ÅLANDSBANKING

NR 1 2022

DIGITAL VALUTA

Hur ser pengarnas framtid ut?

Bolagsförsäljning i tankarna?

– Fatta strategiska beslut med vår hjälp

MATS WAHLSTRÖM

– serieentreprenör i ständig rörelse

ÅLANDSBANKEN

INNEHÅLL NR 1

3 LEDARE

4 MATS WAHLSTRÖM
Serieentreprenör som lever nomadliv

8 KOMPLEXA FÖRMÖGENHETER
Möt våra nya Förmögenhetsförvaltare

10 BÄST I NORDEN
Lyckosamt år för Nordiska Småbolag

12 HUR KLIMATSMART LEVER DU?
En miljövänligare vardag

16 PENGARNAS FRAMTID
Centralbankerna och digital valuta

22 ÅSA CEDER
I en artikelserie möter du vår styrelse

28 AVA STORIES
Glödhet startup som utmanar ljudboksbranschen

32 TIPS & NYHETER

34 PROFESSIONELL FÖRETAGSVÄRDERING OCH EXIT VID UPPKÖP

38 PETER WIKLÖF HAR ORDET

22 ÅSA CEDER

16 PENGARNAS FRAMTID

34 SÄLJA DITT BOLAG?

28 AVA STORIES

Ålandsbanking utges av Ålandsbankens filial i Sverige, Stureplan 19, 107 81 Stockholm, **Telefon** Stockholm 08 791 48 00, Göteborg 031 333 45 00, Malmö 040 600 21 00 **Ansvarig utgivare** Magnus Johansson **Chefredaktör** Therese Nordenberg **E-post** therese.nordenberg@alandsbanken.se
Produktion Integrated Communication **Omslagsfoto** Stephanie Sifvert **Tryck** Grano Oy på miljövänligt papper.

KRISEN I UKRAINA VÄCKER ORO

Torsdagen den 24 februari vaknade vi till en ny verklighet då Ryssland anföll Ukraina. Västländerna har svarat med enorma ekonomiska sanktioner. Det återstår att se vilka sociala och ekonomiska konsekvenser kriget i Ukraina kommer att få. Vår medkänsla för det ukrainska folket är stor och viljan att hjälpa har lett till många insatser på kort tid.

Exceptionella situationer och kriser kan ge upphov till oro för den egna ekonomin och hur man säkerställer sina tillgångar. Därför vill jag uppmuntra dig att kontakta oss om du har några frågor eller ärenden som du vill diskutera. Vi finns här för dig. Svar på de vanligaste frågorna hittar du på vår webbplats, där vi har sammanställt aktuell information om vår bankverksamhet och vår syn på marknaden.

Personlig service och kundrelationer är saker som vi värnar om på Ålandsbanken. I exceptionella tider betonas betydelsen av dessa ytterligare. Det är viktigt att man kan lita på att det går lätt att kontakta sin bank, och det är enklare att få prata med någon man känner. På sidorna 8–9 kan du läsa om våra nya medarbetare inom Private Banking, som även de lyfter fram dialogen med kunden som det viktigaste i arbetet.

Vi fortsätter även presentationen av vår styrelse. I det här numret kan du bekanta dig med Åsa Ceder och hennes resa från hästryggen till styrelserummet. På sidorna 34–37 bjuder vi på tips gällande bolagsförsäljning. Det handlar om att låta beslut och strategi mogna fram med hjälp av kloka råd och analyser av både din nuvarande och kommande situation.

Plötsliga kriser är oförutsägbara och sorgen och oron för ukrainarna är enorm. Detta återspeglas också i donationer och volontärarbete på ett aldrig tidigare skådat sätt. Även vi stöder Ukraina via Röda Korsets katastroffond.

Förutom kriget i Ukraina pågår en ständigt förvärrande klimatkris. Detta är något som vi alla kan påverka. På sidorna 12–14 får du enkla tips på en klimatsmartare vardag.

Låt oss ta hand om varandra,

Magnus Johansson
Direktör Ålandsbanken Sverige

2022.03.25

Nomaden Mats Wahlström

ETT LIV PÅ RESANDE FOT

Text: **Malin Pumplun** Foto: **Stephanie Sifvert** och **Thomas Engström**

Han har kört motorcykel genom Afrika och åkt båt på Mekongdeltat genom Asien. Varven runt jorden är för länge sedan för många för att kunna hålla räkningen på. Den stora gården Spirit of Son Fuster är entreprenören Mats Wahlströms nya tillflykt i Medelhavet.

Mats Wahlström är en man i ständig rörelse. Han lever ett modernt nomadiskt liv med fasta boplatser som inslag på livets väg. Som en sökare av frihet och kickar har serieentreprenören startat och byggt upp många framgångsrika projekt som Puro Hotel i Palma och en rad andra fastighetsprojekt. När projekten har växt till sig kickar en viss rastlöshet in. För Mats är det viktigt att ha friheten att kunna gå sin egen väg och vara oberoende.

– Jag har alltid varit rädd för att bli fast i en struktur eller vara geografiskt låst. Jag tycker om att skapa och bygga, men tappar intresse när det blir för mycket politik och statiska strukturer. Historiskt har jag valt att gå vidare när projekten mognat. Det är möjligt att jag också mognar någon gång och hittar min plats, skrattar Mats.

Rastlösheten har skapat ett rikt och mångfacetterat liv kantat av olika typer av platser, bekantskaper och livsstilar, men en plats att ständigt återvända till är den baleariska ön Mallorca, dit han kommit och gått i 20 år.

– Det är enkelt att leva här och det finns en fantastisk natur med rik mångfald. Runt hela ögruppen är vattnet med sina många vikar och stränder magiskt. Staden Palma är också en tillräckligt stor stad för att ha ett fullt och brett utbud året runt, säger Mats, som under åren byggt upp ett stort lokalt kontaktnät. I takt med att andra svenskar köpt ett boende i trakten är Mats sociala liv större på ön än i Stockholm.

Från charterö till elegant lyx

Mallorca har länge lockat svenskar – det första svenska charterplanet hade Palma som destination. Året var 1955 och skulle bli startskottet för en invasion av svenska charterturister. När Mats kom till ön var restaurangerna inredda med bord och stolar i plast. Menyerna som inkastarna viftade med var även de i plast. På den här tiden var Marbella och franska Rivieran de heta destinationerna, men på senare tid har Mallorca gått från att vara en charterö med blandat rykte, till att bli en av Europas toppdestinationer. Med direktlinjer till Europas alla större städer är det lätt att ta sig till och från ön.

– Min känsla är att transformationen av Mallorca bara har börjat. En helt ny generation av kreativa och framgångsrika européer etablerar sig på ön och det märks i utbudet på restauranger, butiker och hotell. Flygplatsen är numera full av privatjetar, säger Mats.

År 2004 grundade Mats Puro Group som efter framgångarna med designhotellet Puro i Palma blev både en franchise och en internationell expansion. Startskottet till det första hotellet kom sig av fyndet av ett ganska nedgånget palats från 1700-talet som man köpte och gjorde en omfattande renovering av. Influenserna från olika delar av världen, de noggranna materialvalen ▶

Mats Wahlström

Ålder: 57 år.

Familj: Sonen Agaton, 21 år.

Intressen: Motorcykel, båtar, westernridning, skidåkning och åker gärna bobsleigh i S:t Moritz.

Bor: Santa Teresa i Costa Rica, Son Fuster utanför Alaró på Mallorca och i Verbier i Schweiz.

Karriär i urval: Grundare av Mercantile Spareparts AG, Wahlström Fastigheter AB, PuroGroup SA, Spirit of the Nomad Ltd och styrelseordförande för Whalebone Interactive AB.

Aktuell med: Driften av Spirit of Son Fuster, utvecklingen av djungel- och strandvillor i Costa Rica och varumärket Spirit of the Nomad.

Den historiska känslan finns bevarad i väggarna.

Som ett litet femstjärnigt hotell man kan boka privat.

och den avslappnade stämningen skapade en bohemisk och elegant lyx. Puro blev något av en institution, både på Mallorca och runt om i Europa. Lagom till att bolaget firade tio år sålde Mats sina andelar för att se sig om efter nya äventyr.

Finca Son Fuster

Ett av de äventyren skulle visa sig finnas utanför byn Alaró, ungefär en halvtimmes bilfärd från Palma. Finca Son Fuster är en stor gård på 40 hektar som ligger vid foten av bergstoppen Puig d'Alaró. Efter att ha utforskat stränder och urbana miljöer i flera år kände Mats en dragning till landsbygden och att komma närmare naturen.

Omgivningarna runt Son Fuster bjuder på enastående vyer: världsarvet Tramuntanas bergskedja samsas med hagar med betande djur och träd som är fulla av oliver. Mats kom hit och förälskade sig i läget och avskildheten och såg vad platsen med det stora, men ganska omoderna 700 år gamla huset, skulle kunna bli.

– Jag sökte en större gård som hade tillräckligt med mark för att kunna vara en aktiv gård med avkastning och en stor huvudbyggnad för att kunna samla vänner och familj. Tanken från början var också att gården skulle fungera som ett privathotell när jag inte är där – som ett litet femstjärnigt hotell man kan boka privat utan andra gäster, säger Mats.

Huvudbyggnaden – som har anor från 1300-talet – bjöd på en standard som låg långt ifrån moderna förväntningar. Isolering, fönster, el, vatten och avlopp var bara några av punkterna på en åtgärdslista som växte sig lång. Ett och ett halvt år tog tillståndsprocessen och därefter lika lång tid för själva renoveringsarbetet.

– Det blev i princip ett nybygge – allt utom fasaden och strukturen har rivits. Vi har grävt ur golv för att få plats med isolering och golvvärme, vi har lagt in nya rör, satt in fönsterpartier, gjort ytskikt och satt in moderna tekniksystem, säger Mats.

För att behålla den historiska känslan har alla innerväggar som inte behövt isoleras fått behålla sin gamla stenstruktur, och golven är en blandning av vacker kalksten och rustikt trä. Resultatet är ett modernt hus i en historisk huskropp. Totalt har 110 miljoner kronor investerats i Son Fuster och då har även sidobyggnader renoverats och nya faciliteter tillkommit. Nu kan Mats och hans gäster njuta av flera gästhus och uteplatser, padelbana, bio, yoga, gym, bastu, spa och såklart kan man ta ett svalkande dopp i poolen.

"Här kan jag stänga in mig i min egen "minivärld" i veckor."

– Här kan jag stänga in mig i min egen "minivärld" i veckor. Med en stor solpark och frukt- och grönsaksodlingar är gården i stort sett självförsörjande. Naturen runt omkring är en blandning av Mallorca, Toscana och Arizona, det gör att jag känner att jag är en del av världen. Som person behöver jag omväxling mellan stad och natur. De båda tillför olika dimensioner av energi, kreativitet och återhämtning, säger Mats.

Det är en strid ström av vänner, familj och affärsbekanta som kommer på besök till gården. Då njuter de av god mat och dryck och hänger i poolen eller på solbäddarna runt omkring där de marockanska berbertälten kastar välbehövlig skugga på gästerna. När sonen Agaton var på gården anlade han flera häststigar som Mats använder flitigt – westernridning har blivit en ny hobby sedan han kom till Son Fuster.

– Jag älskar att tillbringa tid hos hästarna, rida runt på ägorna eller ta en spurt på galoppbanan. Det är bra motion, samtidigt som det är vansinnigt mysigt, säger Mats.

På gården fanns en stor fruktträdgård som Mats har kompletterat med nya träd, allt från avokado och olika citrusfrukter till persikor och fikon. De flesta frukter trivs i miljön och just nu pågår arbetet för fullt med grönsakslanden. Tanken

är att kunna odla det mesta som sedan ska tillagas i köket och att anpassa menyn till de grönsaker som är i säsong – ett riktigt farm to table-koncept.

En nyhet på gården är de tiotusen ekplantorna med tryffelsporer som planterades på godset när de var 30 centimeter höga. Om allt går som det ska kan gården skörda sin första tryffel inom några år. Till dess kan Mats njuta av de fantastiska vandringslederna som går runt Traumuntanabergen, titta på den vidunderliga utsikten över de två tvillingbergen eller upptäcka mer av den rika historian och arkitekturen i området.

För de gäster som hyr gården när Mats är iväg finns – förutom alla övriga faciliteter – även rum för möten och konferenser och under en uthyrning finns även kockar och servicepersonal på plats dygnet runt. För tanken var ju att gården dels skulle vara ett bekvämt boende, dels kunna fungera som ett privathotell för att få avkastning på investeringen och frihet för att kunna resa iväg utan dåligt samvete över att platsen inte utnyttjas fullt ut. Mats kallar detta för att leva med sina investeringar, en strategi som funnits med honom i många år.

– Jag investerar bara i produkter och projekt som jag tycker är roliga, jag måste få stimulans och energi av mina investeringar och det får jag inte av, i mitt tycke tråkiga investeringar, även om det många gånger säkert hade varit mer lönsamt, säger Mats, som har ett team med en Property Manager och hotellchef som tar hand om personal och sköter kommunikationen med resebyråer och gäster. Hösten 2021 hade Son Fuster en lyckad soft opening som gav mersmak inför säsongen 2022.

En annan av investeringarna som Mats lever med är det egna märket Spirit of the Nomad som tagit fram högkvalitativa sänglinnen, badrockar och handdukar av egyptisk bomull. Det började som en rad produkter för hotell, men den stora efterfrågan gjorde att man öppnade upp för en internationell lansering. I Sverige hittar du varumärket på NK. På Son Fuster är alla tio dubbelrum bäddade med den mjukaste av bomull – redo för stora drömmar och framtidsplaner.

”Naturen runt omkring är en blandning av Mallorca, Toscana och Arizona, det gör att jag känner att jag är en del av världen.”

När Mats inte befinner sig på Mallorca eller på resande fot delar han sin tid mellan Costa Rica och Schweiz. I Costa Rica driver han sedan flera år ett projekt i Santa Teresa. Santa Teresa har en väl utvecklad turism och många resenärer kommer dit för den fantastiska surfingen. Här utvecklar Mats djungel- och strandvillor.

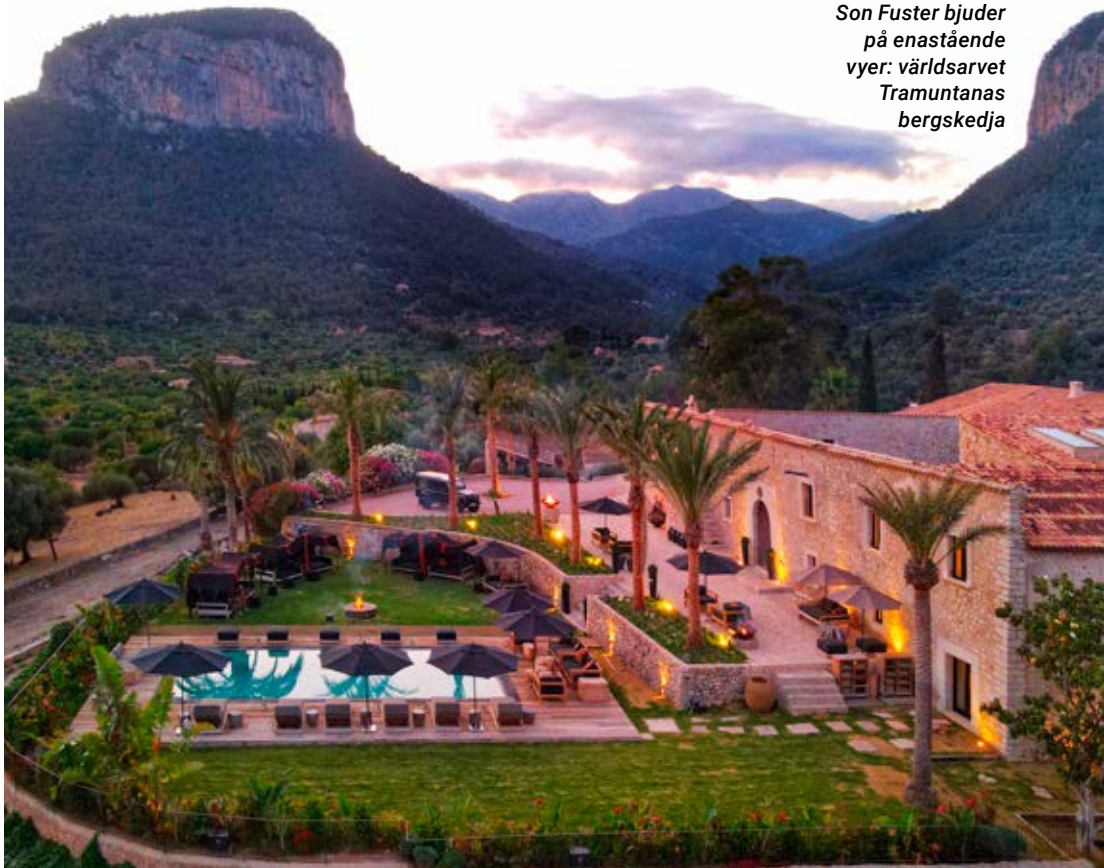
Basen i Schweiz har Mats haft i många år – här grundade och drev han bolaget Mercantile Spareparts AG som exporterade bilfälgar till hela världen. Livet i Verbier erbjuder helt andra sysselsättningar än i Costa Rica och på Mallorca: här åker Mats både skidor och bobsleigh. Efter sju år sålde Mats Mercantile Spareparts AG 1997 och investerade i fastigheter, något som har präglat hans liv sedan dess. Det var även i samband med fastighetsaffärer som Mats blev kund i Ålandsbanken.

– Jag blev kund för omkring tio år sedan när mitt team assisterade mig i planeringen och försäljningen av några hyresfastigheter jag hade i Stockholm. Jag blev imponerad av deras engagemang kring skatteplanering och juridik. Det var ett engagemang och en helhetssyn som jag inte upplevt av någon bank tidigare. För mig är Ålandsbanken en privatbank på en nivå som vi inte haft i Sverige tidigare, säger Mats.

Inför framtiden är Mats öppen, men det innebär inte att kalendern gapar tom för det. Sin vana trogen blickar han ständigt mot nya utmaningar och en sådan har han hittat bara några stenkast från Spirit of Son Fuster.

– Jag har just köpt en granngård som blir ett liknande renoveringsprojekt att sätta tänderna i. Sedan har jag några fler utvecklingsprojekt och har fått förfrågningar om flera designuppdrag, så jag kanske blir inredningsdesigner på heltid nu, skrattar Mats.

Det är bara att konstatera: världen ligger öppen för Mats Wahlström. ■



Omgivningarna runt Son Fuster bjuder på enastående vyer: världsarvet Tramuntanas bergskedja

PRIVATE BANKERS SOM HANTERAR RIKTIGT KOMPLEXA FÖRMÖGENHETER

Text: **Malin Pumplun** Foto: **Henrik Kindgren**

Ålandsbanken befinner sig på en spännande tillväxtresa. Våra nya medarbetare Erica Nordström Löf och Henrik Sandberg förstärker teamet inom Private Banking.

Efter nio år på den internationella storbanken UBS valde Erica att lämna Zürich för hemstaden Stockholm. Henrik har å sin sida bott i Stockholm sedan han flyttade från Lund i mitten av 90-talet och har en rad namnkunniga banker på sitt cv. Efter ekonomistudierna fick han jobb som pensions- och fondrådgivare på SEB.

– Det var mitt under it-eran och marknaden var ganska het om man hade lite erfarenhet, efter ett tag blev jag rekryterad till Skandia. Under mina 25 år i branschen har jag främst fokuserat på förvaltnings- och förmögenhetsplanering inom Private Banking, säger Henrik, som närmast kommer från Danske Bank i rollen som Acquisition Manager.

När Erica var klar med civilekonomstudierna hade hon en önskan om att jobba utomlands. Under sina nio år på UBS hade hon olika roller, bland annat som portföljförvaltare och Sales Manager för att sedan ta sig an en kundrådgivarroll för Ultra High-Net-Worth-kunder baserade i Storbritannien och senare i Norden.

– Tiden i Schweiz var lärorik. Jag har jobbat med stora och komplexa förmögenheter och många olika typer av kunder vilket gör att jag har många olika case att gå tillbaka till och jämföra utfall, säger Erica.

Att hitta rätt risk

Många av våra kunder är entreprenörer med stora förmögenheter. Det innebär att man behöver hantera hög komplexitet och ta hand om alla aspekter för att skapa ett mervärde för kunden.

– Kapitalförvaltningen är viktig men det är flera delar som spelar roll och därför bygger vi alltid ett team med olika kompetenser kring

kunden. Det är centralt att förstå vad en kund behöver för erbjudande för att kunna ta nästa steg, säger Henrik och Erica fyller i:

– När man bygger en kundrelation är det viktigt att ha en dialog kring risk och strategi innan man börjar implementera.

If you can't beat them, join them

Henrik har arbetat inom Private Banking med investeringsrelationer under lång tid och även kommit i kontakt med många av Ålandsbankens kunder genom åren innan han började på banken i april 2021. Sina kollegor beskriver han som erfarna och ambitiösa, alla jobbar hårt för att vara en bank som gör skillnad.

– Jag har länge varit imponerad av Ålandsbanken, med dess förvaltarkompetens kombinerat med kredit- och skattespecialister. Ålandsbankens kunder har alltid haft positiva saker att säga – det gör det svårt att locka kunder från en sådan bank, säger Henrik.

Precis som Henrik hade Erica hört gott om Ålandsbanken – från branschkollegor och kunder.

– Många av oss kommer från en bakgrund av att hantera komplexa situationer och ett case-by-case-tänk. Den lösningsorienterade andan och den entreprenöriella stämningen passar mig. Förberedelse har alltid varit en viktig del av dialogen med mina kunder. Hur är du strukturerad och hur tar du dina beslut? Vad är din strategi och hur ser du över förmögenheten? I mina samtal med Ålandsbanken blev det tydligt att våra arbetssätt stämmer väl överens. Då kände jag att detta är något jag kan stå för, säger Erica, som började på Ålandsbanken i januari 2022.

Ett genuint engagemang

För Erica är dialogen med kunderna viktigast. Att definiera en strategi och hur den ska implementeras är en spännande utmaning – inte minst för det täta samarbetet med kunden. Kunder ska känna ett engagemang från oss, menar Erica.

– Hög tillgänglighet och personligt engagemang är en grund för långsiktiga relationer. Många av kunderna vi har förmånen att möta har haft eller kommer ha väldigt framgångsrika entreprenörsresor. Ofta har de en klar bild av vad de vill åstadkomma och då är vårt jobb att lägga upp en strategi så kunden hamnar rätt. Hela teamet samarbetar för att skapa förutsättningarna. Vi har ett unikt helhetskoncept och vi håller en hög servicenivå, säger Henrik och får medhåll av Erica:

– Ålandsbanken Private Banking har positionerat sig som ett självklart val för High-Net-Worth-individer. Vi sticker ut med ett diversifierat serviceerbjudande och en öppen dörr för våra kunder. ■

Erica Nordström Löf

Gör: Förmögenhetsförvaltare på Ålandsbanken Stockholm.

Karriär: 2012–2021: UBS Wealth Management, Zürich.

Utbildning: Civilekonom vid Linköpings universitet.

Född: 1986.

Intressen: Åker gärna skidor och tränar.

Henrik Sandberg

Gör: Förmögenhetsförvaltare på Ålandsbanken Stockholm.

Karriär: Har de senaste 25 åren arbetat på flera storbanker och varit delägare på värdepappersbolag, varav de senaste 5 åren som Acquisition Manager på Danske Bank Private Banking och Family Office.

Utbildning: Ekonomistudier i Lund och IHM Business School i Stockholm.

Född: 1974.

Familj: Fru och tre barn.

Intressen: Spenderar gärna tid i fjällmiljö med familjen på skidor eller cykel.

Text: **Eric Berglund** och **Thomas Johansson, fondförvaltare**

Det har blivit dags att summera ett fantastiskt år 2021 för Ålandsbanken Nordiska Småbolag. Fonden investerar i nordiska små och medelstora bolag, som vi klassar som ”kvalitetsbolag”, dvs. bolag med stabila balansräkningar, starka kassaflöden, hög lönsamhet och god tillväxtpotential.

Bäst i Norden 2021!

Nordiska Småbolagsfonden är en aktivt förvaltad aktiefond vilket innebär att den inte strävar efter att följa index. Det finns flera goda skäl till att investera i småbolag. De har typiskt sett högre tillväxt än större bolag, vilket beror på att de oftast befinner sig i ett tidigare skede av sin utveckling. En stor del av värdeskapandet på aktiemarknaden sker i denna fas av företagens utveckling. Småbolag är normalt heller inte lika väl analyserade som större bolag, vilket gör att en aktiv förvaltare oftare kan hitta undervärderade aktier bland de mindre bolagen jämfört med att botanisera bland de mer genomlysta storbolagen.

Lyckad strategi

Fonden var upp med 57 % i EUR-termer vilket är betydligt bättre än index och placerar oss därmed som den klart bästa fonden i kategorin i hela Norden. Detta trots att vi inte haft något betydande bidrag från vare sig sektor- eller stilrotation – hela överavkastningen kom i stället från aktievalet, vilket vi givetvis är extra nöjda med.

Uppgången bland portföljbolagen var bred och vi kan summera hela 10 innehav med en avkastning på dryga 100 %. Hexatronic sticker ut som portföljens vinnare med en uppgång på 560 %. Stora bidrag till årets avkastning kom även från Note och New Wave.

- Hexatronic har lyckats väl med att kapitalisera på den strukturella tillväxten inom fiberutrullning. Förutom stark organisk tillväxt har man även gjort ett flertal värdeskapande förvärv under året.
- Kontraktstillverkaren Note har visat på en imponerande tillväxt tack vare en kundbas bestående av snabbväxande teknikbolag samtidigt som man lyckas hantera komponentbristen bättre än många konkurrenter.
- New Wave har blivit en osannolik coronavinnare då man trots nedstängningar lyckas leverera några av sina bästa kvartal någonsin tack vare en imponerande kostnadskontroll.

Tro på bolag med stark strukturell tillväxtprofil

Vi har valt en tydlig inriktning mot små- och medelstora kvalitetsbolag och vi sneglar väldigt lite på sammansättningen av index. Alla bolag i portföljen är där på egna meriter, oavsett indexvikt eller sektortillhörlighet. Vi ser att vi har svårt att tima skiften i marknaden och är därför väldigt försiktiga med allt för cykliska bolag. En stor del av bolagsanalysen läggs i stället på att hitta attraktivt värderade bolag där vi även ser en stark strukturell tillväxtprofil. Storleksmässigt har huvuddelen av innehaven ett marknadsvärde på 100 – 2000 miljoner euro. Detta segment är extra intressant då vi ser att det här går att hitta en stor del underanalyserade bolag som dessutom är attraktivt värderade.

Goda möjligheter för fortsatta framgångar

Vi har en fortsatt stark tro på att kvalitetsbolag över tid kommer leda till en överavkastning mot börsen samtidigt som risknivån i portföljen blir lägre. Följande områden ser vi som särskilt intressanta:

- Vi fokuserar på att hitta bolag som har en underliggande affär som understöds av starka trender och som gör kompletterande förvärv för att stärka sin ställning ytterligare. Inom denna kategori återfinns några av fondens största innehav som vi även ägt sedan fondstart. Här kan nämnas Embracer, Note, Hexatronic, Bufab och Crayon, men även nya innehav som Purmo Group och Viva Wine Group.
- Inom medicinteknik ser vi att det är möjligt att hitta ett antal bolag med kombinationen av höga bruttomarginaler och en stark marknadsposition som dessutom verkar på en marknad som karakteriseras av stark tillväxt. Det finns dessutom ett stort uppdämt behov inom sjukvården då nästan allt fokus under året lagts på Covid-19. Inom ramen för detta område har vi för tillfället innehav i Elekta, Sedana Medical och Photocure.
- Försäljningen av elbilar har verkligen tagit fart under det senaste året. Vi ser att den starka tillväxten kommer fortsätta och att detta är en av de intressantaste megatrenderna under kommande decennier. En vinnare inom detta område är norska Zaptec som tillverkar laddare till elbilar. Vi har även en position i Eways som tillhandahåller tjänster för laddinfrastruktur. ■

Notera att alla investeringar i fonder innebär en risk. Historisk utveckling är ingen garanti för framtida avkastning. Värdet på en fond, och den avkastning som genereras, kan både öka och minska i värde och en investerare kan förlora hela eller delar av det insatta kapitalet.

Jämförelseindex: Carnegie Small CSX Return Nordic (SEK). Grafen för Ålandsbanken Nordiska Småbolag visar fondens kursutveckling inklusive utdelning, avgifter och transaktionskostnader (30.12.2020 – 30.12.2021). Historisk utveckling är ingen garanti för framtida avkastning. De pengar som placeras i fonden kan både öka och minska i värde och det är inte säkert att du får tillbaka hela det insatta kapitalet. För fullständig information se faktablad, prospekt och förhandsinformation på www.alandsbanken.se.

KÄLLA: BLOOMBERG, MORNINGSTAR DEC 2020-DEC 2021

Hur klimatsmart lever du?

– SMÅ FÖRÄNDRINGAR GÖR SKILLNAD FÖR VÅR PLANET

Text: **Mia Collin & Jenny Ruda** Foto: **Gustav Gullstrand/Unsplash**

Vi kan inte göra allt själva, men alla kan vi göra något för att leva mer klimatsmart och miljövänligt. Det som är bra för klimatet är också bra för vår hälsa och vårt välbefinnande. Det kan handla om allt mellan att välja cykel istället för bilen eller att äta miljösmart och hälsosam mat genom att få in mer vegetariskt på tallriken och minska på mängden kött. Våra val – hur vi bor, vad vi äter och hur vi tar oss från en plats till en annan – har en direkt inverkan på miljön och vi har alla nytta av smarta gärningar och levnadssätt.

Det som är bra för klimatet är också bra för vår hälsa och vårt välbefinnande.

Byt bort bilen

Transporter och privat bilåkande står för en stor del av utsläpp av växthusgaser. Därför är det viktigt att vi minskar på resandet med bil och flyg. WWF:s målsättning är att halvera fossila bränslen som används till resande, största bovarna här är bil och flyg. För att kunna uppnå en halvering behövs transporter som helt baseras på el och hållbara förnybara bränslen. Om hushållet behöver egen bil är det mer klimatsmart att välja ett energieffektivare fordon såsom en el- eller biogasbil. Genom att exempelvis samåka fyra dagar i månaden kan var och en av oss minska vårt koldioxidavtryck med cirka fem procent årligen.

Biffen – en bov?

Animaliska produkter som kött, mjölk och ost står för en femtedel av de globala utsläppen av växthusgaser. Köttkonsumtionen har generellt sett ökat i världen, men det betyder inte att köttproduktionen i sig har ökat, utan att det äts mer importerat kött. Vi borde med andra ord äta mindre men bättre kött, samt välja närproducerat och miljöcertifierat kött i butiker och på restauranger. Enkelt sagt: att äta mindre men bättre kött; gärna ekologiskt, vilt eller inhemskt naturbeteskött, att låta fisken vara märkt med MSC, ASC eller motsvarande, och istället öka mängden gröna proteiner och baljväxter, är positivt för både hälsa och miljö.

Bostaden bidrar

Några stora klimatbovar är uppvärmning, varmvatten och el till bland annat kylskåp, frys och belysning. Med enkla medel kan vi halvera energianvändningen i den egna bostaden, bland annat genom att välja grön el. Det är kylskåp, frys och lampor som drar mest hushållsel. På andra plats kommer datorer, teveapparater och annan hemelektronik. På tredje plats kommer matlagning, disk och tvätt. Både din ekonomi och klimatet vinner på att minska energianvändningen i hemmet. Det finns flera sätt att se över elkonsumtionen, och att börja med belysningen är en bra start. LED-lampor drar bara en bråkdel av den el som går åt till en glödlampa eller ett lysrör. Du sparar även onödig elförbrukning genom att släcka lampor när ljuset inte behövs. Dra ur mobilladdare när de inte används och stäng av apparater istället för att ha dem i standby-läge. Koppla alla elsladdar till ett grenuttag med strömbrytare så stänger du av alla apparaterna med en knapptryckning. För att spara på värmen är det bra att täta kring fönster och dörrar med nya tätningslister så att värmen hålls kvar inne. I gamla hus kan det vara att värt att tilläggsisolera, ifall det är möjligt. Eller varför inte sänka värmen med en grad och istället klä sig lite varmare?

Bäst på Börsen?

De flesta av oss sparar sina pengar för en bättre framtid eller kanske för sämre dagar via fond-, försäkringsbolag och banker. Men hur påverkar besparingarna den biologiska mångfalden? På Ålandsbanken eftersträvar vi en grundläggande kännedom om verksamheten i de bolag som vi investerar i och framför allt granskas hållbarheten i företagsverksamheten noggrant. Investeringsprocessen för ansvarsfulla investeringar gäller för samtliga fonder som förvaltas inom Ålandsbanken, samt inom vår kapitalförvaltning.

Ett enkelt och relativt tydligt sätt att definiera en hållbar investering är att utgå från så kallade ESG-kriterier. ESG är en förkortning av Environmental, Social och Governance och betyder alltså att en investering ska ta hänsyn till såväl miljön som sociala frågor och bolagsstyrning. Minimikravet är att utesluta vapen, tobak och fossila bränslen. Det finns gott om forskning som visar att företag som placerar sig väl på hållbarhetsmätare även presterar bättre ekonomiskt.

Butiken – begränsa besöken

En stor del av människans miljöpåverkan kommer från vår konsumtion av diverse prylar som kläder, skor, elektronikprodukter och möbler. För varje sak som köps lämnas ett avtryck på planeten, bland annat i produktionen, såsom vatten- och energikonsumtion. Enligt Världsbanken står till exempel modebranschen årligen för mer utsläpp än internationell flyg- och sjöfartstrafik tillsammans.

Lyckligtvis finns det idag en tydlig vilja bland konsumenterna att handla hållbart. Det finns dock många aspekter av hållbar konsumtion. Mest hållbart är förstås att inte konsumera någonting nytt alls. Vill man göra en god gärning för miljön och plånboken, är det värt att lägga lite extra besvär på att shoppa begagnat. Det går att köpa nästan allt man behöver begagnat via nätet eller på loppmarknader, oberoende om det gäller kläder, elektronik, hobby- eller inredningsprylar. De överblivna sakerna hamnar inte i onödan på soptippen och genom att återbruka går det att spara upp till flera tusen euro i året. Att välja god kvalitet samt miljöcertifierade produkter bidrar även till en mer hållbar framtid och att åka smart till butiken – gå eller cykla så ofta som möjligt eller planera inköpen så att onödigt bilåkande undviks. ■

Källor: *wwf.fi, wwf.se, sitra.fi, sverigeskonsumenter.se*

ENKLA SÄTT ATT GÖRA DIN VARDAG MILJÖVÄNLIGARE

Henric Young, Professional Secrets

SOM PROFFSKOCK nådde han den absoluta toppen – kökschef för anrika Operakällaren i Stockholm – men valde att hoppa av. Idag ägnar sig Henric Young åt att få oss hemmakockar att bete oss mer hållbart i köket, som proffsen.

Som marknadschef på Professional Secrets missionerar han för proffsens köksredskap och kunskap i var mans hem. Målet är att maten vi lagar och äter i hemmet ska bli godare och nyttigare – men också mer klimatsmart. Henrics tips hur du gör skillnad vid spisen:

- **Ta tillvara allt.** Det första du får lära dig i ett restaurangkök. Det du hemma hade kallat ”rester” kan till exempel bli basen för en delikat fond. För en kock är fina råvaror heliga (och dyra) – och du slänger inte det heligaste du har.

- **Köp lokalt när du kan.** Hör dig för och ta hän-syn till kvalitet, djurhållning och transporter. Är vi tillräckligt många som bryr oss så får det effekt.

- **Ät mindre men bättre råvaror.** Det gäller kött, men också annat du lagar själv från grunden. Med ”riktiga” råvaror får du i dig mer näring med mindre mat.

- **Följ säsongen.** Då får dina råvaror automatiskt mindre påverkan på miljön. Och på plånboken.

- **Planera.** En tråkig punkt, men det är här proffskockar briljerar. Många av oss planerar vår träning – för hälsans skull. Tänk om vi var lika bra på att planera maten vi äter…

- **Ha roligt och njut!** Ju mer du lär dig, desto roligare blir matlagningen och desto godare blir maten du lagar!

*Caroline von Post, upcyclingkonsult**

2008 GRUNDADE Caroline von Post varumärket Stormie Poodle som bland annat tillverkar badrockar och surfponchos av återvunna handdukar av högsta kvalitet. Idag är hon ena hälften av Beskow von Post, ett konsultbolag inom upcycling som hon beskriver som ”bryggan mellan textilavfall och textilåtervinning”.

Caroline är biolog i grunden och har jobbat med miljöfrågor i snart 25 år. Som konsult hjälper hon företag och organisationer att möta upp framtidens krav på textilhantering, men även som privatperson kan man göra skillnad på textilfronten:

- **Förläng livet på varje tygtrasa.** 80 % av dina kläders miljöpåverkan sker under produktionen. Ju längre livslängd de får, desto mindre belastning på miljön.

- **Lappa och laga.** Som man gjorde förr i tiden. Du kanske inte kan, men det kan förmodligen din lokala kemtvätt eller skräddare.

- **Köp begagnat, låna och hyr.** Till exempel klänningen till bröllopet, eller skidkläderna till sportlovet.

- **Bli lite kär i det du köper!** Carolines favorittips är att satsa på favoritplagg som du har en relation med, som du upplever saker tillsammans med. Om du använder det dubbelt så länge så halveras klimatpåverkan.

** Upcycling innebär att man höjer värdet på råvaran/avfallet med hjälp av design. Downcycling är det motsatta – t ex att värdefulla textilier trasas sönder och blir lump eller isoleringsmaterial.*

Ålandsbanken Vindkraft
–En investering för framtiden

Ålandsbankens första specialfond som investerar i vindkraft.

Ett utsläppsfritt samhälle bygger till stor del på elektrifiering av olika processer i framtiden – det i sin tur gör att efterfrågan på el kommer att växa. En investering i vindkraft är en positiv investering för klimatet eftersom vindkraft är en förnybar kraftkälla utan utsläpp under drift. Vi kallar det – en av framtidens viktigaste energiproducenter!

- En positiv investering för klimatet & framtiden
- Placeringar i byggnadsklara eller färdigbyggda vindkraftsparker i Finland, Sverige och övriga Norden
- Teckning och inlösen två gånger per år

* Fonden förvaltas av Ålandsbanken Fondbolag Ab. Ytterligare information, inklusive faktablad och fondprospekt, hittar du på Ålandsbankens webbplats www.alandsbanken.se. Notera att alla investeringar i fonder innebär en risk. Värdet på en fond, och den avkastning som genereras, kan både öka och minska i värde och en investerare kan förlora hela eller delar av det insatta kapitalet.

Stockholm • Göteborg • Malmö

ÅLANDSBANKEN

HUR SER PENGARNAS FRAMTID UT OCH VAD ÄR DIGITALA CENTRALBANKS-PENGAR?

Text: **Jyri Suonpää** Foto: **Alec Favale/Unsplash**

Cecilia Skingsley, vice ordförande för Sveriges Riksbank, förutspådde i sitt tal i november 2018 slutet på begreppet pengar som vi ser det nu. Med detta hänvisade hon till nedgången i användningen av fysiska pengar i Sverige. Hon sade: ”Om vi extrapolerar den nuvarande trenden kommer den sista kronan att återvända till Riksbanken 2030.” Användningen av sedelvalutan som växlingsmedel slutar med andra ord då.

Den exponentiella tillväxten av olika kryptovalutor hotar de nationella monetära systemen och deras oberoende och suveränitet. För att bemöta detta hot utvecklar centralbanker runt om i världen sina egna digitala valutor, det vill säga digitala centralbankspengar, Central Bank Digital Currency (CBDC). Sverige och Kina ligger i framkant i denna utveckling. De här två länderna var också de första som i tiderna införde sedelpengar. Kina, eller rättare sagt Kublaikanska imperiets Yuan dynasti, på 1200-talet och Sverige på 1600-talet, där även världens första centralbank startade 1668. De här två länderna kommer sannolikt också att bli de första stora ekonomierna som endast ger ut digitala centralbankspengar. I den här artikeln tittar vi närmare på pengarnas natur, de egenskaper som krävs av dem, hur pengar genereras och skapas, vad digitala centralbankspengar egentligen är och vilka fördelar och möjligheter det innebär. Å andra sidan ser vi på vilka risker och hot det kan medföra, särskilt med tanke på det nuvarande monetära, bankmässiga och ekonomiska systemet.

Vad är egentligen pengar och vilka funktioner krävs av dem?

Pengar är vad vi i samhället kollektivt och samstämmigt kommit överens om vad de skall vara. Inget desto konstigare. Men, för att denna överenskommelse ska fungera måste pengarna uppfylla tre nyckelfunktioner.

För det första måste det vara möjligt att uttrycka priser på alla varor och tjänster av den enhet vi kallar pengar, så att vi enkelt kan jämföra priserna på olika saker. Denna enhet är till exempel euro, krona eller dollar. Den första funktionen som krävs av pengar är således att pengar måste vara ett värdemått.

För det andra måste pengarna bygga på allmänhetens förtroende. För att vi själva ska kunna bestämma om vi spenderar våra pengar omedelbart eller sparar dem för senare konsumtion måste pengarna behålla sitt värde. Den andra funktionen som krävs är att pengar bibehåller sitt värdet.

För det tredje måste alla som vi utbyter pengar med acceptera pengar som betalning för varor eller tjänster. Den tredje funktionen som krävs är att pengar är ett instrument för utbyte. ▶

Hur tjänar man pengar och vem skapar dem?

I det monetära system som vi har för närvarande finns det två typer av pengar; centralbankspengar och affärsbankspengar. Centralbankens pengar skapas av varje lands centralbank, till exempel Europeiska centralbanken eller Riksbanken. Centralbankspengar ger upphov till en fordran på centralbanken, det vill säga att de mynt och sedlar som ges ut är de facto obligationer som centralbanken ansvarar för. Den svenska kronan, en sedel eller ett mynt, kommer att ge upphov till en fordran mot Riksbanken och därmed naturligtvis i slutändan gentemot den svenska staten, och när det gäller euron kommer fordran att uppstå mot Europeiska centralbanken och i slutändan mot eurosystemet.

Centralbankspengar är till exempel euro eller svenska kronor utgivna av Europeiska centralbanken eller Riksbanken. Centralbankspengar kan vara fysiska pengar, dvs. mynt och sedlar, eller elektroniska pengar på kommersiella bankkonton hos centralbanken. Centralbanken skapar nya pengar genom att ge ut nya sedlar och mynt eller genom att låna ut elektroniska pengar till affärsbanker, genom ett betalningssystem.

Centralbankerna är dock inte de enda aktörerna som kan ge ut elektroniska pengar. Privata affärsbanker skapar nya pengar genom att bevilja lån till allmänheten. När en bank beviljar till exempel ett bostadslån till en kund, ådrar sig bostadsköparen en skuld i förhållande till banken. Samtidigt överför banken samma belopp till säljarens konto, som i sin tur har en fordran på banken i form av en deposition. På så sätt kommer det nya lånet att skapa nya pengar i systemet. På motsvarande sätt minskar mängden affärsbankspengar i systemet när låntagaren återbetalar sitt lån till banken. Affärsbankerna kan naturligtvis inte skapa obegränsade belopp genom detta tillvägagångssätt, utlåningen regleras av lagar och bankregleringar. Till exempel måste en affärsbank ha en viss mängd likvida medel för att banken ska kunna betala sina skulder till insättare om de vill ta ut sina insättningar från sina egna bankkonton. Bankerna har också strikta kapitalkrav, vilket innebär att för varje krona eller euro en bank lånar ut måste banken ha ett visst eget kapital. Bankerna finansierar sin utlåning med sitt egna kapital och genom att låna från andra parter, till exempel genom bankinvesteringar eller genom att emittera obligationer, bonds, som investerare sedan köper.

Affärsbankerna är bundna till insättningsgarantier som är en integrerad del av systemet. Insättningar som innehas av företag eller privatpersoner i banker, skulle vara mindre säkra än centralbankspengar om det inte fanns någon insättningsgaranti. Syftet med insättningsgarantin,

Foto: Kanchanara/Unsplash

dvs. en sorts statlig garanti, är att försäkra allmänheten om att affärsbankspengar är lika säkra som centralbankspengar. Staten ger denna garanti eftersom samhället gynnas av att upprätthålla förtroendet för penning- och betalningssystemet.

Digitala centralbankspengar

Inga nuvarande digitala valutor, kryptovalutor eller snarare kryptotillgångar som Bitcoin, Etherum och till exempel DogeCoin, som ursprungligen utfärdades som ett skämt (det finns flera hundratals om inte tusentals fler), uppfyller åtminstone inte för tillfället de monetära funktionerna som beskrivs ovan. De är mycket volatila, dvs. deras värde varierar kraftigt, de förmedlar inte särskilt bra information om priserna på varor eller tjänster och de är inte heller allmänt accepterade utbytesmedel. Det finns heller ingen offentlig institution eller organisation som ger garanti för kryptovalutor. De har därför inget grundläggande eller inneboende värde. Värdet garanteras endast till exempel i vissa fall, av den knapphet som finns inbyggd i utvinningssystemet.

Naturligtvis kan algoritmen som ligger som grund för kryptovalutan också vara sådan att den försöker stabilisera sitt eget värde i förhållande till pengar som utfärdas av centralbanker och regeringar och är därför knuten till exempelvis euron, dollarn eller i själva verket någon tillgångsklass, såsom guld eller fastigheter. En sådan här ”Stablecoin” är till exempel Diem som planeras av Facebook eller de token-baserade pengarna som Amazon tagit fram. De tillför knappast något nytt, och deras potentiella betydelse grundar sig snarare på det stora antalet användare av dessa tjänster.

Digitala centralbankspengar, CBDC, skulle återigen vara ett betalningsalternativ som erbjuds av en offentlig operatör. Den erbjuder säkra, grundläggande banktjänster till hela befolkningen, oberoende av kommersiella aktörer. Det enklaste sättet att förstå det är att se det som digitala kontanter, det vill säga ett betalningsmedel som garanteras, accepteras och utfärdas direkt av staten eller av en centralbank som är auktoriserad av staten. När vi betalar med sedlar eller mynt behöver vi inte affärsbanker eller andra avvecklingssystem för att registrera transaktionerna. Tredje part, icke-statliga parter, behövs inte heller när vi använder digital valuta eller centralbankspengar för att göra betalningar.

Trots kryptovalutornas brister när det gäller att uppfylla de egenskaper som krävs av pengar, innebär deras växande popularitet nya hot mot statliga aktörer och centralbanker. Centralbankernas suveränitet och integritet som kontrollant av penningmängden och operatör av det monetära systemet som helhet ifrågasätts. Riskerna för brist på reglering, såsom bedrägerier och användning av kryptovalutor för kriminella ändamål, är uppenbara.

Om centralbankerna inte reagerar tillräckligt snabbt på de förändringar som sker runt omkring oss, kan resultatet bli ett minskat förtroende för det monetära systemet. Att hamna på efterkälken i den tekniska utvecklingen kan leda till att man hamnar utanför FinTech-världen. Betalningssystemens smidighet och enkelhet skulle vara hotad, och hela processen skulle drivas och styras enbart av privata aktörer, som nästan uteslutande drivs av motivet att generera vinster.

Kontobaserad lösning för CBCD?

Fem huvudprinciper kan definieras för digitala centralbankspengar eller kontanter. Valutan måste vara allmänt tillgänglig på lika villkor för alla och i hela valutaområdet. Den måste vara konvertibel till andra valutaformer, sedlar och mynt (så länge de fortfarande finns), och elektroniska centralbankspengar i pariteter. Den måste vara lika tillförlitlig som andra former av valuta. Den bör inte heller åsidosätta eller hindra privata betalningsprojekt och lösningar. Slutligen får den inte öka riskerna för den finansiella stabiliteten eller störa genomförandet av penningpolitiken.

Den troliga lösningen för att implementera CBDC är en kontobaserad lösning. Medborgarna skulle få tillgång till ett konto för CBDC-pengar hos sin centralbank, ▶

Foto: **Andre Francois McKenzie/Unsplash**

”Om centralbankerna inte reagerar tillräckligt snabbt på de förändringar som sker runt omkring oss, kan resultatet bli ett minskat förtroende för det monetära systemet.”

Foto: Yuri Krupenin/Unsplash

> ”Privatpersoners insättningar i affärsbanker är fortfarande ett av de viktigaste sätten för affärsbanker att skaffa medel.”

motsvarande deras nuvarande bankkonto hos en affärsbank, kallat CBDC-konto. En kontobaserad lösning skulle också göra det möjligt att betala ränta (antingen positiv eller negativ). Vid behov kan räntan på ett CBDC-konto differentieras, till exempel kan räntan vara lägre för alla belopp som överstiger ett visst kontosaldo. På så sätt skulle den summa pengar som behövs för normala dagliga tjänster alltid vara minst lika bra alternativ som kontanter. Samtidigt skulle räntebärande CBDC-pengar i en miljö med positiva räntor kunna undvika problem förknippade med ineffektiviteten hos icke räntebärande kontanter. För att CBDC-pengar ska vara ett gångbart betalningsmedel, räcker det naturligtvis inte enbart för centralbanken att utfärda det. De måste också vara tillgängliga i normala betalningssituationer, såsom betalning av fakturor via banköverföringar, betalning av inköp i stenfots- och nätbutiker samt vid överföring av pengar mellan privatpersoner. Således är det nödvändigt att CBDC-kontosystemet integreras i de olika betalningssystemen.

Förutom de uppenbara fördelarna, såsom penning- och betalningssystemets effektivitet och tillförlitlighet, den oundvikliga minskningen av kontanternas betydelse och framför allt möjligheten att hålla jämna steg med den tekniska utvecklingen, medför digitala centralbankspengar också andra viktiga fördelar.

CBDC skulle också göra det möjligt för personer som inte har ett konto i en affärsbank att få tillgång till betalnings- och insättningssystem (det finns fortfarande ett stort antal människor i världen som inte har ett bankkonto och därför heller ingen anslutning till smidiga och pålitliga betalnings- eller insättningssystem). Detta skulle ha stor betydelse för jämställdheten och för att stoppa utvecklingen av ojämlikhet. CBDC kan avsevärt minska risken för korruption eller annan brottslig verksamhet. Den grå ekonomin skulle beskattas bättre. Förfalskningar skulle bli omöjliga. Det skulle också öka centralbankernas ”seigniorageintäkter”, dvs. centralbankernas intäkter från kostnaden för att skapa pengar i förhållande till deras nominella värde. Vad gäller sedlar och mynt är det frågan om kostnaden för att trycka dem, för elektroniska pengar är den relevanta kostnaden elförbrukningen. Detta förutsätter naturligtvis att andra faktorer förblir oförändrade.

Hotbilder och frågetecken

Digitala centralbankspengar lämnar oss naturligtvis också med många frågor och hot. Ett av de mest centrala hoten är förmodligen bevarandet av integriteten. Hur säkerställer systemet att ingen mer information om oss och de transaktioner vi gör lämnas vidare än vad som är nödvändigt för att vidarebefordra betalningar? Detta hot mot anonymiteten är uppenbart, särskilt i auktoritära länder som Kina eller Ryssland. När vi betalar med kontanter är vi inte beroende av teknik, nätverksanslutningar eller betalterminaler. Ett annat relevant hot är att användningen av virtuella eller digitala centralbankspengar oundvikligen skulle innebära att man måste logga in i ett elektroniskt system. Eftersom det måste vara möjligt att göra betalningar under en rad olika omständigheter

bör det också ingå i infrastrukturen för digitala centralbankspengar att möjliggöra offline-betalningar.

Ett tredje potentiellt hot är de digitala centralbankspengarnas inverkan på affärsbanker och hela deras affärsmodell. Den framtida möjligheten att hantera alla, eller åtminstone enkla, betalningstransaktioner direkt via centralbanken skulle säkerligen påverka bankernas kundbas och skulle i vissa fall till och med kunna göra det möjligt för dem att överge sin kundbas helt och hållet. Privatpersoners insättningar i affärsbanker är fortfarande ett av de viktigaste sätten för affärsbanker att skaffa medel. Centralbankerna har dock ingen anledning att underminera ett fungerande system för utlåning till exempelvis hushåll eller företag och de vill inte ens spela rollen som låntagare. Den här frågan kommer säkert att medföra ivriga diskussioner inom en snar framtid, men de digitala centralbankspengarnas inverkan på den finansiella verksamheten kommer knappast att vara chockerande.

Tydlig skillnad mellan digitala pengar och kryptovalutor

Det finns med andra ord en tydlig skillnad mellan centralbankernas digitala pengar och kryptovalutor. Digitala centralbankspengar har väldigt lite att göra med virtuella valutor. CBDC är inte en ny valuta, utan en digital manifestation av en valuta (euro, krona eller dollar). Detta illustreras tydligast av det faktum att en digital valuta är ett betalningsmedel som garanteras av staten eller en statlig aktör, för vilket efterfrågan i slutändan skapas genom beskattning – skatter kan alltid betalas i officiell valuta, inklusive digital valuta. Kryptovalutor saknar denna möjlighet. En digital valuta eller centralbankspengar skulle också ha en omedelbar praktisk inverkan på den monetära ekonomin. Det skulle alltså bara vara ett vardagligt betalningsmedel bland andra. Det finns ingen bred beskrivning av kryptovalutor som betalningsmedel, åtminstone inte för tillfället, eftersom de saknar de funktioner som krävs för pengar.

Slutligen kan man nämna potentialen hos digitala centralbankspengar som ett verktyg för penningpolitisk stimulans. Framför allt har centralbankerna i utvecklade länder stött på en nollräntebegränsning i sina nuvarande stimulansåtgärder, vilket innebär att räntorna inte kan sänkas till avsevärt negativa nivåer utan att orsaka betydande nackdelar för vissa aktörer. Det har också förekommit avsevärd kritik mot volymen och inriktningen av köpprogrammen som ett verktyg för monetär stimulans. Digitala centralbankspengar och medborgarnas direkta tillgång till centralbankskonton skulle möjliggöra distribution av direkta kontanta medel, det vill säga. ”helikopterpengar”, på ett enkelt och bekvämt sätt. ■

EQUITEX

Från hästryggen till styrelserummet

Vägen till Ålandsbankens styrelserum gick via dubbla examina i ekonomi och matematik, en framgångsrik karriär i försäkringsbranschen, och uppdrag i flera styrelser. Men om du frågar Åsa Ceder så började alltihop med hästar.

Text: **John Hennius** Foto: **Viktor Fremling**

Kombinationen av ekonomi och matematik har varit ett framgångsrecept för Åsa.

Hästar har varit ett intresse och en hobby sedan 10-årsåldern.

”Stallet är en bra ledarskapsskola.”

Som fristående ledamot och konsult kan Åsa tillbringa så mycket tid som möjligt i sin älskade hemmamiljö.

Med sinne för siffror

Om man ser till meritlistan så är det intresset för matematik och problemlösning som är anledningen till att Åsa idag sitter i Ålandsbankens styrelse.

Hon har levt hela sitt liv på Åland, med undantag för en tioårsperiod i Helsingfors. När hon sökte till ”Hanken” – handelshögskolan – valde hon statistik som huvudämne eftersom det var roligast. Ingen annan hade gjort det valet under de senaste 12 åren.

Hon byggde på sina studier inom finansiell ekonomi med matematiskt inriktade kurser, bland annat en SGF-examen i försäkringsmatematik. Kombinationen av ekonomi och matematik skulle visa sig vara ett framgångsrecept. Som anställd på försäkringsbolaget Alandia klättrade Åsa i graderna. Så småningom blev hon VD för pensionsbolaget, vilket förde henne in på spåret företagsledning, vilket i sin tur gav ett ökat intresse för styrelsearbete.

Men hästtjejen Åsa hade varit med om styrelsearbete förut.

Hästar och ledarskap

Hästar har varit Åsas intresse och hobby sedan hon var tio år gammal. Som fjortonåring blev hon invald i juniorstyrelsen i den lokala ridklubben. Någon fällde kommentaren att ”nu kommer det bli ordning och reda”, och det blev det.

– Ordning och reda är mitt mellannamn, säger Åsa och skrattar. Det är ett jobbigt område för många, men jag tycker det är jätteroligt.

Hon har alltid varit systematisk och ordningsam. När hon fick sin första häst ägnade hon sig nitiskt åt att räkna ut näringsämnen i hästens foder. Och hon hade full koll på löpande kostnader. Styrelseuppdraget passade henne redan då. Inte bara för ordningens skull, men för att hon fick ägna sig åt det hon älskar mest vid sidan om hästar: Problemlösning.

Och en sak till:

– Stallet är en bra ledarskapsskola, konstaterar Åsa. Som liten tjej ska du ta kommando över ett djur som väger ett halvt ton. Det är fostrande.

Hemma på Åland bäst

Idag bor Åsa tillsammans med sin dotter i sin farmors och farfars familjegård i Mariehamn. Samtidigt som hon intervjuas kan hon blicka ut över en hästhage – som för tillfället är tom. Denna isiga vinter är hennes två hästar inhyrda i ett stall med ridhus.

Arbetet som fristående ledamot och konsult innebär att hon kan vara så mycket som möjligt i sin älskade hemmamiljö. När hon inte rider tillbringar hon gärna lediga stunder på västra Åland i ett gammalt torkhus, en ria, intill vattnet. Hon uppskattar naturen och tycker om att fiska och att segla.

– Just nu är livet perfekt, säger hon.

Matematik är ett språk

Åsa blev invald i Ålandsbankens styrelse 2016. Uppdraget kändes extra stimulerande och meningsfullt eftersom banker spelar en viktig roll i samhället. Ålandsbankens dagliga arbete med frågor som rör långsiktig hållbarhet passade som hand i handske med hennes personliga anknytning till naturen och till Åland. Med hennes egna ord:

– Vi vill simma i ett rent hav.

Sitt bidrag till bankens styrelse i egenskap av matematiker förklarar Åsa pedagogiskt så här: Matematik är ett språk med vilket man läser och förstår resultat och uträkningar. Det möjliggör grundliga analyser av

”Vi vill simma i ett rent hav.”

”Inför gärna ritualer för sådant du vill prioritera. Från måndagsmöten och fredagsfika, till hundpromenader och sagostunder”, säger Åsa.

”Matematik är ett språk med vilket man läser och förstår resultat och uträkningar.”

komplexa frågor: Tillväxten i bolaget, hantering av resurser, påverkan på miljö och samhälle, och förväntade effekter av ett visst beslut.

Hon beskriver sin personliga arbetsprocess så här: ”Faktainsamling, analys och problemlösning.” Hon börjar nysta, nysta och nysta och så småningom börjar hon begripa vad hon har att göra med och kommer fram till ”så här borde vi göra”.

Om Åsa får bestämma

Grundförutsättningen för det dagliga arbetet är att medarbetarna har det bra och utvecklas på sin arbetsplats, men Åsa kan också bjuda på några konkreta tips för framgång i och utanför styrelserummet:

- För bra beslut krävs så mycket fakta som möjligt som grund.
- Det ska vara en samverkan mellan faktainsamling, analys och magkänsla.
- Omge dig med människor som kommer göra dig bättre, som vill dig väl och som besitter mer kunskap än vad du själv gör.
- Inför gärna ritualer för sådant du vill prioritera. Från måndagsmöten och fredagsfika, till hundpromenader och sagostunder.
- Om du fastnar i negativa tankar och slutsatser, prova att tänka tvärtom. Kan du ha tolkat det hela fel?
- Var strategisk. Det är i vardagen över tid man löser de stora frågorna.

Covid från den ljusa sidan

När pandemin slog ner sattes Ålandsbankens och alla andra bankers stabilitet på prov. Idag kan Åsa konstatera att Ålandsbanken klarade testet bra. Och även att pandemin kan ha fört en del gott med sig:

Drabbade medarbetare på drabbade företag har fått upp ögonen för hur viktigt det är att umgås. Vi har lärt oss uppskatta våra små kaffestunder där vi möts på riktigt.

För Ålandsbanken är det viktigt att ha en personlig relation till varje kund och under pandemin har det visat sig – till Åsas och styrelsens glädje – att både unga och gamla anammar nya mötestekniker och digitala verktyg. De kommer närmare sin bank.

Sist men inte minst: Covid har gett ökade möjligheter att bo på och verka från Åland. Åsa kan utan vidare jobba, utbilda sig, och delta i webbinarier utan att avstå från sin utsikt över hästhagen. Under pandemin har hon läst kurser i programmering och AI på nätet. Tekniska kompetenser har blivit viktigare än någonsin och AI – som hon menar har en hel del gemensamt med matematik – är något som kommer att ha stor inverkan på hennes bank och på framtiden.

– Det har inträffat så mycket som man inte kunde föreställa sig. Det har förhoppningsvis öppnat upp vårt sätt att tänka. ■

Åsa Ceder

Styrelseledamot i Ålandsbanken

Född: 1965

Familj: En dotter, två hästar

Bor: Mariehamn, Åland

Utbildning: Ekonomie magister vid Svenska handelshögskolan i Helsingfors, Försäkringsmatematiker SGF

Intressen: Segling, fiske, hästar och matematik.

Citat: "Vi kan inte lösa våra problem med samma tankesätt vi använde när vi skapade dem." – *Albert Einstein*

Text: **Malin Pumplun** Foto: **André Lindell**

Den glödheta startupen som utmanar ljudboksbranschen

Vågar man skriva ett reportage om ett framgångsrikt sextechbolag? Är världen och framför allt våra kunder på Ålandsbanken redo? En inte helt enkel fråga att svara på. Det här med erotik är ett väldigt laddat ämne, många gånger tabubelagt och stigmatiserat – det lämnar ingen oberörd. Samtidigt visar det sig att sextechbranschen just nu växer så att det knakar, att den är full av potential och möjligheter. Och för en bank som arbetar med väldigt många entreprenörer är det onekligen en intressant historia att läsa om. Så vi fattade beslut och bestämde oss för att vi vågade. Tech, jämställdhet och erotik: möt entreprenörerna som med sin startup vill få fler att äga sin sexualitet.

Förra året var marknaden för vuxet innehåll värd 45 miljarder dollar. Så varför vänder sig erotikbranschen mestadels till män, som bara står för 50 procent av marknadspotentialen, samtidigt som det finns en ökande efterfrågan på mer inkluderande och schysst producerad erotik?

”Varför vänder sig erotikbranschen mestadels till män, som bara står för 50 procent av marknadspotentialen?”

Ungefär så gick tankarna när entreprenörerna Linnea Taube och Rosanna Thun satt hemma hos Rosanna och spånade kring nya affärsidéer. När så pandemin slog till och människor höll sig hemma visade siffror på ett ökat användande av erotik. Detta fick Linnea och Rosanna att pitcha sin idé om en medveten och kaxig app som fokuserade på kvinnlig erotik i ljudformat.

– För män är det visuella viktigt för attraktion, kvinnor uppskattar i större utsträckning ljud, text och sin egen fantasi. Vi såg appen som ett sätt att göra erotik mer lättsam och tillgänglig och få fler att äga sin sexualitet, säger Rosanna, som har arbetat i en rad startups och inom tech, senast i rollen som vice vd för börsnoterade influencerbolaget Tourn International. Linnea har tidigare bott i Asien och jobbat med ljudproduktion. Därefter drev Linnea en klädbutik i Steninge utanför Stockholm där de två blev grannar och sedermera kompanjoner.

Ljudboksbranschen är en gigantisk, växande marknad, men de etablerade aktörerna har en bred kundkrets och vill kunna vända sig till hela familjen – därmed blir det svårt att specialisera sig på erotik. Det öppnar dörren för mer nischade aktörer.

– Vi var många som såg erotiktrenden under pandemin – vi var tre startups som lanserades ungefär samtidigt i Sverige. Femtech- och sextechbranschen växer enormt och en inspiration för oss och många andra var den amerikanska appen Dipsea, säger Linnea.

När de bestämt sig för att satsa på sin idé var det full fart framåt. Bolaget grundades i mitten av april 2021 och de första månaderna präglades av research och att hitta rätt personer att omge sig med i utvecklingen av bolaget och appen som fick namnet AVA stories. Lotta Malm Hallqvist, expert på att få bolag att växa, valdes till styrelseordförande, Loppi-grundaren Katarina Bergegård till COO och Johan Widström, med gedigen kunskap inom kapitalförvaltning och affärsutveckling, blev bolagets CFO. De två senare är även ▶

investerare i AVA stories. En skribent anställdes för att skriva berättelserna och därtill började man skapa ett nätverk av konsulter inom ljud, tech, growthhacking och marknadsföring, men man gjorde – och gör fortfarande – mycket själva.

– Det är viktigt att bygga ett bra team och vara en bra arbetsgivare. Du måste få folk att tro på produkten, då får du med dig rätt personer på tåget, säger Rosanna.

Utöver nämnda investerare gick även musikern Silvana Imam och ängelinvesteraren Siduri Poli in i bolaget.

– Det är jätteroligt med så många kvinnliga investerare som har starka profiler, säger Linnea.

Till en början var det en utmaning att hitta inläsare till berättelserna – många tyckte kanske att ämnet var för utelämnande. Även om inläsarna inte nämns vid namn i tjänsten var det inte förrän en känd skådespelerska valde att läsa in för AVA stories som det lossnade. Det vittnar lite om de stigman och den skam som teamet på AVA tycker sig se när det gäller kvinnlig njutning. Därför är det viktigt att våga utmana gamla stereotyper.

En typisk berättelse i appen är 10–15 minuter lång och lyssnaren kan själv välja om den vill höra en manlig, kvinnlig eller icke-binär röst. Även om tjänsten främst vänder sig till kvinnor är alla välkomna och omkring 20 procent av lyssnarna är män.

– Vårt stora fokus har varit på att ta fram en inkluderande produkt vi tror på och att utveckla ett varumärke som är lite kaxigt och får ta plats. Min entreprenörsådra har nog legat lite latent och kommit fram sedan jag träffade Rosanna med sitt driv. Från min mamma har jag nog fått min energi och av pappa har jag lärt mig av hans fingertoppskänsla och beslutsamhet, säger Linnea.

Idag är man i en position där man får mängder av förfrågningar om samarbeten och positiv respons från användare och allmänhet.

– Vi kör bara på, men om man stannar upp och tänker på vad vi har åstadkommit på den här korta tiden så ser vi ju att vi fått ovanligt mycket synlighet och fin feedback för en startup, säger Rosanna.

AVA stories är ett bolag som vilar på entreprenörskap, värderingar, kaxighet och även lärdomar från tidigare startups.

– Det finns alltid en massa bollar att springa på, men nya projekt kostar i tid och pengar. Du behöver fokusera på vad som gynnar dig mest och ta rätt beslut i rätt tid, säger Rosanna.

Den inställningen har gett resultat. AVA stories kommer snart att lanseras officiellt i Storbritannien och med tiden följer en global lansering, men redan nu har man användare i över 80 länder. Den svenska marknaden kommer dock fortsatt vara i blickfånget för att följa upp vad användarna vill ha och kunna fortsätta optimera produkten.

Under 2022 är två investeringsrundor planerade och bolaget siktar bland annat på att utöka sitt team, lansera hårdvara och utveckla nya funktioner.

– Det finns egentligen hur mycket som helst att bygga vidare på – vi vill kunna bygga ett community kring AVA. Framtiden känns jättespännande, säger Linnea. ■

Linnea Taube

Född: 1990 i Stockholm.

Gör: Medgrundare av AVA stories.

Aktuell: Internationell lansering av AVA stories och grundandet av den nya aktieklubben för kvinnor, Hajar som Hajar, med sparekonom Frida Bratt som första föreläsare.

Fritidsintressen: Motorcyklar, jakt och bilar. Tog rallylicens tillsammans med Rosanna och drömmer om att delta i tävlingar med en egen rallybil. Uppskattar en dag på landet lika mycket som en dag i stan. Familj och vänner är även en stor del av mitt liv.

Rosanna Thun

Född: 1985 i Stockholm.

Gör: Medgrundare av AVA stories.

Aktuell: Internationell lansering av AVA stories och grundandet av den nya aktieklubben för kvinnor, Hajar som Hajar, med sparekonom Frida Bratt som första föreläsare.

Fritidsintressen: Fartfyllda äventyr och motorer med hjul. Säger aldrig nej till en ny utmaning och älskar att hitta på saker – allt från att måla till att leta krypto/NFT:er. Att bygga upp startups är ett intresse lika mycket som ett jobb.

AVA

Tips & nyheter

Bolånen överlåtna till Borgo

I februari har vi överlåtit merparten av våra befintliga bolån till det nya hypoteksbolaget Borgo. För dig som kund i Ålandsbanken har överlåtelsen inte någon större betydelse. Du har kvar samma kontaktperson hos Ålandsbanken som förut och du ser ditt bolån via våra digitala kanaler – dock med ett nytt lånenummer. ■

BÄST I NORDEN 2021

Ålandsbanken Nordiska Småbolag fortsätter sin framgång. Under 2021 landade den bland en av Sveriges bäst avkastande fonder – och bäst i Norden inom sin egen kategori! Uppgången bland portföljbolagen var bred och hela 10 innehav hade en avkastning på dryga 100 %. ■

NY KORTDESIGN HJÄLPER DIG ATT SKILJA KORTEN FRÅN VARANDRA

I början av året uppdaterade vi vår kortdesign med nya färgnyanser för alla kort förutom Ålandsbanken World Elite. Nästa gång du beställer ett nytt kort eller får ett ersättande kort från oss ser det lite annorlunda ut. Du känner igen själva kortdesignen, men för att enklare skilja åt korten har de olika korten numera egna färgnyanser.

Följ din miljöpåverkan med Åland Index

Alla våra kort är Östersjökort – en unik kombination av smidiga betalningar och av att agera för en viktig sak. Korten är gjorda av ett miljövänligt material baserat på majs och de är lika hållbara som plastkorten, men betydligt snällare för miljön. Östersjökorten är kopplade till Åland Index, ett beräkningssystem som hjälper dig att följa med hur dina kortköp påverkar miljön sett till mängden koldioxidutsläpp. Logga in i Mobilbanken för att titta närmare på din miljöpåverkan. Där hittar du både månads- och årsrapporter för kortköpens miljöpåverkan.

Kika in på vår webbplats för att läsa mer om våra kort. ■

VIKTIGA FRÅGOR ATT STÄLLA SIG INFÖR EN BOLAGSFÖRSÄLJNING

Text: **Malin Pumplun** Foto: **Henrik Kindgren**

Funderar du på att sälja ditt bolag? Låt beslut och strategi få mogna fram med hjälp av kloka råd och analys av din nuvarande och kommande situation.

Oavsett om detta är den första och enda gång du säljer ett bolag, eller om du är en serieentreprenör med siktet redan inställt på nästa utmaning är en bolagsförsäljning oftast en omfattande process. Att fatta strategiska och skattefördelaktiga beslut bygger på att du tar dig tid att besvara ett antal viktiga frågor.

Vi börjar med några frågor som rör dig som säljare – det är nämligen din livssituation och dina framtidsplaner som lägger grunden för vilken skattestruktur som är mest gynnsam.

Var i livet står du?

Din situation och din ålder påverkar de skattemässiga besluten. Därför behöver du reflektera över din livssituation så du hamnar i en för dig rätt skattemässig struktur. Statistiskt är de som säljer ett bolag i 40- och 50-årsåldern, men trenden visar att denna siffra sjunker, främst inom tech-branschen. Planerar du att gå i pension efter din försäljning står du inför en rad andra frågor än den som är i början av sin entreprenörskarriär. Entreprenörer som gjort sin första försäljning kan ha svårt att veta var de ska börja för att hantera en större summa pengar på bästa sätt. Vi upplever att många stöter på utmaningar i att man önskar placera sina tillgångar i både onoterade och noterade tillgångar.

– Långt innan pengarna har kommit in från försäljningen ska rätt struktur finnas på plats. Man behöver sätta upp mål och parametrar i rätt tid. Vi lägger stor vikt vid att diskutera strukturen i förvaltningen och vet när de olika delarna ska in i processen, därför är vi gärna med i ett tidigt skede för att hjälpa våra kunder att svara på rätt frågor. Vi är våra kunders bollplank under hela försäljningsprocessen, säger Lara Hemming, finansiell planerare och skattejurist.

”Vi är våra kunders bollplank under hela försäljningsprocessen”

Varför säljer du?

Du bör alltså ta hänsyn till om du kommer ha ett aktivt företagsliv efter försäljningen, eller om du planerar att dra dig tillbaka. Siktar du inte på ett härligt pensionsliv hemma i Sverige och/eller i värmen utomlands, så är det bra att veta på vilket sätt du tänker använda dina pengar. Säljer du för att ta hem en vinst och vill få ut kapitalet privat? Eller kommer du att göra en ny investering? Kommer du då att vilja investera hela summan eller en del av den? Är ni en grupp kompanjoner som startade bolaget tillsammans, där några av er vill lämna bolaget och några vill vara kvar? Agera djävulens advokat och ställ frågor som skakar om, som till exempel ”Är jag verkligen säker på att en försäljning är det mest optimala i det här läget?” I några fall kan ett annat upplägg vara lösningen, till exempel kan du anställa en vd och andra kvalificerade ledningspersoner, så du kan sitta kvar i bolaget,

men utifrån en styrelseplats. En bra rådgivare vet vad som blir mest fördelaktigt för dig och det är dina önskningar och dina framtidsplaner som ger förutsättningarna.

– Vi anpassar alltid våra tjänster utifrån varje unik kund och alla olika rådgivare sätter sig ner och kombinerar sina olika kompetenser så att kunden får en helhetsbild från en och samma aktör. Vi vill vara våra kunders finansiella partner – det är den här typen av frågor som vi brinner för, säger Staffan Eldros, förmögenhetsrådgivare samt specialist på försäkringar.

Hur ser din tidslinje ut?

Hur beroende är ditt bolag av dig? Ligger kunskapen kvar i bolaget när du lämnar? Kräver köparen att du ska vara kvar i bolaget under en övergångsperiod? Detta är frågor som är helt avgörande när det gäller försäljningens tidslinje. Ju tidigare i processen du tar hjälp av en rådgivare, desto snabbare kan du komma fram till när det är mest optimalt för dig och de nya ägarna till bolaget att du lämnar.

Du behöver också ställa dig frågan om du efter försäljningen har behov av pengarna på en gång, eller om du kan vänta lite på dem. Anledningen till att man ibland väljer att vänta på pengarna är för att skapa en bättre skattesituation. Det är inte ovanligt att göra en exit för att sedan flytta utomlands, då kanske du vill ha pengarna på en gång och du kan behöva specifik handledning kring olika regelverk och skattebestämmelser. Bor du kvar i Sverige och vill få pengarna förvaltade innebär det en helt annan strategi för dina tillgångar.

Hur ser din skattesituation ut?

Du har arbetat hårt för att komma dit du är nu. Skatteområdet för entreprenörer är lite av ett minfält – det är lätt att fatta ett felaktigt eller mindre optimalt beslut. De allra flesta behöver rådgivning för detta. Till exempel kan någon ha hört att det ska vara en bra strategi att lägga bolaget i träda, utan att kanske reflektera så mycket kring den egna situationen och framtiden. Det är viktigt att ha koll på reglerna kring ett trädaupplägg – att fortsätta arbeta efter försäljningen är till exempel inte alltid kompatibelt med en träda. Däremot finns andra lösningar som du kan diskutera med din rådgivare. Beroende på just din unika situation kan ni komma fram till det mest skatteoptimala upplägget.

– Det är våra kunder som under lång tid byggt upp Ålandsbankens kompetens och format vårt erbjudande. Det har resulterat i ett stort team av skattejurister med bred kompetens, något som idag är unikt bland svenska banker. Vi har samma kompetens som en revisionsbyrå, men till skillnad från dem sitter vi på verktygen som hjälper kunden vidare, med exempelvis krediter. Att ta hjälp i skattemässiga frågor är jätteviktigt och vi hjälper gärna till, säger Martha Lindmark, finansiell planerare och skattejurist på Ålandsbanken.

Nu har det blivit dags att rikta blicken mot ditt bolag. Hur bör du lägga upp säljprocessen och hur ser du till att ditt bolag är så attraktivt som möjligt för en köpare?

Vem är köparen?

Vet du vem du vill sälja till? Då kan du ta hjälp av en rådgivare för att sköta den initiala kontakten er emellan. Är försäljningen i stället ett auktionsförfarande så har du ingen aning om vem köparen kommer bli på förhand. Oavsett är det alltid bra att veta om du föredrar en industriell eller finansiell köpare. En industriell köpare befinner sig i samma bransch som du och ett köp av ditt bolag kan ge goda synergieffekter – därför blir försäljningspriset i regel högre och du kan lämna verksamheten direkt. En finansiell köpare betalar i regel mindre initialt, men du förväntas vara kvar och då också vara med på en framtida uppsida i bolaget.

Handlar det i stället om ett

❶ LARA HEMMING
Skattejurist och finansiell planerare på Ålandsbanken

Lara har man, två barn och katten Tiger. På fritiden umgås Lara med familjen, just nu går mycket tid åt att fixa kring det nygamla huset och trädgården i Helenelund. Att träffa drivna, spännande och inspirerande människor ger jättemycket energi. Lara älskar att resa och somrarna spenderas gärna vid den Dalmatiska kusten i Kroatien där hon får användning av sin kroatiska.

Bästa tipset inför en försäljning: Våga ställa dig alla typer av frågor så du inte missar något viktigt.

❷ JAN KLIPPVIK
Finansiell planerare på Ålandsbanken

Jan är gift, har två vuxna barn och blev för ett år sedan farfar för första gången. Han är mycket ute och rör på sig runtom i Stockholm och i Spanien med hund och fru. Jan drivs av att få arbeta med och runt entreprenörer i olika situationer – de ger mycket energi.

Bästa tipset inför en försäljning: Ta dig tid att analysera din situation ordentligt.

generationsskifte i ett familjebolag aktualiseras helt andra frågor och processer än vid en försäljning till en extern köpare. Det är bra att tänka på att det kan finnas många olika slutmål för dig, till exempel är kanske maximal avkastning på din investering något du prioriterar lite lägre till förmån för att dina barn ska ha råd att ta över. Även här är det bra att ställa sig lite tuffare frågor, som ”Vill barnen verkligen driva företaget vidare, eller är det mer en önskan från min sida?”.

– När det gäller förvaltningsrisk hamnar man som storbankskund i regel i olika produktkategorier: låg, medel och hög risk. Hos oss sätter vi oss ner och räknar på den faktiska risken. Det är viktigt att det blir rätt för alla inblandade – det ska löna sig att ta sig tiden att prata med oss. När du kommer till oss och vill sälja ditt bolag gör vi en ordentlig översyn: vilka är de viktiga frågorna och hur ska de prioriteras? Vi identifierar dina olika behov och gör en sortering som är begriplig för dig. Vi kan till exempel titta på vilka köpare som är fördelaktiga för dig och kan hjälpa dig med hur en köpare tänker, säger Jan Klippvik, finansiell planerare och före detta revisor.

Är bolaget redo för en försäljning?

Hur ser din bolagsstruktur ut?

3 MARTHA LINDMARK
Skattejurist och finansiell planerare på Ålandsbanken

Martha lever med maken Max och tvillingarna Nike och Otis 2,5 år samt den grekiska gatuhunden Greta. På fritiden renoverar familjen sitt hus men helst lagar Martha mat och försöker få barnen att äta allt. Innan pandemi och barn reste de gärna för att uppleva nya matkulturer.

Bästa tipset inför en försäljning: Ta hjälp av en bra rådgivare – tidigt i processen.

4 STAFFAN ELDROS
Förmögenhetsrådgivare och specialist på försäkringar på Ålandsbanken

Staffan lever med fru samt tre barn mellan 0 och 10 år. Fritiden spenderas med familj och vänner, gärna ute i naturen, på fjället och på vattnet. Staffan arbetar på Ålandsbanken ”eftersom vi formar vårt erbjudande efter våra kunders behov och inte tvärtom”.

Bästa tipset inför en försäljning: Lägg krut på att jobba med strukturen kring bolaget.

Behöver den förändras inför försäljningen? Så kan ibland vara fallet för att det ska vara skattemässigt optimalt för dig som säljare. Undersök detta i god tid inför försäljningen – är du för nära en transaktion kan det finnas åtgärder som inte är möjliga i tid. För att ditt bolag ska vara ett så attraktivt köp som möjligt behöver du se saker från köparens perspektiv. Är det ordning och reda i bolaget? Har bolaget bra avtal med kunder och leverantörer? Kan du svara ja på dessa och liknande frågor hjälper det förvärvet, en potentiell köpare måste känna att bolaget framgångsrikt kan drivas vidare även efter att du lämnat.

Ett sätt att hålla ordning på bolagsdokumentationen är att upprätta ett så kallat datarum. Här samlas finansiella rapporter, avtal, kunddata och andra verksamhetskritiska dokument. Det blir ett sätt att se till att bolaget är redo för försäljning och görs attraktivt för en köpare. Ta hjälp för att upprätta ditt datarum. Det kan också vara aktuellt för dig att göra en så kallad säljar-Due Diligence inför försäljningen för att kunna fatta så välgrundade beslut som möjligt i försäljningsprocessen. En Due Diligence går igenom finansiell information och fakta i bolaget och är ett sätt att granska affären – både för dig och köparen. Den kan också vara en av byggstenarna i din bolagsvärdering.

Vad är bolaget värderat till?

En vanlig fälla att gå i när det gäller bolagets värdering är att man har hört en summa från någon i sitt kontaktnät som har sålt sitt bolag och tänker att man nog kan få samma slant, utan att titta närmare på faktorer som bransch, storlek på bolag och mognad av verksamheten som påverkar värderingen. Det som är viktigt i detta steg är därför att få rätt förväntansbild på värdet i ditt bolag och det kan vara bra att ta hjälp av en rådgivare som kan göra antaganden om bolagets utveckling och hur framtida möjligheter för bolaget kan komma att se ut. En bolagsvärdering är alltså ingen exakt vetenskap, men den kan hjälpa dig att ge dig in i en försäljningsprocess med en rimlig bild av vad affären kan landa på för slutsumma. Med rätt underlag kan du fatta bättre beslut och försäljningsprocessen riskerar inte att kapsejsa för att du och köparen har helt olika bilder av vad företaget är värt.

Lycka till med din försäljning och tveka inte att kontakta Ålandsbanken för handledning. ■

Peter Wiklöf
HAR ORDET

EN STRID FÖR VÅRA VÄSTERLÄNDSKA VÄRDERINGAR PÅGÅR I UKRAINA

När vi äntligen började se slutet av en pandemi som hållit världen i sitt grepp under två år så får vi nu uppleva en ny humanitär katastrof, denna gång i Ukraina. Det är inte slumpen som startar bekymren utan det är Rysslands ledare Vladimir Putin som bestämt sig för att Ukrainas befolkning inte fritt ska få välja vilken väg de i framtiden vill vandra.

Putin håller Ryssland i ett järngrepp tillsammans med sin ledande elit. Vi har tidigare sett honom rädda Syriens diktator, Bashar al-Assad, kvar vid makten genom militära ingripanden då Syriens befolkning reste sig mot honom. Nyligen räddade han Vitrysslands diktator, Aljaksandr Lukasjenko, kvar vid makten genom att sända ryska trupper till undsättning då befolkningen började kräva demokrati. Dessutom kom Putin lindrigt undan med att annektera Krimhalvön från Ukraina år 2014.

Gång på gång har Putin lärt sig att han med militära medel kan ta det han vill ha och hjälpa de som lovar honom evig lojalitet. Han har lärt sig att västvärlden är svag och splittrad. Västvärlden består av demokratier där den politiska ledningen drar sig för att fatta beslut som påverkar den egna befolkningen på ett negativt sätt. Detta har Putin lärt sig utnyttja maximalt.

Denna gång är det annorlunda. Västvärlden svalde Syrien, Vitryssland och Krim men nu rör det sig om ett land med en befolkning på 44 miljoner invånare och som till ytan är det största landet som är helt och hållet beläget i Europa. Dessutom kan ingen längre tro att Putins aptit skulle stanna vid Ukraina om han lyckas ytterligare en gång.

Det är svårt att inte bli kraftigt känslomässigt berörd av det som nu händer i Ukraina. Dessa känslor är berättigade och de utgör grunden för att våra demokratier i väst inte ännu en gång ska vika undan. I allt detta elände finner jag det uppmuntrande att se att Putin de facto lyckats med det han inte trodde var möjligt, att ena en splittrad västvärld som nu unisont står upp för Ukraina. Vi sänder inte soldater men vi inför sanktioner vars omfattning vi aldrig tidigare skådat. Både Finland och Sverige lovar både humanitär och militär utrustning till Ukraina. Det har vi heller inte tidigare sett. Putins Ryssland kommer att isoleras på ett sätt som påminner om Nordkorea eller Venezuela.

Den direkta påverkan på oss i Ålandsbanken av denna strid är begränsad då vi inte har några verksamheter i Ryssland eller Ukraina. Våra placeringar för egen räkning eller där vi hjälper våra kunder är också i det närmaste obefintliga inom dessa länder.

Det som därmed initialt påverkar oss mest är oron på världens aktie-, ränte- och valutamarknader. Vi ser även att störningarna på internet ökar, vilket kan påverka våra kunders möjlighet att komma åt mobil- och internetbanken. Detta är inte något som enbart riktas mot Ålandsbanken utan det pågår ett omfattande cyberkrig där ute. Vi ska nog vara beredda på fortsatta störningar och vi jobbar kontinuerligt på att förbättra våra skyddsåtgärder.

Ålandsbanken stöder Ukraina och dess befolkning genom pengar till humanitär hjälp. Vi försöker även att underlätta för de privatpersoner och organisationer som bidrar med hjälp.
På samma sätt som jag kunde berätta under pandemin så kan jag även nu vara tydlig med att Ålandsbanken står stark även under denna konflikt. Putin kommer denna gång att förlora. Problemet är att det ännu kan ta förhållandevis lång tid och befolkningen i Ukraina får betala ett synnerligen högt pris för denna strid. Vi behöver alla stå upp för Ukraina då denna strid handlar om mer än några markområden.

Hälsningar
Peter

2022.03.25

ÅLANDSBANKEN

ÅLANDSBANKEN ABP

HUVUDKONTOR:
Nygatan 2, Mariehamn
Åland
Telefon +358 204 29 011 (växel)
www.alandsbanken.se

SVERIGE
Chef Magnus Johansson
Telefon 08 791 48 00
magnus.johansson@alandsbanken.se
www.alandsbanken.se

Stockholm
Stureplan 19
Telefon 08 791 48 00

Göteborg
Chef Eva Bengtsson
Telefon 031 333 45 00
eva.bengtsson@alandsbanken.se
Kungsportsavenyen 1

Malmö
Chef Jonny Björklund
Telefon 040 600 21 00
jonny.bjorklund@alandsbanken.se
Carlsgatan 3

Private Banking
Chef Christian Lindahl
Telefon 08 791 48 97
christian.lindahl@alandsbanken.se
Stureplan 19

Premium Banking
Chef Fredrik Svennersjö
Telefon 08 791 24 01
fredrik.svennersjo@alandsbanken.se
Stureplan 19

Innehållet i denna trycksak utgör allmän information och inte finansiell rådgivning till enskild person. Även om Ålandsbanken har strävat efter att verifiera informationen kan det inte garanteras att denna i alla avseenden är korrekt, fullständig eller rättvisande. Informationen tar inte hänsyn till enskild persons specifika ekonomiska eller skattemässiga situation. Finansiell rådgivning bör sökas från kvalificerad rådgivare innan någon konkret transaktion genomförs eller handling vidtas. Alla prognoser är förenade med osäkerhet och det faktiska utfallet kan bli ett annat än prognosen. Värdet på finansiella instrument kan variera och reduceras och för vissa även bli negativt. Ålandsbanken friskriver sig från ansvar för samtliga skador och förluster, såväl direkta som indirekta, som kan uppstå i anledning av informationen. Informationen är skyddad av upphovsrätt och får inte utan Ålandsbankens tillstånd kopieras, distribueras eller publiceras. Tvister i anledning av informationen ska prövas enligt finsk rätt av finsk domstol exklusivt.

B-porto betalt