

# Update

#2 2024

**Kortsiktig vs  
långsiktig  
finansiering**

8 av 10 fåmansbolag  
gynnas av nya 3:12-regler

**Skala upp ditt företag**

Svea och AIK United

**Sverige går miste om  
kvinnliga entreprenörer**

En som har gått mot strömmen är entreprenören Cecilia Blankens

# INNEHÅLL

NR: 2  
2024



Kortsiktig vs långsiktig finansiering 4

Sverige går miste om kvinnliga entreprenörer 6

En av fem e-handlare ser ingen anledning att minska antalet returer 9

Att skala upp ditt företag: Finansieringsvägar för tillväxt 10

8 av 10 fåmansbolag gynnas av nya 3:12-regler 12

Svea och AIK United 14

Sverige går miste om kvinnliga entreprenörer



10

Att skala upp ditt företag: Finansieringsvägar för tillväxt



Update utges av Svea Bank, Evenemangsgatan 31, 169 81 Solna Telefon 08 735 90 00  
Ansvarig utgivare och chefredaktör Ulf Callerström E-post ulf.callerstrom@svea.com  
Texter Spoon, Birdh, Ingrid Kindahl, Svea Bank Layout Jörgen Melin, Playgraphics  
Foto Svea Bank, Adobe Stock m fl Illustrationer Anna Windborne Webbssida svea.com

# Somliga saker ändras snabbt, andra aldrig

Jag har varit företagare i nästan hela mitt liv, och mycket är sig faktiskt likt sen jag startade Svea 1981. Bekymren om hur man ska säkra likviditeten och finansiera tillväxt är desamma, liksom svårigheterna att hålla reda på alla nya lagar och regler.

Till en början kryssade jag mellan alla grynnorna på egen hand, men i takt med att jag vågade satsa, kunde jag anställa duktiga personer som tog över mer och mer av det praktiska. Jag kunde ägna mig åt de strategiska besluten. Men även då kvarstod grundproblemen – hur ska vi säkra likviditeten och få fram kapital nog att växa?

Dagens unga – och äldre – företagare brottas med exakt samma problem, men nu finns fler möjligheter att lösa dem och vi på Svea finns där för att hjälpa till. Dels genom att publicera artiklar i Update med goda råd, dels genom att utveckla tjänster till våra kunder som är både säkra och lätta att använda.

Mycket har också förändrats under min tid, och en del av det kan du läsa om i det här numret av Update. Vi har fått e-handel, exempelvis. Svea Bank gör regelbundet en egen undersökning av e-handelsläget, och denna gång handlar det om returer. Enligt vår undersökning är det många som aktivt arbetar för att minska returerna, både för ekonomin och för miljöns skull. Men en femtedel ser ingen anledning att göra något alls.

Fåmansbolagsreglerna, eller 3:12-reglerna, har funnits sedan början av 90-talet, och har alltså tillkommit efter det att jag själv startade eget. Jag har sett dem ändras och ändras igen, och nu är det åter dags. Liksom många företagare är jag kluven till dem. Det är ju bra att man kan ta ut en del pengar till lägre beskattning, men varför måste man vara professor i redovisning för att förstå hur? Den här gången hoppas vi på en verklig förenkling – det är i alla fall vad politikerna lovar.

En sak som står still genom decennierna är andelen kvinnliga företagare. Den är densamma nu som på 80-talet, och den är låg. Omkring 25 procent av alla svenska aktiebolag drivs av kvinnor, vilket är lägre än i andra europeiska länder.

Varför? Någon riktig förklaring är svår att finna, men jag håller med Företagarna: Här finns en enorm outnyttjad potential. Så låt dig inspireras av företagaren Cecilia Blankens, som har vågat och lyckats.

**Trevlig Sommar!**

**Lennart Ågren**  
Vd, Svea Bank



# Kortsiktig vs långsiktig

## en guide för din ekonomiska strategi

**Att välja rätt finansieringsväg är ett viktigt strategiskt beslut. För dig som företagare är det avgörande att förstå skillnaderna mellan kortsiktig och långsiktig finansiering. I den här guiden utforskar vi olika finansiella tillvägagångssätt och betonar vikten av en stabil likviditet för att hantera utmaningar och driva tillväxt.**

**B**ehöver du stärka likviditeten i företaget? Kanske låna för att kunna växa? Eller för att täppa till håll efter en oväntad händelse? Oavsett anledning kan det ibland behövas extra tillskott i företagskassan och då finns det olika vägar att gå.

Den första frågan du bör ställa dig är: vad ska pengarna användas till? Om du till exempel behöver köpa in lagervaror som därefter ska säljas direkt med vinst är det bra att välja en kortsiktig låneform, som kredit. Om du i stället ska investera i en stor maskin som har en avskrivningstid på flera år är det mer fördelaktigt att välja långsiktig finansiering, som ett företagslån.

### Företagslån



#### För- och nackdelarna med kortsiktig finansiering

Fördelarna handlar om att du får snabb tillgång till kapital. Med ett kreditkort får du en kreditgräns, men du bestämmer själv hur mycket av den du vill använda. Du betalar sedan ränta på det belopp du faktiskt har använt. Det kan vara avgörande om du behöver täcka brådskande driftskostnader eller betalningsproblem.

Kredit ger också en flexibilitet

eftersom du kan förnya krediten när du betalat av det du har använt. En nackdel kan vara att räntan tenderar att bli högre med kortsiktiga finansieringsalternativ. Detta innebär att kostnaden för kapitalet kan bli större på lång sikt om det inte återbetalas snabbt. Det är viktigt att noggrant överväga återbetalningskapacitet och risker innan man tar på sig kortsiktiga skulder.

### Kreditkort



#### För- och nackdelar med långsiktig finansiering

En viktig fördel är att du vanligtvis får lägre räntor och en fast återbetalningsplan jämfört med kortsiktiga alternativ. Detta minskar de totala kostnaderna över tid och ger stabilitet till företaget. Dessutom kan du få tillgång till större kapitalbelopp som gör det möjligt att finansiera långsiktiga eller stora investeringar, som utrustning eller fastigheter.

En nackdel är att det kan vara en mer tidskrävande process att säkra en långsiktig finansiering – med en omfattande dokumentation och granskning av företagets ekonomiska historia och framtidsutsikter. En långsiktig finansiering binder också företag till åtaganden

under en längre tid, vilket kan minska flexibiliteten när det gäller att hantera förändrade behov eller möjligheter på kort sikt.

#### Hur mycket ska jag låna?

Som framgår av ovan så är alla lån förenade med kostnader. Försök därför att få så hög avkastning som möjligt



# finansiering:

på det kapital som du lånar. Tänk att lånade pengar är en investering i ditt företag och att de på ett eller annat sätt bör kunna skapa värde. Så identifiera behovet och låna precis så mycket som behövs – inte mer, inte mindre.

## Andra alternativ – kreditlån eller factoring?

Med ett så kallat kreditlån kan du kombinera båda tillvägagångssätten ovan. Ett kreditlån ger dig en kreditgräns som du kan använda när som helst, men när du använder en del av den krediten omvandlas det beloppet till ett lån som du sedan betalar av i månatliga avbetalningar.

Förutom traditionella lån och kreditlösningar kan företag också överväga factoring som en alternativ finansieringsmetod. Factoring innebär att du säljer

### Fakturaköp



eller belånar dina fakturor. Det är ett sätt att stärka likviditeten som används av många små och medelstora företag. Detta kan vara särskilt fördelaktigt om du har långa kundkreditperioder eller ett ojämnt kassaflöde.

Factoring innebär rent praktiskt att du mot en avgift får in pengarna snabbt på kontot. Svea erbjuder två olika modeller, antingen kan du sälja (Fakturaköp) eller så kan du belåna (Factoring) dina fakturor, beroende på vad som passar ditt företag.

Om du säljer dina fakturor står Svea för kreditrisken och du har pengarna på 1-2 dagar. Om du belånar dina fakturor får du upp till 90 procent av fakturans värde direkt och resterande när kunden har betalat.

### Factoring



Är du osäker på vilken finansiering som är bäst för just ditt företag är du alltid välkommen att höra av dig till oss på Svea så hjälper vi dig.



*”Ibland behövas extra tillskott i företagskassan och då finns det olika vägar att gå.”*

# Sverige går miste om kvinnliga entreprenörer

**Trots att det är en uppmärksammas fråga har andelen kvinnliga företagare i Sverige inte ökat nämnvärt sedan 1980-talet. För att inte förlora konkurrenskraft och innovation behövs en bred palett av åtgärder menar Pernilla Norlin, samhällspolitisk chef på Företagarna. En som har gått mot strömmen är entreprenören Cecilia Blankens – som vill peppa kvinnliga företagare att skala upp.**



**”Det finns en enorm outnyttjad potential helt enkelt, en viktig resurs för den svenska konkurrenskraften.”**

**Pernilla Norlin**

**S**nygga, hållbara skor som inte kostar en halv månadslön. Hur kunde det vara så svårt att hitta? Det funderade skoälskaren, journalisten och poddaren Cecilia Blankens på i början av 2010-talet. Till slut såg hon ingen annan lösning än att fixa det själv.

– När jag läser min första affärsplan, från 2012, handlar det om att man ska få mycket sko för pengarna. Jag ville skapa en drömskoaffär i mellanprisklass och pressa kostnaderna genom att sälja direkt till kund, vilket var ovanligt då. Och så ser affärsplanen fortfarande ut, även om vi numera även säljer i fysiska butiker.

Inledningsvis startade Cecilia Blankens ett samarbete med skoföretaget Kavat för att få tillgång till deras produktionsapparat. Hon ägde sitt varumärke och fakturerade en del av omsättningen.

– Det var jättebra för att komma igång. Men efter ett tag kändes det tydligt att det var dags att gå vidare själv.

## **Det är ordning och reda i Blankens**

I år firar hennes skomärke Blankens tio år. För ett par år sedan nådde hon sin första finansiella målsättning: en omsättning på tio miljoner kronor. Produktionen av skorna sker i Portugal och fokus ligger på hållbarhet.

– Men jag ska inte överdriva det. En sko är ändå en konsumtionsvara som är svår att återvinna, säger Cecilia Blankens och fortsätter:

– Däremot har jag alltid prioriterat hållbarhet framför vinst. Jag hade

kunnat välja billigare läder och att producera i Turkiet för att få en bättre marginal men det är jätteviktigt att kunna stå för det man gör.

Finns det något ”typiskt kvinnligt” över ditt sätt att driva företag tror du?

– Tja, det är kanske typiskt kvinnligt att ta ansvar på många områden, så det gör man kanske också när det gäller produktion och i förhållande till kunder. Det är ju fler killar som startar företag men det finns också så många luftslott. Jag kan känna mig stolt över att jag har byggt ett old school-företag från grunden, där det är ordning och reda och där vi går med vinst.

## **Det finns en enorm outnyttjad potential**

Andelen kvinnor som driver företag inom EU ligger på 33 procent. I Sverige är siffran lägre, 27,6 procent. Så har de svenska siffrorna sett ut i princip sedan 1980-talet. Vad det beror på är en viktig fråga för Företagarna, Sveriges största medlemsorganisation för företagare.

– Det finns en enorm outnyttjad potential helt enkelt, en viktig resurs för den svenska konkurrenskraften. Mer representation ger mer innovationskraft och bättre tillväxt, det är viktigt att fler får utlopp för sin talang, säger Pernilla Norlin, samhällspolitisk chef på Företagarna.

Hon framhåller att det är viktigt att redan i skolan visa upp och testa företagande som en möjlighet, eftersom tidiga utbildningsbeslut får så stor betydelse.



**Under 2022 gick 0,9 procent av riskkapitalet i Norden till kvinnor, 4,4 procent till blandade team och 94,7 procent till män.**



Illustration: Anna Windborne

## **FAKTA – KVINNORS FÖRETAGANDE**

**Tillväxtverket konstaterar i en rapport från 2023 att det är svårt att få en heltäckande bild av kvinnors företagande då statistiken om företagande och ägande har brister. Men lite statistik som finns är följande:**

- Kvinnor startade 31 procent av alla nystartade företag år 2022
- Knappt 25 procent av alla aktiebolag drivs av kvinnor
- Sverige tillhör den grupp länder med minst andel kvinnor som driver företag i relation till totala antalet kvinnor i landet
- Sverige ligger med sina 5,38 procent under EU-genomsnittet på 10 procent
- Den vanligaste branschen där kvinnor driver företag är företagstjänster följt av serviceverksamhet och personliga tjänster
- Högst andel kvinnliga företagsledare hittar vi bland befattningshavare under 25 år, där drygt 1 av 4 (26 procent) av företagsledarna är kvinna
- Stockholm är det län med högst andel kvinnliga befattningshavare (27 procent). Längst ned ligger Jönköping (17 procent)
- Under 2022 gick 0,9 procent av riskkapitalet i Norden till kvinnor, 4,4 procent till blandade team och 94,7 procent till män.

▶ – Många tjejer väljer vård eller humanistisk inriktning medan många killar läser el- eller byggtutbildningar, där det är lättare att starta bolag. Många kvinnor är också högskoleutbildade idag, vilket mer ofta leder till anställning.

Pernilla Norlin påpekar att anställningsnormen kan förhindra att kvinnor blir företagare eftersom så många av trygghetssystemen är knutna till en fast anställning.

– När man bildar familj vill många ha sin inkomst tryggad helt enkelt. Om du som företagare måste lägga ditt företag vilande för att få ut a-kassa eller föräldrapenning så uppstår det en problematik. Det gäller även för kombinatörer, det vill säga personer som är

både anställda och har ett företag. Det skulle underlätta om systemet var mer transparent och förutsägbart och att det exempelvis skulle gå att beräkna SGI (sjukpenninggrundande inkomst) på historiska inkomster.

### **Stora vinster - förknippat med skam**

Företagarna arbetar just nu på en ny policy för att främja kvinnors företagande.

– Vi kommer att lansera en bred palett med åtgärder i Almedalen i sommar. Då tittar vi på de tre stadierna, att starta, driva och skala upp företag. Vad behövs för att få en boost? Det kan handla om allt från entreprenörskap i utbildningar, finansiering och att sänka kostnader för att anställa.

Just att skala upp sin verksamhet och att tjäna pengar - ordentligt med pengar - på sitt företagande har inte varit helt okomplicerat för Cecilia Blankens.

– Nej, det har varit förknippat med en sådan skam. Det verkar vara något som ligger i det kvinnliga dna: att det är för ego. "Varför ska jag vilja tjäna pengar, varför ska jag inte hjälpa svältande barn i stället". Jag har fått "terapi" med både mig själv och med många kvinnliga företagare i mitt nätverk om det här.

Nästa målsättning för Blankens är att omsätta 100 miljoner kronor.

– Med rätt investerare kan det gå på några år. Då kan jag sälja företaget vidare. Och sedan starta nästa bolag.

*"Om du är tillräckligt besatt av din idé kommer andra att bli det också."*

Cecilia Blankens



**Blankens  
hemsida**

## **Tre tips från Cecilia Blankens**

### **1. Var inte rädd för att misslyckas**

– Det här med att "ta risker" är tvådelat. På ett sätt är det bra att vara riskmedveten. Det betyder att du inte kommer att slösa pengar. Men visst, man måste våga ta risker och är det något jag vill förmedla så är det att inte vara så rädd för att misslyckas. Det kommer man att göra, i stort som smått. Det är hur man går vidare som räknas.

### **2. Räkna med att inte ta ut någon lön i början**

– Jag tog inte ut någon lön de första två åren. Det var tufft men jag såg till att ha andra inkomster. Det är en investering helt enkelt och man får bara växla upp. Om du är tillräckligt besatt av din idé kommer andra att bli det också.

### **3. Skapa eller gå med i nätverk - och inventera dem noga**

– Det är ensamt att driva företag. Att ha kunniga personer att bolla med är viktigt. Jag träffade kulturrentreprenören och poddaren Lina Thomsgård på en nätverksmiddag med kvinnor som är influerare och som jobbar med företagande. Vi började diskutera hur man kan ta influerarskapet vidare. Jag hade inte råd att anställa henne men kunde erbjuda en liten del av företaget mot hennes kompetens och att hon investerade lite. Så nu är hon delägare sedan ett år tillbaka och det är jag väldigt glad för.



# En av fem e-handlare ser ingen anledning att minska antalet returer

**De senaste åren har den negativa miljöpåverkan från returer inom e-handeln varit en omdiskuterad fråga. Nya siffror från Svea Banks undersökning E-handelsläget visar att en av fem e-handlare inte ser någon anledning att minska sina returer. Majoriteten, 84 procent, uppger också att returer inte påverkar deras verksamhet negativt – varken finansiellt eller miljömässigt.**

**R**eturer är centralt i debatten om hållbar e-handel. Framför allt klimatavtrycket från transporter och emballage, men också vad som händer med de produkter som returneras. I Sveas undersökning uppgav 420 e-butiker att de säljer fysiska produkter som kräver returhantering. Sju procent av dem anser att returer har en negativ inverkan på deras hållbarhetsarbete. Fler, tolv procent, lyfter att returer är negativt för verksamheten av ekonomiska skäl.

– Många e-butiker gör mycket för att minska antalet returer till en låg nivå. Samtidigt gör 22 procent ingenting för att minska returerna. Ska e-handlare klara konkurrensen blir det allt viktigare att bemöta hållbarhetskravet från konsumenter, säger Emma Lindgren, expert på konsumtion och digitalisering, Svea Bank.

## Så håller e-handlarna nere returerna

Idag uppger var tredje e-handlare att de jobbar aktivt med att hålla nere antalet returer i hållbarhetssyfte. Vanligaste tillvägagångssätten är att ta en avgift för returer eller att ange rättvisa beskrivningar och bilder av produkter. Närmare var tredje, 31 procent, har svarat att de använder sig av den ena eller båda strategierna.

– Debatten om returer har fått effekt i e-handeln. En av tre handlare jobbar aktivt för att få ned sina returer med ökad hållbarhet som enda syfte. Det är positivt och visar att frågan fått genomslag. Att fler e-handlare prioriterar hållbarhet i verksamheten är ett viktigt steg mot en grönare e-handel, avslutar Emma Lindgren.



Så här svarade E-handlarna  
Se alla frågor och svar här



## Topplista, det gör e-handlarna för att minska antalet returer

- 1 Tar en avgift för returer, **31 %**
- 2 Anger mycket tydliga och rättvisa beskrivningar och bilder av sina produkter, **31 %**
- 3 Inget, ser ingen anledning att minska antalet returer, **22 %**
- 4 Inget, fria och smidiga returer är nödvändiga för en bra kundupplevelse, **9 %**
- 5 Informerar om de miljömässiga konsekvenser som returer medför, **7 %**

## Om E-handelsläget

E-handelsläget är Svea Banks kvartalsvisa undersökning där svenska e-handlare svarar på frågor om e-handel, deras verksamhet och aktuella ämnen som är relevanta för svensk e-handel. Denna upplaga av undersökningen genomfördes mellan 23 januari och 18 februari 2024 och besvarades av 506 e-handlare. E-handelsläget har genomförts sedan 2016, tidigare under namnet E-handelsindikatorn.

## Vill du veta mer?

Du som vill veta mer om undersökningen är välkommen att kontakta Emma Lindgren, Head of PR och expert på digital konsumtion på Svea Bank. Du når Emma på mejl [emma.lindgren@svea.com](mailto:emma.lindgren@svea.com) eller telefon 072-215 04 15

# Att skala upp ditt företag: Finansieringsvägar

*Dags att ta nästa steg och skala upp ditt företag? Tillväxt är en spännande och utmanande resa som kräver rätt finansiering för att lyckas. I den här guiden utforskar vi olika strategier - från traditionell finansiering till nyare alternativ som crowdfunding och inkubatorer.*

## *Traditionell finansiering – en ryggrad för tillväxt*

Banker och kreditinstitut är grundläggande källor till kapital för företag som vill växa. Genom att presentera en genomtänkt affärsplan och tydliga finansiella prognoser kan företagare säkra lån för att finansiera viktiga tillväxtprojekt.

Detta kan inkludera allt från att köpa ny utrustning och anställa personal till att renovera lokaler. Ett stort plus med traditionella banklån är att de ger tillgång till betydande kapitalmängder med relativt förutsägbara villkor. Företagen behåller fullt ägande och kontroll, eftersom dessa lån inte kräver någon utspädning av ägarandelar. Detta gör det lättare att planera och genomföra långsiktiga strategier utan externa påtryckningar.

Banker kräver ofta säkerheter för lån, vilket kan innebära en risk om företaget hamnar i ekonomiska svårigheter. Dessutom tillkommer räntekostnader och eventuella avgifter som kan belasta företagets kassaflöde. Det är viktigt att ha en klar plan för amorteringen och att noga överväga lånevillkoren för att undvika oönskad finansiell stress.

## *Riskkapital – öppnar nya möjligheter*

För företag med stor tillväxtpotential kan riskkapital vara en attraktiv finansieringslösning. Ett allmänt krav för företag som söker riskkapital är att företagsformen ska vara aktiebolag, men branschen kan variera.

Riskkapitalbolag, eller venture capitalists, investerar pengar i företag och tar i gengäld en del av ägandet. De bidrar inte bara med pengar utan också med affärsrådgivning och tillgång till sina nätverk. Dessa resurser kan påskynda företagets tillväxt och öppna upp nya möjligheter.

Ett vanligt inslag i riskkapitalfinansiering är en planerad exit-strategi. Det innebär att företaget kan behöva förbereda sig för att bli sålt eller börsnoterat inom en bestämd tid. Detta kan öka pressen och riskerar att distrahera från andra viktiga mål i företaget. Riskkapitalbolag förväntar sig ofta en hög avkastning, vilket kan vara en utmaning. Som grundare kan du dessutom uppleva att ditt inflytande över företaget minskar när riskkapitalister kommer in som delägare.

## *Crowdfunding – bygger en lojal kundbas*

Crowdfunding har blivit ett populärt alternativ för företag som söker finansiering utan att behöva ge upp ägarandelar. Detta tillvägagångssätt innebär att företag samlar in pengar direkt från allmänheten. Det sker via plattformar på nätet, för att finansiera nya projekt eller produkter. Crowdfunding ger dig möjlighet att testa och validera din affärsidé hos potentiella kunder innan du går fullskaligt till marknaden. Detta kan ge värdefulla insikter och justeringar innan större investeringar görs. Genom att engagera kunderna tidigt bygger du en lojal kundbas som inte bara finansierar, utan också marknadsför din produkt genom mun-till-mun-metoden.

Till skillnad från säkra banklån eller investeringskapital kan crowdfunding-kampanjer misslyckas med att nå sitt mål, vilket innebär att du inte får några medel alls. Att hantera förväntningarna hos en stor grupp investerare kan vara utmanande, speciellt om projektet försenas eller stöter på problem.

## *Inkubatorer – tillgång till community*

Inkubatorer är kraftfulla verktyg för att skala upp företag. De erbjuder inte bara finansiellt stöd utan också tillgång till mentorer, resurser och nätverk. För

# för tillväxt

rätt kandidater finns möjlighet till finansiering för att initialt testa produkter samt möten med affärsänglar och investerarfonder.

I Sverige finansieras många inkubatorer delvis eller helt med offentliga medel, som de 29 inkubatorerna i Swedish Incubators & Science Parks (SISP). De kopplar ihop företag med universitet och andra organisationer, vilket är avgörande för innovation och tillväxt. Det finns dock utmaningar som kostnader och regelverk som kan begränsa flexibiliteten. Innan man engagerar sig i en inkubator är det viktigt att noggrant överväga både möjligheter och begränsningar.

## Affärsänglar – få engagemanget på köpet

Affärsänglar är privatpersoner som investerar kapital och expertis i nystartade företag. Affärsängeln vill få god avkastning på sin investering och är därför beredd att genom eget arbete bidra till att företaget utvecklas. Dessa investerare, ofta erfarna företagsledare, erbjuder värdefulla kontakter och branschkunskap. Därför är det vanligt att affärsänglar investerar i den bransch som de själva känner till.

Jämfört med större investerare som riskkapitalister kan affärsänglar erbjuda mindre finansiella resurser. Att ta in en affärsängel kan dock ge ett ungt företag ett värdefullt lyft.

För att hitta en investerare är det en fördel att vända sig till ett nätverk för verksamma entreprenörer och affärsänglar. Det är viktigt att noggrant välja en investerare vars vision och engagemang matchar företagets långsiktiga mål.

## Statliga stödprogram – ska stimulera marknaden

Det finns flera olika former av stödprogram för att främja företagstillväxt och innovation. Dessa kan inkludera bidrag, skattelättnader eller lågräntelån för kvalificerade företag. Att utforska och dra nytta av sådana statliga stödprogram kan vara en väsentlig del av finansieringsstrategin för företag som strävar efter tillväxt.

Det offentliga stöd som finns syftar till att stimulera marknaden där den inte fungerar på ett

tillfredsställande sätt. Oftast kan du inte få hela din investering finansierad av någon myndighet eller organisation. För vissa stöd krävs att du själv kan finansiera minst hälften eller mer av investeringen via din bank eller någon annan finansiär.

De bidrag och lån som staten erbjuder, oftast via Tillväxtverket och Vinnova, har en marknadskompletterande roll och ska inte konkurrera med privata aktörer som erbjuder finansiering. De privata alternativen, som till exempel banker, riskkapitalbolag och kreditinstitut, är dessutom fler och äger mer kapital.

# 8 av 10 fåmansbolag gynnas av nya 3:12-regler

Många har starka åsikter om 3:12-reglerna och de har ändrats många gånger. Nu kan de ändras igen, för att gynna framgångsrika företagare.



**F**ördelen med 3:12-reglerna, eller fåmansbolagsreglerna som de också kallas, är att de gör det möjligt för företagare att få ut pengar till lägre skatt – ofta till 20 procents skatt i stället för den högre skatten på lön. Men samtidigt ska reglerna hindra företagare från att ta ut för mycket till lägre skatt.

### Varför vill man förändra 3:12-reglerna?

Idag är reglerna krångliga, eftersom de både ska ge möjlighet till lägre skatt och förhindra för mycket skatteplanering. Det gör att få småföretagare klarar att utnyttja reglerna utan att ta hjälp av en konsult.

Nu vill regeringen ändra på det, och har beställt en utredning som ska ”förenkla och förbättra” 3:12-reglerna. Utredningen har lämnats över till finansminister Elisabeth Svantesson. Hon verkade mycket nöjd med de förslag den innehöll. Även om hon sa att hon inte hade läst utredningen och inte ville föregripa den remissrunda som väntar.

Sammanfattningsvis innebär förslagen att företagare som det går bra för och som skapar jobb ska kunna ta ut mer pengar till lägre skatt än tidigare, och det ska vara lättare att göra det.

## Nya reglerna i korthet

- Gränsbeloppen beräknas efter ny modell och höjs med 15 procent. Den som tidigare kunde ta ut exempelvis 100 000 till lägre skatt, kommer att kunna ta 115 000 om förslaget går igenom.
- Förenklingsregeln och huvudregeln slås ihop så att alla företagare schablonmässigt kan ta ut 300 000 kronor till lägre skatt, mot tidigare 200 000 kronor.
- Löneuttagskravet och kapitalandelskravet tas bort så att alla som anställer kan tillgodoräkna sig löneunderlag i företaget.
- De två tidigare separata takbeloppen för utdelning respektive kapitalvinst ersätts av ett gemensamt.
- Karenstiderna, som bland annat säger hur länge pengar måste stå inne innan man kan ta ut dem till lägre skatt förkortas från fem till fyra år.
- Reglerna om vem som ska räknas som närstående ändras och förenklas.

Totalt berörs omkring 400 000 svenska företag. Utredaren justitierådet Linda Haggren anser att förslagen gör att åtta av tio fåmansbolag kan ta ut mer pengar till lägre skatt än tidigare.

– Dessutom minskar den administrativa bördan med 34 procent, uppgav hon vid presskonferensen.

Företagarnas skatteexpert Patrick Krassén som har suttit med i utredningsarbetet, välkomnar förslagen. Men han anser att utredningen borde ha gått längre, främst när det gäller reglerna för vilka företagsägare som ska omfattas av 3:12-reglerna. Dessa regler är fortfarande för krångliga, skriver han och ytterligare tre experter i ett särskilt yttrande. Han saknar också förslag som gör det lättare för företag att skaffa kapital.

Kritik mot utredningsförslagen har kommit från socialdemokratiskt håll. Den ekonomiske talesmannen Mikael Damberg invänder att det enbart är företagare med de högsta inkomsterna som gynnas – och så ville regeringen ha det, enligt utredningsdirektiven.

– Utredningen är ett led i att bit för bit underlätta för de svenska företagen, så att vi får fler arbetstillfällen och mer tillväxt, sa Elisabeth Svantesson vid presskonferensen.

**De nya reglerna föreslås träda i kraft den 1 januari 2026.**



# Svea och AIK United

**AIK United är inte bara ett fotbollslag - det är en fristad där varje individ oavsett förmåga får chansen att vara en del av något större. Lagledaren Anna Hammarström brinner för att alla spelare ska känna sig delaktiga och sedda. Träningen är ofta den enda chansen de har att träffa kompisar.**

**A**IK United har under de senaste 25 åren fungerat som en familj för spelare från varierande bakgrunder och med olika funktionsvariationer. Anna Hammarström fick upp ögonen för laget när hennes son ville börja spela fotboll.



*Träningen är ofta den enda chansen de har att träffa kompisar.*  
**Anna Hammarström**

– Först stod jag vid sidan av men mitt engagemang växte när jag märkte att det var så mycket spelarna behövde. Nu får jag hjälpa till med allt från att köpa begagnade fotbollsskor till läkarbesök och kärleksproblem, konstaterar Anna Hammarström och lägger till:

– Och det är en fantastisk uppgift att ha, även om det förstås tar mycket tid och kraft. Uppskattningen jag får är otroligt fin, nästan beroendeframkallande.

## **En fristad där alla får drömma**

Till vardags arbetar hon på Samhall med vuxna som har olika funktionsvariationer och handikapp. Rollen som lagledare utför hon ideellt och hon lägger cirka fem timmar per vecka på AIK United. När det inte är cup förstås, då blir det många fler timmar.

Träning är det varje tisdag mellan 18-20 på Skytteholm IP i Solna. Spelarna är tjejer och killar mellan 15- 46 år och många reser långa sträckor för att vara med. Flera av dem drömmer om att en dag bli upptäckt av en talangscout.

– Det här ska vara en fristad där man får drömma lite, där man inte behöver känna att man är annorlunda. Spelarna är också väldigt snälla mot varandra. Ingen behöver skämmas för att man behöver hjälp av tränarna med att knyta skorna.

AIK United spelar i Mälarserien där ett 30-tal lag med spelare som har funktionsvariationer är med. Träning-



arna anpassas för att varje individ ska kunna delta på sina villkor och Anna Hammarström intervjuar personligen alla blivande tränare till laget.

– Jag har fått många insikter om till exempel autismspektrat via mitt jobb, så jag försöker att fylla i med kunskap.

## **Sponsorer behövs för att alla ska kunna vara med**

För många spelare är AIK United mer än bara ett fotbollslag; det är deras huvudsakliga sociala nätverk och en källa till självständighet.

– De har ofta ingen annan gemenskap. Det kan vara hjärtskärande ibland, när man inser att träningen är enda tillfället i veckan då de hör någon ropa deras namn.

**För många spelare är AIK United mer än bara ett fotbollslag; det är deras huvudsakliga sociala nätverk och en källa till självständighet.**



För de flesta av spelarna är också ekonomin ett stort problem. Men ingen ska behöva avstå att resa med på en cup för att de inte har råd, tycker Anna Hammarström.

– Det är otroligt viktigt att alla får samma möjlighet att vara med. De har oftast väldigt lite pengar så jag gör avbetalningsplaner för dem. Och så fixar jag sponsorer för att täcka kostnader för resor, boende, måltider och enkla saker som vattenflaskor och matlådor med mellanmål när vi åker på cuper. Det betyder enormt mycket.

#### **Stöd från resten av AIK-familjen**

Förutom gemenskapen så blir spelarna också hjälpta på andra sätt genom att spela i laget.

– Det är utvecklande för dem, de lär sig så mycket. När vi åker på cuper så parar jag ihop dem, exempelvis en som inte kan räkna med en som inte vågar prata. Då kan båda bli stärkta när de får hjälpas åt med att köpa mat eller något kvällsmys i kiosken.

#### **Vad brukar ni få för reaktioner från omgivningen?**

– 95 procent av alla vi möter är fantastiskt omtänksamma. Men det som gör ont är när våra spelare ser att någon skrattar åt dem. Då går jag nästan sönder.

Mycket stöd och uppmuntran kommer från resten av AIK-familjen, säger Anna Hammarström.

– Många supportrar upptäckte oss

när vi spelade en seriecup på Skytteholm 2018. Då kom A-lagsspelarna förbi och hejade på oss. AIK-familjen tar hand om de sina, de klappar oss på ryggen när de ser oss, detta betyder oerhört mycket för våra spelare. Det gör mig rörd att de tar sig tid.

**Vill du också vara med och stötta AIK United eller du kanske vet någon som skulle passa i laget? Läs mer på AIK Fotbolls webbplats**





# Kurser och webinarier

Se vårt utbud på [svea.com/utbildning](https://svea.com/utbildning)



[svea.com](https://svea.com)

**SVEA**

Solna  
SE-169 81 Solna  
Sverige

Evenemangsgatan 31  
Tel: +46 8 735 90 00

Göteborg  
Box 2149  
SE-403 13 Göteborg  
Sverige

Otterhällegatan 12 B  
Tel: +46 31 17 25 45

Åseda  
Box 116  
SE-364 21 Åseda  
Sverige

Sveavägen 1  
Tel: +46 8 735 90 00

Svea Bank AB (publ)  
[svea.com](https://svea.com)  
[info@svea.com](mailto:info@svea.com)

Org. nr: 556158-7634  
Säte: Stockholm

*Följ oss i sociala media*

