en mäklare. En annan spaning är att antalet bolagsförsäljningar har ökat med 5–10 procent det senaste året, säger Emanuel Possnert, vd för Bolagsplatsen.

Det kan finnas goda skäl att anlita en mäklare, eftersom det finns många fallgropar att ramla i för den ovane säljaren. Det vanligaste misstaget är enligt Emanuel Possnert det här:

– Många glömmer att inkludera och värdera den digitala delen av verksamheten. Hemsidan, till exempel. Du har lagt ner tid och pengar på den, och den hjälper till att bygga upp varumärket. Samma sak med sociala medier där du kanske kommunicerar med kunderna. Det vill du ha betalt för.

Men hur värderar man det? Där kommer mäklarens kunskap in. Hen kan gå igenom de digitala tjänsterna, se hur omfattande trafiken är, hur många följare som finns och vilken

kvalitet detta har. Det är exempelvis mer värt med "likes" om de kommer från verkliga kunder än om de kommer från kusinen i fjärran.

Här är fler tips från Emanuel Possnert för dig som vill sälja ditt företag

- ✓ Förbered minst ett år i förväg.
- ✓ Rensa bort alla onödiga kostnader.
- ✓ Be en extern part, exempelvis en redovisningskonsult, att gå igenom bokföringen så att den blir transparent och relevant. Hur ser vinstprognosen för de kommande åren ut?
- ✓ Se till att du inte ligger ute med olösta krediter.
- ✓ Påbörja inga större investeringar.
- ✓ Bygg upp ett bra prospekt på basis av ovanstående.
- ✓ Var diskret! Skriv annonsen så att verksamheten blir attraktiv, men avslöja inte vilket bolag det rör sig om. Anledningen är att det är viktigt att inte oroa anställda, kunder eller leverantörer. De kan tro att du har råkat i svårigheter och ser sig om efter andra jobb, hittar nya leverantörer eller bestämmer att de inte vågar ha dig som kund.
- ✓ Specificera exakt vad det är du säljer, det vill säga vad som ingår.
- ✓ Bestäm om du som säljare ska arbeta kvar en tid för att lotsa in den nye ägaren. Det ska stå i kontraktet.

Vad kostar en mäklare?

Enligt Emanuel Possnert är det svårt att säga. Det beror på bransch och



”En tydlig trend är att allt fler företrar att anlita en mäklare.”

Emanuel Possnert

omsättning. Men de flesta använder sig av en modell med en startavgift där en rad tjänster ingår, plus en procent på köpeskillingen.

– Shoppa runt bland mäklarna i ditt eget län. Leta efter någon som kan din bransch, har ett bra nätverk och rätt erfarenhet. När du hittar en sådan vars offert verkar vettig, välj den. Men – som sagt – var diskret! Säger Emanuel Possnert.

Ytterligare en dimension när det gäller generationsväxling är ägarnas roll. Ofta är ägarna flera och tillhör samma familj. Då kan det vara klokt att inrätta ett ägarråd, och helst också anlita en extern styrelseordförande. I ägarrådet diskuterar man noga företagets framtid och kommer fram till en gemensam önskan om vad som ska hända med företaget. Vilka i familjen som ska vara med i framtiden och vilka som vill ägna sig åt något annat. Den här processen kan ta tid och vara känslomässig, särskilt för den äldre generationen som ska lämna.

Resultatet av diskussionerna blir sedan till ett ägardirektiv för styrelsen, som är ett stöd i processen. Här kan en extern ordförande bli ett ovärderligt bollplank, både åt ledningen och ägarna.

Så får du ner sjukfrånvaron i företaget

Många företagare brottas med ohälsa bland medarbetarna. För att få ner ohälsotalen behövs ett systematiskt helhetsgrepp där alla medarbetare involveras i att satsa på sin hälsa, både hemma och på jobbet. Nyckeln till framgång ligger i att minska korttidsfrånvaron.



Ar 2017 låg sjukfrånvaron i Sverige på 4,1 procent av den ordinarie arbetstiden enligt Ekonomifakta, som är en del av Svenskt Näringsliv. Det var något lägre än 2016, då sjukfrånvaron låg på 4,4 procent och mer än hälften av hur det såg ut 1988. Då var sjukfrånvaron uppe i 9,7 procent.

Sett över 30 år har alltså sjukfrånvaron sjunkit kraftigt, men det beror främst på ändrade regler för sjukskrivning, korttidsfrånvaron fortsätter att öka i Sverige. Det tyder på att många anställda mår dåligt, och det står arbetsgivaren dyrt. Många chefer gör därför vad de kan för att försöka behålla personalen frisk. Enligt Marika Åhrlin, rehabsamordnare och företags-sköterska på Previa, ett av Sveriges största företagshälsovårdsföretag, är korttidsfrånvaron den faktor som bäst förutsäger långtidssjukdom.

Men det är inte alltid lätt att veta hur man kan minska korttidsfrånvaron. Ohälsan är många gånger diffus. Enligt studien "Sjukfrånvaron bland privatanställda tjänstemän", som genomfördes vid Karolinska Institutet förra året, är psykisk ohälsa den vanligaste orsaken till sjukskrivning.

Många försöker hinna allt

– I mitt arbete träffar jag många personer där jag kan se att ohälsan beror på stress. Den kommer både från jobbet och privatlivet, säger Marika Åhrlin.

Hon bygger inte sitt uttalande på någon statistik, men hon borde veta, för hennes jobb är att hjälpa företag att få ner sjuktagen. Det gör hon dels genom ett systematiskt arbete, dels genom samtal både med anställda (under sekretess, förstås) och med chefer.

– Många håller ett högt tempo, både i jobbet och i privatlivet. De försöker göra allt, det är min känsla. Och den värsta stressen är den där man inte får tid till återhämtning. Bland mycket annat kan det leda till dålig

sömn, säger Marika Åhrlin.

Men om ohälsan beror på de anställdas privatliv, hur kan arbetsgivaren påverka det? Och hur vet chefen att investeringar som görs betalar sig? Grunden måste vara ett systematiskt arbete för att få friskare medarbetare, menar Marika Åhrlin. Först måste man ha koll på hur höga talen är, för att sedan veta om de minskar. Därefter rekommenderar hon att sätta fokus på korttidsfrånvaron. Den kan nämligen vara ett tidigt tecken på att en person kan vara på väg att bli långvarigt sjuk. Ett förslag är att den anställda som är sjuk vid fler än tre tillfällen på ett halvår ska kontaktas av sin chef, eventuellt för att gå vidare till företagshälsovården. Ofta rör det sig om "normal" sjukdom, den anställda kanske blev förkyld, fick komplikationer och insjuknade igen.

– Men vid mina samtal upptäcker jag ofta underliggande problem, som ofta beror på stress. Jag ställer frågor om arbetsuppgifterna, arbetskamraterna, cheferna, försöker se om personen trivs på jobbet och ber honom eller henne att själv komma med förslag på förbättringar. Jag ställer även frågor om privatlivet och kan också där be personen komma med förslag om hur det kan förändras. Självklart lyfter jag också fram vikten av motion och en sund kost, säger Marika Åhrlin.

Efter samtalen har Marika Åhrlin en dialog med arbetsgivaren, helst med både arbetstagare och arbetsgivare tillsammans, för att försöka hitta lösningar. Ibland rekommenderar hon att en eller flera personer ska få utöva fysisk aktivitet på arbetstid.

Är fysisk aktivitet alltid svaret på ohälsa?

Självklart inte. Det är ingen vits att en redan stressad människa jagar in till gymmet. Men om man ska lista vilka åtgärder en arbetsgivare kan göra, så är just att erbjuda motion på jobbet en viktig del, eftersom den stora gruppen



”Många håller ett högt tempo, både i jobbet och i privatlivet.

De försöker göra allt.”

Marika Åhrlin, rehabsamordnare och företags-sköterska på Previa

svenskar rör sig för lite och tar skada av det. Med motion menas då inte bara gymkort, även om många anställda uppskattar det när de väl har fått in vanan. Man kan också organisera lunchpromenader, stående och gående möten, kort pausgympa, avsätta en kvart för mindfulness etc. Vad gäller mat kan man ha hälsofrukostar och fruktkorgar i stället för bullar till kaffet.

– På det sättet jobbar man förebyggande, och för små företag kan det vara ännu viktigare än för stora. Där kostar det mer att släcka bränder, säger Marika Åhrlin.

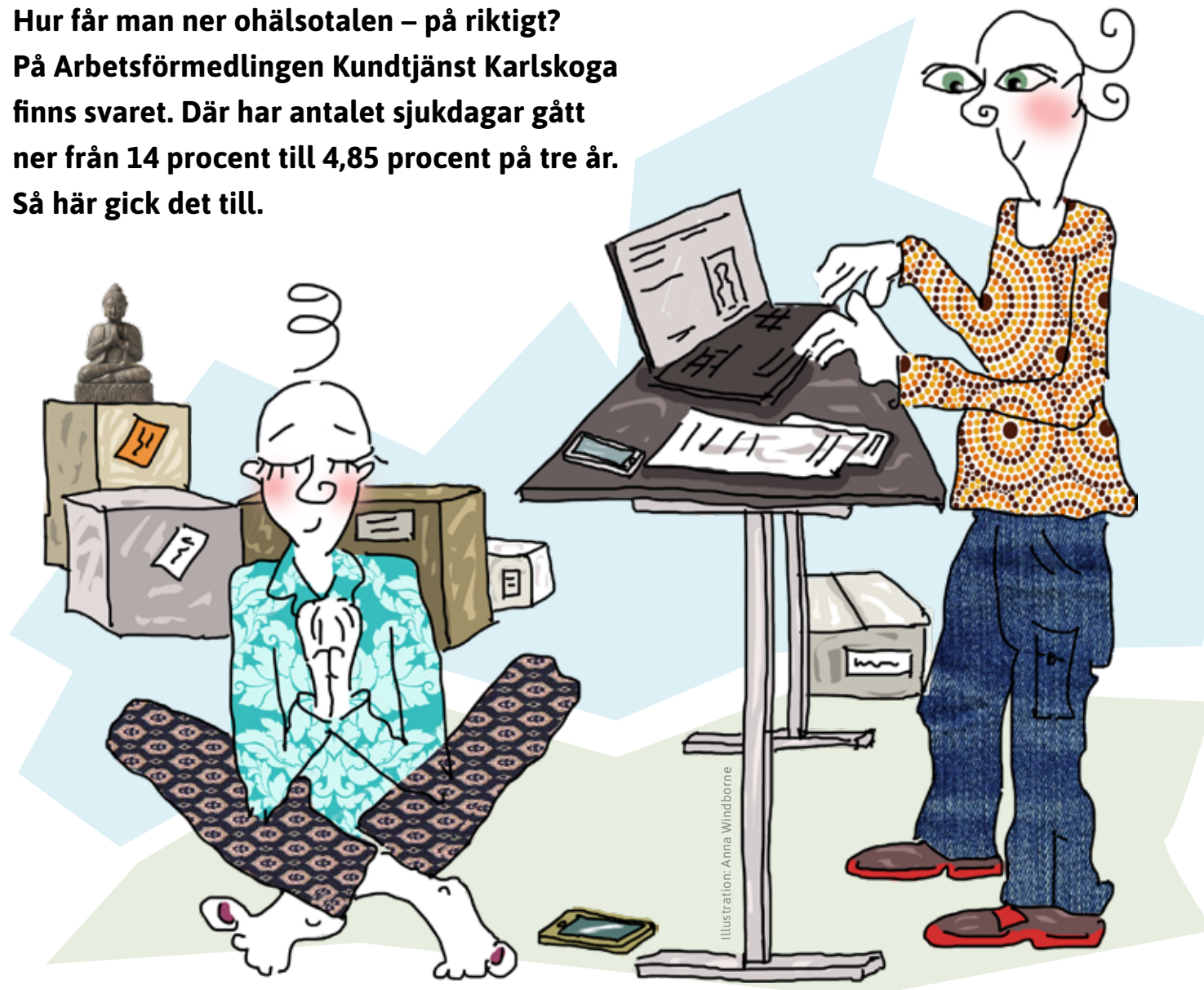
Många överskattar hur mycket man rör på sig

Många överskattar ofta hur mycket fysisk aktivitet de utför i vardagen. Det visar den stora studien Scapis, som baserar sig på 30 000 personer. Där lät man deltagarna uppskatta om de rörde på sig 5 x 30 minuter i veckan. 60 procent uppskattade att så var fallet. De fick bära en rörelsemätare på sig i ett antal dagar, och mätarna visade något helt annat. Endast 7 procent av deltagarna rörde på sig så mycket som de angivit.

Arbetsplatsen där frisktaleten gick genom taket

Hur får man ner ohälsotalen – på riktigt?

På Arbetsförmedlingen Kundtjänst Karlskoga finns svaret. Där har antalet sjukdagar gått ner från 14 procent till 4,85 procent på tre år. Så här gick det till.



Arbetsförmedlingen Kundtjänst Karlskoga är inget vanligt kontor, utan här har de anställda ett nationellt uppdrag att förenkla och förbättra kommunikationsvägarna mellan arbetsgivare och arbetssökande. Antalet anställda är cirka 100. År 2015 var ohälsan, mätt i antalet sjukdagar i procent av arbetstiden, hög på arbetsplatsen. De anställda var borta från jobbet 13–14 procent av

arbetstiden, alldeles för mycket. Att detta kostade pengar förstod alla.

Ledningsgruppen på arbetsplatsen beslöt att ta tag i saken. Systematiskt började Charlotta Edenvik, Marie Casco och Monica Roxne sätta sig in i vilka insatser som behövdes för att främja hälsa, så att de anställda kunde vara mer på jobbet.

– Vi ville ha ett systematiskt arbetssätt. Så vi kartlade vilka konkreta åtgärder som kan vidtas på en arbets-

plats och såg över vilka stödresurser vi hade i form av företagssjukvård, HR-partner och så vidare, säger Charlotta Edenvik.

Många orsaker till sjukfrånvaro

De upptäckte snart att sjukfrånvaron hade många olika orsaker. En del var rent arbetsrelaterat, men problem i privatlivet hade också smugit sig in och påverkat arbetet. För att bena ut det och se vad en arbetsgivare kan

göra, tog man hjälp av Previa. Precis som företagssköterskan Maria Åhrlin berättar på sidan 10 är rörelse på jobbet en viktig del.

– Vi systematiserade arbetsmiljöarbetet genom att till exempel erbjuda regelbundna hälsosamtal och ha löpande uppföljningar kring sjuktal. Utöver det pratade vi om att stå och jobba en del av tiden, erbjuda korta rörelsepass som går att göra utan att byta om, till exempel stretching, sitt-gympa, qigong och mindfulness, men också rejäla kettlebellpass i gymmet, berättar Marie Casco.

Viktigt med motiverade medarbetare

De tre cheferna har också jobbat mycket med det mentala, det vill säga att få medarbetarna motiverade och engagerade i verksamheten. Utgångspunkten var friskfaktorer, det vill säga vad som fungerade bra på arbetsplatsen, snarare än problemen.

– Vi vill visa att det inte bara är cheferna som driver verksamheten. Så vi ber medarbetarna att komma in med önskemål om till exempel arbetsrutiner och ber dem berätta vad de anser borde förbättras. De har ju även eget ansvar för att planera och genomföra möten, berättar Monica Roxne.

Så fort något ska göras, diskuteras hur-frågan från en rad olika vinklar. Exempel på sådana vinklar är: Hur ska medarbetarna inkluderas, hur ska ansvaret delegeras, hur kan rörelse inkluderas i processen.

– Det är vår röda tråd, så tar vi tillvara våra medarbetares kompetens och engagemang, säger Charlotta Edenvik.

Medarbetarnas kunskap utanför själva jobbet tas också tillvara. De flesta har ju något fritidsintresse som kan komma till nytta. Därför kan medarbetarna ibland själva vara samtalsledare, qigonginstruktörer och hälsoinspiratörer.

All förändring kan möta motstånd

Det var lite trögt i starten, medger de tre sektionscheferna. Alla medarbetare tände inte omedelbart på att diskutera sin livsstil och börja träna på arbetstid. Så man införde prova-på-tillfällen då alla fick testa de olika korta rörelsepassen, och då lossnade det. Störst gensvar gav möjligheten att få träffa företagssköterskan. Den första tiden var alla hennes tider bokade. Och samtalen med henne ledde till ett större intresse att utnyttja möjligheterna till fysisk aktivitet och andra livsstilsförändringar.

Vad har allt detta kostat arbetsgivaren?

Det kostar en slant att anlita en företagshälsovård, det går inte att komma undan. Men alla aktiviteter är billiga, eftersom de leds av de anställda själva – något som sannolikt dessutom höjer effekten. Men totalt sett har insatserna betalat sig väl, eftersom sjuktalet har sjunkit så kraftigt. Eller som Charlotta Edenvik säger:

– En stämatta kostar 1 200 kr att köpa in. Det är liten kostnad jämfört med vad en sjukdag egentligen kostar. Inte nog med att sjukfrånvaron totalt har minskat. De tre cheferna har också följt orsakerna till frånvaron och kan nu konstatera att de psykiska orsakerna till sjukfrånvaro har minskat markant. En annan god bieffekt är att personalomsättningen har gått ner. Folk trivs helt enkelt bättre nu.

Vad är det för ROI på en promenad?

Hela den här artikeln har kommit till efter ett mail från en läsare av Update, som ställde frågan: Vad är det för ROI (Return of Investment) på en promenad? Charlotte Edenvik menar att frågan är mer komplicerad än så.

– Det är alltid bra att börja med en promenad. Men för att komma tillrätta med höga sjuktal, behövs en hel palett



”Vi ville visa att det inte bara är cheferna som driver verksamheten.”

Monica Roxne



”För att komma tillrätta med höga sjuktal, behövs en hel palett av insatser.”

Charlotta Edenvik

av insatser. Börja med det ergonomiska och gå vidare med det mentala. Väv sedan ihop alltsammans för att skapa rörelse, engagemang och tillit.

Så även om det är svårt att sätta en konkret ROI-siffra på en promenad så har de samlade insatserna hos Arbetsförmedlingen Kundtjänst Karlskoga lett till minskad sjukfrånvaro och lägre personalomsättning. En win-win för både arbetsgivare och anställda.

Sveriges bästa e-handelskommuner

Stockholm är välkänt som en startup-stad såväl i Sverige som internationellt. Men vilka är egentligen Sveriges bästa e-handelskommuner? Payson och Svea Ekonomis nya kartläggning visar var e-handeln blomstrar allra mest.



Vaxholm ryckte upp sig från förra årets 124:e plats till 1:a!

Vaxholm kammar hem förstaplatsen och är därmed Sveriges bästa e-handelskommun, tätt följd av Stockholm och Bräcke. Kommunerna där e-handelsklimatet är som svalast är i Borlänge, Bollnäs och Karlshamn.

Payson och Svea Ekonomi har genomfört sin årliga kartläggning "Sveriges bästa e-handelskommun". Kartläggningen har tagits fram med hjälp av statistik från Allabolag.se och SCB. Därefter har ett index beräknats fram för att undersöka var i landet näthandeln spirar som allra mest.

Topp fem i kartläggningen innehåller hela tre nykomlingar från förra året och startup-meckat Stockholm är den enda kommunen som

lyckats nagla sig kvar. Under 2018 startades det e-handelsbolag i hela 80 procent av Sveriges kommuner.

– Det finns en enorm tillväxt för e-handeln i hela Sverige, säger Emma Lindgren, e-handelsexpert på Svea Ekonomi.

Storstäderna tappar

Trots att Stockholm klättrar i årets kartläggning är det knappast talande för de andra storstäderna i landet. Göteborg har halkat ner från plats 17 till 35. Malmö ras ger kommunen i år en 50:e plats jämfört med fjolårets 30:e plats.

Här är topplistan - Sveriges bästa e-handelskommuner

Vaxholms kommun	1,7 (124)
Stockholms kommun	2,0 (4)
Bräcke kommun	2,1 (Ny)
Övertorneå kommun	2,2 (Ny)
Herrljunga kommun	2,4 (Ny)
Dals-Eds kommun	2,4 (6)
Nynäshamns kommun	2,6 (227)
Trosa kommun	2,6 (198)
Höganäs kommun	2,6 (166)
Valdemarsviks kommun	2,7 (Ny)

Och här är de kommuner som hamnade i botten

Karlshamns kommun
Bollnäs kommun
Borlänge kommun
Piteå kommun
Alvesta kommun

Högtryck på ingång – både på stranden och på nätet



Sommaren närmar sig med stormsteg och ett högtryck väntas dra in över Sverige. Samtidigt förutspår Sveriges e-handlare ett högtryck även online. Två av tre uppger nämligen att deras tillväxt kommer att öka under sommarmånaderna.

E-handlarna hoppas dock inte på en värmebölja likt förra året. Istället anser man att en regnig sommar skulle ge allra bäst förutsättningar för en ökad försäljning.

I Paysons och Svea Ekonomis senaste e-handelsindikator har 549 svenska e-handlare svarat på frågor kring förväntningarna på näthandeln i sommar. Och de flesta ser fram emot sommaren med tillförsikt. Hela 65 procent tror på en ökad tillväxt under sommarmånaderna juni, juli och augusti. Dessutom tror nästan var tredje på en stark eller mycket stark tillväxt. Till skillnad från de flesta andra hoppas e-handlarna på en regnig sommar där nya varmarekord uteblir. Endast sju procent tror att en värmebölja skulle vara positivt för deras näthandels tillväxt.

– Det är väldigt kul att e-handlarna tror på en fortsatt stark tillväxt, trots förra årets rekordvärme. Traditionellt sett är regn och molnigt de väderlekar som gynnar näthandeln och det framgår tydligt att e-handlarna inte är speciellt intresserade av nya varmarekord. Skulle det nu bli en solig och fin sommar finns det mycket man kan göra för att förenkla köpprocessen, exempelvis genom smidiga betallösningar och välbeskrivna webbsidor. Genom enklare och snabbare köp hindras inte kunderna från att njuta i solen, säger Emma Lindgren, e-handelsexpert på Svea Ekonomi.

Bygg och trädgård i topp

Den bransch som förväntas gå bäst i sommar är föga oväntat Byggvaror & trädgård. För tredje året i rad tror

e-handlarna att det är den bransch som kommer öka sin försäljning mest. Tvåa respektive trea placerar sig Sport & fritid och Kläder & skor. Ny på topp fem är livsmedelsbranschen. Att handla mat online har blivit allt vanligare och branschen petar nu ner Skönhet & hälsa till en femteplats, spår e-handlarna.

Branscherna e-handlarna tror mest på under sommaren 2019

1	Byggvaror & trädgård	30 %
2	Sport & fritid	24 %
3	Kläder & skor	10 %
4	Livsmedel	9 %
5	Skönhet & hälsa	8 %

”Med förenklade köpprocesser hindras inte kunderna från att njuta i solen.” Emma Lindgren



Vill du veta mer?

Vill du veta mer är du välkommen att kontakta Emma Lindgren, Head of Public Relations och e-handelsexpert, på Svea Ekonomi. Emma nås på: telefon + 46 70 752 32 90 eller via e-post emma.lindgren@svea.com

Uppförandekod och ny lag ska korta betaltiderna

Småföretagen hämmas av storföretagens långa betaltider.



Långa betaltider är ett gissel för många små företag. Det hämmar likviditeten och hindrar tillväxt. Den nya Uppförandekoden är tänkt att korta betaltiderna samtidigt som regeringen vill sätta press på storföretagen att betala snabbare.

Under 2018 bildade ett antal näringslivsorganisationer en förening, som förvaltar näringslivets Uppförandekod för att korta betaltiderna. Samtidigt vill nu regeringen sätta press på storföretagen att betala snabbare.

Betaltider.se är en förening initierad av näringslivsorganisationerna Sinf (Svensk Industriförening), FKG (Fordonskomponentgruppen), Företagarna, Almega och Innovationsföretagen. Till föreningen har ett

antal storföretag anslutit sig, och har förklarat sig villiga att korta betaltiderna – alltså betala fakturor från sina underleverantörer i tid.

Betaltiderna är en hållbarhetsfråga

– Många storföretag har insett att det är en hållbarhetsfråga. En ansvarsfull styrelse ser över sina betalflöden mot sina underleverantörer och betalar dem i tid, säger Anna Winblad von Walter, bolagsjurist på Sinf.

De anslutna bolagen har formulerat en Uppförandekod som ser ut så här

- Små bolag (färre än 50 anställda och mindre än 100 miljoner kronor i omsättning): Köpande företag förbinder sig att betala den leverantör som så begär på max 30 dagar räknat från när korrekt faktura är mottagen.

- Mellanstora bolag (fler än 250 anställda och mer än 500 miljoner kronor i omsättning): Köpande företag erbjuder sig att betala den leverantör som så begär på 30 dagar räknat från när korrekt faktura är mottagen.

- Undantag: längre kontraktuella betalningsvillkor kan förhandlas om synnerliga skäl föreligger, såsom vid upphandlingar med leverantörer i olika storleksklasser eller upphandlingar där leverantörer från olika länder deltar.

Fallgropar i formuleringarna

Det lilla eller mellanstora företaget som kämpar med likviditeten hittar fallgropar i formuleringarna. Exempelvis "Korrekt faktura", kan vara svårt för ett litet företag att få till. Särskilt om det inköpande företaget avstår från att larma om att något är fel, utan lägger fakturan på hög.

– EU:s rekommendationer ger viss vägledning kring en hederlig hantering och transparens gällande företags betalflöden. Det är givetvis inte hållbart att dra på fakturor med hänvisning till att fakturan inte blivit helt korrekt utställd och att det då startas en ny tidsfrist utöver de avtalade betaldagarna, säger Anna Winblad von Walter.

Ett stort steg framåt

Men Uppförandekoden är ändå ett stort steg framåt, menar Anna

Winblad von Walter, eftersom det tyder på en insikt hos storföretagen. Numera finns en dialog med de stora företagen om hur de tar sitt ansvar i frågan. De företag som har anslutit sig till Uppförandekoden har åtagit sig att samarbeta med oss, vilket är positivt. Det finns också exempel på företag som har blivit intresserade av initiativet och själva kontaktat oss, säger hon.

– Vi arbetar långsiktigt med frågan och informerar såväl företag, styrelser, branschorganisationer och andra intressenter för att främja en god praxis i frågan.

Tidigare lagförslag kritiserades

Vore det inte bättre med en lag, så att det blev lika för alla och storbolagen inte gavs möjlighet att avtala om längre betaltider? Enligt ett förslag som lades fram 2013 skulle betalningsfrister längre än 30 dagar inte tillåtas. Förslaget skickades på remiss, men möttes av stark kritik från instanser som ansåg att en skärpt lag skulle försämra Sveriges internationella konkurrenskraft. Förslaget lades därför inte fram till Riksdagen.

På Näringsdepartementet har man i stället uppmanat näringslivet att hitta en självreglerande lösning, vilken sedermera blev Uppförandekoden om betaltider inom näringslivet. Uppförandekoden är näringslivets eget svar på att korta betaltiderna. Men för att den ska bli effektiv behövs ett instrument för att rapportera de faktiska betaltiderna. Betalningsindex, som produceras av Bisnode och som Update Privat publicerar fyra gånger om året, är ett sätt. Det visar hur snabba företagen är att betala sina fakturor i förhållande till förfallodatumet. Det fångar dock inte upp det faktum att småföretag ofta tvingas gå med på längre betaltider.



”En ansvarsfull styrelse betalar sina underleverantörer i tid.”

Anna Winblad von Walter

Nu kan ny lag ändå kan vara på gång

Därför vill Näringsdepartementet nu införa ett krav på rapportering av betaltider för att möjliggöra att följa utvecklingen i frågan över tid. Det innebär att företag med minst 250 anställda varje år enligt lag ska redovisa sina avtalade betalningstider, faktiska betalningstider och försenade betalningar. Då blir det möjligt att följa utvecklingen av betaltidsflödena, och se om det sker någon verklig förändring av betaldagarna.

Promemorian om ett rapporteringskrav av betaltider har varit ute på två remissrundor. Tillväxtverket och Bolagsverket har nu tillsammans lagt fram en rapport, "Utredning av vissa frågor i anslutning till promemorian Krav på rapportering av betalningstider", som visar hur en sådan lag skulle kunna utformas.

Utredningen innehåller också en hel del intressanta räkneexempel som visar vad man tror att storföretagen och småföretagen vinner respektive förlorar på de långa betalningstiderna.

Här är några fakta ur rapporten

72 miljarder kronor. Det är den summa som framräknats i rapporten som avser hur stora leverantörsskulder företag med mer än 250 anställda har till svenska SME.

Genomsnittlig betalningstid från stora till små företag är i dag 33 dagar. Om den minskades till 30 dagar skulle det förbättra småföretagens likviditet med 780 miljoner kronor.

Små och medelstora företag, SME, missgynnas på flera sätt av långa betalningstider: De får likviditetsbrist som medför finansieringskostnader samt hämmar anställningsbenägenhet och tillväxt. De får administrationskostnader för att hantera sena betalningar, och de får försämrade avkastning på sysselsatt kapital.

Konkursrisken för SME ökar och konkurrenssituationen försämras.

Mikroföretag är betydligt bättre på att betala i tid än stora företag.

Ju större företag, desto större är leverantörsskulderna som andel av omsättningen.

Kundfordringar som andel av omsättningen har större påverkan på likviditeten i små företag än i stora. Eller annorlunda uttryckt: Pengarna har ett större värde för små företag än för stora.

Den kapitalbindning som sker på marknaden är ogynnsam för produktiviteten och tillväxten. Sverige bör implementera åtgärder för att följa upp de faktiska betaltiderna och rapporteringskravet som är under remiss ligger i linje med det, säger Anna Winblad von Walter.

Late payment-direktivet

Inom EU pågår också ett arbete för att korta betaltiderna. Ett exempel är det så kallade late payment-direktivet, som säger att offentliga upphandlare måste betala inom 30 dagar, och privata företag inom 60 dagar – med vissa undantag. I bland annat Frankrike och Nederländerna har man kompletterat direktivet med en Uppförandekod.

Ytterst liten försämring i BETALNINGSINDEX

Statistiken över betalningstider visar att betalningsbeteendet bland svenska företag i genomsnitt fortfarande ligger högt. Möjligen kan små tecken på försämring 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 juni 2019 totalt låg på 79,35, alltså fortfarande nära idealet 80. Siffran för juni 2018 var marginellt bättre, 79,53, medan den för två år sedan låg på 79,59. Tendensen för juni månad har alltså försämrats jämfört med samma månad 2017 och 2018, men förändringarna är mycket små.

BRANSCH	PAYDEX			Skillnad senaste året
	2019-06	2018-06	2017-06	
Juridik, ekonomi, vetenskap och teknik	79,17	79,21	79,06	-0,04
Kultur, nöje och fritid	80,00	80,09	80,26	-0,09
Offentlig förvaltning och försvar	79,64	79,43	79,51	0,21
Tillverkning	79,05	79,26	79,03	-0,21
Transport och magasinering	79,70	79,84	79,7	-0,14
Utbildning	79,81	79,89	79,97	-0,08
Uthyrning, fastighetservice, resetjänster och andra stödtjänster	79,31	79,51	79,34	-0,20
Utvinning av mineral	79,73	79,49	80,08	0,24
Vattenförsörjning; avloppsrening, avfallshantering och sanering	79,02	79,45	79,38	-0,43
Vård omsorg och sociala tjänster	79,96	80,04	79,93	-0,08
Byggsamhet	79,21	79,40	79,13	-0,19
Verksamhet vid internationella organisationer	85,73	85,76	84,07	-0,03
El, gas, värme och kyla	79,78	79,91	79,63	-0,13
Fastighetsverksamhet	80,11	80,27	80,14	-0,16
Finans- och försäkringsverksamhet	79,54	79,56	79,68	-0,02
Handel; reparation av motorfordon och motorcyklar	79,16	79,32	79,22	-0,16
Hotell- och restaurangverksamhet	79,76	79,95	79,59	-0,19
Informations- och kommunikationsverksamhet	78,74	79,02	78,82	-0,28
Jordbruk, skogsbruk och fiske	80,33	80,72	80,51	-0,39
Annan serviceverksamhet	80,30	80,34	80,16	-0,04
Uppgift om Bransch saknas	82,11	82,96	82,88	-0,85
Total (ALL)	79,35	79,53	79,59	-0,18

Källa: Bisnode

Svea Ekonomi bygger app till Peace & Love 2019



När Peace & Love går av stapeln den 4–6 juli i Borlänge firar festivalen 20-årsjubileum. Mycket har hänt på 20 år, inte minst i samband med digitaliseringen. Tack vare den och ett samarbete med Svea Ekonomi kan Peace & Loves besökare nu få hela festivalen i en app.

När årets upplaga av Peace & Love drar igång kommer festivaldeltagarna kunna lämna spelschemat, plånboken och områdeskartan hemma. Detta tack vare den officiella Peace & Love-appen som Svea Ekonomi tagit fram. Appen ger besökarna möjlighet att bland annat betala för mat och dryck samt kolla spelschema och karta direkt i mobilen. – Genom appen Peace & Love 2019 får besökarna tillgång till allt som hör till festivalen, på ett och samma ställe. Nästa år fyller vi även på med fler funktioner, som till exempel biljettköp direkt i appen. Tryggt och enkelt, säger Elin Hagberg, Account Manager på Svea Ekonomi.

Tanken med appen är att besöka-

ren ska känna att hen har allt samlat på ett och samma ställe. Förutom att appen används som navigering för allt som händer och var allting finns på festivalen, ger den också besökarna möjlighet att slippa köa när de handlar mat och dryck på hela festivalområdet. Samma princip gäller också i öltältet – tack vare appen slipper besökarna köa.

Maximera festivalupplevelsen

På festivaler är det lätt att mycket tid läggs på att stå i diverse köer. Med appen slipper du detta och kan istället maximera festivalupplevelsen. Dessutom kan personalen fokusera på att ge bästa möjliga service istället för att stressa med att ta emot betalningar.

Vi vill skapa en friktionsfri festivalupplevelse och det känns verkligen som att vi har hittat ett perfekt verktyg för det, säger Tobias Redhe, Key Account Manager på Peace & Love.

I år beräknas Peace & Love ta emot 50 000 besökare, av dessa väntas 20 000 personer ladda ned appen. Svea Ekonomi vittnar om att den här typen av evenemangsupplevelse är något allt fler aktörer satsar på.

– Vi har haft samarbeten med flera olika evenemang där vi har skapat liknande appar som har varit väldigt uppskattade. I detta fall kommer vi att jobba tätt med Peace & Love i tre år. I år lanserar vi och därefter kommer vi jobba hårt för att förfinas och utveckla festivalupplevelsen ännu mer. Vår resa har bara börjat och det ska bli spännande att följa utvecklingen, avslutar Elin Hagberg.

Appen Peace & Love 2019 lanseras 11 juni och finns tillgänglig i både App Store och Google Play.

Vill du veta mer, kontakta:

Elin Hagberg, Svea Ekonomi
Tel: 072 500 71 30
e-post: elin.hagberg@svea.com

Om Peace & Love

Peace & Love bildades 1999 som en förening och arrangerade då sin första festival i centrala Borlänge. Ursprungstanken de första åren var att motverka våld, rasism och främlingsfientlighet i Borlänge och i Dalarna. Efter en tid övergick arbetet till att sprida positiva värden kring ledorden mångfald, gemenskap och förståelse. I år firar festivalen 20-års jubileum! Läs mer på: www.peaceandlove.se

New Retail – köpupplevelsen viktigare än prylen

Ska vi sälja via e-handel, eller via den fysiska butiken? Tittar du på Kina, e-handelns utvecklingscentrum, är svaret både och. Där är New Retail en tydlig trend, som det vi kallar Omni fast åt andra hållet.

*E-handel eller
fysisk butik?
Eller båda? Eller?*



”Jag tror att de B2B-företag som hakar på det här ganska snabbt har mycket att vinna, medan de som inte hänger med åker ut.”

Sofia Norén

Frågan är vad den här utvecklingen på den privata sidan kommer att göra med utvecklingen av B2B-försäljning?

Här har e-handeln ännu inte alls kommit lika långt som på konsumentsidan, men Sofia Norén är övertygad om att det bara är en tidsfråga.

–Alla som jobbar med inköp i företag är också privatpersoner och vänjer sig snabbt vid de här bekväma sätten att handla. Jag tror att de B2B-företag som hakar på det här ganska snabbt har mycket att vinna, medan de som inte hänger med åker ut.

Men, precis som på privatsidans New Retail-utveckling betyder inte en ökad digitalisering av B2B-försäljning att de fysiska mötena inte längre har någon plats.

–Mänskliga relationer kommer alltid att vara superviktigt, men man måste samtidigt våga rucka på de mönster och traditioner som finns och undersöka vad digitaliseringen och e-handeln faktiskt kan göra smidigare.

När diskussionen i Sverige, övriga Europa och i USA oroligt rör sig kring vad som ska hända med de fysiska butikerna när e-handeln sprider sig, rör sig diskussionen i Kina kring det motsatta. I mitten på 2010-talet lanserade nämligen Alibabas grundare Jack Ma begreppet New Retail, ett koncept för att få kinesiska kunder att inte bara handla online utan även offline.

–Till stor del beror det här på att e-handeln var det som fick shoppingen att faktiskt ta fart i Kina, den fysiska handeln var inte särskilt utbredd tidigare, säger Sofia Norén, commu-

nication & growth manager på Swish som i flera år har studerat e-handelns utveckling i Kina.

–Enkelt uttryckt kan man säga att New Retail är det vi i Sverige kallar omnikanal eller sömlös upplevelse, men att de börjar från andra hållet.

Insikten att ungdomar idag, både i Kina och i övriga världen, lägger mycket större vikt vid upplevelser än prylar är bakgrunden till att New Retail blivit en tydlig trend.

–Unga vill inte bara handla en fysisk sak, man vill ha något mer, konstaterar Sofia Norén. Och visst kan man få upplevelser online, men det är

lättare att väcka och förmedla känslor i den fysiska miljön, för det är där vi faktiskt rör oss.

Alibaba även för fysiska butiker

Alibaba har därför gjort det möjligt även för fysiska butiker att ta del av all den data som e-handelsjätten har om sina kunder och på så sätt skapa bättre shoppingupplevelser även utanför nätet.

–Kommer du till en skobutik i Kina så vet de redan när du stiger in vilka sorters skor du har tittat på och ger dig service skraddad för din smak. Du möts inte av personal som frågar hur

de kan hjälpa dig, för det vet de redan. Det kan kännas lite läskigt, men det är också många som tycker att det är bekvämt.

I Europa är en likadan utveckling inte möjlig på grund av GDPR, men även här jobbar handlare hårt med att försöka knyta ihop online- och offlineupplevelsen. IKEA har lanserat en ny liten citybutik i Stockholm där en del varor finns på plats fysiskt och resten digitalt. Amazon har lanserat fysiska butiker, och många modebutiker lanserar interaktiva skärmar i sina provrum där du kan testa olika modeller utan att behöva gå runt i

butiken och byta storlekar. Men Sofia Norén tror att utvecklingen kommer att gå längre än så.

–Många snöar in på att det är butiken som måste förändras, men jag tänker att vi kanske inte ens kommer att ha butiker utan att det handlar om offentliga rum där vi gör allt möjligt. Vi sitter på ett café, och kommer vi på att vi vill köpa skor, så kommer skorna på något sätt dit. Folk kommer inte längre att göra så stor skillnad på fysiskt och digitalt utan kommer att efterfråga smidighet.

6 tips till dig som vill börja sälja B2B

Sluta fundera på OM du ska ha e-handel, svaret är självklart



Är e-handel verkligen något som företag inom Business to Business behöver? Frågar du Thomas Svensson, e-handelsexpert på Svea Ekonomi, är svaret självklart. Här kommer hans bästa tips till B2B-företag som vill ligga före konkurrenterna.

1. Sluta fundera på OM du ska ha e-handel, svaret är självklart

Även om e-handeln på konsumentsidan har vuxit med närmare 20 procent per år de senaste 15 åren har B2B varit betydligt mer tveksamma till att testa konceptet. Det gör att man ligger långt efter företag på konsumentsidan (B2C) och därmed är känsliga för konkurrens. Tänk själv – om du som privatperson skulle behöva tio vita skjortor, då skulle du gå ut på nätet, snabbt googla fram de mest prisvärda och ha dem hemma imorgon. Ska du däremot köpa dem i firman, till exempel åt personalen på din restaurang, då måste du förmodligen börja ringa runt och fråga om det finns skjortor, vad de kostar, om de är gjorda av ekologisk bomull och allt annat du behöver veta. Sen får du ringa tillbaka till den bästa och lägga din order per telefon, vänta ett antal dagar på leverans och förmodligen också förskottsbeta om du inte är kund sedan tidigare.

Det här fungerar inte längre. Vi är alla privatpersoner, vana att e-handla, och när ännu fler yngre människor kommer in på arbetsmarknaden och börjar jobba som inköpare blir e-handel en hygienfaktor även inom B2B. Det i sin tur gör företag inom B2B känsliga för konkurrens eftersom B2C-företagen snart kommer att upptäcka hur enkelt de kan ta marknadsandelar genom att erbjuda e-handel till företagskunder.

2. E-handel är bra för dina säljare

Många B2B-företag vill inte sälja via e-handel för de vill inte konkurrera ut sina säljare. Men e-handel är inget hot mot säljkåren, det är ett komplement. Har du en webb-shop kan kunden lägga sin order när den vill, oavsett om det är helg eller mitt i natten, och sen har säljaren guldläge på måndag morgon att

ringa och följa upp ordern och få till merförsäljning. Enklare för kunderna, mer kvalificerade arbetsuppgifter för säljarna. Win-win.

3. Lär av andra

Ja, det är få andra B2B-företag som sysslar med e-handel, men det finns pionjärer. Titta i ditt nätverk, kanske har du en leverantör eller en kontakt som redan har testat. Kontakta dem och försök få lära dig av deras erfarenheter innan du testar själv.

4. Börja med det lättaste

När du väl har bestämt dig för att testa e-handel måste du inte lägga upp hela produktkatalogen på nätet från dag ett. Fundera på vad i ditt sortiment som är enklast att sälja via nätet och starta med det för att skaffa erfarenhet. Sälj ett tag, utvärdera hur det går och välj sedan i vilka steg du ska gå vidare.

5. Bygg inte in dig i för små system

Även om du väljer att börja med att sälja en liten del av ditt sortiment via e-handel är det viktigt att du väljer en plattform där du lätt kan utöka din webb-shop. Om ditt första test visar att försäljningen ökar, vilket jag är säker på att den gör, vill du inte sitta fast i ett för litet system som inte kan hantera hela ditt sortiment när du vill expandera din e-handel.

6. Börja nu!

Enligt vår undersökning tror 67 procent av företagen inom B2B att deras bransch kommer att digitaliseras de närmaste 5 åren, men bara drygt 30 procent har en plan för hur de själva ska hänga med i den här utvecklingen. Om ditt företag tillhör de övriga 70 procenten är det dags att börja agera nu. Det räcker inte att börja fundera på e-handel när konkurrenterna redan har börjat, risken att du då aldrig hinner ikapp är väldigt stor.



”Det räcker inte att börja fundera på e-handel när konkurrenterna redan har börjat, risken att du då aldrig hinner ikapp är väldigt stor.”

Thomas Svensson

Vill du prata e-handel och B2B är du självklart välkommen att kontakta Thomas direkt, du når honom på e-post thomas.svensson@svea.com eller via telefon 08-514 931 66.

Läs mer om B2B-försäljning inom e-handel på var.svea.com.

Allt färre belånar sina fastigheter

Under det första kvartalet i år sjönk antalet nya inteckningar i fastigheter med 11 procent jämfört med samma period 2018, meddelar Lantmäteriet. Nyheten kan verka "torr", men den kan få stora konsekvenser för svenskarnas bostäder och deras företagande.

En inteckning i en fastighet fungerar som säkerhet för lån i banken. Det är hos Lantmäteriet du ansöker om inteckning. Du kan göra det själv, men vanligen gör banken det åt dig. Beviset på att du har gjort en fastighetsinteckning kallas pantbrev, och det lämnas in till banken som säkerhet på lånet.

Lantmäteriet för statistik över det totala antalet fastighetsinteckningar som finns, samt över nya inteckningar. Och här hände det saker under årets första kvartal.

Fastighetsinteckningar första kvartalet 2019

- ✓ Tillväxttakten mattades av, när det gäller det totala antalet inteckningar.
- ✓ Antalet nya inteckningar minskade med 11 procent.
- ✓ Det innebär ett tydligt trendbrott och tyder på ett ändrat lånebeteende hos svenska bankkunder.

– Det är i alla fall så vi tolkar statistiken, och vi tror att de hårdare amorteringskraven ligger bakom. Det säger Henrik Roos, fastighetsanalytiker på Lantmäteriet.

Han menar att innan amorteringskraven infördes, var det vanligt att bostadsköpare tog ut inteckningar för

att betala köpeskillingen, och sedan lånade man ytterligare för att göra renoveringar. Nytt kök och nytt badrum ansågs som helt nödvändigt.

– Men i mars 2018 ser det ut som om vi nådde en topp vad gäller den typen av lån. I stället tror vi att bostadsköpare väljer att skjuta på den typen av renoveringar eftersom amorteringskravet blir för högt, säger Henrik Roos.

Tiden när man lånade utan att tänka är förbi, menar han. Och det var ju också vad myndigheterna ville uppnå med de restriktioner som har införts.

Många missar femårsregeln

En sak som skulle kunna spela in, men som många inte känner till, är att en fastighetsägare inte kan låta värdera sitt hus hur ofta som helst. Exempelvis kan man tidigast genomföra en omfattande bostadsvärdering fem år efter att man köpt bostaden. Därefter går det att göra omfattande bostadsvärderingar vart femte år. Men det finns undantag från den regeln för den som har gjort stora renoveringar som om- eller tillbyggnad. Läs mer om detta på exempelvis www.boupplysningen.se.

Femårsregeln gör att det finns en viss tröghet när det gäller att utnyttja en prisuppgång på fastighetsmarknaden för att ta ut nya inteckningar. Och det senaste året har fastighetspriserna sjunkit på en del håll, vilket kan föra med sig färre nya inteckningar i flera år framöver.

Även företagarna påverkas

Det är inte bara på privatsidan som färre nya inteckningar på fastigheter får konsekvenser. En stor del av företagsfinansieringen har hittills skett genom att banker medgett lån mot att företagaren lämnar in pantbrev på sitt hus som säkerhet. Minskningen av nya inteckningar är ett tecken på att den möjligheten utnyttjas i mindre grad än tidigare.

– Vår senaste undersökning visade tydligt att företagare generellt tycker det är besvärligt att skaffa finansiering. Och under de senaste tolv månaderna har andelen bankfinansiering nästan halverats. Så något har definitivt hänt, säger Daniel Wiberg, chefekonom på Företagarna.

Däremot är han inte säker på orsaks-sambanden. När det gäller företagandet tror han mindre på hårdare amorteringskrav som orsak till de minskande banklånen, och mer på en allmän oro för konjunkturen.

– För ett år sedan visade vår konjunkturbarometer att företagen hade mycket att göra, och de hade högt ställda förväntningar inför framtiden. Nu konstaterar de att dessa förväntningar inte har infriats, och det skapar en viss oro för att ekonomin håller på att vända nedåt. Då avvaktar de hellre med att ta nya lån, säger han.

Många väljer att skjuta på större renoveringar på grund av amorteringskravet



”Vi tror att de hårdare amorteringskraven ligger bakom.”

Henrik Roos

Så bokar du smartast din tågresor genom Europa i sommar

Svenskarna har drabbats av tågfnatt, och inte enbart på grund av klimatångest. Flera andra faktorer spelar också in. En är att många helt enkelt har kommit på vilken som är tågets stora fördel på semestern: Man kan hoppa av (nästan) var man vill!



Foto: Sven Ingvar Håkansson

”Just nu får vi en förfrågan i minuten om att lägga upp tågseminstrar.”

Ivar Karlsson

Intresset för tågresandet har tagit resebranschen på sängen. Från att tidigare ha varit en mycket vanlig reseform somnade tågresande in lite. Internet och lågprisflyget gav vanliga semesterfirare makten över bokningar och dessutom råd att flyga. Detta samtidigt som många nattåg försvann, sovvagnar togs bort och tidtabeller slutade att stämma med varandra. Så nu för tiden krävs det nästan en dataingenjörsexamen för att boka en tågresor mellan Stockholm och Paris.

Men tågen går fortfarande och med hjälp av en bra resebyrå ligger Europa öppet. Till och med öppnare än på 70-talet när interrailkortet kom, då ju halva Europa låg bakom järnridån.

– Där har du tre anledningar till att vi just nu får en förfrågan i minuten om att lägga upp tågseminstrar, säger Ivar Karlsson - på sociala medier utropad till Sveriges tåg-guru.

Därför vill vi resa med tåg

- Klimatet
- Lusten att hoppa av och se sig om i stället för att bara flyga över resmålen
- Pensionärer som vill upprepa sin ungdoms tågluffande.

Ivar fyller 70 i år och har jobbat på SJ och med tågresande i hela sitt liv. Numera är han delägare i tågresebyrå Centralens resebutik i Kalmar. Enligt honom finns det två andra resebyråer i Sverige med samma specialitet: Tågbokningen i Östersund och Biljettbutiken i Karlstad och Kristinehamn.

– Men det kommer snart fler, och det blir också lättare att boka själv så småningom, spår han.

Svenskarnas tåglust störst

Sverige sticker ut med sin snabbt uppvaknande lust att resa på järnväg. De andra nordiska länderna är på väg att följa efter. Ivar Karlsson ser inget direkt slut på trenden, snarare tror han att detta bara är början.

– När någon har varit ute på en



Har du också drabbats av tågfnatt?

lyckad tågsemester och pratar om det, då vill andra göra samma sak, säger Ivar.

Numera finns också sociala medier där resenärer berättar om lyckade resor, men också mindre lyckade. Det kan krångla, därom råder inget tvivel.

– När man lägger upp sin resa själv är det vanligt att börja vid starten och sluta med destinationen. Men när man reser med tåg är logiken en annan. Vi som är proffs vet var någonstans det pågår banarbeten, vilka tåg som brukar vara försenade, vilka sovvagnar som alltid är fullbokade. Vi börjar där. Har man dessa biljetter klara är det dags att fortsätta med de lättare rutterna, säger Ivar.

Lugn och ro, trevligt sällskap, vackra vyer, god mat och dryck. Det tycker Ivar Karlsson man ska förvänta sig av en bra tågresor. De bekvämare tågen och bästa restaurangvagnarna

finns i Centraleuropa. Ivar Karlssons egen favoritresa går från Kalmar, där han bor, till Berlin, därifrån till Dresden-Prag-Bratislava-Wien. Sedan till Innsbruck, över Alperna till Bolzano i Italien och vidare till Rom.

Nya interrailkortet bättre

En sak som har förbättrats på senare år är interrailkortet. Det finns numera många olika typer av kort. Priserna för interrailkort som gäller i hela Europa ligger mellan cirka 2 000 kr och cirka 12 000 kr beroende på hur länge och mycket du vill resa och hur gammal du är. Det finns även billigare kort som bara gäller i ett land. Seniorer och ungdomar får rabatt och du räknas som senior när du har fyllt 60, oavsett om du har gått i pension eller inte. Ungdomen slutar vid 27 i interrailsammanhang. Alla vuxna får ta med sig två barn under 12 år helt gratis.

Ofta krävs att du också köper platsbiljett, vilket tillkommer utöver interrailkortet. Det kräver förköp och planering. Det finns appar och internetsajter som hjälper till med det, men väl ute på din tågluffning är det fysiska platsbiljetter som gäller. Det finns också en djungel av rabatter kopplade till interrailkortet.

Den som vill få fler förslag på resor och dessutom läsa reseberättelser kan exempelvis ansluta sig till Facebookgruppen Tågsemester. Många lägger ut detaljer kring resrutter, tågtider, ger hotelltips och talar om exakt vad allt kostade. Här kan man botanisera hur länge som helst och få mängder med inspiration.

Sen är det bara att boka biljetterna, packa ryggsäcken och gå till stationen.

Trevlig resa!

Tips på tågresor med bra restaurangvagnar*

- ✓ Ta Stena Lines färja från Karlskrona till Gdynia i Polen (från 438 kr) och tåg från Gdynia till Wien (från cirka 1 325 kronor eller 40 kronor för platsbiljett om du har interrailkort). Enligt Ivar Karlsson har detta tåg en helt fantastisk restaurangvagn med bred meny och alla tänkbara drycker till bra priser.
- ✓ Berlin–Warszawa håller också hög nivå på restaurangvagnen. Tågbiljetten kan fås för runt 500 kronor eller 40 kronor om du har interrailkort.
- ✓ Berlin–Prag. God mat serveras på bord med vita dukar. Tågresan kostar cirka 570 kronor eller 40 kronor om du har interrailkort.
- ✓ Hamburg–Budapest är en resa i princip mellan floderna Elbe och Donau. ”Absolut bäst” enligt Ivar Karlsson. Tågbiljett för cirka 1 340 respektive 40 kronor.
- ✓ München–Verona–Venedig. Riktiga restaurangvagnar och bra priser. Tågresan kostar omkring 1 300 kronor eller 125 kronor om du har interrailkort.

De franska tågen är effektiva och snabba, men restaurangvagnarna kan göra en hungrig resenär besviken. Här lever Frankrike inte upp till sitt kulinariska rykte.

*Priserna ovan är exempel hittade via arangörerna på nätet. Hur mycket just din resa skulle kosta beror på när du reser, om du använder interrailkort, hur många barn du reser med och om du har olika rabatter.

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

