

Update

SVEA
EKONOMI

#4 2014

s.3 Färre anmärkningar
i a-mål
betalningsfrist kan
förlängas med 14 dagar

s.8 När du vill sälja:
Vänta inte för länge

s.10 Hårda tag
mot penningtvätt

s.11 Svea Ekonomi
och Pagero
utökar sitt samarbete

s.12 Fakturaskojarnas
nya metoder

s.4 Dignita, återförsäljare av alkolås expanderar

**LIVSVIKTIG
EUROPALANSERING**



Svea Ekonomi utökar samarbetet med Pagero

JUST NU PÅGÅR en stor mängd företagsöverlåtelser. Ofta handlar det om att en äldre generation som vill lämna, och en ny tar vid. Men att överlåta ett företag är inte gjort i en handvändning. Vi har talat med Erik Berglöf på Kreditbesked, som värderar företagsaffärer, och som berättar hur man lyckas med generationsskiftet.

ETT GENERATIONSSKIFTE behöver inte betyda att familjeföretaget stannar i familjen. Det finns andra vägar att gå för att företaget ska leva vidare. Joachim Berner är vde tillsammans med sina systrar familjeföretaget Christian Berner Tech Trade. När ett par av systrarna ville lämna företaget valde man en annan väg – börsnotering. Läs hur man kom fram till den lösningen.

INFÖR JULHELGEN vässar fakturaskojarna sina vapen. Men det gör polisen också. I dag har företag blivit brottsverktyg som kriminella försöker utnyttja på olika sätt. På Polisens nationella bedrägericenter arbetar Anders Olofsson som vet hur företagen kan försvara sig mot skojarna.

LIKVIDITETEN kan vara en huvudvärk för många företag. Men nu finns en ny tjänst som kan hjälpa till. Svea Ekonomi fördjupar sitt samarbete med Pagero, som levererar e-fakturalösningar till våra kunder. Vi kopplar ihop våra tjänster och kan erbjuda Pageros e-fakturakunder att belåna sina fakturor via Svea Ekonomis factoringtjänst och därmed få betalt direkt för sina fordringar.

PÅ VÅRA VÄXLINGSKONTOR Svea Exchange passerar tusentals kunder varje dag. De flesta växlar in utländsk valuta, andra lämnar in dagskassar eller vill skicka pengar utomlands. Då gäller det att vara på sin vakt mot penningtvättare.

På Svea Exchange är alla medvetna om detta och vilket ansvar man har. Det berättar vd Christina Friberg, som också passar på att dementera ryktet att kontanternas tid skulle vara förbi.

SLUTLIGEN vill jag tacka alla våra kunder, samarbetspartners och medarbetare för ett mycket bra 2014 och önska er alla en riktigt God jul och ett Gott nytt år!

Vi ses igen 2015!

Lennart Ågren
Svea Ekonomis VD

Innehåll

#4 2014

3 Färre anmärkningar i a-mål

En utredning föreslår att betalningsfristen för gäldenärer i a-mål ska förlängas med 14 dagar. Det innebär att antalet som får betalningsanmärkning minskar.

4 Livsviktig lansering i Europa

Dignita, som med en egen produktion av alkomätare och återförsäljare av alkohol expanderar utanför Sveriges gränser. Vi får ta del av tre entreprenörers resa ut i övriga Europa.

8 När du vill sälja: Vänta inte för länge

Ett generationsskifte kan göras på flera sätt. Antingen genom att bara lämna över till nästa generation, eller sälja till ny ägare. Eller så kan man göra som familjen Berner i Göteborg – börsnotera.

10 Hårda tag mot penningtvätt

Penningtvätt är ett stort samhällsproblem. Överallt där det finns kontanter är det extra viktigt att vara på sin vakt. Det berättar Christina Friberg, vd för Svea Exchange.

11 Svea Ekonomi och Pagero utökar sitt samarbete

Sedan flera år har Svea Ekonomi ett samarbete med Pagero. Nu kommer de båda företagen ännu närmare varandra. Det innebär en fördel för kunderna.

12 Fakturaskojarnas nya metoder

Nu är skojarna igång igen. Och metoderna blir bara mer och mer raffinerade. Anders Olofsson på Polisens nationella bedrägericenter ger sina bästa råd när företaget blir utsatt.

14 Notiser:

- Färre konkurser bland enskilda firmor
- Nyföretagandet fortsätter uppåt
- Bolagsverket vässar e-tjänst
- Antalet anmärkningar i a-mål minskar ... men fler "glömmer" sina p-böter
- Konkurrera på lika momsvillkor utomlands
- HUI: Rekord väntas för julhandeln
- Omsättningen ökar i franchiseföretag

16 Konkurserna minskar kraftigt

Antalet konkurser rasade i november i år med hela 10 procent jämfört med samma tid förra året. Hittills i år, januari-november, är nedgången 6 procent.

17 Kurser och seminarier

18 Viktiga datum

19 Nyckeltal

Lagförslag: Färre anmärkningar i a-mål

En utredning föreslår att betalningsfristen för gäldenärer i a-mål ska förlängas med 14 dagar. Det innebär att antalet som får betalningsanmärkning på grund av skulder till det allmänna minskar.

Allmänna mål, eller a-mål, kallas de mål där staten är fordringsägare. De ärenden det handlar om kan vara obetalda skatter och avgifter. För sådana fordringar finns i dag inget krav på att gäldenären ska underrättas om kravet via ett mottagningsbevis, utan handläggningen fortsätter utan att gäldenären informerats om kravet ända tills betalningsanmärkningen är ett faktum.

Nu föreslår en utredning att innan Kronofogden verkställer en skuld ska gäldenären underrättas om kravet, och få en betalningsavi. Detta innebär en 14 dagars betalningsfrist innan verkställigheten sker. Något som ska stärka den personliga integriteten, menar utredningen.

Långa handläggningstider

Ett motargument har varit att handläggningstiderna innan ett ärende går till Kronofogden redan är ganska långa och att ytterligare 14 dagar knappast kommer att stärka betalningsviljan i någon högre grad.

Utredningen föreslår vidare att betalningsanmärkningen i framtiden inte ska registreras redan när underrättelsen går iväg, utan först när avitiden löpt ut utan att betalning har skett.

Ändrad tvåårsregel

Dessutom vill utredningen ändra den så kallade tvåårsregeln som innebär att när en gäldenär har betalat sin första fastställda skuld i ett a-mål hos Kronofogden, sekretessbeläggs resterande a-målsskulder i Kronofogdens

register – och därmed också hos kreditupplysningsföretagen. Sekretessen hävs dock om gäldenären dyker upp med en ny skuld hos Kronofogden inom två år.

Nu föreslår utredningen i stället att om en skuld betalas inom avitiden ska detta ärende inte ingå i tvåårsperioden. Förslaget är nu ute på remiss. Om lagändringen går igenom kommer de nya reglerna att gälla från den 1 oktober 2015.



Update flög till Umeå och träffade Dignita. Som med en egen produktion av alkomätare och återförsäljare av alkolås expanderar utanför Sveriges gränser. Vi får ta del av tre entreprenörers resa ut i övriga Europa och nylanseringen av en produkt som bevisligen räddar liv.



Livsviktig lansering i EUROPA

På Dignitas kontor, ett stenkast från Umeå Centrum, inleder vi intervjun med Kenneth Eriksson, administrativ chef, med att lära oss lite om produkten. Vi kommer även snabbt in på deras slogan - "Tillsammans räddar vi liv". Jag hinner inte nämna att jag känner igen den innan Kenneth förklarar för mig att Dignita, började använda slogan långt innan den välkända organisation jag tänkte på. Men vi är alla ense om att de gärna får låna den då båda strävar efter samma mål - nämligen att rädda liv.

Dignita är en av Sveriges största och äldsta leverantörer inom försäljning, reparation samt kalibrering av alkomätare till företag, kommuner, myndigheter och sedan 2010 också till privatpersoner. Produkterna bygger på bränslecellsteknik som är utvecklad i Europa. Alkolåset är testat och godkänt enligt Europeiska standard och har längsta möjliga kalibreringsintervall. "Våra produkter hjälper till

att förhindra elände. Vi har haft turen att arbeta med en produkt som skapar nytta och hjälper både konsumenter, företag och organisationer", säger Joakim Berglin, marknadschef.

Vad fick er att vilja att satsa globalt just nu?

"På grund av den möjlighet som E-handeln utgör så är det enklare att nå ut till en större marknad nu än för 10 år sen. Det är inte längre en hög tröskel för att nå utanför Sveriges gränser där det tidigare krävts extra kapital, ett inarbetat nätverk eller "joint venture". I Sverige omsätter liknande produkter ca en halv miljard och den tyska marknaden är 10 gånger så stor. Det finns en enorm potential i övriga länder och det är jämförelsevis en relativt liten investering för att ta marknadsandelar. Under nästkommande år planerar vi att även gå in i de större EU-länderna, så ja, man kan säga att vi siktar högt utan att vara orealistiska".



Kenneth Eriksson - Administrativ chef
Joakim Berglin - Marknadschef

Speglar promillenivån i olika länder av sig på er försäljning, efterfrågan och utbud?

Lagstiftning i Sverige är på 0,2 promille medan i England är den 0,8 men åker man dit så är det ungefär samma straffskala i alla länder.

Polen däremot, är en lukrativ marknad med nolltolerans, vilket betyder 0,0 promille lagstiftning. De har många fler regelbundna kontroller och där riskerar du mångåriga fängelsestraff och kommer inte undan med böter, vilket gör att alla är väldigt måna om att blåsa om de känner sig osäkra. Kvalitén på en alkomätare är då avgörande.

"Bränslecellsbaserade alkometrar som inte regelbundet används och utsätts för alkohol blir långsamma och behöver kalibreras en gång per år."



Har kunder i övriga Norden efterfrågat era produkter?

Vi hade redan etablerade återförsäljare i övriga Norden innan vi funderade på global expanderings när det gäller våra egna produkter. Lansering av nya siten utanför Sverige är ytterligare en försäljningskanal av mätaren primärt. Efterfrågan idag är oftast gällande en certifierad produkt.

Merparten av mätarna på marknaden idag håller inte samma kvalitet, vilket kan orsaka direkt livsfara. För oss var det därför en självklarhet att etablera en egen produktion så att vi har en direkt möjlighet att säkerhetsställa kvalitén, utveckla och förbättra den egna produkten, utan mellanhänder. Och kunna erbjuda kunder den certifiering som behövs.

Är det ett hinder med en produktion i Asien när ni säkerhetsställer kvalitén?

Det blir många resor och vi åker ofta för att just kvalitetssäkra. Dessutom testas och godkänns de av MHF, Motormännens Helnykterhetsförbunds testlaboratorium. Ett frekvent besök och säkerhetsställande är såklart grunden. I fabriken förkalibreras alla mätare innan paketering. För att säkerhetsställa att det, efter en flygtransport till Sverige, inte inträffat något med mätarna så förkalibrerar vi dem ytterligare en gång här på kontoret innan de skickas till kund.

OLIKA MÄTARE

Det finns tre olika typer av alkomätare på marknaden: Bränslecell, Halvledarcell och Infraröd mätning. Infraröd mätning är dyr och används av polisen när de behöver säkerhetsställa bevismaterial. I andra fall som t ex vid alkoholkontroller längs vägarna används bränslecellsmätare. Det finns också ett stort utbud av halvledarcellsmätare på marknaden framförallt i USA och andra länder där man har en högre promillegräns. Där är det inte ovanligt att mätarens gräns sätts på 0,5 promille för att vara säkra på att den inte slår över 0,8 promille som är gränsen i vissa delstater. Denna typ av mätare är vanligt förekommande även i Sverige på bensinstationer.

Djupa lungluften – För att vara säkra på att alkomätaren visar rätt blodalkoholkoncentration måste provet tas på luften som kommer längst ner från lungan. Det är här som blodkärlen möter luftkanalerna i lungan och dessa visar då alkoholhalten. Utandningsluften varierar mellan olika människor, allt från att blåsa bara någon deciliter ända upp till 3 liter. För att en alkomätare ska vara godkänd av MHF så ska den kunna fastställa en korrekt blodalkoholkoncentration även vid ett par deciliter.

MOTORFÖRBUNDETS HELNKYTERHETSFÖRBUND

MHF är en ideell trafiksäkerhetsorganisation som främst arbetar för trafiknykterhet. De har idag ca 27 000 medlemmar. Organisationen är uppdelad i sju geografiska regioner och ca 225 lokalavdelningar.

Sedan starten 1926 har de varit en aktiv del i många olika frågor med syfte att höja trafiksäkerheten i Sverige. MHF har bland annat medverkat till att genomföra högertrafikomläggningen, lagstadgade låga promillegränser och användande av säkerhetsbälte.

De arbetar i linje med nollvisionen som riksdagen beslutat om – att ingen ska dö eller skadas i trafiken med fokus på att delmålet för år 2020 med 99,9 procent nykter trafik i Sverige ska uppnås. MHF nollvision: ingen ska dö av rattfylleri!

KÖPBETEENDE OCH LEVERANS- KRAV I EUROPA

NÄR EN VARA BESTÄLLS på internet förväntar sig merparten av e-handelskonsumenterna i Europa att den levereras inom maximalt tre till fem dagar. Kraven på snabba leveranser är däremot som störst bland polacker där 59 procent uppger att leveransen maximalt får ta tre dagar för att de ska vilja handla från en webbsajt.

I Norden har fyra av fem handlat varor eller tjänster på nätet. Ungefär samma andel gäller för britter och tyskar, vilket motsvarar omkring 100 miljoner konsumenter mellan 15 och 79 år bara i dessa båda länder. Britterna toppar listan när det gäller det genomsnittliga belopp som man e-handlade varor för under förra året. Den genomsnittlige e-handelskonsumenten i Storbritannien handlade då för 953 Euro.

(Källa: E-handeln i Europa 2014)

Det finns flera olika metoder för att ta betalt med kort genom Webpay

Integrera PayPage på din websida

Maila vår säkra PayPage till din kund

Ta emot en kortbetalning över telefonen via vårt gränssnitt

GE DIN WEBSHOP F

Vår testpanel gör även ett funktions-test på samtliga mätare som innefattar batteri och display.

Har ni behövt organisera logistik och administrativa rutiner nu när ni utökar till övriga länder?

Absolut! Allt administrativt ligger inhouse idag. I fjol var vi 3 anställda och idag 12 anställda där de flesta arbetar med kundservice och kvalitetssäkring. Vi tittar på om vi ska outsourca logistik eller om vi ska låta det vara inhouse, just nu funkade det bra som det är. Vi har inte så många kundärenden vilket i sig är en kvalitetsstämpel.

Hur har ni tyckt Svea Ekonomis betaltjänster Webpays lösningar mot övriga Norden fungerat i uppstart?

Det funkade bra i den förutsättningen att Webpay tagit fram det rätta underlaget och varit behjälpliga i alla frågor. Ni har erfarenhet av kundernas köpbeteende i övriga länder, detta har vi kunnat dra nytta av och anpassa våra tjänster, produkter och betalmetoder.

Hur lång tid beräknar ni att det tar att utöka handeln till övriga länder?

Det kommer gå fort. Men för att få genomslag så räknar vi 3 månader innan det kommer börjar generera affärer. Vi tänker lägga extra mycket krut på marknadsföring och lansering utomlands. Det finns vissa kostnader som vi budgeterat för i uppstarten men vi tror ändå på att vi kommer gå "brake even" efter första månaden, och garanterat inom 3 månader. Har vi inte gjort det så har vi gjort något fel.

Har ni en annan strategi i er marknadsföring utanför Sverige?

Nej, vi kommer applicera samma affärsplan som i Sverige då vi lyckats bra här. Idag säljer vi väldigt bra genom

Facebook med marknadsföring och redaktionell text. Man blir förvånad varje dag att e-handlare inte förstår vikten av Facebook och online marknadsföring som banners och annonser. Vi har även både reklam och instruktionsfilmer på youtube.

Hur kommer ni att kunna konkurrera prismässigt i övriga Norden och Europa?

Primärt så vill vi inte konkurrera prismässigt. Vi har tur idag med att vara billiga i Sverige, men vår ambition är att vara "top of the line" till ett bra pris och inte bara uppfattas som en billig produkt. Vi vill aldrig hamna på samma prisnivå som sämre produkter.

Är ni oroliga att den personliga kontakten kommer att försvinna eller att ni inte kommer kunna hålla samma kvalitet?

Nej, vi kommer primärt att lösa det genom kundsupport i det lokala landet. Visst kostar det lite mer men det skapar en trygghet i köpet. Support och kvalitet är jätteviktigt då vi strävar efter att våra kunder ska kunna kontakta oss och den lokala närvaron är viktig. Även Webpays betalsystem ger en trygghet i köpet då ni är ett välkänt varumärke.

Hur ser ert omnichanneltänk ut?

Våra alkomätare kommer vi fortsätta att sälja online i så stor del av världen som vi kan. Just nu har vi inga ambitioner att sälja våra produkter i butik. Däremot har våra alkoholås återförsäljare i Finland och UK och det räknar vi med att kunna utöka framöver.

Vad är nästa steg för er?

Det finns två stora marknader idag och det är Ryssland och USA, att kunna komma ut på dessa marknader är en dröm som inte är oundgänglig. Det

LER MÖJLIGHETER

är mycket lagstiftning när det gäller att komma ut på den ryska marknaden, men det är inte jätteviktig att vara först. Någon annan får gärna sätta riktlinjer, pröva lagar och marknadsföra produkter så kommer vi in och rider på vågen som en säker tvåa. Frankrike och Ryssland har ganska lika lagar gällande alkohol i trafiken men Ryssland har ett annat köpbeteende som man måste ta hänsyn till.

Ligger Sverige i framkant gällande efterfrågan på denna produkt?

I Sverige är MHF väldigt starka i sina kampanjer om trafiksäkerhet och alkohol så där har vi helt klart fått skjuts. Men inte bara MHF har indirekt hjälpt vår produkt till framgång. För varje år görs det 2 miljoner nykterhetskontroller och det får upp intresset för mätare generellt.

Har ni några tips om hur man går till väga när man säljer mot landsting eller myndighet?

Att köpa en bra alkomätare är inte lätt. Det finns mycket vilseledande reklam, tomma löften och glättiga förpackningar som förvillar. Som i

så många andra fall är det viktigt att vara en medveten konsument. Är man osäker så kan MHF hjälpa dig att hitta rätt. MHF och Dignita är tillsammans involverade i en rikstäckande kampanj gällande alkohol i trafiken. De som får certifiera alkolås har tagit fram statistik på att det finns ca 700 000 dåliga alkomätare och där kommer vi ha en inbyteskampanj så att folk kan skicka in sin gamla alkomätare och få rabatt på en Dignitas produkt. Läs mer om detta på Webpays facebookside när det blir aktuellt.

Vad har ni för förväntningar och hur hanterar ni motgångar?

Det har gått bra för oss "so far." Det vi har gjort som man kanske ångrat lite i efterhand är att ha handlat marknadsföring på fel ställe, men som man säger "learning by doing". Den stora fördelen med online marknadsföring är att det enkelt går att mäta konverteringsgraden.

Kan det bli årets julklapp?

Det går säkert att påverka tomten...

Skrivet av gästskribenten Sofia Caravaggi

TA BETALT!

KORTBETALNINGAR är den mest använda och snabbast växande betalmetoden i Europa. Drygt 800 miljoner människor bor i Europa varav ca 250 miljoner e-handlar. Med en genomsnittlig tillväxt på nästan 23 % under 2013 har e-handelsmarknaden i Centraleuropa en lovande utveckling. Det är långt över det Europeiska genomsnittet på 17,5%.

VOLYMERNA för de tre olika betalmetoderna (kort, gireringar och direktdebiteringar) var ungefär lika stora år 2000, ca 13 miljarder transaktioner per år. År 2012 låg kortbetalningar på 40 miljarder, kreditöverföringar på 26 miljarder och autogiro på 23 miljarder årligen enligt den Europeiska centralbanken.

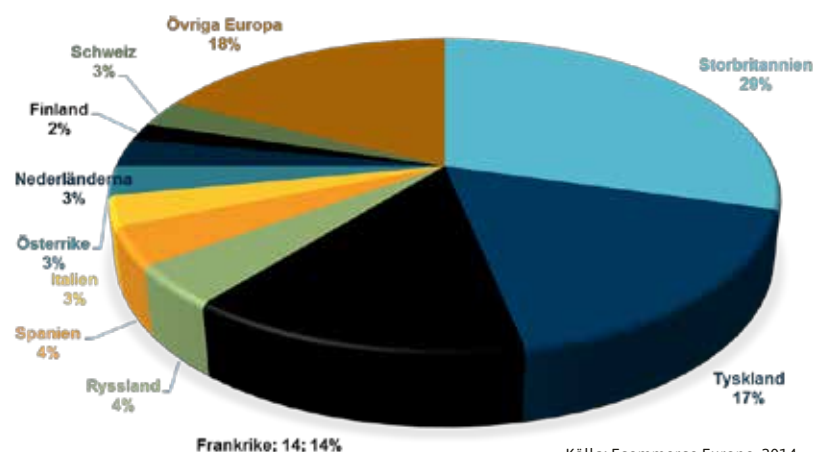
RAPPORTEN visar också att användningen av kortbetalningar i EU fortfarande är lägre än vad den skulle kunna vara trots att kortbetalningar är både effektiva och tillförlitliga. Många olika faktorer visar på en kraftig ökningspotential.

UK STÅR FÖR nästan en tredjedel av den europeiska e-handelsmarknaden. Tillsammans med Tyskland och Frankrike står de för drygt 60%. Källa: Ecommerce Europe, 2014

GENOM ATT ERBJUDA lokala betalmetoder ökar konverteringen, men om butiken inte är redo för de extra kostnaderna, så fungerar Visa, MasterCard och Amex bra i både UK och Frankrike. Kunder med American Express sägs spendera 5 gånger så mycket på nätet som andra kortkunder. Vad det gäller den yngre publiken har de ofta kort från Maestro eller VisaElectron.

DET BUTIKEN BEHÖVER är en webshop och ett back-office system som kan hantera flera valutor och språk samt ett tillägg för flera valutor i inlösenavtalet.

Top 10 Europeiska B2C e-handelsmarknaden



Det stora generationsskiftet då fyrtialisterna lämnar över sina företag pågår för fullt. Men ett generationsskifte kan göras på flera sätt. Antingen genom att bara lämna över till nästa generation, eller sälja till ny ägare. Eller så kan man göra som familjen Berner i Göteborg – börsnotera.

När du vill sälja:

VÄNTA INTE FÖR LÄNGE



Erik Berglöf på Kreditbesked

Många väntar för länge med att sätta igång processen. Det menar Erik Berglöf på Kreditbesked, som värderar företagsaffärer.

– Just nu är det många fyrtialister som säljer sina AAA-företag, säger Erik Berglöf. Barnen kanske inte vill ta över och då söker man en extern köpare.

Många tecken

Ett tecken på att många affärer görs just nu är att 20 procent av företagen i storstäderna byter adress eller telefonnummer, säger han. Ett annat är att antalet e-handelsföretag ökar kraftigt, vilket kan betyda att även gamla företag nu söker nya säljkana-

ler – vilket i sin tur tyder på att nya krafter har tagit över.

Sälj i tid

Erik Berglöf menar att det allra viktigaste är att sälja i tid. Många fyrtialister väntar för länge innan de inleder säljprocessen. För en process är det. Räkna med att det kan ta tid innan affären är i hamn.

– Som 65-plussare måste man se till att få sitt företag värderat i god tid, säger han. Att sälja sitt företag är inte gjort i en handvändning, utan man måste räkna med minst ett halvår, ofta längre.

– Vi brukar säga att ett lyckat ägarskifte inte ska märkas utåt. Därför rekommenderar vi att den gamle ägaren blir kvar åtminstone ett år efter ägarskiftet, gärna längre. Hon eller han fungerar som garant gentemot företagets intressenter att verksamheten kommer att fortgå som tidigare.

Värdering

Värderingen talar om vilket marknadsvärde företaget har. Men det är inte detsamma som priset, poängte- rar Erik Berglöf. Se i stället marknadsvärdet som ett riktvärde när priset bestäms. En tumregel brukar vara att priset hamnar 20 procent under marknadsvärdet.

Nu har vi ett marknadsvärde och ett prisförslag. Men var finns köparna?

– De som köper företag i dag är 35-plussare med god utbildning, men inga pengar, sammanfattar Erik Berglöf. Då måste banken ställa upp. Vi har lång erfarenhet av att förmedla sådana kontakter.

– Köparna är för det mesta branschfolk som har tröttnat på att vara anställda, men som vill fortsätta inom sitt gebit.

Viktigt att vara en bra säljare

Men enbart branschkunskaper räcker inte för att driva företag. Det allra viktigaste är att den som tar över företaget måste kunna sälja, poängterar Erik Berglöf.

– Vi försöker selektera bort det vi kallar för administratörerna, säger Erik Berglöf. För att lyckas som företagare måste man vara driftig, gilla människor och vara en bra säljare. Det sista är den allra viktigaste egenskapen för att lyckas.

Ägarbyte skapar oro

När företag byter ägare uppstår oro – bland anställda, kunder och leverantörer. Som köpare kan man inte räkna med att behålla hela den gamla kundkretsen. Ägarskiftet kan bli den utlösande faktorn för leverantörer som vill förhandla om sina villkor eller för kunder som kanske stannat kvar av gammal vana, men nu ser sig om efter alternativ.

Men en ny ägare kan ju inte bara fortsätta i samma hjulspår som den förre. På något sätt måste det väl få märkas att det har kommit in nya krafter?

– Absolut, svarar Erik Berglöf. E-handelns starka utveckling är ett sådant tecken. Med nya ägare uppstår ofta nya försäljningskanaler, där de nya kunderna finns. Det är där man hittar de där extra 10-20 procenten man behöver för att gå med vinst.



Joachim Berner

När familjeföretaget Christian Berner Tech Trade stod inför sitt fjärde generationsskifte beslöt ägarna att gå till börsen med en del av sitt innehav. Det var något nytt – sedan starten 1897 har företaget enbart ägts av familjemedlemmar.

Börsen smidig väg till

GENERATIONSSKIFTE

Efter företagsledaren Sten Berners död 1999 samlades hans fyra döttrar och en son för att öppna testamnet. Innehållet var inte vad de hade väntat sig.

Familjeföretaget Christian Berner AB startades 1897 och affärsidén var att importera tekniska lösningar till bryggerierna i Göteborg. Christian Berner fick sex barn, som vid faderns död ärvde lika delar av företaget.

– Det var inte lyckat. Hela min barndom har präglats av bråk mellan min pappa och hans bröder.

Det säger Joachim Berner, son till Sten Berner, det av grundarens sex barn som tog över ledarskapet för familjeföretaget och så småningom köpte ut sina bröder.

Känt ansikte

Joachim Berner är ett relativt känt ansikte. Efter Handelshögskolan i Göteborg valde han medievärlden, blev chefredaktör först på Dagens Nyheter, sedan på Expressen, och senare vd på reklambyrån Lowe Brindfors.

Samtidigt fanns familjeföretaget hela tiden där. Fadern ville gärna att Joachim skulle ta över. Vid Sten Berners dödsbädd hann far och son föra viktiga samtal.

Lönsamt företag

Under andra generationen hade Christian Berner AB utvecklats till ett lönsamt teknikhandelsföretag och när testamentet öppnades skulle en lönsam verksamhet fördelas på fyra döttrar och en son.

–Kapitalet delades lika mellan oss. Men överraskningen var att jag fick

51 procent av rösterna i ägarbolaget, säger Joachim Berner.

Ifrågasatt

Systrarna ifrågasatte att ende sonen skulle ha mer att säga till om, och Joachim Berner förstod deras invändningar. Samtidigt såg han att hans far hade velat underlätta beslutsfattandet.

Tillsammans med sin äldsta syster skaffade sig Joachim utbildning i hur man driver ett modernt familjeföretag. Med hjälp av en organisationskonsult som tidigare varit präst enades de om en ägarfilosofi där etiken fick stor plats.

Det har fungerat mycket bra. Syskonen har hållit sams.

Ny utmaning

Nyligen ställdes familjen inför en ny utmaning. Några av systrarna beslöt att de ville ut ur familjeföretaget. Nu följde en jobbig tid när Joachim och systrarna "tuggade" på hur skiftet bäst skulle göras. Var det rätt att sälja delar av ett företag som varit i familjen så länge? Eller fanns det någon annan väg att gå?

Till slut bestämde de sig: Christian Berner Invest skulle ansöka om att börsnotera det helägda dotterbolaget Christian Berner Tech Trade. Noteringen på First North skedde i september 2014. Det innebär att syst-rarna kan sälja delar av sina innehav i den takt de vill. Självt är Joachim Berner kvar som styrelseordförande och huvudägare samtidigt och är glad för att han har fått nya starka ägare, som ger större möjligheter att expandera och utveckla företaget.

TA HJÄLP MED DET TRÅKIGA

Det är mycket mer arbete än man tror att driva ett företag – inte minst inom ekonomi och administration. Men det finns hjälp att få. Här är några tjänster som gör livet lite lättare när du nyss har tagit över.

Finansiering och att få ordning på likviditeten är några av de största utmaningarna för den som driver företag. Men i stället för att själv kämpa med administrationen kan du lägga över det tråkiga arbetet och koncentrera dig på det roliga – själva verksamheten.

– Oavsett om det handlar om ett generationsskifte eller en försäljning, så kommer de nya ägarna att ha fullt upp med att driva företaget, säger Ulrika Fornander på Svea Ekonomi.

Hennes råd är att ta hjälp med administrativa och finansiella tjänster för att fullt ut kunna fokusera på verksamheten. Det finns flera olika tjänster att välja mellan: Factoring, fakturaköp och hjälp med inkasso.

Om du vill dra igång med e-handel men känner dig osäker på hur du ska få betalt, kan Svea Ekonomi erbjuda betalningslösningar som är både säkra och billiga.

Du bestämmer naturligtvis själv vilken omfattning på de olika tjänsterna som passar ditt företag bäst.

– Vi är vana att skraddarsy lösningar, säger Ulrika Fornander.



Hårda tag mot penningtvätt

Penningtvätt är ett stort samhällsproblem. Överallt där det finns kontanter är det extra viktigt att vara på sin vakt. Det berättar Christina Friberg, vd för Svea Exchange.

Penningtvätt kallas det när kriminella bland annat flyttar olagliga pengar mellan konton för att de ska se ut att vara lagligt intjänade. Det är ett stort problem som uppmärksammas allt mer över hela världen.

I Sverige gjorde Finansinspektionen i höstas en omfattande granskning av hur storbankerna klarar av att bekämpa penningtvätt. Granskningen är unik till sin omfattning och beräknas vara klar våren 2015.

Inga penningtvättare

På Svea Exchange arbetar man målmedvetet för att bli känd som en aktör där penningtvättare ej göra sig besvär. Ett arbete som involverar alla i företaget. Det berättar vd Christina Friberg.

–På Svea Exchange satsar vi mycket på omvärldsbevakning för att hålla oss uppdaterade om vilka metoder som används för att tvätta pengar. Sedan är det vår uppgift att översätta kunskapen i praktiken och skapa rutiner och instruktioner som fungerar på våra kontor, säger hon.

Christina Friberg har sedan hon tillträdde som vd i höstas besökt många kontor och är imponerad över sina medarbetare.

Rutiner och utbildning

Svea Exchange har sedan man övertog verksamheten vid växlingskontoren tagit fram rutiner som medarbetarna i kassaledet kan luta sig mot. Det, plus utbildning, ska göra att medarbetarna känner sig trygga om de tvingas ifrågasätta något.

–Medarbetarna är jätteduktiga, säger hon. Det är inte alltid så lätt när man står öga mot öga med en person att fråga hur de har kommit över pengarna.

–Det är klart att en del kunder kan bli förbaskade. Men de flesta förstår varför vi agerar som vi gör, och inser att Svea Exchange är en schysst aktör.

Viktigt för samhället

Christina Friberg kommer närmast från Bankgirot, där hon arbetade i tio år, och har även tidigare arbetat med betalningsflöden, bland annat

på Postgirot. Att betalningsflöden ska fungera är viktigt för hela samhället, påpekar hon. Och kontanter har inte på långa vägar spelat ut sin roll.

–De kommer att behövas ett bra tag till, säger hon. Det gäller inte minst i utlandet, där kortbetalningar och andra elektroniska betalningslösningar inte har slagit igenom på samma sätt som i Sverige.

Kontantanvändare

Det är framför allt två ålderskategorier som använder kontanter, noterar hon.

–De allra äldsta, som inte använder internetbank, bankdosa eller kortbetalning.

Den andra kategorin är mer överraskande.

–Det är unga vuxna, alltså de som precis kommit in i vuxenvärlden och inte har etablerat avancerade betalningsmetoder, säger Christina Friberg. Man tror lätt att det bara är äldre som inte använder internetbanker, men det finns faktiskt många i den här gruppen som inte heller känner till alla metoder.

UTÖKAR SITT SAMARBETE

Sedan flera år har Svea Ekonomi ett samarbete med Pagero. Nu kommer de båda företagen ännu närmare varandra. Det innebär en fördel för kunderna.

Hittills har Pagero varit en samarbetspartner till Svea Ekonomi gällande e-fakturalösningar. Nu går de båda företagen vidare och kopplar ihop fler tjänster.

Alla Pageros e-fakturakunder har nu möjlighet att belåna sina fakturor via Svea Ekonomis factoringtjänst och därmed frigöra kapital bundna i fordringarna.

– Det är en stor fördel för kunderna, eftersom vi erbjuder Svea Ekonomis factoringtjänst elektroniskt i vårt nät. Därmed kan de snabbare få tillgång till kapital, säger Jonas Edlund, marknadschef och delägare i Pagero.

Hela flödet sker automatiskt i Pagero Online – utan administration kring belåningen.



Jonas Edlund

– Marknaden för e-fakturor växer stadigt och vi ser en stor efterfrågan på kombinationen med finansiering av fakturor, säger Camilla Melander, partneransvarig på Svea Ekonomi.

Pagero startades år 2000 av Jonas Edlund och två studenter som ett groddföretag inom Chalmers. Företaget har vuxit av egen kraft till att i dag ha 105 anställda och en omsättning på omkring 120 miljoner kronor. Representation finns i alla nordiska länder och dessutom finns tjänster i drift i 42 länder.

– Man kan jämföra oss med en teleoperatör, till exempel Telia. Vi är en operatör som kopplar samman affärssystem med



varandra, säger Jonas Edlund.

Tanken är att samarbetet med Svea Ekonomi ska utökas i framtiden. När det fungerar med fakturabelåningen i Sverige räknar de båda företagen med att fortsätta i alla länder där Svea Ekonomi är verksamt.

– Vi känner ett släktskap med Svea Ekonomis företagskultur. Den fungerar bra med vår, säger Jonas Edlund.

Missa inte förseningsavgiften



Sedan mars 2013 har företag som inte får betalt i tid rätt att ta ut en förseningsavgift på 450 kronor. Men bara om följande villkor uppfylls:

- **Det ska handla om ett avtal med ett annat företag eller en myndighet**
- **Fordran ska avse betalning för en vara eller en tjänst**
- **Borgenären ska ha rätt till dröjsmålsränta om betalningen är sen**

– Bakom förseningsavgiften ligger ett EU-direktiv för att skynda på betalningsströmmarna i näringslivet, säger Mats Kärsrud, vd på Svea Inkasso. Borgenären behöver inte vidta

några extra åtgärder för att ha rätt till förseningsavgiften och avgiften är den enda ersättning borgenären har rätt till, förutom sedvanlig dröjsmålsränta. I de 450 kronorna ingår bland annat eventuell inkassoavgift (180 kronor) och påminnelseavgift (60 kronor).

– På Svea Inkasso har vi utvecklat bra system för att hjälpa våra kunder att hantera förseningsavgifter, säger Mats Kärsrud.

FAKTURASKO NYA METODER

Fakturabedrägerierna tog en paus under en period, men nu är skojarna igång igen. Och metoderna blir bara mer och mer raffinerade. Här ger Anders Olofsson på Polisens nationella bedrägericenter råd när företaget blir utsatt.



JARNAS

Den första regeln är självklar, menar Anders Olofsson: Betala inte när du får en faktura du misstänker är falsk.

–Många faller undan för hoten och tänker att det är bäst att betala, trots att man vet att fakturan är falsk, säger han. Men vad man inte tänker på är att då medverkar man till att stärka den här typen av brottslighet och den skada den gör.

Nya marknader för bedragarna

På svenska företag är man i dag ganska medvetna om hur de här fakturabedragarna arbetar och vägrar att betala. Det har i sin tur gjort att bedragarna börjat se sig om efter nya marknader, både att skicka blufffakturer till och från, berättar Anders Olofsson.

–En del svenska skojarföretag fakturerar från Baltikum. De känner till att det är mycket svårare för rättsväsendet att spåra bedragare utomlands.

–Och sedan det blev svårare att få betalt av svenska företag har man börjat skicka blufffakturer till företag i Norge i stället.

Begränsade resurser

Anders Olofsson är en av 13 poliser vid Polisens nationella bedrägericentrum, men av dessa är det bara han och två till som arbetar förebyggande. Resurserna är begränsade, suckar han, och därför lägger man mycket kraft på att informera både privatpersoner och företag om hur man ska agera om man utsätts för ett försök till bedrägeri. Se rutan här intill.

–I dag har företag blivit brottsverktyg, säger han. Genom att registrera – eller i värsta fall

kapa ett befintligt företag – har människor med koppling till grov organiserad brottslighet hittat en ny marknad.

Det finns även mindre nogräknade personer som ställer sin juridiska, ekonomiska och sina it-kunskaper till förfogande, menar han. Och när företaget väl är registrerat finns det nästan ingen hejd på vad det kan användas till:

- **Först bemannar man företaget med så kallade mål-vakter, som ställer upp som ledningspersoner och styrelseledamöter**

- **Man anlitar Arbetsförmedlingen för att anställa personal – helst mot lönebidrag. Oseriös telefonförsäljning är en vanlig arbetsuppgift**

- **Bluffakturorna skickas ut**

- **Företaget struntar i att betala in skatter och avgifter**

- **Går i konkurs och kvitterar ut lönegaranti till personalen**

Lätt att kapa företag

Det är också relativt lätt att kapa befintliga bolag, byta företrädare i styrelse och ledning och skicka ut fakturor till företagets kunder för varor och tjänster de inte har beställt.

–Vi hade en härva där ett seriöst nummerupplysningsföretag fått sina företagsuppgifter kapade och slog larm. Där kunde vi stoppa över 40 000 blufffakturer som låg hos Posten i Tomte-boda innan de hann skickas ut, berättar Anders Olofsson.

Kolla, kolla – men betala inte!

Här är Anders Olofssons råd för hur företag skyddar sig mot bedrägeri:



- Se över företagets it-skydd för att förhindra att hemsidan blir kapad. Var vaksam om det dyker upp företag med namn som kan förväxlas med det egna företaget – det är ett vanligt knep från bedragarna för att lura dina kunder
- Bekräfta aldrig frågor om företaget som kommer via mail eller fax. Det kommer att tolkas som att ni har ingått ett avtal, och bluff-fakturan kommer som ett brev på posten. Var kritisk till alla förfrågningar som kommer från okända avsändare
- Kontrollera dina kunders bolagsföreträdare. Har det skett stora förändringar nyligen kan det vara ett tecken på att något inte är bra. En varningssignal är om företrädarna har en post-boxadress eller bor på en c/o-adress. Sådant är vanligt i skojarföretag, men ovanligt bland seriösa företagare
- Kolla upp företagets leverantörer. Bedragarna använder ofta så kallade gångare, som utger sig som företrädare för ditt företag för att hämta ut varor till stora belopp
- Kontrollera också hur leveranserna går till. Ställ krav på att mottagarens identitet ska kontrolleras. Det ska exempelvis inte räcka med en kråka på ett papper för att lämna en pall med dyra mobiltelefoner. Skriv avtal om detta med distributören
- Kontrollera dina kunder. Om du ser att omsättningen har ökat utan någon naturlig förklaring är det en varningssignal om att allt kanske inte står rätt till. Kom ihåg att Bolagsverket är en registrerande myndighet, inte en kontrollmyndighet, och ifrågasätt allt som verkar uppseendeväckande
- Betala inte! Även om du känner dig osäker på om det kanske finns en överenskommelse ska man aldrig betala för något man själv inte uppfattar att man har beställt. Gå in på Polisens webbsida www.bestrid.nu, där finns detaljerade instruktioner för hur du bestrider en faktura



Bolagsverket vässar e-tjänst

Företagsärenden för ombud är en populär e-tjänst på Bolagsverket, där ombud bland annat kan bilda aktiebolag, ändra företagsnamn och registrera revisor. Nu tillkommer två nya tjänster:

- Anmäla, ändra och avregistrera en bifirma
- Skicka in medgivande och koncernskiss

Tidigare i år har Bolagsverket bland annat öppnat för att det ska bli möjligt att betala vissa ärenden med kort eller internetbank och att välja att få registreringsbeviset i e-tjänsten i stället för via e-post eller brev.

Nyföretagandet fortsätter uppåt

Under oktober registrerades 5 497 nya företag hos Bolagsverket, vilket är en ökning med 3,4 procent från samma månad förra året. Mest ökade antalet aktiebolag, 7,7 procent, medan antalet enskilda näringsidkare minskade med 1 procent.

Trenden med det ökade nyföretagandet inleddes i augusti med 7,9 procent, fortsatte i september med hela 15,2 procent och höll alltså i sig även under oktober.

Omsättningen ökar i franchiseföretag

Svenska franchiseföretag fortsätter att växa. Det visar en undersökning från HUI Research.

Enligt HUI Research beräknas de svenska franchiseföretagen i år omsätta 227 miljarder kronor jämfört med 215 miljarder år 2013.

År 2012 var omsättningen 200 miljarder kronor.

Även antalet anställda inom svenska franchiseföretag beräknas öka under 2014. Enligt prognoserna från HUI Research kommer 125 000 personer vara anställda jämfört

fört med 110 000 personer år 2012.

– Det är glädjande siffror som tydligt visar att franchising är en företagsform som skapar stabila, lönsamma och växande företag, säger Johan Martinsson, vd Svensk Franchise.

– Det innebär att franchiseföretag idag står för över 2,6 procent av den totala sysselsättningen i landet. Den siffran beräknas stiga ytterligare de kommande åren och bekräftar en trend som vi ser också i andra länder runt om i världen.



HUI: Rekord väntas för julhandeln



Årets julhandel väntas slå rekord. Som vanligt, höll vi på att skriva. Detaljhandelns undersökningsföretag HUI spår att omsättningen i år blir 68 miljarder kronor, en ökning med 2,5 procent jämfört med förra året.

Sedan HUI startade mäta julhandeln har decemberförsäljningen bara backat under tre år: 2012, 1995 och 1992.

Färre konkurser bland enskilda firmor

Antalet konkurser bland enskilda firmor har minskat kraftigt. Hittills i år har antalet minskat med 35 procent och det är framför allt inom tjänsektorn och i byggbranschen som konkurserna minskar mest.

Däremot ligger antalet enskilda firmor som hamnar på obestånd kvar på ungefär samma nivåer som tidigare. I en enskild firma har ju ägaren ett personligt ansvar, vilket kan vara en förklaring till att antalet konkurser minskar. En annan förklaring kan vara att man ombildar till aktiebolag när det börjar gå dåligt, för att

skydda sin privatekonomi. UC kommer att analysera statistiken för nybildade aktiebolag, för att se om det ligger någon sanning i detta.

Av Sveriges över 1,1 miljoner företag drivs nästan varannan som enskild firma, 47 procent. Aktiebolag 41 procent och resterande handels- eller kommanditbolag.

Konkurrera på lika momsvillkor utomlands

Nu kan företag som driver e-handel utomlands göra en frivillig momsregistrering för att kunna fakturera till samma momssats som andra företag i det aktuella landet.

Det har tidigare bara varit tillåtet i ett fåtal EU-länder, men nu har det spridit sig till fler, exempelvis Sverige, Finland, Danmark, Irland, England och Tyskland. Det gäller även företag som inte har nått upp till tröskelvärde.

En sådan momsregistrering innebär inte att man öppnar ett företag i landet, utan det räcker med ett konto för ingående moms och ett för utgående moms i redovisningen. Momsen redovisas i en lokal momsdeklaration.



Antalet anmärkningar i a-mål minskar



Betalningsanmärkningar som gäller allmänna mål, alltså till stat, kommun eller landsting, minskar stadigt sedan fyra år. Det konstaterar UC i sin Kreditguide.

... men fler "glömmer" sina p-böter

Antalet registrerade betalningsanmärkningar som gäller parkeringsavgifter och trängselskatt ökar.



**Parkering
förbjuden**

UC: Nu rasar konkurserna

Antalet konkurser rasade i november i år med hela 10 procent jämfört med samma tid förra året. Hittills i år, januari-november, är nedgången 6 procent. Det visar preliminär statistik från UC.

”Ett bevis på att svensk ekonomi går uppåt just nu är bland annat att branscher som tillhandahåller servicetjänster går allt bättre.”

Totalt gick 580 företag i konkurs under november jämfört med november 2013 då 645 företag gick i konkurs. Under årets första elva månader har 6 001 företag gått i konkurs. Det är 405 företag färre jämfört med samma period 2013, skriver UC i ett pressmeddelande.

– Alla större branscher noterar färre företagskonkurser under november, säger UC:s marknadschef Roland Sigbladh.

Ett bevis på att svensk ekonomi går uppåt just nu är bland annat att branscher som tillhandahåller servicetjänster går allt bättre. Exempel på sådana branscher är bland annat företag inom bevakning, fastighets-service och kontorstjänster.

Konkursminskningar

Många av de större branscherna upplever nu konkursminskningar. Störst är minskningarna inom detaljhandeln, bevakning, fastighets-service, kontorstjänster, information/kommunikation och fastighetsverksamhet där konkurserna

har minskat med 23 procent. En starkare efterfrågan på produkter och tjänster från dessa branscher bidrar starkt till återhämtningen för den svenska ekonomin, enligt UC.

Det ser dock inte lika bra ut i alla landets län. Även om de flesta län uppvisar lägre konkurstal, har exempelvis antalet företagskonkurser i Jönköpings, Gotlands och Blekinge län ökat kraftigt. Det kan vara tecken på att det fortfarande finns en viss oro kring den svenska ekonomins framtida utveckling.

Svaga konjunktursignaler

– Konjunkturen präglas av osäkerhet på grund av den säkerhetspolitiska situationen i omvärlden, svaga konjunktursignaler från Tyskland och avmattnings på tillväxtmarknaderna, säger Roland Sigbladh.

Till ljuspunkterna hör hushållens konsumtion och det ökande bostadsbyggandet. Båda dessa faktorer väntas bidra till tillväxt under det kommande året, vilket innebär goda förutsättningar för företag som erbjuder tjänster till privatpersoner.

Roland Sigbladh, marknadschef på affärs- och kreditupplysningsföretaget UC

Kurser 2015

Svea Ekonomis Affärsutbildning - Kunskap för bättre affärer

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

VÅRA KURSER är alltid aktuella - vi bevakar alla nyheter inom kreditområdet, lagstiftning och förändrad praxis. Som kursdeltagare får du ett omfattande och praktiskt kursmaterial som du har nytta av i ditt dagliga arbete.

VI HÅLLER LÖPANDE öppna kurser runt om i landet men skräddarsyr även kursupplägg mot specifika branscher och företag. Kontakta oss gärna för offert för just ditt företags behov.

GÅ GÄRNA MED i vår grupp på LinkedIn där vi diskuterar frågor kring ekonomi och finansiering.

Kurstillfällen

Krav & Inkasso 1

15-02-17	Stockholm
15-03-03	Malmö
15-03-11	Göteborg
15-04-22	Stockholm
15-05-06	Malmö
15-05-21	Stockholm
15-05-26	Göteborg
15-06-03	Stockholm
15-09-03	Stockholm
15-09-17	Malmö
15-09-24	Göteborg
15-10-01	Stockholm
15-10-27	Malmö
15-11-11	Göteborg
15-11-19	Stockholm
15-12-02	Stockholm

Krav & Inkasso 2

15-03-17	Stockholm
15-03-24	Malmö
15-05-21	Göteborg
15-05-26	Stockholm
15-10-22	Stockholm
15-11-05	Malmö
15-11-12	Göteborg
15-12-09	Stockholm

Int Inkasso

15-02-18	Stockholm
15-03-25	Göteborg
15-04-21	Malmö
15-09-10	Stockholm
15-10-28	Göteborg
15-11-17	Malmö

E-handel

15-02-18	Göteborg
15-04-15	Stockholm
15-06-03	Malmö
15-09-23	Göteborg
15-10-21	Malmö
15-11-24	Stockholm

Säkra Affärer

15-02-19	Stockholm
15-03-12	Göteborg
15-05-07	Malmö
15-05-20	Stockholm
15-09-16	Malmö
15-10-14	Stockholm
15-11-10	Göteborg

Internationell moms

15-02-17	Göteborg
15-03-11	Stockholm
15-04-08	Malmö
15-10-06	Malmö
15-10-29	Göteborg
15-11-03	Stockholm

Incoterms

15-02-26	Göteborg
15-03-18	Stockholm
15-04-23	Malmö
15-09-15	Malmö
15-10-13	Stockholm
15-11-10	Göteborg

Kreditbedömning 1

15-02-24	Göteborg
15-03-03	Stockholm
15-03-05	Malmö
15-03-19	Stockholm
15-05-12	Stockholm
15-09-08	Stockholm
15-09-23	Stockholm
15-10-07	Malmö
15-10-13	Göteborg
15-10-15	Stockholm
15-11-04	Malmö
15-11-11	Göteborg

Kreditbedömning 2

15-03-26	Göteborg
15-04-16	Malmö
15-05-05	Stockholm
15-06-02	Stockholm
15-10-20	Stockholm
15-11-18	Stockholm
15-11-25	Malmö
15-11-26	Göteborg

Seminarier 2015

TIPS TILL FRUKOST OCH LUNCH

Föreningarna med nöje och var med på något av våra seminarier runt om i Sverige.

Vi berättar bland annat om fördelarna med en outsourcing av reskontran, vikten av att ha en kreditpolicy, olika ratingsystem och kreditupplysningsfrågor. Vi belyser även de nya lagar, förordningar och förutsättningar på marknaden som ständigt förnyas och ändras.

I samband med seminariet kan vi hjälpa dig att ta fram en individuell kalkyl för just ditt företag på hur mycket du kan tjäna genom att snabba upp betalningarna och på så sätt frigöra kapital ur din reskontra.

E-handel

Vi har även seminarier med tema e-handel. I takt med den snabba utvecklingen blir konkurrensen inom e-handeln också allt tuffare. Du som är e-handlare måste hitta nya strategier för att stärka din position hos konsumenterna. Vi ger dig tips om hur du kan sälja mer till fler genom att erbjuda rätt betalningslösningar för dig och dina kunder.

SAMTLIGA SEMINARIER är kostnadsfria. Frukostseminarierna pågår mellan klockan 08.30 och 10.30 och Lunchseminarierna pågår mellan kl 12.00 och 14.00.

Du hittar alla seminarier på vår hemsida där du kan anmäla dig via formuläret. Eller ring oss på: 020-67 67 67 så berättar vi mer.

VÄLKOMMEN!

**UTBILDNINGAR
OCH SEMINARIER**
På Svea Ekonomis hemsida finns alla utbildningar och seminarier. Där kan du även anmäla dig. Gå in på www.sveaekonomi.se/utbildning och läs mer.

December

22

En periodisk sammanställning för november 2014 ska ha kommit in till Skatteverket om du använder pappersblanketten.

29

PERIODISK SAMMANSTÄLLNING

En periodisk sammanställning för november 2014 ska ha kommit in till Skatteverket om du använder e-tjänsten.

OMSÄTTNING MINDRE ÄN 1 MILJON KRONOR MED EU-HANDEL

Om ditt företag har en omsättning på högst 1 miljon, redovisar moms en gång per år och bedriver EU-handel ska

- momsen för räkenskapsår som slutar den 31 oktober 2014 vara bokförd på Skatteverkets konto
- en momsdeklaration för räkenskapsår som slutar den 31 oktober 2014 ha kommit in till Skatteverket

OMSÄTTNING MINDRE ÄN 1 MILJON KRONOR UTAN EU-HANDEL

Om ditt företag har en omsättning på högst 1 miljon, redovisar moms en gång per år och inte bedriver EU-handel ska

- momsen för räkenskapsår som slutar den 31 maj 2014 eller 30 juni 2014 vara bokförd på Skatteverkets konto
- en momsdeklaration för räkenskapsår som slutar den 31 maj 2014 eller 30 juni 2014 ha kommit in till Skatteverket

HELÄRSREDOVISNING MOMS, EU-HANDEL

OM DITT FÖRETAG

- har en årsomsättning på högst 1 miljon
- redovisar moms en gång per år
- bedriver EU-handel

SKA

- momsen för räkenskapsåret som slutar den 31 oktober 2014 vara bokförd på Skatteverkets konto

en momsdeklaration för räkenskapsåret ovan ha kommit in till Skatteverket
Handelsbolag, konkursbon m.fl. som redovisar moms helårsvis ska ha lämnat sin momsdeklaration och betalat momsen för räkenskapsåret som slutar den 31 oktober 2014.

HELÄRSREDOVISNING MOMS, INGEN EU-HANDEL – MOMSDEKLARATION PÅ PAPPER

OM DITT FÖRETAG

- har en årsomsättning på högst 1 miljon
- redovisar moms en gång per år
- inte bedriver EU-handel
- lämnar momsdeklaration på papper

ska momsen för räkenskapsår som slutar den 31 maj 2014
30 juni 2014
vara bokförd på Skatteverkets konto

OM DITT FÖRETAG HAR EN OMSÄTTNING PÅ ÖVER 40 MILJONER SKA:

- momsen för november 2014 vara bokförd på Skatteverkets konto
- moms- och arbetsgivardeklarationer för november 2014 ha kommit in till Skatteverket

OM DITT FÖRETAG HAR EN OMSÄTTNING PÅ HÖGST 40 MILJONER KRONOR SKA:

- momsen för juni 2013–maj 2014 eller juli 2013–juni 2014 vara bokförd på Skatteverkets konto (om ditt företag redovisar moms helårsvis, har något av dessa beskattningsår och inte bedriver EU-handel)

2015

Januari

5

En eventuell extra skatteinbetalning ska vara bokförd på Skatteverkets konto om du räknar med ett underskott av slutlig skatt på mer än 30 000 kronor, vill undvika kostnadsränta och har ett företag med något av följande beskattningsår:

- 1 augusti 2013–31 juli 2014
- 1 september 2013–31 augusti 2014

Räntan börjar räknas fr o m den 6 januari.

15

Sista dagen att lämna inkomstdeklarationen elektroniskt för juridiska personer med något av följande beskattningsår:

- 1 juni 2013–31 maj 2014
- 1 juli 2013–30 juni 2014

19

DEBITERAD F- OCH SA-SKATT

Ditt företags debiterade F- eller SA-skatt ska vara bokförd på Skatteverkets konto.

OM DITT FÖRETAG HAR EN OMSÄTTNING PÅ HÖGST 40 MILJONER KRONOR SKA:

- moms för november 2014 vara bokförd på Skatteverkets konto (om ditt företag redovisar moms varje månad)
- arbetsgivaravgifter och avdragen skatt för december 2014 vara bokförd på Skatteverkets konto
- en momsdeklaration för november 2014 ha kommit in till Skatteverket (om ditt företag redovisar moms varje månad)
- en arbetsgivardeklaration för december 2014 ha kommit in till Skatteverket

OM DITT FÖRETAG HAR EN OMSÄTTNING ÖVER 40 MILJONER KRONOR SKA:

- arbetsgivaravgifter och avdragen skatt för december 2014 vara bokförd på Skatteverkets konto.

20

En periodisk sammanställning för december 2014 och sista kvartalet 2014 ska ha kommit in till Skatteverket om du använder pappersblanketten.

26

En periodisk sammanställning för december 2014 och sista kvartalet 2014 ska ha kommit in till Skatteverket om du använder e-tjänsten.

MOMS- OCH ARBETSGIVARDEKLARATION

Om ditt företag har en omsättning på över 40 miljoner kronor ska:

- moms för december 2014 vara bokförd på Skatteverkets konto
- moms- och arbetsgivardeklaration för december 2014 ha kommit in till Skatteverket

HELÄRSREDOVISNING MOMS

OM DITT FÖRETAG

- har en årsomsättning på högst 1 miljon
- redovisar moms en gång per år med EU-handel

SKA

- momsen för räkenskapsåret som slutar den 30 november 2014 vara bokförd på Skatteverkets konto
- en momsdeklaration för räkenskapsåret ovan ha kommit in till Skatteverket

31

SISTA ANSÖKNINGSDAG FÖR UTBETALNING AV ROT- OCH RUTAVDRAG

Sista dag som du som företagare kan begära utbetalning för utfört hushållsarbete enligt fakturamodellen om kunden har betalt arbetet under 2014.

KONTROLLUPPGIFTER

Du ska lämna kontrolluppgifter för inkomståret 2014 till Skatteverket.

Februari

12

EXTRA SKATTEINBETALNING

Du ska ha gjort en eventuell extra skatteinbetalning om du vill undvika kostnadsränta och räknar med ett underskott av slutlig skatt på mer än 30 000 kronor (gäller fysiska personer, enskilda näringsidkare och juridiska personer med bokslutsdatum 30/9, 31/10, 30/11 eller 31/12 2014).

Räntan börjar räknas fr o m. den 13 februari.

Du som ska betala in pengar till ditt skattekonto ska använda bankgiro 5050-1055. Om du betalar på internet måste du ange det OCR-nummer som är unikt för just dig. Numret får du fram genom e-tjänsten OCR-beräkning. Vill du beställa inbetalningskort gör du det via beställningstjänsten.

DEBITERAD F- OCH SA-SKATT

Ditt företags debiterade F- eller SA-skatt ska vara bokförd på Skatteverkets konto.

OM DITT FÖRETAG HAR EN OMSÄTTNING PÅ HÖGST 40 MILJONER KRONOR SKA:

- moms för oktober–december 2014 vara bokförd på Skatteverkets konto (om ditt företag har tremånadersmoms)
- moms för december 2014 vara bokförd på Skatteverkets konto (om ditt företag redovisar moms varje månad)
- arbetsgivaravgifter och avdragen skatt för januari 2015 vara bokförd på Skatteverkets konto
- en momsdeklaration för oktober–december 2014 ha kommit in till Skatteverket (om ditt företag har tremånadersmoms)
- en momsdeklaration för december 2014 ha kommit in till Skatteverket (om ditt företag redovisar moms varje månad)
- en arbetsgivardeklaration för januari 2015 ha kommit in till Skatteverket

OM DITT FÖRETAG HAR EN OMSÄTTNING ÖVER 40 MILJONER KRONOR SKA:

- arbetsgivaravgifter och avdragen skatt för januari 2015 vara bokförd på Skatteverkets konto.

20

Periodisk sammanställning för januari 2015 ska ha kommit in till Skatteverket om du använder pappersblanketten.

25

Periodisk sammanställning för januari 2015 ska ha kommit in till Skatteverket om du använder e-tjänsten.

26

HELÄRSREDOVISNING MOMS

OM DITT FÖRETAG

- har en årsomsättning på högst 1 miljon
- redovisar moms en gång per år
- bedriver EU-handel

SKA

- momsen för räkenskapsåret som slutar den 31 december 2014 vara bokförd på Skatteverkets konto
 - en momsdeklaration för räkenskapsåret 2014 ha kommit in till Skatteverket
- Handelsbolag, konkursbon m.fl. som redovisar moms helårsvis ska ha lämnat sin momsdeklaration och betalat momsen för räkenskapsåret som slutar den 31 december 2014.

OM DITT FÖRETAG HAR EN OMSÄTTNING PÅ ÖVER 40 MILJONER KRONOR SKA:

- momsen för januari 2015 vara bokförd på Skatteverkets konto
- moms- och arbetsgivardeklarationer för januari 2015 ha kommit in till Skatteverket

Räntor, Svea Ekonomi (f n)

Sparkonto:	1,30 %
Kapitalkonto:	1,60 %
Utlåning från:	4,90 %

Prisbasbelopp

Prisbasbelopp 2015:	44 500 kr
Prisbasbelopp 2014:	44 400 kr
Prisbasbelopp 2013:	44 500 kr
Prisbasbelopp 2012:	44 000 kr

Förbehållsbelopp vid utmätning (per månad)

Kronofogdemyndighetens föreskrifter om bestämmande av förbehållsbeloppet vid utmätning av lön m.m. under år 2014 (KFMFS 2013:1, Verkställighet och indrivning, beslutade den 2 december 2013). Kronofogdemyndigheten föreskriver med stöd av 7 kap. 4 § utsökningsförfordningen (1981:981) följande:

1 § Förbehållsbeloppet ska bestämmas med ledning av ett normalbelopp.

2 § Normalbeloppet ska för en ensamstående gäldenär vara 4 680 kr i månaden, för sammanlevande makar och därmed jämställda 7 732 kr i månaden och för varje barn 2 483 kr i månaden till och med det kalenderåret då barnet fyller sex år och 2 858 kr i månaden för tid därefter.

3 § Följande normalbelopp i kronor per inkomstperiod ska gälla.

	Månad	Två veckor	Vecka	Dag
Ensamstående	4 680 kr	2 184 kr	1 092 kr	156 kr
Makar och jämställda	7 732 kr	3 608 kr	1 804 kr	258 kr
Barn t o m det kalenderår då barnet fyller 6 år	2 483 kr	1 159 kr	579 kr	83 kr
Barn fr o m det kalenderår då barnet fyller 7 år	2 858 kr	1 334 kr	667 kr	95 kr

Denna författning träder i kraft den 1 januari 2014 och gäller till den 31 december 2014.

Referensränta

Riksbanken har fastställt referensräntan för perioden 1 juli – 31 december 2014 till 1,0 procent. Enligt 9 § räntelagen (1975:635; senast ändrad 2002:352) skall referensräntan fastställas halvårsvis genom särskilt beslut av Riksbanken. Referensräntan skall enligt denna paragraf motsvara den reporänta som Riksbanken tillämpade vid utgången av det gångna halvåret avrundat, om så behövs, till närmast högre halva procentenhet. Referensräntan ersatte diskontot den 1 juli 2002.

1 juli–31 dec 2014	1,0%
1 jan–30 juni 2014	1,0%
1 juli–31 dec 2013	1,0%
1 jan–30 juni 2013	1,0%
1 juli–31 dec 2012	1,5%
1 jan–30 juni 2012	2,0%
1 juli–31 dec 2011	2,0%
1 jan–30 juni 2011	1,5%
1 juli–31 dec 2010	0,5%

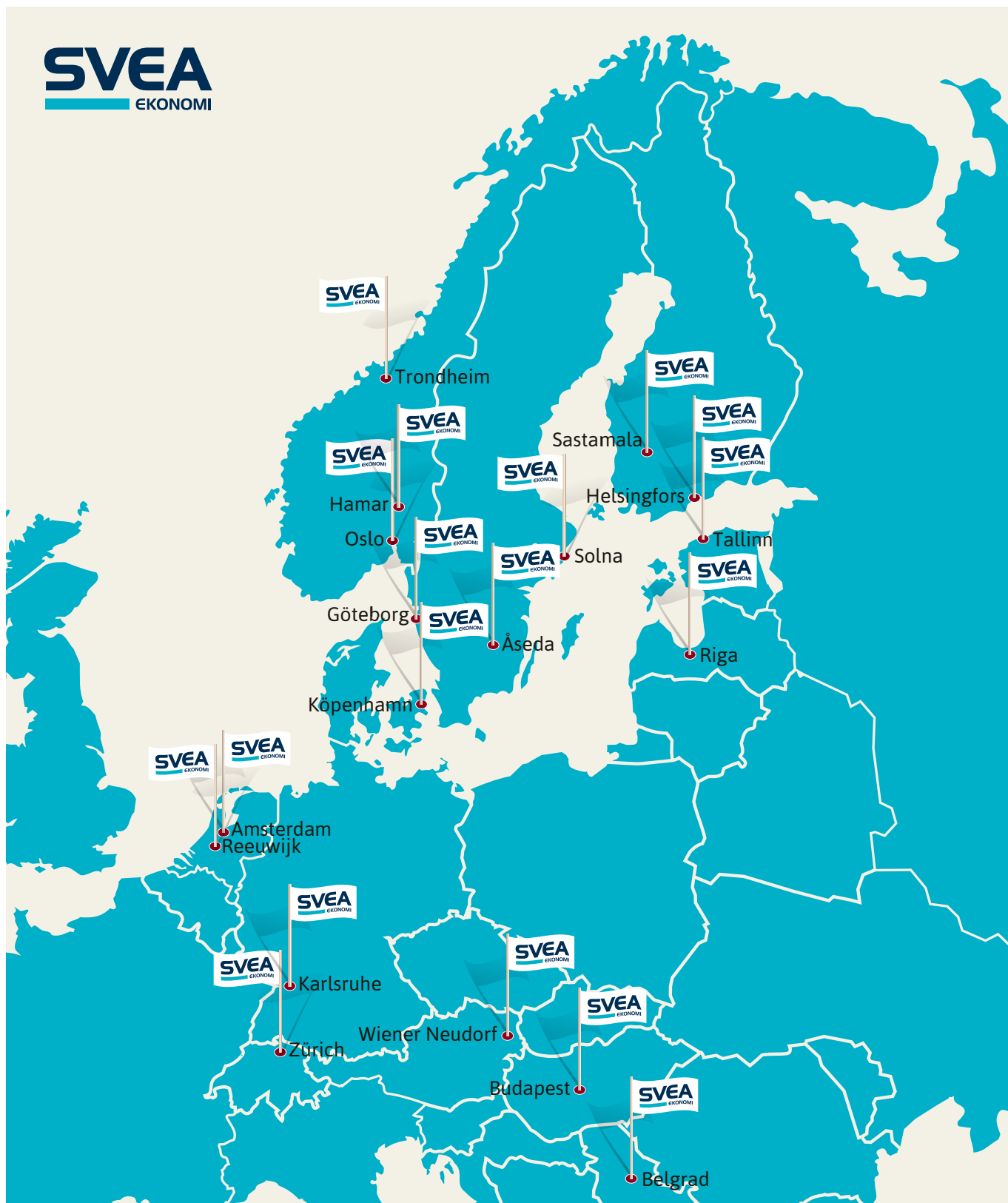
Inkassoavgifter

Lagstadgade avgifter

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

Myndighetsavgifter

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



Solna
SE-169 81 Solna
Sverige

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

Göteborg
Box 2149
SE-403 13 Göteborg
Sverige

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

Åseda
Box 116
SE-364 21 Åseda
Sverige

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

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

