ÅLANDSBANKEN

4
2013

Martin Johansson tog otillåtna vägar.

Det ledde honom till flyg och fastigheter.

Entreprenören Svante Andersson:

”Jag bygger ett museum i världsklass”

Lästips och jul-klappar

”Så här ska en bank fungera”

Det säger Erik Hammar – ny kund i banken

Marknadsutsikter ▪ Entreprenörskap ▪ Livsstil ▪ Private Banking

Ett nytt år väntar – vad satsar du på?

Så blir komplex ekonomi smidig **4**
Christina von Elern Sandberg på Ålandsbanken ger sina bästa råd. Det är det som är hennes jobb: administrationen måste fungera perfekt.

Pensionsförvaltning: glöm inte helheten **6**
Förbättrat pensionssparande, varför går det så bra för Ålandsbanken? Jan Palmhag har svaret.

Tiger eller bondkatt **7**
Bankdoktor Gunnar Dahlfors har sin ordination klar: Du måste se om dina placeringar är en tiger eller en bondkatt.

Attraktiva portföljer **8**
Alternativ till statsobligationer: aktier med hög direktavkastning, som ofta utvecklas starkare än börsens genomsnittsaktie. Läs Lars Söderfjells analys.

Topplistan **10**
Tydlig övervikt i banksektorn. Ålandsbanken Thomas Johansson: Vår övervikt i banksektorn lönade sig och bankernas starka rapporter gav rejäla kursuppgångar.

Museum i världsklass **11**
Svante Andersson bestämde sig tidigt: som 15-åring blev han egen företagare. Hans senaste satsning: ett unikt bilmuseum.

Goda ord **15**
Vad ska man läsa till jul? Här får du Ålandsbankens tips. Från fnissigt till klassiskt.

Hur svårt kan det vara **16**
Eget flygbolag. Inga problem för Martin Johansson. Här berättar han sitt livs historia, som pilot och företagare.

Konsten att bli miljardär **18**
Finns det genvägar till rikedom? Eller är det bara hårt arbete som väntar? Hur har dagens 119 svenska miljardärer börjat sin framgångssaga?

Vi går på jakt **20**
Att jaga i Norrland är nästa big business för Erik Hammar. Han har lärt sig den affärskonsten i Baltikum.

Momentum **22**
Om helgen som affärsmännen älskar, om hur tomten blev snäll och vad man ska hälla i glaset på nyårsafton.

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 NogaGruppen/Reusner 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 – det handlar om att våga

Ålandsbanken Private Banking har lyft på allvar 2013. Men vi slår oss inte till ro – nästa år ska vi förbättra servicen ytterligare.

VI INOM PRIVATE BANKING ÄR BEROENDE AV DITT FÖRTROENDE. Det förtroendet vill vi både vårda och förstärka. I år har vi lyckats flytta fram våra positioner, höjt vår kompetens och haft en fantastisk tillväxt. 2013 kommer att bli Private Bankings bästa år hittills. Vi är på en spännande resa som precis har börjat. Euromoney rankade oss som näst bästa aktör i Sverige inom strukturerad förmögenhetsförvaltning under 2013 – förra året hamnade vi på åttonde plats. Det lyftet är vi mycket stolta över. Ett stort tack till alla våra fantastiska kunder och anställda som gjort detta möjligt.

VÅR VIKTIGASTE TILLGÅNG ÄR NATURLIGTVIS VÅR PERSONAL, som har gjort ett strålande arbete under året. Att leverera kundservice och mervärde på absolut högsta nivå har aldrig varit viktigare än i dessa tider. Kunderna förväntar sig mer och mer från sin Private Banking leverantör. Detta tar vi på fullaste allvar och utvecklar oss löpande – vi ska möta våra kunder med kompetenta, energifyllda och inspirerade anställda. I detta nummer kan ni läsa om Christina von Elern Sandberg, som gör allt för att det ska fungera smidigt för Private Bankings kunder med komplex ekonomi, som alltid gör det där lilla extra och dessutom brinner för sitt arbete.

VI TYCKER DET ÄR VIKTIGT ATT FOKUSERA på det som troligtvis är viktigast för dig som kund, kapitalförvaltningen. Med andra ord: Att dina pengar växer när du har gett oss förtroendet att förvalta dem. Längre fram i tidningen kan du läsa om vår Topplista som har leverat ett strålande resultat sedan 2004. Allt är inte bara aktier, turbulenta marknader har ökat intresset för alternativa investeringar, som ger lägre risk i portföljen. Inom Private Banking har vi en väl utvecklad modell för att bygga portföljer, som ligger i linje med dina framtida mål och stämmer överens med den risk du är beredd att ta i förvaltningen av ditt kapital.

I DETTA NUMMER KAN DU LÄSA om två framgångsrika entreprenörer som har gjort en häftig resa och har vågat satsa. Svante Andersson hoppade av skolan och blev företagare redan vid 15 års ålder. Han har lyckats skapa stora värden genom stort engagemang, bra idéer och hårt arbete.

MARTIN JOHANSSONS RESA BÖRJADE på marken för att lyfta högt upp i skyn till att idag arbeta framgångsrikt med fastigheter. Och snart lyfter han igen, med Eastair. Man måste våga för att vinna. Dessa härliga entreprenörer har vi förmånen att få jobba med inom Private Banking.

TACK FÖR ETT FANTASTISKT ÅR – nu ser vi fram emot ett spännande 2014.
Jag önskar alla en riktigt God Jul!

Magnus Johansson
chef Private Banking

Private Banking
– inte bara placeringar

Christina von Elern Sandberg och hennes grupp gör allt för att det ska fungera smidigt för Private Bankings kunder med komplex ekonomi. För att kunderna ska bli nöjda måste administrationen fungera perfekt, säger hon.

TEXT: TORE DAVEGÅRDH **FOTO:** VIKTOR FLEMING

Vad gör du egentligen på jobbet Christina?
– Jag ansvarar för Business Support, Private Bankings affärsstöd, en grupp på fyra personer. Jag har så många olika uppgifter så det är lite svårt att beskriva. Det kan handla om att öppna depåer och bankkonton, se till att alla avtal är korrekta, att olika tjänster utförs i rätt ordning, att bevaka att inget hamnar mellan stolarna och så vidare. Jag tar fram portföljrapporter och är med på kundmöten, har tät kontakt med vissa kunders revisorer, kollar betalningsflöden med mera. Sammanfattningsvis kan man säga att jag gör allt för att det ska fungera smidigt för Private Bankings stora kunder – att helheten fungerar. Många kunder har en komplex ekonomi och felaktigt utförda tjänster kan leda till stora problem.

Det låter lite jobbigt, eller?
– Ibland blir jag kanske lite tjatig på mina medarbetare – det är ju viktigt att allt görs på rätt sätt och att all dokumentation finns på plats och är korrekt gjord. Det är speciellt viktigt när det gäller bolagsstrukturer med utländska holdingbolag.

Kunderna är aldrig jobbiga – tvärtom är de mycket trevliga och bra att ha med att göra. Det är ett rent nöje att serva dem och se till att de blir nöjda.

Är de nöjda?
– Ja, det är jag övertygad om. Främst tror jag det beror på att våra förvaltare och finansiella planerare tar så väl hand om dem och tar ansvar för deras placeringar och olika finansiella upplägg. Vi är ett fantastiskt bra team, har korta beslutsvägar och en nära kontakt med kunderna – det fungerar utmärkt!

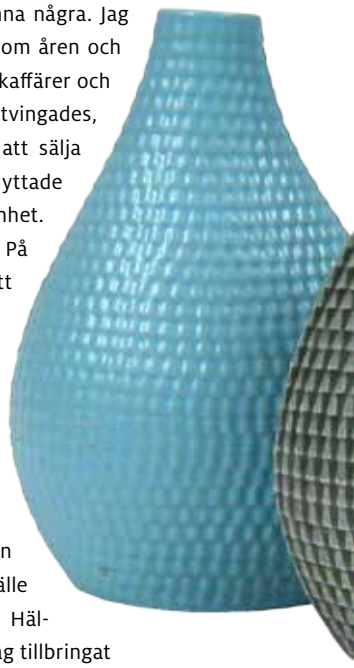
Har du glädje av din breda erfarenhet?
– Ja, verkligen. Ibland uppstår ju lite knepiga situationer och då är det värdefullt att veta hur det fungerar på andra håll i banken och ha erfarenhet från andra banker när det gäller komplicerade ärenden. Men mycket har ju ändrat sig inom bank. En tid arbetade jag inom penningmarknaden. Bland annat skiftades statsskuldväxlar fysiskt till postväxlar i en källarlokal kallad MVPS på Handelsbanken. Ibland dök inte värdetransporten upp – då fick man frakta allt själv i en plastkasse genom sta´n. Det framstår ju idag som otroligt ålderdomligt och riskfyllt, men så fungerade det ända in på 1990-talet.

Hur kommer du ihåg allt du ska utföra?
– Det är som att spela piano – det sitter i ryggmärgen. Självklart gör jag noteringar för att inte missa något och jag är ju inte ensam. Vi har ett bra samarbete på avdelningen och ställer upp för varandra. Ofta är det ganska hektiskt på dagarna – det tar jag igen med lugna hemmakvällar.

Hur är du som person?
– Noggrann, plikttrogen och lojal. Det var en tillfällighet att jag hamnade inom bank, men jag passar nog väldigt bra in i den här branschen. Och så har jag lätt till skratt – det säger i alla fall mina kollegor.

Utanför jobbet – vad gör du då?
– Jag har ett stort intresse för svenskt 50- och 60-talsporslin och för konstglas.

Helst ska det vara någon av de klassiska formgivarna som Wilhelm Kåge, Stig Lindberg, Berndt Friberg och Lisa Larson för att nämna några. Jag har samlat lite genom åren och gillar att rota i antikaffärer och gå på loppisar. Jag tvingades, av utrymmesskäl, att sälja pianot när vi flyttade från villa till lägenhet. Det saknar jag. På önskelistan står ett digitalt piano med hörlurar. Då kan jag spela högt och sent utan att störa grannarna. Under vår- och sommartid åker jag så ofta jag kan till mitt sommarställe vid havet i norra Hälsingland. Där har jag tillbringat alla mina somrar sedan barnsben och stortrivs – där kan jag bara finnas till. ■



Om Christina von Elern Sandberg

Christina bor i Enebyberg med maken Jan och hennes barn Anna och Fabian, 19 respektive 17 år gamla. Hon är uppväxt i Sundsvall och kom, via sex år i Östersund, till Stockholm 1988.

Christina har haft en rad olika arbetsgivare som SCA, Handelsbanken, Jämtlands läns Sparbank, Wermlandsbanken, Midland Bank, HSBC Bank och Carnegie. År 2005 kom hon till Kaupthing, som 2009 togs över av Ålandsbanken. Christina har arbetat inom många olika områden i bankvärlden och vet därför hur det mesta fungerar.

Den norrländska bakgrunden och Åre(n) i Östersund har bidragit till att Christina alltid gillat utförsåkning. Numer är det främst skidåkning i Sälenfjällen som gäller. Christina tycker också om att springa för att få lite extra motion och rensa huvudet. Därtill har hon en talang som hon oftast döljer: hon är hygglig på att spela piano.

Glöm inte helheten

Det är lätt att stirra sig blind på priser och förvaltningsfilosofi när det gäller upplägg av pensionsförvaltning. Men glöm inte helheten. Den som har mycket svenska aktier i sitt fria sparande kanske ska överväga andra placeringar med pensionskapitalet. Helheten omfattar också en plan för intäkter och kostnader liksom för tillgångar och skulder – det är viktigt.

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

Jan Palmhag – det lär gå bra för er. Vad är främsta skälet?

– Vi har ett riktigt bra koncept och det upptäcker allt fler människor. När vi på Ålandsbanken hjälper kunder att förbättra sitt pensionssparande tittar vi framför allt på tre faktorer; pris, förvaltning och helhet. I tidigare nummer av Å kan du läsa om de två första, hur du kan spara pengar genom lägre försäkringsavgifter och förbättra din förvaltning för att få en högre pension. Nu kommer vi till helheten.

Okey?

– Det finns fler aspekter på helheten. När det gäller förvaltning av kapital i pensionsförsäkringar är det viktigt att man ser det som en del av sin totala portfölj. Den som till exempel äger mycket svenska aktier i sitt övriga sparande kanske ska titta på andra investeringar för sitt pensionssparande. Pensionssparandet är inte bara det som ligger i privata eller tjänstepensionsförsäkringar utan faktiskt det kapital som du ska leva på när du slutat arbeta. Många lägger mycket tid och energi på sitt fria sparande men är inte alls lika aktiva med kapitalet i pensionsförsäkringar, trots att det ofta finns betydande värden i dem. De pratas även mycket om placeringar i PPM, men för de flesta är det än så länge bara en begränsad del av pensionssparandet.

Jan Palmhag

Och vidare?

– Förutom att se över helheten förvaltningsmässigt är det även viktigt med en total ekonomisk plan som bland annat innefattar en översyn över dina kostnader. Hur mycket lån är rimligt att ha vid pensionen? Ska jag amortera eller inte och i så fall hur mycket? Det är framför allt det vi menar med helheten – en plan för såväl intäkter som kostnader och likaså för tillgångar och skulder. Genom att göra en tydlig plan med uppföljning en gång per år kan de flesta känna en trygghet inför sin pensionering.

Lotta Bondesson

Å frågar vår Premiumrådgivare Lotta Bondesson:

HUR GÅR DET TILL?

Hur går det till när du får nya kunder?

– Det beror naturligtvis på kunden – alla är olika. I ett fall nyligen kontaktade en person oss bland annat för att se om vi var ett alternativ när det gäller bolån, som denne hade hos en av storbankerna.

Vi vill dock se till helheten – och ta fram lösningar som är optimala för varje kund.

Hur går det praktiskt till?

– Det första steget till att bli kund hos oss är att vi ses på ett möte. Där kartlägger vi kundens situation och hämtar in information om tillgångar, lån, placeringar, inkomster och övriga aspekter som är viktiga. Kunden lämnar även en fullmakt som ger oss rätt att hämta in information om dennes försäkringssparande. När vi fått alla uppgifter gör vi tillsammans med kunden en plan för framtiden.

I det här fallet kunde vi sänka räntan på kundens bolån, höja räntan på sparkonton samt sänka avgifter i försäkringskapitalet. Vi arbetade fram en plan på både kort och lång sikt. Den stämmer vi sedan av när vi ses på de årliga Premiummötena. ■

Dr Dahlfors ordinerar

Se upp med biverkningar

Placeringar kan vara som mediciner. De beter sig inte alltid som förväntat och kombinationer av olika typer kan medföra överraskande resultat.

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

Dr Dahlfors – vad har du för visdomsord?

– Studera innehållsdeklarationen noggrant! Ofta hör jag människor säga att de har placerat huvudparten av sitt kapital i en portfölj med räntebärande papper – och därför kan de känna sig trygga. Men det kan vara mycket bedrägligt. Man måste veta mer exakt vad portföljen innehåller. Riskerna kan variera starkt mellan olika typer.

Ta gärna ett exempel.

– En ränteportfölj kan beskrivas i termer av tre typer av risk: 1. Duration eller löptid, vilket beskriver hur ränteportföljens värde förändras av en ränteförändring. 2. Kreditrisk, vilket beskriver risken att utgivaren av obligationen faktiskt inte kan betala tillbaka lånet. 3. Valutarisk, som avser utländska obligationsportföljer som inte är kurssäkrade till svenska kronor. Inom vart och ett av dessa kan riskerna variera kraftigt. Exempelvis kommer en ränteportfölj med relativt lång duration att tappa rejält i värde vid en ränteuppgång.

När det gäller kreditrisk – statsobligationer kan låta riskfritt, men det är skillnad om det är den svenska eller grekiska staten som är utgivare.

Och företagsobligationer?

– Där är det kreditrisken som måste redas ut. Man får en högre förväntad avkastning men även en högre risk. Inom segmentet företagsobligationer finns så kallade High Yield, som består av obligationer utgivna av företag med relativt låg kreditvärdighet – de har en kreditrating sämre än BBB, som utgör gränsen för vad som anses riktigt sunt. Problemet är att man kan lockas av den relativt höga förväntade avkastningen och bortse från att risken är betydande. Glöm inte att dessa obligationer även kallas för ”skräpobligationer”. Konkursrisken är större i sådana bolag och obligationerna kan bli helt värdelösa. Då blir det inte mycket till avkastning. Det är dock inte fel att placera i dessa så länge man inte överdoserar.

Är inte detta självklarheter?

– Det borde det vara. I praktiken har jag dock sett många fall, på andra banker förstås, där pensionssparare förlorat en stor del av sitt kapital genom oförnuftiga placeringar. De tror att de köper A, men det visar sig vara B – med mycket högre risk.

A och B?

– Jag tror faktiskt du förstår att inte ta det bokstavligt!

Okey, men det går kanske att mäta risktagandet?

– Hur man betraktar risken i ränteportföljer talade vi om ovan och durationen fungerar bra som riskmått. När det gäller aktier mäts risken normalt med standardavvikelsen, volatiliteten, som visar hur avkastningen svänger över tid. Ofta beräknas den över tre år. Men det riskmåttet kan vara förrädiskt.

På vilket sätt?

– Dels är tidsperioden ganska kort, dels kan tillgångar felaktigt klassas som låg risk om volatiliteten är låg på grund av att de sällan handlas. Ett typfall är placeringar i private equity, bolag som inte är noterade. De kan förefalla stabila, trots att värdet på dem i oroliga tider ofta faller mycket mer än i stora börsnoterade bolag. Det syns bara inte på grund av att det inte görs några affärer i dem. Ett annat problem är att volatiliteten kan stiga kraftigt i oroliga tider. Förutsättningarna för portföljen gäller då inte längre. Som doktor vet jag att det finns risk för att mediciner antingen förstärker eller blockerar varandra. Det kan även gälla placeringar. Samvariationen, korrelationen, mellan till exempel aktier och råvaror är normalt låg. Men i orostider kan den istället bli mycket stark. Tillgångar som normalt stabiliserar portföljen kan alltså i orostider ge biverkningar åt motsatta hållet.

Det här blev lite trassligt. Vad rekommenderar du egentligen?

– Det gäller att avgöra om din portfölj är en tiger eller bondkatt. När båda sover känns de nästan likvärdiga, men när de vaknar kan skillnaden vara enorm. Tigern kanske slukar dig med hull och hår medan bondkatten som värst kan ge dig några ytliga rispor. Jag rekommenderar att ta kontakt med någon av våra rådgivare och gå igenom risktagandet i detalj. ■

Dr Dahlfors

Gunnar Dahlfors är doktor i finansiell ekonomi från Handelshögskolan i Stockholm. Han har även studerat matematik ... och vet till skillnad från många ekonomer vad en differentialekvation är och att Lebesguemåttet existerar.

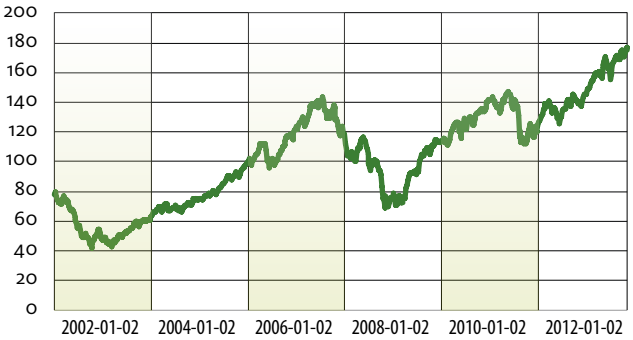
Glöm inte *direktavkastningen*

Aktier med hög direktavkastning utvecklas ofta starkare än genomsnittsaktien på börsen och är också ett mycket intressant alternativ till statsobligationer. Förutsatt uthålliga utdelningsandelar tål en sådan aktieportfölj betydande kursfall innan den kommer ned till obligationernas låga avkastning. Se vårt förslag till två attraktiva portföljer.

TEXT: LARS SÖDERFJELL **FOTO:** HÅKAN FLANK

EFTER DE SENASTE TVÅ ÅRENS KURSUPPGÅNGAR får jag ofta frågan om när aktiemarknaden kan tänkas slå de gamla kursrekorden igen. Svaret – som förvånar många – är att de gamla toppnivåerna från 2007 passerades redan i början av 2013, och att börsen sedan dess stigit med ytterligare cirka 20 procent. Hemligheten bakom detta är enkel – jag tar hänsyn till utdelningarna, som också är en del av investerarens totala avkastning medan många enbart ser till kursuppgången under perioden.

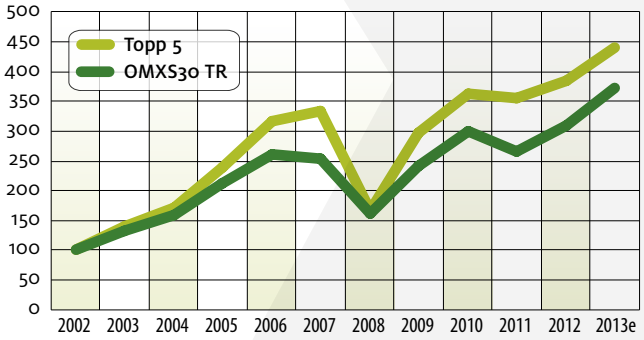
OMXS30 - utdelningsjusterat



Skillnaden mellan total avkastning och kursuppgångarna har i genomsnitt uppgått till cirka 3,7 procent under den senaste tioårsperioden. Stockholmsbörsens OMXS30-index har i genomsnitt gått upp med 9,1 procent per år under perioden 2003 till och med oktober 2013. Med hänsyn till utdelningarna hade den årliga uppgången blivit 12,7 procent. Det kanske inte låter alltför imponerande, men ackumulerat över mätperioden är skillnaden mellan de båda indexen betydande – det utdelningsjusterade indexet har totalt stigit med 273 procent sedan 2003, medan OMXS30 ”bara” ökat i värde med 160 procent. Glöm därför inte att ta hänsyn till utdelningarna när aktieportföljen utvärderas.

EN INTRESSANT FRÅGA I SAMMANHANGET är om bolag med hög direktavkastning över tiden utvecklas bättre än bolag med låg direktavkastning. De fem bolag i OMXS30 som inför varje år haft den högsta förväntade utdelningen har genererat en 1,7 procent högre årlig totalavkastning, totalt 14.4 procent per år, än det genomsnittliga OMXS30-bolaget sedan slutet av 2002. Det bör dock poängteras att denna investeringsstrategi – att ”blint” köpa de bolag som har högst direktavkastning inför varje år – har sina risker. Exempelvis genererade strategin under 2008 en negativ avkastning på nära 50 procent medan börsen i genomsnitt sjönk med 36 procent. Även under 2010, 2012 och i år har strategin resulterat i en sämre avkastning än börsens genomsnitt. I årets ”portfölj” ingår Tele2, TeliaSonera, AstraZeneca, Skanska och Securitas – bara två av dessa har överträffat börsen sedan årsskiftet.

Aktier med hög direktavkastning och OMXS30



FÖR ATT YTTERLIGARE FÖRFINA INVESTERINGSSTRATEGIN bör man därför tillföra ytterligare kriterier vid valet av aktier med hög direktavkastning: goda underliggande fundamenta och en förmåga att behålla höga utdelningar över tiden. Vi letar efter aktier med god resultattillväxt, starka kassaflöden, utdelningsandelar lägre än 100 procent samt rimliga vinstmultiplar – utöver en hög förväntad direktavkastning. Därmed minskar vi risken för att kursnedgångar äter upp utdelningarna. Vi eftersträvar också en viss riskspridning mellan branscherna. Även om banker och teleoperatörer ofta ger en högre utdelning än genomsnittsbolaget är det som bekant inte lämpligt att lägga alla ägg i samma korg.

MED UTGÅNGSPUNKT FRÅN DETTA RESONEMANG och våra aktierekommendationer vid årsskiftet 2012/13 hade en utdelningsportfölj 2013 kunnat bestå av TeliaSonera, Skanska, Securitas, Swedbank samt Hennes & Mauritz. Direktavkastningen hade uppgått till goda 5,4 procent, något lägre än det ”blinda” urvalets 6,5 procent. Kurserna för dessa bolag har stigit med 24,7 procent – en totalavkastning på drygt 30 procent. Det är avsevärt bättre än marknadens 25,9 procent och den ”blint” valda portföljens 17,5 procent – aktiv förvaltning är ofta att föredra framför passiv.

HUR SKULLE DÅ EN PORTFÖLJ MED FOKUS på direktavkastning se ut inför 2014, både med utgångspunkt från det ”blinda” urvalet och med beaktande av kraven på goda fundamenta? En snabb genomgång av förväntansbilden för de kommande tre årens utdelningar och utdelningsandel (utdelningen dividerad med vinsten per aktie) ger följande utfall:

	Kurs	Direktavkastning			Utdelnings-	
	2013-11-01	2013e	2014e	2015e	Snitt	andel
Swedbank	169,00	6,1%	6,5%	6,7%	6,4%	74,9%
TeliaSonera	53,95	5,6%	5,7%	6,2%	5,8%	71,3%
Tele2	78,10	5,4%	6,3%	6,9%	6,2%	106,3%
AstraZeneca	342,70	5,3%	5,4%	5,4%	5,4%	60,7%
Skanska	124,80	5,0%	5,1%	5,4%	5,2%	71,6%
Nordea	83,55	4,7%	5,7%	6,4%	5,6%	60,0%
SEB	78,45	4,4%	5,0%	5,4%	4,9%	56,1%
Securitas	73,00	4,2%	4,3%	4,4%	4,3%	52,2%
Electrolux	157,30	4,2%	4,4%	4,8%	4,4%	53,9%
Sandvik	85,30	4,1%	4,5%	4,9%	4,5%	59,3%
SHB	294,10	3,9%	4,2%	4,5%	4,2%	53,8%
Ericsson	77,25	3,8%	4,1%	4,4%	4,1%	59,6%
Investor	208,80	3,8%	4,1%	4,5%	4,1%	86,0%
Scania	126,10	3,8%	4,0%	4,3%	4,0%	55,4%
Atlas Copco B	158,90	3,7%	3,9%	4,2%	3,9%	56,4%
Swedish Match	213,10	3,5%	3,7%	4,0%	3,7%	57,0%
Hennes & Mauritz	278,50	3,4%	3,7%	4,0%	3,7%	85,1%

ETT "BLINT" URVAL AV BOLAG skulle resultera i en portfölj bestående av de fem översta på listan; Swedbank, TeliaSonera, Tele2, AstraZeneca och Skanska. Denna portfölj skulle ha en genomsnittlig direktavkastning på 5,5 procent. Vi är dock inte förtjusta i alla dessa aktier. Tvärtom är vi direkt negativa till både Tele2 och AstraZeneca på dagens kursnivåer, baserat på stagnerande eller till och med fallande resultat de närmaste åren. I Tele2 uppgår dessutom utdelningsandelen för den kommande treårsperioden till höga 106 procent, vilket inte är uthålligt. Baserat på detta resonemang skulle Tele2 och AstraZeneca ersättas av Nordea och SEB. Det sänker den förväntade direktavkastningen till 5,2 procent och samtidigt blir tre av fem innehav i portföljen banker, vilket knappast kan betraktas som god riskspridning. Vi ersätter därför SEB, som har den lägsta direktavkastningen i urvalet, med Securitas. Detta ger en förväntad direktavkastning på 5,1 procent och samtidigt relativt goda förutsättningar för en positiv kursutveckling.

NORDISKA BOLAG ÄR OFTA INTRESSANTA ALTERNATIV till en rent svensk portfölj – förutsatt att valutarisken är acceptabel. Det går att hitta liknande aktier som de svenska men med högre direktavkastning. TeliaSonera kan med fördel ersättas med danska TDC eller finska Elisa, som båda har en förväntad direktavkastning på mer än sju procent. Andra, kompletterande alternativ kan vara det finska kraftbolaget Fortum, det danska försäkringsbolaget Tryg och den norska livsmedelsjätten Orkla.

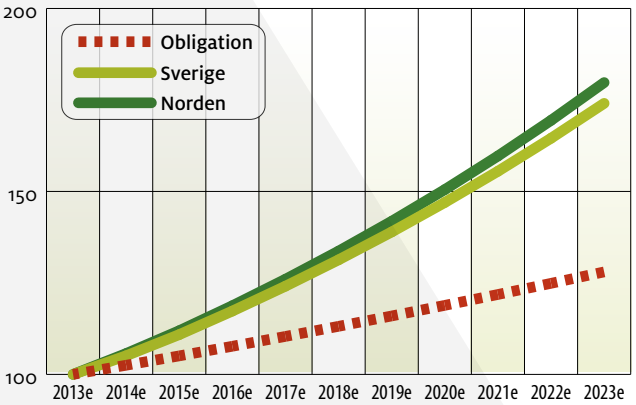
UTDELNINGSPORTFÖLJERNA FÖR 2014 – en med enbart svenska innehav och en med ett något bredare urval från hela Norden – skulle därmed kunna få följande utseende:

	Land	Kurs	Direktavkastning			Utdelnings-	
		01-nov	2013e	2014e	2015e	Snitt	andel
Swedbank	Sverige	169,00	6,1%	6,5%	6,7%	6,4%	74,9%
TeliaSonera	Sverige	53,95	5,6%	5,7%	6,2%	5,8%	71,3%
Skanska	Sverige	124,80	5,0%	5,1%	5,4%	5,2%	71,6%
Nordea	Sverige	83,55	4,7%	5,7%	6,3%	5,6%	60,0%
Securitas	Sverige	73,00	4,2%	4,3%	4,4%	4,3%	52,2%
Utdelningsportfölj Sverige			5,1%	5,5%	5,8%	5,5%	66,0%

	Land	Kurs	Direktavkastning			Utdelnings-	
		01-nov	2013e	2014e	2015e	Snitt	andel
TDC A/S	Danmark	49,33	7,5%	7,5%	7,6%	7,6%	92,8%
Elisa Oyj Class A	Finland	18,29	7,0%	7,1%	7,2%	7,1%	96,0%
Swedbank AB Class A	Sverige	169,00	6,1%	6,5%	6,7%	6,4%	74,9%
Fortum Oyj	Finland	16,42	6,0%	5,7%	5,6%	5,8%	77,4%
Tryg A/S	Danmark	507,50	5,6%	5,7%	5,9%	5,7%	80,1%
Orkla ASA	Norge	47,81	5,2%	5,3%	5,3%	5,3%	89,5%
Skanska AB Class B	Sverige	124,80	5,0%	5,1%	5,4%	5,2%	71,6%
Kesko Oyj Class B	Finland	24,52	5,0%	5,3%	5,6%	5,3%	75,8%
Statoil ASA	Norge	140,90	4,9%	5,1%	5,3%	5,1%	46,4%
Nordea Bank AB	Sverige	70,45	4,7%	5,7%	6,3%	5,6%	59,6%
Utdelningsportfölj Norden			5,7%	5,9%	6,1%	5,9%	76,4%

OAVSETT VILKEN AV PORTFÖLJERNA SOM VÄLJS är möjligheten att överträffa räntesparande mycket god. En svensk treårig statsobligation ger i skrivande stund en årlig ränta på cirka 1,2 procent. Det innebär att investeraren med den nordiska utdelningsportföljen "tål" kursnedgångar på totalt 12 procent under perioden utan att ha gjort en sämre investering än i treåriga obligationer. Ju längre portföljen behålls, desto större blir tåligheten för nedgångar. Det illustreras av grafen, efter tio år kan kurserna i portföljbolagen ha fallit med 25-30 procent – ändå överträffas statsobligationens avkastning. ■

Utdelningsportföljer vs 10-årig obligation



Lars Söderfjell
Chef för Case Analysgruppen inom Private Banking.

Topplistan
– tydlig övervikt i banksektorn

Topplistan steg 2,5 procent i oktober. Det var något bättre än SIX Return Index, som klättrade 1,7 procent. En stark utveckling för bankerna var främsta skälet. Swedbank har fått ökad vikt och portföljen har en tydlig övervikt i banker.

TEXT: THOMAS JOHANSSON **FOTO:** KRISTIAN POHL

FRÅN ÅRSSKIFTET till och med oktober har Topplistan gått upp 21,3 procent – marginellt efter indexuppgången på 22,5 procent.

VÅR ÖVERVIKT I BANKSEKTORN lönade sig under den gångna månaden. Bankerna levererade överlag starka rapporter, vilket gav rejäla kursuppgångar. SEB-aktien steg med 15,3 procent och Swedbank med 12,9 procent.

VERKSTADSSEKTORN var totalt sett en besvikelse under rapportperioden, men det fanns undantag, som till exempel ABB och Trelleborg. Vi lyckades undvika flera av de svaga aktierna, med undantag för Volvo vars kurs föll 13,5 procent i oktober.

UNDER MÅNADEN gjorde vi en rad förändringar. En stark rapport från Swedbank lockade och vi ökade i aktien igen. Därmed har Topplistan en tydlig övervikt i banksektorn. Swedbank har en hög direktavkastning och en mycket stark balansräkning, som vida överstiger myndigheternas kapitaliseringskrav.

VI KÖPTE ÄVEN IN JM och Trelleborg. JM:s redovisade resultat var något sämre än väntat på grund av färre resultatavräknade bostäder. Tröga planprocesser fortsätter dessutom att hämma antalet byggstarter. Huvudmarknaden Stockholm visar dock underliggande styrka och marginalerna förbättras. Vi tror dessutom att det politiska trycket gör att byggstarterna kan förbättras de närmaste åren. Trelleborg var ett av få verkstadsbolag som överträffade våra förväntningar under rapportperioden. Efter våra prognoshöjningar värderas aktien till P/E 13 på förväntad vinst 2014, vilket vi menar är attraktivt givet bolagets tillväxt och utsikter.

KÖPEN FINANSIERADES genom att sälja hela innehavet i Autoliv och minska innehaven i SKF och Volvo. Autolivs kvartalsresultat var i linje med våra förväntningar men bolagets utsikter kring marginalutvecklingen var dämpad. Pressen på marginalerna kommer att bestå under 2014, vilket gjorde att vi drog ned vinstprognoserna. Autoliv har utvecklats mycket starkt under det senaste året och Topplistan tog hem en bra vinst. ■

”Trelleborg överträffade våra förväntningar”

Thomas Johansson

Tog hem bra vinst i Autoliv

Företag	Kurs	Vikt	Inköps-kurs	Inköps-datum	Kommentar
ABB	163,5	5%	145,4	mar-13	Signaler om minskad prispress i kraftverksamheten.
H&M	277,9	5%	238,0	sep-12	Bra tillväxtutsikter på lång sikt.
Indutrade	257,5	5%	240,1	sep-13	Välskött och attraktivt värderad förvärvsmaskin.
Investor	211,2	10%	136,7	jan-12	Starkare kassaflöde möjliggör högre utdelningar.
JM	187,0	5%	187,3	okt-13	Lågt värderad och attraktiv markportfölj.
Nordea	83,5	10%	67,7	feb-12	Stabil utveckling och fortsatt god kreditkvalitet.
Sandvik	86,2	5%	89,5	aug-13	Eftersläntrare som gynnas av bättre Europakonjunktur.
SEB	79,1	10%	69,6	jul-13	Bra kostnadskontroll ger hög vinsttillväxt.
Securitas	73,8	5%	72,2	aug-13	Fortsatt uppvärderingspotential.
SKF	173,5	5%	167,0	jul-13	Volymerna vänder upp om än i långsam takt.
Swedbank	169,7	10%	129,0	okt-13	Stark balansräkning ger utrymme för utdelningar.
Trelleborg	123,1	5%	124,6	okt-13	Stark rapport för Q3, prognoserna skruvas uppåt.
Volvo	83,0	5%	88,6	sep-12	Strukturprogram ger högre marginaler på sikt.
Kassa		15%			

* KURSERNA GÄLLER 2013-11-04

Svante Andersson:

”Det blir ett museum i världsklass”

Svante Andersson blev företagare redan vid 15 års ålder. Från noll har han skapat ett smärre imperium i trakten kring Vara – genom stort engagemang, bra idéer och hårt arbete. Nu väntar vi på hans bilmuseum i världsklass.

TEXT: TORE DAVEGÅRDH **FOTO:** EMILIA ÖIJE

Om Svante Andersson

SVANTE ANDERSSON är ett praktexempel på att idérikedom, sunt förnuft och hårt arbete lönar sig. Han hoppade av skolan efter halva året i årskurs åtta och började jobba på föräldragården med att sköta grisar och laga cyklar och mopeder. Efterhand blev det reparationer och handel med EPA-traktorer och bilar. Redan som 20-åring hade han blivit miljonär – främst genom bra bilaffärer.

Affärerna utvidgades till att omfatta fastigheter och därefter till allehanda branscher. Idag äger Svante Andersson ett smärre imperium; Stenhaga Gård, Stenhaga Invest, it- och industribolag, restauranger, nöjesställen, lyxbilshandel, Bjertorp Slott med mera. Totalt har bolagen cirka 400 anställda. I takt med stigande intäkter har hans intresse för samlarbilar tilltagit och han planerar ett museum av ett stort antal oanvända bilar samt motorcyklar och mopeder på Stenhaga Gård utanför Vara i Västergötland.

Svante Andersson är 46 år och sambo med Anna Ellhage sedan 21 år. De har tre söner, Alexander, Ludwig och Oliver i åldrarna 20, 17 respektive 13 år.

När Svante Andersson inte jobbar, vilket han fortfarande gör för det mesta, tränar han boxning eller springer och gymmar. Det brukar bli fem till tio pass i veckan. Svante Andersson har tränat boxning i drygt 25 år.

Det har gått bra för dig. Vad är du mest stolt över?

– Mest stolt är jag över att ha lyckats bygga bra bolag och skapa arbetstillfällen här i min hembygd. Det känns väldigt roligt. Internetsajten ”ungdomar.se” är jag också mycket stolt över. Det är Sveriges största informationssajt rörande ungdomars välmående och hälsa. Varje månad besöks ”ungdomar.se” av över 450 000 unika besökare. Avsikten är att den ska förbättra ungdomars situation när det gäller integration, sysselsättning, hållbarhet och mobbning. Jag brinner verkligen för att bidra till en bättre samhällsutveckling – och det kräver en bra start för våra ungdomar.

Vad driver dig?

– Från början var det bara att jobba istället för att sitta i skolbänken. Jag trivdes inte i skolan och hoppade av efter halva åttan. Då jobbade jag hemma på gården med att sköta grisarna, arbeta i jordbruket och med att laga cyklar och mopeder. Sedan köpte jag EPA-traktorer, renoverade och sålde. Därefter blev det bilar. Jag köpte och sålde bilar långt innan jag hade körkort själv. Parallellt med bilaffärerna hade jag en heltidsanställning som bland annat truckförare. Under den här perioden upptäckte jag att jag älskade att göra affärer – att bli bonde lockade däremot inte alls. Drivkraften blev att tjäna mycket pengar.

Och det gjorde du.

– Ja, min första miljon hade jag tjänat ihop redan före 20 års ålder. Jag hade både tur och känsla för timing. Det mesta gick mig i händerna hela tiden. En möbelhandlare köpte en bil av mig och envisades med att betala med möbler. Jag fick ett lass möbler som jag sålde i ett nafs. Då beställde jag mer möbler av honom – jag sålde skinnsoffor i volym och började efterhand göra inköpen direkt från tillverkarna i England och Italien. Jag köpte också möbler från bolag på obestånd. Volymerna steg. Då byggde jag om hönshuset till en kombination av lager och butik. Och så började jag sälja mobiltelefoner – under tre år hade jag cirka 85 procent av marknaden inom mitt distrikt i Skaraborgs län. Den verksamheten sålde jag senare till Expert.

Sedan blev det fastigheter?

– De första fastigheterna köpte jag 1992/93, framför allt obeståndsfastigheter. Sedan har affärerna rullat på – jag har kontinuerligt både köpt och sålt fastigheter sedan start. Det totala fastighetsbeståndet är idag på cirka 160 000 kvadratmeter och är inköpt de senaste fyra åren. Jag har även varit inne på finansmarknaderna och spekulerat både i valutor och i aktier. Till en början gick det bra. Men så tror man att man är Tarzan, vilket självklart var fel. Efter ett antal bra affärer rök alltihop på en stor miss. Numer är jag mer försiktig och försöker använda min erfarenhet på ett klokt sätt. I senaste finanskrisen köpte jag till exempel Swedbank på 18 kronor, banken hade då ett eget kapital på 75 kronor per aktie. Boliden köpte jag på 17 kronor. Värderingen antydde att byggandet skulle upphöra i världen.

Många järn i elden – vad är roligast?

– Ja, det har blivit en del – det finns många olika blommor i vår herres bukett. Roligast är nog helheten och att kunna vara med lite överallt. De senaste två åren har min ambition varit att bygga en organisation med bra folk i ledande positioner, så att det fungerar även om inte jag är på plats. Nu är det klart och

SVANTES 4 BEN

SVANTE ANDERSSON FASTIGHETER – äger och förvaltar fastigheter med mera.

ALLREST GROUP – i nöjesbranschen, sex större restauranger och nöjesställen i Jönköping, Skövde och Oslo.

BILKOMPANIET – säljer exklusiva bilar, framför allt Porsche, Ferrari, Mercedes, BMW och Audi.

STENHAGA INVEST – har fyra verksamhetsben:

IT/PROGRAMVARA: Huvudägare i bland annat Aptic AB, som har utvecklat ett modernt, helintegrerat affärs- och inkassosystem, som klarar all hantering från faktura till betalt inklusive köp och belåning av fakturor i många olika valutor. I november lanseras dessutom Aptic Credit som är en toppmodern systemlösning för kontohantering. Svante Andersson är optimistisk: ”Nu vänder det på allvar – vi tecknar många nya kontrakt med aktörer både i Sverige och ute i Europa. Det ser mycket lovande ut.”

INDUSTRI: Bedriver modulär produktion i två fabriker till framför allt oljeindustrin och för byggnation av bostäder, skolor och hotell.

FASTIGHETER: Äger och förvaltar cirka 160 000 kvadratmeter lokaler och bostäder via 15 dotterbolag.

DIVERSE: Äger Bjertorp Slott, en marina på västkusten och deläger en vindkraftpark samt är verksam inom hotellbyggnation.

Bjertorp Slott är ritat av Ferdinand Boberg, som bland annat har ritat NK-huset, Rosenbad och Waldemarsudde. Slottet är byggt i mycket exklusiva material, granit, kalksten, koppar, trädslag som ek, teak, mahogny, masurbjörk etc. En nybyggnation av slottet skulle kosta cirka en miljard kronor enligt uppskattningar som gjordes för tio år sedan!

jag har lojala, kunniga och trevliga människor runt mig, vilket gör att jag har så himla roligt varje dag. Jag kan jobba mindre och faktiskt göra lite vad jag vill numer. En del entreprenörer vill vara den enda lysande stjärnan själva. Jag ser att folk växer med ökat ansvar – och dessutom har vi kul. Det är viktigt. Jag vill ha en företagskultur där människan är i fokus kombinerat med entreprenörskap – viljan och modet att pröva nya vägar.

Din utbildning ser lite skral ut. Kan du läsa en balansräkning?

– Mina formella utbildningsmeriter är inte mycket att skryta med, men jag har lärt mig på vägen – och har faktiskt lätt att lära. När det blev dags att starta aktiebolag satte jag mig in i hur det fungerar – läste och frågade dem som kunde. Språk har jag också lärt mig efterhand. När jag började importera bilar kunde jag knappt säga hej på engelska. Nu har jag inga problem att föra en konversation på språket.

Vad är målet?

– Att fortsätta trivas. Tidigare trodde jag att pengar innebar lycka. Nu har jag insett att det inte sitter där, även om det är skönt att kunna resa och äta gott utan att behöva vända på varenda krona.

Tanken med att samla bilar?

– Rent affärsmässigt kan det tyckas korkat att samla på okörda sportbilar etc. Men jag ska försöka skapa något unikt: Ett museum med många bilar från olika tidsperioder – och alla helt eller nästan helt okörda – i princip oanvända. På sikt tror jag att det kan vara värdeskapande. Jag har redan fått bud på några bilar på en nivå som fick frisyren att förändras momentant. Men jag säl ling.

När öppnar museet?

– Det har jag inte tidsplanerat. Det får bli när jag frigjort lite mer tid.

Hur kom du i kontakt med Ålandsbanken?

– Jag har känt Magnus Johansson, chef på Private Banking, i säkert tio år. Han är mycket bra att ha med och göra – jag gillar banken. Via Magnus fick jag också kontakt med Christer Villard, som nu är ordförande i vårt spännande it-företag Aptic. ■

Svantes tips till entreprenörer:

1. Försök ha roligt. Välj projekt som engagerar och inspirerar dig.
2. Bygg lag och få alla att springa åt samma håll. Var noga när du väljer människor att jobba med, hitta profiler och kompetens som passar in.
3. Våga ta steget och satsa. Försök ha tilltro till dig själv och dina idéer. Detta är svårt – vissa föds med det och andra inte.
4. Tänk efter före och gör riskbedömningar. Hur gör du om något går fel? Ha alltid en exit-plan.
5. Ta vara på dig själv och tänk på att kroppen är ditt redskap. Stressa inte, ät bra mat och motionera.
6. Förbruka inga människor eller relationer.

Skänk

Läte vi är ensamt

i jul.

KÖP JULENS VARMASTE KLAPPAR PÅ SOS-BARNBYAR.SE!

Du kan ge en föräldralös flicka eller pojke en trygg och kärleksfull uppväxt. I vår webshop kan du bland annat skänka Tak över huvudet till föräldralösa barn i Thai Binh, Vietnam. Då är du med och finansierar byggnationen av en helt ny barnby. För att inte ett enda barn ska behöva vara ensamt.

90 KONTO SVENSK INSAMLINGS KONTROLL

SOS BARNBYAR SVERIGE

Goda ord

BRA LÄSNING TILL JUL OCH NYÅR

Snart är det dags för lite julledighet. Här kommer några lästips att varva ned med.

Jag skickade ett mail som löd: Hej alla trevliga ungdomar på banken! Jag funderar på att ha lite boktips i nästa nr av Å. Har ni läst någon riktigt bra bok? – skicka ett mail till undertecknad! **TEXT:** TORE DAVEGÅRDH

Fnissigt till morbror Kalle

Svaren kom snabbt. Och snabbast var: Elisabeth Tamm, vår jurist. Hon föreslår **VAD ÄR PENGAR,** av Claes Hemberg och **MÅNSKENSKLOCKAN** av Peder Langenskiöld. Claes Hemberg vill, enligt förlaget, göra pengar till något personligt, rakt, fnissigt och begripligt så att man vågar tala om dem och kanske till och med förlika sig med dem. Månskensklockan är en barn/ungdomsbok som handlar om en 14-årig pojke som har fått en märklig klocka i födelsedagspresent. Klockan leder till en serie fantastiska upplevelser där grekisk filosofi och mytologi spelar avgörande roller.

Klassiskt till kusin Robert

Leo Tolstoy, kapitalförvaltare på Private Banking, rekommenderar **BROBYGGARNA**, del ett av Jan Guillous romanserie Det Stora Århundradet. Brobyggarna handlar om tre norska bröders öden i Europa och Afrika. Han tycker också om Ruiz Zafóns böcker om **BOKHANDLARE SEMPERE**. Leo Tolstoy, vars farfars farfar med samma namn var en stor författare, rekommenderar självklart också **KRIG OCH FRED** och **ANNA KARENINA** för dem som ännu inte läst dessa klassiker.

Oförglömligt till faster Stina

Jonny Björklund, chef Ålandsbanken i Malmö, säger så här: Den här boken är kanske ingen ”julbok” att slöläsa i mellandagarna, men den grep tag i mig på ett sätt jag inte kan glömma. Den är skriven av Jonathan Littell och heter **DE VÄLVILLIGA**. Böcker om andra världskriget finns det 13 av på dussinet. Denna bok skiljer sig genom att berättelsen är ett slags ”biografi/psykoanalytisk studie” med perspektivet från en nazistofficer (Max Aue). Max Aue är beläst och kultiverad, utbildad jurist som läser Tjechov och lyssnar på Chopin ena sekunden för att i nästa stund vara organisatör och ansvarig för massutrotningen av judar. På mer sidvändarboks-avdelningen rekommenderar Jonny Ken Follets romanserie **ÅRHUNDRADET** i tre delar. Del ett heter **GIGANTERNAS FALL,** del två heter **VÄRLDENS VINTER** och del tre skriver han nu.

Södersnackigt till kusin Lennart

Lars Johnson, administratör/kassan, säger så här: Den här är den enda bok man behöver! Han avser Söderstadion Forever – en bok som kom ut i oktober. Magnus Hagström och Jonas Cederquist är huvudförfattare. Boken innehåller intervjuer med spelare, ledare och Hammarbyfans.

Familjegroll till farmor

Fredrik Svennersjö, chef Premium Banking, har fått tips av sin fru, som är marknadschef på Wahlström&Widstrand och har suttit med i lilla Augustjuryn. De här fem böckerna ska han själv läsa under höstmörkret. **RÖRGAST** av Johan Theorin – en deckare som utspelar sig på ett dallrande hett sommar-Öland, där gammalt familjegroll kommer upp till ytan och en hämnare ämnar sätta sina planer i verket. **TIO LEKTIONER I MATLAGNING** av Lotta Lundgren. I den här boken skriver hon om allt som hör mat till på sitt helt egna och rasande roliga sätt. **SIMMAREN**, av Joakim Zander, är en svensk thriller. Spänning från första sidan utlovas plus en rafflande upplösning i ett vintrigt skärgårdslandskap i Sverige kring julafton. **ÄN FINNS DET HOPP** av Karin Wahlberg – en svensk Mad Men i sjukhusmiljö. **DEN GREKISKA HJÄLMEN** av Jan Mårtenson. Enligt förlaget är Jan Mårtenson i högform och skriver om kulturhistoria, mord och mat på ett både underhållande och inspirerande sätt.

Om Martin Johansson

Martin Johansson är 40 år och gift med Pia. De har två små barn, Julius som är fyra och Viola som är två år. Familjen bor i Hästängsudd, vid vattnet mellan Vaxholm och Åkersberga. Martin Johansson hoppade av gymnasiet tidigt och blev motorcykelbud. Han insåg så småningom att han egentligen ville göra något annat och satsade på att bli pilot. Det krävde dock bättre utbildning och Martin Johansson tog studentexamen, både teknisk och ekonomisk på 1 ½ år vid Komvux. Efter flygskola i Västerås och Bromma fick han sitt första jobb inom fraktflyget.

I samband med fastighetskrisen i början på 1990-talet började Martin Johansson intressera sig för fastigheter. Den första affären blev i Nyköping, fyra miljoner kronor för 1 600 kvadratmeter. Fastigheten såldes med god vinst några år senare. Därefter blev det bostadsfastigheter i Norrköping tillsammans med Jan-Åke Glommen i Estancia Fastigheter. I dagsläget har de ambitionen att bygga upp ett innehav av lager- och industrifastigheter. Målet är att nå en miljard i fastighetsvärde inom något år.

Martin Johansson har också återupptagit flygandet och blivit stor aktieägare i Eastair där han också blir VD inom kort.

Att flyga till småorter ute i Europa är tidsödande och dyrt. Med Eastairs Cessna C3 J går det snabbt och kostnadseffektivt.

Martin Johansson:

”Hur svårt kan det vara – *bara att skicka ut lite hyresavier”*

Martin Johansson är pilot i tredje generationen. Nu kör han igång en verksamhet inriktad på flygningar till större företags utländska verksamheter på udda orter. Bra fastighetsaffärer finansierar satsningen.

TEXT: TORE DAVEGÅRDH **FOTO:** VIKTOR FREMLING

Varför ville du bli pilot?
– Jag var mc-bud och hade provisionslön. Då gällde det att hinna med många uppdrag per dag, vilket uppmuntrade till att ta de kortaste vägarna – oavsett det var tillåtet eller inte. Efter ett antal förseelser rök körkortet på elva månader. Då kom tankarna kring att bli pilot. Det ligger kanske i generna, både min far och farfar var piloter. Pappa var stridsflygare inom flygvapnet. Han flög bland annat spaningsuppdrag med Draken under kalla krigets dagar. Det handlade om att fotografera rörelser vid gränserna mot Baltikum och Ryssland och att identifiera spionbåtar kring svenska vatten. Det inträffade många incidenter och ibland blev han jagad av ryssarnas MIG-plan.

För dig började det med fraktflyg?
– Ja, jag jobbade vid Nordflyg i fyra år. Främst flög jag över Östersjön med tidningar till Gotland och Helsingfors. Ibland var det lite obehagligt. Vi hade små, enmotoriga flygplan utan tryckkabin. När det var oväder var man tvungen att flyga rakt igenom eftersom det inte gick att flyga på hög höjd – tidningarna måste ju fram! Därefter fick jag jobb hos Grafair och fick flyga jet-kärror. Efter ett år blev jag flygchef på företaget. Men 2009 blev det för mycket – jag jobbade jämt, med flygandet och med fastigheterna samtidigt som jag nyligen blivit pappa. Resultatet blev att jag inte var bra på något av dessa ”yrken”. Jag hoppade av flygandet och hade nästan ett litet sabbatsår – och det var behövligt.

Men nu är du på igen?
– Ja, jag saknade flyget. Nu har jag och Jan-Åke Glommen gått in som storägare i Eastair. Bolaget disponerar två Cessna Citation CJ3, två Learjet 45, den ena är utrustad för ambulansflyg och den andra för persontransport, och nio helikoptrar – både egna maskiner och inlånade.

Hur ser marknaden ut?
– Lite olika beroende på typ. Helikoptrarna används för vattenprover i sjöar, för persontrafik i Stockholms skärgård, för flygfotografering med mera. Med Cessnorna och Learjet ska vi driva passagerartrafik. Målgruppen är främst stora företag, som har produktionsenheter på lite udda orter runt om i Europa. I stället för att flyga till storstäder, byta flyg och kombinera med tåg eller bil flyger vi direkt. Det sparar massor av tid för företagsledningar och styrelser. De kan dessutom utnyttja restiden på ett bra sätt – att planera inför möten och diskutera utfallet efter. Marknaden är sannolikt mycket stor – det gäller bara att göra konceptet känt. De flesta känner inte till hur effektivt och billigt redskap detta är. Jag hoppas Ålandsbankens Concierge-service kan bidra till att öka kännedomen.

Varför kom du in på fastigheter?
– Jag såg det som en intressant sektor. Det verkade också ganska lätt – bara att skicka ut lite hyresavier. Men där bedrog jag mig, det blev mycket arbete. Vi renoverade allt i huset och kunde efterhand höja hyrorna. Fastigheten såldes efter bara något år med bra förtjänst. Sedan kom jag i kontakt med Jan-Åke Glommen, som är delägare i fastighetsbolaget Estancia Fastigheter. Han var mycket flygintresserad så vi bytte kunnande – jag lärde honom flyg och han lärde mig fastigheter. Tillsammans köpte vi bostadsfastigheter i Norrköping, cirka 5 000 kvadratmeter.

Sedan har det ångat på?
– Ja, vi sålde i Norrköping 2005, men kom igen och köpte ett ännu större bestånd året efter. Nu fokuserar vi på att bygga upp ett bra innehav av lager- och industrifastigheter. Inom kort ska vi avsluta en stor affär, Åkerlund & Rausings fastighet i Lund på 19 hektar mark och 72 000 kvadratmeter uthyrbar yta. Efter den affären är det totala fastighetsvärdet cirka 700 miljoner kronor. Målet är att nå en miljard inom något år.

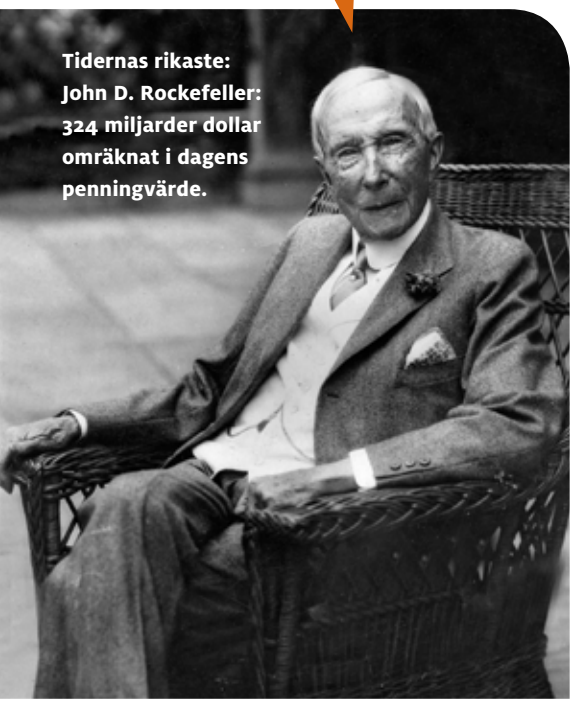
Var kom Ålandsbanken in i bilden?
– Jag har fått hjälp i flera olika affärer, bland annat i projektet med Brahegatan 7 i Stockholm. Efter godkännande av kardinalen i Rom kunde vi köpa och bygga om det gamla nunneklostret till bostäder. Banken var med i upplägget och finansierade. Ålandsbanken är mycket flexibel och ger för övrigt en otrolig service. Det hade aldrig fungerat med en vanlig bank. De jag samarbetar med kan tänka utanför boxen och se affärsvinsten med olika upplägg. Jag är väldigt nöjd.

There is no busin

Finns det några genvägar till att bli riktigt rik? Vad ska man satsa på? Klacka en fotboll, skriva en hit eller helt enkelt satsa på affärer. Här får du svaret.

TEXT: JAN TÖRNQVIST

Jaså, du tänker bli en av de rikaste i världen? Kan du inte nöja dig med att bli rikast i Sverige?



Tidernas rikaste: John D. Rockefeller: 324 miljarder dollar omräknat i dagens penningvärde.

MEN HUR SKA DET GÅ TILL? Hur ska du tjäna storkovan? Kanske vinna på lotteri eller spel? Glöm det. Högsta spelvinsten hittills i Sverige: 237 miljoner på Lotto. En sådan vinst räcker inte långt, du hamnar inte ens bland de 100 rikaste i Sverige. 2012 var nämligen 119 svenskar miljardärer.

2005 FANNS 61 100 DOLLARMILJONÄRER I SVERIGE, 0,65 procent av den svenska befolkningen. Och en dollarmiljon (6 500 000 kronor när detta skrivs) är väl ungefär så mycket som de flesta svenskar behöver för att klara brödfödan: 325 000 kronor om året (fem procents ränta). Men du siktar väl högre. Miljoner svenskar, de flesta som äger ett hus, är idag miljonärer. Inte så märkvärdigt.

HUR HAR DÅ DE DÄR MILJARDÄRERNA BLIVIT SÅ RIKA, finns det några genvägar? Ytligt sett tycks det finnas tre möjligheter: bli kung i nöjesvärlden, bli en av sportens stora eller bli affärsman. Även om Zlatan kommer hem från proffslivet med en miljard (och då kommer han en bit efter den allra störste i idrottsvärlden, Tiger Woods; 4 miljarder) och även om Abborna är goda för några hundra miljoner var (och då kommer de hundratals miljoner efter nöjesvärldens drottning Oprah Winfrey; redan 2007 beräknades hennes förmögenhet till 10 miljarder) så de riktigt, riktigt stora pengarna tjänar du som affärsman. There is no business like business.

AV VÄRLDENS TIO RIKASTE JUST NU har alla skapat sina förmögenheter på affärer. Av de 119 svenska miljardärerna just nu har 118 blivit rika på att göra affärer. Bara ett undantag på listan: **BENNY ANDERSSON** på plats 98. Av de andra 118 så är 34 finansmän som förvaltar egna och andras pengar, agerar på börsen, 32 är handelsmän som säljer varor som möbler (Kamprad) och som familjen Persson (kläder), 22 är fastighetsägare, 9 är arvtagare till uppfinnare, ett släkte som tycks försvinna ur listan över rika (vart tog sådana som Nobel och Rausing vägen?), 8 är skeppsredare, 5 är tidningsägare, 4 har blivit miljardärer på it (är det inte fler?), 3 är guldgrävare, typ familjen Lundin, och 1 är skogsägare. Vad kan man läsa ut av det här? Den skog, som jämte järn som en gång i världen lade grunden till svenskt välstånd skapar idag få miljardärer, att sälja tidningar får inte egna kassan att bli så tung, framtiden ser inte ljus ut, och datorernas intåg har inte fött så många svenska krösusar.

Benny Andersson

Liliane Bettencourt

ess like business

Bill Gates

Carlos Slim

Warren Buffet

Det låter osexigt, men vill du bli rik tycks det finnas två säkra kort: förvalta pengar, förvalta fastigheter. Ett slags evigt gnetande med dina pengar. Det var länge sen en uppfinnare blev miljardrik på sin uppfinning, i bästa fall får man nobelpris och rik på ära.

LISTAN ÖVER DE RIKASTE I VÄRLDEN Enligt tidskriften Forbes toppas 2013 av **BILL GATES,** ägare till Microsoft. 2012 låg **STEFAN PERSSON,** H&M, åtta på listan, 2010 **INGVAR KAMPRAD** elva, Bill Gates är god för 73 miljarder dollar, Stefan Persson 28 miljarder (2012), Ingvar Kamprad 23 miljarder (2010). Enda kvinnan på världslistan är **LILIANE BETTENCOURT**, ägare till L'Oréal (kosmetika),

Ingvar Kamprad

20 miljarder dollar. I hennes fall kan man säga att pengar inte är allt. Hon omyndigförklarades 2011.

TRÖST TILL DIG SOM DRÖMMER OM RIKEDOM: alla på världslistan har börjat med vad man kallar tvp tomma händer, De har blivit rika på hårt arbete. Och i ärlighetens namn, slumpen och tur.

CARLOS SLIM (idag 72 miljarder dollar) invandrade från Libanon till Mexico, **ARMANCIO ORTEGA** (idag 57 miljarder dollar) började sälja kläder i en liten butik i den spanska staden La Coruna, **WARREN BUFFET** (idag 54 miljarder dollar) rymde hemifrån för att han fick så dåliga betyg i skolan. Att ärva en massa pengar tycks alltså inte vara en grogrund för

Armancio Ortega

Stefan Persson

privat förmögenhet. Man ska skapa den själv. Svenskt undantag: familjen Rausing. Farfar Ruben gjorde jobbet med sin uppfinning Tetra Pak.

TIDERNAS RIKASTE: JOHN D. ROCKEFELLER: 324 miljarder dollar omräknat i dagens penningvärde. Pengarna hade han tjänat på olja. Innan han dog gav han bort det mesta av sin förmögenhet. Bara så att du vet.

Jakt i Baltikum och

Erik Hammar ska arrangera jakt i Norrland – av mer behaglig karaktär än den vilda jakt han själv var med om i Lettland. Han är en upptagen person, som uppskattar bra service från sin nya bank. ”Det är så här en bank ska fungera”

TEXT: TORE DAVEGÅRDH

Du har rört dig en del!?

– Ja, jag tycker om när det händer saker hela tiden. Jag reser också mycket i jobbet och trivs med det.

Tiden i Baltikum var mycket spännande, att bygga upp en verksamhet från noll var stimulerande – även om det kunde vara krångligt ibland.

Vari låg svårigheterna?

– Strax efter Sovjets fall, då Baltikum blev fritt, var det inte självklart hur man skulle gå tillväga för att etablera sig. Det viktigaste var att skaffa rätt kontakter – att komma in på rätt nivå. Jag såg till att komma in i konstnärskretsar genom vilka jag kunde komma nära människor på höga politiska nivåer. Det ledde vidare till riksbankschefen och vidare ut bland beslutsfattare inom banker och industri.

Inga obehagligheter?

– Nej, affärsmässigt flöt det på riktigt bra. Däremot höll vi på att bli kapade i vår bil av några som utgav sig för att vara poliser. Det blev en vild jakt i höga hastigheter på dåliga vägar – vi klarade oss undan dessbättre.

Du har gått in i ett galleri, varför?

– Jag har ett gediget konstinresse och är konstsamlare. En dag passerade jag ett galleri i Göteborg och utanför satt en kille och målade och gick fram för att se vad han höll på med. Vi började tala och det visade sig att de kunde ha användning för någon som vet något om försäljning, organisation och har ett globalt nätverk. De sysslar med graffitti-konst av unga och etablerade konstnärer. Graffitti är på väg in i finrummen och vi vill skapa en ny mötesplats – detta kommer att bli något alldeles speciellt.

Hur kom du i kontakt med Ålandsbanken?

– Jag arbetar mot finansmarknaden och känner till många institutioner och privat har jag varit mycket på Åland, bland annat i samband med att sonen spelat fotboll där. Då har jag lagt märke till Ålandsbanken och blivit lite nyfiken. Jag kontaktade banken och fick träffa rådgivaren Titti Tuncer, som såg till att jag fick träffa er jurist Elisabeth Tamm och Thomas Mattsson, finansiell planerare. Jag fick hjälp med allt jag behövde, juridiska avtal, skattefrågor, placeringar och bra villkor på lån och sparande.

Ett lyckat bankbyte alltså?

– Ja, det flyter på fantastiskt bra. Jag känner att jag kan lita på banken – inget faller mellan stolarna. För mig är detta oerhört viktigt eftersom jag själv inte hinner med att sätta mig in i allt. Jag har varit kund hos en rad banker men aldrig fått så bra service tidigare. Personlig service – det är så här man vill att en bank ska fungera!

Kort om Erik Hammar

Erik Hammar är ”Global Head of Sales Effectiveness” inom Finans & Risk på Thomson Reuters. Det innebär att han ansvarar för att öka försäljningen genom att ta fram strategiska effektivitetsförbättringar. Erik Hammar har arbetat i flera vändor på Thomson Reuters, bland annat byggde han upp företagets verksamhet i Baltikum, var vice VD i Danmark, Försäljningschef i Norden och introducerade företaget i flera centraleuropeiska, östeuropeiska och afrikanska länder. Kring millennieskiftet deltog Erik Hammar i starten av Remium Fondkommission. Han är konstintresserad och nyligen gick han in som delägare i Urban Artroom, ett galleri specialiserat på graffiti i Göteborg. Han medverkar också i en ”start up” – en on-line-resebyrå för jakt- och fiskeresor och har erfarenhet från ett bolag i livsmedelsbranschen. Genom sin bakgrund som globalt ansvarig för Thomson Reuters innesäljarkanal Direkt är Erik Hammar, som ende europé, medlem i ett ”advisory board” till AAISP, the American Association for Inside Sales Professionals som har 4 000 företag anslutna. Han har fru och två barn, en dotter som är 15 och en son som är 13 år.

Norrland

Urban Artroom, ett galleri specialiserat på graffiti i Göteborg. Erik Hammar är delägare.

Du slipper *papper* och *knappar*

HAR DU TRÖTTNAT på att knappa in långa OCR-nummer? Övergå till E-faktura så kommer dina räkningar direkt till Internetkontoret. Fakturorna kommer i elektronisk form och du kan enkelt betala dem var än i världen du befinner dig.

E-faktura är det smidiga och miljövänliga alternativet. Alla uppgifter är ifyllda – belopp och förfallodatum blir alltid rätt. Självklart kan du granska varje E-faktura innan du godkänner den för betalning. Dessutom sparas dina fakturor på Internetkontoret i 18 månader. Allt fler företag har börjat ta ut en avgift för att skicka pappersfakturor, med E-faktura slipper du dessa.

”Äntligen”

Snabbintervju med Premiumchefen

Kan vi få en kort rapport – hur går det?

– Gärna – det går fint. Jag är speciellt glad över att vi får så mycket referenskunder, nya kunder som kommer till oss efter rekommendation från ”gamla” nöjda kunder. Vi har också ett bra tryck från tidigare kunder som vill ha utvidgade tjänster. Vi växer snabbt och söker nu både en servicerådgivare till bankkontoret och en Premiumrådgivare. Även i Göteborg och Malmö ökar intresset för Premium Banking.

Vad beror tillströmningen på?

– Vi är en personlig bank med erfarna, seniora rådgivare. Vi ger seriöst underbyggda råd samtidigt som kunderna blir sedda och väl mottagna. Därtill har vi konkurrenskraftiga produkter på alla områden. En sådan service vill de flesta av oss ha – ryktet om oss sprider sig. Vi deltog nyligen i Hem & Villa-mässan. Många vi talade med välkomnade en liten, seriös och personlig bank som utmanare till storbankerna. Äntligen! sa flera av dem.

Nu lanseras e-faktura. Lite sent kanske?

– Ja, vi har legat lite efter men bättre sent än aldrig säger man ju och tjänsten blir väldigt smidig att använda. Jag rekommenderar alla att ansluta sig.

Vi betar av punkt för punkt på de områden där vi, enligt vår kundundersökning nyligen, är lite svaga. Nu när vi får in e-faktura blir det lättare för många att bli helkunder. Det är ju ingen som gillar att knappa in långa serier med OCR-siffror för varje faktura. Under 2014 ska vi beta av några punkter till.

Vad blir det då?

– Vi skrev nyligen avtal med Finansiell ID i Sverige. Under första kvartalet nästa år kommer våra kunder att kunna använda BankID i mobilen, vilket är efterfrågat. Vi kommer också att lansera nya kreditkort och fortsätta satsningen inom pensionsområdet. Det som kunderna uppskattar är att vi många gånger kan slå ihop flera pensionsförsäkringar till en. Det sänker ofta kundens kostnad. Dessutom kan kunden få råd kring hela sparkapitalet om det är samlat via Ålandsbanken.

Momentum

Är det verkligen snart ett år sen det var jul igen och vi firade nyår? Det tycks som om tiden går allt fortare. Livets stora frågor hänger i luften i mörka december. Hur ska man hinna köpa klappar? Vilken champagne ska man välja till nyår? Tror du på tomten i år också?

TEXT: JAN TÖRNQVIST

◀ Mer klappar till ungarna

Har du hunnit köpa julklappar? Möjligen har hysterin i julhandeln börjat klinga av. Förra julen var första gången julhandeln minskade i förhållande till föregående år. Men nu tippas den öka igen. 2012 omsatte julhandeln 66 miljarder kronor, cirka 10 000 kronor per vuxen. Här är handelns utveckling nu i förhållande i procent mot föregående år: kläder 2,5, skor 0,0, möbler 1,5, heminredning 1,5, elektronik -3,0, järn- och bygg 1,5 böcker 1,5, guldsmide 1,0, sport- och fritid 0,0, leksaker 1,0.

▼ När tomten blev snäll

Förlåt Dracula, Musse Pigg och James Bond, men tomten är världens mest kända påhittade figur. Även om tomteliknande figurer har funnits i omvärlden i omkring 700 år är det först vid förra sekelskiftet som tomten blev gäst i svenska hem. Den klassiska bilden av tomten var en grå liten ganska elak vätte som det gällde att hålla sig vän med. Den svenska konstnären Jenny Nyström tecknade honom klädd i rött och med vitt skägg och snälla ögon. Den argsinte tomten blev godmodig.

◀ Lyxigast i champagneglaset

När det gäller att dricka champagne är det ingen kris i Sverige. Eller är det kanske så att vi låter den bubbla när det är kris. På de senaste fem år har champagne-konsumtionen mer än fördubblats. Vi dricker årligen nästan 1,5 miljon liter, varav en halv miljon på nyårsafton. Champagneexperten Richard Julin tycker inte att man ska konstra till nyårsmaten. Han föreslår löjrom, avakado och ett glas champagne till förrätt på nyårsafton. Lyxigast i glaset: Krug Grande Cuvée NV, 1399 kronor.

ÅLANDSBANKEN

ÅLANDSBANKEN ABP

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

SVERIGE
www.alandsbanken.se

STOCKHOLM
Stureplan 19
telefon 08 791 48 00

Göteborg
Chef Mattias Breiter
telefon 031 333 45 00
mattias.breiter@alandsbanken.se
Kungsportsavenyen 1

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

En mer avancerad ekonomi kräver en mer engagerad rådgivare.

Välkommen till det du har saknat.

Hos oss möter du experter och specialister som hjälper dig med allt från ax till limpa. Vi tar hand om komplexa frågor och vägleder våra kunder utifrån deras specifika behov gällande:

- Planering av utlandsflytt
- Korrekt genomförd självrättelse
- Genomtänkta och väl förberedda generationsskiften
- Ägarplanering och bolagsstrukturer
- Försäljning av bolag
- Förmögenhetsförvaltning

PRIVATE BANKING

ÅLANDSBANKEN

Vi går vår egen väg

Välkommen till oss på Ålandsbanken Private Banking. www.alandsbanken.se/privatebanking

Stockholm: Stureplan 19, tel. 08-791 47 20, pbstockholm@alandsbanken.se Göteborg: Kungsportsavenyen 1, tel. 031-333 45 00, pbgoteborg@alandsbanken.se Malmö: Stortorget 11, tel. 040-600 21 00, pbmalmo@alandsbanken.se