

1 december 2010

Med dagstidningens räckvidd och facktidningens fokus

**MEDIA
PLANET**

Nr. 5

LEASING

4

TIPS FÖR

**BÄTTRE
LEASING**

Finansiering
Leasa det ni inte behöver äga och öka bolagets likviditet

Administration
Få god överblick över bilparken med rätt form av leasing

Utmaningar
Expertpanelen om vad och varför företaget ska leasa

”Stillastående maskiner tjänar man inga pengar på”

BERNT JONSSON
Driver Hassela Skogs-
entreprenad AB



UPPTÄCK FÖRDELARNA MED FACTORING

Maria Holmberg, Swedbank Finans: I Sverige har det länge varit något av kutym med betalningsvillkor på 30 dagar. Nu ökar trycket på allt längre villkor.

FOTO: SWEDBANK

Nordea Finans
– en stark partner inom finansiering.

Nordea 

UTMANINGAR

Trots nya redovisningsregler består sanningen om att leasing är ett bra sätt att finansiera sina investeringar utan att binda kapital.

Optimera tillgångarna i balansräkningen

Ett förslag, exposure draft, till ny redovisningsstandard för leasing som International Accounting Standards Board, IASB och Financial Accounting Standards Board, FASB publicerade i somras är ute på remiss och Bankföreningen tillsammans med Finansbolagens Förening arbetar just nu med ett gemensamt ställningstagande. Remisstiden pågår till den 15 december 2010.

I den föreslagna så kallade "right-of-use" modellen, måste leasetagaren redovisa rätten att använda det leasade objektet som tillgång. Motsvarande förpliktelse, att betala leasingavgifter, ska redovisas som skuld. Även för leasegivaren skiljer sig förslaget från dagens internationella redovisningsstandard och för båda parter innebär förslaget en ökad regelbörda. Värt att notera är att även hyror, exempelvis lokalhyror, omfattas av förslaget och rätten att använda lokalerna skulle därmed redovisas som tillgång i balansräkningen.

Nya redovisningsreglerna

➔ Hur mycket vet företagen om de nya redovisningsreglerna och hur ser de på leasing som finansieringsform i framtiden? PwC har tillsammans med Rotterdam School of Management, Erasmus University gjort en undersökning

där 125 företag från 21 länder svarade på frågor med inriktning på hur företagen uppfattar, förstår och förbereder sig inför de nya leasingredovisningsreglerna.

77 procent svarade att de kände till IASB:s Discussion Paper "Leases: Preliminary Views" från Mars 2009, och 85 procent svarade att de var informerade om "right-of-use" modellen. Cirka 50 procent av företagen tänker inte ändra på sin leasing-strategi på grund av de nya reglerna, strax under 10 procent svarade att de tänker använda andra alternativ än leasing, medan resten av företagen ändrar sin leasingstrategi med avseende på leasingperiodens längd, utformningen av kontrakten, etcetera.

Optimera tillgångarna

➔ Fördelarna med leasing är många, bland annat att det varken binder kapital eller anstränger likviditeten. En annan fördel med är att objektet används som säkerhet, vilket innebär att någon annan säkerhet normalt inte behöver användas. Att optimera tillgångarna i balansräkning som säkerhet för krediter bör vara en strategisk fråga att noggrant tänka över. Att finansiera sig med företagsinteckning som säkerhet är inte det enda alternativet som står till buds.

Har företaget behov av rörelseka-



Susanne Petersson
Svenska Bankföreningen.

Tom Ekelund
Finansbolagens förening.

VÅRA BÄSTA TIPS

Enkeltheten

1 Att leasa utrustning som exempelvis datorer och kopiatorer är enkelt och flexibelt. Man slipper administration och recycling av gammal utrustning. Det skapar också möjligheter att uppdatera till den senaste teknologin.

Likviditeten

2 Kostnaderna fördelas i relation till förväntade intäkter. Betalningarna sprids ut över den tid som objektet används vilket ger ett jämnt resultat över tiden.

Ingen kostnad

3 Företagets bankmässiga säkerheter berörs inte vid leasing, utan kan användas för mer långsiktiga investeringar.

pital vid exempelvis tillväxt, finns möjligheten att använda kundfakturorna som säkerhet via en factoringlösning, exempelvis fakturabelåning eller fakturaköp.

Vid en factoringlösning får man dessutom en minskad administration eftersom finansören även kan sköta reskontran, påminnelser, dröjsmålsräntor och inkasso. Står man inför en investering av produktionsutrustning eller maskiner med kortare livslängd, kan objektet utgöra säkerhet i ett leasing- eller avbetalningsupplägg.

Äga själv eller leasa?

➔ Behöver man uppdatera sin IT utrustning kan man fundera på om man vill äga själv eller leasa utrustningen. Förutom minskad administration (inventarieförteckning, handhavande av gammal utrustning, med mera) innebär leasingalternativet att man inte behöver utnyttja tillgångssidan i balansräkningen som säkerhet.

Det är således viktigt att vid varje investeringsbeslut fundera över hur man på bästa sätt finansierar investeringen/kapitalbehovet och hur man använder balansräkningen som säkerhet. Företagsinteckningen kan behövas för andra framtida mer långsiktiga finansieringar. Objekt i ett leasingupplägg och kundfordringar i en factoringlösning är goda alternativ till företagsinteckningen.



VI REKOMMENDERAR



Tomas Wanselius
Vd, Portal

SIDA 14

"Om företaget har bra kapital kan det vara mer gynnsamt att köpa. Är det däremot så att du måste låna pengar till köpet så kan du lika gärna leasa".

Factoring

Sju fördelar med Fakturakredit.

9

Leasa bil

Den nya generationen tjänstebilsförare och moderna företag sätter miljöimage före status.

12

MEDIA PLANET

Vi får våra läsare att lyckas!

LEASING NR 5, DECEMBER 2010

Redaktionschef: Nadine Kissmann
Affärsutvecklare: Marcus Jansson
Layout: Martin Björinge

Ansvarig för denna utgåva:
Projektledare: Linus Wennerström
Tel: 08-510 053 00
E-post: niclas.walfridsson@mediaplanet.com

Distribution: Svenska Dagbladet, december 2010
Tryckeri: V-Tab
Repro: Bert Lindevall

Mediaplanet kontaktinformation:
Tel: 08-510 053 00
Fax: 08-510 053 99
E-post: synpunkter@mediaplanet.com

Vid förfrågningar kontakta:
Linus Wennerström

Mediaplanets affärsidé är att leverera nya kunder till våra annonsörer. Genom intressanta artiklar med hög kvalitet motiverar vi våra läsare att agera.

ETT ENKLARE BILÄGANDE FÖR ALLA FÖRETAG



Lägg mindre tid och resurser på hanteringen av företagets bilar. Våra smarta paketlösningar ger ditt företag ett bilägannde med betydligt mindre administration. Dessutom sparar ni pengar på drivmedel och försäkringar. Det spelar ingen roll hur många bilar ni har, vi kan erbjuda paket som förenklar bilägandet för alla slags företag.

Läs mer på volvofinans.se eller sväng förbi närmaste Volvo-/Renaulthandlare!



VOLVOFINANS

KORKAT OM BILSERVICE.

Serva företagsbilarna på Bosch?

Det är väl inga torktumlare vi åker i.

Bosch, vi med verktyg och vitvaror i världsklass. Det är troligen vi som har utvecklat halva din bil också. Kör du en diesel, så har vi garanterat varit inblandade. Vi servar och reparerar gärna hela er vagnpark, om det behövs. Oavsett märken. Datan i bilarna är vi experter på. Kontakta oss på bcsinfo@dk.bosch.com eller läs mer på servasmart.se. Vill du kontakta din närmaste verkstad direkt, så hittar du alla uppgifter där. Smart va? Välkommen!



Du har väl inte glömt förra vintern?

nokian
HAKKAPELIITTA



Med Nokian Hakkapeliitta kan vintern också vara härlig.

Svensk vinter kräver däck som är anpassade efter vårt ibland extrema klimat. För att vara pålitliga även vid krävande väglag har alla Nokian Hakkapeliitta genomgått de svåraste av tester. Det är kanske därför vi har vunnit fler tester än några andra vinterdäck. Skaffa Nokian Hakkapeliitta och njut av vintern.

* Nokian Hakkapeliitta har vunnit fler jämförelsetest i bildningarna än något annat vinterdäck. Källa: Vinterdäckstester i ledande bildningarna i Skandinavien under 2007 - 2009.

Trust the Natives.
www.nokiantyres.com

Bilägare

13/2010 - Testvinnare Nokian Hakkapeliitta R
14/2010 - Testvinnare Nokian Hakkapeliitta 7



NYHETER

FLEXIBEL FINANSIERING MED LEASING

■ **Fråga:** Varför ska företag leasa utrustning när de går att köpa?

■ **Svar:** "För att det kan löna sig att inte finansiera alla investeringar på samma sätt", säger Göran Carlsson, vd för Deutsche Leasing i Sverige.

När leasing fortfarande var något nytt för svenskar, blev den nyutexaminerade ekonomen **Göran Carlsson** säljare för ett leasingföretag år 1981. Sedan dess har han stannat i branschen.

- När jag började jobba omgavs leasing av ryktet att det var en dyr lösning, för vissa lever det kvar. Men en förutsättning för att finansiera ett företag framgångsrikt går ut på att inte lägga alla ägg i samma korg, säger Göran Carlsson.

Flexibel finansieringslösning

Enligt honom måste man se till vad man får för att kunna avgöra om något är dyrt eller billigt.

- Om man inte vill riskera att stå med dyr utrustning som plötsligt är omodern är leasing den bästa lösningen. Likaså om ett företag expanderar snabbt men inte hunnit dra in någon vinst än slipper de en massa kostnader genom leasing. När ett företag leasar får de en flexibel finansieringslösning, säger Göran Carlsson.

Det kan enligt honom även vara

bra om ett företag ska ge sig in i ett stort projekt som kräver ny utrustning. Men där det är osäkert om företaget kommer ha någon användning av sakerna i framtiden.

- Jag rekommenderar att företag väljer olika lösningar för att finansiera sina investeringar. Om de köper en del för egna pengar, lånar av banken till annat och leasar det som de inte behöver äga kan det leda till att företaget blir mindre konjunkturskänsligt och inte faller på grund av att en länk brister, säger Göran Carlsson.

Leasar blommor

När Göran Carlsson får frågan om hans företag leasar något skrotar han först, men blir snabbt allvarlig och säger:

- Det är klart, det finns saker som vi inte behöver äga. Vi leasar företagsbilarna, kaffemaskinerna och växterna. Det är viktigt att ha det fint och grönt på kontoret, samtidigt är det väldigt skönt att någon som vet mer om växter tar hand om dem eller byter ut dem, säger han.



Göran Carlsson
Vd för Deutsche Leasing i Sverige

Göran Carlsson berättar om att kunder i Norden främst efterfrågar rörlig ränta när de leasar maskiner, men att man i många andra europeiska länder vill ha fasta avgifter.

- Fråga mig inte varför det skiljer sig. Men av tradition vill många av kunderna i till exempel Tyskland veta exakt vad maskinen kommer kosta under hela leasingperioden.

Enligt Göran Carlsson kan kunden tjäna på både rörlig och fast ränta. Med rörlig ränta följer avgiften förändringar i ränteläget. Samtidigt kan en fast ränta vara bra eftersom kunden vet hur mycket leasingavgiften är under hela leasingperioden.

Branschen har mognat

Under sina år inom leasing vittnar Göran Carlsson om att han fått vara med om hur branschen mognat.

- Det började med att kunder efterfrågade helhetslösningar för såväl investering som finansiering. I dag växlar det mellan att tillverkande företag själva erbjuder finansiering eller samarbetar med leasingföretag i så kallad leverantörsleasing. Genom leasing kan du skapa utrymme för finansiering utan att det inkräktar på företagets kreditutrymme, fler och fler kommer till insikt om det, säger han.

TOMAS MALMBERG

redaktionen@mediaplanet.com



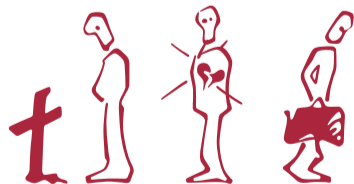
flexi
RENT



Den oberoende
finansierings-
mäklaren

www.flexirent.se

Vill du hjälpa människor i sorg?



Dödsfall? Skilsmässor? Separationer?
...eller andra förluster?

CERTIFIERINGSKURS FÖR SORGBEARBETNING

Kursen är utformad för att ge dig de verktyg du behöver för att möta och hjälpa människor i sorg.

Malmö: 7-11 februari alt. 23-27 maj

Göteborg: 31 jan-4 feb Stockholm: 17-21 jan

Tegnérsgatan 24
113 59 Stockholm
08-33 50 40
info@sorg.se
www.sorg.se



"Våra bilar är
alltid testade och
trafiksäkerhetsfel
är åtgärdade"

När du köper en begagnad bil privat måste du själv undersöka bilen. Det finns oftast ingenting som kan styrka att bilen är i ett visst skick. Den kan till och med vara trafikfarlig.

MRF-handlarna, www.mrf.se



I trygga händer



FLER OCH FLER LEASAR
 "Genom leasing kan du skapa utrymme för finansiering utan att det inkräktar på företagets kreditutrymme", säger Göran Carlsson.
 FOTO: SHUTTERSTOCK

"Stillastående maskiner tjänar man inget på"

-Det är bättre att köra och producera än att stå stilla och skruva på en trasig maskin. Fungerande skogsmaskiner i en så kapitalkrävande bransch är nödvändigt om man ska överleva.

Bernt Jonsson vet vad han talar om. Sedan 1991 driver han Hassela Skogsentreprenad AB.

- Jag köpte min första skördare 1991, sedan växte vi under 1990-talet. Det blev fler skördare och skotare, och jag anställde maskinförare vartefter.

Företaget är heltäckande inom skogstjänster med avverkning, markberedning, plantsättning, röjning och gallring. Man åtar sig även köp av rotposter och utför maskintransporter.

- 1998, efter en djup svacka i skogskonjunkturen satte vi oss hela personalen i en Mål-fyra-utbildning. Efter den tog vi fram långsiktiga mål för verksamheten. Det blev en viktig grund för att få med alla på en detaljerad uppföljning av maskinkostnaderna.

I dag har företaget bland annat elva skogsmaskiner och flera lastbilar. Totalt 41 enheter och ungefär 22 anställda. En egen montör har just anställts för service och underhåll av maskinparken. Med planerat och förebyggande underhåll av maskinerna undviks onödiga stillestånd.



Bernt Jonsson
 Driver Hassela Skogsentreprenad AB

- Stillastående maskiner tjänar man inga pengar på, tvärtom, de kostar.

För några år sedan kom Bernt i kontakt med ett leasingföretag.

- Jag övertygades snabbt om fördelarna med att leasa maskiner i stället för att köpa dem. Det visade sig att de kunde branschen och var väl införstådda med alla praktiska problem, så jag fick förtroende för dem.

Förstå förutsättningarna

Många leasingföretag jobbar brett och saknar kunskapen om skogsentreprenader. Den som specialiserat sig på skogsmaskiner förstår villkoren och kan bistå på ett helt annat sätt. Det blir korta beslutstider och snabbare handläggning.

- Med leasing kan vi investera och samtidigt få en bättre likviditet. Nya maskiner minskar risken för driftstörningar och oplanerade stillestånd. Jag producerar och tjänar pengar i stället för att reparera.

Planerar man långsiktigt och klokt kan man få ett restvärde på sin skogsmaskin som innebär ett rejält övertvärde som kan nyttjas vid byte till ny maskin.

Tidigare finansierade Bernt Jonsson inköpen med banklån, vilket direkt belastar balansräkningen och binder företagets kapital.

- Med en livslängd på fem år för en skördare kostar den med banklån cirka miljonen per år i amortering och ränta. När jag leasar samma maskin betalar jag 30 procent mindre; "på köpet" får jag bättre betalningsförmåga.

LASSE LAGERHOLM

redaktionen@mediaplanet.com

3

BERNTS RÅD FÖR DIG SOM MASKINLEASAR

■ Att välja leasing i stället för till exempel avbetalning eller lån gör att man slipper bland annat momshanteringen, vilket avbetalning med mellanmoms medför. Vid leasing hamnar moms på leasingavgiften i stället.

Tala samma språk

1 Välj en finansierings/finansbolag som kan branschen och skogsmaskinerna och som förstår villkoren och förutsättningarna för skogsentreprenader. Att tala samma "språk" förenklar hela förarbetet.

Senaste tekniken

2 Leasingföretaget bör kunna erbjuda flexibla lösningar som kan anpassas till hur dina behov och förutsättningar förändras. Du ska kunna göra kompletteringar och samtidigt ha en snabb handläggning i ärendet. Maskinerna utvecklas hela tiden, och att ha möjligheter att komplettera med senaste tekniken kan göra dig ännu mer effektiv.

Planera maskinbyten

3 Leasingföretaget ska kunna hjälpa till att välja "rätt" struktur och inriktning på leasingavtalet som är anpassat efter maskinmodell. Viktigt att tänka på är, förutom att lägga in en kontantinsats i maskinen, att man redan nu planerar nästa maskinbyte beroende på hur mycket maskinen körs. I vissa fall kanske man skall extraamortera de första åren om maskinen går i två-skift, så att man efter tre till fyra år har ett restvärde som innebär ett rejält övertvärde på den begagnade maskinen vid bytet till ny maskin.

Vi skall inte rekommendera dig var det är bäst att placera bolagets kapital



- men det är definitivt inte HÄR

Leasing är en mycket bra finansieringsform framför allt inom Entreprenad. Vi är specialiserade på finansiering av Skog och Entreprenad. Vi finansierar även utrustning inom Industri, Transport, IT, Kontorsutrustning och Flyg. Kontakta oss på 08 470 95 00 eller www.sgfinans.se

SG
 Equipment Finance
 SOCIETE GENERALE GROUP

Större ekonomisk handlingsfrihet!

Tala med oss om hyra, leasing eller avbetalning för din nästa investering.

Ring oss på telefon 08 470 95 00
www.sgfinans.se

SG
 Equipment Finance
 SOCIETE GENERALE GROUP

NYHETER



TIPS
2
VÄLJ RÄTT
LEASINGFORM

UNDERLÄTTAR ARBETET
"Det är mycket enklare nu – jag behöver inte ta hand om försäljningen av bilarna, 'bara' kolla offerter och godkänna dem", berättar Arto Toikkanen på Scandic Hotels.

Håll bilparken flytande och få en bättre översikt

■ **Fråga:** Varför gick ni från finansiell till operationell leasing?

■ **Svar:** "Med 150 fordon i bilparken är det viktigt att ha en enkel administration och god överblick. Därför bytte vi vår Fleet management och bilparksfinansiering från finansiell till operationell leasing för ett par, tre år sedan."

SHOWCASE

Arto Toikkanen på Scandic Hotels tycker att det har blivit betydligt enklare att hantera tjänstebilarna.

"När vi hade finansiell leasing fick jag hela tiden frågor om allt som rörde bilarna. I princip lånar man upp pengar och står som ägare till bilarna och får själv sälja dem efter avtalstidens slut. Alltid fanns risken att inte få ut restvärdet, och det ansvaret ville vi komma ifrån.

Med operationell leasing står leasingföretaget som ägare och hanterar alla frågor. Scandic Hotels betalar bara leasinghyran varje månad. När avtalsperioden löper ut lämnas bilen helt enkelt tillbaka.

För ett par år sedan blev det aktuellt för Scandic Hotels att se på de alternativ marknaden hade att erbjuda. Vi letade efter företag som kunde erbjuda både bra finansiering och mångsidig Fleet Manage-

ment. Det var mycket en kostnadsfråga om vi skulle behålla finansiell leasing eller byta. Det visade sig gå ungefär jämnt ut.

Det är "lite högre leasingkostnad", men betydligt enklare att budgetera, menar Arto Toikkanen. Kostnaden över tiden är i stort sett konstant.

Detaljerad redovisning

– Och vi får mer detaljerad redovisning och uppföljning av alla kostnader beträffande service, däck, val av bränsle etcetera. Vi sparar all den tid vi tidigare hade med försäljning av bilarna, liksom risken att inte få ut det satta restvärdet.

FAKTA

■ **Scandic Hotels** har cirka 150 bilar i sin "Fleet service" vagnpark. Merparten av bilarna är kombibilar; behovet av goda utrymmen styr.

■ **Scandic Hotels** har sedan många år stort miljöfokus med en ambition att bli att minska de fossila koldioxidutsläppen. Redan 1993 började man utveckla det som idag är branschens ledande hållbarhetsprogram. Samtliga bilar är miljöklassade tjänstebilar som drivs med förnyelsebara drivmedel som etanol eller gas, liksom elhybridbilar.

"Det var mycket en kostnadsfråga om vi skulle behålla finansiell leasing eller byta."

Scandic Hotels har en mycket tuff miljöpolicy med ett långsiktigt mål att år 2025 vara helt fri från koldioxidutsläpp. På fordonssidan tillåts enbart miljöbilar som drivs med etanol, gas eller är elhybridbilar.

– Vi får månatligen all information om varje bil via internet. Varje

■ **Man kommer** att godkänna även snåla dieseldrivna bilar med utsläpp under 120 g/km som ett komplement. Det medför en bättre kostnadsnivå och bättre räckvidd, 100 mil jämfört med 40 mil för etanolbilar.

■ **Det är en total outsourcing** av vagnparken, från inköp av bilar till försäljning. Avtalet inkluderar all service, reparationer, däckbyte, försäkringsfrågor etcetera liksom all administration. Allt som är bilrealiterat kommuniceras med leasinggivaren.

■ **Avtalstid är** max 36 månader eller max 12 000 mil.

bilförare har tillgång till alla uppgifter via nätet. Det är en av huvudledningarna till att vi gick över till operationell leasing, vi får en snabb tillgång till all relevant information digitalt.

Minimal administration

Arto Toikkanen är kontaktperson vid byte av bil eller när ytterligare bilar ska "köpas" in. Alla offerter passerar genom honom.

– Oftast rör det sig om 36 månaders avtalstid.

Vid varje nytt avtal får föraren ange uppskattat antal mil – kör man mycket kan det vara mer förmånligt att avtala kortare tid.

– Det är mycket enklare nu – jag behöver inte ta hand om försäljningen av bilarna, "bara" kolla offerter och skicka dem vidare för godkännande och beställning. Mer behöver jag inte ägna mig åt vad gäller fordonshanteringen längre, leasinggivaren hanterar alla fordonssfrågor, berättar Arto Toikkanen.

Varje förare ansvarar för den bil han eller hon förfogar över, precis som om de själva ägde bilen. All biltvätt, bokning av service däckbyte med mera får de sköta själva.

– Så det är mycket enklare för mig och betydligt mindre administrativt arbete med bilarna nu.

LASSE LAGERHOLM

redaktionen@mediaplanet.com

7

SAKER ATT TÄNKA PÅ

Behov

1 Välj de bilar som är mest optimala i förhållande till behov och krav. Företag vill ofta ha bränslesnåla och driftsäkra bilar. Titta på utsläppsnivåerna oavsett drivmedel. Det finns leasinggivare som hjälper till med analyser och utvärdering.

Långsiktighet

2 I valet mellan olika leasingformer – se långsiktigt. I dag finns en stor efterfrågan på tre år gamla bilar, ett uppdämt behov efter finanskrisen. Priserna har drivits upp, så finansiell leasing är lönsamt nu; man kan sälja bilarna till högre priser än restvärdet efter avtalstidens utgång. Se tre år framåt, då kan det mycket väl ha jämnat ut sig.

Finansiell leasing

3 Vid finansiell leasing står kunden som ägare till bilparken, åtnjuter de ekonomiska förmånerna och bär de ekonomiska risker som förknippas med ägandet av objektet.

Operationell leasing

4 Operationell leasing är något dyrare om bilen behöver förtidsinlösas, men man slipper restvärdesrisken som kan representera stora värden. Dessutom är budgetering enklare vid operationell leasing. Man betalar en fast leasingavgift varje månad utan att behöva oroa sig för värdeminskningen. Leasinggivaren står för restvärdesrisken.

Proaktiv leasinggivare

5 Sök en proaktiv leasinggivare som ser konsekvenserna av olika val, till exempel att från och med år 2012 tas skattesubventionerna på förmånsvärdet bort för tjänstebilar som är miljöbilar. 2012 blir förmånsvärdet lika högt som för vanliga bilar.

Bilen som arbetsplats

6 För många är bilen en arbetsplats, speciellt för dem som kör långa sträckor. En arbetsplats ska vara funktionell, och vikten av säkerhet och bekvämlighet är värd att beakta.

Körsträcka

7 Körs bilarna i huvudsak kortare sträckor kan man i regel styra kraven och kanske teckna avtal med andra typer av bilar som leder till lägre kostnader.

TJÄNSTEBILSFAKTA

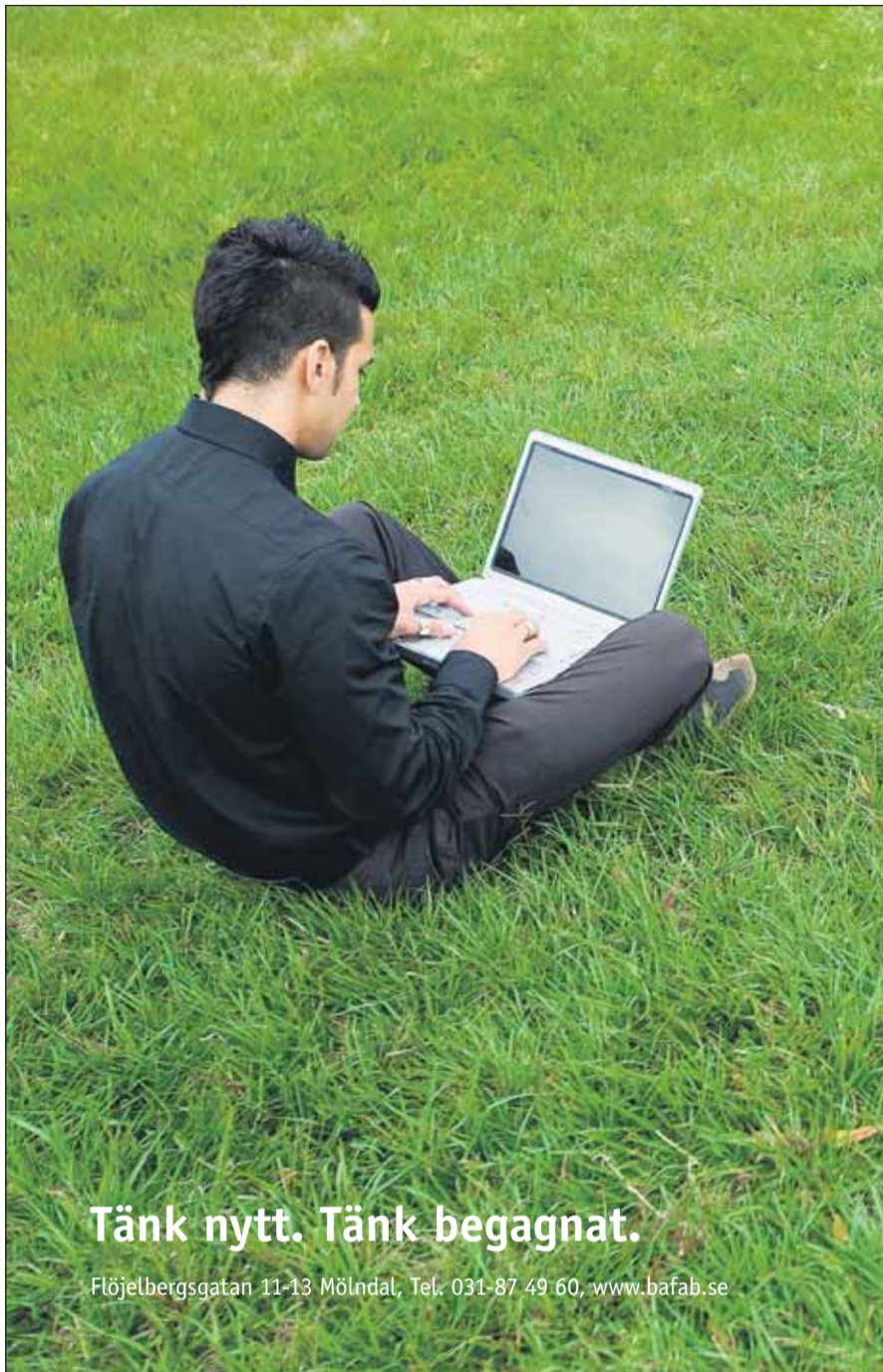
En komplett webbtjänst för tjänstebilsmarknaden.

Tjänstebilsfakta är Sveriges mest kompletta webbtjänst för dig som arbetar strategiskt med ditt företags bil-, finans-, hanterings-, skatte- och policyfrågor. Kontrollera er vagnpark med hjälp av senaste nyheterna, Sveriges största bildatabas, bilkalkyler m.m. För mer information se www.tjanstebilsfakta.se.

SPECIAL ERBJUDANDE!

Använd Tjänstebilsfakta.se
24h för 24kr* (ord.pris 50kr).
SMS:a "tjbf tjänstebilen" till 72 550.
*Erbjudandet gäller t.o.m. 31/10 2010

Ynnor AB
Kärleksgatan 2A, 211 45 Malmö
www.ynnor.se



Tänk nytt. Tänk begagnat.

Flöjelbergsgatan 11-13 Mölndal, Tel. 031-87 49 60, www.bafab.se

Sitter du på bar backe?

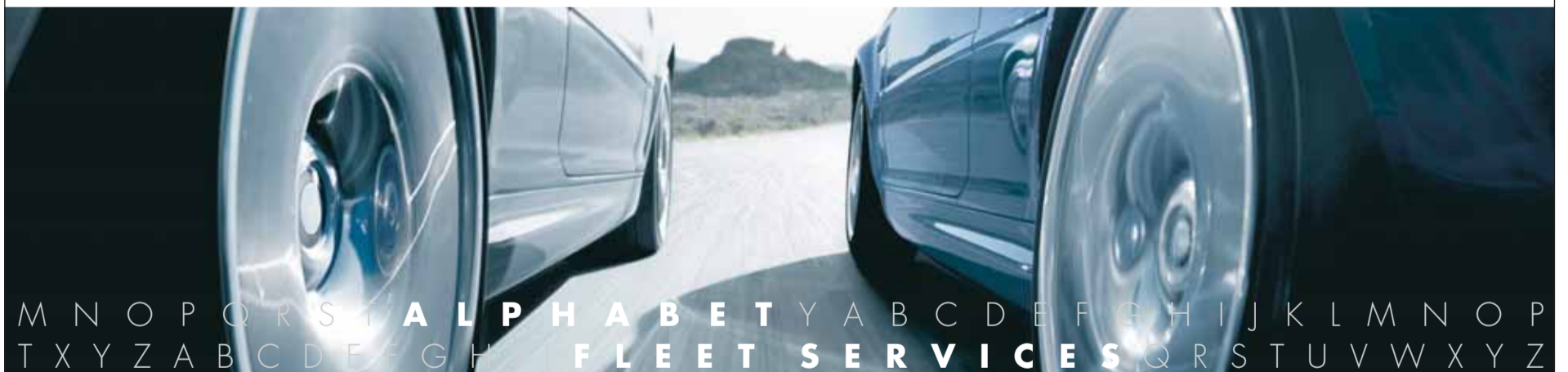
Hos Bafab har ni möjlighet att hyra eller leasa kompletta kontorsplatser eller enskilda kontorsstolar och bord i allt från en dag upp till flera år. Vid tillfälliga projekt för att hålla nere kostnader och bli mer flexibel och under längre perioder för att slippa binda upp kapital. Dessutom kan ni byta upp er till något nytt och modernt var tredje år utan att det påverkar månadshyran.

Vare sig ni behöver kvalitativa och funktionella kontorsplatser för kortare eller längre period kan ni hyra eller leasa kontorsmöbler hos oss till mycket fördelaktiga priser.

Ring Niklas Kylberg på tel. 031-313 42 71 för att diskutera en lösning som passar just er.

 **bafab**
kontorsmöbler

Mer bil. Mer behållning. Alphabet Fleet Services.



Alphabet Fleet Services
Ett affärsområde inom
BMW Financial Services

Box 70, 171 74 Solna
Telefon 08-585 360 70
www.alphabet.com

Trött på standardprodukter? Hör av dig till oss om du önskar en mer anpassad vagnparklösning för just ditt företags tjänstebilar. Om det resulterar i finansiell eller operationell leasing återstår att se - vi hjälper dig hela vägen.

ABCDEF
GHIJK
LMNOP
QRSTU
VWXYZ
Alphabet

INSPIRATION

Fråga: Hur kan jag få mer tid över till företagets kärnverksamhet och samtidigt öka likviditeten?

Svar: Upptäck fördelarna med Fakturakredit. Det är en hanteringstjänst som också genererar möjlighet till kredit.

Det finns mycket att vinna på Fakturakredit

FÖRÄNDRING

FACTORING

Vi lever i ett tuffare företagsklimat där det blir allt viktigare att se om sitt eget hus. I takt med att kunderna ställer högre och högre krav på längre betalningsvillkor för att kunna finansiera sin verksamhet, måste det säljande företaget till viss del ställa upp med att vara bank för sina kunder. En situation som givetvis får konsekvenser för den egna ekonomin.

I den bästa av världar skulle man inte behöva bry sig om kundfordringar. Du har ju sålt någonting och borde kunna förvänta dig att få betalt enligt de betalningsvillkor du angivit. Nu ser inte verkligheten ut så, vilket gör att allt fler behöver ägna mer tid åt något så självklart som att få betalt.

Låna på företagets fakturor

Fakturakredit eller Factoring som det också ofta kallas, innebär att du lånar på företagets fakturor. Du har möjlighet att låna en viss procent av fakturans belopp där fakturan fungerar som säkerhet och därmed ger dig möjlighet att utnyttja företagets säkerhetsmassa maximalt. Dessutom kan du få hjälp med administration av fakturor

och reskontra, fakturor i annan valuta samt hela kravkedjan med påminnelser, inkasso och kontakt med kronofogdemyndigheterna.

Maria Holmberg arbetar som produktspécialist på Swedbank Finans i Göteborg och träffar dagligen företagskunder tillsammans ute kontoren för att berätta om bankens erbjudande när det gäller just Fakturakredit.

Hur förklarar du fördelarna med Fakturakredit för dina kunder?

- När jag möter ett företag och ska förklara för dem vad Fakturakredit innebär, sätter jag alltid hanteringen i centrum och hur vi kan se till att deras kunder betalar på ett bättre sätt. Försäljningen är företagets hjärta som renderar i en faktura. Den i sin tur utgör ett bra underlag för att frigöra likvida medel.

- Till skillnad mot checkkrediten, där bokslutet ligger till grund för krediten, ser jag företaget här och nu. Jag tar även med ett framtida scenario i beräkningarna vilket också kan generera möjligheter.

Många är alltför fokuserade på att låna pengar och värdesätter inte hanteringstjänsten. Maria vill vända på det hela och menar att Fakturakredit byg-

PROFIL

Maria Holmberg

■ **Ålder:** 47.

■ **Yrke:** Arbetar som produktspécialist på Swedbank Finans i Göteborg sedan 1988 och under de senaste två åren inom affärsområdet Rörelsekrediter som bland annat omfattar Fakturakredit.

■ **Roligast med jobbet:** Möjligheten att träffa många företag och få nå ut med vårt budskap.

ger på en hanteringstjänst som också genererar möjlighet till en kredit.

- I Sverige har det länge varit något av kutym med betalningsvillkor på 30 dagar. Nu ökar trycket på allt längre villkor och det är inte alltid så lätt att stå emot när det handlar om stora företag som ställer krav på sina underleverantörer. Dessutom är det inte en självklarhet att man får betalt bara för att man skickar en faktura. Skulle det visa sig att det inte blir någon betalning alls så står man där med en kundförlust i stället. Vi vet att vår hantering snarbar på betalningar.

Vad tycker du kännetecknar ett företag som lämpar sig för tjänsten Fakturakredit. Finns det några speciella kriterier som bör uppfyllas?

- Jag skulle säga att alla företag med kunder som faktureras regelbundet har mycket att tjäna på Fakturakredit. Ett kännetecken kan vara att företaget har tufft att få betalt och dras med långa betalningsvillkor. Andra kan vara inne i en expansiv fas. Det är förstås en positiv situation som öppnar upp för stora möjligheter. Men man ska samtidigt komma ihåg att det är lätt att bli uppfylld av att företaget växer vilket

gör att kundfordringarna kan hamna på hög.

- Just expansiva företag kan ha stor nytta av både administrativ hjälp och möjligheten att frigöra likvida medel. Jag brukar säga att när vi lyckats riktigt bra behöver inte kunden låna pengar. Då har vi bidragit till att få snurr på rulljansen.

Hur lång tid tar det att få betalt?

- Om vi får fakturan i dag så finns pengarna på kontot i morgon. Vanligtvis betalas 70 procent av fakturerat belopp ut direkt och resterande 30 procent när kunden betalar fakturan. Tillsammans bestämmer vi rutiner och villkor för hur vi ska administrera påminnelser och dröjsmålsräntedebitering och även inkassoåtgärder om så önskas.

- Och det är alltid företaget som bestämmer. Vi blir ju som en del av deras ekonomifunktion och måste därför vara lyhörda och jobba enligt företagets praxis. En del kan vara lite skeptiska till att släppa in oss i verksamheten, men när de ser vad vi lyckas åstadkomma får vi alltid positiv respons på vårt arbete.

KATARINA BRANDT

redaktionen@mediaplanet.com

FUNCTIONAL STYLING

FRONTBÅGAR | TAKBÅGAR | SIDOBÅGAR

Det finns frontbågar och frontbågar, sedan finns det QPAX extraljusbågar. Vi tillför din bil det lilla extra! Med diskret funktionell styling ser vi till att produktens design följer bilens egna linjer och former. Ett perfekt val för dig som vill synas men inte sticka ut.

Produkterna är tillverkade i aluminium, med naturanodiserad ytbehandling som standard. QPAX produkter är godkända enligt Vägverkets föreskrifter: VVFS: 2006:83 16kap 26§

För mer information: www.qpax.se





ÖKA FÖRETAGETS LIKVIDITET
 "När jag möter ett företag och ska förklara för dem vad Fakturakredit innebär, sätter jag alltid hanteringen i centrum och hur vi kan se till att deras kunder betalar på ett bättre sätt", säger Maria Holmberg.
 FOTO: SWEDBANK

7

FÖRDELAR MED FAKTURAKREDIT



Ökar flexibiliteten

1 Fakturakredit ökar flexibiliteten och ger dig möjlighet att fokusera på företagets kärnverksamhet.

Frigör tid

2 Det är ett enkelt och kostnadseffektivt sätt att frigöra tid och få en ökad likviditet och minskad administration.

Flexibel belåning

3 Fakturakredit erbjuder en flexibel belåning som är kopplad till omsättningen.

Snabbare och säkrare

4 Vi bidrar till att kunderna prioriterar dina fakturor. Du får betalt snabbare och säkrare och blir inte lika enkelt bortvald.

Slipper kundsamtal

5 Du slipper ta jobbiga samtal med kunden då du kan få hjälp med hanteringen av hela kravkedjan.

Kontinuitet

6 Du får kontinuitet i hanteringen av kundfordringar och rutinerna fungerar utan avbrott för semestrar och sjukfrånvaro.

Alltid uppdaterad

7 Via ett nätbaserat verktyg kan du alltid hålla dig uppdaterad när det gäller kundreskontra, redovisning och statistik.

Ett glatt nöje | **Upplev varför teflonlackskyddet gör skillnad.**
 Hitta ditt närmsta Tefcar-center på tefcar.se och låt oss göra vårt Teflonlackskydd® till en självklarhet för dig också!

EXPERTPANELEN

	Peter Olofsson Vd 3 Step It Sverige	Lars Isacson Jurist, Maqs Advokatbyrå	Hans Lindgren Marknadschef, SG Finans
Fråga 1: Vad är skillnaden för mig som kund om jag väljer en leasingfinansiering mot en traditionell avbetalning?	Jag vill påstå att den viktigaste parametern för val av finansieringsform främst baseras på vilken typ av utrustning som ska finansieras. För utrustning med begränsad livslängd och med snabbt fallande marknadsvärde, till exempel IT, så är leasingfinansiering den helt dominerande jämfört med avbetalning. Fördelen vid leasing av IT-utrustning är bl a att inga egna avskrivningar ska göras utan kunden bokför leasingavgiften som en ren kostnad. Detta gäller då leasingbolaget kan ta restvärden i utrustningen och avtalsformen benämns ofta som 'operationell leasing'.	I huvudsak bygger valet på om jag som kund vill att objektet ifråga ska belasta balansräkningen (avbetalning) eller inte (leasing). En fördel med leasing är också att det leasade objektet och inte annan egendom utgör säkerhet för leasingavtalet. Kompletterande säkerhet behövs endast undantagsvis. Dessutom är leasingavgiften i sin helhet avdragsgill.	Att välja leasing i stället för till exempel avbetalning eller lån gör att man slipper bland annat momshanteringen, vilket avbetalning med mellanmoms medför. Vid leasing hamnar momsen på leasingavgiften i stället. Vidare så belastas inte kundens balansräkning eftersom utrustningen hamnar i finansbolagets balansräkning vid leasing. Vi ser väldigt ofta att kundernas avskrivningar på utrustningen inte harmonierar med amorteringarna till exempel vid byte av maskinutrustningen. Vid leasing har du dessutom möjlighet till flexibla betalningar som kan anpassas efter intäktsströmmar på finansierat objekt.
Fråga 2: Vilka svårigheter brukar kunna uppkomma vid återtagande av leasad utrustning?	Det vanligaste problemet är att finansbolaget oftast inte önskar att få tillbaka utrustningen (IT) och att det därför inte är full transparens i själva upplägget. Diffusa och mycket strikta återlämningsvillkor gör det i det närmast omöjligt för kunden att returnera utrustningen. Rådet är därför att välja en leverantör av leasing som verkligen vill och kan ta emot utrustningen vid avtalets upphörande och som samtidigt erbjuder sig att sköta logistiken i samband med returen. Miljöhänsyn och informationssäkerhet är två andra kritiska aspekter.	Svårigheten består ofta i att kronofogdemyndigheten måste anlitas för att återta utrustningen om den inte återlämnas frivilligt. I ett antal länder kan leasegivaren själv göra ett sådant återtagande. Jag vill inte propagera för att vi ska införa en sådan ordning i Sverige eftersom den har uppenbara nackdelar, men ibland kan denna ordning medföra att utländska leasegivare inte vill leasa in utrustning till svenska leasetagare.	Normalt uppstår inga svårigheter i samband med återtag. Leasetagaren kontaktas och leasingobjektet återlämnas till av oss anvisad plats, vanligtvis till den som levererat objektet alternativt anlitas ett ombud för dem fall leasetagaren inte följer uppmaningen att återlämna leasingobjektet. Om leasetagaren motsäger sig ett återlämnande upprättas en ansökan om handräckning som skickas till kronofogdemyndigheten. Efter återtag och värdering av objektet försäljs objektet och en avräkning gentemot leasetagaren sker i enlighet med leasingavtalets villkor.
Fråga 3: Vad och varför ska man leasa och inte äga själv?	IT är ett utmärkt område där det finns ett flertal fördelar med leasing jämfört med att äga utrustningen själv. Förutom att det finns sedvanliga fördelar från ett balansräknings- och kassaflödesperspektiv så finns det specialiserade företag som erbjuder ett antal mervärdetjänster. Exempel på sådana tjänster är system och processer som ger full transparens och kontroll på utrustningen under avtalets löptid samt en miljö- och informations-säker hantering vid avtalets slut.	Framför allt tror jag att leasing passar bra beträffande kostsamma objekt som annars hade tårt ordentligt på balansräkningen och kanske bolagets kreditrymme i övrigt. För mindre bolag framstår också leasing av tjänstebilar som förmånligt.	Bland annat av följande skäl: <ul style="list-style-type: none"> ■ Frigjort kapital till andra investeringar. ■ Snabbare skattemässig "avskrivning" ■ Enkel budgetering då hyran kostnadsförs i sin helhet. ■ Bättre nyckeltal i balansräkningen, leasingobjekten aktiveras vanligtvis inte i räkenskaperna. ■ Kostnaderna fördelas över den tid som utrustningen används. ■ Flexibel finansieringsform som kan anpassas till intäktströmmarna. ■ Nedskrivning av utrustningen i takt med värdeförsämringen. ■ Enklare hantering av moms

Glöm allt vad krångel och dålig ekonomi heter. Med **AKTIV Bilfinans** blir tjänstebilinnehavet en barnlek. Lösningen heter **Optimal Operationell Hyra** och är en slags långtidshyra, där alla normala bilkostnader ingår i månadshyran.

Tjänstebilar utan bekymmer

Ett tjänstebilinnehav måste vara enkelt och kostnadseffektivt, både för företaget och för föraren. Det är grundidén bakom **AKTIV Bilfinans** och konceptet **Optimal Operationell Hyra**.

– Genom att vi aktivt tar på oss all administration, alla praktiska frågor, all rådgivning och all service kring bilarna som nyttjas så tar vi bort det obekväma oket från både förarens och ekonomiavdelningens axlar, säger VD **Lena Ljungdahl**.

Vad är **Optimal Operationell Hyra**?

Modellen innebär en form av långtidshyra, där alla normala bilkostnader såsom fin-

ansiering, skatter, försäkring, service, etc. ingår i månadshyran som kunden betalar. Med **Optimal Operationell Hyra** blir därför tjänstebilflottan barnsligt enkel att styra och kontrollera.

Kunden står ingen risk

Med **AKTIV Bilfinans** som partner får du och ditt företag ett helt bekymmersfritt tjänstebilinnehav med många fördelar. Bland annat ingår all administration kring bilen, er löneavdelning får löpande kalkyler och underlag skickade till sig och alla kostnader samlas på en faktura oavsett hur många bilar som

ingår i avtalet.

– Dessutom innebär **Optimal Operationell Hyra** en total riskeliminering för kunden eftersom det aldrig kan uppstå några restvärden på bilar som måste lösas in, förklarar **Lena Ljungdahl**.

Ett helt bekymmersfritt tjänstebilinnehav

Ytterligare några fördelar med upplägget är att **AKTIV Bilfinans** bokar och håller reda på alla servicetillfällen samt att däckbyten ingår i kalkylen, både vår och höst. På så sätt är tanken att du och ditt företag ska få ett helt bekymmersfritt tjänstebilinnehav.



Lena Ljungdahl, VD

Aktiv Bilfinans i Täby AB
Svetsarvägen 6-8,
187 75 TÄBY

Tel: 08-510 155 61
Vxl: 08-510 155 60
Fax: 08-510 155 69
Mobil: 070-684 486 1
E-post: lena@aktivbilfinans.se

Opel Insignia Sports Tourer.

Nu som miljöbil och 4x4 diesel inom 7,5 basbelopp.



Oavsett om du kör privat eller i tjänsten vinner du på att välja Opel Insignia. Du får klassledande teknik, körglädje och säkerhet till ett riktigt bra pris. Upptäck nya 2.0T 220 hk E85. En kraftfull miljöbil som ger dig 20 % reducerat förmånsvärde. Föredrar du diesel kan du få 2.0 CDTI 160 hk med aktiv fyrhjulsdraft där det intelligenta Haldex systemet ger optimalt fäste på alla typer av underlag. Tillsammans med FlexRide-chassi och eLSD får du en oslagbart rolig och säker körupplevelse. Upptäck nya Opel. Du kommer att bli imponerad.

**Opel Insignia Sports Tourer
4x4 160 hk diesel med automat**

Från ca **300 300 kr**

Inom 7,5 basbelopp
Förmånsvärde 2 063 kr/mån*

**Opel Insignia Sports Tourer
2.0T 220 hk E85**

Från ca **285 400 kr**

Inom 7,5 basbelopp
Förmånsvärde 1 629 kr/mån*

Just nu ingår företagspaket, värde 34 400 kr

Klassledande bixenonstrålkastare med kurvljus, dimljus, ergonomiska sportsäten, infällbara och uppvärmda elbackspeglar, 2 zons klimat-anläggning, regnsensor och parkeringsassistans.

www.opel.se



Wir leben Autos.

INSPIRATION

TIPS

3

TÄNK PÅ
MILJÖN

VIKTIGT SYSTEMSKIFTE
"Downsizing" av bilar är ett viktigt systemskifte för företagsbilen. Den nya generationen tjänstebilsförare och moderna företag sätter miljöimage före status.
FOTO: SHUTTERSTOCK



NYHETER I KORTHET



Från och med den första november 2012 kommer leverantörer av däck till personbilar och lätta nyttofordon vara skyldiga att informera sina kunder om rullningsmotstånd, våtgrepp och bullerklasser. FOTO: SHUTTERSTOCK

KLASSIFICERING

Märkning av däck hjälper dig välja rätt

Från och med november 2012 ska alla nya däck som säljs i EU klassificeras och märkas utifrån rullningsmotstånd, våtgrepp och bulleralstring. Märkningen kommer bli av samma stil som hushållsapparater märks med i dag, och kommer hjälpa konsumenterna att jämföra olika däck innan ett köp.

Från och med den första november 2012 kommer leverantörer av däck till personbilar och lätta nyttofordon vara skyldiga att informera sina kunder om rullningsmotstånd, våtgrepp och bullerklasser i tekniskt reklammaterial, inklusive internewsidor. Regummerade däck, terränggående däck för yrkesmässigt bruk och racerdäck undantas dock från detta krav.

Våtgrepp och buller

Precis som annan europeisk energimärkning, kommer däckmärkningen att klassa in däck från bäst (klass A) till sämst (klass G). Utöver att ange hur mycket däck påverkar bilens bränsl effektivitet, kommer märkningen också att ge information om prestanda vid vått väglag och externt däck- och vägbanebuller, angivet i decibel.

Till skillnad från hushållsapparater ligger däck inte alltid framme i butikerna, så parlamentets ledamöter insisterade på att försäljarna ska vara skyldiga att visa etiketten för köparna före köpet och även på, eller i anslutning till, räkningen.

Märkning för tysta däck

För att främja tysta däck kommer nivån av externt däck- och vägbanebuller att anges med tre svarta eller vita "vågor" som strömmar ut ur en högtalare mitt i däck. Tysta däckvarianter (buller på max 68 decibel), kommer till exempel att förses med en svart och två vita vågor bredvid siffran för antalet decibel.

ERIK-HJALMARSSON

redaktionen@mediaplanet.com

Kunskap nyckeln till framtida bilinnehav



■ **Fråga:** Vad ska man tänka på när man ska leasa en bil i framtiden?

■ **Svar:** Se till att bilen är miljövänlig och att det finns god kunskap om de nya redovisningsreglerna.

BILLEASING

Nya redovisningsregler, utebliven miljöbilsdefinition och kostsamma bilreturer - det är bara några av de utmaningar på leasingbilfronten som företagen står inför.

- Vi vet inte hur bilar som leasas i dag hanteras skattemässigt när de ska säljas. Politikerna har visat stora ambitioner att styra våra fordon mot en lägre utsläppsnivå, men felaktiga och dröjande beslut skapar en onödig osäkerhet, säger **Ronny Svensson**, vd för tjänstebilskonsulten Ynnor.

"Downsizing" av bilar är ett viktigt systemskifte för företagsbilen. Den nya generationen tjänstebilsförare och moderna företag sätter miljöimage före status.

Marknaden ökar

Historiskt har många stora svenska företag skött hanteringen av sin vagnpark internt. Men nu ökar marknaden för operationell leasing, en form där företaget i princip hyr bilen av ett leasingbolag. Enkelheten är en orsak, men det handlar också om policykrav från stora internationella koncerner.

Men det finns fallgropar att vara medveten om. Vid outsourcing av hanteringen riskerar man att



"En ordentlig genomgång per år sparar pengar, precis som en regelbunden bil-service gör."

Ronny Svensson
Vd för tjänstebilskonsulten Ynnor

tappa intern kompetens. Service är bra, men aldrig gratis. Dessutom är leasingkostnaden bara en del av totalkostnaden. Stora besparingar kan göras på bränsle, service och reparationer.

Den stora posten i företagets bilinnehav är värdeminskningen. Är

inte det garanterade restvärdet en anledning att välja operationell leasing?

- Jo, men dagligen får jag också höra av kunder hur hård bedömningen av bilens skador och slitage är vid återlämnandet, avslöjar Ronny Svensson.

FAKTA

Billeasing

■ **Finansiell leasing.** Hyresförfarande över minst 12 månader, där leasegivaren äger bilen och leasetagaren betalar hyreskostnaden med en leasingavgift på vilken halva moms är avdragsgill.

■ **Garanterat restvärde.** Leasegivaren garanterar ett pris på bilen vid leasingtidens slut.

■ **Hantering.** Begrepp för de tjänster som kan utföras kring företagets bilar, utöver finansiering.

■ **Leasegivare.** Den finansierande parten i en leasingaffär.

■ **Leasetagare.** Kunden i en leasingaffär.

■ **Leasing.** I grunden ett hyresförhållande av lös egendom, där det leasade objektet täcker leasegivarens ekonomiska risk att finansiera ett objekt som leasetagaren använder.

■ **Operationell leasing.** Leasing där mer än endast finansieringen är en del av leasingkostnaden.

■ **Restvärde.** Bilens värde vid leasingtidens slut.

■ **Restvärdesleasing.** Leasetagaren amorterar inte objektets fulla värde under leasingperioden. Enligt överenskommelse finns ett restvärde på bilen, som leasetagaren ska garantera leasegivaren vid leasingtidens slut.

Hur vet jag att jag betalar rätt pris?

- Det finns sätt att "benchmarka" sin leasingkostnad. Och en ordentlig genomgång per år sparar pengar, precis som en regelbunden bil-service gör, säger Ronny Svensson.

En annan stor fråga framöver är de nya reglerna kring hur leasingavtal ska redovisas. Förslaget, som har aviserats av International Accounting Standards Board (IASB), innebär att alla leasade tillgångar förs samman på balansräkningen.

- På grund av alla osäkerheter ser vi därför en tydlig trend som pekar mot fler förlängda leasingavtal. Det är en besparing som är lätt att implementera, som vi tidigare har visat i vårt nyhetsblad Tjänstebilsfakta.

Förblir en populär hyrform

- Låt körsträckan avgöra. Är körsträckan sparsam, kan man förhandla direkt om 48 månaders innehav. Det blir billigare att avbryta ett kontrakt än att förlänga det.

- För tillfället har också många biltillverkare leveransproblem, vilket gör att fler bilar rullar på förlängda leasingkontrakt, avslöjar Ronny Svensson.

Trots allt kommer leasing och uthyrning att förbli populära former av fordonsfinansiering.

- För att undvika fallgroparna är information nyckeln till ett framtidsäktrat bilinnehav, säger Ronny Svensson.

JENS-NICLAS ANDERSSON

redaktionen@mediaplanet.com



zoom-zoom
zoom-zoom

**Mazda
BUSINESS**



Mazda CX-7
DIESEL 173 HK/400 NM

FÖRMÅNSVÄRDE FRÅN:
2.050 KR/MÅN*
PRIS FRÅN: 326.900,-

Mazda6
KOMBI DIESEL
163 HK/360 NM

FÖRMÅNSVÄRDE FRÅN:
1.775 KR/MÅN*
PRIS FRÅN: 257.900,-

Mazda SE Bränsleförbrukning vid blandad körning: Mazda6 0,54 l/mil, Mazda CX-7 diesel 0,75 l/mil. CO₂-värdet: Mazda6 143 g/km, Mazda CX-7 diesel 199 g/km. Erbjudandet gäller till 31 december eller så länge lagret räcker. *Förmånsvärde netto/mån vid 50% marg. skatt. leasing. Vi reserverar oss för ändringar/avvikelser. Bilden på bilden kan vara extra utrustad. Går ej att kombinera med andra rabatter och avtal.

BJURKELL BIL AB

www.bjurkellbil.se SEAT & Mazda Bromma

Öppettider: Mån-Tor 9.00-18.00, Fre 9.00-16.00 och Lör-Sön 11.00-15.00
Gårdsfogdevägen 12-14, Bromma. Telefon: 08-25 23 00

Torvalla Bil

Öppettider: Mån-Fre 9.00-18.00 och Lör-Sön 11.00-15.00
Murmåstarvägen 29-31, Sättra. Telefon: 08-707 57 00
Hantverkarvägen 30, Haninge. Telefon: 08-707 58 00. www.torvallabil.se

SNABBT, TRYGGT OCH ENKELT

VI SKÖTER DÄCKEN PÅ DIN BIL

- Vi förvarar, tvättar och kontrollerar dina däck på vårt däckhotell
- Rådgivning av erfaren personal
- Tidsbokning via internet
- Rikstäckande
- Vi servar din tjänstebil och har avtal med alla leasingbolag.
Ring oss för närmaste verkstad 0771-829 829.



www.euromaster.se



DÄCK BEHÖVER EXPERTER

NYHETER

Få råd att investera och öka försäljningen

TIPS

4

FÅ RÅD ATT
INVESTERA

■ **Fråga:** Krisen har gjort att många av våra kunder inte längre har råd att köpa våra produkter. Vad gör vi åt det?
 ■ **Svar:** Genom att erbjuda leasing får även mindre kapitalstarka kunder råd att investera.

Ungefär 15-20 procent av Portals kunder väljer att leasa utrustningen istället för att köpa. När ett företag har valt den lösningen kommer Portal till att börja med överens med kunden om hur lång tid kontraktet ska omfatta, om kunden vill att utrustningen ska bli utbytt med automatik efter ett visst antal år och hur högt restvärdet ska vara vid tillfället.

Sedan kopplar de in den bank som levererar finansieringslösningen. Banken övertar formellt ägandet av produkterna och skickar en räkning varje månad till kunden. **Tomas Wanselius** menar att det finns en lång rad fördelar med att leasa framför att köpa.

-Framför allt är det en enklare lösning och en enklare hantering, säger han. När produkterna är uttjänta efter tre år eller vad man nu kommit överens om, är det bara att få dem utbytta. Om du köper måste du själv se till att bli av med de gamla uttjänta datorerna och du ska ha ersättning för restvärdet. Du betalar helt enkelt för enkelheten.

Snabbare avslut

Portals kunder slipper också bekymra sig om recycling av den utrustning som ska kasseras. Det blir en säker hantering som också innebär att inga företagshemligheter blir liggande i datorernas



ENKLARE HANTERING. När du leasar vet du exakt vad utrustningen kostar per månad och du kan vara säker på att den hålls uppdaterad, säger **Tomas Wanselius**, vd på Portal som säljer IT-utrustning till företag och leasar sin egen. FOTO: PORTAL

skrymslen. Om företaget så önskar kan Portal radera hårddiskarna på plats.

För egen del har Portal noterat att möjligheten att kunna erbjuda

leasing som finansieringslösning ofta leder till snabbare avslut och ger en bättre kundkontroll.

Det vet att kunderna förblir trogna under den tid som leasing-

kontraktet varar. Leasing har rykte om sig att vara en kostsam lösning, men Tomas Wanselius håller inte med om att leasing skulle vara dyrare än att köpa loss produkterna.

Ett nollsummespel

-Om företaget har bra kapital kan det vara mer gynnsamt att köpa, eftersom du då slipper skatta för vinsten, säger Tomas Wanselius. Är det däremot så att du måste låna pengar till köpet så kan du lika gärna leasa. Jag skulle säga att det är ett nollsummespel.

Tomas betonar att Portal är ärliga och försöker hålla avgifterna nere.

-Ockrar man på den kostnaden har man inget på marknaden att göra, säger Tomas Wanselius. Tråkigt nog finns det mindre seriösa aktörer.

Ökad popularitet

I och med finanskrisen har det blivit svårare att låna pengar och dessutom drar sig många företag för att göra större investeringar vilket naturligtvis i sin tur får effekter på hela marknaden.

Lågkonjunkturen har alltså varit en stor orsak till att leasing ökat i popularitet, men även om konjunkturen ser ut att vara på väg att vända dröjer det nog innan intresset för leasing sjunker, tror Tomas Wanselius. Och Portal leasar även sin egen datorutrustning.

-Det här är helt enkelt det som är mest ekonomiskt, konstaterar Tomas Wanselius.

KRISTIAN TIGER

redaktionen@mediaplanet.com



FINANSIELL VS. OPERATIONELL LEASING

Låna eller köpa

→ Att leasa kan både vara ett lån och ett köp på avbetalning. Leasingavtal delas upp i finansiella och operationella leasingavtal.

Finansiell leasing

→ Finansiella leasingavtal är avtal som innebär att riskerna eller vinsterna - som kommer med ägandet av en produkt - flyttas från företaget som leasar ut produkten till leasetagaren. Men ur det följer det inte att leasetagaren tvunget övertar äganderätten även om det är ett vanligt scenario.

Operationell leasing

→ Förklaringen av ett operationellt leasingavtal är kortare: det är helt enkelt ett leasingavtal som inte är finansiellt. Det vill säga att leasingföretaget tar den risken som det innebär att äga produkten. Om den till exempel blir omodern är det alltså leasingföretaget som förlorar på värdeminskningen.

Tjäna på ägandet

→ Om ett företag vet eller tror att de kommer tjäna på att i slutändan ansvara för ägandet av produkten kan de alltså vinna på finansiell leasing.

Tjäna på att leasa

→ Om det innebär stora ekonomiska risker kan företaget tjäna på operationell leasing. Leasingbolaget tar då risken eftersom de tar tillbaka produkten när den avtalade perioden löpt ut. De tar konsekvensen för om restvärdet av produkten inte motsvarar leasingavgiften som de tagit ut av leasetagaren.

FAKTA

■ **Vid säljleasing** är det leverantören av en produkt som tecknar avtal med sina kunder. Därefter överlåter han avtalet till ett finansbolag.

■ **Juridiskt** fungerar leasing som så att en bank, eller något annat finansieringsbolag övertar ägandet av produkten, medan näringsidkaren tecknar ett kontrakt kring nyttjanderätten.

■ **Hur hög** månadskostnaden blir bestäms bland annat av värdet på produkten som leasas, hur lång tid kontraktet löper och vad värdet beräknas vara på produkten när kontrak-

tet löper ut.

■ **Vanligtvis** skiljer man på finansiell och operationell leasing. Finansiell leasing betyder uthyrning under en period på vanligtvis tre till sju år. I operationell leasing tar leasinggivaren större ansvar för produktens service och underhåll.

■ **Finansiell** leasing är näringslivets största externa finansieringskälla för investeringar. Den bekostar alla typer av utrustning, så som fordon, datorer, verktygsmaskiner, inventarier, hotell- och restaurangutrustning, med mera.

Because
it's a jungle
out there.

Osäker framtid?

Företagsförvärv, finansiering, avtalsrätt och skattefrågor är bara några av de områden som MAQS jobbar med och vi erbjuder regelbundet rådgivning till företag, finansiella institutioner och myndigheter inom dessa områden. Vårt mål är enkelt: Vi ska vara bäst på att hitta kreativa lösningar som ger dig fördelar i affärlivet.



COPENHAGEN GOTHENBURG MALMÖE RIGA

STOCKHOLM TALLINN VILNIUS WARSAW MAQS.COM

MAQS LAW FIRM

NÄR MAN SÄLLAR AGNARNA FRÅN VETET

VISSTE DU ATT BRA BIL I VÄSBY ÄR STOCKHOLMS ENDA EXKLUSIVA VOLVOÅTERFÖRSÄLJARE?

Eftersom vi endast representerar Volvo, kan vi erbjuda våra kunder en fokuserad och odelad expertis. Detta är något som ingen annan i Stockholmsregionen kan. Just därför kan vi också, med gott samvete, kalla oss "DIN VOLVOEXPERT I STOCKHOLM".

I Bra Bils kundportfölj hittar du några av Sveriges största företag med höga krav och stora förväntningar, men även små lokala företag som även de ställer hårda krav på oss som leverantör.

Vår fokus är att ge alla kunder en personlig service, oavsett storleken på företaget. Våra tjänstebilsexperten hjälper till att ta fram anpassade lösningar som passar just ditt företag.



På bilden ser du några av landets främsta experter på Volvo företagsbilar, redo att ta hand om dina frågor och hjälpa dig att finna en anpassad lösning för just dig. Från vänster: Michel Basberber, Niklas Ohlsén, Anders Olofsson och Anna Buvén.

Kontakta vår företagstjänst på 08-1200 6000 eller info@brabil.se

DIN VOLVOEXPERT I STOCKHOLM

braBil
Lite personligare

Truckvägen 20
UPPLANDS VÄSBY

Volvo. for life



brabil.se

Tre steg till en unik IT-finansiering

3 Step IT är ett internationellt tjänsteföretag som tillhandahåller en effektiv process för anskaffning av IT-utrustning i kombination med en marknadsledande lösning för uppföljning och kontroll. Slutligen erbjuds även en miljövänlig avveckling som alltid ger ditt företag högsta möjliga informationssäkerhet.

3 Step IT:s tjänster omfattar finansiering, anskaffning, verktyg för Asset Management samt en miljövänlig process i samband med utbyte av utrustningen. Enkelt uttryckt innehåller alltså modellen tre steg:

Steg 1 – Finansiering

Leasingfinansieringen är en grundsten för 3 Step IT:s tjänst. De anskaffar den utrustning som kunden har valt hos leverantören och leasar den sedan åt kunden enligt överenskomna villkor.

– Leasing har tidigare haft ett rykte att vara komplext och svårförståeligt. Vår tjänst gör leasingadministrationen enkel,

transparent och lättförståelig genom att tillhandahålla en fullt integrerad process för administration av såväl leasingkontrakt som utrustningsregister, säger Peter Olofsson, VD för verksamheten i Sverige.

Steg 2 – Asset Management

Korrekt, uppdaterad och lättillgänglig information om kundernas utrustning är avgörande i 3 Step IT:s koncept. Exakt ekonomisk och teknisk information om utrustningen i kombination med information om fysisk placering underlättar

planering, administration och hantering under hela livscykeln.

– Förutom kunnig personal som hjälper kunderna möjliggörs dessutom 3 Step IT:s tjänst av administrationsverktyget, som vi utformat specifikt för ändamålet, fortsätter Peter Olofsson.

Steg 3 – Miljövänligt utbyte

När utrustning ska tas ur bruk bör den säljas eller återvinnas på ett kostnads-effektivt och miljövänligt sätt. Datasäkerheten måste dessutom säkerställas för IT-utrustning som skall avvecklas.

– Vi tar alltid tillbaka utrustningen miljömässigt. Antigen gör vi i ordning utrustningen så att den kan säljas begagnad eller så ser vi till att den återvinnas. Men oavsett så säkerställs alltid kundens informationssäkerhet fullt ut, avslutar Peter Olofsson.



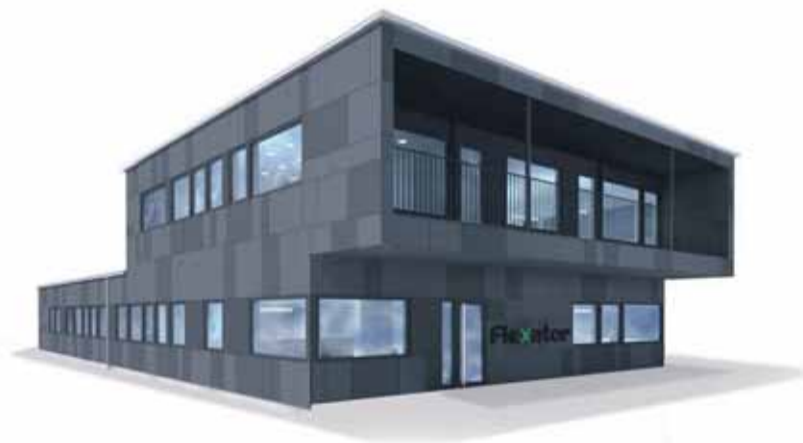
Peter Olofsson

Make sense, not waste:

Smart services for your asset management
www.3stepit.com

3 STEP IT

Kontor Vixen



Råd som ger dig råd.

Att investera i en ny byggnad är en stor affär. Vi vill hjälpa dig att göra den lite mindre. Åtminstone när det gäller priset. Genom att välja en modulbyggnad från Flexator sparar du troligtvis åtskilliga miljoner – särskilt om det är en av våra färdiga konceptlösningar. Här får du ett par goda råd som ger dig råd.

Begär ett fast pris.

När du samarbetar med Flexator och väljer ett färdigt koncept kan du vara säker på att priset blir det överenskomna. För en standardlösning ligger kvadratmeterpriset på mellan ca 8500 kr* (enkla kontor) och 14500 kr* (fullutrustade vårdboenden). Det ska jämföras med de fall där vi börjar från en specialritning och kostnaden ofta blir 5000 kr* dyrare per kvadratmeter.

Vad kostade ditt senaste byggprojekt?

* *Prisexempel är ovan grund och exkl moms.*

Välj noll fel

Den största delen av våra byggnader tillverkas inomhus, under kontrollerade temperaturer, enligt ett rationaliserat flöde och rigorös kontroll. Ute på byggplatsen sker egentligen bara själva sammanfogningen.

På så vis får du en byggnad som redan från första spiken är rätt konstruerad. Felen vid slutbesiktningen blir därmed ytterst få - eller till och med noll. Hur många fel står du ut med?

Du behöver inte köpa byggnaden.

Ytterligare en fråga som har avgörande betydelse för din budget är om du ska köpa eller hyra. Alla vill inte binda upp eget kapital och ibland är det ekonomiska svängrummet begränsat. Ett allt vanligare finansieringsalternativ är då operationell leasing, som hos oss sker via Nordic Modular Leasing. Du hyr lokalerna så länge behovet finns och har sedan möjlighet att förvärva dem. Visst låter det smart?

Kontakta oss

För att kunna ge dig rätt vägledning inför ditt köp har vi delat in Sverige i olika säljområden. Din närmaste säljansvarig hittar du på www.flexator.se. Du kan också ringa 0380-55 07 00 eller mejla info@flexator.se.

Flexator

WWW.FLEXATOR.SE

SKALA 1:1