ÅLANDSBANKEN

4
2012

Så sätter du värde på dina aktier!

Utlandsflytt – det bör du veta

Så satsar en entreprenör:

Glasklart, Magnus!

Marknadsutsikter ▪ Enterprenörskap ▪ Livsstil ▪ Private Banking

Vi vill växa med våra kunder

Arbetar gärna med entreprenörer 4
Magnus Johansson, chef för Private Banking på Ålandsbanken, berättar om bankens medvetna satsning.

Tryggare kan ingen vara 6
Vi köper trygghet i en värld som tycks allt våldsammare. Så företagsidén för 2Secure är enkel.

Sätt värde på dina aktier 8
Värdering av aktier är det möjligas konst. Lars Söderfjell hjälper dig att räkna ut det rätta värdet.

Dubbelt upp för topplistan 10
Positiva konjunktursignaler talat för bank- och finansaktier. Kommentarer till aktiemarknaden.

Kampen mot storbankerna 11
Hur kan inte liten bank som Ålandsbanken ta upp kampen med en storbank? Här får du svaret.

Skriv inte på förrän du läst på 13
Advokat Baltzar Wachtmeister ger råd när det gäller företagsaffärer.

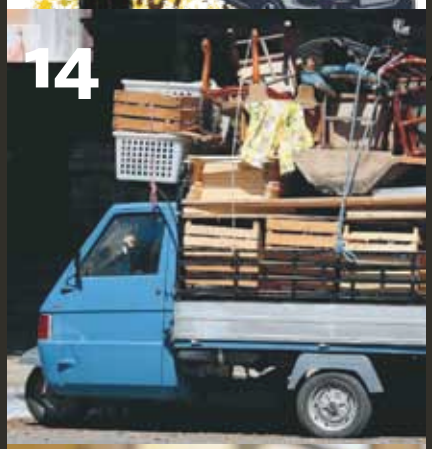
Drömmen om utlandsflytt 14
Inte så enkelt som att bara packa ihop och sticka. Här är tumreglerna om du tänker dig ett liv utomlands.

Slutcyklat? Inte alls! 16
Vi svenskar har plockat fram cykeln igen. Mest kanske beroende på en invandrad italienare.

Glasklart, Magnus! 18
Magnus Elgquist gör affärer antingen det handlar om glasbruk, kalsonger eller sprit. Här är den ovanliga historien om en sann entreprenör.

Tänk tvärtom 21
Lite huvudbry. Fundera i några minuter, håll huvudet klart och du har svaren...

Momentum 22
Bilmodellerna man talar om just nu. Ett fynd för en miljon eller en italienare som kommer tillbaka?



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

Omslagsfoto Magnus Elgquist

Foto IBL, iStockphoto, Håkan Flank, kristian Pohl

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.

Å – helkund, vad bra!

Vi har en stark tillströmning av nya kunder. Det är mycket glädjande och vi får mycket positiva kommentarer från nya kunder, som sätter särskilt värde på vår personliga service. I dagens bankmarknad är vi ganska ensamma om detta.

Faktiskt är många människor missnöjda med sin bank. De är trötta på dålig service, räntelösa lönekonton och oförmånliga villkor i övrigt. Samtidigt känns det besvärligt att byta bank och många gånger blir det inte av.

ÄR DET SVÅRT ATT BYTA BANK? NEJ, TVÄRTOM – DET ÄR LÄTT.
Vi har många nöjda kunder, men en del bara till hälften. Är det svårt att bli helkund hos Ålandsbanken? Nej, tvärtom – det är extremt lätt. Vi gör hela jobbet åt dig. Så varför inte göra dig själv en tjänst och samla dina affärer hos Ålandsbanken? Kontakta oss så hjälper vi dig med alla tjänster du behöver – och till mycket konkurrenskraftiga villkor.

Hos oss får du hög ränta på både löne- och sparkontot, gratis internetbank med betalservice, bra villkor på bolån, bra och snygga bankkort (med skärgårdsbild förstås) och en klar överblick över hela din ekonomi. Dessutom är vi vassa på placeringar.

FÖR DIG SOM VILL SÄTTA LITE EXTRA GULDKANT PÅ TILLVARON erbjuder vi möjligheten att bli Premium-kund. Det ger dig en hel rad olika tjänster som förenklar livet och ger dig extra trygghet om något oförutsett skulle inträffa.

JAG VILL OCKSÅ SLÅ ETT EXTRA SLAG FÖR DET NYA INVESTERINGSSPARKONTOT, ISK.
För väldigt många är det säkert en av de absolut bästa sparformerna. Dessutom är det enkelt. Du slipper deklarera för vinster och förluster och vet alltid hur stort värdet är på dina besparingar, utan att behöva tänka på hur mycket skatt du ska betala. Många kunder börjar få upp ögonen för detta. Det kanske är dags för dig att överväga om du ska sluta med ditt befintliga sparande och istället starta upp ett nytt investeringssparkonto.

VI HJÄLPER DIG GÄRNA ATT KOMMA IGÅNG!

Magnus Holm
Chef Affärsområde Sverige

Magnus Johansson, chef

Medveten

Så stimulerande

Kort om Magnus

MAGNUS JOHANSSON är civilekonom och startade sitt yrkesliv som trainee på Nordbanken. Efter en tid blev han stf kontorschef i Smålandsstenar.

1998 FLYTTADE MAGNUS till Stockholm och började arbeta med finansiell planering på H&Q. Sedan 2009 är han chef för Private Banking Sverige på Ålandsbanken.

MAGNUS ÄR GIFT och har en son på åtta år. Hans fru arbetar på SAS. Det är kanske därför de bor i Sigtuna.

PÅ FRITIDEN: Magnus gillar att resa och utforska nya platser med familj och vänner. Han cyklar, spelar golf (hcp19) och fiskar på landet.

Private Banking Sverige

satsning

att arbeta med entreprenörer

Ålandsbankens drömkunder: företagare som har idéer och vill framåt ger oss möjligheter att växa med kunderna. Och framgång föder framgång.

TEXT: TORE DAVEGÅRDH **FOTO:** KRISTIAN POHL

Vilka faktorer är viktigast för en framgångsrik Private Banking?
Förmågan att få kundernas förtroende genom att erbjuda kompetenta rådgivare med hög tillgänglighet och ett starkt tjänsteutbud.

Personalen är oerhört viktig för att driva en framgångsrik Private Banking. Vi har förmånen att ha väldigt duktig och engagerad personal inom alla områden.

Har du sagt det där förut?
Jo, det har jag nog gjort, men det är inte bara floskler. Det krävs lång erfarenhet att bli en bra Private Banker som förstår hur kundernas behov ser ut och som kan erbjuda anpassade och innovativa lösningar. Vår personal har lång yrkeserfarenhet inom sina respektive kunskapsområden och arbetar med att hjälpa våra kunder så att de får en så bra finansiell helhetslösning som möjligt. Vi anstränger oss verkligen för att kunderna ska vara nöjda med vårt arbete. Filosofin för vår Private Banking är att alltid ge kunderna den tid och det engagemang som just de behöver. Det är här som våra experter inom Private Banking står till tjänst med ett dedikerat specialistteam.

Hur ser målsättningen ut?
Vi ska vara ett ledande företag inom Private Banking med en nischinriktning mot entreprenörer. Förmodligen tillhör vi redan de ledande kompetensmässigt, men marknaden är relativt stor och vi ska växa oss starkare. Givetvis utan att tumma på kvalitén i våra befintliga kunduppdrag.

Hur är utvecklingen för hela marknaden?
Det kommer ibland undersökningar kring detta, men ofta är de svårtolkade. Det är inte helt lätt att definiera vad som är Private Banking och aktörerna räknar olika. Men mycket talar för att marknaden fortsätter att växa.

Inom Ålandsbanken hade vi en tillväxt på nästan 50 procent förra året och även 2012 har börjat starkt.

Ålandsbanken har många entreprenörer bland kunderna. Varför är det så?
Det är en medveten satsning. Dels är entreprenörer mycket stimulerande att arbeta med. De har kreativa idéer och vill framåt liksom vi. Dels ger det oss möjlighet att växa med våra kunder. Dessutom har de ofta starka nätverk vilket leder till att om vi gör ett bra arbete får andra entreprenörer veta det och tar kontakt.

En stor del av våra nya kunder som kommer till oss är just referenskunder. Ett stort tack till våra kunder och partners som rekommenderar oss.

Ja, många är extremt nöjda – folk borde ju stå i kö för att bli kund.
Faktum är att vi fortfarande är okända för många. Vår stora annonskampanj i Svenska Dagbladet och Dagens nyheter har emellertid fått stor uppmärksamhet. Och så har vi ju anlitat dig för att göra den här tidningen. Det går åt rätt håll.

Om någon kund har varit missnöjd – vad beror det på?

Det vore märkligt om det aldrig inträffade. Ibland klickar det, exempelvis kan administrativa problem någon gång uppstå. Men vi gör allt för att det ska tillhöra ovanligheterna.

Vilka är dina värsta konkurrenter?
Det finns många aktörer som slåss om den här kundgruppen. Undviker helst att nämna någon specifik men är jag tvungen skulle det möjligen vara SEB. En fördel vi har, och som vi ofta får höra av våra kunder, är att beslut tar väsentligt kortare tid hos oss. Vi har den lilla firmans snabbhet och flexibilitet samtidigt som vi kompetensmässigt mer än väl mäter oss med storbankerna.

Ambitionen med Göteborgs- och Malmökontoren?
Egentligen samma som i Stockholm. Både Malmö- och Göteborgsregionen är mycket intressanta områden om man ser till de prioriterade kundgrupper vi arbetar mot. Och ibland kan det finnas fördelar med regional förankring. Här ser vi en stor potential att växa framgent.

Kompetensmässigt – vad saknar ni?
Det finns en del områden där vi inte har egen expertis, till exempel när det gäller legala frågor. Där tar vi istället hjälp av externa partners, vilket vi ser som ett bra sätt att lösa problem på.

Är bara entreprenörer välkomna till er?
Givetvis är alla kunder välkomna. Vi är en personlig bank för privatpersoner, entreprenörer och stiftelser. För att bli kund inom Private Banking vill vi att det placerbara kapitalet ska ligga kring fem miljoner kronor eller mer. En nedre gräns för Finansiell Planering är 25 miljoner kronor. Ni kan läsa mer om Finansiell Planering inom Private Banking lite längre fram i tidningen.

För kunder med mindre förmögenhet har vi ett mycket bra erbjudande med den nya tjänsten Premium Banking, som även den innebär en hög grad av personlig service. Aktieintresserade kunder får utmärkta tjänster genom vårt privatmäkleri och alla kan erhålla en hög ränta genom vårt Ålandskonto. Med andra ord kan vi erbjuda ett bra alternativ till de flesta kunderna. . ■

Tryggare *kan*

Brottsligheten, och kanske än mer massmedias fokus på den, skrämmer människor. De som tjänat mycket pengar oroas av ökade hot kring inbrott, rån och utpressning. Ålandsbankens samarbetspartner 2Secure bidrar till att motverka detta genom att skapa ökad trygghet för privatpersoner.

TEXT: TORE DAVEGÅRDH **FOTO:** 2SECURE **ILLUSTRATION:** JÖRGEN MELIN

Han grundade

Mattias Nygren är en av grundarna till säkerhetsföretaget 2Secure. Han var tidigare polis och tillhörde i många år den Nationella insatsstyrkan. Mattias Nygren har även internationella erfarenheter och har arbetat som säkerhetschef inom OSSE i Kosovo och för FN med demokratifrågor, valsäkerhet med mera på Västbanken, Gaza, Afghanistan och i flera afrikanska länder. År 2006 blev han civil efter ett händelserikt och i flera fall riskfyllt liv.

SÄKERHETSFÖRETAGET 2SECURE startades 2006 av sex polischefer vid Nationella insatsstyrkan. I den vevan hade det inträffat ovanligt många händelser där förmögna eller inflytelserika privatpersoner råkat illa ut. Flera utpressningsförsök uppdagades samtidigt som Erik Westerberg, son till företagsledaren Lars Westerberg, kidnappades. I Irak försvann en svensk affärsman och inte långt därefter kidnappades SIBA:s Fabian Bengtsson. Händelserna fick stor uppmärksamhet i media.

FÖR PRIVATPERSONER var det tidigare svårt att få förebyggande hjälp i säkerhetsfrågor. Polisen erbjuder bara tjänster till hovet och till toppolitiker. Det som fanns var lås/larm- och väktarbolag. Uppenbarligen fanns här en marknad för privata säkerhetsföretag. Det verifieras av att 2Secure visat en snabb och lönsam tillväxt.

Mattias Nygren, vad kan 2Secure erbjuda?

– Den alltmer hårdföra och avancerade brottsligheten har förändrat det svenska samhället och ställer krav på ökade säkerhetsåtgärder. Det ser vi tydligt i brottsstatistiken där mjuka mål, det vill säga människor, blir en alltmer utsatt grupp.

Vi erbjuder specialistkompetens som skapar en tryggare och säkrare vardag. Det gäller både privatpersoner och företag.

Varför blir människor mer utsatta?

– Möjligheten att olagligen komma över pengar har blivit svårare. Bankerna och värdetransporterna har blivit säkrare. Bilarnas elektroniska stöldlås blir alltmer svåra att forcera. Användandet av kontanter minskar generellt, vilket gör det svårare för tjuvarna. Istället ökar bedrägerier, utpressning, rån i bostaden och att människor blir rånad på sin bil snarare än att den blir stulen på traditionellt sätt.

Man ringer väl polisen om något händer?

– Självklart ska man ringa polisen i akuta ärenden. Vi konkurrerar inte med polisen. Vårt arbete är främst förebyggande. Vi genomför till exempel säkerhetsanalyser och utbildningar med tanken att minska risken för att något obehagligt ska inträffa. Vi ger även stöd vid incidenter och råd om vilka åtgärder som är relevanta. I många fall kan vi stärka bevisläget innan det kommuniceras till polisen.

Hur är relationen med polisen, blev de sura när sex chefer lämnade?

– Vi var väldigt medvetna om att det skulle kunna ställa till problem och avgick därför i etapper. Det gjordes med full öppenhet och i samförstånd med polisen. Självklart är vi angelägna om bra relationer med polisen och jag tycker vi har ett bra formellt samarbete.

Hur många är ni?

– Totalt i företaget är vi cirka 50 personer varav hälften arbetar med säkerhetsfrågor för privatpersoner och företag. Fem personer arbetar med bakgrundskontroller i samband med rekrytering, företagsförvärv och liknande. Tolv personer arbetar med IT-säkerhet, sårbarhetsanalyser, säkerhetstester med mera och övriga tjänster ligger inom ekonomi, administration och ledning.

Hur stora är ni?

– Vi har haft en snabb tillväxt och omsatte förra året knappt 50 miljoner kronor, en ökning med nästan 20 procent. År 2010 växte vi med cirka 60 procent. I år bör omsättningen hamna kring 70-75 miljoner kronor. Och vi har varit lönsamma alla år sedan starten.

Hur ser kunderna ut?

– I dagsläget har cirka 170 familjer vårt trygghetspaket. Vi är outsourcad säkerhetschef för

ingen vara...

”I dagsläget har cirka 170 familjer vårt trygg-hetspaket.”

15 börsnoterade bolag och har ytterligare ett 70-tal bolag bland våra kunder. Jag kan stolt nämna att Stockholms stad abonnerar på våra tjänster.

Trygghetspaket, vad är det?
– Våra trygghetsabonnemang innebär ett uppstartsarbete där vi genomför en grundlig säkerhetsanalys. Vi intervjuar familjemedlemmarna, går igenom fastigheten, bygger en riskkarta och en hotkatalog. Normalt identifierar vi åtta till tio scenarios, som bedöms ur sannolikhets- och konsekvensanalys. Därefter har vi ett löpande arbete där vi coachar familjen att leva på ett säkert och tryggt sätt och servar dem med trender och händelser samt ger dygnet runt service i händelse av säkerhetsrelaterade incidenter.

Varför ska jag välja just 2Secure?
– Vi anser oss ha ett mycket bra erbjudande och lever efter våra grundvärderingar att uppfattas som kompetenta, handlingskraftiga, pålitliga och förtroendeingivande. Då vi enbart rekryterar extremt erfaren personal, som är van att arbeta med dessa frågor, ligger vår absoluta styrka i att hantera människors säkerhetsmässiga incidenter och problem. ■

Vad är **dyrt**, *och vad*

Värdering av aktier är det möjligas konst. Det som ser billigt ut kan vara dyrt och vice versa.

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

LÅT OSS INLEDA MED EN SANNING: En aktie är värd vad en rationell och välinformerad köpare är beredd att betala för den, i varje givet ögonblick. Det som skapar en marknad för aktier, eller vilken tillgång som helst, är att olika investerare har olika förväntningar på tillgångens avkastning eller olika attityd till risk.

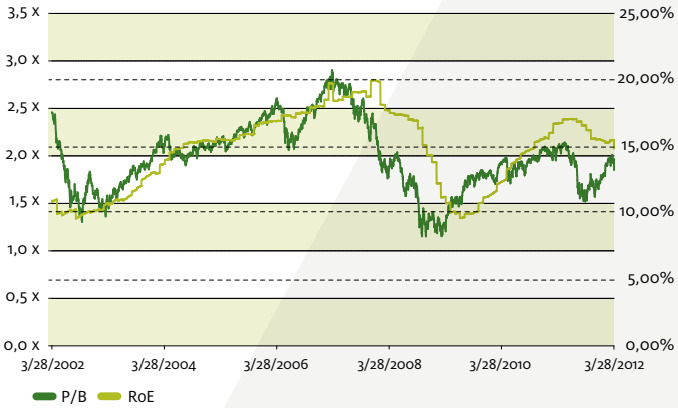
För att kunna avgöra om en aktie är högt eller lågt värderad använder vi oss ofta av värderingsmultiplar. Två av de vanligaste är P/E-talet, börskursen dividerad med vinsten per aktie, och P/B-talet, börskursen i förhållande till bolagets eget kapital per aktie. Ofta påstår man att en låg vinstmultipel innebär att aktien är ”billig” (och därmed köpvärd) och vice versa. Tyvärr är det inte fullt så enkelt. För att kunna göra en grov bedömning av en akties värdering måste hänsyn tas till flera andra faktorer. Därför kan vi exempelvis hävda att SSAB – där P/B-talet är 0.6x – är relativt dyr och att H&M – med ett P/B-tal på 8.8x – är billig.

DET ÄR I GRUNDEN TRE FAKTORER som påverkar en akties värdering: bolagets lönsamhet, tillväxt på lång sikt samt aktiens risknivå. Ju högre lönsamhet, högre tillväxt och lägre risk ett bolag har, desto högre värdering kan motiveras. För att illustrera dessa förhållanden har vi tittat närmare på de aktier som ingår i OMXS30-indexet. Eftersom vinstprognoserna för de närmaste åren är ovanligt osäkra beroende på konjunkturläget fokuserar vi på värderingen av eget kapital (P/B) i förhållande till avkastningen på eget kapital (RoE). Sambandet mellan dessa två mått är mycket starkt över tiden.

DE BOLAG SOM HAR HÖGST FÖRVÄNTAD avkastning på eget kapital bör alltså ha den högsta värderingen av det egna kapitalet, och vice versa. En ögonblicksbild baserad på prognoserna för 2012 visar också att så i huvudsak är fallet:

	P/B	avk. eget kapital
H&M	8,9	38,9%
Lundin Petroleum	5,5	14,8%
Atlas Copco	5,4	37,2%
MTG	4,4	34,2%
Alfa Laval	3,3	21,3%
Sandvik	3,1	23,3%
Scania	2,9	19,5%
SKF	2,9	23,5%
Tele2	2,8	25,6%
Assa Abloy	2,8	19,5%
Getinge	2,7	18,2%
ABB	2,6	19,8%
AstraZeneca	2,4	34,1%
Skanska	2,3	16,3%
Securitas	2,3	21,6%
Volvo	2,1	17,8%
Electrolux	1,8	16,2%
TeliaSonera	1,6	15,9%
Ericsson	1,5	9,6%
Nokia	1,4	2,8%
Handelsbanken	1,4	12,3%
SCA	1,3	10,2%
Boliden	1,2	15,6%
Swedbank	1,1	11,5%
Nordea	1,0	10,2%
SEB	0,9	9,1%
SSAB	0,6	5,7%
OMXS30	1,9	14,7%

OMXS30 : Avkastning på eget kapital vs P/B-talet



Bolag med hög lönsamhet som H&M, Atlas Copco och MTG får också en hög värdering av det egna kapitalet. I bolag och branscher med låg lönsamhet – exempelvis bankerna – värderas det egna kapitalet betydligt lägre.

Några bolag bryter mönstret – exempelvis värderas Lundin Petroleum till ett P/B-tal på 5.5x, trots en avkastning på i sammanhanget blygsamma 14.8 procent. I just detta fall är orsaken sannolikt förväntningar på hög tillväxt i framtiden då nya oljefält, inte minst det stora Johan Sverdrup-fyndet, tas i drift. Ett annat bolag som avviker från den motiverade värderingen är Nokia, som trots 2.8 procents avkastning på eget kapital värderas till 1.4x det egna kapitalet. Här är förklaringen förväntningar på en lyckosam ”turnaround” för bolaget.

Hur kommer det sig då att två bolag med i princip identisk lönsamhet kan värderas olika? Eller att två bolag med samma värdering har vitt skilda lönsamhetsförväntningar på kort sikt? Exempelvis har både MTG och AstraZeneca en förväntad lönsamhet på drygt 34 procent, men MTGs egna kapital värderas nästan dubbelt så högt som AstraZencas. Här finns det tre tänkbara förklaringar:

SKILLNADER I RISKNIVÅ. Om två bolag har samma lönsamhet men det ena har lägre risk än det andra, dvs. har lägre variation i lönsamheten, bör det bolaget få en högre värdering än ”högriskbolaget”.

SKILLNADER I TILLVÄXT. Ett bolag med hög långsiktig tillväxt värderas så gott som alltid högre än bolag med likartad lönsamhet och låg tillväxt. Det är en rimlig förklaring i fallet AstraZeneca vs MTG.

LÅNGSIKTIGA SKILLNADER I LÖNSAMHET. Det kan också vara så att lönsamheten för det aktuella året (i tabellen 2012) inte är representativ av en eller annan anledning. För att undvika denna typ av problem använder man med fördel genomsnittlig avkastning över ett antal år.

JUST SKILLNADEN I RISKNIVÅ är något som är värd att observera. En aktie som svänger mindre än index över tiden är sannolikt mindre riskfylld än en som hela tiden visar större svängningar än marknaden. Den bör därmed förtjäna

är billigt?

en högre värdering. Ett mått som ofta används för att visa en akties relativa risk är ”beta” – där ett värde på 1.0 indikerar samma risk som marknadens genomsnitt. En aktie med ett betavärde på 1,5 bör – i princip – stiga med 15 procent då börsen stiger med 10 procent, men sjunker på motsvarande sätt mer då marknaden faller.

Betavärdet är intressant då det enligt vissa modeller (t.ex. CAPM) används för att beräkna avkastningskravet för en aktie. Ju högre risk, desto högre avkastningskrav. När vi ser på betavärdena och de resulterande avkastningskraven för OMXS30-bolagen är det tydligt att konjunkturkänsliga bolag som Boliden, Sandvik och SSAB har betydligt högre avkastningskrav än konjunkturstabila bolag som AstraZeneca, Tele2 och TeliaSonera.

	Beta (2 år)	Avkastn.krav
Boliden	1,62	11,8%
Sandvik	1,55	11,5%
SSAB	1,55	11,5%
Volvo	1,50	11,3%
SEB	1,40	10,8%
Scania	1,35	10,6%
Swedbank	1,34	10,5%
MTG	1,31	10,4%
SKF	1,24	10,1%
Nordea	1,21	9,9%
Atlas Copco	1,16	9,7%
Lundin Petroleum	1,08	9,4%
Alfa Laval	1,06	9,3%
Electrolux	1,05	9,2%
Skanska	1,03	9,1%
Assa Abloy	0,96	8,8%
Securitas	0,94	8,7%
Handelsbanken	0,88	8,5%
Ericsson	0,86	8,4%
ABB	0,83	8,2%
Getinge	0,83	8,2%
H&M	0,79	8,1%
SCA	0,72	7,8%
TeliaSonera	0,69	7,6%
Nokia	0,69	7,6%
Tele2	0,58	7,1%
AstraZeneca	0,23	5,5%
OMXS30	1,00	9,0%

ÄVEN OM DE FLESTA VÄRDENA i tabellen ovan verkar rimliga finns det anledning att vara försiktig då de används. Bland annat är risknivån inte konstant – den förändras över tiden i takt med att företag och omvärld förändras. Rimlighetskontroller är viktiga – ska Sandvik och SSAB verkligen ha samma risknivå, och därmed avkastningskrav? Det är också värt att påpeka att CAPM-modellen har vissa teoretiska brister, och därför har ifrågasatts av forskare.

Så vad är då billigt respektive dyrt enligt denna värderingsmodell? En ögonblicksbild – baserad på den förväntade lönsamheten för 2012 och aktuella risknivåer – ger följande resultat:

	P/B 2012E	Teoretisk P/B	Potential
AstraZeneca	2,44	4,35	78%
Securitas	2,28	3,26	43%
Tele2	2,83	4,02	42%
TeliaSonera	1,59	2,25	42%
Svenska Handelsbanken	1,38	1,71	24%
ABB	2,59	3,21	24%
Getinge	2,66	3,11	17%
Boliden	1,20	1,35	12%
SCA	1,29	1,43	10%
H&M	8,86	9,61	8%
Nordea	0,99	1,04	5%
Swedbank	1,10	1,13	3%
Assa Abloy	2,82	2,85	1%
Electrolux	1,83	1,84	1%
SKF	2,92	2,90	-1%
MTG	4,40	4,22	-4%
Atlas Copco	5,37	5,09	-5%
Skanska	2,34	2,16	-8%
SEB	0,93	0,81	-13%
Volvo	2,09	1,70	-19%
Alfa Laval	3,30	2,65	-20%
Ericsson	1,50	1,19	-20%
Sandvik	3,07	2,25	-27%
SSAB	0,63	0,45	-29%
Scania	2,93	2,04	-30%
Lundin Petroleum	5,49	1,74	-68%
Nokia	1,42	0,36	-74%
OMXS30	1,88	1,81	-4%

TABELLEN VISAR ATT OMXS30-BOLAGEN som grupp är rimligt värderade, 4 procent högre än det ”teoretiska värdet” enligt denna modell. Däremot är skillnaderna mellan de högsta och lägsta värderingarna betydande – AstraZeneca framstår som rejält undervärderat, medan Nokia verkar vara kraftigt övervärderat.

Detta är en bra illustration av faran av att lita blint på modellernas resultat. Vår uppfattning är att AstraZenecas svaga forskningsportfölj kan medföra att både lönsamhet och tillväxt sjunker kraftigt de kommande åren, vilket dock ännu inte avspeglas i 2012 års resultat. Nokia däremot kan vara nära att vända sin krisdrabbade mobilverksamhet, med ordentliga förbättringar i lönsamheten från 2013 som resultat.

Vi föredrar generellt sett aktier som återfinns i den övre delen av tabellen – bolag som är lågt värderade givet det närmaste årets intjäningsförmåga – vilket förklarar vår positiva syn på TeliaSonera, Handelsbanken, SCA och Swedbank. Men ingen regel utan undantag – där vi bedömer att lönsamheten står inför en tydlig förbättring (Nokia, Lundin Petroleum) eller där tillväxten är hög på medellång sikt (H&M, Getinge) kan vi vara positiva trots att det närmaste årets resultat inte riktigt räcker för att motivera värderingen på kort sikt. ■

Lars Söderfjell
Chef för Case Analysgruppen inom Private Banking.

Thomas Johansson tror på Autoliv.

I år som index

Sedan start dubbelt upp

Positiva konjunktursignaler och ett bättre finansiellt klimat talar för bank- och finansaktier. Rabatten sjunker i Investor.

TEXT: THOMAS JOHANSSON **FOTO:** HÅKAN FLANK

Topplistan föll ca 1 procent i mars, inklusive avskiljda utdelningar. Det var i linje med börsen under månaden.

Under februari gjorde vi en rad förändringar i listan. Främst drog vi ned våra positioner i verkstadssektorn. Portföljen klarade sig därför relativt bra när det skakade till på börsen under några dagar i mars – i spåren av oro för den kinesiska ekonomin.

Oro kring den kinesiska ekonomin återkommer ett par gånger per år. Stockholmsbörsen tillhör de mer känsliga för olika typer av internationella störningar, vare sig det rör sig om oljepris, likviditetsbrist eller oro för den kinesiska eller amerikanska ekonomin. Bakgrunden är främst Stockholmsbörsens många stora, konjunkturkänsliga exportföretag. Den utlösande faktorn till den senaste oron för Kina var att gruvjätten BHP Billiton uppgav att Kinas stålproduktion bromsar in. Att Kina försöker kyla av byggrelaterade branscher och stimulera inhemsk konsumtion är ingen nyhet, men det kan ge sämre tillväxt på kort sikt. För vissa enskilda branscher kan det få stor effekt.

Flera verkstadsbolag som gynnats av stark tillväxt i Kina inom bygg och infrastruktur pressades ned, exempelvis Atlas Copco, ABB, Alfa Laval, Volvo och Hexagon. I Topplistan har vi två bolag med relativt stor verksamhet i Kina, Autoliv och Hexagon. Autoliv är dock snarare exponerad mot konsumtion än mot industri och under februari steg bilförsäljningen med 27 procent i Kina. Samtidigt utvecklas bilförsäljningen starkt även i Nordamerika, där Autoliv har 30 procent av omsättningen. Vi tror därför att Autoliv har goda möjligheter att utvecklas väl och stå emot en svagare marknad i Europa.

BLAND DE ÖVRIGA STÖRRE innehaven kan nämnas att Investor har gått relativt starkt. Sedan vårt inköp i januari har substansrabatten minskat från 37 procent till 33 procent. Det har spekulerats om att det helägda bolaget Mölnlycke ska börsnoteras. Vi tror inte så blir fallet, utan räknar med att Investor vill behålla Mölnlycke och de starka kassaflöden som bolaget genererar. I takt med att Mölnlycke amorterar ned sina skulder kan kassaflödet så småningom användas till att höja Investors utdelning. Det kommer rimligen att minska substansrabatten på sikt. ■

Upp 11,2 procent hittills i år

Företag	Kurs	Vikt	Inköpskurs	Inköpsdatum	Kommentar
Autoliv	451,2	10%	370,0	dec-11	Stark marknadsposition, attraktiv värdering.
Avanza	187,5	5%	189,7	feb-12	Bättre börsklimat och sänkta kostnader lyfter vinsten.
Betsson	200,0	5%	157,5	okt-11	Låg konjunkturkänslighet, stark rapport, låg värdering.
Fabege	56,7	5%	54,6	jan-12	Attraktiv läge på fastighetsbestånd.
H&M	240,3	5%	236,1	aug-10	Bra tillväxtutsikter på lång sikt.
Handelsbanken	211,3	5%	224,6	jan-11	Stabil aktie i banksektorn.
Hexagon	130,4	5%	105,3	dec-11	Penningpolitiska lättnader i Kina ger stöd till aktien.
Investor	149,1	10%	136,7	jan-12	Starkare kassaflöde möjliggör högre utdelningar.
Kinnevik	154,9	10%	148,3	jul-11	Hög substansrabatt, stabila innehav.
Kungsleden	46,1	5%	49,8	nov-11	Solitt förvaltningsresultat, aktien släpar efter sektorn.
Nordea	60,1	10%	67,7	feb-12	Stabil utveckling och fortsatt god kreditkvalité.
SCA	115,7	5%	116,1	jan-12	Stark Q4-rapport, renodling ger högre värdering.
Swedbank	103,5	10%	88,2	apr-10	Stark Q4-rapport, höjda prognoser, låg värdering.
Teliasonera	46,5	5%	54,3	feb-11	Hög utdelning och attraktiv värdering.
Kassa		5%			

* KURSERNA GÄLLER 2012-04-03

Snabba puckar
med Sebastian Schmidt

I förra numret av Å nämnde jag i ledaren att jag blev förvånad över att en kund valde mellan SEB Luxemburg och Ålandsbanken när det gällde utlandsflytt.

I dagsläget är jag mindre förvånad. Ett samtal med Sebastian Schmidt, chefen för Finansiell Planering inom Ålandsbanken, ger vid handen att vi har en skader av finansiella planerare, skattejurister och revisorer i banken. En avdelning på 10 personer – det är mer än vad flera storbanker kan visa upp.

TEXT: TORE DAVEGÅRDH **FOTO:** KRISTIAN POHL

Sebastian, ni måste vara överbefolkade på Finansiell Planering?

– Vi är tio personer – och har fullt upp. Över 90 procent av våra kunder är entreprenörer som driver företag eller som har sålt sitt bolag. Det är en kundkategori som har behov av en nära och intensiv rådgivning. Det kräver mycket tid. Vi är en personlig bank och vi satsar medvetet på kunder som har stora behov av kvalificerad, personlig rådgivning. I den takten vi får in nya kunder behöver jag snarare fler medarbetare.

Åtar ni er allt?

– Vi åtar oss i princip allt inom verksamhetsområdet. Du kan se oss som projektledare för kundens totala ekonomi. En grundbult är att bygga effektiva skattestrukturer för våra kunder.

Kan ni allt?

– Nej, det finns områden där vi inte är experter. I samband med köp och försäljningar av bolag tar vi in juridisk expertis när det gäller legala frågor och vi tar in extern kompetens när det gäller själva transaktionerna också. Men vi har en övergripande kunskap och har synpunkter på hur olika avtal ska läggas upp så att dessa passar in i den struktur vi har byggt för kunden.

Är det inte mer effektivt att ha allt ”in house”?

– Nej, det tror jag inte. I stora organisationer byggs det alltid in en massa byråkrati. Den slipper vi. Istället kan vi välja de bästa att samarbeta med på olika områden. Det gynnar kunden och vi slipper dra på massa sittfläsk.

Är det mest lönsamt för banken?

– Kortsiktigt är det definitivt inte det. Men vi tänker inte riktigt i de banorna. Vi bygger långsiktiga och nära relationer och får på det sättet nöjda och trogna kunder. I det långa loppet blir det bra affär även för banken.

Hur stora kunder har ni?

– De största har en dryg miljard hos oss. Vi brukar säga att vår nedre gräns ligger kring 25 miljoner kronor för nya kunder.

Varför ska man välja er?

– Jag vågar påstå att vi är kompetenta. Speciellt entreprenörer med komplicerad ekonomi kommer att finna att vi har mycket bra lösningar för alla tänkbara situationer. Till exempel i samband med försäljningar där kapitalet i vissa fall blir inlåst i en femårsperiod. Där kan vi skräddarsy krediter som gör att kunden inte känner sig barskrapad.

Tar ni bra betalt?

– Till skillnad från många andra aktörer tar vi inte betalt för våra tjänster från Finansiell Planering. Våra intäkter kommer senare i samband med att vi tar hand om kapitalförvaltningen för kunden. Och vår förvaltning tillhör de absolut vassaste i Sverige. ■

”Vi tycker om att arbeta med människor av kött och blod”

Baltzar Wachtmeister:

Gör hemläxan – innan du skriver på

Ålandsbanken har ambitionen att ge kunderna en suverän service. Vissa områden behärskar vi inte själva. När det gäller legala frågor är advokatfirman Flood Herslow Holme, med verksamhet i Stockholm och i Skåne, en viktig samarbetspartner.

Å har talat med advokat Baltzar Wachtmeister, en erfaren jurist när det gäller företagsaffärer.

TEXT: TORE DAVEGÅRDH **FOTO:** FHH

Varför samarbetar ni med Ålandsbanken?
– Vi passar bra ihop. Ålandsbanken är grundat av entreprenörer och riktar sig mot entreprenörer och ägarledda företag. Detsamma kan sägas om oss. Vi tycker om att arbeta med människor av ”kött och blod”. En gemensam nämnare är också att vi arbetar nära kunden och verkligen anstränger oss för att nå bästa resultat.

Är det inte mer lönsamt att vända sig till riktigt stora kunder?
– Självklart tackar vi inte nej till börsbolagen, och har vissa av dem som våra klienter, men det kan vara väl så intressant att arbeta med mindre och medelstora bolag. Ofta är vi med hela vägen; att skriva aktieägaravtal i det nystartade bolaget, att ordna med anställningsavtal, hyresavtal och olika affärsavtal i den pågående verksamheten och att hjälpa ägarna med tilläggsförvärv samt slutligen en försäljning av företaget.

Hur många och hur stora affärer gör ni?
– Vår största transaktion hittills handlade om ett företagsvärde på 1,5 miljarder kronor. Snittet ligger på cirka 200-300 miljoner kronor och vi gör mellan 15 - 25 affärer per år i snitt.

Har du något konkret exempel?
– Normalt talar vi inte öppet om våra affärer, men eftersom Dagens Industri har skrivit om den och klienten godkänt att vi informerar om vår roll, kan jag avslöja att vi var ombud för säljarna då tyska Delivery Hero GmbH nyligen förvärvade PizzaOnline Norden AB. Enligt DI låg köpeskillingen på mellan 250 och 500 miljoner kronor baserat på en omsättning i målbolaget om totalt 61 Mkr och ett rörelseresultat om 2 Mkr förra året.

Vad är viktigast i samband med försäljning?
– Det är mycket viktigt att alla avtal är på plats och att de är korrekta inför en försäljning. Att i god tid och även som säljare genomföra en legal due diligence av målbolaget betalar sig alltid i slutändan. Normalt får säljaren garantera omständigheter rörande målbolaget i en ”garantikatalog”, där denne svarar för en rad åtaganden och att det inte finns några dolda problem med äganderätt, skatter, borgensåtaganden, personal, viktiga avtal etc. Om det senare visar sig att det finns brister kan det innebära att köpeskillingen sätts ned kraftigt. Rådet blir: Gör hemläxan innan du skriver på och anlita professionella rådgivare som passar din affär.

Rekommenderar du tilläggsköpeskilling?
– Köparna är ofta intresserade av sådana upplägg. De vill initialt betala så lite som möjligt. Det är dock inte problemfritt eftersom köparen ofta vill integrera den köpta verksamheten i sin egen, vilket medför att det kan vara mycket svårt att följa var olika intäkter och vinster har genererats. Normalt rekommenderar vi våra klienter att vara nöjda med den ersättning de får i samband med avslutet. Tillägg därutöver får ses som bonus.

Arbetar ni även utomlands?
– Ja, cirka 15 procent av våra affärer gäller utländska köp eller försäljningar. Vi deltar i ett internationellt nätverk, Warwick Legal Network, där vi samarbetar med advokatbyråer utomlands. Kulturella skillnader kan göra affärerna mer komplicerade liksom naturligtvis att lagstiftningen är annorlunda. Det gör det särskilt viktigt att verkligen undanröja alla tveksamheter innan ett slutligt avtal undertecknas, det ställer krav på noggrannhet. ■

Läs mer om FHH på **http://www.fhhlaw.se/**

Fallgropar vid ut

Noggrannhet, varaktighet och regelefterlevnad. Det är de viktigaste faktorerna i samband med utlandsflytt.

Aldrig tidigare har utvandringen från Sverige varit så hög som den är nu, inte ens under emigrationsvågen till Amerika på 1800-talet. Det är fråga om drygt 50 000 svenskar som årligen flyttar utomlands. Numer handlar det inte om svält, fattigdom och andra missförhållanden – som var vanligt på 1800-talet – utan om studier, om att skaffa sig livserfarenhet eller för att pensionera sig.

Sjuttio procent av alla som lämnar Sverige återvänder igen inom en tioårsperiod. I de flesta fall handlar det således inte om en permanent emigration utan snarare om ett längre utlandsboende. Den ”skatteplaneringsrelaterade” utvandringen är dock mer permanent. Det är en flytt där utlandsboende kombineras med skattefördelar. Den bör skiljas från den rent skattedrivna utvandringen, till exempel flykten till Belgien under 1980- och 1990-talen och det senaste decenniet till Österrike, Danmark och Schweiz. Då handlade det oftast om kapitalstarka 30- och 40-talister som hade fåmansföretag eller mycket stora aktieposter som de ville realisera.

För människor som pensionerar sig utomlands spelar självklart skattereglerna i det nya landet en viktig roll, men de är inte avgörande för flytten. Eftersom det krävs att man bor minst halva året i det nya landet är det naturligt att flytten går till trivsamma länder.

Inför en flytt är det mycket som behöver beaktas och åtgärder som måste vidtas. Det är allt från att överlåta sitt nuvarande boende till att kontrollera socialförsäkringsrättsliga villkor, bestämmelser om husdjur etc. i det nya landet.

Men jag ska bara beröra det som vi är experter på, nämligen skatten.

Skatteregler vid utlandsflytt – allmänt

Det finns så många regler – möjligheter och fällor – som måste beaktas att det lätt går att författa en bok om det. Endast huvuddragen kommer att förklaras här.

Den som flyttar utomlands kan fortfarande vara skyldig att betala skatt i Sverige oavsett var inkomsterna har intjänats och oavsett om personen inte längre bor i Sverige. Det gäller om man anses ”obegränsat skattskyldig” även efter utvandringen. Obegränsat skattskyldig är personer som egentligen inte har flyttat, vistas i Sverige flest dagar räknat på löpande kalenderår eller de som har väsentlig anknytning till Sverige.

VÄSENTLIG ANKNYTNING är den vanligaste formen av obegränsad skattskyldighet som en utflyttad svensk har. När det ska avgöras om väsentlig anknytning till Sverige gäller, ligger bevisbördan hos den skattskyldige de första fem åren efter utvandring. Faktorer som Skatteverket främst tittar på är om den utvandrade har hus, familj, näringsverksamhet eller om denne äger aktier/andelar i bolag i Sverige. Var och en av de faktorerna kan ge väsentlig anknytning, men ibland behövs flera anknytningsformer för att vågskålen ska ”tippa över”.

För att bli begränsat skattskyldig krävs nästan alltid att man verkligen ”klippt banden” till Sverige. I många fall godtas dock att man behåller sitt fritidshus. En bedömning görs i varje enskilt fall. Att kalla sitt gamla hus för fritidshus håller normalt inte.

DEN SOM INTE ÄR OBEGRÄNSAT skattskyldig blir automatiskt ”begränsat skattskyldig”. I regel har då Sverige bara rätt att beskatta inkomster som har sin källa i Sverige, utdelningar på svenska aktier eller utbetalning av svensk pension.

Det är också viktigt att studera ett eventuellt skatteavtal som Sverige har slutit med det aktuella landet. Ett skatteavtal ska förhindra dubbelbeskattning av inkomster. Det kan få till följd att beskattningsrätten går över till det andra landet – att Sverige avtalat att en viss inkomst inte ska beskattas i Sverige.

Tumregler vid utlandsflytt

Många drömmer om att flytta utomlands, till värmen och till låga eller inga skatter. Men det viktigaste glöms ibland bort. Det gäller att flytta till ett land där man trivs och kan få ett vettigt umgänge. Att sitta med mycket pengar i någon avkrok och dricka lättgroggar hela dagarna tappar snabbt sin charm, om den ens fanns där från början.

1. VÄLJ ETT LAND DÄR DU KOMMER ATT TRIVAS.
Chansen att trivas är större ju mer likt det svenska samhället det är. Sannolikt trivs vi svenskar bättre i Schweiz och på Malta än i Bolivia eller i Mali.

2. SÄTT UPP RÄTT HOLDINGBOLAG FÖR DET LANDET.
Vilken typ av holdingbolag du ska ha beror på landet du ska bosätta dig i. Blir det fel kan det ödelägga hela upplägget.

3. KLIPP BANDEN MED SVERIGE PÅ RIKTIGT.
Att försöka smyga undan en stark koppling till Sverige kan bli kostsamt, till exempel att skänka villan till barnen och sedan utnyttja den ”som vanligt”.

vandring

Internationell skatteplanering

Det faktum att skatteavtal kan lindra eller undanta inkomster från beskattning leder till ett incitament att skatteplanera. Om landet man flyttar till inte heller beskattar inkomsten, eller beskattar inkomsten väldigt lågt, kallas det ”internationell skatteplanering”.

Exempel på sådan skatteplanering är en flytt till Portugal eller Malta. Det kan leda till mycket låg, ca 15 procent, eller ingen skatt alls på tjänstepensioner eller kapitalinkomster. Även en flytt till Schweiz eller Österrike kan leda till lika låga skatter på pensioner och kapitalinkomster.

Risker med skatteplanering

Skatteregler ändras hela tiden. Vid internationell skatteplanering måste man dessutom ta hänsyn till inte bara ursprungslandets skatteregler, utan även det nya landets skatteregler samt reglerna i ett eventuellt skatteavtal. Vidare krävs att utflytt och eventuellt bildande av utländska holdingbolag görs ”by the book”, så att Skatteverket inte underkänner utflytten med hänvisning till att det varit fråga om ”skenbosättning” eller skatteflykt. För att allt ska fungera krävs noggrannhet, varaktighet och regelefterlevnad. Varje fall är unikt och kan egentligen inte jämföras med andra. Det är därför A och O att komma till oss i ett tidigt skede. Då kan fällorna undvikas och möjligheterna nyttjas. ■

Johan Thim
finansiell Planering och skatt

Välj skatt själv

Vid en företagsförsäljning kan skatteeffekterna bli mycket olika beroende på hur den genomförs, från 57 till 0 procent.

Försäljning som fysisk person:

Om vinsten ryms inom gränsbeloppet beskattas den som inkomst av kapital. Skattesatsen är effektivt 20 procent, då 2/3-delar av vinsten beskattas till 30 procent.

Den del av vinsten som överstiger gränsbeloppet beskattas som inkomst av tjänst upp till maximalt 100 inkomstbasbelopp (IBB). För inkomståret 2012 är IBB 54 600 kronor. Den del som kan beskattas som inkomst av tjänst kan därmed uppgå till 5,46 miljoner kronor och i värsta fall blir skatten upp emot 57 procent. Vinster därutöver beskattas med 30 procents skatt.

Underprisöverlåtelse:

En person har enligt svensk rätt möjlighet att sälja aktier i svenska bolag till ett pris som understiger marknadsvärde till ett annat av personen ägt bolag. Det kallas underprisöverlåtelse. Det sker oftast till anskaffningsvärdet och då ingen vinst uppkommer utlöses ingen beskattning, detta är en vanligt förekommande procedur inför en försäljning. I ett nästa skede kan moderbolaget avyttra dotterbolaget skattefritt under förutsättning att de avyttrade andelarna utgör så kallade näringsbetingade andelar.

Karensbolag:

Aktieägare som innehar så kallade kvalificerade andelar och anses vara verksamma i betydande omfattning i sitt bolag omfattas av 3:12 reglerna.

Om aktieägaren väljer att behålla sitt bolag privat, avbryta sitt engagemang i bolaget och att de medel som finns i bolaget förvaltas diskretionärt under minst en period om fem år

beskattas utdelningar från detta bolag med en skatt på 25 procent. Under denna tid får aktieägaren och närstående inte vara aktiv i något annat bolag som har samma eller likartad verksamhet. Bolaget sägs ligga i karens och kallas ofta 5:25-bolag.

Det har funnits drygt 2 500 olika emblem från svenska tillverkare och återförsäljare av cyklar.

Man trodde att det var slutcyklat. Man hade fel. Svenskarna cyklar som förr på allt dyrare cyklar. Mest kanske beroende på en invandrad italienare...

Cykeln är död leve cykeln

TEXT: JAN TÖRNQVIST **FOTO:** NIKLAS INSTEDT

Har du börjat cykla igen? Du är inte ensam.

ETT TAG, FÖR KNAPPT TIOTALET år sedan, tycktes det som om cykeln var ett utdöende fortskaffningsmedel. Men det har vänt; det är billigare att cykla än att åka bil, det är nyttigare (bra motion) och det är helt enkelt mysigare – med vinden som värmer eller kyler, med solen som skiner direkt i ansiktet.

Allt fler är ute och cyklar.

150 000 stockholmare cyklar varje dag. 105 000 göteborgare. De mest cykelglada; var fjärde malmöbo cyklar dagligen – det är alltså sant att nästan alla svenskar cyklar och att nästan alla äger en cykel: statistik visar att 98 procent har en egen cykel, att 12 procent av alla resor görs med cykel och 18 procent av svenskarna cyklar till och från jobbet varje dag.

Försäljning av nya cyklar ökar kraftigt. 550 000 nya cyklar säljs varje år (åtta procents ökning 2010-2011). Vi lägger allt mer pengar på cykelköp; cyklarna som säljs blir allt dyrare. Som köpare kan du hitta en ny cykel för 1 499 kronor (Btwin), men också för 115 000 (Bianchi).

CYKELN SOM BRUKSFÖREMÅL slog igenom vid världsutställningen i Paris 1867 och under 100 år fram till när automobilen blev familjens nya bruksvara på 1950-talet då alla skulle ha en egen bil!

Under cykelns hundra gyllene år startade 185 cykeltillverkare sin verksamhet i Sverige. Tre har överlevt. Monark-Crescent-koncernen, cykelfabriken Rex och Skeppshultcykeln.

Den förste som var ute cyklade sägs vara Leonardo da Vinci som ritade en cykel med ram. Den franske greven de Sivrac konstruerade Celerifere, snabblöparen; sätt dig på sadeln, få hjulen att rulla och spring med fötterna. John Boyd Dunlop skapade däck med luft så att sonen fick en mjuk färd. Cykeln hade i stort sett som uppfinning fått sin fullbordan. Resten är bara småändringar...

Cykeln blev också en av de första varorna med tydliga varumärken. Cyklar fick fantasifulla namn som skulle uppmärksammas och bli ihågkomna: Spurt, Snabb, Ideal, Rex, Hermes, Antilop, Älgen, Diamant och Rubin. Frontmärken av glittrande metall blev vanliga. Det vara viktigt för cykelägaren att visa upp cykelmärket, det visade en tillhörighet och vissa fabrikat ansågs finare än andra. Helst med kunglig klang: Crescent, Rex, Monark.

KUNG AV CYKELTILLVERKARE HAR SALVATORE GRIMALDI blivit. Invandrare som kom till Västerås med sina föräldrar som liten pojke. Han drömde om en framtid i Sverige och idag är han en av Europas största cykeltillverkare.

Ibland kallas han för ”den galne entreprenören”. I en radiointervju häromåret fick han frågan: Är du galen, Salvatore Grimaldi? – I den mening att jag prövar mina vingar på många olika sätt. Ja, det är jag.

Måste man vara galen för att lyckas?

– Att man inte förstår riskerna och därför satsar som man gör, ja. Som tioåring lagade Salvatore cykelpunkor för en krona stycket, pillade sönder familjens klockor för att ta reda på hur de fungerade och som tolvåring jobbade han i en kiosk för att hjälpa en alkoholiserad kioskägare att klara av småtjuvarna.

Själva historien om affärsmannen Grimaldi börjar när han köper långa falukorvar och säljer dem i mindre bitar till ett högre pris.

När började du som företagare egentligen?

– När jag jobbade som slipare på Volvo jobbade jag med många andra saker vid sidan om. Jag stod i bensinmacken, sålde tidningar. Jag tyckte att det var kul att utveckla mig själv.

Salvator Grimaldi i sin butik på Norrlandsgatan i Stockholm

Vad är ditt råd till de som bär på en dröm, har en idé och en stark drivkraft?
– Man har inte upplyst dem om hur lätt det faktiskt är att starta företag.

1970 GRUNDADE HAN GRIMALDIS Mekaniska Verkstad. Idag är hans företag Cycleurope en svensk företagskoncern som köpt upp en rad cykelmärken. Skapandet av Cycleurope började när Grimaldi tog över Monark 1995. I koncernen ingår också Crescent, Bianchi, Gitane, DBS. Bland andra.

HANS HISTORIA är en äkta gammeldags framgångssaga. Finns det nåt mer att berätta?

Vilken framtid går cykeln till mötes?
– Storstäderna kommer att bli större. Man håller sig i närheten av sitt jobb. I och med det tror jag att cykeln blir mycket, mycket större.

Cyklar du själv?
– Alldeles för lite, men jag har till och med tävlat i cykel. Men en av mina favoritsysselsättningar är att ta långa promenader. Då mår jag som bäst.

– Min livsfilosofi är enkel. Man föds. Man dör. Däremellan måste man göra något bra av sin stund på jorden, inte bara finnas till.

Fick du uppleva din barndomsdrömmar?
– Alla chefer säger att framgången var planerad. Det tror jag inte ett skit på. Att det har gått bra för mig beror på massor av tillfälligheter: tur, tragiska händelser som personalnedskärningar och hårt arbete. Antingen tar man vara på möjligheterna som kommer i ens väg eller så gör man det inte. Jag bildade tidigt familj och fick kavla upp ärmarna för att få det att gå ihop. Och jag har alltid haft lust att lära. ■

Värstingcykeln 2012 är Oltre Campagnolo EPS (i lätt carbon, elväxlar) som kostar 115 000 kronor.

Heja Emma!

Minns du bröderna Fåglunds storhetsdagar?

Nu är det Emma Johansson som har störst svensk chans bland cyklisterna i OS i London 2012. För fyra år sedan tog hon Sveriges första OS-medalj i Peking i damcykel; silver, men nära guld. I början av augusti vet vi hur det har gått för Emma, som nu tränar för fullt efter en olycka.

OS i London kan bli svenskornas olympiad. Bland de svenska medaljhoppen finns fler tjejer än killar. Therese Alshammar och Sarah Sjöström, damlandslaget i fotboll, Ida-Therese Nerell i brottning, Frida Svensson i rodd bara för att nämna några, Och Emma Johansson i landsvägscykling.

Joakim Åleheim från lag Borås CA som vann senaste tävlingen.

Magnus Elgquist är entreprenören som ska skapa ett stort, internationellt varumärke inom rom. Med handblåsta flaskor från glasbruket Johansfors blir det världens mest exklusiva. Magnus Elgquist arrangerar även Glasrikeresan, ett cykellopp bland de småländska glasbruken. Hans förhoppning är att det ska bli en stor tävling för Sveriges motionärer.

TEXT: TORE DAVEGÅRDH **FOTO:** MAGNUS ELGQUIST

Kalebass

Salmings kalsonger, glasbruk och romtillverkning

Brigehillserien i naturlig miljö

Magnus Elgquist köpte tillsammans med ett par investerare glasbruket Johansfors i Småland, med anor från 1861, för ett år sedan. Sedan dess har de investerat flera miljoner kronor för att få bruket funktionsdugligt igen. Inom någon månad lanseras den nya glaskollektionen, som består av både nya och gamla produkter. Magnus Elgquist är inte rädd för nya idéer – det var han som var med och tog fram Salmings kalsonger.

Du är ju känd för Salmings kalsonger – hur kom du på det?
– Vi tyckte det var lite för mjäkigt kring marknadsföringen av kalsonger. Det fanns utrymme för ett märke som var lite mer macho som kontrast mot alla ”velourer” som fanns på marknaden. Börje Salming var ju perfekt – vi kontaktade honom och han var med på noterna.

Nu ska det bli rom i lyxflaskor, med tillverkning i Sverige. Är det klokt?
– Rom är faktiskt världens största spritdryck, men den dricks främst i USA och Sydamerika. Vi ska producera en mer ”europeisk” rom med nya aromer och något mindre sötma. Primärt kommer vi att satsa på den kinesiska och ryska marknaden, men hoppas självklart bli stora även i Sverige och Europa. Rommen ska tillverkas av svenska sockerbetor i kombination med sockerrör från Västindien. Som fatgrund planerar vi också att blanda i en åttaårig rom från den gamla svenska kolonin Saint-Barthélemy.

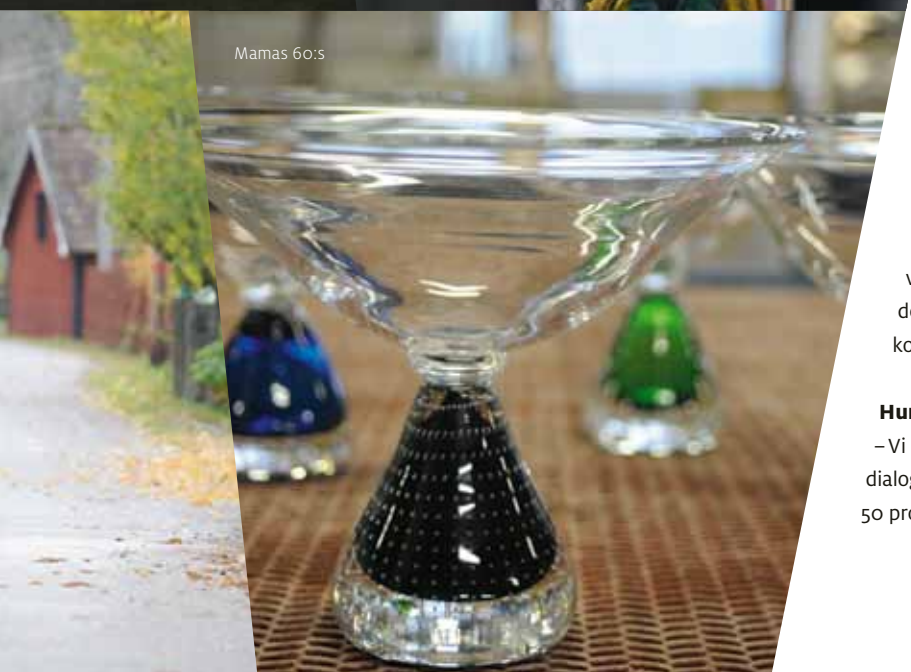
Vad är ambitionen när det gäller volym?
– Inom tre år bedömer jag att 1 ½ miljon liter är uppnåeligt. Huvudparten av den volymen kommer självklart att vara en enklare rom för drinkar som mujito, rom och kola osv. En mindre volym, med mer exklusiv, lagrad rom, kommer

Tävlingen går på vackra vägar i utvandrarmiljö

Magnus i Glasrike CK:s klubbdräkt

Johansfors fabrik sedd från dammen.

Brigehill forest



Mamas 60:s

vi att buteljera i specialdesignade lyxflaskor. Jag räknar med att vi kan komma upp i 100 – 150 tusen handblåsta buteljer per år.

Hur långt har projektet kommit?

– Glasbruket är igång och inom någon månad sker lansering av nya vinprovarglas och dricksglas. Vi har även återuppväckt en del äldre produktioner, som tillverkas med en speciell teknik som bara görs i Johansfors.

Johansfors glasbruk har faktiskt levererat en presidentkollektion till Gorbatjiov på 1970-talet.

Vi har en serie under namnet Mamas 60 som innehåller kakfat, uppläggningsfat med mera som kommer att framstå som helt nya för unga människor under 40 år.

När det gäller rommen testar vi för närvarande fram smaker och räknar med leverans av destilleringsutrustningen under kommande höst. Den kommer att sättas upp inom glasbruket och produktionen ska starta under våren 2013.

Vad ska rommen heta?

– Den ska heta JFS. Det står för Johansfors Future Spirit.

Hur klarar ni finansieringen?

– Hittills har vi gjort det med egna medel men vi för diskussioner med ett par intressenter, bland andra ett kinesiskt bolag som producerar vin och som även äger ett par vinslott i Frankrike. Det vore en perfekt partner eftersom de redan har en fungerande distribution i Kina. Vi har också kontakt med ett antal svenska finansiärer.

Hur mycket kapital behöver du?

– Vi behöver ta in cirka tolv miljoner kronor. Vi har också en dialog med Almi Invest som har visat intresse för att gå in med 50 procent av kapitalet.

Mackmyra, whiskytillverkaren, verkar inte ha det helt lätt. Varför skulle ni lyckas?
– Ett problem med whisky är att den måste lagras länge. Det innebär att det tar lång tid att få vetskap om den smakar bra. Med rom är det lättare. Dels används stora volymer till drinkar, där smaken inte är fullt lika kritisk. Dels kan en treårig rom betraktas som lagrad. Det går därför mycket snabbare att nå önskat resultat.

Det här med lyxrom var ju en riktigt kul idé. Har du fullt upp med det?
– Huvudsakligen jobbar jag med detta, men inför sommaren ska jag även engagera mig i cykelloppet Glasresan. Det blir tredje gången vi kör och målet är att det ska bli en av de större cykeltävlingarna för motionärer. Det är ett sätt att förlänga cykelsäsongen och att skapa mer aktivitet kring Glasriket. Loppet är på 22 mil och vi använder de olika glasbruken som depåstopp, så deltagarna får se en hel del av det anrika Glasriket. Vi planerar också att arrangera en kapitalmarknadsdag med småländska börsbolag i anslutning till cykeltävlingen.

Det ryktas att du ska bli kund i Ålandsbanken?
– Ja, jag är uppriktigt trött på attityden från storbankerna. De bryr sig inte om oss entreprenörer. Hos Ålandsbanken har jag mött ett mycket större personligt engagemang. Vi har inte kommit igång riktigt än, men det verkar definitivt lovande. ■

Magnus Elgquist

Magnus Elgquist gillar idrott och utomhusliv. Han paddlar kajak, cyklar och kör snabba motorcyklar. Tidigare hoppade han fallskärm och skärmflög – men det var ett tag sedan. Magnus Elgquist är gymnasieekonom och utbildad fotograf. Han har arbetat med flera reklambyråer både som anställd och grundare. På reklambyrån Drömfabriken jobbade han på 1990-talet med att ta fram nya marknadskoncept. Det mest kända är Börje Salmings kalsonger. Nu blir det rom i lyxförpackning.

Glasets tjejer

DET FINNS DOM som hoppas att svenskt glas ska få en ny storhetstid. För det var inte så länge sedan Kosta och Orrefors var giganter inom världens glasindustri, så sent som 2008 var Glasriket i Småland en av de största turistattraktionerna i Sverige med en omsättning på 4,5 miljarder kronor och för tiotalet år sedan blommade Ulrika Hydman-Valliens glastulpaner i varje svenskt hem.

– I GLASET ÄR ALLT MÖJLIGT, har Ulrika Hydman-Valllien sagt.

Kanske är det så, även om Ulrika inte menade glasindustrin. För svensk glastillverkning har stått sig väl i konkurrensen. Redan på 1200-talet blåstes glas för kyrkfönster och det första svenska glasbruket grundades i Kosta 1742. Under 1900-talet blev småländskt glas världsberömt, möjligen därför att kvinnliga konstnärer fick en jämlik chans. 66 konstnärer har tagit plats i Glasakademin och Ulrika Hydman-Valllien har blivit mentor åt många av akademins 46 kvinnliga glaskonstnärer.

BLAND TIO-I-TOPP, svenskt konstglas: Ingeborg Lundins äppelformade vas i grönt, Eva Englunds graal-vas i mellangrönt, blått och svart, Ulrika Hydman-Valliens lilla skulptur med ansikten och ormar. Hittar du något sådant får du vara beredd att betala minst 30 000 kronor, kanske 50 000.

TÄNK TVÄRTOM

En krokodil höll på att hugga tag i ett litet barn. Mamman skriker och vill rädda barnet. Krokodilen stannar upp, säger till mamman: Du får tillbaka ditt barn om du kan gissa vad jag kommer att göra: Kommer jag att äta upp barnet eller kommer jag inte att äta upp barnet? Vad svarar mamman?

TEXT: JAN TÖRNQVIST

DU HAR HAFT EN MÅNAD PÅ DIG att lösa gåtan. Svar: mamman svarar att krokodilen kommer att äta upp barnet. Nu måste krokodilen släppa mitt barn, tänker mamman. Om hon har gissat rätt och krokodilen hade tänkt äta upp barnet så måste krokodilen lämna tillbaka barnet i enligt med överenskommelsen (du får tillbaka barnet om du gissar rätt). Om hon sagt fel får hon tillbaka barnet eftersom krokodilen inte tänkt äta upp det.

Nya problem:

Vad finns i Kisa, men inte i Paris, vad finns i Kina men inte i Amerika?

En klassiker:

Du letar efter ett par strumpor som ligger i en byrålåda i ett mörkt rum. Problemet är bara att lådan är full med strumpor, blandade svarta och gråa. Hur många strumpor måste du plocka med dig ut för att vara säker på att ha fått med dig ett par av samma färg från det mörka rummet?

Lätt räknat:

En flaska och en kork kostar tillsammans en krona och tio öre. Flaskan kostar en krona mer än korken. Vad kostar då flaskan och korken var för sig?

Svar i nästa nummer

Momentum

Robert Petersson och Gunnar Dackevall har många mäns drömjobb. De åker jorden runt och testar nya bilmodeller för biltidningen Gran Turismo. Och just nu är det bråda tider för de två; det är bilmässornas tid. Om du går i bilköpartankar: här några tips från Robert och Gunnar. Det säljs årligen 270 000 nya bilar (prognos 2012). 2011 såldes fler bilar än 2010.

512 900 kronor

LEXUS GS 450H.
En bil för distinkt smak

TAR LEXUS IN I EN NY EPOK, skriver Robert Petsson om GS 450h, en utveckling av hypdridbilen: V 6:a, elmotor och steglös CVT-växellåda. Varje Lexus ska ha en distinkt smak, är parollen. Körkänslan utmanar på allvar Audi, BMW och Mercedes. ■

MERCEDES SL 500
Ett högteknologiskt mästerverk

1 224 000 kronor

INGET ANNAT ÄN LYX OCH HÖGTEKNOLOGI. Ett mästerverk, säger Robert Petersson. 435 hästkrafter, 0 till 100 på 4,6 sekunder. Nyhet: ”Air Scarf ”skickar varmluft runt nacken via nackskydden och ett upp och nedfällbart vindskydd räddar frillan från att bli helt bångstyrig. Väljer du cab-modellen så fälls taket upp och ner på 20 sekunder. ■

149 900 kronor

Lancia Ypsilon Twin Air
En italienare är tillbaka

EFTER ATT I TIOTALS ÅR inte ha funnits på den svenska marknaden kommer Lancia tillbaka med modellen Ypsilon. Vill som småbil utstråla lyx och komfort. Ett spännande alternativ för den som söker en bil med personlig stil, laddad med utrustning. ■

FISKER KARMA
Dansk fynd för en miljon

RAKA VÄGEN IN I FRAMTIDEN, säger Gunnar Dackevall om elbilen Fisker Karma, en industrisatsning (en miljard dollar) av den danske designern Henrik Fisker och hans kompanjon Barney Koehler uppbackade av USA;s energidepartement. Avancerat bilbyggeri, priset ett fynd (kunde ha kostat det dubbla)! ■

1 049 000 kronor

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
Chef Martin Lövgren
tfn 031 333 45 00
martin.lovgren@alandsbanken.se
Södra Hamngatan 37-41

Malmö
Chef Jonny Björklund
tfn 040 600 21 00
jonny.bjorklund@alandsbanken.se
Stortorget 11

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