

Update

#4 2015

SVEA
EKONOMI

s.11 Räkna ut den
verkliga
kredittiden

s.15 Skam och
okunskap
kan vara vägen
till konkurs

s.12 Var med och
bidra till
en renare
städbransch

s.6 Kunden är kung i
framtidens bank

s.8 Delbetala redan i
kortterminalen

s.3 E-handeln växer snabbt

MEN FYSISK BUTIK DRAR MEST

Välkommen till Svea Ekonomi

Det handlar mycket om handel så här före jul. E-handeln växer stadigt och väntas uppgå till omkring 50 miljarder i år. Än så länge utgör e-handeln bara en liten del av all detaljhandel, men den blir allt viktigare. Inte för att konsumenterna väntas överge den fysiska handeln, utan för att de rör sig i alla kanaler, ständigt på jakt efter bra priser, enkelhet och bekvämlighet. Varför släpa och kånka när man kan få hemkört?

BEKVÄMLIGHET ÄR ETT HONNÖRSORD även när det gäller betalningar. Det ska gå fort, det ska vara säkert och det ska vara enkelt. Det hör samman vi på Svea Ekonomi. Vi utvecklar ständigt tekniken, och i år kommer vi med en nyhet lagom till jul: Nu kan kunden välja delbetalning eller faktura direkt i kortterminalen i butiken. Läs mer om det inne i tidningen!

MISSA INTE HELLER VÅRA ÖVRIGA ARTIKLAR, som alla syftar till att hjälpa dig i ditt företag. Lär dig räkna ut de verkliga kredittider du ger dina kunder, se hur Bisnodes betalningsindex fungerar och pass på om du tycker din städfirma verkar för billig.

VI HAR OCKSÅ EN ARTIKEL om framtidens banker och finansinstitut. Professor Magnus Söderlund på Handelshögskolan berättar i en intervju om vad han tror kommer att hända.

Allt detta och mer
bjuder vi på.

Trevlig läsning!

Lennart Ågren
Svea Ekonomis VD



Innehåll

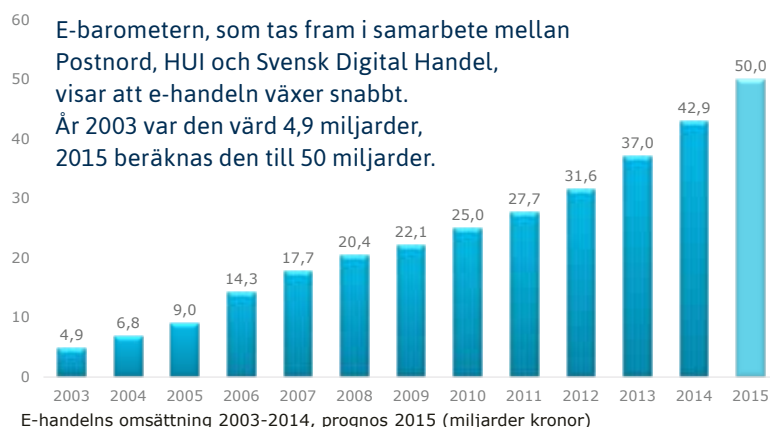
#4 2015

- 3 E-handeln fortsätter öka**
Ökad mobiltelefonanvändning, tidspress och längtan efter bekvämlighet är några faktorer som driver ökningen.
- 4 Upplevelsen lättare att köpa än choklad**
I dag är det självklart att ge bort en aktivitet i stället för en sak.
- 6 Kunden är kung i framtidens bank**
Bankmarknaden är under snabb förändring, och i framtiden kan bankkontoret förvandlas totalt.
- 7 Bitcoin – framtidens valuta?**
Det är något kittlande med en virtuell valuta, uppfunnen av en eller flera anonyma personer, och kanske blir det bankerna som kommer att använda den mest i framtiden.
- 8 Välj delbetalning redan i kortterminalen**
Nu lanserar Svea Ekonomi möjligheten att välja delbetalning eller faktura redan i kortterminalen genom samarbetet med Payzone.
- 10 Betalningsindex – lär dig allt om din kund**
Hur länge du får vänta på betalning från din kund är inte allt. Det finns mycket mer att utläsa ur siffrorna.
- 11 Räkna ut den verkliga kredittiden**
Svårt att få betalt? Du kanske ger dina kunder längre kredittider än du tror. Läs om formlerna som hjälper dig att få kontroll.
- 12 Gör städbranschen renare**
Som upphandlare av städtjänster har man också ett ansvar. Så här kollar du att dina pengar inte används till svartjobb.
- 14 Högre krav på information**
Ny lag om alternativ tvistlösning i konsumentförhållanden kommer att ställa högre krav på informationen från dig som näringsidkare.
- 15 Skam och okunskap kan leda till konkurs**
Mer kunskap om obeståndsfrågor. Det är vad som behövs i svenska företagsstyrelser.
- 16 Konkurserna minskar i Norden**
Glädjande trend att företagskonkurserna minskar i samtliga fyra nordiska länder.
- 17 Kurser och seminarier**
- 18 Viktiga datum**
- 19 Nyckeltal**

E-HANDELN LÖSNINGEN I TIDER AV STRESS

E-handeln fortsätter att öka. Prognosen för hela året är +16 procent. Ökad mobiltelefonanvändning, tidspress och längtan efter bekvämlighet är några faktorer som driver ökningen.

E-handeln - 50 miljarder kronor 2015 postnord



Nu i juletider är det många som föredrar att sätta sig framför datorn eller ta upp mobilen för att handla julklapparna. Det är enkelt och bekvämt. Konsumenterna har dessutom börjat lita på handlare och transportföretag och oroar sig inte för att bli utan klappar på julafton.

En spaning är att den riktiga ketchup-effekten för e-handeln låter vänta på sig. E-handels totala andel av detaljhandeln var 6 procent 2014, och väntas öka till 7 procent 2015.

Vad krävs för att utvecklingen ska ta ordentlig fart?

–Bland annat att folk börjar handla livsmedel över nätet på allvar. Nu satsar alla de stora (ICA, Coop, Axfood samt Citygross) på sina tjänster. Det kommer att få stor effekt på hela näthandeln, säger Carin Blom, analytiker på HUI Research.

Visserligen är människan ett vnedjur, vilket är en av förklaringarna till att e-handeln utvecklas långsammare än vad många hade förutspått för 20 år sedan. Men man lär sig. "Matkassarna" har lärt konsumenterna att

lita på kvalitet och leveranstider, två faktorer som tidigare höll tillbaka e-handeln på livsmedelssidan. Då tar fördelarna över: Det är bekvämt och flexibelt. Butikernas öppettider blir inget hinder, vilket lindrar vardagsstressen.

Men den övriga detaljhandeln, hur kommer den att utvecklas?

Carin Blom tror inte den fysiska butiken försvinner. Alla kanaler har sina styrkor, och kunderna kommer att röra sig i samtliga. Konsumenten vill gärna klämma och känna på exempelvis klädesplagget. För att hitta till butiken använder hon mobilen och sen kan det ändå hända att hon går hem och provar plagget i 3D-tjänsten på webben innan hon klickar hem det. Nackdelen är att hon måste vänta med att få hem varorna, men fördelarna är att hon slipper klä om i provrummet eller släpa runt på kassar.

För säljaren i butiken blir det till att tänka nytt. Även om kunden lämnar butiken tomhänt, kan säljaren ändå ha gjort ett bra jobb som leder till mer e-handel.

Carin Blom
tror inte den fysiska butiken försvinner. Alla kanaler har sina styrkor, och kunderna kommer att röra sig i samtliga.





ILLUSTRATION: ANNA WINDBORNE

UPPLEVELSEN

är lättare att köpa än en chokladask

Det är sju år sedan årets julklapp var en upplevelse. I dag är det självklart att ge bort en aktivitet i stället för en sak. På Live it letar man ständigt nya upplevelser att erbjuda.

Skippa julstressen, du behöver inte längre ge dig ut i rusket i sista sekund på jakt efter en Aladdinask. Med hjälp av dator eller surfplatta kan du smidigt och tryggt klicka hem en upplevelse som mottagaren sent kommer glömma. Kanske en bäversafari i vår, eller varför inte provköra Ferrari så fort snön smält? Köpet betalas med en faktura som skickas från Live it:s samarbetspartner Svea Ekonomi.

–Efterfrågan på upplevelser växer hela tiden. Många har redan alla saker de behöver och söker efter något mer, säger Lotta Wirma, vd på Live it.

Enkelheten ligger också i tiden

För en stressad konsument är det värdefullt att julhandla vid datorn och få en faktura. Live it är därför nöjda med sitt samarbete med Svea Ekonomi.

–Vi valde den betallösningen eftersom vi vet att slutkunden har stort förtroende för Svea Ekonomis tjänster, säger Lotta Wirma.

Den konsument som handlar från Live it och det finns tid kvar till julafton kan få värdebeviset hemskickat i en vacker röd ask att lägga under granen. Om det redan hunnit bli julafton kan man skriva ut ett digitalt värdebevis och slå in eller kuvertera själv.

En annan fördel med upplevelsepresenterna är att kunden alltid kan byta om upplevelsen inte passar.

–Det är roligt att titta på bytesstatistiken. Exempelvis har jag sett att någon fick en blomsterkurs, men bytte den mot - pistol-skytte! säger Lotta Wirma.

Allt mer utförs i mobilen

Live it är e-handlare och då gäller det att följa med i det förändrade konsumentbeteendet. Just nu går trenden mot att allt mer utförs i mobilen, både valet av produkt såväl som betalning. Förutom den tekniska utmaningen betyder den ökande mobila användningen

att konsumenten kan handla mer spontant och därför agerar än mer känslöstyrkt än tidigare.

–Vi vill gärna ge fakta om produkten, medan kunden mer funderar på om den ger lugn och ro, eller om den är spännande eller förmedlar någon annan känsla. Det är en utmaning för oss att möta upp de här trenderna, säger Lotta Wirma.

Just i år är det populärt med upplevelser som innehåller en övernattnig

De som bor på landsorten tar en cityhelg, medan stressade storstadsbor satsar på en helg i slottsmiljö. Men på topp tio-listan finns allt från Bodyflight (flyga viktlost i lufttunnel) till make up-kurser.

–Inför julen är vi superladdade. Vi räknar med en ökning både av kunder som planerar sina köp och skickar efter den röda lådan, och av personer som har glömt att det är jul och räddar sig genom att köpa ett digitalt värdebevis i sista stund, säger Lotta Wirma.



Ny tjänst: Hitta din lokala e-butik

Utvecklingen för e-handel har tagit en oväntad vändning. Nya undersökningar visar att även konsumenterna som e-handlar helst vill köpa varor från närområdet. Payson, som är en betallösning för e-handlare, har tagit fasta på det och utvecklat en ny tjänst.

Även om e-handeln fortfarande bara utgör en liten del av den totala handeln, växer den snabbt. En av lockelserna för kunden är att den är gränslös – man kan klicka hem en väska från andra sidan jorden hur enkelt som helst. Men vill konsumenten det? Nu visar en statistiskt säkerställd undersökning att fyra av tio konsumenterna som e-handlar, helst gör det från en e-butik i sin hemkommun. Hela åtta av tio svenskar ser fördelar med att stötta näringslivet i sin närhet genom att handla där.

Payson tog fasta på undersökningsresultatet och beslöt att stötta sina e-handlares lokala försäljning. Det gjorde man genom att starta tjänsten **"Hitta din lokala e-butik"**, som man hittar på www.payson.se. Alla butiker som har anslutit sig finns markerade på en Sverige-karta. När man klickar på en markering kommer butikens namn och verksamhetsområde upp.

–På det sättet kan handlare inom ett geografiskt område få kontakt med varandra och – om de vill – etablera samarbeten. Det kan handla om lagerhållning, marknadsföring, gemensamma nätverk eller något annat. Tjänsten vänder sig också till konsumenterna, som lätt kan se var de lokala handlarna finns.

Det säger Emma Lindgren, som är marknadschef på Payson. Hon vittnar om ett stort gensvar från branschen, trots att Payson inte genomfört några marknadsföringskampanjer kring sin tjänst.

–Det har blivit som vi hoppades: konsumenterna hittar sina handlare och handlarna hittar varandra, säger Emma Lindgren.

Paysons målgrupp är framför allt handlare som är små och/eller nystartade. Tanken är att de enkelt ska kunna sätta upp en e-handel och komma igång med försäljningen.

FOTNOT: Undersökningen om e-handelsvanor gjordes av Novus på uppdrag av Payson, som är ett dotterbolag till Svea Ekonomi.

KUNDEN ÄR KUNG i framtidens bank

Bankmarknaden är under snabb förändring. De fyra storbankerna som dominerar marknaden är fortfarande starkast, men konkurrensen hårdnar. Och i framtiden kan bankkontoret förvandlas totalt.

Magnus Söderlund tror att "vanliga" banker har all anledning att se upp när en ny marknad tar form.



Magnus Söderlund,
professor på
Handelshögskolan
i Stockholm

Det är knappast så att storbankerna – SEB, Handelsbanken, Swedbank och Nordea är hotade på något sätt. Vanliga bankkunder har svårt att klara sig utan dem, särskilt som exempelvis Swedbank har avtal med CSN om att sköta utbetalningarna av studiemedel. Vid sidan om de fyra stora finns också andra som kallar sig fullsortimentsbanker, exempelvis Danske Bank, Länsförsäkringar Bank och ICA Bank. Enligt Finansinspektionen, som ger tillstånd att starta bank, finns det i dag 38 banker i Sverige.

Utöver dessa finns en rad olika institut med verksamhet som ligger mycket nära bankerna. Hit hör exempelvis Svea Ekonomi med sina många tjänster, bland andra inkasso, factoring och privatekonomiska tjänster.

Nya spelare

På senare år har helt nya spelare dykt upp på den finansiella marknaden. Det är företag som ofta står långt ifrån den traditionella finanssektorn och med hjälp av den moderna it-tekniken startar de peer-to-peer-lån, crowdfunding-sajter och hypersnabb företagsfinansiering.

Med peer-to-peer-lån menas att den som behöver låna pengar surfar in på en sajt och lånar av en eller flera långivare, oftast privatpersoner som är villiga att låna ut små summor mot ränta. Crowdfunding innebär att exempelvis uppfinnare kan samla ihop det kapital de behöver från

massor av olika långivare för att förverkliga sin idé. Den här metoden kan också användas av privatpersoner. Det finns exempel på kattägare som fått råd att gå till veterinären för att ge katten livräddande behandling genom att de har fått tusentals små bidrag via Facebook.

Företagsfinansieringen har också fått ett helt nytt ansikte. Tills nu har företagare mer eller mindre tvingats pantsätta sin bostad för att få expandera sin verksamhet. Men nu har helt nya aktörer, ofta med rötterna i den akademiska världen, börjat låna ut pengar. Exempel på sådana aktörer är Fundedbyme, Monetise och Toborrow.

Inte intresserade av resultat

Gemensamt för de nya långivarna är att de – jämfört med bankerna – inte är så intresserade av företagets resultat. Lånen har ofta kort löptid, kanske ett halvår, och det viktigaste för långivaren är låntagarens intäktsflöden. Det här öppnar dörrar för alla småföretag som dras med resultatproblem som egentligen inte är relaterade till affärsverksamheten.

Även väletablerade företag som Svea Ekonomi drar nytta av den nya it-tekniken för att ge snabbare och bättre service till sina kunder. Ett exempel är Svea Ekonomis tjänst Företagskredit, som ger möjlighet till on-linekredit på bara några minuter.

Hur ser framtiden ut för bankerna?

Magnus Söderlund, professor på Handelshögskolan i Stockholm, har specialstuderat kundernas beteende. Han tror att "vanliga" banker har all anledning att se upp när en ny marknad tar form.

–Många av de "nya" bankerna kan lätt skaffa sig poäng genom att helt enkelt skippa många av de tjänster som kunderna egentligen måste ha. Det gör att kunderna sprider sin portfölj på fler banker, säger han.

Gemensamt för den nya typen av banker är att de saknar kontor. Allt sker på webben. Även storbankerna stänger kontor för att sänka kostnader. Något överraskande tror Magnus Söderlund att den utvecklingen kommer att vända.

Omnihandel

–Om du vill sälja något ökar dina chanser om du får till stånd ett per-

sonligt möte i ett fysiskt rum. Det ger större möjlighet att påverka kunden, och det driver kundnöjdhet. Det är därför som detaljhandeln satsar på omnihandel, det vill säga kunden ska kunna komma till butik och handla på nätet via dator och surfplatta och mobiltelefon. Det borde vara en tankeställare för bankerna, säger han.

Hans förslag är att bankerna – av alla sorter – borde bli mer fantasi-

fulla när det gäller hur de inreder sina kontor. Det ska ha ett upplevelseinnehåll som även det kan skapas med hjälp av ny teknik. En 3D-miljö kanske?

–I framtiden kommer de som utformar bankkontoren att försöka appellera till kundens olika sinnen och jobba med inredning, färg och musik. Allt för att göra besöket minnesvärt, säger Magnus Söderlund.

BITCOIN – framtidens valuta?

Bitcoin har varit på många läppar i flera år. Det är något kittlande med en virtuell valuta, uppfunnen av en eller flera anonyma personer. Men kanske blir det bankerna som kommer att använda den mest i framtiden.

BITCOIN ÄR EN VIRTUELL VALUTA, som konstruerades 2009 av Satoshi Nakamoto, vilket troligen är en pseudonym. Tanken var att göra det möjligt att betala anonymt över internet utan inblandning av banker eller stater. Eftersom man med hjälp av Bitcoin kan kringgå ett lands valutarestriktioner, har den virtuella valutan kommit att användas framför allt i Kina. Det lär nu göras omkring 120 000 transaktioner per dag till ett värde av 75 miljoner dollar i Bitcoin.

MÅNGA ANSER ATT DET MEST intressanta med Bitcoin är den tekniska lösningen som ligger bakom betalningarna. Tekniken kallas blockchain eftersom betalningsorder läggs i olika block innan de utförs.

– I USA KAN MAN KÖPA Dell- och Microsoftprodukter med Bitcoin via e-handelsplattformar. Microsoft har dessutom gått steget längre än Dell och erbjuder blockchainteknik som en tjänst till andra utvecklare och företag i sin molnplattform. Och Visa har redan på prov genomfört en kortbetalning som först gjordes i en "vanlig" valuta. Sedan omvandlades betalningen till Bitcoin innan den nådde mottagaren i en annan "vanlig" valuta.

Det berättar Andreas de Blanche, som är sekreterare i Svenska Bitcoinföreningen

och dessutom lärare och forskare i datateknik på Högskolan Väst i Trollhättan.

HAN ANVÄNDER SJÄLV BITCOIN.

De ligger i en digital plånbok som han kommer åt genom en app i sin smartphone. Men än så länge använder han plånboken högst ett par gånger per kvartal. Antalet handlare som tar emot Bitcoin är begränsat.

EN AV DE STORA FÖRDELARNA med Bitcoin är enligt honom enkelheten, och att ingen centralbank, stat eller lokal ekonomi i allmänhet har kontroll över valutan.

– LÄNDER MED STARK INFLATION skulle exempelvis ha nytta av att kunna knyta sig till Bitcoin, säger Andreas de Blanche.

Kritikerna framhåller tvärtom att det är ett stort problem att det saknas tillsyn över Bitcoin. Vid närmare eftertanke kan den virtuella valutan då upplevas som betydligt mer riskabel än exempelvis svenska kronor. Handel i svenska kronor omges av ett konsumentskydd, och sparmedel skyddas bland annat av den svenska insättningsgarantin. Bitcoin har också kritiserats för att kunna användas i svarthandel och vid penningtvätt.

Å ANDRA SIDAN KAN DAGENS betalkort skimmas och chipen kan klonas, och därigenom kan kriminella komma åt pengar som ligger på kortkontot. Det problemet har man inte med Bitcoin, men Bitcoin kan faktiskt stjälas – om någon kommer åt en dator, surfplatta eller telefon där det finns Bitcoin och om denne någon knäcker lösenorden.

OM BITCOIN BÖRJAR ANVÄNDAS i större

omfattning kommer det att påverka hela bank- och finanssystemet. I dag utgör banker och andra finansinstitut mellanhänder som tar betalt för sina tjänster. Dessa kostnader kan sänkas drastiskt om bankerna börjar använda blockchain-tekniken inne i sina system, även om kunderna håller fast vid de vanliga valutorna.

–MELLANHÄNDERNA BLIR KVAR. Jag tror inte vanliga sparare kommer att vilja ha hela sitt sparkapital på sin egen dator. Och floran av finansiella tjänster kommer också att finnas kvar. Bitcoin är till exempel ingen lösning för den som vill sälja sina fakturor, säger Andreas de Blanche.

MEN HAN TROR ATT ANVÄNDNINGEN av Bitcoin och blockchain-tekniken kommer att öka i framtiden, som en av många valutor. Som konsument kommer det att kännas säkrare att använda Bitcoin vid vissa köp. Speciellt över internet då det inte går att "hitta på" en ny transaktion eller förändra en befintlig när man använder Bitcoin. Däremot är det inte troligt att Bitcoin blir den enda valuta folk kommer att gå omkring med i plånboken.





Ny tjänst: Välj **DELBETALNING** redan i **KORTTERMINALEN**

Konsumenterna har länge efterfrågat ett smidigare och diskretare sätt att välja delbetalning eller faktura i butik. Nu lanserar Svea Ekonomi möjligheten att välja delbetalning eller faktura redan i kortterminalen genom samarbetet med Payzone.



”Vi är övertygade om att butikerna kan sälja betydligt mer med hjälp av den här tjänsten. Detta genom att vi ger möjligheten till en smidigare kassadiskförsäljning i kombination med ett populärt betalsätt.”

Payzone Nordic AB, som ingår i Nets-koncernen, är en av de främsta aktörerna inom kortbetalningar i Norden. Ambitionen är att hela tiden förenkla för både kundföretagen och konsumenterna.

Delbetalning har länge varit populärt, inte minst inom möbelhandel och annan sällanköpshandel. Men hittills har det varit relativt krångligt både för konsumenten och butiken. Först ska konsumenten köa till kassan, väl där hänvisas hen oftast till en annan disk, papper om ansökan ska fyllas i och ansökan ska göras i ett externt gränssnitt. När ansökan är beviljad ska butiken oftast efterregistrera köpet i kassan. Detta innebär att många butiker avstår från att erbjuda kunderna delbetalning eller faktura.

Nu kan kunden välja

Genom att Svea Ekonomi integreras i Payzones kortterminaler och används en redan befintlig infrastruktur,

minskar krånglet. Nu kan kunden välja ”delbetalning eller faktura med upp till 60 dagars kredit” genom att trycka på en knapp i kortterminalen. När säljaren har kontrollerat kundens legitimation, beviljas eller avslås kreditansökan direkt. Vid en beviljad ansökan skrivs avtalen ut från kassaskrivaren och kunden signerar och godkänner butikens exemplar. Kundens exemplar häftas ihop med en folder innehållande villkor och SEKKI* för krediten.

– Det hela tar mellan 15-20 sekunder, säger Fredrik Hammarqvist på Svea Ekonomi.

Som handlare får man tillgång till verktyget Storepay genom några enkla steg. Är handlaren redan kund hos Payzone och har en stationär kortterminal, aktiveras tjänsten enkelt på distans av Payzone. Kostnaden per kund motsvarar ungefär en korttransaktion.

Smidigare kassadiskförsäljning

–Vi är övertygade om att butikerna

kan sälja betydligt mer med hjälp av den här tjänsten. Detta genom att vi ger möjligheten till en smidigare kassadiskförsäljning i kombination med ett populärt betalsätt, säger Fredrik Hammarqvist.

Hittills har tjänsten prövats i ett antal butiker och tagits emot mycket väl, både från butiker och från konsumenter. I början av det nya året kommer tjänsten rullas ut på bred front.

Bara en fråga: Vad händer om konsumenten som ber om delbetalning i kortterminalen får avslag?

–Kunden får då beskedet ”medges ej” i kortterminalens display och en slip skrivs ut med kontaktuppgifter till Svea Ekonomi. Kunden kan då i lugn och ro gå hem och reda ut vad beslutet grundar sig på. Butikspersonalen slipper ta den dialogen utan kan erbjuda ett annat betalalternativ likt kort eller kontant, säger Fredrik Hammarqvist.

*Förhandsinformation om kreditavtalets innehåll enligt konsumentkreditlagen.

BETALNINGSINDEX

lär dig allt om din kund

Kunder har blivit bättre på att följa betalningsvillkoren sedan 2013. Det visar statistik från Bisnode. Men hur länge du får vänta på betalning från din kund är inte allt. Det finns mycket mer att utläsa ur siffrorna.

Bisnode samlar in statistik från en mängd företag som skickar information om fakturadatum, förfallodatum och betalningsdatum. Det ger Bisnode möjlighet att analysera miljontals fakturor och utläsa viktiga trender.

En trend som råder just nu säger att betalningstiderna faktiskt har närmast sig de betalningsvillkor som kund och leverantör kommit överens om, jämfört med för två år sedan. Det kan man utläsa ur tabellen nedan.

Den utgör ett utdrag ur Bisnodes så kallade betalningsindex länsvis. Alla tal som inte visar minus betyder att betalningstiden har kommit närmare den avtalade betalningsdagen de senaste två åren. Endast två län ligger på minus, och där har alltså företagen förlängt sina betalningstider bortom det avtalade datumet. De två länen är Gotland och Norrbotten.

– Generellt är kunderna bra på att betala i Sverige. Betalningsmoralen är hög. Men genom att läsa statis-

tiken kan man tidigt se om ens kund börjar få svårigheter, säger Henrik Hargéus, produktchef på Bisnode.

Det han menar är att en kund kan vara notoriskt sen med att betala, men om det alltid är så kan det ändå vara en "bra" kund. Det är när något händer i betalningsbeteendet som man ska vara vaksam.

Tidig varning

– Om en kund plötsligt börjar betala sent kan det faktiskt vara en tidig varning för konkurs, säger Henrik Hargéus.

Ett vanligt beteende när ett företag börjar få svårigheter är att börja prioritera bland sina leverantörsfakturer. Då gäller att ditt företag tillhör den prioriterade gruppen. Med hjälp av betalningsstatistiken kan man se vilka leverantörer som får betalt snabbt och vilka som får vänta.

Var rak och fråga varför

– Om du upptäcker att du får vänta, kan du ringa din kund och säga att du vet att andra leverantörer har fått betalt men inte du. Var rak och fråga varför. Det kan vara ett enkelt sätt att bli "uppflyttad". Ibland finns det helt logiska förklaringar som att kunden har bytt system eller att kunden själv har svårt att få betalt, säger Henrik Hargéus.

Med rätt kunskap kan du också vidta andra åtgärder, som att begära in bankgaranti eller borgensförbindelse.

BETALNINGSSTATISTIKEN har funnits i 50 år i USA och omkring 15 år i Sverige. Den bygger på att företag skickar sina filer till Bisnode regelbundet, och Henrik Hargéus sticker inte under stol med att han önskar att fler bidrar eftersom det skulle förbättra statistiken ytterligare. De företag som är med belönas bland annat genom att Bisnode bevakar alla förändringar hos deras kunder. Givetvis behandlas all information konfidentiellt.

Tabellen visar genomsnittligt betalningsindex per län, förändring under de senaste två åren samt rangordning på bästa förbättring samt bästa betalningsindex. Källa: Bisnode

Län	Genomsnittligt Betalningsindex	Förändring 2013-2015	Rangordning förbättring	Rangordning betalningsindex
Örebro	80,0	1,07	1	1
Kronoberg	79,8	0,94	2	2
Skåne	79,7	0,87	3	3
Jönköping	79,6	0,68	4	8
Kalmar	79,7	0,65	5	4
Halland	79,7	0,61	6	6
Västmanland	79,3	0,58	7	12
Blekinge	79,3	0,54	8	13
Stockholm	79,5	0,54	9	9
Östergötland	79,7	0,49	10	5
Uppsala	79,6	0,42	11	7
Västra Götaland	79,3	0,37	12	10
Västernorrland	79,1	0,31	13	16
Gävleborg	79,0	0,31	14	18
Södermanland	79,2	0,25	15	15
Jämtland	79,0	0,22	16	20
Värmland	79,0	0,19	17	19
Dalarna	79,3	0,19	18	14
Västerbotten	78,9	0,06	19	21
Gotland	79,3	-0,07	20	11
Norrbotten	79,1	-0,11	21	17

RÄKNA UT den verkliga kredittiden

Svårt att få betalt? Du kanske ger dina kunder längre kredittider än du tror. Här är formeln som hjälper dig att få kontroll.

En del kunder är notoriskt sena med sina betalningar. Det kan delvis bero på dig själv som leverantör och företagare. Du kanske ger längre kredittider än du visste om.

ETT VANLIGT SÄTT ATT SJÄLV FÖRLÄNGA kredittiderna är helt enkelt att skicka fakturan för sent. En annan att skriva otydliga fakturor. Vad betyder till exempel "30 dagar netto"?

– Det har nog de flesta inte koll på. – Det där "netto" betyder "efter kassarabatt". Men i dag är det nästan ingen som jobbar med kassarabatter längre. Ändå finns uttrycket kvar, trots att få förstår det, säger Svea Ekonomis expert Stefan Ericson.

ORDET FÖRFALLODAG är inte heller helt enkelt för alla att förstå. Med det menas den dag då fakturan ska vara betald. Extra svårt blir det när företaget skriver både förfallodag

och 30 dagar netto på sina fakturor. Det händer.

– Det blir dubbla budskap. Vilket gäller? Säger Stefan Ericson.

HANS TIPS ÄR ATT SKRIVA ENKEL SVENSKA. Till exempel att "beloppet ska vara oss tillhanda" ett visst datum eller "bokfört på vårt konto".

YTTERLIGARE ETT TIPS är att skicka påminnelse direkt när en betalning inte har kommit in och inte vänta. Skicka inte fler påminnelser, det finns ingen anledning att vänja kunderna vid att du skall vara deras extrabank.

GIVETVIS FINNS DET OCKSÅ kunder som är notoriskt sena med sina betalningar. Summan av dina egna misstag och kundens seghet gör att du riskerar att binda kapital i reskontran onödigt länge. Vad kostar det ditt företag i verkligheten?

Ett vanligt sätt att själv förlänga kredittiderna är helt enkelt att skicka fakturan för sent. En annan att skriva otydliga fakturor.

Så här gör du för att räkna ut den verkliga kredittiden:

1 Summera alla dina utestående kundfordringar (alltså det du har fakturerat men inte fått betalt för), dela med din årsomsättning och multiplicera med 360. Du får nu fram ett antal dagar, till exempel 45. Det innebär att du i snitt ger dina kunder en kredit på 45 dagar.

2 Du kan då sätta upp ett mål om att sänka kredittiden till 35 dagar, det vill säga minska den med tio dagar. Men då är det bra att veta vad dessa tio dagar är värda, säger Stefan Ericson.

3 För att få veta det gör du så här: multiplicera tio med din årsomsättning och dividera med 360. Du får då fram en summa i kronor.

4 Den som räknar ut det här blir snabbt motiverad att förändra sina rutiner, det vill säga fakturera snabbare och skriva tydligare fakturor, säger Stefan Ericson. – Det är ju bättre att dina pengar arbetar i företaget än att de är låsta i reskontran.

Svea Ekonomis expert
Stefan Ericson

Så kan du göra STÄDBRAN

Skatteverket har specialgranskat städbranschen och upptäckte ett nytt sätt att förvandla vita pengar till svarta löner. Som upphandlare av städtjänster har man också ett ansvar. Så här kollar du att dina pengar inte används till svartjobb.

Kartläggningar av städbranschen visar att omkring 10 procent av branschens hela omsättning på 20 miljarder kronor utgörs av svartjobb. Hela 2 miljarder betalas alltså ut i svarta löner.

En stor del av branschens omsättning utgörs av stora upphandlingar, där lägsta pris är avgörande. Detta gör det lockande att fuska, samtidigt som allt fler seriösa städbolag inte längre tycker att det är mödan värt att delta i offentliga upphandlingar. Man kan helt enkelt inte konkurrera med fuskarna.

En renare städbransch

Så ser bakgrunden ut till Skatteverkets specialgranskning av hur fusket går till i städbranschen. Resultatet kom i en rapport i höstas, "En renare städbransch?".

Rapporten avslöjar bland annat ett nytt sätt att fuska med svarta löner. Företaget betalar ut löner och betalar in skatter och avgifter för färre anställda än vad som verkligen har utfört städuppgiften. Övriga får sina löner kontant av dem som fått sina löner vitt.

Andra fusk är oredovisade intäkter, falska kontrolluppgifter, falska underentreprenörer och bidrag från Arbetsförmedlingen som inte bokförs som intäkter.



SCHEN

renare

Enkla kontroller

Men rapporten påpekar även att köpare av städtjänster också har ett ansvar för att inte fusket ska breda ut sig. Enkla kontroller som varken är speciellt komplicerade eller tidskrävande.

– Det första man ska kontrollera är om städfirman är registrerad som arbetsgivare, för moms och är godkänd för F-skatt, säger Kjell Sjöblom, som är Skatteverkets nationella samordnare för att förebygga ekonomisk brottslighet.

Dessa uppgifter får man gratis från Skatteverket, se rutan här intill.

Men det räcker inte att göra kontrollen vid upphandlingstillfället, påpekar Kjell Sjöblom. Han rekommenderar att man upprepar den några gånger om året. Varför det?

– Förhållanden kan ändras mycket snabbt, säger han. Om företaget upphör att betala in skatter och avgifter kan Skatteverket återkalla F-skattsedeln. Det informerar inte oseriösa företag sina kunder om, utan det måste man själv kontrollera.

Den kontrollen bör ske när det är dags att betala en faktura. Om leverantören inte har F-skatt måste du innehålla 30 procent i preliminärskatt. Är leverantören en enskild firma ska du även betala arbetsgivaravgifter.

Den som kan visa att man har gjort sådana kontroller riskerar inget om det senare visar sig att städfirman inte betalat in skatter och arbetsgivaravgifter.

Har städfirman kapacitet?

Du kan även kontrollera om en städfirma har kapacitet att klara ditt uppdrag. Skatteverket kan nämligen även upplysa om beslutade arbetsgivaravgifter för de senaste tre månaderna. Det ger en hyfsad uppfattning om antalet anställda på städfirman och om det finns tillräckligt med anställda för ännu ett uppdrag.

Vad ska det kosta?

På branschorganisationen Almegas hemsida finns beräkningar som visar hur mycket olika tjänster kostar per timme för att det ska gå jämt upp, beroende på kollektivavtal. Om timpriset för städning i offerten är lägre än 240 kronor bör du inleda en dialog med företaget.

– Som privat upphandlare kan man också ställa fler villkor än vad som är tillåtet i en offentlig upphandling, säger Kjell Sjöblom. Vid en offentlig upphandling kan man exempelvis inte vägra underentreprenörer, bara ställa som villkor att man vill godkänna dem först.

Följ kraven du ställt

Men bland det allra viktigaste när man upphandlar städtjänster är att alltid följa upp de krav man ställde i upphandlingen, menar Kjell Sjöblom. Oseriösa företag upptäcker snabbt

5 sätt att kolla om städfirman är seriös

1 Kontakta Skatteverket för att få veta om firman är registrerad som arbetsgivare för moms och är godkänd för F-skatt. Det gör du på blankett 4820, som finns på Skatteverkets hemsida. Tjänsten är gratis. Upprepa kontrollen några gånger om året.

2 Skatteverket kan också upplysa om beslutade arbetsgivaravgifter för de senaste tre månaderna.

3 Kontrollera också vilka personer som företräder städfirman. Har personerna flera konkurser bakom sig bör varningsklockorna ringa.

4 Städbranschen är arbetskraftsintensiv. Enligt Fastighetsanställdas förbund bör kostnaderna för städmaterial uppgå till 3–5 procent av omsättningen och personalkostnaderna 65–70 procent. Stora avvikelser kan vara tecken på fusk.

5 Följ alltid upp de krav du ställde i upphandlingen, inte bara hur städningen utförs utan också kring städfirmans ekonomi.

(Källa: Skatteverket)

om det inte blir någon uppföljning och anpassar sig snabbt efter detta.

– Det handlar alltså inte bara om att kolla kvaliteten på städningen, utan också annat som till exempel om firman fortfarande är godkänd för F-skatt.

Hela rapporten från Skatteverket finns att läsa på www.skatteverket.se.



Ny lag ställer högre krav **PÅ INFORMATIONEN**

Den nya lag om alternativ tvistlösning i konsumentförhållanden som träder i kraft 1 januari 2016 kommer att ställa högre krav på informationen från dig som näringsidkare.

Enligt den nya lagen ska en näringsidkare som omfattas av alternativ tvistlösning lämna klar, begriplig och lättillgänglig information om vilka nämnder som finns tillgängliga för tvistlösning. Som företagare blir du alltså skyldig att upplysa konsumenten om var han eller hon kan lämna sitt klagomål – oavsett om du själv motsätter dig klagomålet eller kravet.

Informationen kan till exempel lämnas på företagets webbplats och i skriftliga avtalsvillkor.

I dag är det till Allmänna reklamationsnämnden en missnöjd konsument, i de allra flesta fall, vänder sig. När den nya lagen trätt i kraft, kommer fler parter att söka tillstånd hos Kammarkollegiet för att bli tvistlösningsnämnd. Som företagare måste

du veta till vilken nämnd konsumenten ska vända sig med sitt klagomål.

En annan nyhet är att konsumenten från och med den 1 januari har ett år på sig att klaga, i stället för som i dag sex månader.

Den nya lagen är en anpassning till gällande EU-direktiv.

Källa: Allmänna reklamationsnämnden ARN

Låt inte **skam** och **okunskap** leda till **KONKURS**

Mer kunskap om obeståndsfrågor.
Det är vad som behövs i svenska företagsstyrelser

En undersökning bland Styrelse-Akademins medlemmar visar att behovet av utbildning kring obeståndsfrågor är stort och att det finns en skamproblematik som kan bidra till onödiga konkurser.

Därför kommer StyrelseAkademien att starta en utbildning tillsammans med Ackordscentralen, för att öka

kunskapen kring obeståndsfrågor.

– Det är viktigt att styrelsemedlemmar kan se skillnad på tillfälliga nedgångar och början till en ekonomisk kris. Lär man sig känna igen signalerna kan man agera i tid och i bästa fall rädda sitt företag från en värdeförstörande konkurs, säger Suzanne Sandler, vd på Styrelse-Akademien.



Suzanne Sandler,
vd på StyrelseAkademien

Undersökningen visar att

6 av 10 anser att det finns en skamproblematik med att ha suttit i ett bolag som hamnat på obestånd.

8 av 10 inte tror att det finns tillräcklig kunskap om de personliga ansvarsfrågorna om ett företag hamnar på obestånd.

6 av 10 tycker att valberedningarna inte värdesätter en styrelseledamot med erfarenhet av obeståndsfrågor tillräckligt.

närmare **50 procent** känner till en styrelseledamot som avgått i förtid på grund av en befarad obeståndssituation.

”Det är viktigt att styrelsemedlemmar kan se skillnad på tillfälliga nedgångar och början till en ekonomisk kris.”

Konkurserna minskar i Norden

En ny undersökning från UC visar den glädjande trenden att företagskonkurserna minskar i samtliga fyra nordiska länder.

Sverige har en stadigt vikande trend när det gäller konkurser, och med 14 procent färre sådana det senaste året är Sverige det land där konkurserna minskat mest. Men sett över en fyraårsperiod är det Danmark som är vinnaren, med en minskning av antalet konkurser med 31 procent. I Finland är minskningen 9 procent och i Norge 6 procent sedan 2012.

I Sverige och Danmark är detaljhandeln den mest konkursdrabbade branschen under 2015, medan det i Norge är byggbranschen som ligger sämst till. I Finland är antalet konkurser för 2015 lika stort inom byggbranschen som inom detaljhandeln.

Undersökningen kommer att göras årligen och syftet är att ge företagare bättre beslutsunderlag på lång sikt när det gäller investeringar på den nordiska marknaden.

Källa: UC



Konkurserna mot rekordlåga tal i Sverige

I november minskade antalet företagskonkurser med 5 procent jämfört med samma månad 2014. Sett till årets första elva månader som helhet fortsatte den positiva utvecklingen. Minskningen hittills i år är 8 procent. Därmed kan 2015 bli ett rekordår.

- Företagskonkurserna har nu minskat varje månad i över ett år. Konkursläget ser i vår analys stabilt ut och fortsätter trenden in i december, innebär det att vi får ett helt kalenderår med fallande antal konkurser, säger Victoria Preger, marknads- och kommunikationschef på UC.

Antalet företagskonkurser uppgick till 553 i november 2015, att jämföra med 580 i november 2014. Under

årets första elva månader gick 5 494 företag i konkurs mot 6 000 samma period 2014.

Sett till bransch har minskningen hittills i år varit mest påtaglig i sektorn "Fastighetsverksamhet", med minus 23 procent. Sedan följer "Byggindustri" där konkurserna minskade med 17 procent hittills i år, samt "Bevakning, fastighetsservice och kontorstjänster" med 15 procent färre konkurser.

Sämst går branschen "Information och kommunikation" där konkurserna tvärtom ökade med 10 procent.

Den positiva trenden med färre konkurser märks i nästan hela landet. Till och med november månad och jämfört med 2014, var minskningen störst i Dalarna, med minus 24 pro-

cent. Sedan följer länen i Kronoberg och Östergötland, med 20 procent färre konkurser.

I ett par län ökade antalet konkurser under årets första elva månader. Mest på Gotland med 86 och i Uppsala län med 38 procent.

I Stockholms län gick antalet konkurser till och med november ned med 13 procent. I absoluta tal uppgick konkurserna till 1 757 stycken jämfört med 2 028 samma period 2014.

I Västra Götalands län minskade antalet konkurser med 4 procent jämfört med perioden 2014, medan Skåne uppvisade en minskning med 5 procent jämfört med samma period 2014.

Källa: UC

Kurser 2016

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 skraddarsyr 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

Kreditbedömning 1

24/2	Göteborg
8/3	Stockholm
10/3	Malmö
12/4	Stockholm
17/5	Stockholm

Kreditbedömning 2

17/3	Göteborg
14/4	Malmö
21/4	Stockholm

Krav och Inkasso 1

9/2	Stockholm
24/2	Malmö
10/3	Göteborg

7/4 Stockholm

21/4	Malmö
10/5	Stockholm
18/5	Göteborg

Krav och Inkasso 2

9/3	Stockholm
14/4	Malmö
11/5	Göteborg
19/5	Stockholm

Internationell Inkasso

15/3	Göteborg
6/4	Stockholm
20/4	Malmö

Säkra Affärer

18/2	Stockholm
25/2	Malmö
19/5	Göteborg
24/5	Stockholm

Incoterms

25/2	Göteborg
16/3	Stockholm
17/5	Malmö

Seminarier Våren 2016

Säkra affärer

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

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. På våra seminarier får du tips om hur du kan sälja mer till fler genom att erbjuda rätt betalningslösningar för dig och dina kunder..

Samtliga seminarier är kostnadsfria.

FRUKOSTSEMINARIER:

kl 08.30 - 10.30

LUNCHSEMINARIER:

kl 12.00 - 14.00

VÄLKOMMEN!

VÅRA UTBILDNINGAR OCH SEMINARIER

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

Viktiga datum december 2015 – januari 2016

December

21 december

En periodisk sammanställning för november 2015 ska ha kommit in till Skatteverket om du använder pappersblanketten.

28 december

PERIODISK SAMMANSTÄLLNING

En periodisk sammanställning för november 2015 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 2015 vara bokförd på Skatteverkets konto
- en momsdeklaration för räkenskapsår som slutar den 31 oktober 2015 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 2015 eller 30 juni 2015 vara bokförd på Skatteverkets konto
- en momsdeklaration för räkenskapsår som slutar den 31 maj 2015 eller 30 juni 2015 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 2015 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 2015.

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 2015
- 30 juni 2015

vara bokförd på Skatteverkets konto

- en momsdeklaration för räkenskapsåret ovan ha kommit in till Skatteverket

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

- momsen för november 2015 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 2014–maj 2015 eller juli 2014–juni 2015 vara bokförd på Skatteverkets konto (om ditt företag redovisar moms helårsvis, har något av dessa beskattningsår och inte bedriver EU-handel)

Källa: Skatteverket

2016

Januari

4 januari

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

- 1 augusti 2014–31 juli 2015
- 1 september 2014–31 augusti 2015

Räntan börjar räknas fr o m den 5 januari.

15 januari

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

- 1 juni 2014–31 maj 2015
- 1 juli 2014–30 juni 2015

18 januari

DEBITERAD F- OCH SA-SKATT

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

OMSÄTTNING MINDRE ÄN 40 MILJONER KRONOR

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

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

OMSÄTTNING ÖVER 40 MILJONER KRONOR

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

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

20 januari

En periodisk sammanställning för december 2015 och sista kvartalet 2015 ska ha kommit in till Skatteverket om du använder pappersblanketten.

25 januari

PERIODISK SAMMANSTÄLLNING

En periodisk sammanställning för december 2015 och sista kvartalet 2015 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 2015 vara bokförd på Skatteverkets konto
- moms- och arbetsgivardeklaration för december 2015 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 2015 vara bokförd på Skatteverkets konto
- en momsdeklaration för räkenskapsåret ovan ha kommit in till Skatteverket

Räntor, Svea Ekonomi (f n)

Sparkonto:	0,7 %
Kapitalkonto:	1,0 %
Utlåning från:	4,9 %

Prisbasbelopp

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

Förbehållsbelopp vid utmätning (per månad)

Kronofogdemyndighetens föreskrifter om bestämmande av förbehållsbeloppet vid utmätning av lön m.m. under år 2015 (KFMFS 2014:1, Verkställighet och indrivning, beslutade den 1 december 2014). 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 4 675 kr i månaden, för sammanlevande makar och därmed jämställda 7 723 kr i månaden och för varje barn 2 480 kr i månaden till och med det kalenderåret då barnet fyller sex år och 2 855 kr i månaden för tid därefter.

3 § Följande normalbelopp i kronor per inkomstperiod ska gälla.

	Månad	Två veckor	Vecka	Dag
Ensamstående	4 675 kr	2 181 kr	1 091 kr	156 kr
Makar och jämställda	7 723 kr	3 604 kr	1 802 kr	257 kr
Barn t o m det kalenderår då barnet fyller 6 år	2 480 kr	1 157 kr	579 kr	83 kr
Barn fr o m det kalenderår då barnet fyller 7 år	2 855 kr	1 332 kr	666 kr	95 kr

Denna författning träder i kraft den 1 januari 2015 och gäller till den 31 december 2015.

Referensränta

Riksbanken har fastställt referensräntan för perioden 1 juli – 31 december 2015 till 0 procent. Enligt 9 § räntelagen (1975:635; senast ändrad 2002:352) skall referensräntan fastställas halvårsvis genom särskilt beslut av Riksbanken. Referensräntan skall enligt denna paragraf motsvara den reporänta som Riksbanken tillämpade vid utgången av det gångna halvåret avrundat, om så behövs, till närmast högre halva procentenhet. Referensräntan ersatte diskontot den 1 juli 2002.

1 juli – 31 dec 2015	0%
1 jan – 30 juni 2015	0%
1 juli – 31 dec 2014	1,0%
1 jan – 30 juni 2014	1,0%
1 juli – 31 dec 2013	1,0%
1 jan – 30 juni 2013	1,0%
1 juli – 31 dec 2012	1,5%
1 jan – 30 juni 2012	2,0%
1 juli – 31 dec 2011	2,0%

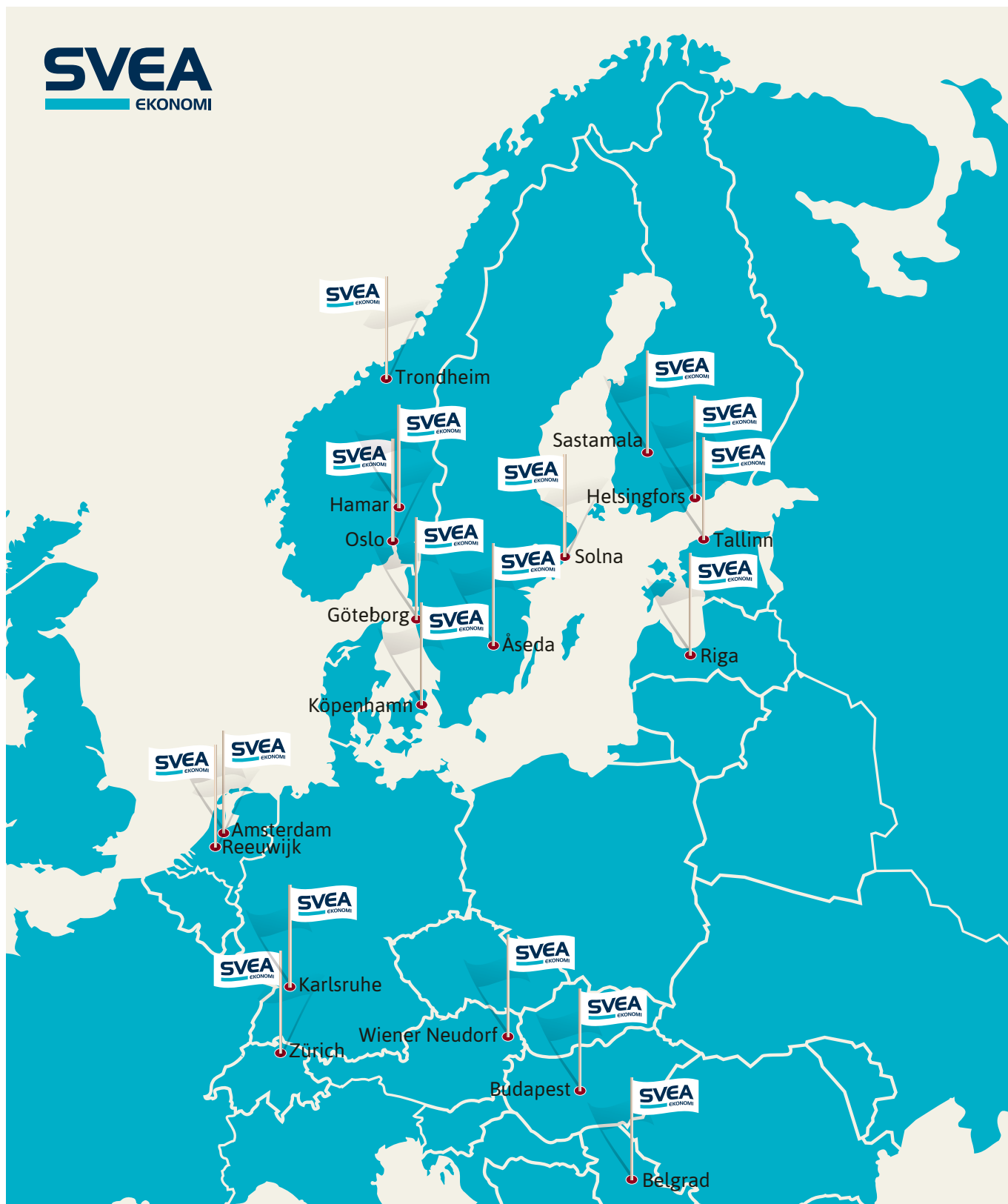
Inkassoavgifter

Lagstadgade avgifter

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

Myndighetsavgifter

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



Solna
SE-169 81 Solna
Sverige

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

Göteborg
Box 2149
SE-403 13 Göteborg
Sverige

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

Åseda
Box 116
SE-364 21 Åseda
Sverige

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

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

