

#3 2019

Sverige har fått
en ny bank för
företagare

Bitcoin

– en framtid med
kryptovalutor och
blockkedjor

PSD2

– de nya reglerna
för kortköp är här

Våga prova
en ny bank

Victor Ramström

Future Day

Hur ser framtidens
företagare ut?

Innehåll Nr 3 2019

3 Ett innovativt Svea

I det här numret pratar vi om digitalisering.

4 Hur ser framtidens företagare ut?

För tredje året i rad arrangerade vi Future Day – en dag då vi diskuterade framtidens företagare och företag.

6 Konsten att vara relevant

Hur fortsätter ditt företag att vara relevant i en värld där kundens förväntningar bara ökar?

8 Sex trender för att lyckas inom e-handel

Har du koll på varför somliga e-handlare blir så framgångsrika? Det har Moon-Suck Song.

10 En framtid med kryptovalutor och blockkedjor

Vad är egentligen en kryptovaluta, varför är blockkedjor så revolutionerande och ska man investera i Bitcoin?

12 Sänkt kapitalkrav för aktiebolag till 25 000 kronor

Många bedömare är kritiska. Sara Orback, föreningsjurist på FAR, förklarar varför.

14 Nya banken för företagare

Svea Bank har som mål att göra tillvaron lite enklare för landets småföretagare.

16 Vinner eller förlorar Sverige på Euron?

Visst är det smidigt med gemensam valuta, men det är också en trygghet att ha en självständig svensk riksbank.

17 Företagen har allt att vinna på inflationsmålet

Riksbankens inflationsmål framstår ibland som egendomligt för en utomstående. Men svenska företag har allt att vinna på det.

4

Hur ser framtidens företagare ut?

- 19 • Säkrare id-kort föreslås
- Rekordmånga vill ha skuldsanering
- Konkurer listas i insolvensregister

20 PSD2 - nya regler för kortköp

14 september sjösattes sista delen av betaltjänstdirektivet PSD2 med nya regler.

22 Nu skärps penningtvättslagen

Svenska myndigheter behöver bli bättre på att förebygga och hantera penningtvätt och finansiering av terrorism.

24 Så påverkas småföretag av Brexit

Småföretaget Eko-print har sedan länge förberett sig för olika scenarion.

26 Öl är gott, men människorna är viktigast

Många drömmer om ett eget företag i en rolig bransch, för att kunna leva på sin hobby. Men hur får man lönsamhet?

10

En framtid med kryptovalutor och blockkedjor

6

Konsten att vara relevant

8

Sex trender för att lyckas inom e-handel

12

Sänkt kapitalkrav för aktiebolag till 25 000 kronor



Våga prova en ny bank



Vinner eller förlorar Sverige på Euron?



PSD2 - nya regler för kortköp



Så påverkas småföretag av Brexit



Öl är gott, men människorna är viktigast

Ett innovativt Svea

Det är lite "post festum" här på Svea – som efter årets Future Day, vårt årliga seminarium om framtiden. I år lyssnade vi på föredrag om blockkedjeteknik, som kan användas till mycket mer än bara e-valutor, vi fick goda råd om hur man skapar en innovativ arbetsplats och vi fick veta hur man skapar en framgångsrik e-handelsplats.

Du som missade detta, läs referatet i det här numret av Update, och missa inte att anmäla dig till Future Day nästa år när det blir dags!

Det händer en hel del kring företagandet just nu. Bland annat skärps reglerna kring kortköp när sista delen av regelverket PSD2 nu har införts. Troligen sänks också kravet på aktiekapital från 50 000 till 25 000 kronor för den som vill starta företag. Bra åtgärd eller meningslös? De flesta remissinstanser är kritiska, även revisionernas organisation FAR.

På privatsidan summerar vi den gångna tågsommaren – blev det den rush som många förutspådde? Det blev det, enligt en specialresebyrå vi har talat med. Men proppen lär inte gå ur på riktigt förrän Danmark och Tyskland är klara med sina banarbeten.

Visst ja – en sak till: Det finns en ny bank i Sverige. Svea Bank. Den finns här för dig, du som är småföretagare. Och i och med det måste väl även min arbetsplats betraktas som innovativ.

Trevlig läsning!

”Det finns en ny bank i Sverige. Svea Bank. Den finns här för dig, du som är småföretagare. Och i och med det måste väl även min arbetsplats betraktas som innovativ.”



Lennart Ågren
Vd, Svea Ekonomi

Hur ser framtidens företag

För tredje året i rad arrangerade vi Future Day – en dag då vi diskuterade framtidens företagare och företag. Future Day 2019 blev en intressant och lärorik dag då allt ifrån teknikens utveckling, förändring och e-handel, till blockkedjor och kryptovalutor togs upp.

Här kommer en kort summering av dagen. På sidorna 6–11 finns längre reportage med föreläsarna.

LISA LINDSTRÖM, vd på designbyrån Doberman som utsetts till Sveriges mest innovativa bolag. Lisa betonade vikten av att vara relevant och leva upp till kundens ständigt växande förväntningar. Vi fick dock lära oss att företag, genom medskapande processer och en kultur av lärande, kan förbättra sina förutsättningar för att bli mer innovativa och därmed har lättare att förändras.

MOON-SUCK SONG, vd och medgrundare till e-handelsbolaget Panagora, presenterade närliggande spaningar när han berättade om avgörande trender inom e-handeln. Vi fick lära oss att företag som lyckas inom e-handeln framförallt är de som lokaliseringsanpassar sin verksamhet och vågar växa med utländska marknader. Framgångsrika e-handelsbolag har också lärt sig omfamna

nya beteenden, bygga en lojal användarbas och är duktiga på att skapa "hype" kring lansering av nya produkter.

TOTTE LÖFSTRÖM, medgrundare och vd på Trijo, och **ANDERS LARSSON**, grundare och vd på LS Future Technology, svarade på många frågor kring utvecklingen av kryptovalutor och tekniken kring blockkedjor. Blockkedjor gör att vi kan lagra ett värde digitalt på ett sätt som inte tidigare varit möjligt. Det gör att vi nu kan skapa kryptovalutor som Bitcoin förklarade Löfström, som nyligen grundat Sveriges första kryptobörs. Möjligheterna med blockkedjetekniken är stora även om också utmaningarna är många. Men man ska inte underskatta teknologin. Enligt Larsson är blockkedjor lika revolutionerande som internet och mobiltelefoni var för 30 år sedan. Oavsett vad är många överens om att blockkedjor sannolikt kommer att ha en enorm påverkan på vårt framtida samhälle.

Läs reportagen på kommande sidor ►

re ut?

”

*”Tack till alla
medverkande för en
fantastiskt givande dag.
Och jag hoppas på ett
återseende nästa år.”*

Lennart Ågren

Konsten att vara relevant

Hur fortsätter ditt företag att vara relevant i en värld där kundens förväntningar bara ökar, tekniken hela tiden utvecklas och det ska gå snabbt att förändras?

Den första talaren på Future Day 2019 var Lisa Lindström, ägare och vd på design- och innovationsbyrån Doberman som har fått utmärkelsen Sveriges bästa och mest innovativa arbetsplats. Med Lisa i spetsen är det lätt att se varför.

Tre metoder till framgång

Lisa Lindström har en tydlig och fast övertygelse som bygger på tre väl beprövade metoder: medskapande, en kultur av lärande och ett unikt beslutsfattande.

Alla tre utifrån insikten att dina kunders, eller dina kunders kunders, förväntningar och krav är högre än någonsin tidigare.

I dag jämförs nämligen inte varor och tjänster enbart med dina konkurrenter eller aktörer i samma bransch. Istället söker dagens kunder en upplevelse som matchar de absolut bästa. Om du exempelvis jobbar med en digital tjänst så förväntar sig folk att den ska vara lika personligt anpassad och härlig att använda som Netflix.

Därför jobbar Doberman framgångsrikt med de tre metoderna, som beskrivs utförligare nedan, för att hela tiden fortsätta vara relevanta för befintliga och potentiella kunder:

Bjud in till medskapande

"Ju fler vi involverar desto högre relevans får vi" säger Lisa och hon är säker på sin sak. Hon berättar om den gången Doberman hade till uppgift att hjälpa en kund designa ett kontor för 4 000 medarbetare. En process som normalt tar runt åtta år lyckades Lisa och Doberman få ner till två bara genom att bjuda in alla instanser från

början. En medskapande process kan tyckas vara tidskrävande, men det bygger förankring. Det gör det möjligt att vända kritiker till förespråkare och åskådare till deltagare. Doberman nyttjade även medskapandeprocessen när de byggde SVT Play och appen Mitt Privatliv. Mitt Privatliv är ett sexualupplysningsverktyg som utvecklades för ungdomar med ett kognitivt funktionshinder. Den hade en tänkt målgrupp på 10 000, men har i dag över 500 000 användare.

"Så vilka har ni som ni ännu inte bjudit in?" Lisas fråga till företagare är enkel. Genom att utnyttja sitt nätverk och bjuda in till medskapande kan företag lättare möta förväntningar och fortsätta vara relevanta.

Värdera kunskap och skapa en kultur av lärande

Lisas andra spaning är att företag som värderar lärande och kunskap har lättare att anamma förändring och teknologisk utveckling. Alla företag står inför utmaningen att utveckla nya produkter och tjänster. Många börjar dock bryta ner nya idéer i lönsamhet och resultat allt för tidigt. Lindström uppmanar företagare att se kunskap som en valuta för att värdera lärande. Mer avancerad teknik innebär att många av dagens arbetsuppgifter och roller inom en snar framtid kommer att ersättas av AI och datorer. I en sådan miljö behövs en kultur av lärande och människor som har förmågan att tänka både kritiskt och kreativt för att skapa originalitet. Förändring och innovation drivs av en kultur att vilja lära, experimentera och våga göra fel. Företagsledare måste vara både goda

pedagoger och kommunikatörer för att främja lärande och kunskap.

Utforska nya sätt att fatta beslut

Att det är en chef eller ledningsgrupp som fattar de strategiska besluten är normen inom många organisationer. På Doberman ser det annorlunda ut. Där finns det en "ja-säger-kultur" och ett kollektivt beslutsfattande som innebär att om tillräckligt många medarbetare tycker att en idé är bra så bör den testas. "Jag vill driva ett bolag där jag ger mina medarbetare så mycket möjlighet att påverka vår strategi som jag bara kan" säger Lisa. På så vis har Doberman både etablerat ett kontor i New York och startat investmentbolaget Doberman Forward. Lisa erkänner att inget av initiativen skulle ha hänt om hon hade fått bestämma – hon tyckte nämligen att båda dessa, nu framgångssagor, var usla idéer. Lisas filosofi är att "innovation kommer ur en kultur att säga ja" och hon har tränat sig själv i att säga ja, även till förslag hon är kritiskt till.

Är kollektivt beslutsfattande rätt för alla företag?

Nej, det tror inte Lindström och uppmanar istället till att "utforska ert eget beslutsfattande." Företag måste själva utveckla en metod som funkar för den egna organisationen och kulturen. Det unika beslutsfattandet på Doberman genomsyrar alla beslut från vilka kunder byrå jobbar med, till hur budgeten ser ut för nästa år. "Vi gjorde vår budget genom att spela poker" erkänner Lisa. De flesta av hennes medarbetare är inte intresserade av Excel men de är fortfarande intresserade av påverka företagets framtid. Lisa hittade ett sätt att engagera dem. Att involvera sina medarbetare knyter an till medskapande och förankring, som i sin tur leder till snabbare förändring.

Lärdomarna från Lisa Lindström och Doberman är många. Både före-

tagare och företag visar på att det går att vara okonventionell och framgångsrik. Det kanske till och med är så att kundernas stigande förväntningar, den tekniska utvecklingen och konstanta förändringar kräver att företag blir mer innovativa för att kunna fortsätta vara relevanta. Men det innebär också att det inte finns någon standardlösning. "Gör inte som jag gör, gör som ni gör, hitta det som funkar för er..." uppmanar Lisa. Det är alltså inte nödvändigt att anordna en pokerturning inför nästa budgetmöte för att vara en innovativ organisation. Det viktigaste är att hitta sitt eget lärande och sin egen melodi - "att du är du" - avslutar Lindström.

”

*”Ju fler vi
involverar
desto högre
relevans får vi”*

Lisa Lindström

Sex avgörande trender för att

Lokalisering, Hype Commerce, infrastruktur... Har du koll på varför somliga e-handlare blir så framgångsrika? Det har Moon-Suck Song, vd och medgrundare till Panagora som hjälper bolag att accelerera sin B2C e-handel. Här avslöjar han sex stycken trender som de alla mer eller mindre applicerar i sina verksamheter.



Att förena infrastruktur mellan olika bolag och branscher kommer att bli en av de största utmaningarna för svenska e-handelsbolag.



Varför har så många svenska startups inom e-handel, utan etablerade varumärken, varit så framgångsrika? När Moon-Suck Song talade På Future Day 2019 gick han igenom sex stycken trender som är avgörande. Här är de:

1 Lokalisering

Att skala sin verksamhet med hjälp av utländska marknader är en av de mest betydelsefulla trenderna bakom framgångsrika e-handelsbolag. Det

handlar om lokalisering där man har ett centralt lager i exempelvis Sverige, men där kommunikation, marknadsföring och kundinteraktionen är anpassad efter olika marknader. Korea, Japan och Kina står för 65 procent av världens e-handel. Varför skulle svenska bolag satsa på Sverige som har under en procent av världens e-handelsekonomi? Att starta e-handel i liten skala är inte att rekommendera, hävdar Moon-Suck. Istället är det företagen som vågar lokalanpassa till stora utländska mark-

nader som blir vinnarna i längden.

2 Hype Commerce

Att driva försäljning genom "hype" har blivit allt vanligare på senare år inom detaljhandeln. Hype innebär att man med marknadsföring bygger upp kundernas förväntningar på en vara innan den går att köpa. Många har säkert sett ringlande köer runt elektronikbutiker, i väntan på att en produkt ska släppas. Moon-Suck beskriver hur fenomenet är påtagligt inom mode-

lyckas inom e-handel

branschen där många modehus tidigare släppt två stora kollektioner per år. Den nya generationen av modemärken, Happy Socks, Stutterhiem, Chimi Eyewear, Daniel Wellington med flera släpper istället nya varor mer frekvent – ”det är enda sättet att nå ut i bruset” förklarar Moon-Suck.

Tack vare e-handeln så kan hypade varor säljas till miljontals kunder på några minuter. Den kapaciteten att möta en enorm efterfrågan har inte den fysiska detaljhandeln. Ytterligare en fördel med hype commerce är att hypade varor säljs till fullpris, något som annars kan vara svårt att göra i en bransch som präglas av prismedvetna kunder och hög pristransparens.

3 The Crowd

En avgörande trend för att bli framgångsrik inom e-handel är att lära sig omfamna nya beteenden och bygga en egen ”crowd” (på svenska: användarbas). Man kan exempelvis se på förändringen som har skett de senaste 20 åren i hur människor lyssnar på musik förklarar Moon-Suck. Det var Napster som först lärde människor över hela världen att ladda ner musik. Istället för att kapitalisera på kundernas nya beteende tog skivbolagen upp kampen mot Napster och förbjöd nedladdning.

Det blev således företag som Apple och Spotify som då var helt nya i musikbranschen som lyckades attrahera den största användarbasen. Med en trogen användarbas är det lätt att expandera och växa över på nya marknader. Spotify kan utnyttja sin crowd till att sälja hörlurar och många influencers på sociala medier använder sina följare för bygga affärsimperium. Ett exempel är Kylie Jenner som använt sina 145 miljoner följare för att framgångsrikt lansera ett eget kosmetikamärke och nu är den yngsta dollarmiljardären som byggt upp sitt imperium helt på egen hand.

4 Unikt innehåll

Att inte bara distribuera andras produkter eller tjänster, utan att skapa eget unikt innehåll har också varit en framgångsfaktor för många e-handelsbolag. Detta är framförallt påtagligt bland VOD (video-on-demand) företag som Netflix och HBO som inte längre bara distribuerar tv-serier och filmer, utan även producerar eget material. Genom att skapa eget material så bygger dessa bolag en egen crowd vars beteende genererar värdefull data som används för att producera nytt innehåll. Med ett unikt innehåll blir bolagen mindre känsliga för konkurrens och priser som pressas, eftersom varorna eller tjänsterna de levererar inte återfinns hos någon annan distributör. De blir också mindre beroende av leverantörerna.

5 Återförsäljare vs. varumärken

Något som har blivit alltmer påtagligt inom e-handeln är kampen mellan återförsäljare och varumärken. När varumärken själva bygger relationer med kunder och skapar en användarbas genom sociala medier och den egna e-handelsbutiken minskar behovet av återförsäljare. Det sker inom många branscher, som hemelektronik, mode, VOD-tjänster med flera. Tesla är ett bra exempel på hur ett bilvarumärke helt tar bort behovet av bilåterförsäljare genom att istället enbart sälja sina bilar via sin egen e-handel.

Så vem kommer vinna striden? Moon-Suck är övertygad om att det är de mer nischade bolagen med populära livsstilsprodukter eller tjänster som kommer vinna i längden – de har en global marknad. En utmaning för etablerade återförsäljare av varumärken är också att växa online. De tävlar inte bara mot egna varumärkeshoppar utan också mot företag som Amazon och Alibaba, som redan har stora marknadsandelar.

6 Infrastruktur

Den sjätte och sista trenden som utmärker framgångsrika e-handelsbolag är att förena olika infrastrukturer. Fenomenet är inte vanligt förekommande bland svenska bolag än, utan det är bolag som Amazon som har satt trenden. Med Amazon Prime får betalande medlemmar inte enbart förmåner som lägre pris och gratis leverans av varor. Det ingår också en streamingtjänst av musik och video. Moon-Suck förutspår ett mönster hos e-handelsjätten som innebär att de köper hemsidor med mycket trafik och integrerar med sina nuvarande prime medlemskap.

Det tycks inte finnas några begränsningar och man kan föreställa sig ett scenario där Amazon inkluderar banktjänster eller sjukvårdsrådgivning i sitt primepaket menar Moon-Suck. Men frågan som Moon-Suck och andra i e-handelsbranschen ställer sig är hur svenska bolag ska agera när Amazon kommer till Sverige? Finns möjligheten för svenska bolag att gå samman och förena sin infrastruktur på ett liknande sätt?

Att förena infrastruktur mellan olika bolag och branscher kommer bli en av de största utmaningarna för svenska e-handelsbolag inom några år, menar Moon-Suck.

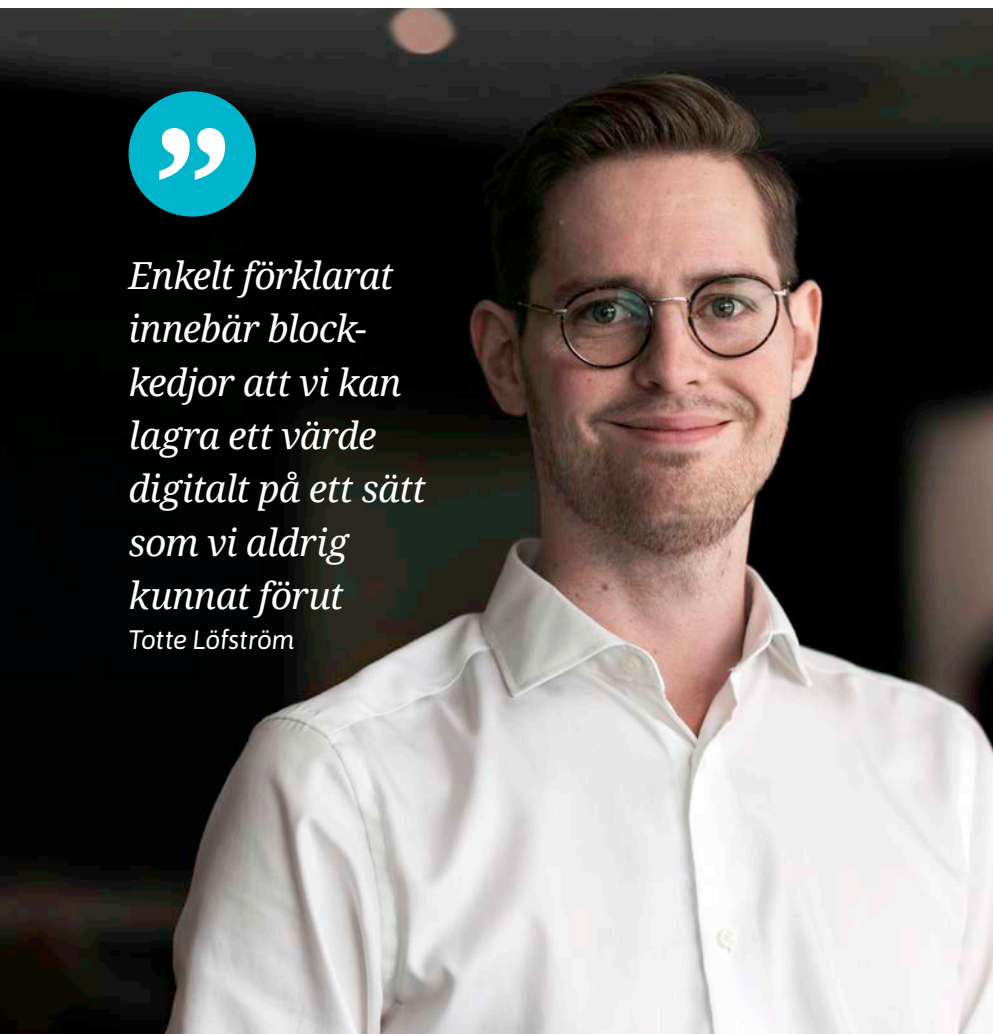
Det är tydligt att det sker snabba förändringar inom e-handelsbranschen. Trenderna som belysts visar på hur innovationsbenägna och förändringsvilliga detaljhandelsbolag måste bli för att kunna överleva konkurrensen från jättar som Amazon, men också för att svara mot mindre mer nischade bolag som är bättre på att skapa lojala följare och hypade produkter och tjänster. ”Det är de här trenderna som gäller, applicerar ni dom kommer ni bli miljardärer!” säger Moon-Suck och ler.

En framtid med kryptovaluta



Enkelt förklarat innebär blockkedjor att vi kan lagra ett värde digitalt på ett sätt som vi aldrig kunnat förut

Totte Löfström



Vad är egentligen en kryptovaluta, varför är blockkedjor så revolutionerande och ska man investera i Bitcoin? Det var några av frågorna Totte Löfström, vd på Trijo, och Anders Larsson, vd på LS Future Technology, besvarade när de gästade Future Day 2019 och diskuterade den spännande utvecklingen inom digitala valutor.

Meningarna kring kryptovalutornas betydelse och framtid går isär. Många politiker och ledare menar att digitala valutor inte har någon plats eller framtid i den globala samhällsekonomin. I USA och Europa har politiker uppmanat till hårdare reglering och krafttag för att stoppa kryptovalutornas framfart. Samtidigt har storbolag som Facebook och Goldman Sachs annonserat att de utforskar möjligheter att lansera egna kryptovalutor. Varför finns det så många skeptiker?

Många trodde det skulle innebära slutet på Bitcoin

En av utmaningarna med kryptovalutor, som många Bitcoin-ägare har fått erfara, är valutornas extremt höga volatilitet. I skrivande stund är värdet på en Bitcoin nästan 9 600 USD. Det är dock en stor skillnad mot december 2017 när en Bitcoin var värd närmare 20 000 USD. Oro började sprida sig på kryptobörserna i januari 2018 och till följd av det föll Bitcoin närmare 80 procent i värde under början av 2018. Många trodde att det skulle innebära slutet för både Bitcoin och andra kryptovalutor. Men trots en volatil marknad och många skeptiker så har kryptovalutorna lyckats återhämta sig.

En vanlig fråga som dyker upp kring kryptovalutor är hur de styrs och kontrolleras? Vår världsekonomi styrs av stater och finansiella institutioner som reglerar och kontrollerar marknaden. I kryptovalutornas värld ser det dock annorlunda ut förklarar Totte. Bitcoin styrs exempelvis inte av en enskild individ eller organisation. Istället är det en decentraliserad community av volontärer som hjälps åt för att se till att alla transaktioner går rätt till. Enkelt förklarat kan man säga att det finns en lista över vem som äger Bitcoin och hur mycket varje användare äger. Listan finns på flera datorer runt om i världen (så kallade

tor och blockkedjor

noder) och de uppdateras kontinuerligt. Listan matchas mellan datorerna och om informationen i listan inte stämmer mellan dem, då är det lätt att upptäcka olovliga handlingar, förklarar Totte. Det är också det här systemet som gör att kryptovalutor (som struktur) inte går att hacka.

Bankernas roll i transaktioner skulle kunna försvinna

Så vad är då relationen mellan kryptovalutor och blockkedjor (på engelska blockchain)? Det många kanske inte känner till är att just blockkedjor gör kryptovalutor möjliga. "Enkelt förklarat innebär blockkedjor att vi kan lagra ett värde digitalt på ett sätt som vi aldrig kunnat förut..." säger Totte. För den oinvigde är möjligheterna med blockkedjetekniken kanske inte uppenbara, men Anders försäkrar att tekniken är lika revolutionerande som utvecklingen av internet och mobiltelefoni har varit de senaste två decennierna. Tekniken har nämligen potentiella användningsområden inom en rad olika industrier. För finansbranschen innebär det bland annat att säkra transaktioner kan ske utan att en tredje part behöver involveras. Det kommer innebära en enorm skillnad i effektivitet för det finansiella systemet och bankernas roll i transaktioner skulle kunna försvinna.

Trots att blockkedjor redan påvisat sin nytta kvarstår många utmaningar med tekniken. "Utmaningarna med blockkedjor är enorma" säger Anders Larsson. Det finns regulatoriska, politiska, miljömässiga och skattemässiga hinder. Men ett av de största är användbarheten. Det är fortfarande en avancerad teknologi som inte är särskilt användarvänlig. Anders påpekar dock att möjligheter med blockkedjor väger upp svårigheterna och att det är en naturlig process i utvecklingen av ny teknik: "precis som man inte skulle döma ut mobiltelefonen för 20-30 år



Precis som man inte skulle döma ut mobiltelefonen för 20-30 år sedan så ska man inte döma ut blockkedjetekniken idag

Anders Larsson



sedan så ska man inte döma ut blockkedjetekniken idag bara för att den är lite knackig" säger han.

Läge att investera i Bitcoin?

Så när kommer vi handla med kryptovalutor och göra finansiella transaktioner utan att använda en bank? Enligt Totte och Anders kan bara tiden utvisa det. "När en ny teknik utvecklas är det ofta många som tror att det kommer ske en liten förändring snabbt" förklarar Anders, "men i själva verket är det mer sannolikt att förändringen kommer vara stor, men

ske under längre tid."

Betyder det då att det är dags att investera i lite Bitcoin? Det tycker både Totte och Anders är upp till var och en. Men är du intresserad av kryptovalutor och tycker det låter spännande att lära dig mer?

Då kan du passa på att prova den nya svenska kryptobörsen trijo.co samt lära dig analysera kursrörelserna på larssonfuture.com och därmed på nära håll följa blockkedjornas utveckling.

Sänkt kapitalkrav för aktiebolag till 25 000 kronor ses som en meningslös åtgärd

Regeringen vill halvera kapitalkravet för aktiebolag från 50 000 till 25 000 kronor från den 1 januari 2020. Många bedömare är kritiska. Sara Orback, föreningsjurist på FAR, förklarar varför.

”

Om aktiekapitalet bara är 25 000 kronor kan det räcka med att ett nystartat företag får en räkning på 13 000 kronor, så understiger det egna kapitalet hälften av aktiekapitalet.”

Sara Orback

ÖPPET

Förslaget om sänkt kapitalkrav är en del av den så kallade 73-punktsuppgörelsen mellan Socialdemokraterna, Miljöpartiet, Centern och Liberalerna. Argumentet för att halvera kravet på aktiekapital är, enligt den promemoria som regeringen skickat ut på remiss, att underlätta företagandet. Särskilt med tanke på att många nya företag som bildas är tjänste- och kunskapsföretag som inte behöver något stort kapital för att dra igång. Ett lägre kapitalkrav skulle också ge entreprenörerna ett större manöverutrymme, menar regeringen.

Ett annat argument är att andra nordiska länder har lägre kapitalkrav än Sverige, och att det finns länder, exempelvis Storbritannien, som inte har något kapitalkrav över huvud taget..

Skäl till att ha ett kapitalkrav

Kapitalkravet anses utgöra en viss säkerhet för att det finns pengar att betala leverantörerna med. Ett annat skäl är att det anses försvåra för oseriösa företagare och bidra till att minska ekonomisk brottslighet. Genom att det

krävs ett kapitaltillskott tvingas företagaren tänka igenom sin affärsidé, vilket generellt leder till mer hållbara företag – det är i alla fall tanken.

”Minimikravet på aktiekapital kan emellertid också utgöra ett hinder för den som vill bedriva näringsverksamhet i aktiebolagsform”, skriver regeringen som också påpekar att dagens krav på 50 000 kr i praktiken utgör ett ”klent skydd för de allra flesta borgenärer.” Men remissinstanserna har inte varit särskilt positiva till en sänkning. Varken Småföretagarnas Riksförbund eller Företagarna anser att sänkningen är nödvändig eller efterfrågad. UC och Ekobrottsmyndigheten befarar att antalet oseriösa företag kommer att öka, liksom antalet företagskonkurser.

Inte positiv

På FAR ställer man sig inte heller positiv till förändringen, även om föreningen i och för sig anser att aktiekapitalet mycket väl kan sänkas, till och med till 0 kronor. Men:

–Många regler i aktiebolagslagen är knutna till aktiekapitalet. Sänker man kapitalkravet behöver man göra en översyn över hela det regelverk som avser borgenärsskyddet och kontrollbalansräkningen, säger Sara Orback.

Enligt aktiebolagslagen är företags styrelse skyldig att upprätta en kontrollbalansräkning så fort det finns skäl att anta att det egna kapitalet understiger hälften av aktiekapitalet. Om då aktiekapitalet bara är 25 000 kronor kan det räcka med att ett nystartat företag får en räkning på 13 000 kronor, så kan man vara där. Kontrollbalansräkningen ska granskas av revisorn – om det finns någon. Görs inte detta och företaget hamnar på obestånd riskerar styrelse, vd och/eller ägare att bli personligt betalningsansvariga för alla slags skulder som har uppstått efter det att kontrollbalansräkningen borde ha upprättats.

–Vi anser att reglerna om ansvar för likviditetsutveckling och risk för obestånd bör bli mycket tydligare, säger Sara Orback.

Hon menar att inte heller dagens kapitalkrav på 50 000 kronor utgör nå-



”Sänker man kapitalkravet behöver man göra en översyn över regelverket.”

Sara Orback

got tillräckligt skyddsnät, vare sig för borgenärerna eller företaget. Redan nu kan halva aktiekapitalet förbrukas mycket snabbt om företaget råkar i svårigheter.

–Problemet finns redan i dag, dessutom är risken stor att reglerna om kontrollbalansräkning inte följs i företag som saknar revisor eller auktoriserad redovisningskonsult. Om man sänker till 25 000 kronor urholkas reglerna än mer, säger hon.

Nytt regelverk behövs

Men med ett nytt regelverk, som tydligare anger hur likviditetsutvecklingen och borgenärsskyddet ska säkras, menar alltså FAR att något kapitalkrav egentligen inte skulle behövas.

Här får föreningen medhåll från Advokatsamfundet, som i sitt remissvar förespråkar att kapitalkravet sänks till 1 krona. Men liksom FAR anser samfundet att man i så fall samtidigt bör genomföra en reform av kapitalskyddssystemet i aktiebolagslagen. En sänkning till 25 000 kronor – ”eller någon annan nivå” – ses inte som meningsfullt.



*”Genom
att starta en
bank får vi den
pusselbit som innebär
att vi kan erbjuda våra
kunder en komplett
banklösning,”*

Victor Ramström

Våga prova en ny bank

Sverige har fått en ny bank. Den heter Svea Bank och har som mål att göra tillvaron lite enklare för landets småföretagare. Precis som namnet antyder så är den en del i bank- och finansgruppen Svea.

Victor Ramström är vd för Svea Bank och han har arbetat med kredit- och finansieringsfrågor i många år – erfarenheter som är betydelsefulla när han nu lanserar en ny bank som har fokus på att göra det lättare för företagare att komma igång med sina verksamheter och hjälpa fler entreprenörer att förverkliga sina affärsidéer.

– Svea har en lång och gedigen erfarenhet av betallosningar och finansiering, men vi har hittills inte kunnat erbjuda banktjänster. Genom att starta en bank får vi den pusselbit som innebär att vi kan erbjuda våra kunder en komplett banklösning, säger han.

Victor Ramström menar att landets storbanker erbjuder bra tjänster för de allra största företagen, men många av landets enmansföretagare och mindre företag efterfrågar nya alternativ:

– Många företagare hamnar i situationer där de inte känner sig välkomna hos storbankerna. De får inte den service de efterfrågar eller tillgång till den finansiering de behöver för att utveckla och expandera sina företag.

För Svea är prioriteringarna klara: Det ska vara enkelt och gå snabbt att bli kund i banken.

– Att bli kund hos Svea Bank ska inte vara svårare än att teckna ett abonnemang hos Netflix eller Spotify. Det tar bara en kvart att öppna ett bankkonto hos oss, vi har inga uppsägningstider och du betalar en månadsavgift. Ett helt annat sätt att jobba än hur andra aktörer agerar.

Genom att banken är en ny verksamhet har Svea kunnat bygga en plattform som från grunden är anpassad efter de tjänster som kunderna efterfrågar.

– Som ny kund ansöker du om ett bankkonto via vår hemsida, det tar bara 10 minuter för majoriteten av kunderna att komma igång med sitt nya företagskonto. Och du kan göra en mobil ansökan från bussen, soffan eller kontoret. Du behöver inte lägga tid på att besöka ett fysiskt bankkontor.

En Novus-undersökning från Svea visar att dagens bankkunder efterfrågar fysiska bankkontor i allt mindre utsträckning. De flesta vill istället ha bra digitala lösningar som innebär att man som kund kan utföra sina bankärenden när och var man vill.

– Vi digitaliserar för att vi tror att det skapar de enklaste och smidigaste lösningarna för våra kunder. Men vi finns också tillgängliga via telefon om du vill diskutera dina bankärenden, då kan vi tillsammans hitta lösningar på dina bank- och finansieringsbehov.

Digitaliseringen innebär att banken har automatiserat handläggningen av checkkrediter på upp till en miljon kronor och företagslån upp till 500 000 kronor.

– Vi har automatiserat processen att öppna ett bankkonto samt ansöka om krediter, samtidigt som våra duktiga handläggare är redo att bredda erbjudandet i samband med personliga samtal.

Victor Ramström pekar på att det finns en styrka för kunden att banken är en del av Svea.

– Banken kan föreslå kompletterande lösningar för att lösa kundens finansiering. Vi kan erbjuda factoring, fakturaköp eller fakturabelåning. Svea har ett otroligt brett erbjudande. Vi vill visa bredden på vad vi kan göra.

Vilka råd vill du ge till företagare när det gäller att bygga en relation med banken?

– Man ska våga prova nya aktörer. Du kan dessutom ha flera olika banker, plocka de bästa tjänsterna hos respektive aktör. Den tiden då man bara hade en enda bank och behöll den hela livet är förbi.

Hur ska jag resonera kring lån och finansiering?

– Se över vilken typ av finansiering du behöver. Om det är så att man ska köpa in något som har en ekonomisk livslängd, då är ett företagslån ett bra alternativ. Ett företagslån innebär att du kan du amortera av investeringen.

Och en checkkredit?

– En checkkredit är en bra lösning för att förbättra kassaflödet i din verksamhet. Du kanske hamnar i en situation då du väntar på betalning från en kund samtidigt som du måste betala löner eller har andra brådskande utbetalningar, i sådana situationer är det skönt att ha en checkkredit så att du slipper skjuta till privata pengar. En fördel med checkkrediten är att du bara betalar ränta när du faktisk nyttjar krediten, avslutar Victor Ramström.

Vinner eller förlorar Sverige på Euron?

Visst är det smidigt med gemensam valuta, men det är också en trygghet att ha en självständig svensk riksbank. Det säger Lena Sellgren, chefekonom för Business Sweden.



”Små och medelstora företag har inte samma förutsättningar som storföretagen att hantera valutafrågor.”

Lena Sellgren

Det har gått ett decennium sedan euron infördes, då i elva länder. Sverige valde att stå utanför, utan något formellt undantag som Danmark och Storbritannien har. Det kan vara dags att ställa sig frågan: Har Sverige vunnit eller förlorat på att stå utanför det europeiska valutasamarbetet?

En som är ovanligt lämpad att svara på frågan är Lena Sellgren, chefekonom på Business Sweden. Hon är även ledamot i Dagens Industris skuggdirektion, som resonerar kring Riksbankens styrräntebeslut. Hennes arbete ger henne en fin överblick över svensk ekonomi i förhållande till omvärlden.

– Som organisation har vi ingen position i frågan om Sverige ska införa euron. Men vi försöker förstå vad både in- och utanförskapet betyder för såväl Sverige som företagen, och vi ser både för- och nackdelar, säger hon.

Fördelarna med euron är uppenbara: Det är smidigt att ha samma valuta som den man handlar med, och det minskar valutarisken. Med tanke på att ungefär 60 procent av svensk export går till EU, borde det vara en fördel att ha euro.

– Det är stor skillnad mellan storföretag och SME. Storföretagen kan ha hela avdelningar som hanterar valutafrågor och de har i större utsträckning finansiella muskler att valutasäkra sig. Små och medelstora företag har inte samma förutsättningar.



Då blir det alltså svårt att utse vinnare och förlorare.

Det är inte solklart att det skulle innebära fördelar att gå med i euron. Sverige skulle behöva göra avkall på sin självständiga penningpolitik, som skulle utformas av Europeiska centralbanken, ECB, i stället för Riksbanken. Lena Sellgren kan inte se att detta skulle påverka svenska företag enbart positivt, eftersom hela euroområdet har samma styrränta oavsett var i konjunkturen man befinner sig. Under det senaste decenniet har det flera gånger visat sig att vissa regioner hade mått bättre av en individuell styrränta. Det beror på att de ekonomiska och konjunkturella förhållandena ofta skiljer sig avsevärt mellan länder som exempelvis Tyskland och Grekland.

Är då den svenska penningpolitiken helt självständig? Måste inte riksbankenschefen Stefan Ingves och hans direktion anpassa sig till omvärlden?

– Den här frågan diskuterar vi ofta i DI:s skuggdirektion. Självklart kan det bli svårt för Riksbanken när andra centralbanker signalerar att deras länder har nått konjunkturtoppen och att



man därför vill stimulera genom att sänka räntan – som redan är mycket låg. I vilken mån kan Riksbanken då avvika?

I viss mån kan den det, men faktum är att Sverige – som har en mer stabil ekonomi och bättre statsfinanser än många andra – ändå nu har minusränta, vilket gör att den knappt längre fungerar som vapen för att stimulera ekonomin om det skulle behövas. Den negativa räntan beror på att styrräntan har använts för ett annat syfte, nämligen att uppnå inflationsmålet (läs mer om det i artikeln nedan).

Det måste väl ändå vara en fördel att ha en egen valuta som kan falla och därmed stärka exporten? Inte heller det sambandet är vad det en gång var.

– Hela värdekedjan har globaliserats. Det innebär konkret att svenska

företag har ett stort importinnehåll i sin export, hela 40 procent i snitt, för att kunna producera varor som de sedan exporterar. Därmed har valutakursens påverkan på exporten försvagats jämfört med för några decennier sedan, säger Lena Sellgren.

Business Sweden

bildades 2013 genom en sammanslagning av Exportrådet och Invest Sweden. Organisationen ägs av staten och näringslivet. Syftet är att hjälpa svenska företag att öka sin globala försäljning och internationella företag att investera och expandera i Sverige.

Företagen har allt att vinna på inflationsmålet

Riksbankens inflationsmål framstår ibland som egendomligt för en utomstående. Men svenska företag har allt att vinna på det, säger Lena Sellgren, chefekonom på Business Sweden. Däremot tror hon inte att nivån på två procent är huggen i sten.

Som chefekonom för en organisation som främjar handel och investeringar och som ledamot i Dagens Industris skuggdirektion har Lena Sellgren ofta anledning att värdera Riksbankens penningpolitik. Hon tillhör en av de insatta, men för vanliga företag och även konsumenter kan diskussionerna om inflationsmålet på 2 procent framstå som på gränsen till bisarrt.

Varför gör ekonomer en så stor affär av att inflationen måste vara 2

procent (vilket den inte har nått upp till sedan 2011) och vad har företagen att vinna på det?

– Inflationsmålet syftar till att skapa prisstabilitet. Det gör att man kan förutsäga vad varor och tjänster kommer att kosta en bit in i framtiden, och man vet även något om löneutvecklingen. Det är ovärderligt för den som behöver planera och står inför att investera, säger Lena Sellgren. Inflationsmålet sattes 1993 efter den stora krisen, då Sverige råkade ut för

svårigheter ekonomiskt och finansiellt. Alla som var med då minns när räntan plötsligt höjdes till 500 procent – för att sedan sjunka till 13–14 procent, något som i dag verkar orimligt högt.

För att i framtiden undvika stora fluktuationer i ekonomin reformerades Riksbanken och gjordes självständig gentemot regeringen – och inflationsmålet sattes till 2 procent.

– Siffran var inte vetenskapligt framräknad, utan den ansågs rimlig då och låg i linje med andra länders

inflationsmål, säger Lena Sellgren.

Hur har det fungerat? Man kan konstatera att Sveriges ekonomi kom på fötter relativt snabbt och dessutom klarade sig bra genom de kriser som följt – framför allt it-bubblan år 2000 och den globala finanskrisen 2008. I dag är statsfinanserna stabila, lönetrycket lågt och tillväxten har fram till nu varit god.

– Nu talar många om att en lågkonjunktur är på väg, men den behöver inte bli djup. Om inget oförutsett inträffar kan det bli en nedgång från hög- till normalkonjunktur, säger Lena Sellgren.

Har inflationsmålet bidragit till stabiliteten? Absolut. Men själva nivån, de 2 procenten, är inte det viktiga, menar Lena Sellgren. Det viktiga är att det finns ett nominellt ankare, och att Riksbanken klarar att försvara det. Gör den det skapas ett förtroende bland både företagare och konsumenter om att priserna kommer att vara stabila även i framtiden. Då vågar man både konsumera och investera.

Men det har haft ett pris. Efter 90-talskrisen har inflationen varit

låg ("utstampad ur ekonomin" som dåvarande finansminister Kjell-Olof Feldt uttryckte det), vilket förvisso är positivt men ingen vill ha en för låg inflation. Då blir effekten att konsumtion och investeringar stannar av, eftersom allting blir billigare senare. Riksbanken har löst det genom att sänka räntan ner till under 0. Då sjunker kronans värde vilket gör importerade varor och tjänster dyrare.

– Man kan säga att Sverige importerar inflation, säger Lena Sellgren.

Detta har i sin tur lett till att Riksbanken har kritiserats, vilket i sin tur minskade dess trovärdighet, i alla fall under en tid.

– Riksbankens trovärdighet är också viktig för prisstabiliteten. Det är en av anledningarna till att centralbanker i hela världen nu ser över sina inflationsmål, som ju har legat still i många år. I Sverige pågår en riksbanksutredning som jag tror så småningom kommer att leda till ett mer flexibelt inflationsmål, säger Lena Sellgren.



”Många talar om att en lågkonjunktur är på väg, men den behöver inte bli djup.”

Lena Sellgren



Polisen får som den vill: Säkrare id-kort föreslås



Polisen vid NBC (Nationellt Bedrägericentrum) har länge krävt skärpta krav för svenska id-handlingar. Anledningen är att dagens id-handlingar, som får utfärdas av såväl banker som andra företag, är alltför lätta att förfalska. Det gäller även dagens körkort.

Nu kan kravet bli verklighet. En statlig utredning föreslår att endast pass och statliga identitetskort ska gälla från och med den 1 januari 2022, och att det endast är Polismyndigheten som ska få utfärda dessa handlingar.

Källa: Bolagsverket.se

Rekordmånga vill ha skuldsanering

Intresset för skuldsanering är större än någonsin, visar nya siffror. Aldrig tidigare har så många privatpersoner ansökt om skuldsanering som under årets första sex månader.

– Det finns ett stort behov, säger Per-Olof Lindh, enhetschef på Kronofogden. Många människor har levt i ekonomisk utsatthet i årtal. Det är bra att fler nu tar steget att ansöka om skuldsanering.

Det var efter en lagändring i november 2016 som antalet ansökningar om skuldsanering började stiga kraftigt och fram till den sista juni i år hade nästan 10 900 personer ansökt. Det motsvarar en ökning med cirka 15 procent jämfört med första halvåret i fjol, och en ökning med nästan 4 procent jämfört med förra rekordåret 2017. Antalet ansökningar ökar i alla län förutom Kalmar, Norrbotten, Jämtland och Värmland.

För att motverka överskuldssättning vill Kronofogden nu inleda en satsning på att minska antalet personer som

har haft skulder i mer än 20 år. Tanken är då att utöka informationen om möjligheten att söka skuldsanering. För att kunna genomföra det arbetet har myndigheten begärt ytterligare 80 miljoner kronor under perioden 2020–2022.

Källa: Kronofogden



Illustration: Anna Windborne

DATA



Konkurser listas i insolvensregister

Från och med den 1 juni i år ska alla EU-länder upprätta nationella register över de företag och privatpersoner som är försatta i konkurs, samt företag som är föremål för företagsrekonstruktion.

Registret syftar till att göra det lättare för borgenärer att bevaka sin rätt inom hela EU. I Sverige sköts registret av Bolagsverket och Kronofogden.

Informationen i insolvensregistret ska från och med den 20 juni 2021 kopplas samman elektroniskt i den europeiska e-juridikportalen. Informationen i registren hos de olika medlemsstaterna kommer då att finnas samlad och bli sökbar för intressenter i samtliga medlemsstater.

Källa: regeringen.se och Bolagsverket

PSD2 - nya regler för kortköp från

14 september sjösattes sista delen av betaltjänstdirektivet PSD2 med nya regler kring stärkt kundautentisering och säker kommunikation. Vi frågade experten Stig Johansson vad det innebär för konsumenter, företagare och banker.



”Svenska konsumenter är redan vana vid två-stegsverifiering.”

Stig Johansson

Stig Johansson är chefsstrateg på Svea, styrelsemedlem i föreningen Swedish Fintech Association och en av de som bidragit till implementeringen av PSD2 genom sin tidigare anställning hos Finansinspektionen. Vi frågade Stig vad de nya direktiven kommer att innebära.

Kundautentisering för konsumenter

– För konsumenter innebär det att du måste bevisa att du är du med minst två av tre metoder för identifiering. Metoderna är baserade på de tre faktorerna: Kunskap, innehav och egenskap dvs något du vet, något du har och något du är. I praktiken innebär det en pin-kod (något du vet), ett kort (något du har) och till exempel ett fingeravtryck (något du är), säger Stig Johansson.

Så handlar du i en butik och har ett kort men har glömt din pinkod kommer butiken inte längre att kunna

släppa igenom ditt köp. Tidigare har man kunnat skriva under en ”slip” men den dörren är nu stängd.

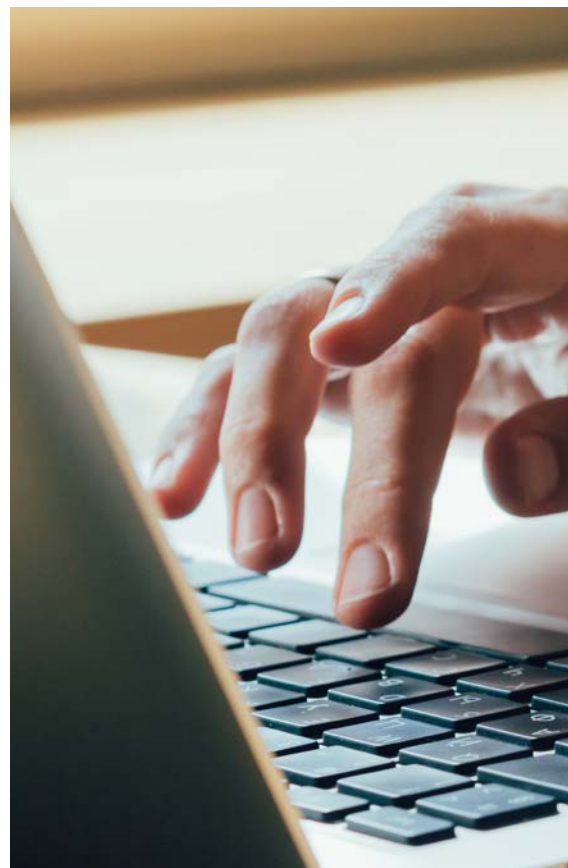
Det finns undantag från reglerna, till exempel vid betalningar på lägre belopp, under 30 Euro (och kopplat till antal köp under en viss period). Så står du i lunchrestaurangen med ditt kontaktlösa kort och vill köpa en lunch för 100 kronor men har glömt din kod så går det bra även efter 14 september genom att ”blippa”.

De nya reglerna gäller inte bara i butik utan även när du handlar på nätet. För enstaka köp kommer du förmodligen inte att märka någon skillnad från hur du handlar idag. I de flesta nätbutiker krävs redan både kortnummer och någon annan form av identifiering. Men har du ditt kort kopplat till olika former av abonnemang där dina köp dessutom varierar i storlek under abonnemangstiden, då kan det vara så att dina köp inte går igenom lika smidigt som tidigare utan att du behöver identifiera dig.

De nya reglerna gäller inom EU

– De svenska konsumenterna är vana vid två-stegsverifiering idag, det krävs ofta både kortnummer och eID för att kunna handla på nätet och i den fysiska butiken anger vi redan vår pin-kod. Så vi kommer inte att känna av förändringen så mycket. Men det ser inte likadant ut i övriga Europa, där blir omställningen större, säger Stig.

I övriga Europa har man inte alls kommit lika långt med motsvarigheter till eID och inloggningslösningar. Tänk bara på Swish som seglat upp som ett av de vanligare betalsätten i Sverige idag och där vi identifierar oss via Mobilt BankID. Någon motsvarande



lösning med lika stort genomslag finns just nu inte i övriga EU.

Utanför EU, om du handlar från företag i till exempel USA, är det ingen skillnad i rutinerna efter 14 september. Där kan du fortsätta att handla som vanligt. Och tittar vi på Norge som inte är med i EU men som brukar följa merparten av EU:s regelverk - där vet vi att även de kommer att följa efter övriga Europa gällande PSD2-regelverket.

Även företagare drabbas

Stig menar vidare att vi inte bara får titta på konsumenterna, det är viktigt att förstå att de nya reglerna drabbar betaltjänsteanvändare i allmänhet – även företagare.

Ett exempel på en bransch som kan få problem är resebranschen. Där kan kunderna idag ringa in och beställa en resa och lämna ifrån sig kortupp-

14 september



*14 december sjösattes
sista delen av betal-
tjänstdirektivet PSD2.*

gifterna för betalning i telefonen – muntligt. I den köpsituationen finns ingen möjlighet till tvåstegsverifiering. Det innebär att resebranschen måste sätta upp nya rutiner för hur man ska kunna beställa och betala sin resa.

Tredjepartsaktörer

En annan viktig del i det nya direktiv som trädde i kraft 14 september gäller alltså så kallade Tredjepartsaktörer. Vad är en tredjepartsaktör och vad innebär de nya reglerna för bankkunderna?

– En tredjepartsaktör är ett företag som med auktorisering från FI har tillstånd för att hantera information om dina bankkonton, exempelvis för att initiera en betalning eller för att sammanställa din kontoinformation från flera olika banker. Detta förutsätter att du som betaltjänstanvändare

godkänt att informationen hämtas så klart, säger Stig.

De nya reglerna innebär att bankerna är skyldiga att öppna upp information om dina konton hos dem. En tredjepartsleverantör ska via ett API kunna komma åt dina uppgifter för att du till exempel ska kunna få en tydlig överblick över dina bankkonton. Exempel på företag som jobbar med kontoinformation är budget-apparna Tink och Zlantar, men vi ser även banker som visar information från andra banker. Här finns även en stor möjlighet för nya typer av tjänster både mot konsumenter i rådgivande syfte samt mot företag för att automatisera vid tex. bokföring.

Det finns också tredjepartsleverantörer som i något läge vill initiera en betalning på uppdrag från dig. Exempel på ett sådant företag är Trustly. Även här måste bankerna öppna upp

och släppa igenom betalningar från nya aktörer.

Är bankerna beredda på de nya rutinerna?

– Det ser lite olika ut hur långt man har kommit men eftersom just de här reglerna kommer från en delegerad förordning med tvingande regler som får direkt effekt har etablerade aktörer förhoppningsvis rutiner på plats.

Men det finns en del i övrigt att önska kring hur lättillgängliga och användarvänliga dessa är. Det är kanske en "anpassning under protest" än så länge. Men det här kommer att ändras när man inser vinsterna med att erbjuda slutkunderna den information de vill ha, när de vill och var de vill, avslutar Stig.

Nu skärps penningtvä

”

”Länsstyrelsen Stockholm är en av 16 myndigheter som tillsammans med Advokatsamfundet bildar en samordningsfunktion mot penningtvätt och finansiering av terrorism.”

Det behövs ett utökat samarbete och tydligare roller för att svenska myndigheter ska bli bättre på att förebygga och hantera penningtvätt och finansiering av terrorism. Det framkommer i en ny rapport, som Länsstyrelsen Stockholm har varit med om att ta fram.



ttslagen

Betalningsindex

Liten försämring i BETALNINGINDEX

Den inbromsade konjunkturen har ännu inte fått genomslag i statistiken över betalningstider. I september 2019 är betalningsbeteendet bland svenska företag i genomsnitt fortfarande gott, men små tecken till det sämre kan nu märkas i septembersiffrorna.

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 september 2019 totalt låg på 79,36, alltså fortfarande nära idealet 80. Siffran för september 2018 var något bättre, 79,49, medan den för två år sedan låg på 79,53. Tendensen för mars månad har alltså försämrats jämfört med samma månad 2017 och 2018, men förändringarna är små.

BRANSCH	PAYDEX			Skillnad senaste året
	2019-09	2018-09	2017-09	
Juridik, ekonomi, vetenskap och teknik	79,09	79,24	79,31	-0,15
Kultur, nöje och fritid	80,14	80,04	79,85	0,10
Offentlig förvaltning och försvar	79,50	79,70	79,61	0,20
Tillverkning	79,03	79,26	79,22	-0,23
Transport och magasinering	79,71	79,77	79,78	-0,06
Utbildning	79,94	79,91	79,93	0,03
Uthyrning, fastighetsservice, resetjänster och andra stödtjänster	79,37	79,48	79,58	-0,11
Utvinning av mineral	79,96	79,82	79,09	0,14
Vattenförsörjning; avloppsrening, avfallshantering och sanering	79,26	79,22	79,23	0,04
Vård omsorg och sociala tjänster	79,90	79,95	79,97	-0,05
Byggverksamhet	79,14	79,33	79,49	-0,19
Verksamhet vid internationella organisationer	84,93	86,12	84,31	-1,19
EL, gas, värme och kyla	79,46	79,92	79,84	-0,46
Fastighetsverksamhet	80,13	80,22	80,24	-0,09
Finans- och försäkringsverksamhet	79,63	79,55	79,34	0,08
Handel; reparation av motorfordon och motorcyklar	79,23	79,29	79,34	-0,06
Hotell- och restaurangverksamhet	79,52	79,98	79,82	-0,46
Informations- och kommunikationsverksamhet	78,80	78,88	78,88	-0,08
Jordbruk, skogsbruk och fiske	80,57	80,63	80,63	-0,06
Annan serviceverksamhet	80,27	80,28	80,13	-0,01
Uppgift om Bransch saknas	81,79	83,02	82,04	-0,23
Total (ALL)	79,36	79,49	79,53	-0,13

Källa: Bisnode

Länsstyrelsen Stockholm är en av 16 myndigheter som tillsammans med Advokatsamfundet bildar en samordningsfunktion mot penningtvätt och finansiering av terrorism. Samordningsfunktionen ska varje år ta fram en nationell riskbedömning på området. I årets upplaga har man kartlagt och riskbedömt myndigheternas utmaningar i kampen mot penningtvätt och finansiering av terrorism.

I rapporten framkommer att länsstyrelserna behöver utöka tillsynsinsatserna mot verksamhetsutövare, och de har därför tilldelats extra pengar av regeringen för att rekrytera fler handläggare. För Länsstyrelsen Stockholms del innebär det att ytterligare två handläggare kommer att anställas.

Verksamhetsutövare som länsstyrelserna har tillsynsansvar över i dag är varuhandlare som tar emot eller betalar ut kontanter motsvarande minst 5 000 euro, pantbanker, redovisnings- och bokföringskonsulter, skatterådgivare och oberoende jurister som erbjuder vissa tjänster.

Andra föreslagna ändringar i femte penningtvättsdirektivet är:

- Fler kategorier av företag ska anses vara verksamhetsutövare, bland annat sådana som förvaltar och handlar med virtuella valutor samt de som förmedlar, förvarar eller handlar med konstverk. Dessa ska anmäla sig till penningtvättsregistret hos Bolagsverket.

- Bolagsverket får besluta att en uppgift som verket antar är felaktig inte ska registreras eller att den ska tas bort från registret.

- Skärpta åtgärder för kundkännedom ska vidtas i förhållande till kunder i så kallade högriskredjeländer.

- Skyddet för visselblåsare ska utökas, framför allt genom nya bestämmelser om rätt till skadestånd.

Lagändringarna föreslås i huvudsak träda i kraft den 1 januari 2020.

Källa: regeringen.se och Bolagsverket

Så påverkas svenska små



Storbritanniens utträde ur EU spås påverka företag på olika sätt, beroende vilken väg de brittiska politikerna väljer. Småföretaget Eko-print har sedan länge förberett sig för olika scenarion, med effekter som sannolikt kommer att drabba både verksamheten och kunderna.

Den 31 oktober 2019 väntas britterna ta ett kliv ut ur den europeiska unionen. Ingen vet ännu hur detta i detalj kommer att påverka handeln inom Europa. Men klart är att det kommer behöva ske förändringar för länder som gör affärer med Storbritannien, oavsett om det rör sig om export eller import.

Eko-prints ägare Jiten Chavda är britt, men bor i Sverige och driver här e-handelsbutik för bläck- och laserpatroner och kontorsvaror tillsammans med sin fru. En stor del av produkterna som säljs online köps in från

underleverantörer i England. Därför har Eko-print sedan länge hittat en åtgärdsplan för tiden efter Brexit.

Det är omöjligt att idag veta hur vi verkligen kommer att påverkas av Brexit, men vi hoppas på det bästa och förbereder oss för det värsta. Att förbereda oss är det enda vi kan göra, eftersom politikerna i Storbritannien inte har kunnat ge några klara besked på hur de planerar utträdet ur EU, säger Jiten Chavda.

Som alla småföretagare är Eko-print beroende av en effektiv handelslogistik med rimliga prisnivåer på

både produkter och fraktkostnader. Varenda krona räknas för att priserna ut mot kund ska hålla en konkurrenskraftig nivå. Därför har Eko-print tagit in offerter från återförsäljare i andra länder, bland annat Tyskland, Holland och Frankrike.

– Eftersom vi säljer tre typer av printpatroner kan vi inte köpa in alla från samma återförsäljare. När vi startade företaget var vår nisch miljötoners och miljöpatroner. Dessa köper vi från Storbritannien, Italien och Sverige, säger Jiten Chavda.

Konkurrensen på marknaden –

företag av Brexit



med pris- och kvalitetsmedvetna kunder – gör att Eko-print även behöver sälja originalpatroner och så kallade kompatibla printpatroner. De senare tillverkas oftast i Asien och köps in från återförsäljare i London.

Fraktkostnader och leveranstider avgörande faktorer

Med en handel som baseras på import är fraktkostnader och leveranstider också avgörande faktorer när Eko-print handlar från underleverantörer. Därför faller handel med vissa EU-länder bort.

– Att köpa in varor från till exempel Tyskland skulle kosta oss mer både i tid och pengar, vilket i sin tur drabbar kunderna eftersom vi i förlängningen kommer behöva höja priset på våra produkter. Vi har även tittat på möjligheten att importera direkt från Kina, men det skulle innebära att vi behöver fylla stora containrar vilket kräver en

större lagerhållning, fortsätter Jiten Chavda.

När företaget startades hade Eko-print en butik i Stockholm och en butik på nätet. Men eftersom majoriteten av kunderna gjorde sina beställningar online valde företaget att endast fokusera på sin e-handel. Det innebär att man idag enbart har ett mindre lager en bit utanför Stockholms innerstad. För att kunna ge kunderna korta leveranstider behöver lagret alltid vara välfyllt. I snitt beställer Jiten Chavda nya varor två gånger i veckan.

Längre leveranstider efter Brexit

– Som det fungerar idag får vi beställningar från Storbritannien inom en vecka. Efter Brexit kommer leveranstiden troligtvis bli över två veckor på grund av mer komplex transportlogistik, tullar och pappersarbete. Det kommer innebära att vi måste hålla ett större lager eller att våra kunder får vänta längre på sina beställningar, säger Jiten Chavda.

Eko-print försöker därför utbilda sina kunder i vinsten med att alltid beställa en extra printpatron, så att de slipper stå utan när en tar slut. Man erbjuder också en tjänst som via printern meddelar kunden när en patron håller på att ta slut. Samma meddelande når Eko-print via e-post, som kontaktar kunden och frågar om de vill beställa en ny patron.

– Att hålla hög kvalitet på både servicen och produkterna är lika viktigt för oss som för våra kunder. Just kvalitetskraven är ett av skälen till att vi importerar mycket av våra produkter från just Storbritannien. Vi har testat produkter från leverantörer i andra länder, men de har inte hållit samma kvalitet tyvärr, säger Jiten Chavda. Han ser dock en skillnad på kraven hos privatpersoner och hos företagskunder. Företag har generellt högre krav på hög tillgänglighet och



”Vi hoppas på det bästa och förbereder oss för det värsta.”

Jiten Chavda

snabb leveranstid, medan privatpersoner är mer priskänsliga.

Dessa insikter gör att Eko-print behöver förhålla sig till flera framtida scenarion, beroende på om Storbritannien väljer att genomföra en så kallad ”hard Brexit” eller en ”soft Brexit”. För att förbereda sig ytterligare har Jiten Chavda pratat med branschkollegor i Norge. Landet är inte med i EU och har därmed redan liknande förutsättningar för handel inom Europa som Storbritannien inom snar framtid kommer att få: en mer komplex handelslogistik, längre fraktvägar samt nya krav på tulldeklarationer, intyg och handelscertifikat.

– Det allra enklaste för oss hade givetvis varit att enbart handla med underleverantörer i Sverige. Det kan vi göra för de kontorsvaror vi säljer, som pennor och papper. Men när det gäller importen av printpatroner har vi inget annat val än att anpassa oss efter Brexit och i förlängningen hitta nya handelspartners, säger Jiten Chavda.

Hur kan du förbereda dig för Brexit?

Hitta svaren hos Kommerskollegiums Brexit hjälp, kommers.se

De startade mikrobryggeri:

Öl är gott, men människorna

Många drömmer om ett eget företag i en rolig bransch, för att kunna leva på sin hobby. Men hur får man lönsamhet? Mikrobryggarna Magnus Svensson och Anders Nilsson har inte kommit dit än, men de har en plan.



"Det mest populära ölet är en havre-IPA med det märkliga namnet 'What does a gay horse eat?'"

Magnus Svensson till höger och Anders Nilsson till vänster. Pic credit: Jeff Flindt

Bryggeriet heter Benchwarmers Brewing Co och ligger i Råå utanför Helsingborg. När barn-
domsvännerna Magnus Svensson och Anders Nilsson startade det i slutet av 2017, valde de namnet med omsorg. De kom på att båda tyckte om att sitta på bänkar och dricka öl. Så enkelt var det.

Inte enkelt

Men att brygga öl är inte enkelt, förklarar Magnus Svensson. En annan drivkraft till ett eget bryggeri var just att både han själv och Anders drack mycket öl som inte var god. Rentav

dålig. "Infekterad eller oxiderad", som Magnus säger.

– Ölbrygning innehåller många moment och mycket kan gå fel i varje moment. Får man in bakterier eller syre i fel ögonblick blir hela satsen förstörd. Vissa bryggerier verkar sälja ölet ändå i stället för att slänga det.

Beslutet att starta eget kom inte ur det blå. Magnus Svensson hade ägt och drivit olika ölbarer under några år, efter att ha hoppat av karriären som mellan-chef på stora och populära företag som Samsung, Apple och Sony Ericsson. Något överraskande säger han:

– Det händer att jag längtar tillbaka dit. Jag hade en chef som sa vad jag skulle göra, och medarbetare att delegera till. Som egenföretagare måste man komma på allt själv och göra allt själv. Man tar också alla risker. Frustrerande ibland.

Anställd på heltid

Inom kort hoppas han att det ska bli bättre, för till våren är det tänkt att företaget ska stå så stadigt att Anders Nilsson blir anställd på heltid. Än så länge jobbar han som fallskyddsmon-tör och sköter bryggeriet på ledig tid.

är viktigast

Ekonomiskt har de båda olika situationer: Magnus har sålt ett par ölbarer och kan leva på pengarna ett tag till, och tar därför inte ut någon lön. Anders behöver bidra till sin familjs försörjning. Magnus ser fram emot att få in sin kamrat och kollega i firman på daglig basis.

För att brygga öl behövs en hel del utrustning. Många tror att "mikrobryggeri" innebär att stå och koka sin vört i källaren, men det är inget som Magnus Svensson rekommenderar. Det behövs bra utrustning, ju bättre desto färre misstag och bättre öl. Benchwarmers har med ett leasingupplägg från Svea skaffat ett helt nytt bryggverk med tillhörande jästankar, värmeväxlare och temperaturkontroll. Det gick väldigt snabbt och smidigt, enligt Magnus Svensson.

Roliga namn

Framgången hänger dock på att kunna sälja själva ölet. På Benchwarmers produceras olika sorter och olika stilar, men det mest populära är en havre-IPA med det märkliga namnet "What does a gay horse eat?"

– Ölsorter har ofta roliga namn, säger Magnus Svensson.

En viss framgång har de redan kammat hem. För det första har företaget givit en mycket blygsam men dock vinst första året. För det andra har "What does..." fått ett mycket gott mottagande på olika ölfestivaler, bland annat Göteborgs Öl- och whiskyfesti-

val, där den tog slut direkt. För det tredje har man fyra ölsorter på Systembolaget, vilket är ovanligt för ett mikrobryggeri.

Egen ölbar

Men det riktiga genombrottet kommer först när nästa plan går i lås.

– I påsk öppnar vi en egen ölbar i Helsingborg. Då kan vi sälja direkt till konsument och där ligger marginalen. Då kan vi också brygga vad vi vill – Systembolaget tar inte in vad som helst. Men om vi är vår egen kund kan vi göra en batch av galen öl som vi vet att vi kan sälja.

Det allra bästa med ölbranschen är egentligen människorna, enligt Magnus Svensson. Folk som sysslar med öl är roliga, glada och stämningen är hög när man träffas. Alla håller ihop, det spelar ingen roll vilka som är konkurrenter – man hjälper varandra med utrustning, pengar och goda råd. Man dricker öl tillsammans och ingenting spottas ut i hinkar.

– På vår egen ölbar kommer vi att ta in öl från alla våra kompisar. Vi ska ha 16 kranar, fem blir våra egna, säger Magnus Svensson.

Så här brygger man öl

MÄLTNING: Korn blötläggs till de gror. Det frigör de enzymer som behövs i nästa steg för att förvandla kornets stärkelse till socker som i sin tur jäser till alkohol. Processen avbryts efter några dagar genom torkning. Nu har man fått malt.

MÄSKNING: Maltens krossas och löses med varmt vatten i flera omgångar. Nu börjar enzymerna från malten bryta ner stärkelsen till socker.

VÖRTKOKNING: Genom att sila bort maltresterna får man fram sötvört. Den kokas tillsammans med humle för att ge beska, arom och hållbarhet. Nu har man fått fram stamvört som kyls och pumpas över till en jästank.

JÄSNING: Nu tillsätts jäst som förvandlar sockret i vörten till alkohol, kolsyra och smakämnen.

LAGRING OCH PAKETERING: Nu återstår lagring, filtrering, pastörisering och tappning.

– Det svåraste är att brygga en bra, krispig lager med 4-5 procents alkohol. Man kan inte dölja några misstag i den typen av öl. Har något gått fel märks det direkt. Där kan du direkt skilja ett bra bryggeri från ett dåligt, säger Magnus Svensson.

Källa: Systembolaget

380 bryggerier i Sverige

I Sverige finns i dag över 380 aktiva bryggerier med egen produktion. Det är fler än på många år och varje år tillkommer nya bryggerier. Den kategori som växer snabbast är alkoholfri öl. 2010 bryggdes 1,4 miljoner liter och 2018 strax under 15,2 miljoner liter. Alkoholfri öl är nu mer populärt än lättöl.

Källa: www.sverigesbryggerier.se

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

Solna
SE-169 81 Solna
Sverige

Evenemangsgatan 31
Tel: +46 8 735 90 00
Fax: +46 8 735 42 09

Göteborg
Box 2149
SE-403 13 Göteborg
Sverige

Otterhällegatan 12 B
Tel: +46 31 17 25 45
Fax: +46 31 711 18 16

Åseda
Box 116
SE-364 21 Åseda
Sverige

Sveavägen 1
Tel: +46 8 735 90 00
Fax: +46 474 716 68

Svea Ekonomi AB (publ)
svea.com
info@svea.com

Org. nr: 556489-2924
Säte: Stockholm

Följ oss i sociala media

