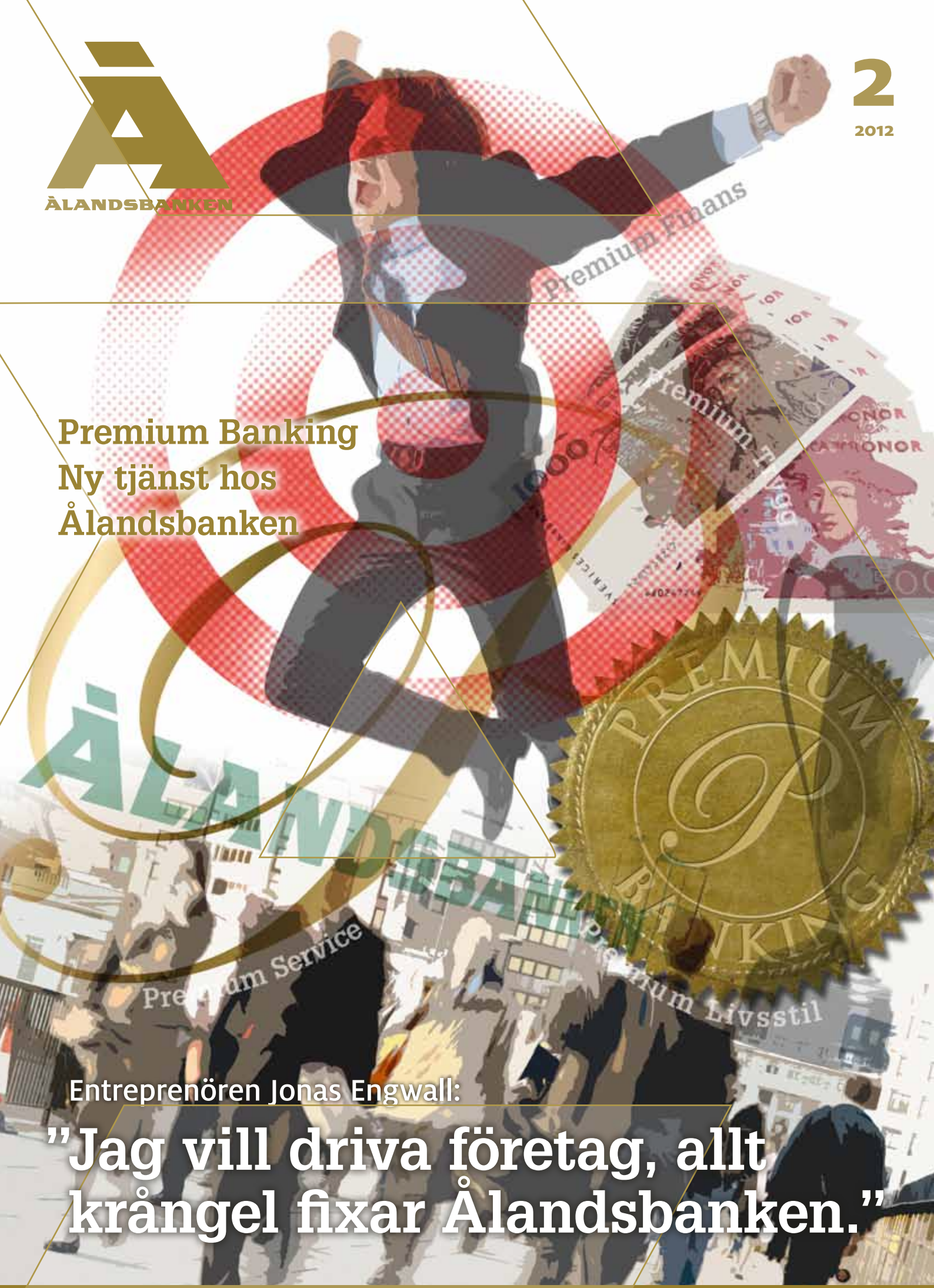
ÅLANDSBANKEN

2
2012



Premium Banking
Ny tjänst hos Ålandsbanken

Entreprenören Jonas Engwall:

”Jag vill driva företag, allt krångel fixar Ålandsbanken.”

Marknadsutsikter ▪ Enterprenörskap ▪ Livsstil ▪ Private Banking

Redaktion

Å: utges av:
Ålandsbankens filial i Sverige
Stureplan 19
107 81 Stockholm

Telefon Stockholm 08-791 48 00
Telefon Göteborg 031-333 45 00,
Telefon Malmö 040-600 21 00
E-post tore.davegardh@alandsbanken.se
Ansvarig utgivare Magnus Holm
Chefredaktör Tore Davegårdh
Redigering Jan Törnqvist
Layout Jörgen Melin
Omslag IBL
Foto Kristian Pohl, IBL, iStockphoto, Håkan Flank
Tryck Hallvigs på miljövänligt papper.

Är du intresserad av att bli kund hos Ålandsbanken Private Banking? Ring 08-791 47 20, 031-333 45 00, 040-600 21 00 och tala med någon av våra förvaltare

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 såvitt avser vissa finansiella instrument 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 skall prövas enligt svensk rätt av svensk domstol exklusivt.

Premium Banking är här!

Kungligt bemötande 4
Som en kung. Det är så du vill bli bemött som bankkund. Inte bara kund i banken. Fredrik Svennersjö berättar om bankens nya service.

Detta är Premium Banking 6
Ålandsbankens nya sätt att möta sina kunder är en unik service. Här får du veta mera. Ålandsbanken vill göra dig till en riktig VIP-kund.

I fädrens spår 8
Ska Oskar Svärd, sponsrad av Ålandsbanken, lyckas vinna Vasaloppet för fjärde gången?

Marknadsutsikter 10
Aktiemarknaden andades trots allt lite positivism. Analytikerna tippade rätt. Men de glada konjunktursignalerna dröjer.

Topplistan 12
Starka rapporter från Fabege, Autoliv och SCA. Börsen startade starkt, klättrade 5,8 procent. Och Topplistan steg med 6,2 procent.

Aldrig snobbig 14
Så förklarar Fredrik Eklund sin framgång som mäklare i New York. Och han strävar uppåt.

Ett i minne 16
Acceptera inte att ditt minne är dåligt. Du kan träna upp det! Här är några enkla regler i konsten att bli minnekonstnär.

Fostrad till entreprenör 18
Han går i sina fäders fotspår av hundratals år som entreprenör. Jonas Engwall döljer inte att han vill bli en av de största på sportmarknaden.

Vad är ditt varumärke värt? 20
För lite mer än hundra år sen såldes receptet för Coca-Cola för ett par tusen dollar. Här får du hela historien om de mest värdefulla varumärkena.

Momentum 22
Hus som byggs upp i himlen, språk som inte behövs, grödor som genmanipuleras, robotar som blir allt mer människolika. Vad roar, eller oroar, dig?

Å – vilken lansering

Vi har under många år arbetat med ett mycket uppskattat erbjudande till våra kunder på Åland och i Finland. Vi kallar det Premium Banking.
Nu är tiden inne för att lansera detta även i Sverige. Erbjudandet ger dig en bankkontakt utöver det vanliga. Välkommen som Premium-kund!

Våra kunder uppskattar att ha en personlig relation med en rådgivare, som kan hjälpa till med alla typer av frågor som rör deras ekonomi. Som Premium-kund får du ytterligare en namngiven person att vända dig till med alla typer av frågor och du är alltid välkommen att kontakta oss eller att besöka oss när helst du vill.

Livet kan vara nog så besvärligt som det är, därför vill vi underlätta så mycket som möjligt för dig beträffande frågor som rör placeringar, pensioner & försäkringar, skatter & familjejuridik etc. Vi kan hjälpa dig med allt detta. På dina villkor – och när du önskar!

Ålandsbanken i Sverige är nu inne i en expansiv fas med stor tillströmning av nya kunder.

Intresset är så stort att vi tagit in extra resurser från våra kontor på Åland och i Finland för att kunna ta emot och svara på alla besök, telefonsamtal och mail från intresserade kunder. Det märks att många söker alternativ till sina gamla bankförbindelser. Vi tar emot nya kunder med ett erbjudande som täcker in behov för livets alla skeden.

Många entreprenörer väljer oss som sin bank för att de upplever att de möter ett personligt engagemang och en bred kompetens.

Nu förstärker vi banken med fler rådgivare som vill ge det där lilla extra till sina kunder. De är alla etablerade och erfarna med en bred och gedigen kompetens.

Våra kunder kan känna sig trygga med att den rådgivare de möter har all nödvändig kunskap och förståelse för just deras speciella situation.

Det är också mycket glädjande att många andra tjänsteföretag uppskattar att samarbeta med Ålandsbanken. I detta nummer av tidningen presenteras Fredrik Eklund, som berättar om sin snabbt växande verksamhet och varför han valde att samarbeta med Ålandsbanken.

Vi är fyllda med stark tillförsikt inför framtiden och är beslutna att fortsätta att utveckla banken i riktning mot målet – de mest nöjda bankkunderna i Sverige!
Återigen, välkommen in som ny kund till Ålandsbanken och testa gärna vårt Premium Banking erbjudande.

Magnus Holm
Chef Affärsområde Sverige

Fredrik Svennersjö:

En eldsjäl som får kungen att baxna

Nu kommer Premium Banking till Sverige. Fredrik Svennersjö utlovar ett kungligt och trevligt bemötande.

TEXT: TORE DAVEGÅRDH **FOTO:** HÅKAN FLANK

Varför tog du jobbet som chef för Premium Banking?

– Efter flera år som chef hade jag börjat en ny karriär som konsult, när jag blev erbjuden det här jobbet. Tanken på att vidareutveckla den bank där jag själv vill vara kund blev oemotståndlig. Ålandsbanken är den enda bank i Sverige som verkligen ger kunderna en personlig service och med Premium Banking blir vi outstanding. Att få leda den satsningen är oerhört engagerande.

Vad är så märkvärdigt med Premium Banking?

– Innan jag började i den här rollen besökte jag samtliga storbanker. Jag ville uppleva deras erbjudande om personlig service, egen bankman och så vidare. Jag kan konstatera att om man skrapar lite på ytan så finns det oftast inte så mycket bakom. Hos oss är personlig service redan en realitet. Ett bevis på det är vårt bankkontor i Stockholm. När kunder kliver in på kontoret uppmärksammas de direkt med ögonkontakt och leenden av våra serviceråd givare. Nu förstärker vi den personliga servicen kraftigt och våra Premium Banking kunder blir behandlade som VIP-kunder.

I vilka avseenden då?

– Varje Premiumkund har sin rådgivare och ytterligare en namngiven kontaktperson. Kunden får dessa personers kontaktuppgifter och kan lösa det mesta direkt med dem. Det är faktiskt ovanligt idag där storbankerna arbetar med centrala kontaktcenter där du får tala med en ny person varje gång du ringer. Våra rådgivare är inte nyutexaminerade noviser. Vi har ansträngt oss för att bygga upp ett team med erfarna personer som verkligen kan det mesta inom privatekonomi. Det kan gälla placeringar, bolån eller pensioner. Behöver rådgivaren hjälp av fackexpertis ordnas det utan att kunden behöver ta någon extra kontakt.

Det låter ju bra, men inte direkt häpnadsväckande – eller?

– Jag hann ju inte tala till punkt! (en viss otålighet lyser igenom, reds anm.)

Premium Banking innehåller mycket mer än så. Högre ränta på lönekontot, gratis juridisk rådgivning två timmar per år, utökad Internettjänst och speciella Visakort med bättre försäkringsmoment. Kunden får också en concierge-tjänst. Den innebär att man kan få hjälp med allt kring bokningar av resor, restauranger, biljetter till hockeymatcher och till och med till OS. Allt genom ett enda samtal.

Kort sagt: Vi utlovar ett kungligt och trevligt bemötande. Det kallar jag häpnadsväckande!

Men det här har väl vissa storbanker också?

– I så fall måste du vara stenrik. Jag har själv varit kund i en storbank. Det visade sig helt omöjligt att få träffa en placeringsrådgivare och en pensionsexpert samtidigt. Skälet var att de sorterade under olika enheter. Att boka och springa på flera möten tar tid. Med vår filosofi spar kunden tid – rådgivaren sköter alla kontakter som behövs. Vår målsättning är att ge bättre service än vad någon kund förväntar sig.

Vad förväntar du dig av lanseringen?

– Vi märker redan nu en anstormning av människor som vill bli kunder i Ålandsbanken. Vi har faktiskt tvingats kalla in extra personal från Åland och Finland för att hinna med.

Många är missnöjda med sin bank och byter därför gärna. Vi uppfattas som en seriös och pålitlig bank – en schysst bank – som nu blir ännu bättre.

Nya kunder brukar bli överraskade över bankens kompetens. Sannolikt är vi vassast i Sverige när det gäller att ta fram bra placeringsprodukter med god riskkontroll för privatpersoner. För de som är särskilt aktieintresserade har vi ett privatmäkleri med all kunskap inom området. Med det nya investeringssparkontot, ISK, blir det ännu bättre. Det kommer att underlätta enormt för affärsintensiva kunder, som slipper allt krångel med deklarationer och funderingar på skatt varje gång de vill byta en placering. Intresset är så stort att vi anordnar informationsträffar kring ISK på våra kontor i Stockholm, Göteborg och Malmö.

Vad kostar kalaset?

– Vi tar 100 kronor per månad för tjänsten Premium Banking, vilket faktiskt är mindre än vad det kostar oss själva. Men det handlar inte om en förlustaffär på lång sikt – med branschens mest nöjda kunder kommer vi att växa snabbare inom alla områden. Då stiger också vår egen lönsamhet. ■

Det här är Fredrik Svennersjö

Fredrik Svennersjö är en otålig eldsjäl. Det kan man faktiskt utläsa direkt ur hans blick. Allt han tar sig an genomförs med stort engagemang. Sedan någon månad är han chef för Premium Banking inom Ålandsbanken Sverige, vilken nu lanseras brett.

Fredrik Svennersjö är civilekonom och har i hela sitt yrkesliv arbetat med kundkontakter, service och försäljning.

Han är gift med Klara och har två barn, Otto och Ebba. På fritiden är skidåkning, tennis och golf favoritaktiviteterna.

Fredrik Svennersjö är systematisk. Så systematisk att han har gjort ett eget rankingsystem för golfbanor, både i Sverige och utomlands. Senare i vår kommer Å att avslöja vilka som är hans favoritbanor.

Premium Banking

Nu kommer Premium Banking®

–med extra allt

Premium Banking är en kombination av bra bank- och lifestyle-tjänster, som gör dig till en riktig VIP-kund. Du blir nästan kungligt behandlad. I Finland har tjänsten funnits i åtta år och är mycket uppskattad av kunderna. Nu lanserar Ålandsbanken en motsvarighet i Sverige.

TEXT: TORE DAVEGÅRDH **FOTO:** HÅKAN FLANK

FÖR EN BLYGSAM KOSTNAD på 100 kronor per månad blir du en verklig VIP-kund. Genom Premium Banking får du kraftigt utökad service och tillgång till en rad bra tjänster.

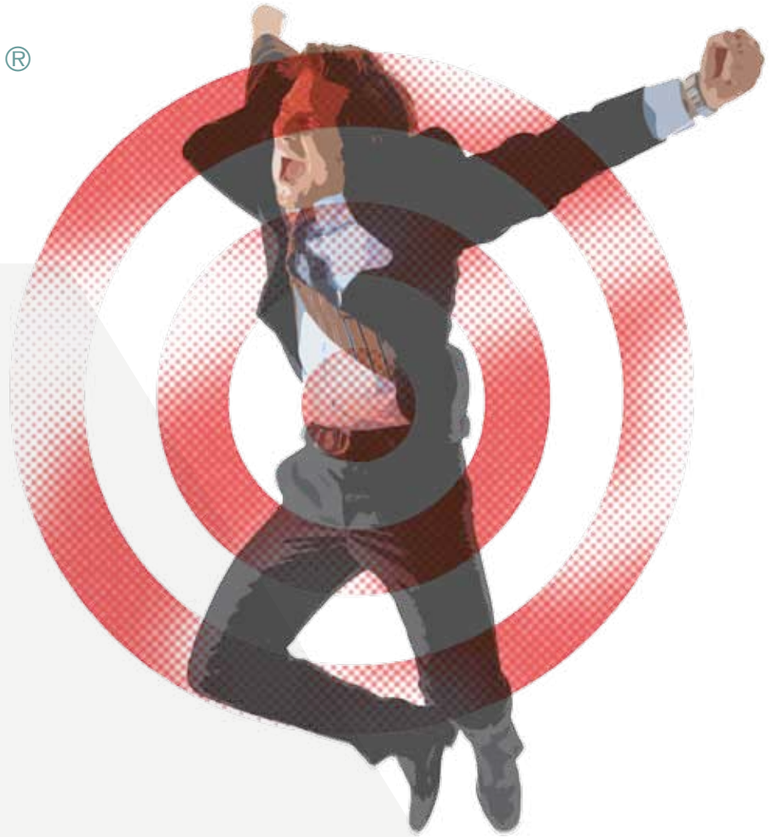
Premium Banking består av fyra delar, Service, Finans, Livsstil och Trygg. Du som väljer att bli Premium-kund får ett tryggare och rikare liv. ■

Premium Finans

- SKRÄDDARSYDD RÅDGIVNING MED ÅRLIG UTVÄRDERING TILLSAMMANS MED DIN RÅDGIVARE.
- BÄTTRE RÄNTA PÅ KONTOT.
- RÅDGIVNING INOM FAMILJE- OCH SKATTEJURIDIK.
- SAMLA DITT SPARANDE HOS ÅLANDSBANKEN PÅ DEPÅ ELLER INVESTERINGSSPARKONTO UTAN DEPÅAVGIFT.
- VILL DU HANDLA MED AKTIER ELLER OPTIONER FÅR DU TILLGÅNG TILL EN PRIVATMÄKLARE MOT EN ÅRLIG AVGIFT SOM ÄR AVRÄKNINGSBAR MOT COURTAGE.

Premium Livsstil

- CONCIERGE SERVICE.
- JADE RESTAURANGSERVICE.
- JADE HOTELLSERVICE.
- FÖRMÅNLIGA ENDLESS VACATION RENTALS -SEMESTERLÄGENHETER-VÄRLDEN RUNT.
- FÖRMÅNLIGA PRISER PÅ HYRBILAR.
- INTRESSANTA TEMARESOR OCH ANDRA EVENEMANG.
- TJÄNSTEN GOURMET.
- REGELBUNDNA KUNDUTSKICK, TIDNINGEN Å.



Premium Service

- EGEN RÅDGIVARE MED RESERVPERSON SOM BÅDE KÄNNER DIG OCH DINA FRAMTIDSPLANER.
- ÅRLIGT MÖTE MED DIN RÅDGIVARE.
- FLEXIBLA MÖTESTIDER, ÄVEN UTANFÖR KONTORSTID.
- ETT ENDA TELEFONNUMMER FÖR ALLA DINA ÄRENDEN.
- UTVIDGAT INTERNETKONTOR MED EGNA PREMIUMSIDOR.
- GARANTI PÅ DEN BANKSERVICE VI GER DIG.

Premium Trygg

- HELTÄCKANDE RESEFÖRSÄKRING, PRIS- OCH KÖPSKYDDSFÖRSÄKRING SAMT HOLE-IN-ONE-FÖRSÄKRING VIA VISA DEBIT PREMIUM-KORTET.
- STOPSERVICE.
- NÖDKONTANTER OCH NYA RESEBILJETTER.
- ANONYMA NYCKEL- OCH BAGAGEBRICKOR.
- MEDDELANDESERVICE SOM FÖRMEDLAR VIKTIGA BESKED.
- AMBASSADSERVICE.

Du kommer bli trevligt bemött av personalen på Kundtjänst och Premium Banking i Stockholm.

FRÅN VÄNSTER: Fredrik Svennersjö, Margot Thor, Lhena Norrby, Jeanette Renard, Anna Lindgren, Max Tredal, Jan Palmhag, Marie Ståhl, Carl-Johan Geijer och Andreas Nyberg.

Heja Oskar glatt humör, det är det som susen gör!

Oskar Svärd:

Oskar Svärd har vunnit Vasaloppet tre gånger, 2003, 2005 och 2007.

Han har stått på pallen i alla klassiska långlopp och har mängder med segrar, bland andra i Marcialonga, Finlandia Hiitho och tjeckiska Jizerska Padesatka.

Oskar Svärd är den mest framstående götalandsåkaren bland svenska skidåkare.

Han bor i Eksjö och under lågsäsong arbetar han till 50 procent som löjtnant vid Ing2.

Hej Oskar, hur är dina chanser i årets Vasalopp?

– Jag hade oturen att bli sjuk i ett par vändor och kunde varken träna eller tävla under några veckor. Det var irriterande och jag kunde till exempel inte vara med i Marcialonga i Italien. Nu är jag frisk igen och ska göra allt för att komma i toppform. Jag är långtifrån chanslös.

Vilka får vi se i toppen?

– Jag tror det blir samma namn som på de flesta långlopp. Jerry Ahrlin, bröderna Jörgen och Anders Aukland, Jörgen Brink, Daniel Tynell, tjecken Stanislav Rezac och jag själv, men självklart kan vi inte räkna bort Petter Northug. Det är visserligen hans första Vasalopp, men han är ett unikum och kommer att vara med länge. Vi såg dock i Marcialonga att han inte orkade följa täten i de sista backarna.

Vad är avgörande i ett Vasalopp?

– Man måste naturligtvis vara vältränad och frisk. Det som avgör mellan toppåkarna är hur energisnålt man kan köra. Det hänger samman med skidteknik, agerande i loppet och på vallningen. Den som har aningen bättre glid kan åka lite grand mer energisnålt. Det ger utslag i ett sådant här långt lopp. Att rycka eller flaxa upp och ned i startfältet kostar också kraft.

Det gäller att spara på energin för att på slutet kunna knäcka konkurrenterna med en oväntad fartökning.

Hur vallar du?

– Jag är med i Team Exspirit, som består av fem manliga och fyra kvinnliga åkare. Tillsammans har vi fyra-fem vallare som hjälper oss. De är mycket duktiga. Jag är inte orolig för skidorna.

Det är alltid mycket snack om mat innan loppet, vad äter du?

– Jag tycker det har blivit överdrivet med alla dieter hit och dit. Enda skillnaden för min del är att jag stoppar i mig lite extra kolhydrater de sista dagarna före loppet. Det är däremot viktigt att fylla på med energi under loppet – det gör jag var femte kilometer. De som fuskar med det får igen det surt senare i tävlingen.

Vallat och klart, vad gör du strax innan start?

– Jag kommer sent till startfållan. Då är jag helt fokuserad på att göra ett bra lopp och har inte lust att småsnacka med några andra.

Taktik i loppet – planerar du något ryck?

– Det händer i vissa långlopp att vi pratar ihop oss några stycken om att försöka gå ifrån i någon backe på banan. Men i Vasaloppet brukar det vara svårt. Det blir nästan aldrig som man tänkt sig. Ibland kan det bli rena tjurrusningen redan i Sälenbacken från start – det finns många som vill synas i TV-rutan. I Lundbäcksbacken, efter nästan sex mils åkning, sker ofta utbrytningsförsök.

Jag försöker alltid ha täten inom synhåll men behöver inte ligga med därframme hela tiden, åtminstone inte under första halvan av loppet.

Under så här långa lopp – vad tänker du på?

– Energisnålt. Det tänker jag på hela tiden. Det är det viktigaste – att inte bli överambitiös och fara upp och ned i startfältet och förbruka kraft i onödan.

Du har vunnit tre gånger. Är du fortfarande het?

– Jag är nästan förvånad själv, men jag känner en jäkla hunger efter att vinna fler gånger. Det är en härlig belöning för allt slit med träningen när man står överst på pallen i Mora. Av alla långlopp är fortfarande Vasan det mest prestigefyllda.

Vad gör dig till en bra skidåkare?

– Motivation och vilja. Det kan dyka upp en och annan talang, jag tror Petter Northug är en sådan, men i huvudsak gäller det att envist träna för att successivt bli bättre. Det är åtminstone tydligt när jag ser på min egen karriär. Som 15-åring kunde knappast någon ana att jag skulle kunna vinna ett Vasalopp. I 20-års åldern hade jag kommit högre upp på prislistorna men det är först under de senaste tio åren som jag tillhört toppskiktet.

Hur mycket tränar du?

– Effektiv träningstid blir ca 20 timmar i veckan. Då menar jag verkligen effektiv tid, inte inkluderat ombyte, transporter etc.

I det ”civila” är du militär. Går det bra ihop?

– Jag jobbar till 50 procent under april till oktober, när det är lågsäsong för tävlingar. Det trivs jag bra med. Det är kul och det är avkopplande att träffa andra människor och inte diskutera skidor hela tiden. Men jag skulle inte klara att leva det här livet på bara det jobbet. Det är avgörande att ha bra sponsorer. Jag har satsat långsiktigt och det är glädjande att ha en långsiktig sponsor som Ålandsbanken med mig i spåret. ■

Mesta Vasaloppsvinnare

Nils ”Mora Nisse” Karlsson	9
Janne Stefansson	7
Arthur Häggblad	4
Jan Ottosson	4
Oskar Svärd	3
Daniel Tynell	3

Lägre risk lyfter börsen

Börsbolagens vinster uppfyllde analytikernas vinstestimat för sista kvartalet 2011 och rapporterna var mindre pessimistiska än väntat. Det har medfört att riskpremien på aktier har sjunkit och kurserna därmed stigit. För en fortsatt stark uppgång fordras dock mer positiva konjunktursignaler. Det tror vi dröjer.

TEXT: LARS SÖDERFJÄLL **FOTO:** HÅKAN FLANK

BOLAGEN ÄR MINDRE NEGATIVA ÄN BEFARAT inför den närmaste tiden. Det är positivt. Risken för ytterligare stora prognossänkningar har därför minskat och analytikernas vinstprognoser för 2012 och 2013 har inte förändras markant. Ju längre lågkonjunkturen pågår, desto större möjligheter har bolagen att anpassa sina kostnader till en lägre efterfrågan och därmed behålla en bra vinstnivå. För att få en uthållig börsuppgång krävs sannolikt en starkare konjunktur och stigande vinstförväntningar – där är vi ännu inte.

LÄGRE RESULTATRISK LEDER TILL HÖGRE VINSTMULTIPLAR. Sedan hösten 2011 har den svenska börsen värderats betydligt lägre än vad den förväntade lönsamheten i företagen motiverar. Detta kan ses som ett tecken på att investerarna räknat med att vinstprognoserna kommer att sänkas ytterligare. När estimaten nu stabiliseras – även om det kan vara tillfälligt – sjunker riskpremien. Det leder till stigande värdering. OMXS30-bolagens P/E-tal är idag 7-8 procent högre än i början av augusti 2011, då den senaste rundan av finansiell turbulens inleddes.

RELATIVT FÖRSIKTIGA UTDELNINGSFÖRSLAG innebär att bolagens avkastning på eget kapital begränsas något. Även om detta motverkas av att den finansiella risken i företagen sjunker, de blir mer motståndskraftiga, gör det att uppgångspotentialen i en starkare marknad minskar.

Den kraftiga uppgången i aktiemarknaden sedan mitten av december framstår än så länge som motiverad av att risken för en recession minskat rejält. För att vinstmultiplarna ska fortsätta stiga måste konjunkturutvecklingen under våren indikera höjda vinster. Då det kan dröja bedömer vi att börsen går in i en lugnare fas de närmaste månaderna.

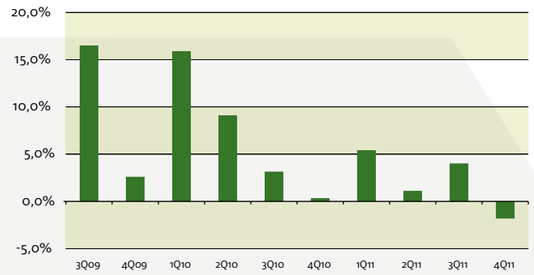
Värderingen av de stora exportföretagen reflekterar relativt höga förväntningar om förbättrade vinster de närmaste åren. Potentialen i dessa aktier är därmed begränsad. Mindre verkstadsbolag, som Trelleborg och Autoliv, och banker bör på kort sikt ha bättre förutsättningar att utvecklas positivt.. ■

En suck av lättnad

ANALYTIKERNA HAR LYCKATS OVANLIGT BRA med att förutspå kvartalsresultaten denna gång. För de tjugo största bolagen, som i skrivande stund har rapporterat, blev de ackumulerade resultaten knappt 2 procent lägre än genomsnittsprognosen. Det är anmärkningsvärt givet den mycket turbulenta marknaden. För de senaste tio kvartalen är den genomsnittliga avvikelsen nästan 6 procent.

För de flesta bolag har kursreaktionen på rapporterna varit relativt positiv. Det kan till stor del förklaras av att bolagens utsikter för 2012 – eller åtminstone för de närmaste månaderna – varit betydligt mindre negativa än vad många befarat. Efterfrågan beskrivs av de flesta som stabil till något svagare, vilket gjort att vinstprognoserna för detta år i många fall inte förändrats nämnvärt efter rapporterna – en viss försvagning reflekterades redan i förväntansbilden. Marknadens uppgång på ca 5 procent sedan rapportsäsongen inleddes kan därför sammanfattas som en kollektiv suck av lättnad.

OMXS30 - vinsternas avvikelse mot konsensus



VI NOTERAR ÄNDÅ ATT DET SENASTE KVARTALET är det första på flera år som bolagen inte fullt ut lyckats leva upp till analytikernas prognoser.

ERICSSON OCH VERKSTADSBOLAGEN ”UNDERRASKAR”...

En viktig förklaring till detta är förstås Ericsson, resultatet blev hela 25 procent lägre än väntat. Prognosmakarna hade grovt underskattat effekterna av förändringen i produktmix och hade för höga förväntningar på intäkterna. När ett så genomanalyserat bolag som Ericsson visar en så stor avvikelse är det uppenbart att något brustit i kommunikationen mellan analytiker och företagsledning – vilket också resulterade i en tämligen dramatisk kursreaktion.

Även verkstadsindustrin misslyckades med att nå marknadens prognoser. I genomsnitt har de stora verkstadsbolagen rapporterat resultat som varit ca 5 procent lägre än väntat. Atlas Copco är hittills det enda av de större bolagen som lyckats åstadkomma en positiv överraskning, om än blygsamma 3 procent. Några bolag – däribland Alfa Laval, Scania och SKF – hamnade nästan 10 procent lägre än marknadens estimat. I de flesta fallen är det marginalerna som varit lägre än väntat. Försäljningen har i så gott som samtliga fall överträffats – den starka svenska kronan tycks ha fått större genomslag på resultaten än vad både bolag och prognosmakare tidigare uppskattat.

...BANKERNA OCH NOKIA ÖVERRASKAR

På den positiva sidan hittar vi bankerna – åtminstone Nordea och SEB, som är de två banker som hittills har lämnat sina rapporter. Starka räntenetton, stabila kostnader och fortsatt låga kreditförluster har medfört att rörelseresultaten kommit in ca 10 procent högre än förväntat. Det mesta talar för att Swedbank och Handelsbanken kommer att uppvisa liknande mönster när deras rapporter offentliggörs.

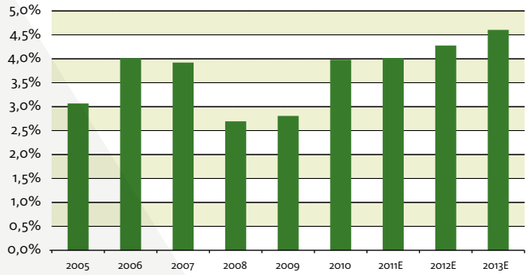
Den allra största positiva överraskningen stod dock Nokia för – det underliggande resultatet var hela 85 procent högre än snittprognosen även om det ska påpekas att basen för jämförelsen var mycket låg, varför den procentuella avvikelsen blir stor.

Nokiaaktien reagerade inledningsvis positivt på rapporten, men i takt med att investerarna smälte rapporten – och framförallt utsikterna på kort sikt – föll kursen tillbaka och ligger just nu bara marginellt över nivån vid årsskiftet. ■

Utdelningar i underkant

BOLAGENS FÖRSLAG TILL UTDELNINGAR brukar traditionellt betraktas som en signal till aktiemarknaden om styrelsens framtidstro. Mot bakgrund av att balansräkningarna för de stora börsbolagen är rekordstarka var också förväntningarna på aggressiva utdelningsförslag höga.

OMXS30 - direktavkastning



UTDELNINGARNA HAR, MED NÅGOT ENSTAKA UNDANTAG, inte avvikit dramatiskt från förväntansbilden. Det har emellertid varit få positiva överraskningar – styrelserna verkar föredra att behålla något starkare balansräkningar än vad som tidigare varit fallet. Det bör förstås ses mot bakgrund av höstens extremt osäkra marknadsklimat. En styrelse som befarar att kreditmarknaderna kan frysa till igen under det kommande året väljer att hålla kvar mer kapital i företaget.

Det bör betonas att direktavkastningen, på 4 procent, är hög med historiska mått mätt – dubbelt så hög som avkastningen på en tioårig statsobligation. ■

Lars Söderfjell
Chef för Case Analysgruppen inom Private Banking.

Bra start för Topplistan

Tre nya aktier

Topplistan steg 6,2 procent i januari, bättre än index. Nu tar vi in Fabege, Investor och SCA.

Mycket talar för att SCA kommer att uppvärderas, anser Thomas Johansson.

Börsen har startat starkt i år och index klättrade 5,8 procent under januari. Topplistan steg med 6,2 procent. I portföljen utvecklades Autoliv, Hexagon och Betsson bäst under månaden. Teliasonera, H&M och MTG tillhörde förlorarna.

UNDER JANUARI SÅLDE VI Klövern, MTG och Ericsson och köpte istället Fabege, Investor och SCA samt ökade innehavet i Autoliv. Ericsson såldes efter den svaga rapporten – aktien kan sannolikt gå trögt en tid.

Fabege, Autoliv och SCA har levererat starka rapporter för det fjärde kvartalet och vi ser fortsatt potential i aktierna. I början av februari tog vi hem vinsten i Alfa Laval, innan kvartalsrapporten, efter stark kursutveckling.

SCA RENODLAS till ett konsumentvarubolag inom hygienprodukter. Genom försäljningen av förpackningsverksamheten och köpet av Georgia Pacifics europeiska mjukpappersverksamhet, ökar andelen konsumentvaror till 80 procent av försäljningen. Det talar för en fortsatt uppvärdering av SCA, som nu blir mindre konjunkturkänsligt. Samtidigt kommer bolagets stora skogstillgångar mer i fokus. Baserat på nyligen gjorda affärer kan värdet uppskattas till ca 60 miljarder kr, vilket motsvarar 86 kr per aktie. Övervärdet i förhållande till bokfört värde uppgår till nästan 50 kr per aktie motsvarande drygt 40 procent av börsvärdet.

VI PLOCKADE IN 10 PROCENT Investor i portföljen efter kvartalsrapporten där bolaget för första gången redovisade kassaflödena från de helägda dotterbolagen. Investor fokuserar på att generera kassaflöde för att kunna höja utdelningarna. I takt med att dotterbolagen, främst Mölnlycke, amorterar ned skulder kommer kassaflödet att öka rejält. Utdelningen för 2011 höjdes från 5 till 6 kr per aktie, 4,4 procents direktavkastning, och mer är att vänta de närmaste åren. Vi räknar samtidigt med att den höga substansrabatten, 37 procent, kommer att minska i takt med att kassaflödena synliggörs.

I FASTIGHETSSEKTORN sålde vi Klövern och köpte istället Fabege. Fabege är helt inriktat mot Stockholmsmarknaden och närmare 60 procent av portföljen återfinns i innerstaden. God ekonomi, kraftig befolkningstillväxt och begränsad nyproduktion gör att Stockholms fastighetsmarknad ser lovande ut.

I Fabeges pågående skattemål är ett negativt utfall redan diskonterat i kursen. Ett mer positivt resultat bör därför ge en skjuts uppåt i aktien. ■

Köpte Fabege, Investor och SCA

Företag	Kurs*	Vikt	Inköpskurs	Inköpsdatum	Kommentar
ABB	143,6	5%	162,6	apr-11	Orderingången tar fart för ABB.
Autoliv	440,7	10%	370,0	dec-11	Stark marknadsposition, attraktiv värdering.
Betsson	178,0	5%	157,5	okt-11	Låg konjunkturkänslighet, stark rapport, låg värdering.
Fabege	63,3	5%	54,6	jan-12	Attraktiv läge på fastighetsbestånd.
H&M	231,3	5%	236,1	aug-10	Bra tillväxtutsikter på lång sikt.
Handelsbanken	211,6	5%	224,6	jan-11	Stabil aktie i banksektorn.
Hexagon	124,3	5%	105,3	dec-11	Penningpolitiska lättnader i Kina ger stöd till aktien.
Investor	141,9	10%	136,7	jan-12	Starkare kassaflöde möjliggör högre utdelningar.
Kinnevik	144,2	10%	148,3	jul-11	Hög substansrabatt, stabila innehav.
Kungsleden	54,5	5%	49,8	nov-11	Solitt förvaltningsresultat, aktien släpar efter sektorn.
Nordea	60,2	5%	70,8	jul-09	Stabil utveckling och fortsatt god kreditkvalité.
SCA	113,1	5%	116,1	jan-12	Stark Q4-rapport, renodling ger högre värdering.
Swedbank	103,5	10%	88,2	apr-10	Stark Q3-rapport, låg värdering.
Teliasonera	46,2	5%	54,3	feb-11	Hög utdelning och attraktiv värdering.
Kassa		10%			

* KURSERNA GÄLLER 2012-02-06

I ALLA FALL INTE NÄR DU SKA SÄLJA.

När du vill ha högsta möjliga pris för ditt objekt, behöver du störst exponering. Det är bevisat. Du behöver en mäklare som når köpare i din stad och i ditt land, men också utomlands. Som kombinerar svenska kanaler med utländska nätverk och är en välkänd spelare på den internationella mäklararenan. Till och med för den franska familjen som ägde slottet på bilden.

När vi har sålt ditt objekt till bästa pris, kan du vara svensk igen. Och stolt.

EKLUND STOCKHOLM NEW YORK är Sveriges internationella mäkleri med de mest exklusiva objekten och en exponering i 80 länder. Genom att skräddarsy varje försäljning och alltid arbeta med omåttlig energi – i alla marknadslägen – ger vi dig de bästa förutsättningarna för din fastighetsaffär.

Fredrik Eklund, grundare

EKLUND STOCKHOLM NEW YORK

HUMLEGÅRDSGATAN 10, 114 46 STOCKHOLM, & 980 MADISON AVENUE, UPPER EAST SIDE, NEW YORK, TEL: 08-410 959 80

www.esny.se

Fredrik Eklund om mäklarsuccén:

”Än så länge tränar jag bara”

ESNY, Eklund Stockholm New York, har efter bara två år blivit en riktig succé i mäklarbranschen. Kärlek till människor och hårt arbete är förklaringen, enligt bolagets grundare Fredrik Eklund.

TEXT: TORE DAVEGÅRDH **FOTO:** RICHARD CAPLAN

Varför blev du mäklare i USA?
– Jag flyttade till New York 2002 mest för att jag ville att det skulle hända något och det var en stad där jag ville bo med dess speciella stämning, skyskraporna och det höga tempot.

Men så måste man ju försörja sig. Kompisarna tyckte att jag, som är utåtriktad, analytisk och som gillar människor, skulle passa som mäklare.

Du hade ju ingen erfarenhet, var det inte svårt att få jobb?
– I New York får alla en chans. ”Här har du telefon, penna och papper - sätt igång och jobba.” Sedan är det upp till en själv. Jag fick inte någon direkt träning eller stöd och arbetade till 100 procent på provision.

Du blev enormt framgångsrik. Hur gick det till?
– Jag blev som besatt av arbetet, det var som en förbannelse – en bra förbannelse. Först in på morgnarna och sist ut på kvällarna. Jag jobbade jämt, kunde inte tänka på något annat. Min första kund var en kvinna som köpte en lägenhet för 860 000 dollar. Det var ett starkt ögonblick och jag bara satt och stirrade på min arvodescheck jag fick från företaget på 16 000 dollar. Det kändes fantastiskt.

Med åldern ser jag mer positivt på min energi. Det som förr var en förbannelse känns numera som en välsignelse och jag kan kanalisera den på ett mer balanserat och effektivt sätt.

Visste du något om New York sedan tidigare?
– Nej, jag kunde inte ett barr om lägenheter eller fastighetsmarknaden. Men jag jobbade och var extremt energisk. Och jobbet passade mig. Jag tycker om människor, är intresserad och lyssnar och pratar om allt möjligt som resor, aktiemarknaden, barn, farmor, stickade tröjor etc. Det gör att jag snabbt får bra kontakt med folk och det är enormt viktigt i bostadsaffärer. Sedan starten har jag sålt för ca tio miljarder kronor i New York.

För två år sedan startade du ESNY. Varför?
– Dels var det av personliga skäl. Jag ville komma närmare familjen, speciellt min bror och hans tre barn. Stockholm och skärgården på sommaren saknade jag också.

Dels såg jag ett ackumulerat behov av ett ambitiöst, seriöst lyxmäklarföretag som spänner över Europa och New York – och så vill jag slå alla tidigare rekord.

Hur går det?
– Det går faktiskt bättre än vad jag vågade tro. 2010, vårt första år, gjorde vi en liten förlust men förra året dubblade vi omsättningen och sålde för över två miljarder kronor och är lönsamma. I år har vi fått en lysande start och marknaden tycks repa sig - vi har dubblat omsättningen i januari IGEN – det kommer mycket folk på visningarna. Vi är lyxmäklare, vi får in de dyraste objekten och vi når rekordpriser men vi är aldrig snobbiga, vilket annars är vanligt i branschen. Snobbism och trötthet håller absolut inte i USA. Där kan det komma en person i skrynkliga shorts på visningen – och snabbt lägga ett bud på fem miljoner dollar.

Vad händer härnäst?
– Än så länge är det här träning för mig. Jag tränar för att bygga norra Europas mest framgångsrika mäkleri. Tanken är också att etablera oss i London. Där finns det en stor marknad, men inget mäklarbolag med koppling mellan London och Stockholm eller New York. Därefter är målet att täcka hela norra Europa med koppling till New York.

I närtid blir det intressant när ESNY blir synligt för upp till 20 miljoner amerikaner. Jag är en av tre Manhattan-mäklare, som porträtteras i TV-serien Million Dollar Listing NY. Den startar i mars och då får amerikanerna även följa ESNY, som säljer de häftigaste objekten i Sverige. Det kommer skapa ännu mer trafik från våra utländska kunder.

Prioriterar du expansion före lönsamhet?
– Tanken är inte att tjäna en massa pengar. Jag bygger inte ett sådant företag, i alla fall inte kortsiktigt. Det lämnar jag till mina kollegor i branschen, som inte sätter kunden först. Men samtidigt vill jag inte ta in nya pengar så ESNY ska växa organiskt.

Min tanke är att bygga företag på ett kärleksfullt sätt. Vårda kunder och personal först, då kommer vinsterna med automatik.

Som chef går jag inte omkring och gnäller utan ser mig själv mer som en inspirationskälla med mina erfarenheter från New York. Jag vet att mina medarbetare kan prestera fantastiskt om arbetsmiljön är den rätta. Alla mäklare arbetar till 100 procent på provision, men det är inte som i USA där mäklarna bara arbetar för egen vinning. Här har vi en familjär och hjälpsam stämning. Men självkart, de som jobbar bäst tjänar mest. Den bäst betalde mäklaren i Sverige arbetar på ESNY, enligt Dagens Industri. Förra året drog han in 7,5 miljoner kronor i arvode. Det är lika mycket som ett helt kontor på en av kedjorna i innerstan.

Hur fungerar samarbetet med Ålandsbanken?
– Vi passar ihop. Varumärkesmässigt står vi nära varandra. Entreprenörsbyggda företag som vågar sticka ut och där seriositeten och servicenivån aldrig ifrågasätts. Vi får snabb och bra hjälp, främst handlar det om finansiering av nybyggnadsprojekt och fastigheter.

Det finns också en värme hos de människor vi har kontakt med på banken. Våra möten är avspända men ändå seriösa. Det känns jättebra. Vår relation har alla möjligheter att fungera långsiktigt.

Hur ser ditt slutmål ut?
– Professionellt är slutmålet att öppna ett eget, stort kontor i New York med Eklund på dörren. Det vore fantastiskt – och det kommer att ske!

Personligen är det att bilda familj och skaffa barn, men då måste jag se till att ha mycket tid för dem. ■

Kort om ESNY

ESNY STÅR FÖR Eklund Stockholm New York.

FÖRETAGET GRUNDADES 2009 av Fredrik Eklund och är det första internationella mäklarföretaget i Sverige.

ESNY HAR SNABBT tagit marknaden för lyxsegmentet av bostäder i Stockholm.

BOLAGET MARKNADSFÖR även ESNY Light, riktad mot mindre objekt men med samma höga servicenivå.

ANTALET ANSTÄLLDA är i dagsläget 35 personer.

UNDER 2011 stängde ESNY affärer på drygt två miljarder kronor med en prognos om över fem miljarder kronor under 2012.

FLERTALET AFFÄRER är referensuppdrag, men butiken på Humlegårdsgatan 10 är ett viktigt dragplåster. ESNY får också mycket uppmärksamhet i pressen med sina internationella storaffärer och iögonfallande bilder.

MÅLET ÄR ATT BLI ett internationellt mäklarföretag som täcker hela norra Europa med koppling till New York

TÄNK TVÄRTOM

Kanske dags att nya Bodybuilding mot Brainbuilding. Är det inte lika viktigt att träna hjärnan som kroppen? Det finns enkla tips som håller din hjärna gång. Vill du bli minneskonstnär? Skapa en minnesresa i ditt huvud!

TEXT: JAN TÖRNQVIST

HÅLL IGÅNG DIN HJÄRNA! Har du löst förra veckans problem? Det var inte så lätt, mest därför att frågan innehöll en missad ledtråd. Du får försöka en gång till.

Tre lådor. En är märkt ”äpplen”, en ”apelsiner” och en ”äpplen och apelsiner”. Alla lådor är felmärkta. Men du behöver bara ta upp en frukt ur en av lådorna för att veta vad alla tre innehåller. Hur?

Först tar du en frukt ur lådan som är felmärkt med ”äpplen och apelsiner”. Om du då får upp ett äpple så vet du att detta är lådan med äpplen. Kvar finns då två lådor, felmärkta med ”äpplen” och ”apelsiner”. Apelsinerna kan då bara finnas i lådan märkt ”äpplen”. Alltså, lådan märkt ”apelsiner” innehåller både äpplen och apelsiner.

Ett nytt problem:

Katrin från Göteborg var på semester i Paris, satt på en trottoarservering och löste ett korsord. Trots att hon inte kunde ett ord franska hade hon inga problem med att lösa korsordet.

Hur lyckades hon?

Tänk lateralt, dvs tänk utanför de logiska gränserna, ta inget för givet.

ILLUSTRATION: ANNA WINDBORNE

Svaret i nästan nummer av Å.

Djuriskt minne

NIO DJUR. Memorera dem under två minuter. Slå igen tidningen och försök sen komma ihåg så många som möjligt. Testa nu!

Det finns metoder för att lära sig minnas. Den vanligaste är att göra en resa i minnet, skapa en resväg som du lär dig och ska komma ihåg. Det kan vara en resa i din lägenhet, en miljö som du lätt kan komma ihåg. Nio stopp.

Du börjar i ***hallen***, går in i ***badrummet***, besöker ***köket***, öppnar ***kylskåpet***, in i ***tv-rummet***, tar en bok i ***bokhyllan***, sätter dig vid ***datorn***, går in i ***sovrummet*** och ut på ***balkongen***. Du väljer själv resväg efter din egen lätt igenkännbara miljö. Memorerar den tills du kan den. Titta så på djur, i det här fallet, du ska komma ihåg. Placera första djuret i hallen, andra djuret på badrummet och så vidare. Denna resväg, som du lärt dig, använder du sen varje gång du ska minnas en lista eller ett antal av nånting. Det finns personer som kan memorera ett 40-tal prylar eller bilder med denna metod.

Minneskonstnärer kan memorera en kortlek (52 kort) på 30 sekunder. När du tränat upp dig kan du tävla i VM i minneskonst. ■

PRIVATE BANKING

Till dig som är entreprenör

På Ålandsbanken Private Banking ger vi finansiell och juridisk rådgivning åt entreprenörer. Vi är specialister på skatte- och bolagsstrukturer och våra förmögenhetsförvaltare bygger långsiktiga värden åt våra kunder.

Står du exempelvis inför någon av nedanstående situationer?

- Oredovisad förmögenhet utomlands/ frivillig rättelse
- Lagändring för lån från utländska bolag
- Skatt, planering och bolagsstrukturering
- Förmögenhetsförvaltning

Då föreslår vi att du kontaktar någon av våra specialister på Private Banking, så berättar vi hur vi kan hjälpa dig.

Sebastian Schmidt, Financial Planner, 0733-303718
sebastian.schmidt@alandsbanken.se

Anders Hjertberg, Financial Planner, 0733-504840
anders.hjertberg@alandsbanken.se

Johan Thim, Financial Planner, 0735-782122
johan.thim@alandsbanken.se

Henrik Sand, Financial Planner, 0706-524507
henrik.sand@alandsbanken.se

Thomas Mattsson, Head of Tax, 0733-403719
thomas.mattsson@alandsbanken.se

Magnus Johansson, Head of Private Banking
0701-484887, magnus.johansson@alandsbanken.se

Hjärtligt välkommen!

Ålandsbanken grundades 1919 och är idag en koncern med ca 700 anställda och kontor på Åland, finska fastlandet samt i Stockholm, Göteborg och Malmö. Vi är en kundnära bank där tillväxt och lönsamhet baseras på en kombination av nytänkande och traditionell försiktighet.

www.alandsbanken.se

ÅLANDSBANKEN

Fostrad av entreprenörer

JONAS ENGWALL har entreprenörskap i blodet. Hans farfars farfar, Victor Theodor Engwall, startade 1853 ett handelshus i kolonialvaror, som ett antal år senare blev startskottet för Gevalia, störst i Sverige på kaffe (och bäst när du får oväntat besök). Även hans farfar och far var entreprenörer.

JONAS ENGWALL är mest känd för att framgångsrikt ha startat, byggt upp och sålt snusmärket Skruf. I dagsläget driver han en rad andra projekt. Han är civilekonom och har tidigare arbetat i London med företagsaffärer och på Finanstidningen i Stockholm. Och, inte minst viktigt, han är nöjd kund på Ålandsbanken.

Entreprenören Jonas Engwall: ”Jag vill driva företag, allt krångel fixar Ålandsbanken.”

Jonas Engwall:

Usports *ska bli en av de* största

Släkten Engwall har bestått av entreprenörer sedan 1800-talet. Jonas Engwall går i sina fäders fotspår. Han ska bli stor inom sportartiklar och satsar dessutom på att bota människor med ryggproblem.

TEXT: TORE DAVEGÅRDH **FOTO:** USPORTS

Du sålde snuset för några år sedan. Vad gör du nuförtiden?

– Jag är involverad i en rad projekt och bolag, men det mest storslagna är Usports. Vi ska bygga ett tjugotal stora sportvaruhus i Sverige. Det första öppnade i oktober förra året och i år öppnar vi i Västerås och Sundsvall, båda i närheten av Ikeas varuhus.

Varför sport?

– Sportmarknaden domineras av några få aktörer som Stadium, Intersport och Team Sportia. Men jag ser att det finns utrymme för nya stora spelare med tanke på att branschen har en tillväxt på 6-8 procent per år. Det finns inte heller någon som har hela sortimentet. Vi satsar på så kallade one-stop-shop, som täcker ”alla” sporter (60). Våra varuhus är stora, 4 000 – 5 000 kvadratmeter, fyllda med sport- och outdoorartiklar. Vi har allt från fotboll, hockey till bergsbestigning och havskajaker, både utrustning och kläder. Och vi ska hålla marknadens bästa priser.

Hur snabbt kan ni etablera 20 varuhus?

– Gissningsvis sju-åtta år och då bör vi nå en omsättning på bortåt 3 miljarder kronor, men vi jäktar inte. Jag lever efter uttrycket ”långsiktigast vinner”. Det gäller att våga investera, att utveckla konceptet, att anställa rätt människor osv. Det kan ta tid, så självklart måste man ha ordentligt med finansiella muskler.

Har du det?

– För säkerhets skull har jag tagit in Creades som medfinansiär. Creades är Sven Haggströmers nya bolag efter uppdelningen av Öresund. Själv äger jag nu 51 procent av aktierna.

Jag vet att du har andra aktiviteter.

– Mest tid lägger jag på Usports, men jag är även aktiv och delägare i eventbolaget Occasion, i hälsokostföretaget Risenta och i möbeltillverkaren Svenssons i Lammhult.

Trots besvärliga tider tycker jag det ser lovande ut över hela linjen. I Risenta fick vi initialt rensa upp kraftigt, vilket drog betydande kostnader, men nu ser det riktigt bra ut.

Sedan tre år är jag också en starkt engagerad styrelseordförande och 1/3-delägare i Takkei Trainingsystems. Det är oerhört fascinerande. Efter bara tre-fyra träningspass med Takkei märkte jag stora förbättringar på min rygg, som jag tidigare haft jätteproblem med.

Det där låter intressant. Hur bra är metoden?

– Jag har sprungit till varenda naprapat, sjukgymnast och kiropraktor i hela Stockholm utan att nå någon varaktig effekt. Takkei är fantastiskt! Jag vågar påstå att Takkei är lösningen på onda ryggar.

Det fina är att våra kunder är så nöjda att de i praktiken blir vår säljkår. De riktigt glöder för metoden – det blir nästan något religiöst över det hela. Du måste prova. Vi börjar med tre pass…..

Ursäkta att jag avbryter – vi måste komma in på Ålandsbanken!

– Ok, gärna det. Ålandsbanken är en helhetsleverantör. Jag får hjälp med allt. Att starta bolag, att lägga ned bolag, investeringspropåer, skatter, juridisk hjälp, deklarationer – you name it.

Det är omfattande och faktiskt långt mer än vad man kan begära av en bank.
Det finns också ett starkt personligt engagemang – det är som att träffa ett gäng vänner. Och kompetensen är hög. De vet vad de snackar om. Jag är mycket nöjd.

Jag vill driva företag – allt annat krångel slipper jag. Det fixar Ålandsbanken. ■

Takkei botade Engwalls rygg – din också?

TAKKEI ÄR EN RELATIVT ny träningsmetod som har sin grund i de sovjetiska träningsmetoder som gav Sovjetunionen fantastiska framgångar inom all idrott. I första hand gäller det att bygga upp kroppens explosivitet. Träningen ska resultera i en kropp som tål både vardagssysslor och hård specialträning. För människor med ryggproblem lär metoden göra underverk.

TAKKEI-TRÄNINGEN ska göra dig Smärtfri, Smidig, Stark och Snabb. Dessutom blir du faktiskt Snygg – eller åtminstone snyggare. Det kanske mest överraskande är att ett träningspass per vecka lär räcka för att uppnå detta.

TAKKEI HAR ETT EXKLUSIVT, individuellt upplägg. Inga pass med många människor eller trängsel vid olika stationer, vilket kan vara vanligt på ordinära gym. På Takkei är kunden helt ensam med sin tränare och får all uppmärksamhet. Kunden disponerar även ett eget omklädningsrum med dusch. Vill du veta mer? Se www.takkei.se

Affärer som MÄRKS

Varhelst två vägar möts kan man köpa en Coca-Cola, sägs det. Inte så konstigt att denna dryck är världens mest värdefulla varumärke. Här får du bästa råden i konsten att bli riktigt rik: skapa ett eget varumärke!

TEXT: JAN TÖRNQVIST **FOTO:** IBL

Vill du bli rik? Och då menar vi inte bara rik. Nej, ofantligt rik. Bli en av världens rikaste.

Världens just nu tio rikaste män är alla affärsmän. Och har startat med två tomma händer. Entreprenörer, alltså. Idrottsstjärnor som Tiger Woods (700 miljoner dollar) och artister som Paul McCartney (10 miljarder) har en bit kvar till grabbarna som gör de stora affärerna.

Den allra rikaste, Carlos Slim Helú i Mexico (74 miljarder), har tjänat sina pengar på mobiltelefoni. Bill Gates (56 miljarder) skapade som 14-åring sitt första dataprogram och tjänade 20 000 dollar. Warren Buffett (50 miljarder) fick dåliga betyg i skolan och rymde hemifrån som 12-åring; levde på att sälja stulna golfprylar.

DE TVÅ RIKASTE I SVERIGE, Ingvar Kamprad (IKEA) och familjen Persson (H&M), började också som försäljare: Erling Persson, slaktargrabb från Borås, med genomlysta julstjärnor i träfanér, och Ingvar Kamprad med kulspetspennor. Deras framgångssagor är oöverträffade, än så länge. Redan för tio år sedan ägde varje svensk minst fyra plagg som de köpt på H&M och den blågula plastkassen från IKEA, som man använder att transportera hem prylarna med, har sålts i över tjugo miljoner exemplar.

Konsten att bli rik kan enkelt summeras på det sätt som Ingvar Kamprad gjort: man ska inte sälja en vara för mindre än vad man gett för den! Affärsmannen lever. Och reglerna är alltså enkla: du behöver inte göra hole-in-one och du behöver inte hitta på låtar som Yesterday. Du behöver bara sälja det du tillverkat eller köpt för mer än vad du gett för det eller tillverkat det för.

DE VARUMÄRKEN SOM ÖKAR SNABBAST är Apple, amazon.com och Googles, de som minskar är Nokia, Sony och Nintendo. Två företag med svenskt ursprung och som ännu inte finns med på 100-listan är omtalade uppstickare. Spotify, online-musiktjänst startade så sent som 2006 av Daniel Ek och Martin Lorentzon, 2011 två miljarder betalande användare. Skype, internetbaserad kommunikation, grundades 2003 av Niklas Zennström och Janbus Friis, såldes 2005 för 19 miljarder kronor.

VAD MER SKA MAN TÄNKA PÅ?
Kollar du listan över världens 100 mest värdefulla varumärken* så ska du tänka på det här:

1. DITT FÖRETAG SKA INTE HETA SOM DU, inte något så banalt som ditt egennamn, inte Karlssons Datorer. Du ska hitta på ett kort namn som är gångbart i olika länder, som är lätt att uttala och som inte innehåller bokstäverna å, ä och ö. Google, Apple, Coca-Cola; så ska det låta. Disney är undantaget, men är lätt att säga. Och Ingvar Kamprad från Elmtaryd i Agunnaryd är visserligen initialerna för Ingvar, men är kort och lättuttalat i alla de 44 länder där han säljer möbler. Oftast räcker det med bara några bokstäver: IBM, GE, hp, Nokia, Honda, Canon, Sony, 3M och Nivea, helst med vokalerna packade.

2. DESSA BRANSCHER SKA DU SATSA PÅ:
DRYCKER (11 av de 100 mest värdefulla, med Coca-Cola i topp före Budweiser, Nescafé och Moet & Chandon),
ELEKTRONIK, it och datorer, med IBM och Googles i topp (18 av 100) och
BILAR, med Toyota i topp (12 av 100).

Och du måste lyckas, än så länge, i USA; 49 av företagen på 100-listan är amerikanska. Men världen förändras och marknader i Asien växer snabbt. Och två ursprungligen svenska företag, Spotify och Skype, finns ännu inte på listan men utvecklas och växer som få andra. Och Facebook, som heller inte finns med på någon lista, håller på att börsnoteras och många bävar, skräms eller drömmer om en rik framtid, inför värdet.

3. MEN Å ANDRA SIDAN: konkurrensen enligt ovan är hård. Två svenskar har lyckats nå toppen i sina affärsområden genom att hitta egna, inte exploaterade. H&M med kläder (21 på listan, inga företag som säljer kläder ligger före) och Ikea (28 på listan, inga företag som säljer möbler ligger före).

MILLWARD BROWN GÖR EN ANNAN VÄRDERING: Apple toppar, sedan finns också AT&T, Marlboro och China Mobile med på tioitopp. Anmärkningsvärt: Marlboro finns inte med bland de 100 på Interbrands lista. Coca-Cola bara på sjätte plats. Apple har hos Millward Brown ökat värdet med 859 procent sedan 2006.

Att värdera varumärken är alltså ingen exakt vetenskap. Det är en bedömning, en gissning. Jacob Fant på varumärkesbyrån Rewir:

– Man ska ta såna här listor med en nypa salt, man måste titta på hur det är gjorda och vilken eller vika som är beställare.

DET LÅTER SOM EN BANALITET, men om man vill kan man med fog påstås att de multinationella företagens styrka är mer imponerande än länder. Marknadsvärdet för Apple är högre än bruttonationalprodukten för Grekland, Österrike och Argentina; aktien kunde till en början köpas för tio kronor, nu är den värd 2 500. Värre ändå: apotekaren John Styth Pemberton, som rörde ihop coca-cola-drycken, sålde sitt recept 1887 för 2 300 dollar. Och du kan köpa en Coca-Cola i 200 av jordens länder och 98 procent av jorden befolkning känner till och känner igen Coca-Colas logotype. I varje gathörn... ■

De 10 mest värdefulla varumärkena

1. Coca-Cola	72 miljarder
2. IBM	70 miljarder
3. Microsoft	59 miljarder
4. Google	55 miljarder
5. GE	49 miljarder
6. McDonald	36 miljarder
7. intel	35 miljarder
8. Apple	33 miljarder
9. Disney	29 miljarder
10. hp	28 miljarder

* Uppgiferna i artikeln hämtade från Interbrands lista Best Global Brands 2011.

Momentum

Det sägs att det är svårt att sia – särskilt om framtiden! Världen är under ständig förvandling. Numera allt snabbare och mera drastiskt. Innovativt nytänkande eller bara galenskaper? Gener som manipuleras, robotar som tar över, husbyggande upp i himlen och språk som inte är ett hinder. Det här är vad som roar och oroar vetenskapsmän. Just nu.

Världsvid förståelse

Man har hört det till leda. Vill du bli nåt här i livet måste du lära dig språk! Och så har det kanske varit. Men hur blir det nu? Webföretaget Googles håller på att utveckla översättningsmanicker som överträffar de mänskliga översättarna; en liten apparat i örat som direkt översätter språket du hör.

Språkforskare är i stort överens om att engelskan mer och mer håller på att utvecklas till världsspråk. En värld där alla förstår varandra. Hur länge är det dit? ■

Inte Babels torn, väl

Burj Khalifa i Dubai är världens högsta hus, 828 meter. Araberna har inte blivit avskräckta av Guds varning om att bygga hus upp i himlen. Och kampen om att bygga högsta huset fortsätter. Den saudiska kungafamiljen har fått klartecken för The Mile High Tower, 1,6 kilometer högt. Kostnad: 200 miljarder kronor. I Dubai blir man inte så imponerad, planerar nu huset Ziggurat, en modern pyramid, 2 gånger 2 kilometer vid basen och nästan lika hög. En miljon människor ska bo i huset. ■

Vem vill bli manipulerad?

Titta på bilden från ett växthus i Missouri! Majskornsplantor, till höger genmanipulerade, till vänster utan genmanipulation. Inte konstigt vad man väljer som odlare. Genmanipulation kan tyckas vara framtiden. Grödor som ökar skördarna, sjukdomar som aldrig bryter ut, djur som blir matigare. Men om det vore så enkelt. Ekosystemet rubbas och sjukdomar sprids över artgränserna, Ingen vet säkert vad som håller på att hända. Med genmanipulation menas att man gör ingrepp i arvsmassan hos en organism för att förändra dess egenskaper, ett ingrepp i själva livet. Forskare har skapat en fluga med 14 ögon, avlägsnat den gen som gör att tomater blir mjuka när de åldras, fått kor att mjölka mera, introducerat mänskliga tillväxthormoner i gris för att öka tillväxten och producerat magrare kött. Och företag har lyckats ta patent på olika livsformer, på genmanipulation. Ett exempel. Det holländska företaget Gene Pharming föder upp kor med den mänskliga genen för laktoferrin, ett protein med bakteriehämmande effekt; drick komjölk och slipp infektioner i magen! Bra eller dåligt? Fantastiskt eller skrämmande? Vad tycker du? ■

ÄKTA MÄNNISKOR

Vi ler åt, eller skräms av, den nya tv-serien. Robotar är kul science fiction. Eller? Robotar finns redan. Industrin, hemmet (dammsugare och gräsklippare), sjukvården (hjärnoperationer med hög precision), trafiken (information om vägleder), telefoni och jordbruket (mjölkning). Och är inget nytt. Leonardo da Vince ritade en robot på 1400-talet, 1961 började en kommersiell robot arbeta hos Ford. Roboten på bilden är en stridsrobot. Tänkt att gå ut i krig år 2025 ■

ÅLANDSBANKEN

ÅLANDSBANKEN ABP

HUVUDKONTOR:
Nygatan 2, Mariehamn
Finland
tfn +358 204 29 011 (växel)
www.alandsbanken.fi
SVERIGE
www.alandsbanken.se

STOCKHOLM
Stureplan 19
tfn 08 791 48 00

GÖTEBORG
Södra Hamngatan 37-41
tfn 031 333 45 00

MALMÖ
Stortorget 11
tfn 040 600 21 00

Private Banking
Chef Magnus Johansson
08-791 4887
magnus.johansson@alandsbanken.se

Private Banking Finansiell Planering
Chef Sebastian Schmidt
08- 791 4666
sebastian.schmidt@alandsbanken.se

Private Banking Case Analys
Chef Lars Söderfjell
08 – 791 4657
lars.soderfjell@alandsbanken.se

Private Banking Privatmäkleri
Chef Mats Ericson
08 - 791 4762
mats.ericson@alandsbanken.se

Private Banking Skatte/familjejuridik
Chef Elisabeth Tamm
08-791 4925
elisabeth.tamm@alandsbanken.se

Premium Banking
Chef Fredrik Svennersjö
08 - 791 2401
fredrik.svennersjo@alandsbanken.se

Asset Management
Chef GunnarDahlfors
08- 791 4855
gunnar.dahlfors@alandsbanken.se

B-porto betalt

RBK

Bra villkor, trevligt bemötande och alla banktjänster du behöver.

Därför erbjuder vi våra kunder:

- 2,85 %* i ränta med fria uttag
- förmånliga bolån**
- möjlighet till bankfack
- internetbank utan kostnad
- personlig rådgivare

Välkommen in till oss!

Vi går vår egen väg.

PREMIUM BANKING **PRIVATE** BANKING **ASSET** MANAGEMENT

ÅLANDSBANKEN

Ett rikare liv

Kom in och öppna ett Ålandskonto. 2,85 %* i ränta, fria uttag och internetbank utan kostnad. Ålandskontot omfattas av den finska insättningsgarantin upp till € 100.000. Utbetalning sker inom 20 dagar från det den finska finansinspektionen fattat beslut om utbetalning. Besök något av våra kontor eller gå in på www.alandsbanken.se

Stockholm: Stureplan 19, tel. 08-791 24 00, bankkontoret@alandsbanken.se **Göteborg:** Södra Hamngatan 37–41, tel. 031-333 45 00, goteborg@alandsbanken.se
Malmö: Stortorget 11, tel. 040-600 21 00, malmo@alandsbanken.se *fn 2,85 % 2011-12-09 **Efter sedvanlig kreditprövning