ÅLANDSBANKEN

3
2014

Hyggliga börsutsikter
– trots stigande räntor

Sigridur Albertsdottir, Ålandsbankens HR-chef i Sverige

”Vi ska leverera det vi säger – och lite till”

Marknadsutsikter ▪ Entreprenörskap ▪ Livsstil ▪ Private Banking

Flera entreprenörer – och så Putin

HR-chefen är bestämd 4
Ålandsbanken måste ha en mycket kompetent och personlig personal. Det har vi – och ska alltid ha. Det säger Sigridur Albertsdottir, HR-chef i Sverige.

Det började med smör och Babylon 6
Staffan Häll blev entreprenör redan i tonåren. Då handlade det om Carlssonhögtalare och busstransporter. Sedan blev det strimlade grönsaker i parti och minut.

Trots stigande räntor – bra klimat för aktier 8
Stigande räntor talar för bättre konjunktur och stigande vinster i börsbolagen. Det kan lyfta börsen ytterligare.

Öva hjärnan 11
Lös Å:s första korsord, helt utan vinster.

Putin skrämmer 12
Intervju med Östeuropa-experten Torbjörn Becker om krisen kring Ukraina/Ryssland.

Stark expansion 14
Susan Engvall har byggt ett bolag inom hemförsäljning av kläder. Bolaget, me&i, har nått en omsättning på 250 miljoner kronor och det är inte slut ännu.

Kvalitet och Service 16
Det är revisor Ted Karlssons ledord – de stämmer med Ålandsbankens.

Vi är det kreativa folket 18
Hur står det till med gamla Sverige? Skolan är kass, sjukvården haltar och uppfinnarglädjen tappar mark. Men vi har mycket att vara stolta över.

Bankens bryggeri 20
Daniel Byrsten är nyanställd. Ännu vet vi inte vad han går för, men han brygger utmärkt öl!

Momentum 22
Biter svenskt stål? Och finns jord- och skogsbruk kvar i Sverige?

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, Viktor Fremling

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.

À – Tegnér har rätt

Nu kom den, våren – mitt under påskhelgen, då nästan alla var lediga och kunde njuta av den. Våren tycker jag personligen är den bästa årstiden. SMHI definierar meteorologiskt vår som när dygnstemperaturen är stigande och stadigvarande mellan 0 och +10 grader Celsius. Ankomsten av flyttfåglar och blommande örter är också tydliga tecken på att våren har kommit.

FÖRST BRUKAR VÅREN KOMMA TILL MALMÖ. Även i år har vårt kontor i Malmö haft en fin vår, med den bästa tillväxten i vår affär. Kontoret i Malmö har ökat sina intäkter med imponerande 55 procent hittills i år. Även vårt kontor i Göteborg har haft en fin vår med en tillväxt på intäktssidan om 41 procent.

Jag vill verkligen tacka alla nya och gamla kunder för förtroendet – att ni valt Ålandsbanken som er bankpartner – och jag lovar att vi ska göra vårt yttersta för att svara upp mot det förtroendet.

DE SENASTE ÅREN HAR VI MEDVETET SATSAT på kompetens och utbilning för att möta våra kunders behov och krav. En viktig, aktuell satsning just nu är så kallade självrättelser. Skatteverkets informationsutbyte med skatteparadis har ökat kraftigt de senaste åren. Det gör det angeläget att rätta gamla deklarationer innan Skatteverket upptäcker eventuella oredovisade utländska intäkter. Ålandsbanken har stor kompetens inom detta och kan hjälpa dig. Kombinationen av en borttagen förmögenhetsskatt och svaga förvaltningsresultat medför att skatten ofta blir låg, vissa kan till och med få pengar tillbaka.

I DETTA NUMMER KAN DU LÄSA OM en fantastisk entreprenör med gott hjärta, hos Staffan Häll skiner vårsolen året runt. Jag har haft förmånen att arbeta med Staffan sedan 1999 då han sålde sitt bolag Hällde-Maskiner AB. Han är fortfarande väldigt aktiv – med många järn i elden.

En annan, spännande entreprenör är Susan Engvall. Hon har byggt ett snabbt växande företag inom hemförsäljning av barn- och damkläder. Du hittar henne på sidan 14.

ALLT ÄR DOCK INTE FRID OCH FRÖJD. Utvecklingen kring Ryssland/Ukraina är tragisk och skapar också oro för världsekonomin. Vi har intervjuat en expert på Östeuropa, Torbjörn Becker, om krisen. Du läser artikeln på sidan 12. Förhoppningsvis har Esaias Tegnér rätt:

Väl formar den starke med svärdet sin värld,
väl flyga som örnar hans rykten,
men någon gång brytes det vandrande svärd,
och örnarna fällas i flykten.
Vad våldet må skapa är vanskligt och kort,
det dör som en stormvind i öknen bort.

JAG ÖNSKAR ER EN RIKTIGT FIN VÅR OCH SOMMAR!

Magnus Johansson
Chef Private Banking

Sigridur Albertsdottir, HR-chef för Ålandsbanken Sverige, är bestämd. Vi är den personliga banken och vi ska leverera det vi säger – och lite till, säger hon till Å.

”Jag vet vad

PERSONALCHEFEN:

Hur ser du på ditt jobb – vad är viktigast?
– Jag ska se till att våra chefer har tillgång till de verktyg de behöver för att helheten ska bli bra. Det handlar om att stödja dem i deras resursförsörjning så att vi har kapacitet att fullfölja våra åtaganden och de projekt vi startar på ett bra sätt. Enligt min syn ska HR-funktionen ligga nära affärsverksamheten. Vi ska vara medvetna om relationen mellan intäkter och kostnader och göra organisationen effektivare.

Det betyder vad?
– Även vi ska vara kostnadsmedvetna och inte hitta på egna, tidskrävande eller kostsamma undersökningar och projekt som ingen egentligen efterfrågar. Däremot ska vi se till att det finns välfungerande rutiner och verktyg för samtliga personalfrågor. Det ska vara enkelt och smidigt att hantera för cheferna, så att de kan ägna sin tid åt andra frågor. Allt ska utmynna i att vi levererar det vi säger att vi ska göra – och lite till.

Ålandsbanken säger sig vara mer personlig än andra banker. Hur slår det igenom när det gäller nyrekryteringar?
– Vi inte bara säger det – vi är den personliga banken. När det gäller rekryteringar vilar huvudansvaret på berörd chef. Jag deltar med kravprofiler, kollar brottsregister, tar kreditupplysningar med mera, men kan inte låta bli att även ha åsikter i personvalet. Något jag lägger stor vikt vid är att den sökande är väl förberedd och att det är ordning och reda med CV, intyg, följebrev och så vidare. Något vi alltid följer är våra ledord i samband med nyanställning: ”Ansvarsfull, Ambitiös och Personlig”. Våra anställda ska vara kompetenta och tycka att det är kul att träffa folk. Här handlar det inte om att vi svänger oss med några floskler eller slogans – det här är på allvar!

Hoppla, vad du tar i!
– Vi isländska kvinnor vet vad vi vill – och de flesta av oss är nog ganska bestämda. Jag tror nästan att det ligger i generna. På Island har männen i generationer varit ute på havet och fiskat. Kvinnorna har samtidigt fått se till att saker och ting rullar på hemmaplan – att allt fungerar. Samhället har visserligen förändrats, men mycket av den traditionen lever kvar.

Är det speciellt att arbeta på en liten bank?
– I en mindre bank betyder varje människa mer. Det är lättare att utläsa vad varje anställd bidrar med, både när det gäller själva arbetsprestationen som dennes bidrag till en bra stämning och arbetsklimat bland kollegorna. Det ställer också större krav på att uppträda på ett sätt som överensstämmer med bankens profil. Vi är mer personliga och är beredda att göra mer för våra kunder än vad man kanske begär i en storbank.

För din egen del?
– På stora företag finns det ofta specialister inom varje område som berör personal. I en liten organisation blir variationen mycket större. Jag arbetar inom alla områden, strategiska, långsiktiga resursfrågor, arbetsrätt, ledarskapsprogram, rekryteringar, avvecklingar, lönesättning med mera. Det är otroligt mångsidigt och därmed blir det spännande och engagerande. Jag trivs verkligen.

Vad är roligast?
– Mest glädjande är att se människor växa. Anställda som fått större ansvar och som svarar upp mot förväntningarna med råge. Framgångsrika förändringar i organisationen är också stimulerande att delta i. Nyligen har vi byggt upp en ny avdelning inom kreditområdet som har blivit mycket effektiv och uppskattad. I mitt jobb är den stora variationen i sig väldigt kul – att den ena dagen inte är den andra lik.

Vad är tråkigast med ditt jobb?
– Avvecklingar är naturligtvis inte roligt. I samband med finanskrisen tvingades vi göra en del neddragningar. Det var helt nödvändigt, men det är alltid tungt att meddela en person att denne inte kan vara kvar längre. Jobbet är ofta tryggheten i en människas liv. Att bli av med det är ett stort slag. På Island brukar man säga: aðgát skal höfð í nærveru sálar. Översatt till svenska innebär det ”Man ska alltid vara försiktig med människors själar”.

Respekten för människan som drabbas är viktig och vi anstränger oss för att göra en sådan process så smärtfri som möjligt. Det är också smärtsamt för dem som blir kvar. Det gäller därför att samtidigt skapa energi för den personal som är kvar – och som ska göra jobbet.

Varför är det så få kvinnor på banken?
– Könsfördelningen är cirka 60 procent män och 40 procent kvinnor, men kvinnorna syns inte lika mycket. De är främst anställda inom administrationen och har därför inte lika mycket utåtriktad kundkontakt. Vi har en ambition att förändra detta, men samtidigt väljer vi alltid den person vi bedömer vara bäst för varje befattning.

Är verkligen personalen vår viktigaste resurs?
– Ja, definitivt. Det säger visserligen alla men det är självklart i ett tjänsteföretag som en bank och extra tydligt i en relativt sett liten bank. För att kunna växa måste vi ge kunderna det där extra, som gör att de rekommenderar oss i sin bekantskapskrets. Det fordrar att vi har en mycket kompetent och personlig personal. Det har vi – och ska alltid ha! ■

jag vill”

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

Om Sigridur Albertsdottir

Sigridur Albertsdottir, eller Sigga som hon kallas internt, är chef för HR-funktionen inom Ålandsbanken Sverige. Hon är född och uppvuxen i Keflavik på Island, i vad hon säger en typisk isländsk familj. Hon började jobba, som alla andra, med att rensa fisk på sommarloven. Det har blivit många olika jobb sedan dess, som barnflicka, vid tullen på Island, på bank, resebyrå och på personalavdelningen inom Keflaviks kommun.

Efter gymnasiet längtade Sigridur ut och studerade spanska ett år i Spanien. Där träffade hon kärleken – en svensk man vid namn Robert. Efter Spanien blev det studier vid universitetet i Reykjavik och vid Stockholms universitet, vilket resulterade i en civilekonomexamen.

Sigridur har en sexårig dotter och en son på fyra. Fritiden ägnar hon mest åt familjen. Sigridur har fortfarande en stark koppling till Island och talar bara isländska med sina barn. Åtminstone fyra gånger om året åker familjen till Island, alltid till jul och några veckor på sommaren. Sigridur anser det viktigt för människor att utvecklas både yrkesmässigt och i privatlivet. Samtidigt anser hon att man ska ta vara på sitt ursprung – att bibehålla bra släktrelationer och försöka delta i olika familjehögtider med mera.

Snabbfrågor till Sigridur – Ja eller Nej:

Kreativiteten ökar om man har roligt på jobbet?	JA
På Ålandsbanken är stämningen bra?	JA
Cheferna är dock lite trista?	NEJ
Det är för få kvinnor i finansbranschen?	JA
Kvinnor kan?	JA
Kvinnor är bäst?	NEJ
Vi är specialister på förmögenhetsförvaltning?	JA
Vi är specialister på finansiell planering?	JA
Vi är specialister på VVS?	NEJ
Isländska banker är vårt föredöme?	NEJ
Island är trist?	NEJ
Barn ska ha roligt?	JA
Å är den bästa kundtidningen?	JA
Det här var kul snabbfrågor?	NEJ

Staffan Häll:

”Muckar inte på

Staffan Häll har varit entreprenör sedan tonåren och varit engagerad i en rad olika branscher. I lumpen sålde han Muckartröjor – men det är lång kvar till muck för egen del. Hans största engagemang, Hällde-Maskiner, expanderade kraftigt under de nästan 40 år han var verksam i bolaget.

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

Varför blev du entreprenör?

– Jag är säljare. Det bästa jag vet är att köpa in och förädla något för att sedan snabbt sälja det, med vinst förstås. Det började vid 15-16 års ålder då jag var mycket musikintresserad. Jag byggde min egen stereoanläggning med bra ljud. En kompis blev avundsjuk – han fick köpa den. Så startade det och sedan byggde jag Carlssonhögtalare och sålde. Efterhand fick jag agentur på Bose och på Stanton-pick ups för skivspelare och började också sälja färgteve-apparater från Nordmende. Faktiskt startade jag ett aktiebolag när jag var 18, tillsammans med en kompis, men jag var för ung – min kompis fick agera bulvan.

När jag skulle in i lumpen sålde jag verksamheten men fick inga pengar. Betalningen skedde i form av en Coronet (båt), en Pontiac GTO och del i en villa i Huddinge!

Hur kom du in i din farfars företag?

– Jag fick hoppa in när jag var knappt 20 år. Bolaget hade gjort sig av med en säljare och i samma veva blev min farfar sjuk. Det uppstod ett stort vakuum i företaget. Mitt första uppdrag blev att helt ensam vara med på en stor mässa med våra maskiner. Hällde omsatte bara runt två miljoner kronor på den tiden, men jag såg stora möjligheter – framför allt på exportmarknaderna. I samband med att våra försäljningsagenter i USA och England kraschade 1975 åkte jag över och startade försäljningsbolag i båda länderna. I sex år pendlade jag mellan Stockholm, New York och London.

Expansionen fortsatte?

– Ja, företaget är ju extremt nischat på några få produkter. För att få volymer var vi tvungna att sprida oss geografiskt, bland annat till dåvarande Sovjetunionen. 1978, två år före olympiaden i Moskva, drog jag in den största ordern dittills i bolagets historia. Det skedde under en mässa i Moskva, en het sommar. Efter några slitsamma veckor i Moskva, i en 40-gradig varm mässhall, fick jag en order på 2,3 miljoner kronor – vilket då var fantastiskt. Det visade sig några år senare att det inte var med vilka som helst som jag hade gjort affärer. Säpo haffade mig och jag blev förhörd – åtminstone en av dem hade varit industrispion för Sovjetunionen.

Hur kom löntagarfonderna in i bolaget?

– Efter min farfars död fördelades ägandet i bolaget mellan hans båda söner och deras barn. Min farbror dog 1978 och 1985 ville vi köpa ut kusinerna. Vi hade kommit överens om ett pris, som både vår och deras värderare ansåg rimligt. Då fick löntagarfonderna sig tilldelat 100 miljoner för köp av onoterade företag och så kom Trefond Invests märklige VD Bo Dahlgren och la ett högre bud på de 49 procenten som mina kusiner hade. Han kryddade med en halv miljon – och de sålde. ”Jag är vegetarian och grönsaksskärare passar då bra” menade Dahlgren. Det gillade jag inte men en positiv effekt var att vi fick in John Dahlfors och Anders Ullberg i styrelsen och de var ju kloka gubbar bägge två. Så småningom, när borgarna tog över den politiska makten i Sverige, kunde vi köpa fondens aktiepost av Hans Mertzig, som var chef för Fond 92-94 – den så kallade avvecklingsfonden.

Sedan tog det fart?

– 1985 anställdes en ny mycket bra vd, Christer Lithander. Vi omsatte då cirka 30 miljoner, hade fler än 90 anställda och tjänade inga pengar. Sviterna efter ett företag med för många ägare och viljor. När kusinerna var borta gjorde vi om allt. I stället för gjutna och ytbehandlade produkter tillverkade vi maskinerna i aluminiumprofiler. Vi lade ut det mesta på legotillverkning och Hällde blev en sammansättningsfabrik. Allt blev enklare och effektivare. Efter ett antal år hade vi dubblat omsättningen och hade hälften så många anställda. Lönsamheten låg äntligen där vi ville ha den, kring 15 – 18 procent före skatt.

Var det någon speciell produkt som var viktigast?

– Grönsaksskärarna och snabbhackarna. De är mycket effektiva och robust byggda. Enligt omfattande tester utförda av amerikanska Hobart, världens största bolag inom utrustningar för restauranger och storkök, var vår

länge”

skärare den enda som höll måttet. De ville sälja vår produkt under sitt eget namn i USA. Den affären innebar att vår omsättning steg med 35 miljoner kronor per år.

På mässor, tillsammans med Hobart, fick vi ofta 10 procent av mässutrymmet trots att vi bara stod för någon promille av deras totala försäljning. Andra var avundsjuka, men våra produkter var ju mycket mer iögonfallande än diskmaskiner, spisar och annat. Det sprutade strimlade morötter, grönsaker, frukter, ost och tärnad potatis över hela montern, vilket naturligtvis lockade människor till oss och Hobart.

Sedan blev det försäljning?

– Vi hade börjat titta på en plan för att sälja när jag blev kontaktad av ägaren till en stor fransk konkurrent, Robot Coupe. På en mässa i Düsseldorf, i oktober 1998, gick han som en äggsjuk höna runt vår monter. Robot Coupe tillverkade lite mindre maskiner och hade gjort några fruktlösa försök att komma in på vårt område. Han noterade nu att vi hade börjat tränga in på deras revir med nya mindre maskiner. ”Det här vill jag diskutera. Jag bjuder på japansk restaurant i kväll”, sa han till mig. Det resulterade i att han la ett bud på hela företaget. Affären blev klar den första juni 1999.

Vad har du gjort sedan dess?

– En period köpte jag och två vänner råvindar på Östermalm i Stockholm, byggde vindsvåningar som vi sedan sålde. Jag har också varit involverad i flera fastighetsbolag och bilagenturer (BMW och KIA), bland annat med Svante Andersson i Skövde. En riktigt kul tid. Jag har fullt upp fortfarande. Fastigheten i Kista som Hällde-Maskiner hyr av vårt bolag Hälli Fastighets AB renoverades i sin helhet förra året och ett nytt kontrakt skrevs med Hällde – ingen muck på länge!

Hällde – det började med smör

Hällde maskiner grundades 1941 av Staffan Hälls farfar Ernst Häll, som uppfann en smörportionerare. Den kunde portionera smör så mängden motsvarade olika antal ransoneringskuponger och gjorde det samtidigt möjligt att servera vackra, mjuka smörportioner. Det var en uppskattad uppfinning i krigets ransoneringstider och den gav företaget en flygande start. Smörportioneraren kompletterades med andra produkter, brödskärare, biffmörare, apelsinskalare och senare en grönsaksskärare. På St:Eriksmässan 1948 kom även utländska intressenter i kontakt med bolagets produkter. Det var början på en stor exportframgång för det lilla företaget, då beläget i en källarlokal i Vasastaden i Stockholm. Efterhand som Hällde-Maskiner växte flyttades tillverkningen till Solna och sedan till Kista.

Det riktigt stora genombrottet kom när den amerikanska giganten inom köksmaskiner Hobart la en beställning som i ett svep ökade bolagets omsättning med 50 procent. I dag exporteras 85 procent av produktionen till ett 80-tal länder och omsättningen ligger kring 100 miljoner kronor med bra lönsamhet.

Om Staffan Häll

Staffan Häll har varit entreprenör i hela sitt liv. Redan i 18-årsåldern startade han ett aktiebolag inom audio/TV, bland annat byggde Staffan Häll Carlssonhögtalare och sålde. Under sin militärtjänstgöring drev han busstrafik för värnpliktiga, som ville åka från Umeå hem till Stockholm över helgerna (eller Babylon som staden kallades bland de värnpliktiga). I samband med muck sålde han drygt 5 000 ”Muck T-shirts” till olika regementen.

I 20-årsåldern gick han in i sin farfars företag Hällde-Maskiner, där han blev kvar i nästan 40 år. Framför allt arbetade Staffan Häll med att utveckla företagets export ytterligare, USA, Storbritannien, Europa, Asien, och han reste cirka 200 dagar utanför Sverige årligen. Staffan Häll älskar att göra affärer och har mängder med roliga berättelser från möten i alla världens hörn och andra historier (som när Hällde-Maskiner fixade ett helt badkar med pytt i panna till Sten Bromans 75-års dag).

Staffan Häll har fortfarande många järn i elden, bland annat inom fastighetsbranschen.

Fritiden handlar mycket om sommarstället ute i skärgården, resor, golf och bilar. Staffan Häll har två vuxna barn, en son på 34 år och en dotter på 30. I en senare relation har han också en nu femårig dotter.

På sin 50-års dag fick Staffan Häll en av sina egna ”Muck-tröjor” i original från 1972 av en lumparkompis med följande text på ryggen:

”Nu kan vi avslöja att denna tröja såldes av en u.off. kille som redan då gjorde sin första mille.”

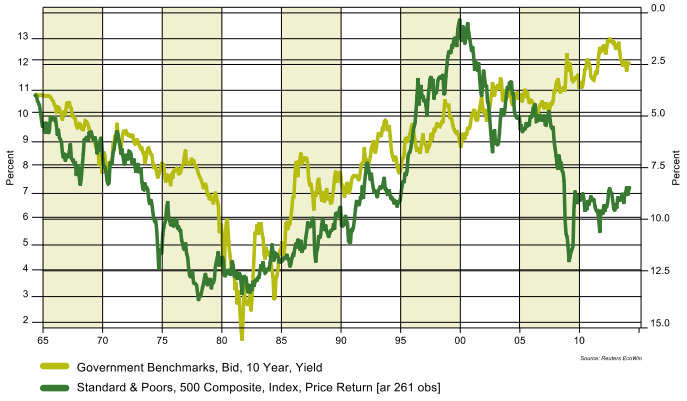
Hyggliga utsikter för aktier -

Vår grundsyn är att räntenivån kommer att stiga de kommande åren, men uppgången blir troligen relativt långsam. Låga räntor är normalt gynnsamt för aktiemarknaderna. Det mönstret har dock förändrats efter finanskrisen och en stigande räntenivå kan indikera bättre konjunktur och stigande företagsvinster. Med bra direktavkastning behövs ingen större värdeuppgång för att aktier ska bli ett bättre placeringsalternativ än obligationer.

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

EN GAMMAL "SANNING" är att en omgivning med låga räntor – liknande den vi har för ögonblicket – är gynnsam för aktiemarknaderna. Teorin bakom detta påstående är enkel: en låg avkastning på "riskfria" tillgångar som statsobligationer gör att alternativa investeringar ter sig betydligt mer attraktiva. Dessutom medför låga räntenivåer att företagen, som normalt har en viss belåning, får en lägre räntebörda i sina resultat.

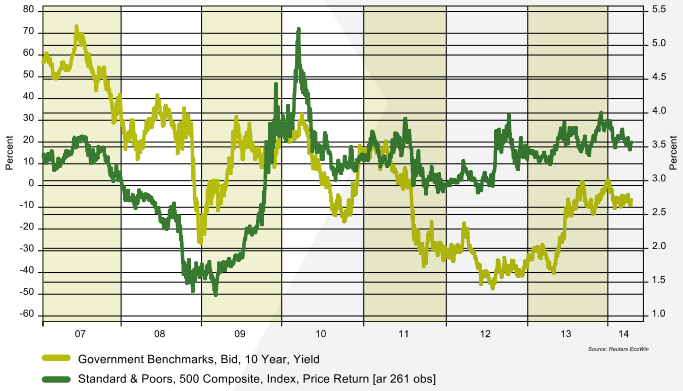
USA - räntor och aktiekurser (förändring 1 år)



Om vi betraktar utvecklingen för den amerikanska aktiemarknaden under de senaste 50 åren – en tillräckligt lång tidsperiod för att kunna dra mer långtgående slutsatser – noterar vi också att teorin verkar stämma under större delen av perioden (observera att skalan för räntorna är omvänd i diagrammet).

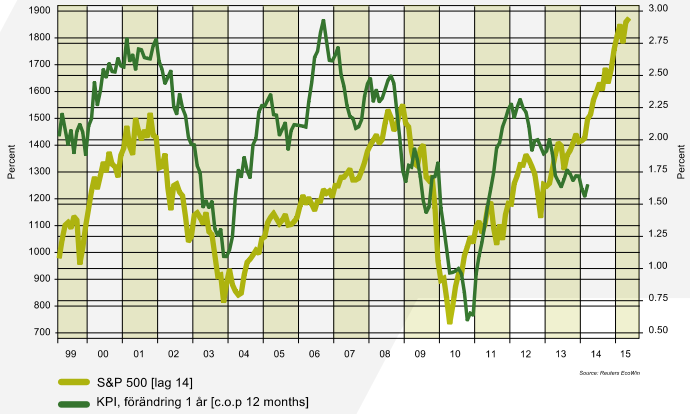
FÖR UNGEFÄR SJU ÅR SEDAN verkar sambandet ha brutits – trots att räntenivåerna har fortsatt att sjunka under de senaste åren har aktiemarknaden inte utvecklats positivt i motsvarande utsträckning. Faktum är att det omvända nu verkar gälla: stigande räntenivåer har resulterat i stigande aktiekurser (notera att skalan åter är "rättvänd" i nästa diagram).

USA - räntor och aktiekurser (förändring 1 år)



EN TROLIG FÖRKLARING TILL DET AKTUELLA LÄGET är att de låga räntenivåerna säger något om efterfrågan på kapital (den ekonomiska aktiviteten i världen) och resursutnyttjandet (som kan mätas i termer av inflation). Med detta resonemang skulle stigande räntor alltså indikera antingen att konjunkturläget förbättras, vilket är positivt för företagsvinsterna, eller att inflationen tar fart. Det senare kan vid en första anblick tyckas vara negativt för aktiemarknaden – men faktum är att aktier och inflationstakt har ett klart positivt samband över tiden, aktiekurserna verkar vara en "ledande indikator" för inflationstakten.

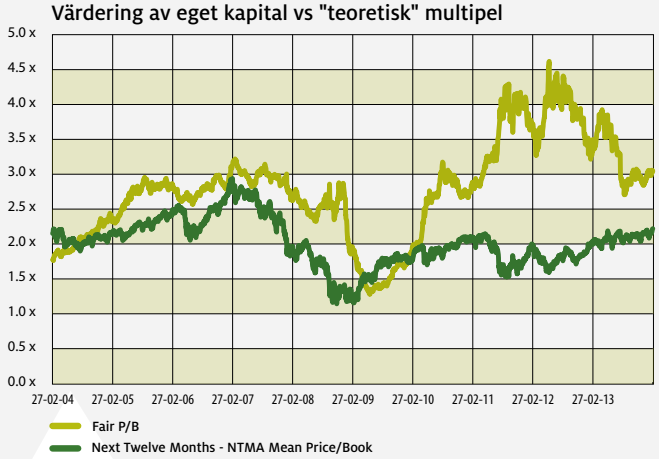
USA - aktier och inflationstakt



trots stigande räntor

FRÅGAN ÄR FÖRSTÅS vad som händer om resursutnyttjandet inte stiger i den takt som aktiemarknaden just nu verkar diskontera. En uppenbar risk är att vinstprognoserna för de kommande åren då måste justeras ned, vilket sannolikt skulle medföra negativa reaktioner på börsen.

Värdering av eget kapital vs "teoretisk" multipel



OM VI ÅTERGÅR TILL DET VÄRDERINGSSTÖD som de låga räntorna förväntas ge till aktiemarknaden kan faktiskt även detta ifrågasättas. Som framgår av diagrammet ovan har inte värderingen av bolagens eget kapital stigit tillnärmelsevis så mycket som den teoretiska värderingsmodellen indikerar. Den troliga förklaringen är att marknadens aktörer – liksom vi själva – ser de nuvarande låga räntorna som ett övergående fenomen som i första hand uppstått till följd av den extrema penningpolitiska stimulans som för närvarande äger rum i många länder.

SILVERKANTEN PÅ MOLNET är förstås att vi som aktieinvesterare inte behöver vara speciellt oroliga för stigande räntor på kort sikt. Vår bedömning är att räntenivån blir ett problem för aktiemarknaden först då de på allvar blir åtstramande. Exakt var denna nivå ligger är svårt att säga, men en tumregel är att räntenivåer som är lägre än den nominella BNP-tillväxten (i Sveriges fall 4 – 4,5 procent) bör uppfattas som stimulerande för ekonomin. Om Riksbanken får rätt i sina inflationsprognoser bör i så fall dessa räntenivåer kunna nås i slutet av 2015 eller inledningen av 2016. Det bör alltså finnas god tid att anpassa sin investeringsportfölj till ett högre ränteläge.

Ytterligare en indikator är förhållandet mellan aktiemarknadens direktavkastning, utdelningarna i relation till börskursena, och räntenivån. När direktavkastningen överstiger räntan behövs faktiskt ingen större värdeuppgång för att aktier även justerat för den högre risknivån ska bli ett bättre alternativ än obligationer. Flera studier har under de senaste åren visat att placerare i genomsnitt kräver en avkastning som är 4 – 5 procent högre än den ”riskfria” statsobligationsräntan för att investera i aktier. Med en direktavkastning som uppgår till cirka 4 procent och en tioårig obligationsränta på 2 procent krävs alltså endast 2 – 3 procents årlig värdetillväxt för att nå avkastningskravet – vilket inte verkar orimligt ens i en låginflationsmiljö.

Vilka aktier?

Vår grundsyn är att räntenivån kommer att vara stigande under de kommande åren. Uppgången kommer dock troligen att vara relativt långsam, och begränsas av att centralbankerna (inte minst Riksbanken) sannolikt kommer att hålla de korta marknadsräntorna på exceptionellt låga nivåer under en lång tid framöver. I denna omgivning har traditionellt konjunkturkänsliga aktier – verkstad, skog och stål – utvecklats positivt. Några av våra favoriter i dessa sektorer är i skrivande stund Autoliv, SKF och Trelleborg. Historiskt har banker, fastigheter och ”konjunkturstabila” branscher som dagligvaror och läkemedel utvecklats svagare då räntorna stiger. Det bör dock noteras att åtminstone banker och fastighetsbolag numera är betydligt mer beroende av nivån på korta marknadsräntor än på de ”långa” obligationsräntorna.

Om vi mot förmodan skulle få en omvärld med beständigt låga obligationsräntor kommer sannolikt de bolag som kan väntas visa en någorlunda stabil och hög omsättnings- och resultattillväxt, jämfört med marknadens genomsnitt, att belönas rikligt för detta. Allt enligt lagen om utbud och efterfrågan – i en omvärld med låg tillväxt blir det svårare att växa, och ”råvaran” tillväxt ska alltså värderas högre. I denna kategori hamnar Hennes & Mauritz, men också många bolag inom läkemedel och medicinsk teknik. Exempel på intressanta aktier i den senare kategorin är danska Novo Nordisk och svenska Meda. ■

Lars Söderfjell
Chef för Case Analysgruppen inom Private Banking.

Topplistan

Fordon lyfter Topplistan

Fordonsmarknaden ser allt ljusare ut och aktier som Autoliv och Trelleborg går starkt. Vi bedömer att de har mer att ge. Rabatten i Investor har sjunkit och med en fortsatt bra utveckling för Mölnlycke kan den sjunka ytterligare.

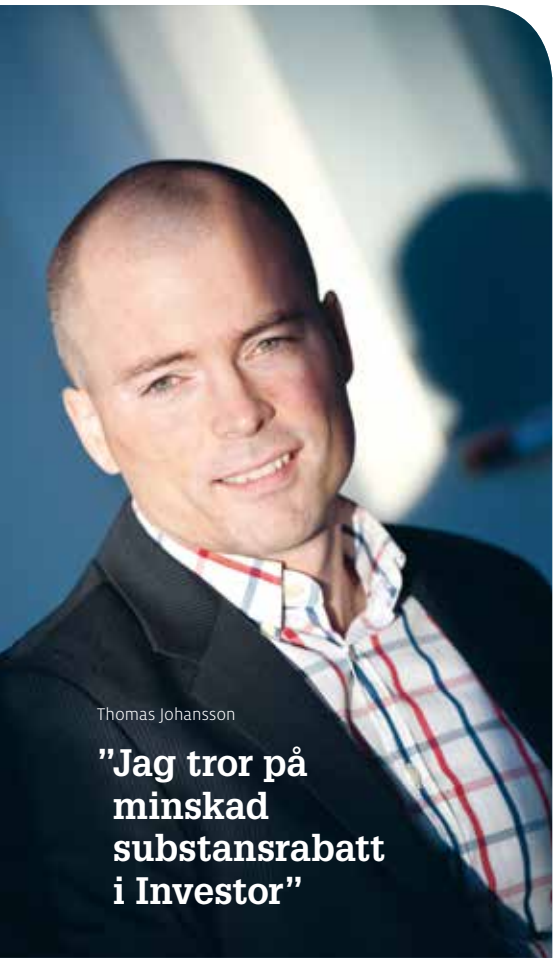
TEXT: THOMAS JOHANSSON **FOTO:** KRISTIAN POHL

HITTILLS I ÅR LIGGER TOPPLISTAN precis i nivå med SIX Return Index, upp 6,2 procent. Topplistan tappade mot index i februari men gick starkare i mars och har hittills i april överträffat börsen något.

Bland aktier som utvecklats starkt på sistone återfinns Autoliv, Trelleborg och Investor.

UNDER MARS ÖKADE VI VÅRT INNEHAV i Autoliv från 5 till 10 procent. Under de senaste månaderna har det kommit statistik som stärker oss i vår syn på aktien. Den europeiska personbilsförsäljningen fortsätter att återhämtas efter sex år med fallande försäljning. Försäljningen har stigit jämfört med motsvarande månad föregående år de senaste sju månaderna. Flera länder i Sydeuropa växer kraftigt, om än från låga nivåer. I Portugal steg bilförsäljningen med 40 procent under det första kvartalet och tvåsiffrig tillväxt uppvisas även i Grekland, Spanien och Irland. Det har även kommit data som visar att personbilsförsäljningen i USA återhämtas efter en trög start på året, i spåren av det mycket kalla vädret. Stark tillväxt inom aktiv säkerhet och god utveckling i Kina är andra faktorer som bidrar till att öka intresset för Autoliv.

INVESTOR HAR UTVECKLATS MYCKET starkt sedan inköpet i början av 2012. Under 2014 har substansrabatten minskat och uppgår i nuläget till cirka 24 procent. Vi tror fortfarande att det finns potential för minskad rabatt vilket ger stöd för vår positiva syn på aktien. Vi menar att en rabatt på 15–20 procent är mer rimlig på medellång sikt. En av förklaringarna till att rabatten minskat är den starka utvecklingen för Mölnlycke, där vi bedömer att värdet i Investor ligger i nivå med de största noterade innehaven Atlas Copco och SEB. ■



Thomas Johansson

”Jag tror på minskad substansrabatt i Investor”

BRA MARGINALER I TRELLEBORG

Företag	Kurs	Vikt	Inköps-kurs	Inköps-datum	Kommentar
ABB	171,5	5%	145,4	mar-13	Signaler om minskad prispress i kraftverksamheten.
Autoliv	681,0	10%	596,5	feb-14	Stark rapport, hög organisk tillväxt, stor nettokassa.
Ericsson	86,3	5%	76,3	dec-13	God vinsttillväxt 2014, attraktiv värdering.
H&M	274,6	10%	253,3	nov-13	Bra tillväxtutsikter på lång sikt.
Indutrade	306,0	5%	240,1	sep-13	Välskött och attraktivt värderad förvärvsmaskin.
Investor	242,2	10%	136,7	jan-12	Starkare kassaflöde möjliggör högre utdelningar.
JM	223,9	5%	187,3	okt-13	Lågt värderad och attraktiv markportfölj.
Nordea	91,3	10%	67,7	feb-12	Stabil utveckling och fortsatt god kreditkvalité.
SEB	87,9	10%	69,6	jul-13	Bra kostnadskontroll ger hög vinsttillväxt.
SKF	164,5	10%	175,0	jan-14	Volymerna vänder upp om än i långsam takt.
Swedbank	170,8	5%	129,0	okt-13	Stark balansräkning ger utrymme för utdelningar.
Trelleborg	132,2	5%	124,6	okt-13	Fortsatt goda förutsättningar att växa, låg värdering.
Kassa		10%			

* KURSERNA GÄLLER 2014-04-22

LÖS Å:S FÖRSTA KORSORD

Sommarkryssa med Å. Den först öppnade, rätta lösningen vinner ingenting. Inte den andra heller. Det är därför ingen större mening med att skicka in några lösningar till oss. Förhoppningsvis kan Å-krysset ändå bidra till en stunds trevlig avkoppling, på båten eller i hängmattan. Vi säger lycka till och samtidigt önskar redaktionen alla läsare en riktigt skön sommar. Å återkommer i september med nummer fyra, och då med den rätta lösningen – spännande.

LIGGA PÅ PLAYAN / HJÄLPER DIG ÅLANDSBANKEN ATT SPARA I
KAN VARA BÅDE SEG OCH GOD
GÖR SMÄRTA
RESTE I DIKTEN
LÖNSAMT PRATA MED ÅLANDSBANKEN OM
ÄR DET DÅ MÖRKER RÅDER
ÄR ÅLANDSBANKENS VISA-DEBET
HÖJA RÖSTEN
GÖR ROP I DALEN / ÖVERGÅNG
GÅR RADIONS EKO UT I
FIXAR FRAM
NÅGOT ATT BINDA MED

VATTENNYMF
ÄR ÅLANDSBANKENS SERVICE
SITTER DET SOM ÄR GJUTET
VILL VI ALLA ÅLANDSBANKENS KUNDER SKALL VARA
ANNO DOMINI
BÄST GÖRA SJÄLV I STÄLLET FÖR SKATTEVERKET
MITT AV / SÅNGMÖ
PLACERA
CARINA SOM DANSADE
KAN TÄCKA EN VÄGG
GORILLA
SIST OCH FÖRST
ZOOLOGGEBIT / SAMLINGSSALEN
INTE SOM ANDRA
HAR SIN BOK I GT
STOR I LONDON
ÄR ÅLANDSBANKENS RÅDGIVARE
IRLANDS HUVUDSTAD / KOSMETIKA
LÖS OCH LEDIG / FALLER MYCKET
HÄR BL.A. FINNER VI ÅLANDSBANKEN
EN SIDA I FÖRHANDLING / SIST I BREV
DET SOM VATTNAS I MUNNEN / TÖMSAK
FÖRT SAMMAN / FÅR MAN EJ BARN
BETRAKTA
NÅGOT VIKTIGT ATT SPARA TILL
TÅLIG / ÄVENTYR
DÄR TAJ MAHAL ÄR / INTE BRA DANSA I
VUNNIT / ÄR MÖN
JORDEGENDOMAR / BRUKAS INOM STÅD
ÖVRE GRÄNS
VERKAR KYLANDE
JAPANSK KAMPSPORT
BRA ATT ATT HA EN PÅ BANKEN
STÖTTAR EN FARTYGSMAST
ÄR TROLLKARL BRA PÅ / VERKLIG
BAN .. MOON,GENERALSEKRETERARE
SKA MAN PADDLA / MUSIKTECKEN
ÖRÖRELSE / SKER I EN SADEL
HAR FÖR AVSIKT / LITE GALEN KVINNA
MINDRE FAMILJ
PASSAR FONDER DIG SOM EJ VILL VARA AKTIV
MINDRE HERR / VÄNLIG
KÄRRA
TITT OCH TÄTT / TALADE
DAMBAS / FÖGA / VILL FÅNGEN
VARA I VÄGEN
DAMEN I FASTAN / BERG PÅ KRETA
HAR DEN SOM ÄR HÅGAD
BEGRÄNSAT TILL ETT LITET OMRÅDE
RÄKNAR MAN UT I SKOLAN
KAN BLI HÄR HÄR

© SVENSKA KORSORD AB

Oavsett hur omfattande konflikten med Ukraina blir eller hur effektiva sanktionerna mot Ryssland blir går landet svåra tider till mötes. Det säger Torbjörn Becker, chef för SITE vid Handelshögskolan i Stockholm. De ökade oroligheterna i östra Ukraina höjer risken för att Ryssland går in militärt. Det skulle kunna leda till långvariga problem och även påverka världsekonomin negativt.

TEXT: TORE DAVEGÅRDH **COLLAGE:** JÖRGEN MELIN

SVÅRA TIDER VÄNTAR RYSSLAND

Vad driver Putins aggressiva uppträdande?

– Han är angelägen om att inte fler stater kring Ryssland blir medlemmar i EU och Nato. Samtidigt tror jag att han vill återupprätta Ryssland som en stormakt och han spelar på den nationella stoltheten som drivkraft. Genom sitt agerande har hans popularitet i Ryssland skjutit i höjden och han har skapat en situation gentemot omvärlden i vilken allt färre ryssar vill bli av med honom. Men han har visat sig oberäknelig och självklart är det bara han själv som kan svara på vad som driver honom.

Nya oroligheter i östra Ukraina. Allvarlig upptrappning

– Ryssland vill destabilisera Ukraina och utan tvekan är de nya oroligheterna i östra Ukraina sponsrade från Ryssland, på ett eller annat sätt. Oroligheterna gör det svårt för den ukrainska regeringen att samtidigt ta tag i andra problem. Ryssland vill sätta käppar i hjulet när det gäller Ukrainas närmande mot EU. Efter de senaste oroligheterna i östra Ukraina har definitivt riskerna ökat för ett ryskt militärt ingripande.

Vad händer i så fall?

– Det kan bli väldigt rörigt och osäkert under lång tid. Att gå in i östra Ukraina kan emellertid bli problematiskt även för Putin. Där finns inga tydliga gränser var befolkningen är mest rysk och så vidare. Krim var en helt annan sak, med en tydlig gräns mot övriga Ukraina och med en klart dominerande rysk befolkning. Putin kände oro för den politiska utvecklingen i Ukraina. Ett närmande till EU skulle på sikt kunna hota hyresavtalet när det gäller Rysslands enda flottbas i Svarta Havet. Den risken ville han inte ta, samtidigt som han behövde stärka sin popularitet på hemmaplan.

Andra områden han kan tänkas vilja införliva med Ryssland?

– Baltstaterna, med stor rysk minoritet, känner ökad oro och vill att Nato ökar sin lokala närvaro. Polen har ställt önskemål om några extra brigader och så vidare. Det skulle dock förvåna mig om Putin vågar gå in i Nato-anslutna länder. Moldavien har kanske större skäl att känna oro. Putins inställning att Ryssland har rätt att skydda ryssar var än de befinner sig är helt orimlig. Det lär till exempel finnas runt 50 000 ryssar i Silicon Valley.

Hur starkt är Ryssland militärt?

– Om man jämför med tidpunkten då Ryssland var i stridigheter med Georgien 2008 är det tydligt att Putins satsning på militären har gett effekt. Trupperna har väsentligt bättre utrustning nu och de förfogar över moderna vapen. Jämfört med sina grannländer i Östeuropa är Ryssland mycket starkt.

Om Torbjörn Becker

Torbjörn Becker doktorerade vid Handelshögskolan i Stockholm 1995. Han har forskat och arbetat med ekonomiska frågor i Sverige och USA, bland annat nio år vid IMF i Washington. Sedan 2006 är Torbjörn Becker chef för SITE, Stockholm Institute of Transition Economics vid Handelshögskolan i Stockholm. Institutet, som består av tolv forskare och tre administratörer, är speciellt inriktat mot de forna sovjetstaterna. Det handlar om transformering av plan- till marknadsekonomier, kopplingen mellan makro- och finansiella marknader, hantering av kriser, chocker med mera. SITE är ett oberoende forskningsinstitut, som sponsras av både staten och det privata näringslivet.

Hur kommer konflikten att påverka Ryssland?

– Ryssland stod inför tuffa utmaningar redan före Ukrainakrisen. USA:s nya källor och ökad oljeproduktion i bland annat Irak pressar priserna på Rysslands viktigaste exportvaror olja och gas. Nu flyr dessutom kapitalet från Ryssland. Landet går svåra tider till mötes med fallande valuta, dyrare import och svagare export. Förhoppningsvis kommer Putin till insikt om att detta inte är bra för Ryssland och att hans populäritet riskerar att sjunka om människor får det successivt sämre. Jag hoppas att det innebär att konflikten inte blir mycket allvarligare än den är nu. Ukraina kommer inte att godkänna Rysslands övertagande av Krim, men efter hand kan retoriken komma att lugna sig. Ukraina kommer sannolikt att närma sig EU än mer men förhoppningsvis fortsätta med ett normalt handelsutbyte med Ryssland.

Är sanktionerna tandlösa?

– Hittills har de främst riktat sig mot vissa personer och institutioner, men går Ryssland in i östra Ukraina kommer sanktionerna att utvidgas. Att västvärlden har infört sanktioner har dock redan gett effekt. För att ett land ska kunna utvecklas fordras en fungerande och bra finansmarknad. Nu drar utländska investerare öronen åt sig – jag hörde nyligen att utflödet ur landet har varit 60 – 70 miljarder dollar sedan konflikten startade. Börsen har också fallit kraftigt och samtidigt har valutan tappat i värde. Ledningens oförutsägbara beteende skrämmer bort utländskt kapital. Det här kommer att kosta ekonomiskt. Tidigare prognoser om en BNP-tillväxt på någon procent har redan svängt till en negativ tillväxt. Det ser onekligen mörkt ut för Ryssland de närmaste åren.

Vågar Putin stänga av gasleveranserna till Västeuropa?

– Han har hotat med det och kortsiktigt kan det bli besvärligt. Samtidigt skulle det påskynda Europas önskan att göra sig oberoende av den ryska gasen. Polen har redan börjat investera i anläggningar för att kunna ta emot LNG-transporter, det vill säga kondenserad naturgas som levereras via sjötransporter från USA, Algeriet, Norge och andra leverantörer. Utbudet av LNG är emellertid ganska begränsat.

Effekter på världsekonomin?

– Skulle konflikten eskalera rent militärt kan det skapa stor oro i världsekonomin och kraftigt dämpa den konjunkturförbättring vi ser. Det skulle främst drabba de länder som har stort handelsutbyte med Ryssland och självklart Ryssland självt. Förhoppningsvis får vi se en mer återhållsam utveckling – då blir effekterna på världsekonomin inte dramatiska. ■

Om Susan Engvall

Tidigare har Susan Engvall arbetat med TV-produktion på Baluba och inom Kinnevikkoncernen. Hon har även drivit ett eget filmproduktionsbolag i Malmö. Susan Engvall är gift och har tre barn, 18, 15 och 12 år. På fritiden reser hon gärna med familjen. Susan Engvall ”yogar” varje dag och hon tycker om att laga mat till familj och vänner.

Expansion i centrum

Hemförsäljningsföretaget me&i, som främst säljer barn- och damkläder, har växt snabbt. Med en ny, resursstark ägare ska expansionen gå vidare till nya marknader. Vd Susan Engvall ser en spännande framtid för företaget.

TEXT: TORE DAVEGÅRDH **FOTO:** OLA TORKELSSON

Hur föddes idén till me&i?

– Jag och en kompis, Helene Nyrell, bestämde oss för att göra en julmarknad hemma i Barsebäcks by där vi också bodde. Vi fann att vi arbetade väldigt bra tillsammans och funderade på om vi skulle starta någon verksamhet. Ett krav var att det skulle kunna bli ett stort bolag samtidigt som vi inte ville låsa upp oss för mycket – vi ville kunna disponera vår tid med våra familjer. En period funderade vi på inredning men fastnade till slut för hemförsäljning av barnkläder. Helene hade jobbat i textilbranschen i många år och jag hade erfarenhet av att driva företag och från köparsidan med tre egna barn.

Varför hemförsäljning?

– Dels krävs det mer kapital för att starta en butikskedja, dels ger det inte samma flexibilitet för oss och det är svårare att expandera snabbt. Vi var inte intresserade av att stå i en butik men vi ville ha koll på hela distributionskedjan. Det är också dyrt att driva butiker och jag har sett många som tvingats slå igen. Vi har 850 ”butiker” som inte kostar något i lokalhyra!

Vad var svårast i början?

– Initialt hade vi en del problem med finansieringen. Efter många turer med Almi fick vi ett nej till slut – egentligen utan några bra argument. Trots det hjälpte vår bank oss så att vi kunde komma igång. Men det var lite nervöst – vi fick gå i personlig borgen och pantsätta våra bostäder. Sedan gällde det att få fram en kollektion och att rekrytera säljare. Helene och jag designar kläderna själva med hjälp av en art director. Det är viktigt att ta fram kläder som både barnen och de vuxna tycker om. Flickor faller ofta för prinsessklänningar i plastiga material ute i butikerna – något som föräldrarna absolut inte vill se sin dotter i. Men görs de i rätt material och med hög kvalitet blir alla nöjda.

Vi har också ett unisex-tänk – kläder som kan användas av både pojkar och flickor. Det ska vara kläder som håller länge och kan ärvas av yngre syskon.

Är det lätt att rekrytera säljare?

– Oftast handlar det om kvinnor som är mammalediga och som passar på att skaffa sig ett extraarbete under en period. Det har fungerat bra och vi har kunnat växa snabbt. Ett problem är dock att cirka 20 procent av våra säljare försvinner varje säsong. Den säljkåren måste vi förnya bara för att hålla volymerna uppe, vilket självklart är krävande.

Varför valde ni tillverkning i Europa?

– Det handlar om att ha kontroll. Regelverken för hur europeiska fabriker får uppträda är tuffare än i Asien. Våra producenter ligger i Portugal och Turkiet. Det blir också enklare för oss att besöka företagen och se att de följer våra regler. Vi är motståndare till barnarbete i fabrikerna, vilket är ganska vanligt i flera asiatiska länder.

Andra produkter?

– Vi säljer också damkläder. De svarar för cirka 40 procent av omsättningen. Antal byten är emellertid större, eftersom vi har svårt att tillhandahålla alla storlekar. Vi har också adderat produkter som body lotion, krämer och eau de toilette. Det är kul med egna dofter och krämer, men det handlar om små volymer och produkterna används mest för att kunna krydda våra erbjudanden lite i samband med kampanjer. Det är uppskattat i kundkretsen men betyder rent siffermässigt inget för bolagets lönsamhet.

Periodvis har vi även sålt ytterplagg för dagisbarn. Där finns en potential, det är möjligt att vi tar upp det igen

Vilka marknader är störst?

– Nu finns vi i Sverige, Finland, Norge, Tyskland och England. Finland har blivit vår största marknad. Främst tror jag det beror på att Finland har förmånliga villkor när det gäller hur lång tid småbarnsföräldrar kan vara tjänstlediga från sitt arbete. På senare år är dock tillväxten störst i Tyskland.

Hur ser framtidsplanerna ut?

– I slutet av förra året sålde vi 60 procent av bolaget till Volati, ett investmentbolag som köper in sig i bra och framgångsrika företag. Vi har tillsammans gjort en plan där me&i ska expandera från nuvarande omsättning kring 250 till 400 miljoner kronor fram till år 2018. För att klara det krävs det sannolikt att vi etablerar oss på fler marknader.

Är det fortfarande kul – nu när ni inte har majoritet?

– Ja, samarbetet med Volati fungerar bra. Konkurrensen i branschen har ökat men nu får vi större möjligheter att expandera snabbare – det är spännande. En mindre andel i ett större bolag kan bli väl så bra som 100 procent i ett mellanstort bolag.

Varför förvaltar Ålandsbanken ditt kapital?

– En vän och tidigare arbetskollega rekommenderade banken. Jag fick en riktigt grundlig presentation av hur bankens kapitalförvaltning fungerar och fick stort förtroende för Johan Samuelsson vid Ålandsbankens Malmökontor. Det känns bra och enkelt – hos större banker blir det mer komplext.

me&i

År 2004 startade Susan Engvall och Helene Nyrell bolaget me&i, hemförsäljning av främst barn och damkläder. Bolaget har växt snabbt. Första tolvmånadersperioden omsatte me&i cirka 12 miljoner kronor. 2013 omsatte me&i 200 miljoner och rörelseresultatet hamnade på goda 36 miljoner kronor. Nu ligger omsättningen kring 250 miljoner med försäljning i Sverige, Norge, Finland, Tyskland och England. Barnkläder svarar för 60 procent av omsättningen och damkläder för 40 procent.

Susan Engvall och Helene Nyrell sålde nyligen 60 procent av bolaget till Volati. Målet är att 2018 omsätta 400 miljoner kronor.

Affärskonsult och revisor Ted Karlssons ledord:

Kvalitet och s

Ted Karlsson har 25 års erfarenhet inom ekonomisk och juridisk planering samt revision. Hans bolag, TK Revision, är inne på sitt 21:a år och har ambitionen att växa men det ska ske med hög kvalitet och service.

TEXT: TORE DAVEGÅRDH **FOTO:** PERNILLA LÖFGREN

Om Ted Karlsson

Ted Karlsson är civilekonom och hans första arbete var hos revisionsbolaget Ernst & Young i Oskarshamn 1989. Året efter träffade han sin blivande livspartner, Ingela Gustafsson, en kvinna från Stenungsund fyra mil norr om Göteborg. Ted Karlsson flyttade dit och arbetade på en annan revisionsbyrå, som då hade kontor på orten. 1993 beslutade han sig för att starta egen verksamhet – mitt under fastighets- och bankkrisen. En stor del av tiden gick ut på att skaffa bra samarbetspartner och kunder. Första tiden anlitades underkonsulter men efterhand expanderade bolaget och rekryterade personal för att få en bas av egna resurser. Ted Karlssons intresse är resor, senaste till Mexiko, mat, vin och motion.

Hur kom du i kontakt med Ålandsbanken i Göteborg?

– Jag arbetar främst med ägarledda företag och lägger stor vikt vid den ekonomiska och juridiska planeringen både för företaget och för ägarfamiljen. Mötet med Ålandsbanken blev naturligt i samband med ett seminarium på Malta. På detta seminarium togs frågor om utlandsflytt upp, ett område som ligger i anslutning till vår egen rådgivning. Föredragshållare var Ålandsbankens skatteexpert Johan Thim. Johan och jag har sedan dess haft kontakt och biträtt kunder i frågor kring utlandsflyttar. Det goda samarbetet med Johan Thim har medfört att vi fått bra kontakt med flera av Ålandsbankens medarbetare som kontorschefen i Göteborg, Mattias Breiter, rådgivarna Jens Breum och Magnus Gustafsson med flera. I dag genomför vi också vissa seminarium tillsammans.

Kriterier för samarbete?

– För oss, som liten aktör, bygger affärsidén på att omge oss med professionella samarbetspartner med samma kvalitets- och servicetänkande som vi själva har. Vi samarbetar givetvis med andra aktörer, vilket är naturligt eftersom vi har en relativt stor kundbas, och det är viktigt att bevara relationer och kontakter för att kunden ska få bästa möjliga leverans. Vi vill givetvis jobba med aktörer som har samma syn på hur kunder ska bemötas och där tycker vi att Ålandsbanken håller en hög servicenivå. Det är positivt för oss att veta att våra kunder blir väl omhändertagna.

En bra relation alltså?

– Ja, det fungerar bra med Ålandsbanken, men vi anpassar oss självklart efter våra kunders önskemål. Ofta kan det vara bra att ha mer än en bank. Med beaktande av vilka specifika behov kunden har kan en nischaktör bidra till en bättre helhetsaffär. De samarbetspartner vi har i dag bygger väldigt mycket på förtroende mellan oss.

Hur ser dina kunder ut?

– Vi arbetar nästan uteslutande med ägarledda företag och kunderna är framför allt konsult-, handels-, tjänste- och fastig-

ervice

hetsbolag. En kund som gör en hel del av administrationen själv är att föredra ur framför allt två perspektiv. Det ena är en kostnadsfråga och det andra är en kompetensfråga. Kunder som har en god kännedom och kontroll över sin verksamhet och ekonomi har oftast en högre lönsamhet eller åtminstone större möjligheter att nå bättre resultat. För att nå bästa möjliga resultat upprättar vi tillsammans med kunden en långsiktig ekonomisk och juridisk planering och strategi. Slutmålet är en bättre ekonomisk och juridisk trygghet för både bolaget och ägarfamiljen. I denna planering deltar ofta flera av våra samarbetspartner med sina specialistkunskaper, som Ålandsbanken med skatt, finansiering och placering.

Vad skiljer TK Revision från de stora byråerna?
– De har en större bas av specialister som alla kunder får vara med och betala, medan vi anlitar en specialist för kunden bara vid det tillfälle det behövs – då använder vi oss av våra samarbetspartner. En annan skillnad mellan den stora och mindre byrån är att de stora oftast arbetar med kunder som är större och har internationell anknytning. Det blir normalt en annan typ av frågeställningar i dessa företag. Vi har själva valt att inte jobba med större uppdrag. Med det menar jag bolag med mer än 100 anställda, omsättning över 150 miljoner eller börsnoterade bolag. Vår kundkrets är mindre och medelstora företag som är familjeägda. Målsättningen är att ge dem ett bra ekonomiskt utfall och en god service.

Vilka är stötestenarna för TK Revision?
– Att hitta kompetenta personer, som också passar in i företaget. Detta är oerhört viktigt, speciellt på en relativt liten affärs- och revisionsbyrå som vår. Vi har som målsättning att under 2014 rekrytera minst två erfarna affärskonsulter/revisorer för att stärka företaget inom främst rådgivningssidan.

Vi upplever att det har blivit alltmer tidskrävande och komplext att driva byrån. Liksom i bankvärlden blir regelverken successivt mer omfattande och kraven på dokumentation växer stadigt. Det handlar om integrering av EU-regler, nya svenska regler, exempelvis nya revisions- och redovisningsstandarder samt momsregler.

Vad är målsättningen för egen del?
– Vi var 16 personer år 2000. Vi hade växt snabbt och vi såg en risk att på sikt inte kunna upprätthålla tillräckligt hög kvalitet och service. Vi valde därför att sälja den verksamhet vi hade i Lilla Edet och Älvängen, vilken främst sysslade med redovisning. I dagsläget är vi tio personer och har utrymme för att växa – vi söker som sagt två kvalificerade affärskonsulter och revisorer. Tillväxt är dock inget självändamål utan det måste ske i enlighet med vår affärside.

Aktier men mer rådgivning

Jacob, vilken är din roll på Göteborgskontoret?
– Främst den gamla klassiska aktiemäklarens, men i dag med betydligt bredare mandat än förr.

Hur menar du?
– Jag studerar fortfarande skärmarna och har ambitionen att hela tiden vara uppdaterad om vad som händer på världens kapitalmarknader – det gäller att veta varför saker sker och så gott det går försöka förutse vad som ska hända framöver. Men till skillnad från förr, då arbetet handlade om att hjälpa våra kunder att köpa och sälja aktier, handlar det i dag mer om rådgivning kring allokering av kundens värdepappersportfölj.

Hur går det till?
– Utgångspunkten är alltid kundens riskprofil – hur stor risk är kunden villig att ta för att uppnå en viss avkastning. Det blir grunden för ett förslag till portföljstruktur och vi skräddarsyr innehållet efter varje kunds riskprofil. För en kund som önskar en lägre risk än aktiemarknadens, men ändå vill ha möjlighet till en vettig avkastning, kan en portfölj bestående av företagsobligationer och preferensaktier vara en god idé. Då tar jag fram ett förslag tillsammans med våra kreditanalytiker.

Och för de mer riskvilliga?
– Många kunder vill ha hög aktivitet i portföljen och är betydligt mer riskvilliga. Då fungerar jag som samtalspartner, ofta på daglig basis, för att försöka hitta de bästa affärerna och undvika de dåliga. Vissa kunder är även aktiva på optionsmarknaden, ett sätt att kunna både sänka och höja risken i sin portfölj. Gemensamt för de kunder som jag arbetar med är att de har ett stort intresse för värdepappersmarknaderna. Tillsammans med oss, med vår erfarenhet och med hjälp av våra duktiga strateger på analysavdelningen, brukar det kunna ge riktigt goda resultat.

Vad tror du om börsen den närmaste tiden?
– Det finns ett gammalt talesätt, ”Sell in May and stay away” men jag undrar om det stämmer i år. Vi är fortfarande i ett tidigt skede av en konjunkturförbättring och det bör finnas bra vinstförbättringar att vänta i många börsbolag. Det är nog inte fullt ut diskonterat i kurserna ännu och det finns många bra affärer kvar att göra. En sak är dock säker – det är spännande att gå till jobbet varje dag!

Det Kreat

När världen vill ha spänning så läser de en deckare av svenska författare (Stieg Larsson, Henning Mankell, Liza Marklund, Håkan Nesser), allt fler filmstjärnor (Alica Wikander, Mikael Persbrandt, **Noomi** *Rapace, Michael Nyqvist, Lena Endre, Alexander Skarsgård, Joel Kinnaman) och filmregissörer (Michael Håström, Tomas Alfredson, Daniel Espinosa, Joakim Ersgård) flyttar till Hollywood för att filma och framför allt är vi bland de världsledande när det gäller matlagning, popmusik och dataspel. Tro det eller ej, men vi svenskar har mycket att vara stolta över. Vi är det kreativa folket.*

TEXT: JAN TÖRNQVIST **COLLAGE:** JÖRGEN MELIN

Svenska barn lär sig allt mindre i skolan, den svenska sjukvården är inte längre lika beundrad som förr och den omvittnade svenska uppfinnarglädjen har gått i stå. Ja, hur står det till med gamla, goda Sverige?

Det låter illa när man möter fakta i media. Är vi inte bra på nånting längre?

Jodå, vi är bäst i klassen på mycket. Det är bara det att vi är bra på det som inte tycks räknas.

När den franske mästerkocken Paul Bocuse, en av 1900-talets främsta matlagare, häromåret fick frågan var man lagade den godaste maten så svarade han Stockholm, när den amerikanska tidningen People häromveckan utsåg de viktigaste personerna inom musikbranschen kom den svenske musikproducenten Avicii på tredjeplats och när en dataspelstidning listade de 50 hetaste spelen i år var nio av spelen påhittade och producerade av svenskar. Vi svenskar är helt enkelt världsbäst när det gäller matlagning, musik och dataspel. Unga svenskar är bland världens mest kreativa när det gäller sånt som intresserar unga människor världen runt. Sverige är inte slut…

Mästerkockar

Mat var länge inte nåt man tävlade i. Tävlingen Årets Kock startade 1983 och är ett slags svenskt mästerskap i matlagning. Bocuse d´Or är världsmästerskapet. Svenska kockar har kommit etta eller tvåa fem

iva folket

gånger. Det svenska kocklandslaget har det senaste åren varit världens mest framgångsrika. Två olympiska guld och två VM; har kommit på medaljplats varje gång sedan 1996.

Vad är det då för mat de svenska kockarna lagar? Sill och potatis, bruna bönor och fläsk eller mammas köttbullar?

Icke!

Det nya franska köket, som dök upp i svenska krogar för 60 år sedan och som baseras på bra råvaror och genuint hantverk, har blivit det nya svenska köket. Och kockarna blev lika välkända som rockstjärnor. De svenska mästerkockarna förfinade den franska matlagningen i ett viktigt avseende: råvarorna skulle vara de allra bästa. På krogen Frantzén i Stockholm (rankad som världens 12:e bästa krog) bjuds du på fläsk från bonden Anders Gunnarsson på Halla i Kvänum, hos kocken Magnus Nilsson på Fäviken i Östersund på konfiterat anklår från Peter Blombergsson på Bonäset i Jämtland och hos kocken Mathias Dahlgren i Stockholm på kyckling från Johan och Linnea Widing på Bokelundsgården i Görby. Svenska kockar, svenska råvaror. Så enkelt blev de på 40 år bäst i världen. En god historia.

Musikunder

Det svenska så kallade musikundret började ta form 1973; Stikkan Andersson ville ta svenska låtar och artister ut i världen. Han försökte med Ring ring och ABBA, men det blev Hooked on a feeling och Blue Swede med sångaren Björn Skifs som blev först 1974 med att hamna etta på den amerikanska musiktidningen Billlboards singellista. Men Stikkan, som nobbat Skifs kontrakt, gav inte upp och 1977 var det ABBAs tur: låten Dancing Queen blev etta i USA. Massor av svenska låtar har lyckats i USA: Europe med Carrie, Nenah Cherry med Buffalo Stance, Robyn med Do you know, Cardigans med Lovefool, Eagle-Eye Cherry med Save tonight, Swedish House Maffia med Don´t you worry child, Icona Pop med I love it, Avicii med Wake me up. Och som ettor: Roxette med Listen to your heart, The Look och It must have been love och Ace of Base med The Sign. Den mest framgångsrike av dem alla: Max Martin, producent och låtskrivare, har haft 17 listettor från 1999 till 2014. Världen lallar med på svenska.

Datanördar

Musik har varit en konstart i hundratals år, dataspel är en ny företeelse och spelen har utvecklats snabbt; från 1960 då datatekniker på Saab utvecklade ett spel för att spelas av militärer under skytteträning: träffa en röd prick med en annan röd prick. Ett annat populärt spel: en pingpongboll som studsade mellan tv-rutans kanter.

Dataspel slog igenom. I dag omsätter försäljningen av dataspel lika mycket som filmindustrin. Pacman blev 1980 världens mest kända spel, har sålts i över 100 miljoner exemplar.

Försäljningen ökade snabbt, omsättning 2008: 50 miljarder dollar. De svenska spelinnovatörerna kom igång i slutet på 70-talet. Här och var runt om i Sverige fanns unga killar som skapade spel och som blev inkomstbringande varor. I Växjö satt ett gäng och gjorde ett virtuellt flipperspel Pinball dreams, i Norrköping hittade de på Ignition, ett bilspel, i Göteborg skapades Backpacker. Alla killarna blev mångmiljonärer. Från 2010 till 2012 ökade försäljningen av dataspel i Sverige från 1,2 till 3,7 miljarder kronor. Magnus Persson satt ensam i Kärrtorp och uppfann spelet Minecraft och sålde det på sin hemsida – hittills har han sålt 5,7 miljoner exemplar.

Miljardindustri

Fem svenska killar, med Sebastian Knutsson som spelutvecklare i bolaget King.com, har utvecklat 160 spel och börsnoterades härommånaden på Nasdaq; de blir miljonärer, förlåt miljardärer, hela bunten.

Nu satsar handelsminister Ewa Björling på litteratur, film, dataspel, musik och mat.

– Sverige ska bli känt i världen via kreativa näringar, säger hon.

PS. När du har läst det här kan du slå dig ner i favoritfåtöljen och läsa en deckare. Svenska deckarförfattare är bland de mest lästa i världen. Stieg Larsson har sålt 75 miljoner exemplar.

Daniel Byrsten började på Ålandsbanken i februari. Han har stor erfarenhet i bankvärlden och blir ett starkt tillskott på Ålandsbankens Premium Banking.

Daniel – *ny kapacitet på Premium*

Varför bytte du från Swedbank till Ålandsbanken?
– Jag tyckte det var kul med en ny utmaning och att komma till en bank som tydligare satsar på en bra kundservice. Jag var rådgivare på Swedbanks motsvarighet till Premium Banking, så det var ganska likartat. Den stora skillnaden är att varje rådgivare har färre kunder här och därmed mer tid för dem. Jag hoppas det kommer att innebära att jag kan jobba mycket närmare kunderna och mer med placeringar än vad jag gjorde tidigare.

Vad gillar du Fredrik Svennersjö, din chef?
– Jag gillar honom – han är bra. Om jag inte hade gjort det hade jag inte tagit jobbet. Fredrik är energisk och får saker och ting gjorda. Jag tror det blir både kul och stimulerande att jobba med honom.

Hur länge har du varit i bankvärlden?
– Knappt tio år, jag var åtta år på Swedbank och dessförinnan nästan ett år på vad som i dag heter Coeli. Jag trivs bra med bank – tycker det är kul att träffa människor och att hjälpa dem med placeringar och diverse andra ärenden.

Har du någon utbildning?
– Jo, jag har studerat på universitet, framför allt finansiering och redovisning.

Du lär brygga ditt eget öl?
– En kollega på Swedbank sysslade med det. Kan han så kan jag, tänkte jag. Det är inte så krävande – ett tiotal arbetstimmar för att framställa 25 liter öl. Jag tycker bäst om alevarianter och det är sådan öl jag producerar. Du kan få prova en flaska!

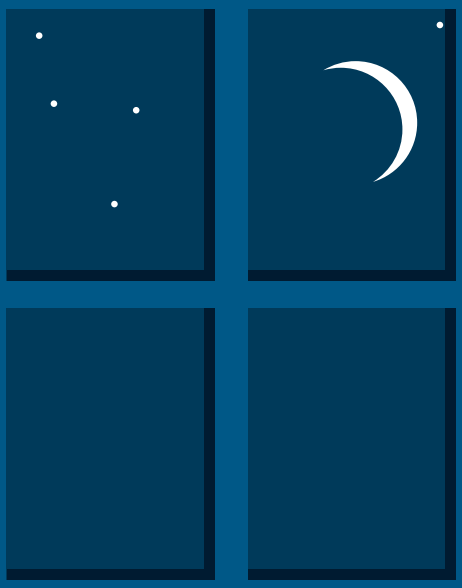
(En timme senare) **Nu har jag provat ditt öl. Gott – överraskande gott!**
– Tack för det omdömet. Det var inte sista gången jag bjuder!

Om Daniel Byrsten

Daniel Byrsten är uppväxt i Luleå, men studerade vid universitetet i Karlstad. Han är gift med Annica, som han uppger är snäll – han är nöjd, och de har tillsammans dottern Vilma på drygt två år. De bor på Färingsö (Ekerö) utanför Stockholm.

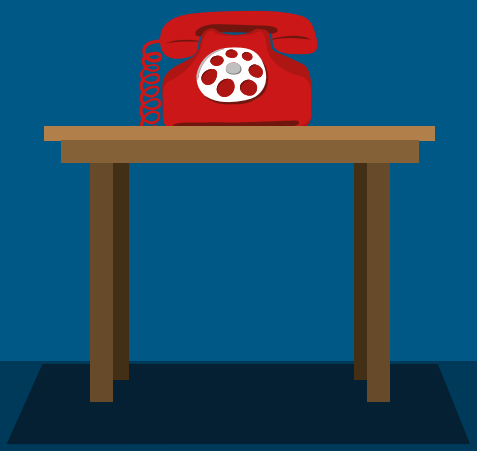
Daniel Byrsten är mycket fotbollsintresserad och favoritlaget heter Chelsea (han uppger som skäl att hans moster bor i sydvästra London, är det ett riktigt trovärdigt skäl? (reds. anm.))

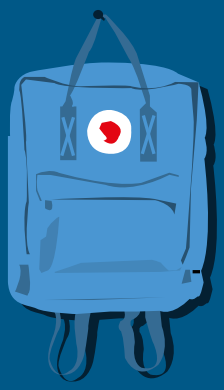
Andra intressen är squash, innebandy, korpfotboll och golf. På fritiden brygger Daniel Byrsten också sitt eget öl.



Jag är liten och helt ensam.
Min kudde är mjuk och blöt av alla tårar.
Natten är tyst och läskig.
Det hörs skrammel i köket och snart kommer skriken.
Jag hör röster. Jag gråter. I sängen.
Jag är inte ensam för mina föräldrar bråkar i köket.

Imorgon är en ny dag som kommer att bli precis likadan som den här.





För oss vågar barnen berätta hela sanningen.

Därför är det extra viktigt att få dig som medlem i Bris.
Besök bris.se/medlem så kan vi fortsätta att hjälpa.
Tack.

BRIS
BARNENS RÄTT I SAMHÄLLET

Momentum

En gång var nästan alla vi svenskar bönder, ägde en bit jord. Men det var skogen som gav oss ett drägligt liv. Järnet gjorde många av oss rika. Hur står det till med det svenska jordbruket i dag? Håller kalhyggena på att ta över? Hur biter det svenska stålet? Frågorna är ställda, här finns svaren.

TEXT: JAN TÖRNQVIST

En egen liten skogsdunge ▼

Vi svenskar är rädda om vår skog. Sverige är ett av världens skogsrikaste länder i förhållande till folkmängd; vi har ungefär 2,5 hektar skog per person (som fyra fotbollsplaner: en egen liten skogsdunge). Svensk skog växer till med 120 miljoner kubikmeter per år, 80 miljoner kubikmeter blir pappersmassa, sågade trävaror, träskivor och energi.

När skogen är 100 år så avverkas den och ger plats för nya träd. Enligt skogsvårdslagen är den som äger skogen skyldig att se till att ny skog växer upp.

Värdet av den totala exporten av skogindustriprodukter uppgår årligen till 130 miljarder kronor, en tiondel av Sveriges totala export. Drygt hälften av Sveriges landareal är skog och tre fjärdedelar av skogen, mest gran, är privatägd.

De svenska stålmännen ►

Länge har järn- och stålindustrin varit Sveriges viktigaste industri – i Sverige började järnåldern år 1000 f. Kr. och järn till kanoner göts redan på 1500-talet i Åkers styckebruk. De svenska smederna ville ha starkare järn och fann att när man minskade järnets kolhalt fick man stål (färskning) och olika metoder att framställa stål utvecklades. Biter svenskt stål fortfarande? Ja! Det är svenska stålföretag som utvecklar nya stålsorter och är världsledande när det gäller avancerat stål: rostfri plåt, valstråd, pulverstål, verktygsstål, snabbstål, kullagerstål, slitstål, järnlegeringar, järnpulver. 95 procent av den svenska stålproduktionen, fyra miljoner ton, exporteras (4,6 procent av den svenska varuexporten) till ett värde av 56 miljarder kronor.

Den sista drängen ▲

Finns det verkligen några bönder kvar? Vid andra världskrigets slut var en fjärdedel av Sveriges befolkning sysselsatt inom jordbruket, i dag är siffran under 5 procent. Antalet lantbruk hade minskat från 300 000 till 80 000. Det var en naturlig följd av maskinell rationalisering: mänskliga arbetsuppgifter försvann mer och mer – i början på 1800-talet gick det åt 19 dagsverken för att skörda ett ton spannmål, i slutet av 1980-talet skördades samma mängd på en arbetstimme. Vem hade råd att ha en dräng? Alfred är död. Bondefamiljens egen arbetskraft blev allt viktigare och i dag står familjearbetskraften för 90 procent av jordbruksarbetet. Att leva av ett lantbruk har blivit svårt och i olika omgångar har staten fått stötta jordbruket, i slutet på 1980-talet kostade stödet staten 17 miljarder om året. Men en ny jordbrukspolitik beslutade att svenskt jordbruk skulle styras av marknadspriser och efterfrågan, inte få stöd.

I dag är det EU som styr. Vad kommer att hända? Betesmarker försvinner, öppna landskap planteras igen med granskog. Vad vill bonden? Det är vi konsumenter som bestämmer vad som ska odlas.

ÅLANDSBANKEN

ÅLANDSBANKEN ABP

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

SVERIGE
Chef Magnus Holm
telefon 08 791 48 00
magnus.holm@alandsbanken.se
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 Magnus Holm
telefon 08 791 48 00
magnus.holm@alandsbanken.se

HAVSVIDDEN
– EN PLATS FÖR NJUTNING!

På Ålands norra udde ligger HavsVidden med himlen och havet som närmsta granne. Här bjuder varje säsong på ett eget skådespel. Du bor bekvämt i hotellrum, sviter eller Klipphus. I konferensdelen finns fina, välutrustade lokaler för grupper upp till 120 personer. Konferera först och gör sedan någon rolig aktivitet före ni relaxar i Badhuset och till sist avslutar dagen med en god middag.

Hus med mervärde

Nu erbjuds de tre sista husen! 1 plans hus med 3 sovrum och bastu på 131 m².

Den som väljer att skaffa fritidsboende på HavsVidden kommer att finna livet bekymmersfritt och bekvämt. Det mesta går att ordna!

För mer information se www.magnussonmakleri.se

HavsVidden
Konferens & Resort | Åland

HavsVidden Åland | www.havsvidden.com | info@havsvidden.com | +358 (0)18 49 408 | ★★★★