ÅLANDSBANKEN

5
2012

Ålandsbanken i Göteborg:
Liten ska bli stor

De våghalsiga som lyckats:
Utbrytartjejerna Houdini

Engwalls utmaning: att bli en av
SPORTENS STORA

Marknadsutsikter ▪ Enterprenörskap ▪ Livsstil ▪ Private Banking

Kunderna sprider vårt budskap

Liten blir stor 4
I Göteborg är Ålandsbanken ingen stor aktör. Men bra villkor och personlig service ska ändra på det.

Ett glatt gäng 7
Höga ambitioner, ja. Men på Ålandsbanken i Göteborg kan det vara så här enkelt: Trevligt bemötande!

Utskällda banker 8
Här får du kanske en annan bild av bankväsendet i Sverige just nu. Lars Söderfjell ger sin syn.

Topplistan 10
Överraskningar just nu: verkstadsbolag och banker. I linje med börsen, men det finns glädjeämnen...

Vi blir störst i Sverige 12
Fredrik Svennersjö lovade guld och gröna skogar. Hur gick det? Det blev en anstormning av nya kunder till Ålandsbanken.

Varumärke som växer 14
Eva och Hanna är personerna bakom varumärket Houdini, sportkläder. Här är deras framgångsrika historia.

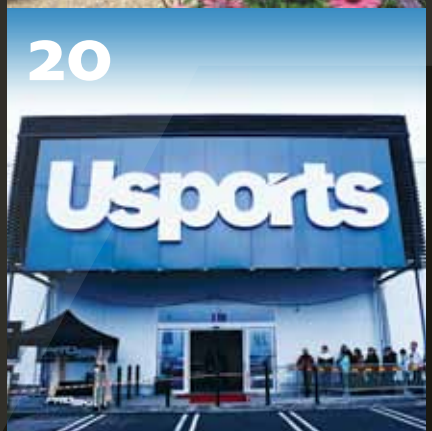
Lust som växer 16
Nu ska svensken bli mästare i trädgården också. Att odla har blivit den stora fritidssysselsättningen i Sverige. Uterummet väntar.

Jakten på långa placeringar 18
Jägaren heter Niclas Eriksson. Han driver Vasastaden Holding AB och berättar här om sin bästa affärer.

Utmanaren 20
Sporthandeln växer. Usports är en av de nya aktörerna på marknaden. Läs om deras strategi.

Tänk tvärtom 21
Klarar du av det här numrets klurighet? Det gäller att tänka förbi vanligt tankesätt för att hitta svaret.

Momentum 22
Årets nyheter för ditt trädgårdsland. Smakar det med en vit morot eller kummin som doftar kanel och apelsin?



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

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 – tar du av dig slipsen?

Slipsen har kommit på tapeten igen. För någon månad sedan hade Dagens Industri en artikel med rubriken ”Slipsens era är över i näringslivet”. I artikeln nämndes att Ericssons VD Hans Vestberg och H&M-chefen Karl-Johan Persson var motståndare till slipsen. SEB:s Annika Falkengren lär ha sagt till Expressen: ”Det är ingen här (på SEB) som har slips längre”. Det kanske var en överdrift men visst har användningen av slips i näringslivet minskat.

EN MÄRKLIGHET NÄR FENOMENET SLIPS DISKUTERAS är att det antyds att man gör ett bättre jobb utan slips. Utan slips – då kan man verkligen kavla upp ärmarna och handfast grabba tag i problemen på sin arbetsplats. En mansperson utan slips bedöms vara mindre fyrkantig och formell i sitt agerande. Motsvarande inställning finns inte när det gäller hur kvinnlig personal klär sig.

DET FINNS ETT GAMMALT FINT ORDSPRÅK: ”Döm inte hunden efter håren.” Det tillämpar vi här på Ålandsbanken och det gäller både kunder och anställda. Var och en klär sig som den vill.

Däremot har vi ambitionen att göra ett bättre jobb än våra konkurrenter, med slips eller utan. Det uppskattar våra kunder. En mycket nöjd kund, som tidigare presenterats i Å, är Jonas Engwall. Han brukar själv inte ha slips, men bråkar inte om att jag har det. Jonas Engwall gör nu en nyemission i företaget Usports, där han är huvudägare. Usports satsar på att bli en av de största i Sverige inom sporthandel och redan i höst öppnar bolaget två nya volymvaruhus.

KUNDER TILL ÅLANDSBANKEN har möjlighet att delta i emissionen, oavsett slips eller inte. Läs mer på sidan 20.

I VISSA YRKEN ÄR DET FÖRBJUDET ATT HA SLIPS. Det är till exempel direkt olämpligt om man arbetar vid en svarv eller någon annan maskin där slipsen kan fastna i roterande delar. På Ikeavaruhusen lär det också vara förbjudet med slips, bland de anställda – kunderna får fortfarande ha slips. Hos oss råder valfrihet. Däremot har vi på banken inte hörsammat Povel Ramels uppmaning ”Ta av dig skorna”. Men våra kunder är välkomna med slips och utan skor eller med skor utan slips eller utan något alls. Alla är välkomna.

Magnus Johansson, med slips
chef Private Banking

Slipsen lär ha sitt ursprung från Kroatien på 1600-talet. Enligt Wikipedia blev den modeintresserade franske kungen Ludvig XIV förtjust över de färggranna sidensjalar som kroatiska militärer bar. Han tog det till sig och kroat blev kravatt på franska och halsdukarna utvecklades så småningom till slipsar.

Martin Lövgren:

”Våra kunder sprider vårt budskap”

Ålandsbanken är en liten spelare i Göteborg. Men med bra villkor och överlägsen personlig service ska banken växa sig allt starkare.

TEXT: TORE DAVEGÅRDH **FOTO:** ANNALISAFOTO

Martin, berätta lite om Ålandsbankens verksamhet i Göteborg.

– Åland är ganska okänt här i Göteborg – det hade kanske varit lättare att marknadsföra en bank från Marsstrand. Men vi går åt rätt håll och har en bra tillströmning av nya kunder. Lanseringen av Premium Banking har slagit väl ut och att vi har bra inlåningsräntor uppskattas mycket. På Ålandsbanken får kunderna till och med en hygglig ränta på sina lönekonton – det tror jag nästan vi är ensamma om. Intresset för bolån ökar också. Vår huvudverksamhet ligger dock inom Private Banking.

Vad erbjuder ni inom Private Banking?

– Private Banking är i sig inte någon avancerad raketforskning och tjänsterna som levereras är i hög grad lika från bank till bank. Det handlar om förmögenhetsförvaltning, skattejuridik, aktiemäkleri, krediter osv. Den stora skillnaden ligger i utförandet. Vi är en liten bank, men där servicenivån är väldigt hög. Vid första mötet med en ny kund ställer vi upp med alla kompetenser samtidigt, placeringar, skatter, krediter osv. Det gör att kunden snabbt kan få den hjälp hon eller han behöver. Jag vågar påstå att vi är mycket mer flexibla än våra konkurrenter och kan därför lösa de mest knepiga uppdrag. Med en enda kontaktperson, plus en back-up, är det ingen risk att kunden slussas från den ena avdelningen till den andra för att få adekvat hjälp.

Det här är Martin Lövgren

MARTIN LÖVGREN ÄR SKÅNING, uppväxt i Nyhamnsläge i Höganäs. Han gick gymnasiet i Helsingborg och studerade till civilekonom i Lund. Sedan 20 år bor Martin i Göteborg där han arbetat för Esab, Stena, Aragon, som senare blev Kaupthing, som senare togs över av Ålandsbanken. År 2010 tog Martin en MBA vid Göteborgs Handelshögskola och han blev samtidigt chef för Ålandsbankens kontor i Göteborg.

MARTIN LÖVGREN ÄR DUKTIG GOLFSPELARE (hcp 3) och även aktiv inom tennis och utförsåkning. Val-d’Isère är favoritorten i Alperna. Martin är känd för sin envishet – har han åtagit sig något slutför han det också.

EGENHET: Martin är väldigt hjälpsam och mån om sin omgivning. Om människor i Martins omgivning mår bra – då mår han bra.

Hur många är ni?

– I dagsläget är vi sju personer – alla seniora med bra utbildning och med minst tio års erfarenhet. Det är en styrka. Våra kunder har alltid kontakt med någon kompetent person på banken och i specialfall, som till exempel vid komplicerade utlandsflyttningar, finns expertis väldigt lätt att tillgå inom Ålandsbanken. Vi har faktiskt en av de bästa i Sverige på området.

Finns det något särskilt område där ni är speciellt bra?

– Vi tillhör definitivt de bästa på finansiering och affärer med kommersiella fastigheter. Här samarbetar vi också med revisionsbyråer och fastighetsförmedlare i staden.

Ålandsbanken är en utmärkt bank för entreprenörer. Personer som har fullt upp med att utveckla sin verksamhet är generellt mycket nöjda med vår servicegrad – vi tar hand om alla problem kring skatter, deklarationer, testamenten, placeringar, krediter med mera.

Hur marknadsför ni er?

– Vi har inte det ”gratisflöde” som många storbanker har. Vi måste anstränga oss extra – och det gör vi. Vår bästa marknadsföring sker faktiskt genom att nöjda kunder berättar om banken för vänner och bekanta – de sprider vårt budskap – och det är vi tacksamma för.

Vilka problem möter du i din expansion?

– Det skapar onödig oro när någon tidning gör ett stort nummer av att det sker skiftningar av styrelsemedlemmar i banken. Det kommer sedan aldrig fram att det var ganska odramatiskt och att det inte har någon betydelse för kunderna. Att bankens soliditet är bland de högsta i sektorn eller att bankkompetensen stärks i styrelsen nämns förstås aldrig av tidningen. Hade vi varit mer kända hade troligen inte en sådan händelse fått något genomslag alls. Nu måste vi ägna tid till att förklara hur det ligger till och att det inte är någon fara på taket.

Vad tror du om er position några år framåt?

– Jag är övertygad om att vi kommer att växa snabbt både i volymer och antal anställda. Förhoppningsvis lyckas vi göra Ålandsbanken känd i Göteborg som den lilla banken som är mer seriös, har bättre produkter och framför allt har en mycket högre personlig service än våra konkurrenter. ■

Trevligt bemötande är bara

Ålandsbanken i Göteborg består av ett glatt gäng med höga ambitioner.

Från vänster Peter Jägemalm - Privatmäkleri, Magnus Gustafsson - Premium Banking, Fredrik Eklund - Finansiell Planering och Kredit, Martin Lövgren - Kontorschef och Jacob Spångberg - Private Banking. Lotta Parsberger - Affärsstöd och Henrik Sand - Finansiell Planering och Skatt saknas tyvärr på bilden.

förnamnet

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 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 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.

Vi ska överträffa

MAGNUS GUSTAFSSON har mycket lång erfarenhet inom banking. Han började på Bohusbanken för mer än 25 år sedan, på den tiden banken ägdes av Investor och Providentia. Via Wasabanken, Länsförsäkringar, Nordiska, Aragon, Matteus och Kaupthing blev det till slut Ålandsbanken.

Magnus ansvarar för det nylanserade konceptet Premium Banking i Göteborg.

Vad säger du om lanseringen av Premium Banking?

– Det är nytt och det är roligt. Faktiskt innebär det lite grand att få diskutera kring människors drömmar – ett livsstilskoncept som sätter guldkant på vardagen. Premium-kunder får en enkelhet i hanteringen av alla bankärenden och conciergetjänsten tror jag kommer att bli mycket uppskattad. Att tidskrävande insatser i samband med beställning av biljetter till resor, till olika evenemang och så vidare görs av någon professionell sparar mycket tid för kunden. Att på banken alltid ha en bestämd kontaktperson, som väl känner till dina affärer, är också mycket rationellt. För befintliga kunder innebär Premium att vi väsentligt breddar vårt utbud. För nya kunder, som inte är vana vid en personlig service, blir det en verklig överraskning.

Ambitionen är att hålla den service vi själva vill ha – och att överträffa den.

Hur är ni på placeringar?

– Till skillnad från många storbanker väljer vi de bästa placeringarna – inte bara våra egna fonder och portföljer. Bland de egna sticker dock Topplistan ut. Den har de senaste åtta åren överträffat börsen med dubbla avkastningen! Det är inte många som kan stoltsera med sådana bedrifter. Till mer aktieintresserade kunder har vi förmodligen Sveriges bästa privatmäkleri.

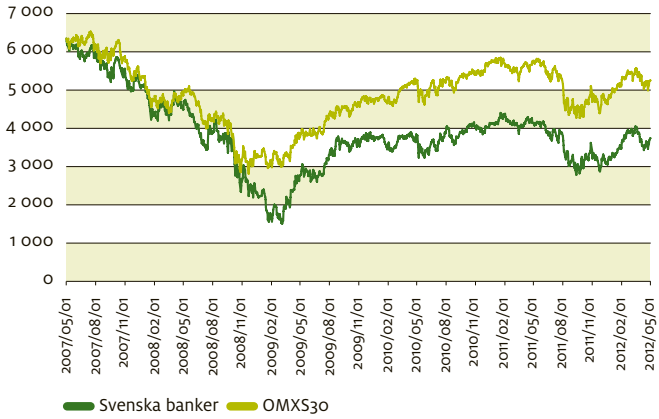
Mer personlig service kommer alltid att locka kunder och det är lätt att byta bank!

Banker – utskällda, underavkastande och undervärderade?

Intäkter, kostnader, kreditförluster och skatter avgör bankernas resultat. Det är svårt att se en så negativ utveckling på dessa parametrar att bankaktierna framstår som övervärderade.

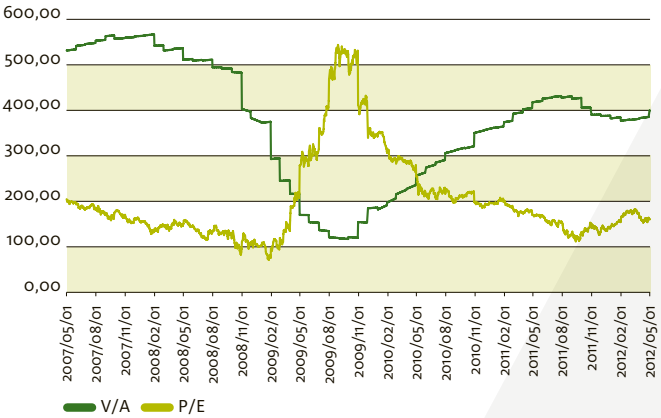
TEXT: LARS SÖDERFJÄLL **FOTO:** HÅKAN FLANK

Svenska banker vs OMXS30



DE SVENSKA STORBANKERNA, Nordea, SEB, SHB och Swedbank, har under den senaste femårsperioden utvecklats betydligt sämre än börsens genomsnitt. Om det svenska bankindexet hade utvecklats som OMX-index sedan 2007 skulle bankaktierna i genomsnitt ha stått 43 procent högre än vad de gör idag.

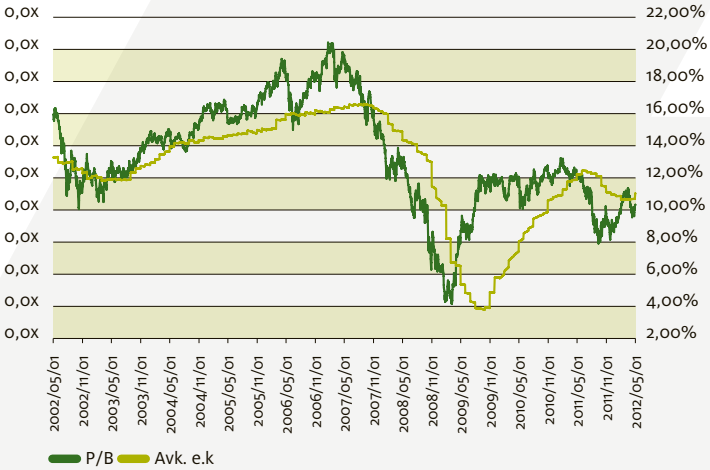
Svenska banker: vinst/aktie och P/E-tal



NEDGÅNGEN I BANKERNAS AKTIEKURSER är till stor del orsakad av lägre intjäning. I genomsnitt har vinstprognoserna sjunkit med 25 procent sedan våren 2007. Det är främst SEB (-49 %) och Swedbank (-38 %) som drabbats, till stor del på grund av verksamheterna i Baltikum. Även för Nordea (-12 %) har förväntningarna sänkts markant, medan SHB väntas tjäna drygt 10 procent mer idag jämfört med situationen för fem år sedan.

Värderingen av bankernas eget kapital har sjunkit under perioden. Den genomsnittliga P/B-multipeln är idag 1,0 för de fyra storbankerna, jämfört med 1,9 för fem år sedan. Även här har den största förändringen ägt rum i SEB (-61 %) medan SHB klarat sig bäst (-25 %). Om vi tar hänsyn till den sänkta lönsamheten i bankerna, som förklarar drygt hälften av den lägre värderingen, återstår ändå en betydande förändring som beror på lägre förväntningar om lönsamhet och tillväxt i framtiden. Är det motiverat?

Svenska banker - P/B och avkastning på eget kapital



ATT BANKSYSTEMET PÅ LÅNG SIKT inte skulle växa i takt med ekonomin i stort framstår som ett mycket försiktigt antagande – om något borde det finnas potential för en viss real tillväxt utöver inflationen. Vi antar en tillväxt på 2 procent per år, i linje med Riksbankens inflationsmål. Som jämförelse kan nämnas att bankernas totala tillgångar i genomsnitt vuxit med ca 10 procent per år under den senaste tioårsperioden och att räntenettot under samma period stigit med i genomsnitt 4,5 procent.

LÄGRE FRAMTIDA LÖNSAMHET är den andra tänkbara förklaringen till att aktierna idag värderas lågt. Bankernas avkastning på eget kapital låg under första kvartalet i år på 12 procent – betydligt lägre än övriga OMXS30-bolags 19 procent. För att dagens värdering av bankernas egna kapital ska vara motiverad måste vi dock anta att avkastningen på kapitalet faller med ytterligare 2 – 2,5 procent i framtiden. Det inträffar om resultatnivåerna sjunker med drygt 20 procent eller om det egna kapitalet ökar med 20-30 procent, allt annat lika.

Kapitaliseringen av de svenska bankerna är idag god. Det gäller även med hänsyn taget till framtida höjda kapitalkrav. Enligt beräkningar baserade på de kommande Basel III-reglerna skulle SHB ha haft en kärnprimärkapitalrelation på 14,6 procent i slutet av första kvartalet. Swedbank skulle enligt samma metodik ha nått hela 14,9 procent. Swedbank och SHB framstår faktiskt som överkapitaliserade. Även Nordea och SEB bör utan några större ansträngningar kunna nå framtida kapitaliseringskrav.

ÄR DET TROLIGT ATT RESULTATNIVÅERNA kommer att falla med mer än 20 procent under de kommande åren – vilket är vad som krävs för att bankerna ska framstå som ”fullvärderade” på dagens kursnivåer? I grunden finns fyra parametrar som kan påverka bankernas nettoresultat:

- **INTÄKTERNA.** För de fyra stora bankerna utgör räntenettot cirka 57 procent av de totala intäkterna, medan provisionsnettot utgör ytterligare 28 procent. Med normala räntemarginaler och ett förväntat stigande ränteläge är det svårt att se en så dramatisk volymnedgång att det samlade räntenettot skulle falla med så mycket som 10-15 procent – vilket är vad som krävs för att lönsamheten ska sjunka till 9,5-10 procent. Provisionsnettot är normalt sett mindre volatilt och det behöver nära nog halveras för att ge motsvarande effekter på nettoresultatet.
- **RÖRELSEKOSTNADERNA.** Vi är inte speciellt oroliga över att kostnadsökningarna ska bli så kraftiga att lönsamheten urholkas. Tre av fyra banker, Nordea, SEB och Swedbank, har i nuläget ambitiösa program för att begränsa – eller sänka – rörelsekostnaderna de kommande åren. Och SHB är inte kända för att ha en svag kostnadskontroll.
- **KREDITFÖRLUSTERNA.** Både SEB och Swedbank rapporterade återvinningar under 2011, vilket naturligtvis inte är uthålligt. Även SHB hade mycket blygsamma förluster ur ett historiskt perspektiv. Vi räknar med att kreditförlusterna kommer att normaliseras under den kommande treårsperioden. För att lönsamheten varaktigt ska sänkas krävs dock en ännu större försämring av kreditkvaliteten, vilket inte verkar troligt givet bankernas långsamma kreditexpansion de senaste åren.
- **SKATTEN.** Vi förutsätter att beskattningen av bankerna inte kommer att förändras signifikant från dagens nivåer, vilket innebär en genomsnittlig skattesats på ca 26 procent på längre sikt. Även om en extra skatt på 5 procent skulle belasta bankerna skulle det inte sänka resultatnivån med mer än 6-7 procent.

Slutsatsen av denna genomgång är att bankerna inte bara är utskällda och underavkastande, de är också undervärderade med 15-20 procent på basis av våra antaganden. Skulle de svenska storbankerna nå sina lönsamhetsmål på 15 procent – vilket inte verkar sannolikt på medellång sikt – är den teoretiska potentialen i bankaktierna 75 procent!

Vilka är då riskerna? I första hand utgörs de av regleringar, i form av ännu strängare kapitalkrav eller en återreglering av bostadslånemarknaden. Trots finansministerns återkommande utspel tror vi att det blir svårt för Sverige att avvika väsentligt från de europeiska regleringarna av sektorn.

En annan risk är ett ökat konkurrenstryck. Även om vi på Ålandsbanken (och våra kollegor på andra mindre banker) gör vårt bästa för att sätta press på de fyra stora är förändringstakten långsam. Hotet från stora, internationella banker är i nuläget litet – de flesta har fullt upp med att hantera sina interna problem och en expansion till Sverige kommer gissningsvis långt ner på dagordningen.

När vi betraktar bankaktierna kan vi konstatera att de på kort sikt följer utvecklingen för interbankspreadarna, riskpremien för att låna ut till andra banker, väldigt väl. Oron för de europeiska bankerna kan därför komma att hålla tillbaka kurserna även för de svenska på kort sikt.

		P/E		P/B	Dir.avk
	Kurs	2012	2013	1Q12	2012E
Nordea	59,60	9,1	8,2	1,0	4,0%
SEB	43,94	9,2	8,6	0,8	4,6%
SHB	217,10	10,3	9,8	1,3	5,0%
Swedbank	109,30	8,9	8,8	1,1	5,6%

INOM SEKTORN FÖREDRAR VI SWEDBANK OCH SHB, som förutom den högsta lönsamheten också har de starkaste balansräkningarna. Nordea är vårt tredjehandsval, då kapitaliseringen är något sämre än för de övriga bankerna. SEB är högriskalternativet, med ett relativt sett högt beroende av mer volatila segment som företagsutlåning och kapitalmarknadsintäkter. ■

Lars Söderfjell
Chef för Case Analysgruppen inom Private Banking.

Mer verkstad i Topplistan

SKF och Sandvik platsar

Verkstadsbolagen visar bra utveckling och bankerna överraskar positivt.

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

Swedbank är vår favorit i sektorn.

Topplistan föll 0,2 procent i april, inklusive avskiljda utdelningar. Det var i linje med börsen. Sedan årsskiftet har Topplistan stigit 11,2 procent, att jämföra med SIX Return Index som har klättrat 11,3 procent.

De aktier som utvecklades starkast under april var Betsson, Hexagon och Swedbank. På den svaga sidan fanns Avanza, Kinnevik och Kungsleden. De två sistnämnda lämnade portföljen under månaden. Kinneviks största innehav, Millicom, Tele2 och MTG, kom alla med svaga rapporter, vilket var anledning till vår försäljning. Kungsledens resultat var starkt men finansieringskostnaden stiger, vilket försämrar kassaflödet och därmed utdelningskapaciteten framöver.

Vi plockade istället in SKF och Sandvik, som båda levererade starkare rapporter än väntat och har en attraktiv värdering. Rapporterna från verkstadsbolagen har med några få undantag varit starka. Aggregerat har resultaten i verkstadssektorn hittills varit ca 6 procent högre än konsensusprognoserna. SKF var som vanligt först med sin rapport och marknaden tog fasta på att ledningen ser en förbättrad efterfrågan under det andra kvartalet. För Sandviks del var resultatet väsentligt högre än väntat, trots att besparingsprogrammet ännu inte fått full effekt.

I banksektorn har vi sedan tidigare stor exponering. Rapporterna från de fyra storbankerna var genomgående starka och vår övervikt kvarstår. Vår favorit i sektorn, Swedbank, kom med en rapport som var bättre än väntat på samtliga punkter – vi skruvade upp våra vinstprognoser med 5 - 10 procent för åren 2012-2014. Swedbank handlas till låga vinstmultiplar, cirka 9 gånger förväntad vinst 2012. Eget kapital (P/BV) värderas till 120 procent och ställt i relation till 14 procents avkastning på eget kapital indikerar det stor potential i aktien.

Betsson presenterade ett bra förvärv i april, vilket gjorde att vinstprognoserna justerades upp rejält. Några dagar senare levererade bolaget ett starkt resultat för det första kvartalet. Trots den senaste tidens uppgång tycker vi att aktien är köpvärd. Möjlighet till fler förvärv, lansering i Italien och fotbolls-EM är några faktorer som bidrar till vår positiva syn. Betsson handlas till ett P/E-tal på strax under 13 gånger förväntad vinst 2012. ■

Betsson fortsatt köpvärd

Företag	Kurs	Vikt	Inköpskurs	Inköpsdatum	Kommentar
Autoliv	432,0	10%	370,0	dec-11	Stark marknadsposition, attraktiv värdering.
Avanza	158,5	5%	189,7	feb-12	Bättre börsklimat och sänkta kostnader lyfter vinsten.
Betsson	222,5	5%	157,5	okt-11	Låg konjunkturkänslighet, bra förvärv.
Fabege	55,5	5%	54,6	jan-12	Attraktivt läge på fastighetsbestånd.
H&M	234,0	5%	236,1	aug-10	Bra tillväxtutsikter på lång sikt.
Handelsbanken	216,8	5%	224,6	jan-11	Stabil aktie i banksektorn.
Hexagon	136,4	5%	105,3	dec-11	Penningpolitiska lättnader i Kina ger stöd till aktien.
Investor	132,3	10%	136,7	jan-12	Starkare kassaflöde möjliggör högre utdelningar.
Nordea	57,8	10%	67,7	feb-12	Stabil utveckling och fortsatt god kreditkvalité.
SCA	107,0	5%	116,1	jan-12	Renodling ger högre värdering.
Sandvik	102,8	5%	104,4	apr-12	Turn around i resultatet, attraktiv värdering.
SKF	157,5	10%	165,7	apr-12	Förbättrade utsikter, attraktiv värdering.
Swedbank	108,9	10%	88,2	apr-10	Stark Q1-rapport, höjda prognoser, låg värdering.
Teliasonera	44,3	5%	54,3	feb-11	Hög utdelning och attraktiv värdering.
Kassa		5%			

* KURSERNA GÄLLER 2012-05-02

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

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

VI BLIR STÖRST I SVERIGE

Fredrik Svennersjö är chef för Premium Banking. Han utlovade guld och gröna skogar, kungligt bemötande och allt vad det var i nummer två av Å tidigare i år. Kan han svara upp mot förväntningarna? Å gjorde ett oväntat nedslag på kontoret.

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

Hej Fredrik! Hur går det med Premium Banking?

– Det rullar på bra. Att få VIP-behandling trots att man inte är stormrik – det är mycket uppskattat. Vi har fortfarande en anstormning av nya Premium-kunder. Dessutom har det öppnats nästan 1000 nya Ålandskonton sedan årsskiftet och bolånevolymerna har ökat med 50 procent. Fortsätter det så här blir vi störst i Sverige.

Det lär kanske dröja, men vad säger kunderna?

– Vi har gjort en liten enkätundersökning som visar att det som uppskattas mest är den personliga kontakten. Kunden slipper dra sitt ärende flera gånger genom att bankkontakten känner kundens problem och önskemål. Räntorna uppskattas också. Att vi ger hög ränta på Ålandskontot börjar bli välkänt men att vi ger bra ränta även på lönekontot blir många glatt överraskade över. Det kommer som grädde på moset.

Vad jobbar du med just nu?

– Vi är mitt uppe i att arrangera kundträffar och faktiskt drar vi fulla hus.

Intresset är stort – inte bara för Premium Banking – utan också för våra placeringsprodukter, det nya ISK-kontot och inte minst den hjälp man kan få av vår juridiska expertgrupp med Elisabeth Tamm som chef. Hon ger vederhäftiga råd kring testamenten, utlandsflytt och allt vad kunderna frågar efter. Hittills är jag mycket nöjd. Kom igen om några månader så ska du få dig mer till livs. ■

”Contradictio in adiecto”

Ett nedslag i verkligheten

Vi kan kalla henne Malin Grotte

EN 17-ÅRIG FLICKA slog fel kod på sitt bankkort tre gånger och automaten ”åt upp” kortet. Flickans mamma, vi kan kalla henne Malin Grotte, följde sin dotter till banken för att få ett nytt kort. De tog en nummerlapp, lyckades få tag i ett par av de få stolar som fanns i banklokalen och satte sig att vänta. Och vänta.

Diskarna för sådana här ärenden låg mitt i lokalen – alla kunde höra allt, vad både kunder och bankpersonal talade om. Efter 40 minuters väntan, det var fem-sex kunder före i kön, fick Malin och hennes dotter äntligen fylla i en begäran om ett nytt kort.

Malin Grotte är själv anställd på en bank – javisst, på Ålandsbanken.

”Jag slogs av skillnaden i bemötande. Hos oss får kunden slå sig ned i lugn och ro i ett eget rum. Vi bjuder på vatten eller kaffe och kunden får tala med en rådgivare – i enrum. Nu måste jag se till att min dotter byter bank”, var Malins kommentar när Å talade med henne i telefon.

P.S. Den omtalade banken har visionen ”… att vara den bank som har regionens mest nöjda bankkunder” D.S. ■

Valresultat skapar oro Säkra produkter efterfrågas

Valresultaten i Europa anses ha ökat riskerna för att valutasamarbetet kan bryta samman. Det skapar ökad efterfrågan på lågriskprodukter. Brig 6 är en produkt som med låg risk kan ge bra avkastning.*

TEXT: TORE DAVEGÅRDH

EFTER VALEN I GREKLAND och Frankrike anser många att risknivån ökat i Europa. På nytt föds spekulationer om Grekland verkligen kan kvarstå inom valutaunionen och om Frankrikes höga skuldsättning riskerar att öka ytterligare. Osäkerhet skapar efterfrågan på "säkra" placeringar. Statsobligationer i länder med bra finanser brukar anses säkra, men i dagsläget är priset på dem så höga att de faktiskt kan betraktas som riskabla. Ett alternativ heter Brig 6, en aktivt förvaltad fond som kan innehålla många olika komponenter; aktier, stats- och företagsobligationer, råvaror, valutor med mera.

BRIG 6 FÖRVALTAS enligt Ålandsbankens fyra hörnstenar där konstant risk är en viktig komponent. Det innebär att förvaltaren kontinuerligt korrigerar risken så att den ligger på en konstant nivå kring 6 procents standardavvikelse årsvis. I många statiskt förvaltade fonder ökar risken, volatiliteten stiger, när aktiemarknaderna faller. Effekten blir ofta kraftigt urholkade värden i fonden.

BRIG 6 ÄR EN tämligen komplicerad produkt. Genom utnyttjande av derivat kan exponeringen i olika tillgångar både vara större eller mindre än fondens totala tillgångar. Summerar man exponeringarna i tabellen blir resultatet i det här fallet 176 procent.

RISKBIDRAGEN FRÅN DE OLIKA komponenterna är också komplicerade. Till exempel är vanligtvis företagsobligationer mer riskabla än tyska statsobligationer. Men när företagsobligationerna matchas mot andra tillgångar i portföljen kan effekten bli att deras bidrag till portföljens risk faktiskt blir noll eller till och med negativ, beroende på korrelationer och positionsstorlek. ■

Ålandsbankens fyra hörnstenar

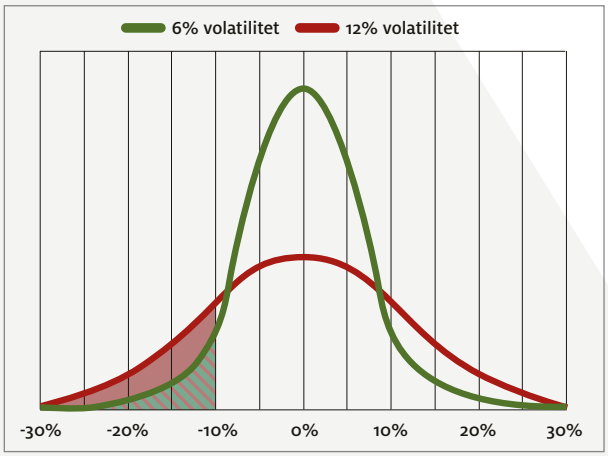
Makrodriven tillgångs-allokering	Effektiv diversi-fiering
Konstant risk	Manager selection

* Brig 6 är en Luxemburg-baserad fond som handlas dagligen. Den har mött uppskattning av institutionella placerare och blir nu allmänt tillgänglig.

Exempel:

Så här kan **Brig 6** *vara sammansatt.*

Portföljförslag	Vikt [%]	Riskbidrag [%]
Portfölj	Exponering %	Risk %
Kassa	13	0,0
Bostadsobligationer	62	0,0
Företagsobligationer Europa	4	0,0
Företagsobligationer USA	8	0,2
Företagsobligationer UK	4	0,1
Råvarufond	10	1,1
Tyska statsobligationer	30	0,3
Aktier UK	6	0,8
Aktier Australien	5	0,5
Aktier Singapore	5	0,6
Aktier Malaysia	5	0,3
Utdelningar	7	0,3
Volatilitet	-2	1,0
Valuta	20	0,8
	176 %	5,9 %



Om volatiliteten (risken) hålls på 6 procent är det 5 procents sannolikhet att förlora mer än 10 procent av värdet. Om risken istället är 12 procent stiger sannolikheten till 20 procent att förlora lika mycket i värde. Brig 6 ligger konstant kring 6 procents volatilitet.

Våghalsiga s

Eva Karlsson och Hanna Lindblad har byggt ett starkt varumärke i Houdini. Bolagets kläder är inte bara funktionella och av hög kvalitet – de ingår också i ett kretslopp av återvinningsbar fiber. Det gillar både miljön och konsumenterna.

TEXT: TORE DAVEGÅRDH **FOTO:** HOUDINI

HOUDINI SPORTSWEAR har haft en mycket fin tillväxt de senaste tio åren. Den senaste vintersäsongen blev dock sämre än väntat – det var för varmt – vilket påverkade hela branschen negativt. Trots det ökade Houdini omsättningen med 30 procent. Bolaget är en riktig snabbväxare i branschen.

Å har träffat VD Eva Karlsson och Hanna Lindblad, internationell försäljningschef.

Eva, vilka är de främsta skälen till Houdinis snabba tillväxt?

– Vi är fokuserade och håller kursen. Vi är envisa och uthålliga. Det är nog det viktigaste för alla entreprenörer – att hålla i. Enbart organisk tillväxt innebär också att risktagandet blir rimligt och överskådligt. Självklart beror det också på att vi gör väldigt bra kläder!

Ni uppmärksammas för ert miljötänkande. Är det viktigt för försäljningen?

– Ja, det är helt uppenbart. Aktiva människor vill ha snygga, funktionsdugliga kläder av hög kvalitet. Kan man samtidigt göra något bra för miljön påverkar det valet. Vår målgrupp, som vistas mycket ute i naturen, är kanske mer miljömedvetna än folk i allmänhet. I dagsläget är 80 procent av vår kollektion tillverkad av återvunnen fiber och kläderna är också återvinningsbara när de har tjänat ut. Här är vi redan världsledande och vår ambition är att nå 100 procent – att alla våra kläder ska ingå i ett kretslopp.

Blir det lika bra kläder från återvunnen fiber?

– Till och med bättre! Inom syntetfiber sker en ständig utveckling. Det innebär att återvunnen fiber kan modifieras till högre grad av komfort, precision och kvalitet. Det går inte med naturmaterial. En tröja tillverkad av återvunnen bomull är inte bättre – snarare sämre – än den som tillverkats av ny bomull. Bomullsfibern slits och blir till slut helt oanvändbar i sammanhanget.

Har er miljöambition inneburit några nackdelar?

– Nej, men den har medfört vissa våghalsiga val. Vi har till exempel valt att inte jobba med GoreTex, som vi inte tycker uppfyller våra miljökrav. Istället har vi tagit fram membran i polyester. När beslutet togs visste vi att det skulle bli minst lika bra men också att det skulle innebära en större investering.

Hanna, var tillverkas kläderna?

– Vi tillverkar allt inom EU, i Baltikum, Polen och Portugal. Det underlättar vår kontroll av att allt går rätt till, att miljö- och arbetsförhållanden är bra och att kvaliteten upprätthålls.

Vad sker närmast?

– Vi har en tydlig plan för hur varumärket ska stärkas ytterligare. I augusti ska vi öppna vår första egna butik, i Stockholms city, där vi presenterar hela kollektionen. Det ger oss också möjlighet att visa återförsäljarna vad man kan göra med Houdini-konceptet.

Och exporten?

– I dagsläget utgör den en tredjedel av försäljningen. Inom några år räknar vi med att den har växt till 50 procent. Vi ser hög efterfrågan från Tyskland, Norge, Japan och Kina och vi har planer på att etablera flera butiker utomlands.

Vi fokuserar på våra huvudmarknader men ambitionen är också att gå in på någon ny marknad varje år, förutsatt att vi hittar rätt partner. Någon med hög kompetens, passion för produkterna och bra kontakter i branschen.

Finns det moderisker i branschen?

– Sportkläder har varit ganska traditionsbundna men design har blivit allt viktigare och omställningarna sker snabbare än tidigare. Vi ligger dock bra till – Houdini ses som ett progressivt märke. Samtidigt ska man inte överdriva moderiskerna. Bra kvalitet är viktigare. Vår största produkt är faktiskt tio år gammal. ■

om lyckats

Hanna Lindblad

Om Houdini

Houdini Sportswear är ett ungt företag, som utvecklar, designar och säljer kvalitetskläder inom outdoor-segmentet. Kundgruppen utgörs av aktiva människor inom till exempel skidåkning, bergsbestigning, surfing och segling.

Bolaget bildades 1993. För tio år sedan fick Houdini nya huvudägare och ledning, Eva Karlsson och Hanna Lindblad. Sedan dess har försäljningen accelererat från 0,8 Mkr år 2001/02 till närmare 60 Mkr 2011/12. Houdinis försäljning i Sverige svarar för ca 2/3 medan 1/3 går på export.

Houdini får allt större uppmärksamhet både i svensk och utländsk press. Dagens Industri har tagit upp Houdini till sina ”Gaseller”, en speciell bevakning av lönsamma, snabbväxande bolag. Utomlands uppmärksammas främst bolagets miljöpolicy.

VD Eva Karlsson har utnämnts till Årets kvinna inom sportbranschen och nyligen fick Houdini Swedbanks hållbarhetspris 2012.

Bland konkurrenterna hittar man främst stora bolag som Haglöfs och kanadensiska Arc’teryx.

Om Eva och Hanna

Eva Karlsson har studerat kommunikation och journalistik, men hennes kunnande kring kläder härstammar från många år i branschen, främst i företaget Patagonia. Eva är sambo och har två barn.

Hanna Lindblad är civilekonom och arbetade tidigare med försäljning inom IT-området. Hanna är gift och har två barn.

Både Eva och Hanna är inbitna seglare och åker också mycket skidor. På senare år har emellertid företagandet begränsat tiden för sådana aktiviteter.

Eva Karlsson

LUST SOM VÄXER

Växtkruka Gråsippa från Byarums Bruk, formgiven av Signe Persson-Melin

Svenskarna har lärt sig bli utmärkta amatörkockar, många till och med mästerliga, under de senaste årens matlagningsboom. Nu är det dags för nästa trend och svenskarnas nya utmaning: att bli lika mästerliga i trädgården som i köket. Våra trädgårdar kommer att se ut som prunkande, doftande, blommande lustgårdar på den trånga balkongen eller i en ymnig, privat liten park. Och mitt i grönskan: trädgårdsmöblerna!

TEXT: JAN TÖRNQVIST **FOTO:** FÖRETAGEN

Har du gröna fingrar? Har du det så har du framtiden i din hand. Efter matlagningens boom flyttar mästerkockarna utomhus och byter kockmössan mot trädgårdshandskar. Nu ska alla ha sin egen lilla grönskande oas inom räckhåll.

Trädgårdsarbete har blivit den vanligaste fritidssysselsättningen utomhus efter promenader. Det finns drygt 2,6 miljoner trädgårdar i Sverige, de flesta (1,9 miljoner) tillhör villor, småhus, fritidshus och kolonilotter. Har man ingen egen mark så odlar man på balkongen eller fönsterbrädan.

6,6 MILJONER SVENSKAR har möjlighet att odla. Och över 70 procent av svenskarna i åldern 16-84 år ägnar sig åt trädgårdsarbete. Trädgården har blivit en industri, prylar till trädgården omsätter 13 miljarder kronor årligen och plantskoleväxter 1 miljard.

TRÄDGÅRDEN HAR BLIVIT en lönsam marknad för småföretagare. Vem vill inte ha en bordsgrill från Röshult, en klassikerstol från Grythyttan eller växtkärlet Gråsippa från Byarum i sin trädgård?

De tre småföretagen har en hel del gemensamt: de har skapats på små orter och de tror på framtiden, men drömmer inte om att bli multinationella.

Grythyttans Stålmöbler startade 1895, Byarums Bruk 1947 och Röshults 2007. Grythyttan har tretton anställda, Byarum tolv och Röshult tre.

Den svenska företagsamheten blommar och är exempel på entreprenörsanda i Småland och Västmanland.

I GRYTHYTTAN var det smeden Carl Lindqvist som började tillverka hästskor. Sonen Artur ritade den klassiska stolen

Stol från Grythyttans Stålmöbler, klassikerserien. Formgavs 1930, men lever än idag.

Odlarstatistik

i medeltal per odlare
7,7 kilo äpple
16,9 kilo potatis
3,9 kilo tomat
Sammanlagt beräknat värde:
767 miljoner kronor

Garden Lounger från Röshults. En av årets nyheter.

Eldkorgen Urban från Röshults,
efterföljare till företagets första produkt.

A2 av hästskostål 1930. Arturs son Örjan tog över driften och idag är det fjärde generationen Lindqvist som driver företaget under farfars devis: Då ni köper Grythyttans sommarmöbel är eder möbelfråga löst för många år framåt.

I BYARUM var det bröderna Bokinge som grundade företaget och började gjuta aluminium. Formgivaren Björn Alge anlitades på åttiotalet och klassiska trädgårdsmöbler skapades. Idag drivs företaget av Joel Enhörning med pappa Kenneth som mentor.

I RÖSHULT var det Anders Norgren i sitt småländska torp som skapade den första produkten: en eldkorg. Sonen Christopher startade företaget för fem år sedan.

Deras historier är också historien om Sverige. Deras förfäders uppfinningar ska nu möblera svenska trädgårdar. ■

Bänk Jujol från Byrums Bruk,
finns i brunt och svart.

”Om jag säger att jag sysslar med aktieaffärer tror många människor att jag antingen är daytrader eller att jag helt saknar arbete.”

Om Niclas Eriksson

NICLAS ERIKSSON ARBETADE PÅ 1980-TALET som aktie- och options-mäklare på fondkommissionärsfirman Consensus kontor i Göteborg. Numer driver han bolaget Vasastaden Holding AB – verksamt inom värdepapper och kommersiella fastigheter.

NICLAS ERIKSSON HAR STYRELSEUPP-DRAG i Central Asia Gold, Net Entertain-ment och i det engelska bioteknikbola-get Isogenica, i de två förstnämnda har han dock avsagt sig återval.

NICLAS ERIKSSON ÄR IDROTTSINTRES-SERAD. Han spelar tennis, badminton, cyklar och har 12 i hcp i golf. År 2000 blev han svensk mästare i kickboxning.

NICLAS ERIKSSON TILLBRINGAR SOM-RARNA i Lysekil. Framöver ska vintrarna ofta spenderas i Miami, USA.

Niclas Eriksson letar bara långa placeringar

Niclas Erikssons bästa affär gjordes i Betsson. Nu vill han upprepa succén i grekiska Opap, men det finns en risk att han får drachmer istället för euro när affären så småningom ska avvecklas.

TEXT: TORE DAVEGÅRDH **FOTO:** ANNALISAFOTO

Du driver Vasastaden Holding. Berätta kort om bolaget.

– Vasastaden arbetar med värdepappersförvaltning och kommersiella fastigheter. Vi äger fastigheter till sju stycken supermarkets spridda runt om i Sverige, i Ljusdal, Fjugesta, Örebro, Falköping, Åkerberga och Södertälje. Fastigheterna rymmer sex ICA-butiker och en Lidl-butik. Värdepappersportföljen är koncentrerad till fem-sex innehav i dagsläget.

Varför har ni investerat i spridda supermarkets?

– Det hade kanske varit lättare att haft dem mer samlat, men vi har köpt när bra tillfällen öppnats sig. Samtliga ger en direktavkastning på 9-10 procent. Det är bra och vi tittar gärna på fler fastigheter av den typen.

Hur ser portföljen ut?

– Tidigare var vi mer intensiva i vår aktiehandel. Numer letar vi bara långsiktigt bra bolag och portföljen är mycket koncentrerad. Nästan uteslutande har vi investerat i svenska värdepapper, men just nu har vi faktiskt ett stort innehav i ett grekiskt bolag. Det är Opap som är den grekiska motsvarigheten till Svenska Spel. Det är främst ”ett yield-case”. Bolaget delar ut 0,72 euro av en vinst på 1,68 euro per aktie. Kursen ligger kring 6,8 euro så det blir en direktavkastning på drygt 10 procent. Då har bolaget ändå dragit ned på utdelningsandelen, tidigare låg den på 85-90 procent. Jag är inte bekymrad för bolagets verksamhet – grekerna kommer att spela även om deras ekonomi försämras. Risken är då större att Grekland hamnar utanför euron och vi får drachmer den dagen vi säljer. Det vore sannolikt inte bra, men jag bedömer att den risken har minskat på sistone (sagt före det grekiska valet, reds anm.). Inom de närmaste åren ska Opap ställa ut 35 000 spelmaskiner i Grekland. Det ger en enorm potential för framtida intjäning.

Vad mer?

– Eulos Vind har vi haft ganska länge. Priserna på el och elcertifikat har fallit, vilket inte varit bra för kursen. Bolaget projekterar, bygger och säljer vindkraftanläggningar, men behåller en del i egen förvaltning för egen elproduktion. En svagare euro är positiv, det mesta köps i euro vilket ger Eulos bättre marginaler på de anläggningar som säljs.

Thetys Oil, Net Entertainment, Central Asia Gold och Alpcot är de övriga bolagen i portföljen. Kapitalmässigt ligger en stor del i företagsobligationer. De ger bra ränta, över 10 procent för närvarande – ett bra alternativ till aktier i perioder när börsen är trist.

Du är riskvillig – inga fonder?

– Visst tar vi risker men vi studerar de bolag vi investerar i och följer dem mycket noggrant. Fonder har aldrig intresserat, avgifterna är ofta höga. Storbankernas portföljer ligger till 90 procent lika som aktierna i index. Den avgift man betalar för de 10 procenten som ligger utanför hamnar uppåt 10 procent den också – det känns som rena skojeriet.

Hur kom du i kontakt med Ålandsbanken?

– Jag var tidigare kund i Aragon, som efter en del turer via Nordiska Fondkommission och Kaupthing slutligen övertogs av Ålandsbanken. Det var tack vare banken som vi kom in i fastigheter. Vi hade hittat några bra objekt 2009, men inga banker som ville ställa upp med lån. Det gjorde Ålandsbanken, som har en helt annan flexibilitet. Servicenivån är hög även när det gäller aktieaffärer.

Bästa och sämsta affär?

– Den bästa hittills är nog spelbolaget Betsson med avknoppningen av Net Entertainment.

Den sämsta var nog när jag gick in i Peter Gyllenhammars Mercurius, som sedan gjorde konkurs. Kanske var min placering i Betongbyggen, som också ”konkade”, lika dålig.

Hur är det att vara börshaj i Göteborg?

– Börshaj är väl att ta i, även om jag var lite mer vidlyftig i unga år. Det är inte många som arbetar med aktier här i Göteborg, vilket ibland kan bli lite komiskt. Om jag säger att jag sysslar med aktieaffärer tror många människor att jag antingen är daytrader eller att jag helt saknar arbete. Aktieförvaltning finns inte på kartan för folk i allmänhet. ■

Usports har ambitionen att till 2020 sätta upp 20 volymbutiker inom sporthandeln i Sverige. Den första, i Malmö, får i höst efterföljare i Sundsvall och Västerås. Halva emissionen är garanterad av befintliga aktieägare.

TEXT: TORE DAVEGÅRDH **FOTO:** USPORTS

Usports expanderar – tar in 50 miljoner

VOLYMBUTIKER, ELLER BIG BOX som man säger i branschen, blir allt vanligare inom alla typer av produkter och har gjort succé inom andra detaljhandelssegment. Sporthandeln har emellertid varit mer konservativ och i Sverige står de så kallade mellangeneralisterna, Stadium, Team Sportia och Intersport, för ca 70 procent av marknaden.

De har inte hela sortimentet inom sport, vilket Usports ska ha i sina jättebutiker (3000 – 5000 kvm). Usports talar om märkesprodukter, extrem volym och låga priser.

Ledningen för bolaget har målet att till 2020 ha 20 etableringar med en sammanlagd omsättning på mer än 2,5 miljarder kronor och ett rörelseresultat kring 10 procent.
De senaste tio åren har marknaden växt med 6,3 procent per år i snitt. I prognoserna ligger en marknadstillväxt på 5-6 procent per år och att Big Box tar stora marknadsandelar från de etablerade mellangeneralisterna.

Å har talat Jonas Engwall huvudägare och styrelseordförande i Usports och med bolagets VD Kristoffer Ekelund.

Jonas Engwall, hur är klimatet för nyemissioner?
– Jag tror inte det blir några problem. Volymbutiker inom sport ligger helt rätt i tiden och vi märker ett stort intresse. Halva emissionen är dessutom garanterad av befintliga aktieägare.

Hur ska ni använda kapitalet?
– Vi ska växa snabbt i Sverige och emissionen på 50 miljoner kronor ska i huvudsak användas till att etablera två nya volymbutiker i höst, en i Sundsvall och en i Västerås, båda med Ikea-varuhus som nära granne. En tredje etablering är kontrakterad och kommer att ligga vid Kungens kurva i Skärholmen utanför Stockholm.

Varför ligger minsta investering på drygt en halv miljon kronor?
– I detta skede är inte bolaget betjänt av att ha många små aktieägare. På sikt är målsättningen att notera bolaget och då kommer vi naturligtvis vända oss även till småsparare.

Kristoffer Ekelund, vad är det enskilt viktigaste för att ni ska nå era mål 2020?
– Att vi rekryterar rätt personer. Allt hänger på personalen. Så här långt är vi nöjda – vi har rekryterat mycket kompetent ledning både till Sundsvall och Västerås.

Kommer inte branschens dominanter kämpa emot?
– Självklart vill ingen tappa marknad, men det är svårt att driva flera affärsmodeller samtidigt och det skulle knappt bli trovärdigt om de försöker. Konsumenterna vet redan vad de tre mellangeneralisterna står för. Dit går man inte om man letar efter vårt koncept, alla sporter, stora volymer och låga priser. Många av de mindre specialistbutikerna drivs inte på ett affärsmässigt sätt, vilket gör att de har svårt att expandera. Det kommer självklart att finnas kvar en mängd specialbutiker men de utgör inte något hot mot Usports. Sportbranschen bara väntar på en omstrukturering och där tänker vi vara med – och driva den, avslutar Kristoffer Ekelund, VD på Usports. ■

Kristoffer Ekelund, VD

Jonas Engwall, styrelseordförande

Emissionsvillkor

TECKNINGSTID:
Senaste anmälningsdag = 31 maj 2012.

EMISSIONSVOLYM:
50 Mkr, vilken efter styrelsebeslut kan utökas till maximalt 70 Mkr om efterfrågan på aktier är stor.

MINSTA TECKNING:
140 aktier a 3 623 kr motsvarande 507 220 kr.

VÄRDERING:
Usports har i detta värderats till 60 Mkr före emissionen.

INTRESSERADE KUNDER
i Ålandsbanken vänder sig till
PRIVATE BANKING 08 7914800

Om Usports

USPORTS GRUNDADES 2010 av Jonas Engwall, Kristoffer Ekelund och Anders Danielsson.

STORA AKTIEÄGARE: Knoxville AB (Jonas Engwall) 50,1 procent, Creades ("Hagströmers" del av tidigare Öresund) 38 procent, Kristoffer Ekelund och Anders Danielsson cirka 6 procent vardera.

USPORTS har i dagsläget ett varuhus i Malmö.

FÖRETAGET HAR CA 60 ANSTÄLLDA och omsatte 16,5 Mkr förra året.

ENLIGT LEDNINGEN väntas Usports visa positiva siffror 2014.

TÄNK TVÄRTOM

Har du löst tankegåtorna från förra numret? Här är svaren.

Vad finns i Kisa, men inte i Paris, vad finns i Kina men inte i Amerika? I Kisa finns bokstaven K, i Kina bokstaven N.

TEXT: JAN TÖRNQVIST

KLASSIKERN: 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? Svar: tre, antingen har du då två svarta eller två grå.

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: Flaskan kostar 1 krona och fem öre, korken fem öre.

Detta nummers problem:

EN POJKE OCH EN FLICKA sitter tillsammans på en bänk. Jag är flicka, säger det blonda barnet. Jag är pojke säger det brunhåriga barnet.

Minst ett av barnen ljuger. Vilket av barnen är flicka och vilket är pojke?

Svar i nästa nummer

Momentum

Finns det nåt mera somrigt än att hämta örter, bär och grönsaker direkt från trädgårdslandet? Sockerärtor, gyllenbär, mangold, rädisor, kronärtskockor. morötter, kummin...

Det mesta fanns i vår barndom, men också de gröna växterna utvecklas, förändras, förbättras. Här är några av årets nyheter för trädgårdsvännerna. Det är inte säkert att morötterna är röda längre...

TEXT: JAN TÖRNQVIST **FOTO:** ISTOCKPHOTO

NEJ, ÅRETS MOROT ÄR VIT. Heter White Satin F1. Krispig och söt. Kan odlas i krukor på balkong. Kan sås i omgångar.

ÖRTEN KUMMIN kommer i en ny variant: hästkummin. Fröerna doftar av kanel, apelsinskal – och kummin. Trivs i skugga.

RÄDISAN RED HEAD är vita med röda stråk i toppen. Mild och fin i smaken. Skördeklar efter en månad. Passar i kruka och trädgårdsland.

MANGOLD MED NAMNET FANTASY har röda dekorativa stjälkar. God smak. Kan skördas efter två månader.

SOCKERÄRTEN SHIRAZ ÄR SVART. Framodlad under tio år. Kan ätas som de är. Eller wokas. Skördas när de är små och outvecklade.

DE GULA GYLLENBÄREN. Förkultiveras inomhus. Används färska. Kan frysas. Smakrika och dekorativa.

ÅRETS KRONÄRTSKOCKA är purpurfärgad. En flerårig delikatess. Förkultiveras.

ANDRA NYHETER: Fröodlad potatis, Zolushka, rysk mjölig sort. Pepparmint, Mentha piperita, lättodlad. Etiopisk senap, mild i smaken. Chilipeppar Koral, medelheta, små. Smultron Regina, kompakta plantor.

Varsågod och välj din favorit!

ÅLANDSBANKEN

ÅLANDSBANKEN ABP

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

STOCKHOLM
Stureplan 19
telefon 08 791 48 00

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

Malmö
Chef Jonny Björklund
telefon 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 Gunnar Dahlfors
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:

- 2,60 %* 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. 2,60 %* 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 2,60 % 2012-05-04 **Efter sedvanlig kreditprövning