

# Företagare

i vår del av Skåne!

1/2023

Frida Svensson, Årets unga företagare

## Pandemin gjorde mig lösningsorienterad

sidan 2

Magnus Hagberg på Enermont AB

## Personlig relation med banken

sidan 6

Per Knutsson, kreditchef

## Nya ränteläget – så ska du tänka

sidan 3

Inte kund  
än?





## Tid att spara

- samla allt på ett ställe

För några år sedan var "livspusslet" ett modeord. Att få vardagen att gå ihop är för många av oss svårt och tidsbristen högst påtaglig. Särskilt prövande kan detta vara som småföretagare där gränsen mellan arbete och fritid nästan alltid suddas ut.

Nu närmar vi oss semestern, en tid då många vill vara lediga. Men semestern kan vara en tid som kräver arbete för många företagare. En undersökning gjord av Företagarnas riksförbund 2021 visade att småföretagaren arbetade 10 timmar i snitt per vecka under det som skulle vara ledig tid och att hela 54 % jobbade under semestern.

Tid är dyrbart och något vi som bank- och försäkringsbolag kan hjälpa dig spara genom att samla alla dina engagemang på ett ställe. Vi kan erbjuda dig ett brett utbud av försäkringar och banktjänster, anpassade efter ditt behov. På så vis behöver du bara ett möte för att beta av allt som hör till denna sida av din verksamhet. Ett sätt att spara tid och kanske kunna få möjlighet till välbehövad ledighet nu under sommarmånaderna. Att vi dessutom är lokala, med flera kontor i vår del av Skåne, betyder närhet för dig och en möjlighet för oss att komma ut till dig för rådgivning.

I detta nummer kan ni läsa mer om våra lokala bank- och försäkringstjänster och hur vi kan hjälpa företagare, oavsett var i din företagars resa du befinner dig. Hos oss får du trygghet och lokal rådgivning, av medarbetare som känner till vår del av Skåne.

Jag önskar er alla en riktigt härlig sommar och hoppas att ni får möjlighet till välförtjänt semester.

**Niklas Larsson**  
ud Länsförsäkringar  
Göinge-Kristianstad



## Företagare – i vår del av Skåne

Utgivning april 2023. Tidningen är utgiven av Länsförsäkringar Göinge-Kristianstad

**Redaktion:** Frida Borgström/Projektleddare och Renée Carlsson/Hållbarhets- och kommunikationschef, Länsförsäkringar Göinge-Kristianstad

**Text:** Petra Olander/pomedia.se och

Mikael Dillenz/Länsförsäkringar Göinge-Kristianstad

**Foto:** Sven Persson/swelo.se

**Grafisk form:** Swelo Mediaproduktion/swelo.se

**Tryck:** Litografen i Vinslöv AB/litografen.se

Årets unga företagare Frida Svensson Blommor & Blad i Broby:

# "Pandemin gjorde mig lösningsorienterad"

Höga drivmedelspriser och elkostnader slår hårt mot blombranschen, som ofta importerar från Nederländerna.

- Nu har jag börjat odla själv, säger Frida Svensson, som sätter runt 2 000 dahliaknolar i år.

En stor del av de blommor som säljs i skånska butiker är importerade från Nederländerna, där de odlas i växthus och sedan transporteras med lastbil. Det innebär att kostnaderna för blomsterförsäljarna här har ökat dramatiskt, eftersom både el och drivmedelspriserna har gått upp rejält. Men för Frida Svensson som driver blomsterbutiken "Blommor & Blad" i Broby, blev de ekonomiska utmaningarna början på ett nytt ben att stå på: Egenodlade blommor.

- Jag bor på en gård i Glimåkra och har några hektar runt huset som är jättefin odlingsmark. Förra året satte jag tusen knolar dahlior. I år kan det bli dubbelt så många. Tulpanerna blir cirka 5 000, berättar hon och fortsätter:

- Vi har ju genomlevt covid och fick hitta lösningar för att få det att fungera, med till exempel bukettprenumerationer. Att odla själv ger verksamheten en helt annan

marginal och det är dessutom både giftfritt och närodlat. Det tycker kunderna om. Dessutom vet jag ju precis när blommorna är plockade och hur lång hållbarheten är. Det blir helt andra förutsättningar än när det stannar en lastbil från Nederländerna här utanför.

Frida har också startat kurser i orangeriet hemma på gården. I höstas var temat dahliabuketter, i julis kransar och vår väntas flera nyheter. Samtliga kurser har hittills varit fullbokade.

” Att odla själv ger verksamheten en helt annan marginal och det är dessutom både giftfritt och närodlat



Foto: Sven Persson/swelo.se



- Man får vara lite innovativ och jag har upptäckt att jag tycker om att lära andra hur man gör.

Frida var 21 år när hon köpte butiken.

- Jag fick frågan om jag ville köpa av den förra ägaren. Jag var förstås lite naiv och galen. Men man måste nog vara lite knäpp för att lyckas. Det var hårt jobb från början, men det visste jag ju. Och det gick bra.

Hon vann nyligen utmärkelsen Årets unga företagare 2021, utsedd av Göinge Näringsliv. Motiveringen löd: "På god väg mot sitt Mästarebrev utövar Frida Svensson sitt yrke med god skicklighet, företagsamt nytänkande och alltid i kombination med stor glädje och värme."

- Det är häftigt att få kredd för det jag gör. Alla branscher är ju med, inte bara min. Så jag är superstolt över utmärkelsen.

Hon är också företagskund hos Länsförsäkringar Göinge-Kristianstad.

- Jag har allt samlat hos dem. Det är smidigt och bra, det bara löser sig - så att jag kan fokusera på verksamheten.



För Frida Svensson som driver blomsterbutiken "Blommor & Blad" i Broby, blev de ekonomiska utmaningarna med ökade el och drivmedelspriser början på ett nytt ben att stå på: Egenodlade blommor.

Per Knutsson, kreditchef:

## Nya ränteläget – så ska du tänka

**Lånen tycks bara bli dyrare - är det dags att binda?**

**- Det beror helt på din personliga situation, säger Per Knutsson, kreditchef på Länsförsäkringar Göinge-Kristianstad.**

Oavsett om du driver lantbruk, företag eller är en privatperson är situationen densamma: har du rörliga räntor på lånen stiger kostnaderna i nuläget. Orsaken är att inflationen ligger på runt tio procent, långt ifrån målbilden på två procent. För att kyla ner ekonomin höjer då Riksbanken successivt styrräntan, senast 9 februari med 0,5 procentenheter - och signalerar nya höjningar i april.

- Man måste få ner inflationen. Ligger den på tio procent blir det en ond spiral; vi får för lite pengar, kan inte konsumera och allt stannar av, säger Per Knutsson.

**Är det då läge att binda lånen nu?**

- Det första man ska komma ihåg är att i dag är det väldigt liten skillnad mellan rörlig och bunden ränta, så du har ungefär samma kostnader även om du binder. Medan den rörliga räntan har med Riksbanken att göra, handlar bundna räntor om vad marknaden tror om framtiden. Kanske kommer räntan stanna på 4-5 procent för att sedan sjunka igen.

**Vad talar för att inflationen går ner?**

- Det kan vara så att vi har nått en ny prisnivå nu. Och om inte kostnaderna för mat och energi går upp ytterligare, har vi ju ingen inflation på sikte.

**Hur snart tror du detta kan ske?**

- Vi tror att 2023 blir något av ett förlorat år. Det kommer komma ytterligare någon höjning av styrräntan och så går räntan ner under 2025. Men det vet man ju inte säkert, det beror på hur omvärlden ser ut och den är just nu i ett osäkert läge.

” Räntor på 4-5 procent är ändå historiskt sett lågt

**Så dagens höga räntorna kommer kanske bestå?**

- Kanske. Men räntor på 4-5 procent är ändå historiskt sett lågt. De som är unga idag tycker det är orimligt högt, för de har aldrig sett något annat än superlåga räntor. Men för mig som är lite äldre, är det inte så. Jag har sett räntor på 10-12 procent, och det tyckte man var helt okej då. Och man ska komma ihåg att vi som bank i alla lånekalkyler räknar åt kunderna på att de ska kunna klara en ränta på 6,5-7 procent.

**Men om ränteläget nu är lågt, borde jag binda lånen?**

- Har du inte bundit lånen redan, så sitt lugn i båten. Du skulle ju egentligen bundit för över ett år sen, men det är lätt att vara efterklok. Men bilda dig själv en uppfattning: Vad tror du? Fatta dina egna beslut och förhåll dig inte. Är du en sådan som inte vill tänka alls på räntan - då ska du binda, så du vet vad du ska betala varje månad. Har du god ekonomi och inte oroar dig för ränteläget, då kan du fortsätta med rörligt lån. Men har du små marginaler och bär på en oro - då ska du binda. Alla har olika förutsättningar och därför är det viktigt att fatta sina egna beslut, utifrån sin situation. Och se till att skaffa en buffert inför framtiden.



Per Knutsson, kreditchef på Länsförsäkringar Göinge-Kristianstad.



# Dina Försäkringsrådgivare Företag



**Namn:** Åsa Eddysson

**Bor:** Osby

**Arbetsdistrikt:** Osby, Östra Göinge och Hässleholms kommun.

**Bästa med jobbet:** Alla intressanta och roliga kundmöten där man får tänka till för att hjälpa varje specifik kund på bästa sätt.

**Gör jag när jag är ledig:** Gillar att titta på sport av alla de slag och att umgås med familj och vänner.



**Namn:** Kennet Andersson.

**Bor:** Tyringe

**Arbetsdistrikt:** Hässleholms kommun.

**Bästa med jobbet:** Möjligheten att få träffa många intressanta personer och företag.

**Gör jag när jag är ledig:** Sysslar med innebandy, tycker om att resa och att umgås med familjen. Jobbar även som deltidbrandman i Tyringe.



**Namn:** Johan Andersson

**Bor:** Vä

**Arbetsdistrikt:** Hela vårt område.

**Bästa med jobbet:** Det lokala - att vi finns där kunderna är.

**Gör jag när jag är ledig:** Tränar och tittar på sport.

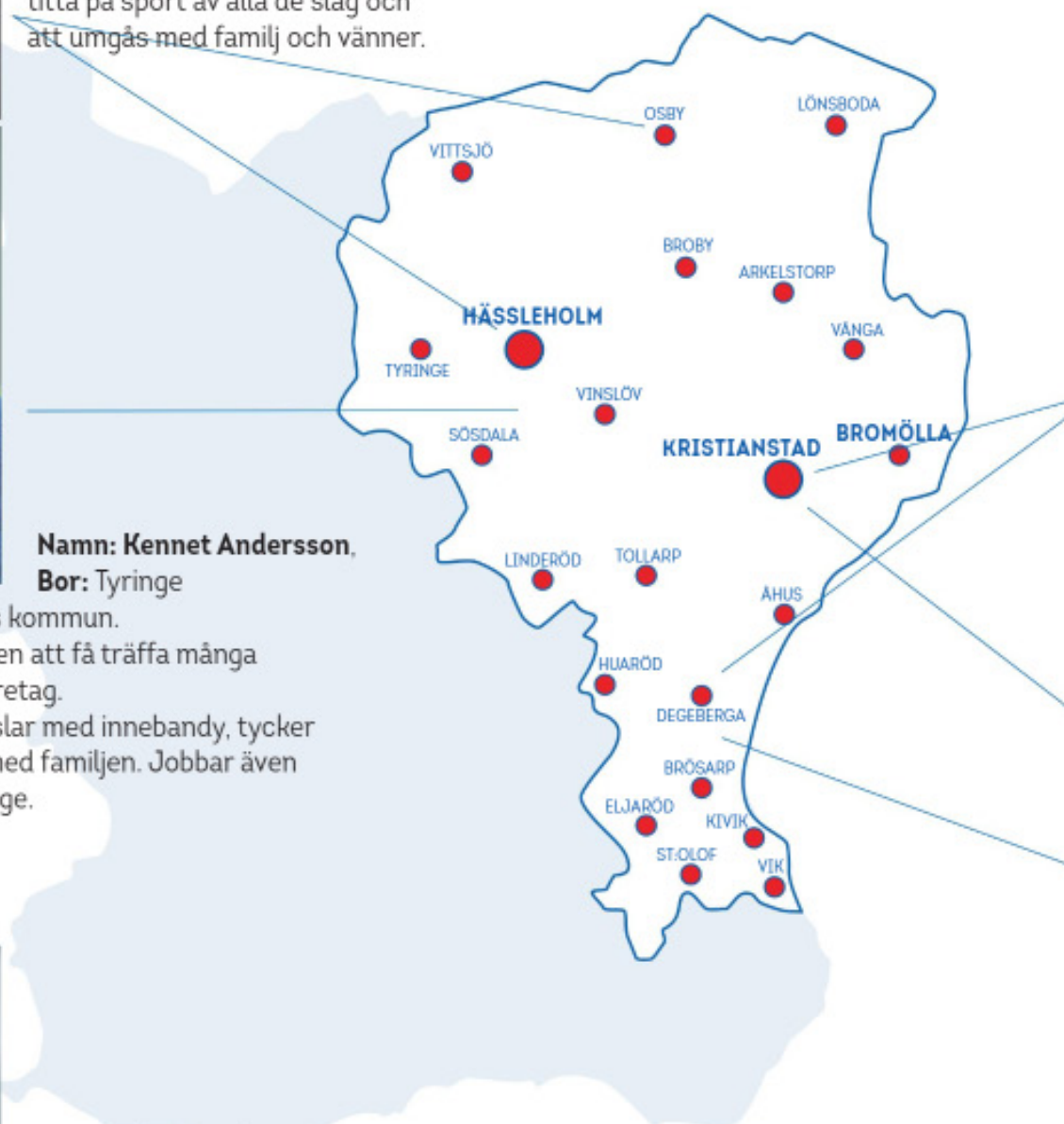
**Namn:** Jenny Leth

**Bor:** Stoby

**Arbetsdistrikt:** Hela vårt område.

**Bästa med jobbet:** Omväxlade arbete och roligt med kundkontakt.

**Gör jag när jag är ledig:** Vara ute i naturen.



Olle, försäkringsrådgivare:

## Jag är stolt över att vi finns där mitt i natten, med företagaren

En översvämmad lagerlokal, en brand i maskinverkstaden, plötslig sjukdom hos ägaren. Försäkringsrådgivaren Olle Karlsson hjälper företagaren med rätt skydd för att minska risker i sina verksamheter.

Olles kunder är allt från enmansföretag till större bolag. De flesta ägarledda, verksamma inom allt från fastigheter, bygg- och anläggning, import och export, men även olika specialismråden.

– Jag hjälper företagarna att se vilka risker som finns i just deras verksamhet. Utifrån det skapar vi skadeförebyggande åtgärder och en försäkring som täcker – om olyckan ändå är framme, säger Olle.

Olle gör ofta företagsbesök och ibland följer även en skadeförebyggare eller riskingenjör med.

– Försäkringar är bra att ha men helst ska du inte behöva nyttja dem. Vi ska kunna hjälpa dig att förebygga skadorna. För även om försäkringen hjälper dig ekonomiskt en tid vid till exempel en storbrand, för branden med sig långtidsverkningar. Du tappar kunder, marknadsposition, personal och kompetens försvinner. Sedan står du där och får börja om med ett blankt blad. Där ska vi se till att du inte hamnar.

Olle tar även hjälp av kollegor som är livrådgivare för att titta över skyddet för företagaren som person:

– Det viktigaste här är att företagaren blir rätt försäkrad, så att man har en inkomst även om man blir sjuk eller råkar ut för en

olycka. Det är även viktigt att efterlevande får ersättning vid dödsfall. Det behövs förmodligen även en sjukvårdsförsäkring.

Det värsta är när olyckan är framme, och företagaren tackat nej till det föreslagna skyddet, konstaterar han.

– Det är tufft när jag hör om kunder som fastnar i vårdkö, när vi hade kunnat ordna en operation eller vad som nu krävts inom kort tid, om det funnits en sjukvårdsförsäkring tecknad. Eller det saknas efterlevandeskydd och det drabbar familjen. Det blir ett nederlag varje gång någon hamnar där. Men, jag ser ju oftare att det fungerar. Att vi finns där och står bredvid när det värsta händer. Om det blir en totalbrand, då står vi därute på natten med företagaren. Det är jag stolt över.

**Har du något generellt råd till företagare?**

– Ta dig tid att se över försäkrade värden. Titta på vad du faktiskt har försäkrat. För under åren köper du på dig nya maskiner och varulager, fordon och inventarier, som du kanske glömmer att försäkra. Och sätt sedan av tid till riskhantering. Hur undviker ni att en brand inträffar? Har ni all bokföring sparad i molnet? Står varulagret på pallar eller direkt på golvet? Vad gör ni veckan efter en totalbrand? Skapa en handlingsplan, för det otänkbara kan inträffa.

Ibland möter han kunder som hittat billigare försäkringar någon annanstans.

– Vi är stolta på Länsförsäkringar Göinge-Kristianstad över att kunna leverera lokal skadereglering med väldigt nöjda kunder. Med det i ryggen kan vi även motivera

varför premier kan skilja sig en del på försäkringsmarknaden. Vi ser även till att försäkringskyddet är anpassat för just kundens verksamhet, att rätt försäkringar finns i kundens paketering. Det kan vara allt från att man gräver ner fiberkabel, till att man klipper alpäckor. Respektive risk kräver en anpassad företagsförsäkring.



**Namn: Peter Åkesson**

**Bor: Åhus**

**Arbetsdistrikt:** Kristianstad och Bromölla kommun samt Österlen.

**Bästa med jobbet:** Alla kundmöten.

**Gör jag när jag är ledig:** Cyklar mountainbike i skogarna runt Kristianstad.

**Namn: Olle Karlsson**

**Bor: Kristianstad**

**Arbetsdistrikt:** Kristianstad och Bromölla kommun samt Österlen.

**Bästa med jobbet:** Att jag aldrig blir fullärd.

**Gör jag när jag är ledig:** Rattar flygplan, lagar mat och sjunger.



Jag hjälper företagarna att se vilka risker som finns i just deras verksamhet





*En förutsättning för att lyckas växa så fort har varit en nära kontakt med banken, konstaterar Magnus.  
- Vi har en väldigt tät dialog. Vi har vuxit mycket och har behövt kapital längs resans gång. Min bankkontakt har hela tiden följt med och sagt vad som är realistiskt och inte.*

Foto: Sven Persson/swelo.se

Succéföretaget Enermont:

# Personlig relation med banken en framgångsnyckel

Solcellföretaget Enermont ökade förra året omsättningen med nära 500 procent. En process som krävt många nya investeringar.

- Att ha en nära dialog med bankrådgivaren är en förutsättning, säger vd Magnus Hagberg.

År 2019 sa Magnus Hagberg upp sig från sitt fasta jobb och satsade heltid på sin verksamhet inom solceller.

- Jag släppte sargen och har inte ångrat valet en enda sekund, säger han.

Under förra året tog Magnus in en kompanjon i företaget och efter det har utvecklingen gått slag i slag. Nu finns dotterbolagen Enermont Montage och Enermont Elteknik. Magnus själv är vd för Enermontgruppen som snart har 24 anställda.

- Under 2022 växte vi med nära 500 procent. Vi gick från 2,8 miljoner i omsättning på helår 2021 till 16,8 miljoner 2022 och dubblade samtidigt nettovinstmarginalen, berättar han. Lokalerna, en röd industrifastighet i Hässleholm, tog de i besittning i augusti 2022 men växte på bara tre månader ur dem. Snart går flyttlasset till Björklundaområdet och Björklunda Fastigheters lokaler, en fastighet där det finns expansionsmöjligheter.

- Det är ett strategiskt samarbete att flytta dit också. Den här hyresvärden har flera fastigheter och vill bland annat satsa på solceller och laddinfrastruktur på sina fastigheter. Hyresvärden är inte ensam om denna inriktning, konstaterar han.

- Företagen har vaknat kring solceller. De ser att de höga energipriserna inte är någon tillfällig nivå och att det påverkar mycket på sista raden. Framför allt inom handel och lantbruk som gör av med mycket energi. Enermont skräddarsyr lösningar beroende på verksamhet, behov och fastigheternas förutsättningar. I många fall är markbaserade solcellspaneler den bästa lösningen.

- Taken är inte alltid optimala. Utanför tätbebyggt område är det många som har en stor tomt och då kan det vara bättre ekonomiskt att sätta panelerna på marken. De tar dessutom upp solljus från båda hållen och ger hög effekt.

**” Jag behöver inte dra min historia varje gång jag behöver finansiering**

I år är målsättningen att öka omsättningen ytterligare och målet ligger på 50 miljoner i omsättning 2023. En förutsättning för att lyckas växa så fort har varit en nära kontakt med banken, konstaterar Magnus.

- Vi har en väldigt tät dialog. Vi har vuxit mycket och har behövt kapital längs resans gång. Min bankkontakt har hela tiden följt med och sagt vad som är realistiskt och inte. Jag har också behövt täta uppföljningar för att veta om vi går enligt budget.

Ibland krävs det också snabba beslut inför en affärssatsning.

- Jag kan inte vänta länge på besked från banken, då förlorar vi affären. Finansieringen måste följa våra mål, annars kommer vi aldrig nå dem.

Magnus blev kund hos Länsförsäkringar Göinge-Kristianstad 2015.

- Jag fick dålig ränterabatt hos min gamla bank, testade med Länsförsäkringar och la in försäkringar och allt där - och fick en superdeal. I det skedet gällde det bara min privata ekonomi men Länsförsäkringar var på hugget även när jag startade företaget. För mig är det den personliga relationen med banken jag vill ha. Någon som känner mig och där jag inte behöver dra min historia varje gång jag behöver finansiering. Det är en framgångsnyckel om man vill behålla kunder.



# Vi skräddarsyr finanslösningarna

Att vara snabbfotad när det gäller finansieringslösningar är en av fördelarna med att vara ett lokalt bolag och att känna sina kunder, säger Carl Lindell, bankrådgivare för Företag och Lantbruk:  
- Tack vare det är beslutsprocessen några steg kortare hos oss.

Som ny företagskund hos Länsförsäkringar Göinge-Kristianstad erbjuder Carl och hans kollegor kvalificerad, personlig rådgivning.  
- Vi börjar med att se över helheten och tittar på finansieringsmöjligheter, inlåningsmöjligheter och olika tjänster som kan underlätta för företagaren, som när det gäller leverantörsbetalningar och till exempel en smidig koppling direkt till Fortnox, säger han, som delar sin arbetsplats mellan Kristianstad, Hässleholm och Osby. Under samma tak

finns även rådgivare inom Länsförsäkringars andra grenar.

- Vi har ett nära samarbete med placeringsrådgivarna på den privata sidan, men även med liv- och pensionsrådgivarna. Vi har ofta sambesök med dem, för att hjälpa företagaren till en trygg helhetslösning. Vi vill att du ska ha det bra som företagare och kunna fokusera på din kärnverksamhet.

När allt är på plats stämmer bankrådgivaren av situationen med företagaren, så ofta kund och rådgivare kommer överens om att ha

avstämning. Ibland blir det betydligt tätare kontakter, som med företaget Enermont:  
- Vi har en mängd kunder och vissa behöver man en närmre relation till och speciellt i vissa perioder. Med Enermont är det så eftersom det är i en växande fas. Andra företagare har inte det behovet, men vi är här om de behöver. Vi åker också ut till kunden när det behövs. Det här är ju vår lokala marknad.

Att arbeta lokalt och nära företagarna har flera fördelar. Bland annat att rådgivarna kan marknaden och förutsättningarna här.

- Vi har också mandat lokalt att ta beslut, vilket innebär att vi kan vara relativt snabbfotade i frågor om finansiering. Det krävs så klart mycket arbete med allt som ska gås igenom och kontrolleras, men vi förstår att företagaren behöver snabba beslut för att verksamheten ska kunna fortsätta växa.

## Hur svårt är det då att byta bank som företagare?

- Generellt sett väldigt lätt. Vi sköter allt. Flytten av bankgironummer, swishnummer och tjänster - och konton som ska avslutas. Kunderna behöver bara säga vad de vill ha av våra tjänster, så löser vi det.



” Vi vill att du ska ha det bra som företagare och kunna fokusera på din kärnverksamhet

Carl Lindell, bankrådgivare för Företag och Lantbruk på Länsförsäkringar Göinge-Kristianstad.

 **Länsförsäkringar**  
Göinge-Kristianstad  
Bank & Försäkring

**Finansiering**

Banktjänster för företag

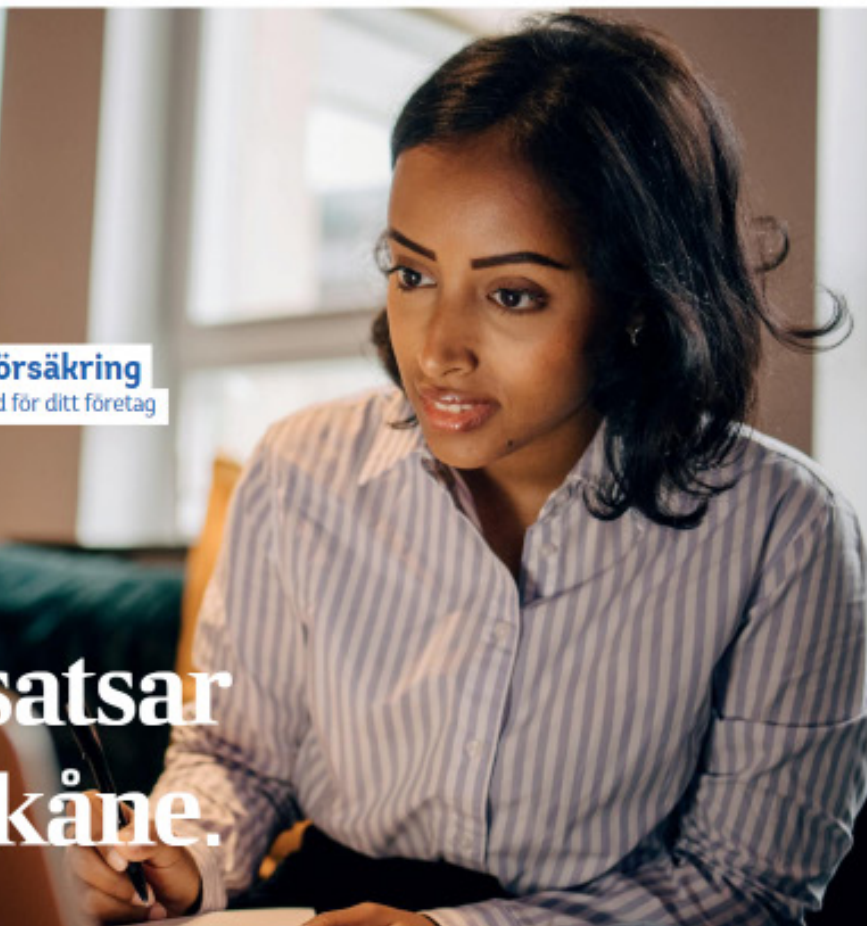
**Företagsförsäkring**

Specialanpassad för ditt företag

**Tjänstepension företag**

Viktig förmån för dig och dina anställda

**Till dig som satsar  
i vår del av Skåne.**





# Hej företagare!

Vi gör ett lokalt nedslag i vår del av Skåne och frågar företag hur det är att vara verksam där. Hur är gemenskapen och samarbetet? **I detta nummer är vi på plats i och runt Bromölla.**

## Hotell Iföhus - Valla och Joakim Nordström

- Vi tycker att Bromöllaborna är fantastiska. Man har verkligen sett till att gå hit och gynna oss under de här tuffa åren som varit. Det märks att man är angelägen att vårda det som finns och det som är bra, säger Valla och fortsätter:

- Sedan tycker jag att vi har en väldigt bra dialog med kommunen. Vi är mycket engagerade i näringslivs-Bromölla och inte minst då det som heter Bromölla LIVE. Återkommande träffar som arrangeras av näringslivsenheten på kommunen. Vi har ju, precis som andra företagare i kommunen, ett intresse av hur vi marknadsför oss och hur Bromölla ska utvecklas, för att kunna bli ännu mer attraktivt i framtiden.

- Och vi upplever faktiskt samma sak med företag, föreningar och andra organisationer här i kommunen. Man lägger gärna sina aktiviteter och events här hos oss. Det har varit och är bra tryck på förfrågningarna och vi gör vårt bästa för att kunna motsvara förväntningarna, säger Joakim.

## JB Brunnsbörning AB - Joakim Johansson och Leif Johansson

- Vi är inte så ofta här. Vårt arbetsområde sträcker sig på en radie cirka 15 mil från Bromölla, så det är inte mycket kontakt vi har med byn. Däremot är Bromölla en ganska bra plats att vara på rent geografiskt. Vi kommer snabbt ut på motorvägen och vi har lätt att komma till och från jobben.

Vi gjorde en kul upptäckt härförleden. Vi använder en typ av gummitätningspackningar när vi borrar som är lite unika och som vi brukade beställa via telefon. När jag pratade med en kompis så visade det sig att firman låg bara några meter bort från oss! Så numera kvistar jag bort till fots och hämtar det jag behöver. Plus att vi samverkar och försöker bidra med tankar och hur produkterna kan utvecklas för att bli ännu bättre.

*Hur är det att driva företag på din ort?*

*Skicka en kort text och bild till oss så kan vi publicera det på våra sociala medier och kanske här på sidan. Ge oss gärna förslag på vilken ort vi ska besöka närmast. Skicka till [mikael.dillenz@lansforsakringar.se](mailto:mikael.dillenz@lansforsakringar.se)*



Text och foto: Arelunds kommunikation



Helhetserbjudande till dig som driver eget i vår del av Skåne.

Bank

Försäkring

Pension



Kontakta oss så berättar vi mer:  
[lansforsakringar.se](http://lansforsakringar.se)