



Ghassan Ghaziri, ordförande Småföretagarnas Riksförbund.

Foto: Linnea Kumlin, Småföretagarnas Riksförbund

Valåret då småföretagen kräver besked

Sid 2

Frågorna vi ställer i årets valkampanj - och svaren vi hoppas på

"Är jag en småföretagare?" och har verkligen våra partiledare koll på hur viktiga småföretagarna är i deras liv? Det är de två kampanjer som genomförs under valåret.

Sid 4

Ny rapport: Kommunala bolag tränger undan småföretagen

När kommuner och regioner driver verksamheter som konkurrerar med privata företag blir konsekvenserna tydliga. I kommuner med många kommunala bolag är småföretagens överlevnad sämre.

Sid 5

Switch Nails - från litet start-up till mångmiljonbolag

På bara några år har Switch Nails gått från idé till ett mångmiljonbolag med internationella ambitioner. I centrum står ett team som tidigt identifierade en marknadsmöjlighet och metodiskt har arbetat för att skala upp verksamheten i rekordfart.

Sid 10

SMÅFÖRETAGARNA FÖRSÄKRING



Ny förmån för dig som är medlem i Småföretagarnas Riksförbund

Psykisk ohälsa och stress blir allt vanligare i arbetslivet. Som ledare har du en nyckelroll i att skapa trygghet, balans och långsiktig prestation i ditt team.

Som ledare bär du stort ansvar. Du förväntas inspirera, fatta beslut och samtidigt skapa balans – både för dig själv och ditt team. Vårt nya Ledarpaketet hjälper dig att leda med trygghet och hållbarhet i fokus.

Genom **Mindlers digitala ledarskapsprogram** får du verktyg för att förebygga stress, bygga starka team och utveckla ett ledarskap som håller över tid. Du får också **psykologstöd via Mindler**, **rådgivning i försäkringsärenden genom SeOm** och **stöd vid anhörigs bortgång via Solace Care**. Så att du kan fokusera på det viktigaste: att leda människor som mår bra och presterar bra.

Ledarpaketet omfattar även liv- och förtidskapital samt skydd vid kritisk sjukdom – ett tryggt stöd om livet skulle ta en oväntad vändning.

SNABBFAKTA

- Mindlers digitala ledarskapsprogram
- Psykologstöd via Mindler
- Rådgivning via SeOm
- Stöd vid anhörigs bortgång via Solace Care
- Liv- och förtidskapital (nivå enligt ålder)
- Skydd vid kritisk sjukdom upp till 40 000 kr

Läs om erbjudandet på smaforetagarnasforsakring.se/ledarpaketet

Eller kontakta oss på telefon **08-520 056 72**

eller mejla till smaforetagarna@fuab.com

Läs mer om våra övriga försäkringar på smaforetagarnasforsakring.se



Valåret då småföretagen kräver besked

Valåret är här. Det kommer en massa löften. Företagande kommer att lyftas i tal och debatter, tillväxt kommer att hyllas och entreprenörskap beskrivas som motorn i svensk ekonomi. Men när valaffischerna plockats ned återstår den avgörande frågan: blir det den här gången verkliga reformer eller ännu en mandatperiod med uppskjutna beslut?

Sveriges småföretagare har väntat länge nog

Vi står för fyra av fem jobb som skapas i näringslivet. Vi håller landsbygden levande, utvecklar nya idéer och får lokalsamhällen att fungera. Trots det behandlas småföretag alltför ofta som en outsinlig källa till nya regler, högre kostnader och ökade krav.

Det duger inte längre

Vi behöver inte fler högtidstal om entreprenörskap. Vi behöver politiker som vågar fatta beslut som faktiskt förbättrar villkoren för dem som tar riskerna, gör investeringarna och skapar jobben.

Arbetsgivaravgifterna måste sänkas. Regelbördan måste minska på riktigt inte flyttas från en myndighet till en annan. Tillsynsavgifter och administrativa kostnader måste stå i rimlig proportion till verksamheten. Små företag kan inte bära samma byråkratiska börda som stora koncerner.

Samtidigt måste tryggheten stärkas. Bedrägerier mot företag ökar, organiserad brottslighet riktar in sig på näringslivet och många företagare upplever att samhällets skydd inte räcker till. Lägg därtill ett trygghetssystem som fortfarande behandlar företagare annorlunda än anställda. Det är inte värdigt ett land som säger sig vilja främja företagande.

Vi hör ofta att småföretagen är ryggraden i svensk ekonomi. Om det verkligen är politikens uppfattning är det dags att börja agera därefter.

För varje ny regel måste någon lägga tid på administration i stället för att möta kunder. För varje höjd kostnad skjuts en investering upp. För varje utebliven reform blir ännu ett företag tveksamt till att anställa eller expandera. Det är inte bara ett problem för företagen – det är ett problem för hela Sverige.

Småföretagarnas Riksförbund kommer inte att nöja sig med vaga ambitioner eller allmänna vallöften. Under valåret kommer vi att fortsätta ställa krav, syna förslagen och påminna varje parti om en enkel sanning: utan småföretag stannar Sverige. Det ska vara tryggt, enkelt och lönsamt att starta och driva företag.

Nu är det politikens tur att visa att orden betyder något.



Ghassan Ghaziri, ordförande
Småföretagarnas Riksförbund

Foto: Miray Hawat

BraAffärer

Innehåll

Ledare	3
Medlemssidor	4



Foto Christian Schneider

Profilen Celina Rydén, Switch Nails	10
Juristen	16
Korsordet	27

Småföretagarnas



ADRESS:
Småföretagarnas
Riksförbund
Pottenborgsvägen 4B
263 57 Höganäs

TELEFONSUPPORT:
Måndag–fredag 8–12

E-POST:
info@smaforettagarna.se

HEMSIDA:
www.smaforetagarna.se

FACEBOOK:
facebook.com/
smaforettagarna

TELEFON:
042-34 28 50

ANSVARIG UTGIVARE:
Ghassan Ghaziri

ISSN:
2000-642X

REDAKTION:
Elisabet Ekblom
Caroline Szyber
Sten Lindgren
redaktionen@
smaforettagarna.eu

ANNONSANSVARIG:
Robert Borglund
0200-380 370

LAYOUT OCH TRYCK:
Prinfo Welins, Örebro

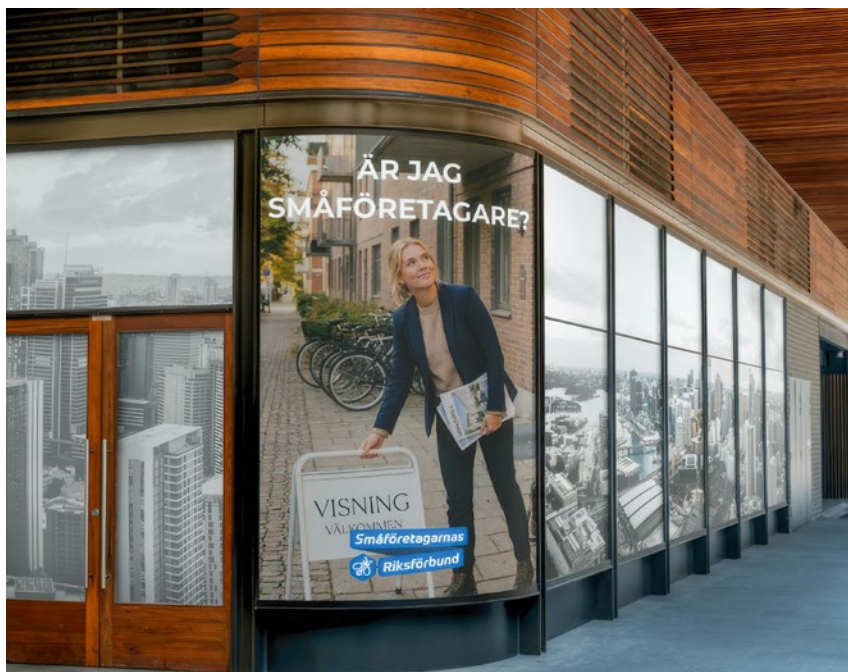


MILJÖMARKT trycksak 3041 0236

KLIMATKOMPENSERAT
PAPPER
www.klimatmarknaden.se



Frågorna vi ställer i årets valkampanj - och svaren vi hoppas på



”Är jag en småföretagare?” och har verkligen våra partiledare koll på hur viktiga småföretagarna är i deras liv? Det är de två kampanjer som genomförs under valåret. Den första för att få fler att förstå att även de är småföretagare. Den andra riktade mot partierna och deras partiledare för att uppmärksamma hur viktiga småföretagare är i deras liv och de viktiga sakpolitiska frågor som förbundet driver.

Sveriges småföretagare håller landet i gång varje dag. Ni skapar jobb, driver innovation och får lokalsamhällen att leva, men alltför ofta glöms era villkor bort i debatten. Att det är valår kan väl

knappast någon ha missat. Så klart är Småföretagarnas riksförbund med och försöker påverka agenda. Det bäst vore om partiledarna fick frågor om villkoren för småföretagare i partiledarintervju-

erna och att det leder till att de förstår att det behövs ett fokus på att det måste bli tryggare, enklare och mer lönsamt att starta och driva företag.

Är du småföretagare? Oavsett vad du sysslar med i ditt företag är vi alla småföretagare och har en hel del gemensamt. Allt från bokföring till regelverk man ska hålla koll på. Försäkringar och smarta dagliga val som ska göras. Vem talar för dig när politiken krånglar till det? Du är ju upptagen att sköta firman. Då finns Småföretagarnas Riksförbund. Det är därför vi gör den här kampanjen – så du ska veta att vi finns där. För dig.

Våra kampanjer finns förutom på webben, i våra sociala medier och på billboards och i radioreklam. Tanken är att kunna gå ut brett och skapa snack om småföretagarfrågor hos många. För vi vill att fler tar del av budskapet, engagerar sig och hjälper oss att sätta småföretagarnas frågor högre upp på agendan.

Så nu hoppas vi att kampanjen ger ringar på vattnet och både öppnar upp ögonen på fler som inser att det ÄR småföretagare och på partiföreträdarna att driva en gynnsam småföretagarpolitik efter valet är avgjort i höst.

Caroline Szyber, Terese Bengard



smaforetagarna.se/ar-jag-smaforetagare



Ny rapport: Kommunala bolag tränger undan småföretagen



När kommuner och regioner driver verksamheter som konkurrerar med privata företag blir konsekvenserna tydliga. I kommuner med många kommunala bolag är småföretagens överlevnad sämre. Det visar Småföretagarnas Riksförbunds nya rapport De företagsamma.

Att kommuner ansvarar för skola, vård, omsorg och annan samhällsservice är en självklarhet. Men allt oftare driver de också verksamheter som lika gärna skulle kunna utföras av lokala företag. Det handlar om allt från fastighetsservice och städtjänster till konferensverksamhet, uthyrning och andra kommersiella tjänster.

Enligt årets rapport är detta inte bara en principiell fråga, det påverkar företagsklimatet på riktigt.

– Kommunerna ska skapa goda förutsättningar för företagande, inte konkurrera med sina egna företagare. När offentliga aktörer tar marknadsandelar från lokala företag blir det svårare för småföretag att överleva och utvecklas, säger Småföretagarnas Riksförbunds ordförande Ghassan Ghaziri.

Kommunala bolag konkurrerar på marknaden

För första gången har rapporten kartlagt samtliga Sveriges kommuner och analyserat hur stor del av de kommunala och regionala bolagens verksamhet som bedrivs på marknader där privata företag också verkar.

Resultatet är tydligt

95 procent av de anställda i kommunala bolag arbetar i verksamheter som konkurrerar med det privata näringslivet. I

regionernas bolag är motsvarande andel omkring 40 procent.

Totalt handlar det om cirka 77 500 personer som arbetar i offentligt ägda bolag på konkurrensutsatta marknader. Av dessa finns ungefär 66 250 i kommunala bolag och 11 250 i regionala bolag.

Sämre förutsättningar för lokala företag

Rapporten visar också ett tydligt samband mellan omfattningen av kommunala bolag och småföretagens möjligheter att överleva.

Ju större andel av invånarna som arbetar i kommunala bolag med verksamhet på konkurrensutsatta marknader, desto lägre är överlevnadsgraden bland kommunens privata företag.

Enligt rapportförfattaren Nima Sanandaji riskerar detta att hämma både företagandet och den lokala utvecklingen.

– Offentligt ägd näringsverksamhet skapar osäkerhet och tränger undan privata initiativ. Samtidigt riskerar kommunerna att tappa fokus på sitt viktigaste uppdrag – att erbjuda bra service och skapa ett gott företagsklimat.

Konkurrens med skattepengar

Skillnaden mellan ett privat företag och ett kommunalt bolag är inte bara ägarformen. Kommunala bolag verkar ofta med helt andra ekonomiska förutsättningar

än privata företag. De kan ha tillgång till offentligt kapital, kommunala garantier och andra fördelar som gör konkurrensen ojämn.

För en lokal entreprenör som investerat egna pengar och tagit den ekonomiska risken kan det innebära att konkurrensen sker på olika villkor.

Det är en utveckling som Småföretagarnas Riksförbund länge har uppmärksammat.

Förbundets krav

Småföretagarnas Riksförbund vill se ett tydligare fokus på kommunernas kärnuppdrag och efterlyser ett stopp för offentlig näringsverksamhet som konkurrerar med privata företag.

Förbundet anser att kommuner och regioner bör avveckla verksamheter där privata företag redan kan leverera motsvarande tjänster och i stället skapa bättre förutsättningar för det lokala näringslivet att växa.

När små företag får möjlighet att konkurrera på lika villkor skapas fler jobb, fler investeringar och ett starkare lokalt näringsliv, något som i längden gynnar både invånare och kommuner.

Rapporten i korthet

- 95 procent av de anställda i kommunala bolag arbetar i verksamheter som konkurrerar med privata företag.
- Totalt arbetar omkring 77 500 personer i kommunala och regionala bolag på konkurrensutsatta marknader.
- Kommuner med omfattande kommunal näringsverksamhet har en lägre överlevnadsgrad bland sina privata företag.
- Småföretagarnas Riksförbund vill att kommuner fokuserar på sina kärnuppdrag och avvecklar verksamheter som konkurrerar med det lokala näringslivet.



Caroline Szyber

Småföretagarfokus behövs nu!

Småföretagen skapar jobb, skatteintäkter, lokal utveckling och välfärd. Ändå har småföretagandet knappt syns i valrörelsen. Inför valet borde samtliga partier och nästa regering enas om tre grundläggande utgångspunkter: bättre attityder till företagande, lägre kostnader och enklare regler för småföretag.

När väljarna får ange vilka politiska frågor som är viktigast hamnar ekonomi, jobb, skatter, välfärd och brottsbekämpning ofta högt. Småföretagande finns däremot sällan med som en egen kategori. Det betyder inte att väljarna anser att frågan är oviktig. Tvärtom döljs småföretagandets betydelse ofta bakom bredare rubriker som ekonomi, arbetsmarknad, tillväxt och skatter. En väljare som oroar sig för nedläggningar i det lokala näringslivet, höga kostnader, arbetslöshet eller svårigheter för företag att anställa registreras kanske som intresserad av ”ekonomi” eller ”jobb”. Småföretagens betydelse blir därmed osynlig i själva mätningen. Detsamma gäller ofta mediernas politiska rapportering. Företagande behandlas som en del av den allmänna ekonomiska politiken, medan småföretagens särskilda villkor sällan får ett eget utrymme. Det är märkligt.

Småföretagen finns i varje kommun och inom varje bransch. De driver it-företag, restauranger, butiker, byggföretag, industriverksamheter, vård-verksamheter, konsultföretag och serviceföretag. De skapar arbetstillfällen, skatteintäkter och lokal utveckling. Ändå är skillnaden stor mellan småföretagens faktiska betydelse för samhället och deras synlighet i den politiska debatten.

Den första förändringen måste handla om attityder. I länder där entreprenörskap och småföretagande är en del av den nationella identiteten finns en starkare grogrund för tillväxt och utveckling. Motsvarande mönster går att se i Sverige. I kommuner med högt nyföretagande och där många småföretag har verksamhet, finns oftast också ett bättre näringslivsklimat. Positiva förebilder, fungerande nätverk och en kommunal organisation som ser företagaren som en tillgång gör det lättare för fler att våga starta och driva företag.

Därför borde värnandet om företagandet vara en nyckelfråga för samtliga politiska partier och för alla väljare som vill slå vakt om välfärden. För utan fler nya och växande företag blir det svårare att finansiera vård, skola och omsorg.

Utan fler nya företag blir det också svårare att bekämpa arbetslösheten och

skapa en fungerande integration. Faktum är att det under de senaste åren är just de nya företagen som bidragit mest till en positiv sysselsättningsutveckling.

Företagande är inte ett särintresse för företagare. Det är en samhällsfråga som påverkar alla. Nästa regering bör därför tydligt slå fast att småföretagandet är en central del av Sveriges utvecklingskraft. Den hållningen måste genomsyra såväl statliga myndigheter som kommuner.

Den andra förändringen gäller kostnaderna för att starta och driva företag. Varje företagare vet att skatter och avgifter slår direkt mot möjligheten att investera, anställa och bygga upp en långsiktigt hållbar lönsamhet.

I den politiska debatten hamnar ofta storföretagen i fokus och frågorna kretsar då ofta kring bolagsskatten och 3:12-reglerna. Dessa frågor är givetvis inte utan betydelse, men för många småföretagare är de höga egenavgifterna / arbetsgivaravgifterna något som i första hand borde åtgärdas. Höga egenavgifter / arbetsgivaravgifter påverkar mindre verksamheter som redan har små marginaler och där ägarens egen arbetsinsats ofta är företagets viktigaste resurs. Det hämmar tillväxten. Företag som avstår från att anställa, tackar nej till uppdrag eller väljer att inte expandera på grund av att kostnaden och risken blir för stor, bidrar inte till de samhällsintäkter som Sverige så väl behöver. Situationen är också orimligt i ett land som samtidigt har hög arbetslöshet och stora behov av fler vägar in på arbetsmarknaden.

En kommande regering bör därför prioritera en tydlig och långsiktig sänkning av kostnaderna för att anställa i små företag. Lägre egenavgifter / arbetsgivaravgifter bör inte betraktas som stöd till en särskild grupp, utan som en investering i fler jobb, växande skattebaser och minskat utanförskap.

Den tredje förändringen gäller regelverken

Inom EU har arbetet med det så kallade Omnibusförslagen markerat en viktig principiell förändring. Utgångspunkten är att krav som konstruerats för stora företag inte automatiskt ska läggas på mindre

företag som har helt andra resurser och förutsättningar. Det är ett synsätt som borde få genomslag även i Sverige.

Alltför ofta utformas lagstiftning och myndighetskrav utifrån stora organisationers administrativa kapacitet. Därefter förväntas ett företag med några få anställda följa samma komplicerade regelverk, dokumentationskrav och rapporteringssystem.

För ett stort företag kan nya regler hanteras av särskilda avdelningar för juridik, ekonomi och personal. I det lilla företaget är det ofta ägaren själv som ska förstå, tillämpa och dokumentera allt – efter arbetsdagens slut. Reglernas kostnad mäts dessutom inte bara i kronor. Den mäts i tid, osäkerhet och verksamhet som aldrig startas eller utvecklas.

Sverige bör därför införa en tydlig princip om att nya regler alltid ska prövas särskilt utifrån småföretagens förutsättningar. Det bör därför finnas förenklade regler för mindre verksamheter och mer av schabloner i skattesystemet. Schabloner kan minska både företagets administrativa arbete och myndigheternas kontrollkostnader. Det räcker alltså inte längre med mindre justeringar, även om många av de steg som tagits varit positiva.

Tre krav på samtliga partier

Den kommande regeringen bör därför utgå från tre grundläggande krav:

För det första: Gör entreprenörskap och småföretagande till en del av den nationella framtidsberättelsen. Företagaren ska ses som en jobbskapare och samhällsbyggare, inte i första hand som någon som ska kontrolleras.

För det andra: Sänk kostnaderna för att anställa och driva mindre företag, med särskilt fokus på egenavgifter och arbetsgivaravgifter.

För det tredje: Inför principen att regler som utformas för stora företag inte automatiskt ska gälla för små. Förenklade regelverk, tydliga småföretagsundantag och fler schabloner måste bli huvudregel, inte undantag.



Harry Goldman, tidigare VD för NyföretagarCentrum Sverige

Varför jag engagerar mig i Småföretagarnas Riksförbund

Det finns en speciell känsla i att vara småföretagare. Friheten att fatta sina egna beslut. Stoltheten när en kund återkommer. Glädjen i att skapa något som faktiskt gör skillnad. Men det finns också en annan verklighet – en vardag fylld av administration, regler, skatter, myndighetskrav och en ständig kamp för att få tiden att räcka till.

Vi är många som valt företagandet för att vi brinner för vårt yrke, inte för att bli experter på blanketter eller lagstiftning.

Just därför behövs Småföretagarnas Riksförbund.

Ingen känner småföretagarens verklighet bättre än den som själv driver ett företag. Det är därför förbundets styrka ligger i att det är byggt av småföretagare, för småföretagare. Här handlar engagemanget inte om teorier eller politiska slagord. Här handlar det om erfarenhet, vardag och verklighet.

När beslutsfattare diskuterar nya regler är det ofta de stora företagens perspektiv som hörs först. Men Sveriges näringsliv består till största delen av små företag. Det är vi som skapar jobb, håller landsbygden levande, bidrar till innovation och ger våra lokalsamhällen livskraft. Våra röster måste också få ta plats.

Att engagera sig i Småföretagarnas Riksförbund handlar därför om mer än medlemskap. Det handlar om att tillsammans påverka utvecklingen. Om att stå upp för rimligare villkor, mindre regelkrångel och ett företagsklimat där fler vågar starta, utveckla och driva företag.

Ingen av oss kan förändra allt på egen hand. Men tillsammans blir vi en kraft som både politiker och myndigheter måste lyssna på.

Det handlar också om gemenskap. Att kunna utbyta erfarenheter med andra som vet hur det känns när en kund inte betalar i tid, när nya regler dyker upp utan förvarning eller när man måste fatta svåra beslut ensam. Att veta att man inte behöver uppfinna hjulet varje gång.

Småföretagare är ofta vana att klara sig själva. Det är en styrka. Men det betyder inte att vi ska stå ensamma.

Ju fler vi är som engagerar oss, desto starkare blir vår gemensamma röst. Och ju starkare vår röst blir, desto större möjlighet har vi att skapa bättre villkor för både dagens och morgondagens företagare.

Det är därför jag engagerar mig i Småföretagarnas Riksförbund.

Inte bara för mitt eget företag utan för alla de människor som varje morgon låser upp sin butik, startar servicebilen, öppnar verkstaden, loggar in på kontoret eller tar emot dagens första kund.

För ett starkt Sverige börjar med starka småföretag.



Caroline Szyber

Fråga om tjänstledighet

Fråga

Vi är ett litet familjeföretag med två anställda. En av de anställda kräver nu tjänstledigt för studier med kort framförhållning vilket sätter oss i en riktigt knepig sits. Stämmer det att jag måste bevilja tjänstledighet för studier?

/Anders

Svar

Hej Anders!

Ja, enligt lag (1974:981) om arbetstagarrens rätt till ledighet för utbildning har arbetstagarare rätt till ledighet från sin anställning under vissa förutsättningar som anges i lagen.

Rätt till ledighet har en arbetstagarare som vid ledighetens början har varit anställd hos arbetsgivaren de senaste sex månaderna eller sammanlagt minst

tolv månader under de senaste två åren. Utbildningen som arbetstagararen planerar att genomföra ska ha en fastställd studieplan. Arbetsgivaren har inte rätt att neka till tjänstledighet. Arbetsgivaren har dock rätt att skjuta upp ledigheten till en senare tid än arbetstagararens önskemål under vissa förutsättningar.

Om arbetsgivaren vill skjuta upp ledigheten ska han genast informera arbetstagararen och ange skäl för uppskjuten ledighet. Om arbetsgivaren har kollektivavtal ska även information lämnas till det fackförbund som arbetstagararen tillhör.

Arbetsgivaren kan skjuta upp starten av ledigheten i upp till sex månader. Eftersom det kan finnas särskild reglering i kollektivavtal är det viktigt att du läser ditt kollektivavtal. Slutligen ska framföras att den anställda alltid har rätt att avbryta sin tjänstledighet i förtid och komma tillbaka till arbete. Som huvudregel har den anställda dessutom rätt att gå tillbaka



Vänliga hälsningar,
Maria Thorstensson
Jurist på Nordbro

Juristbyrån Nordbro

Juristbyrån Nordbro erbjuder fyra samtal per år med 30 minuters rådgivning till Småföretagarnas Riksförbunds medlemmar, driver också Bra Affärsers frågespalt, som tar upp en lika vanlig som viktig fråga. Frågan väljs ut med samtycke från medlemmen, som själv får välja hur mycket information som ska framgå.

KRÖNIKA

Kommer valet att förändra företagandet i Sverige?



"Hej Erik! Vad tror du om de närmaste åren då? Blir det kallt och hårt?"

"Hej Lasse. Ja sannolikt får vi frysa och svälta de närmaste åren, nu när valrörelsen är avslutad. Den rosaskimrande framtiden med regelförenklningar och bättre ekonomi brukar ta slut strax innan man når valurnorna."

"Tillfälliga sänkningar av matmoms och energiskatt lär väl inte fortsätta. Dessutom vet vi ju inte hur det blir med Hormuzsundet och energipriserna. Jag fruktar en hård vinter."

"Det lär ju inte bli något parti som blir så starkt att de kan genomföra sina fagra löften heller. Det skulle ju vara intressant om någon journalist vågade granska valloftena när mandatperioden börjar närma sig slutet."

"Tror du ens att vi har en ny regering till jul?"

"Nix, men nu snackar vi om något viktigare. Hur tror du det går för Timrå i vinter?"

"Hoppet är det sista som överger en supporter! Det blir spännande i alla fall. Hälsa frugan och ha en fin helg!"

"Hälsa du med och njut av ovissheten. Vi företagare är ju vana vid att anpassa oss."

Den som blir finansminister måste gnugga händerna. När kostnader för gödsel och diesel ökar, så kommer matpriser att stiga. På alla dessa led kommer staten att dra in stora mängder moms-pengar. Med mer pengar i statens kista så blir det mindre i Svenssons ficka att spendera på sådant som småföretagare kan sälja. När småföretagare inte kan växa och anställa, så kommer arbetslösheten att öka med ökande kostnader för oss alla. Ja förutom personliga tragedier för de som inte kommer in på arbetsmarknaden.

Redan 2008 kom man överens i Bryssel om The Small Business Act (SBA) for Europe. Ett snyggt initiativ som alla medlemsländer accepterat. Den grundläggande tesen är "Tänk småskaligt först". En god devis som vi sett alldeles för lite praktiska resultat av.

SME (Små och medelstora företag med 1–250 anställda) står för 99,8 procent av EU:s affärer och har tillsammans nästan 90 miljoner anställda. För svensk del

anger EU att SME står för 99,8 av alla företag i Sverige, 56,8 procent av alla privatanställda och 47 procent av värdet år 2026.

EU har beslutat om något de kallar "Företag som omfattas av den 28:e ordningen", vilket är EU:s nya harmoniserade bolagsform EU INC. För denna moderna, digitala och gränsöverskridande bolagsform gäller:

- Ett EU-varumärke (en gemensam europeisk bolagsidentitet)
- Digital registrering via BRIS inom 48 timmar
- Registreringskostnad max 100 euro
- Minimikapital 0–1 euro
- Digitala processer för kapitalökningar, aktieemissioner och ägarbyten
- Möjlighet att emittera olika aktieslag
- Gemensamt EU-system för personaloptioner (EU-ESO)
- Digitala likvidationsförfaranden
- Harmoniserade regler för filialer

I svenska presentationer för Bryssel om hur det går med regelförenklningar framkommer en bild som en vanlig enkel småföretagare har svårt att känna igen sig i. Någon information om EU INC har jag inte fått del av från någon av alla våra myndigheter. Man får nog göra som Lasse och hoppas att det går bra för Timrå i alla fall.

"Felet med världen är att de dumma är så tvärsäkra på allting - och de kloka så fulla av tvivel." (Bertrand Russel)



Erik Sjölander

Exponera dig i ett unikt nätverk. Facebookgruppen "Affärsnätverka med småföretagarna". Gå med på Facebook.



Är jag småföretagare?

"Du är så modig", fick jag höra. Att jag vågat starta eget. Stå på egna ben. Modig, ja kanske? Samma sak sades inte när jag i 30-års åldern hoppade på högsta politiska rollen i kommunen. Inte heller när jag tog över som verksamhetschef för en nationell riksorganisation. Det var inte mod. Tydligt...

Mest troligt för att de jobben ses som "stabila fasta inkomstkällor". Men att vara företagare det är modigt. Och visst, visst känner jag mig lite modig att så här mitt i livet starta om, eller rättare sagt starta nytt. Paradoxen är ju att jag gör väldigt liknande saker som förut men fakturerar i stället för att få en lön utbetalad. Det ÄR ett identitetsbyte. Att gå från anställd till att vara småföretagare. Men ja, jag ÄR småföretagare – och känner jag att jag definitivt valt rätt.

Men jag ska erkänna att det är skillnad. Och det kanske är där modet kommer in. Nu som egen upplever jag skillnaden med att vara anställd som att man då, som arbetstagare, har hängslen och livrem,

flytväst och fallskärm och sedan inlindad i bubbelplast. "Systemet och samhället" tar hand om dig om du snubblar, blir sjuk eller arbetslös. Skillnaden från att vara egen är; klara dig själv, fixa alla som samhället annars fixar åt dig. "Sorry for you" om du inte gjort rätt - det är upp till dig att försäkra dig!

Där upplever jag att Småföretagarnas Riksförbund och NyföretagarCentrum var till stort hjälp. Sen kan man ju undra om vi inte borde skapa en politik som också skyddar småföretagare när livet inte riktigt blir som man tänkt. Men den frågan kan jag ju driva i förbundet nu när jag fått äran att vara med styrelsen. Med ett landsbygdsperspektiv och en tydlig

"norrasverigeförankring" var de snabba att sno åt sig mig. Och jag är glad för det. Glad för att jag numer är modig och det modet tar jag med mig när vi ska sticka ut hakan och driva frågor som gör det enklare, tryggare och lönsammare att starta och driva företag i Sverige.



Terese Bengard

Småföretagarna hörs i poddar



Sten Lindgren och Caroline Szyber.

SMÅFÖRETAGARNAS RIKSFÖRBUND LANSEADE i våras som en del i sin valsatsning podden *Småföretagaren*. Podden som under valåret lyfter de viktigaste frågorna för Sveriges småföretagare och samlar politiker, forskare och företagsföreträdare i samtal om vad som krävs för att fler ska kunna starta och driva växande företag i Sverige.

Första avsnittet handlar om att utsätts för brottet bedrägeri. I det nya andra avsnittet diskuterar Caroline Szyber, vice ordförande i förbundet, frågan med Nima Sanandaji, utredare för Småföretagarnas Riksförbund, Albin Zettervall, arbetsmarknadsansvarig på Timbro, och Matilda Molander, vd för Tankesmedjan Fores.

Sänkta arbetsgivaravgifter är en av de frågor som Småföretagarnas Riksförbunds medlemmar är efter år lyfter fram som mest angelägen. En ny rapport från Småföretagarnas Riksförbund visar att Sverige har Europas högsta arbetsgivaravgifter. I poddavsnittet diskuteras också varför riktade och tillfälliga sänkningar inte räcker. Småföretagarnas Riksförbund menar att arbetsgivaravgifterna behöver sänkas brett och systematiskt, så att företag får bättre förutsättningar att anställa efter behov, bygga buffertar och växa långsiktigt.

Kommande avsnitt tar sig an bland annat regelbörda, kompetensförsörjning, trygghetssystem för företagare och förutsättningar för att anställa.

Vi medverkar också i andra poddar!

Vår ordförande Ghassan Ghaziri och förbundssekreterare och styrelseledamot Sten Lindgren är med hos GRÖNING & BLOMGREN UTANFÖR inför valet och pratade om viktiga frågor för er medlemmar och landets småföretagare!

Sedan är vår vice ordförande Caroline Szyber med i tankesmedjan EPHI The Environment and Public Health Institute i ett avsnitt om hälsa hos småföretagare.

Lyssna gärna där poddar finns!

SWITCH NAILS

Så tog Switch Nails position på en växande marknad

På bara några år har Switch Nails gått från idé till ett mångmiljonbolag med internationella ambitioner. I centrum står ett team som tidigt identifierade en marknadsmöjlighet och metodiskt har arbetat för att skala upp verksamheten i rekordfart. ➤

Fakta:

SWITCH NAILS

Switch Nails skapades med målet att erbjuda alla människor vackra naglar på bara några minuter, med ett resultat som ser ut som att du besökt en nagel-salong. Bolaget strävar efter att skapa de bästa produkterna med minsta möjliga påverkan på vår planet, genom ett fokus på återvunna och veganska material.

- Grundades 2023
- Cirka 10 anställda
- Huvudkontor: Stockholm
- Omsättning 2025: 128 366 Mkr
- Vinst 2025: 25 292 Mkr
- Grundades av: Richard Sins, Hagar Mayi och Celina Rydén





Foto: Switch Nails

På den övre delen av turisttöta Drottninggatan i Stockholm ligger den allra första Switch Nails-butiken. Några få minuters promenad från entrén ligger huvudkontoret. Här sitter Celina Rydén, medgrundare, kreativ chef och Switch Nails ansikte utåt.

– Resan med Switch Nails har gått väldigt snabbt från idé till där vi är i dag, säger Celina.

Hösten 2022 tog medgrundarna och entreprenörerna Richard Sins och Hagar Mayi kontakt med Celina då de hade hittat ett hål på marknaden för press-on-naglar och behövde ha med en expert på resan. Valet föll på Celina som är nagelteknolog med 20 års erfarenhet från nagelbranschen.

– Jag var skeptisk till en början, inte på produkten i sig, utan mer för att jag var bränd från ett tidigare bolagssamarbete. Jag hade redan några år tidigare upptäckt att press-on-naglar inte hade kommit lika långt i Sverige som i USA där de under covid exploderade när folk inte kunde besöka nagelsalonger. Här i Sverige var utbudet fortfarande barnsligt och smaklöst, så där så många av oss minns det från barndomen med plastiga naglar och lim överallt. Men jag ville vara med och skapa något bra och sedan gick det väldigt snabbt.

Våren 2023 lanserades Switch Nails som ett system med färdiga lösnaglar som

enkelt kan sättas på, tas av och återanvändas. I dag är kundkretsen stor, väldigt stor.

– Vi har alla slags kunder, allt från unga till gamla, kvinnor, män, icke-binära, dragshowartister. När jag fick första testet från fabriken i Kina var det solklart – det här var något annat! Jag är väldigt petig och de här naglarna är på en hög nivå, här finns kunskap och tanke bakom.

Utifrån kan det se ut som att företagets siffror bara är något som hände, men Celina berättar att det har varit en tydlig satsning från start vilka steg som ska tas. Mellan 2023 och 2024 ökade bolagets omsättning från drygt 13 miljoner kronor till 56 miljoner där båda åren hade en god lönsamhet och det finns en tydlig förklaring: Performance marketing. Enkelt förklarar handlar det om digital marknadsföring där du betalar för faktiska resultat, inte bara för att visa en annons. I stället för att betala för visningar,

som i traditionell reklam, betalar du bara när något faktiskt händer, till exempel när någon klickar på din annons eller köper något.

– Vi har från start satsat helhjärtat på annonsering via sociala medier och främst Meta som äger Facebook och Instagram. Det var hela tiden planerat vad vi skulle göra år ett, år två och så vidare. Vi har en hög procent återkommande kunder och ett ständigt växande community. Just nu har vi runt 41 000 medlemmar på Facebook och siffran ökar hela tiden.

Gruppgemenskap har alltid varit viktigt för Celina, oavsett om det har handlat om att träna unga personer i gymnastik eller dans som under många år var hennes vardag.

– Jag började tidigt att bygga ”safe spaces” (trygga platser) där tjejerna kände sig hörda och sedda. Det har alltid varit naturligt att folk har samlats kring mig och det här har jag tagit med mig in mitt företagande. När Instagram började växa i Sverige 2012 tog jag med mig det jag hade gjort i verkliga livet online.

Celina blev en av de första ambassadörerna för naglar i världen och även där skapade hon ett tryggt rum.

– Man kan se det som en modern variant av syjunta där människor delar passion, hobby och skapar nya kontakter och venskaper.

För den icke insatte kan naglar framstå som något



Foto Martin Petersson



Foto Martin Petersson





Foto Martin Petersson



– Jämfört med ditt hår så ser du dina naglar hela tiden och de blir något som kan få människor att må bättre och känna sig stolta. Just det vill jag också ska lysa igenom i vår annonsering.

banalt och ytligt, men i själva verket handlar det om en produkt som skapar känslor hos folk och som även kan ge bättre självkänsla.

– Jämfört med ditt hår så ser du dina naglar hela tiden och de blir något som kan få människor att må bättre och känna sig stolta. Just det vill jag också ska lysa igenom i vår annonsering. Vi har satt en tydlig struktur och vill inkludera så många som möjligt oavsett ålder, kön eller hudfärg. Jag brukar beskriva Switch Nails som det där gänget i skolmatsalen som vinkar och bjuder in, här dömer vi ingen.

När det gäller marknadsföringen testar bolaget mycket i realtid och jobbar snabbt. De har som max 1 000 annonser per dag som rullar i sociala medier och justeras löpande. Sociala medier passar produkten bra och företaget har möjlighet att styra på ett annat sätt jämfört med traditionell marknadsföring. De kan anpassa sitt sätt att prata med sina kunder utifrån plattform.

– Det är de hårda värdena, de mjuka handlar om att få fram själen i företaget. Det finns så mycket mer att berätta än ”bara” naglar.



Foto Martin Petersson

Vi förstår passionen och det vill vi även nå ut med. Man kan väl säga att vi arbetar strategiskt med magkänsla, vi vill att människor förstår vad vi står för och att vi är genuina.

Switch Nails har från start varit noga med att positionera sig på marknaden som experter vilket de också är. De kan sin produkt. Kanske var det en avgörande fråga för Spiltan invest som i juli förra året förvärvade 31,2 procent av bolaget för 49,9 miljoner kronor. I ett pressmeddelande i samband med investeringen lät det så här:

”Switch Nails har hittat en snabbväxande nisch i den globala jättemarknad som skönhetsvård utgör. /.../ Det finns heller inget som talar för att efterfrågan på snygga naglar skulle minska framöver – snarare tvärtom. Bolaget har också visat upp en imponerande förmåga att växa verksamheten”, säger Ingunn Ukvitne, Investment Associate på Spiltan Invest.

– Vi behövde en säkerhet från någon som kunde tänka långsiktigt och har kunskap om internationell satsning och rekrytering. Spiltan vet att vi kan och ställde i stället frågan vad de kunde hjälpa oss med, säger Celina.

Satsningen utanför Sveriges gränser är inte långt bort och just nu tittar man på Tyskland, Frankrike och Storbritannien. Switch Nails vill bygga en fysisk närvaro i de länderna och Celina tror inte att det finns någon risk att det genuina i bolaget försvinner även om man växer internationellt.

– Så länge jag finns kvar i bolaget kommer det att avspeglas på ett eller annat sätt. Det här är för kul att lämna, jag älskar det. Att kunna kombinera en bra produkt med det djupare är det jag vill. Jag vet att Switch Nails har förändrat folks liv, det får jag bevis på regelbundet. Det kan vara allt från svårt cancersjuka till djupt deprimerade som genom naglarna får en positiv förändring. Jag brinner för att få folk engagerade och det lilla man kan göra för att få folk att må bättre ska man också göra.

Text: Maria Eremo

Foto, där inget annat anges: Maria Eremo



Foto: Switch Nails



Foto Christian Schneider

Celinas tips till andra småföretagare

- Ha en bra produkt som på ett sätt säljer sig själv.
- Du kan inte få folk att köpa vad som helst hur länge som helst.
- Du behöver ha återkommande kunder.
- Du får spridning när människor är genuint nöjda med det du säljer. De blir självutnämnda ambassadörer som är stolta över att tipsa om produkten.



”Småföretagarnas röster behövs”



Magnus Gustafsson, vd RNP AB

MEDLEMSFÖRETAGET RNP AB i Landskrona startade 1994 och har under åren som gått utvecklats till att bli en ledande leverantör av laserskärning.

– Enkelt förklarar laserskär vi plåt och rör som vi svetsar ihop. Vi hanterar 3–4000 ton stål per år, berättar Magnus Gustafsson, vd.

Kunderna varierar och det är medvetet

– Vi vill kunna jobba brett och inte vara enbenta. Det går upp och ner och då är det bra att ha spridning på kunderna.

Företaget, som omsätter nästan 80 miljoner kronor, har 25 anställda och har varit medlemmar i Småföretagarnas Riksförbund sedan 2010. Magnus erkänner att han är lite dålig på att medverka under möten, men alltid lyssnar på vad förbundet har på agendan och kommer med egna synpunkter.

– Jag tycker generellt att det är alldeles för få företagare som hörs. Jag pratar med underleverantörer varje dag och många vågar inte prata med media eller sticka ut huvudet. Jag har själv dåliga erfarenheter och det är tråkigt, men det är viktigt att småföretagarnas röster hörs. De behövs. Småföretagarna är ryggraden i alltihop.

Magnus driver RNP AB tillsammans med sin bror Andreas. Deras pappa var med och byggde kärnkraftverket i Barsebäck och om det är någon fråga Magnus brinner för så är det energifrågan.

– Vi hade världens billigaste energi och världens bästa elsystem, men vi hanterade det dåligt i Sverige. Lustigt nog gjorde vi det vi pratar om i dag redan på 70-talet – vi investerade oss bort från kol och olja och byggde tolv kärnkraftverk. Det var fantastiskt, inget annat land gjorde det. Men i stället la vi ner kärnkraften och för oss i Skåne blev det förfärligt. Vi skulle bli kompenserade på andra sätt efter nedläggningen av Barsebäck, men inget har hänt på de 20 år som har gått.

Det rådande systemet med elområden har tydliga brister, enligt Magnus.

– Systemet vi hade var som ett bord med fyra ben. Stabilt, men nu är ett ben bortsågad. För mig är det bättre att bygga ny kraft än att hålla på med ledningar som ändå inte kommer fram.

Energi är en stor kostnad för RNP AB, men de har i princip lyckats att halvera sin energiförbrukning genom att investera i nya maskiner och ny teknik. Samtidigt märker Magnus att energi- och elkostnader försvårar nyinvesteringar i bygden. Lösningen kanske finns i flaskhalsinkomsterna, de intäkter som Svenska kraftnät samlar in när el överförs mellan elområden med prisskillnader.

– Jag tycker att ”flaskhalspengarna” oavkortat borde gå tillbaka till elområde SE4 och att vi ska bygga ny kärnkraft i Skåne.

Att energifrågan är viktig är tydligt, men Magnus poängterar att han inte vill framstå som gnällig och som positiv motpol lyfter han därför företags öppenhet mot varandra och den viktiga tilliten.

– En del kallar det för ett handslag. Det handlar om att man kan hjälpa varandra. Det har funnits situationer där kunder har haft dålig ekonomi, men när man har tillit till varandra har det alltid gått att lösa.

RNP AB är en del av det stora svenska underleverantörssystemet och med kunder över hela Norden drar de in mycket jobb till Landskrona och genererar uppdrag för mindre lokala företag.

– Att ha ett eget företag var en dröm jag hade när jag gick i skolan. Och det är ju faktiskt kul att ha gjort det. Jag ser affärerna som rors hem och hur det leder till produktion och i slutändan löner till de anställda. Det är roligt att se hur allt hänger ihop, det är en av fördelarna med att vara småföretagare.

Text: Anders Jakobson

Foto: RNP AB

Vi medverkade till att EU-kommissionen backade



Det förs nu en hel del diskussioner om Europas avtagande konkurrenskraft, dess orsaker samt vilken roll EU har i detta. På det principiella planet förs det fram en rad förslag på åtgärder, som till exempel i Draghi-rapporten. Men verkligheten på detaljnivå är annorlunda, där ser man inga tecken på nytänkande i EU:s monsterbyråkrati.

Ett litet exempel där vi som förbund varit direkt inblandat handlar om kommande krav på obligatorisk e-fakturerings samt digital momsrapportering, ViDA, VAT in the digital age. Syftet som sådant får väl anses vällovligt, att verka för ökad digitalisering. Problemet i det här fallet är hur byråkraterna tänker sig att detta ska gå till. EU-byråkratin har envist drivit att alla ska e-faktureras i enlighet med ett kommunalt regelverk för upphandling, kallat PEPPOL. Inblandade byråkrater framställer detta som något nytt och framsynt.

Från näringslivet har man reagerat starkt negativt på förslaget eftersom:

- E-fakturerings är inget nytt.
- Ett stort antal företag inom handel och tillverkning tillämpar sedan närmare 30 år tillbaka e-fakturerings i enlighet med sedan länge etablerade internationella standarder.
- PEPPOL går inte att använda i B2B-relationer, dvs mellan parter i näringslivet,

eftersom sättet att strukturera data i PEPPOL omöjliggör önskat datautbyte.

- De som ligger bakom förslaget verkar helt fokuserade på skatte- och kontrollaspekten vid e-fakturerings och tycks sakna förståelse för fakturans roll i en kommersiell relation.

Så hur kan ett förslag som detta avancera så långt som det gjort inom Kommissionen? Förklaringen är att de enda inblandade är byråkrater inom EU samt de It-företag som har som affärsidé att konvertera till och från PEPPOL-format. De senare har givetvis allt att vinna på ett PEPPOL-obligatorium.

Näringslivets reaktion har kommit sent eftersom man inte varit inblandat i Kommissionens förarbete. E-fakturerings ses sedan länge inom det storskaliga näringslivet som något som bara tuffar och går. Det har därför varit svårt att få uppmärksamheten riktad mot denna fråga. När det väl gått upp vad det handlar om så är man ytterst förvånade att ett så konstigt förslag kunnat drivas så långt.

Inom Småföretagarnas Riksförbund har vi varit engagerade i denna fråga under några år och har inbjudits till möten med Skatteverket och Digg (Mynligheten för digital förvaltning). Tyvärr har motargument från oss och andra inte bemötts med intresse. Vi inledde därför kontakter med andra organisationer som Svenskt Näringsliv och Företagarna. Vi kontaktade även några borgerliga politiker i EU-parlamentet men där blev inget som helst gensvar.

I det läget var slutsatsen att normala kontaktvägar inte ledde till något resultat. Från förbundets sida har Sten Lindgren medverkat. Han har en bakgrund inom det här området och var under många år engagerad i utveckling av lösningar för standardiserat datautbyte mellan företags affärssystem. Han tog upp en del gamla kontakter, som bilindustrins och handelns internationella organisationer inom området. Detta ledde till att argumentationen fick en helt annan tyngd och det som kom att avgöra var att den tyska bilindustrin röt till och förklarade orimligheten, tekniskt och ekonomiskt, med föreliggande förslag. Efter några månader vek sig Kommissionen och meddelade att man kommer acceptera att framtida e-fakturerings inom EU kan göras baserat på internationella standarder inom ISO och EDIFACT.

Om man ska sammanfatta så blir det som följer:

- Det är oerhört förvånande att ett så realistiskt förslag kan drivas vidare av Kommissionen utan lyhördhet gentemot de mest berörda.
- Kontakter med politik och offentliga organ i Sverige, inkl. finansdepartementet, var helt meningslösa.
- Det är vidare förvånande att det ännu inte kommit något uttalande från Skatteverket med anledning av Kommissionens ändrade inriktning.



Foto: Peter Knutson

Sten Lindgren

Finns det något att göra åt kundförluster vid konkurs?

VARJE GÅNG ETT bolag går i konkurs drabbar det på ett eller annat sätt bolagets leverantörer.

Vem får betalt och vem får det inte? Hur stora efterdyningarna blir hos respektive leverantör beror på beloppet, och för en del blir de förödande. En gemensam nämnare i de allra flesta konkurser är att det ytterst sällan blir någon utdelning till prioriterade borgenärer, alltså vanliga leverantörer utan säkerhet. Så oavsett hur stor eller solklar just din fordran är kommer det troligen inga pengar från konkursboet.

Vad ska man göra för att slippa dessa eländiga kundförluster? Det enkla svaret är såklart att ta så lite risk som möjligt; att kontrollera kundens ekonomi innan du skakar hand och anpassa eventuella betalningsvillkor därefter, att ligga i framkant med fakturering och våga avsluta arbeten i förtid. Ibland ska man våga att helt tacka nej till affären om magkänslan är fel. Men att göra affärer i verkligheten är inte alltid så enkelt och vissa konkurser kommer oväntat och plötsligt. Så finns det något att göra förutom att se till att fordringen blir anmäld i konkursen?

Det man absolut bör göra, särskilt om man har en fordran av lite större belopp, är att kontrollera om det går att kräva konkursbolagets styrelse på betalning. I förvånansvärt många konkurser ser man mönster av nonchalans och okunnighet, där styrelsen drivit ett olönsamt bolag utan medel framåt, med förhoppningar om att det går bättre senare. Det blir leverantörerna som står risken och som står tomhänta om styrelsen inte lyckas. I vissa fall verkar det aldrig funnits en vilja att betala och bolaget har bara varit en kuliss för ljusskygg verksamhet. Därför är det högst relevant att granska konkursbolagets ekonomiska utveckling historiskt och försöka få klarhet i om styrelsen gjort vad som ålegat dem.

Lite förenklat kan man säga att bolagets styrelseledamöter blir personligt ansvariga för alla framtida skulder om man inte likviderar ett

bolag som saknar tillräckligt med eget kapital. Eller om bolaget varit föremål för resultatlös utmätning hos kronofogden. Syftet är att man inte ska driva vidare ett aktiebolag som inte kan betala för sig. Om bolaget går dåligt måste därför bolagets ställföreträdare noga följa den ekonomiska utvecklingen för att säkerställa att aktiekapitalet är intakt.

På Nordbro granskar vi kontinuerligt konkursbolag för våra kunders räkning. Det är lite av ett detektivarbete som kräver goda kunskaper i bokföring.

Vill man göra en första koll själv kan följande checklista vara till hjälp:

- ✓ När uppkom din fordran? Det är inte alltid helt självklart men utgå från när du levererade varan eller tjänsten, inte när du skickade fakturan.
- ✓ Fanns det något misslyckat utmätningssöksom hos kronofogden när din fordran uppkom? Har du en kreditupplysningstjänst kan du kolla där, annars går det bra att ringa Kronofogdens kundtjänst och fråga. Om svaret är ja och din fordran uppkommit senare än två månader efter Kronofogdens utredning, föreligger sannolikt personligt ansvar.
- ✓ Om det inte fanns något misslyckat utmätningssöksom när din fordran uppkom, kolla konkursbolagets årsredovisning. Förelåg det kapitalbrist i den årsredovisning som föregick din fordran? I balansrapporten redovisas bolagets eget kapital vid aktuellt räkenskapsårs slut. Om summa eget kapital är lägre än hälften av det registrerade aktiekapitalet föreligger kapitalbrist i lagens mening. Har bolaget en revi-



Det man absolut bör göra, särskilt om man har en fordran av lite större belopp, är att kontrollera om det går att kräva konkursbolagets styrelse på betalning. I förvånansvärt många konkurser ser man mönster av nonchalans och okunnighet, där styrelsen drivit ett olönsamt bolag utan medel framåt, med förhoppningar om att det går bättre senare.

sor bör det även i revisorsberättelsen framgå om bolaget har eller hade kapitalbrist och om ledningen har upprättat en så kallad kontrollbalansräkning. Om det förelåg kapitalbrist när din fordran uppkom och notering om att kontrollbalansräkning upprättats saknas föreligger troligen personligt ansvar.

Givetvis finns det styrelser som faktiskt följer den formalia som krävs när det föreligger befarad kapitalbrist, då blir styrelsemedlemmarna heller inte ansvariga för de skulder som förblir obetalda vid en konkurs. Men väldigt många styrelser negligerar reglerna eller saknar kunskap om dem. Så har du fordringar mot ett bolag som gått i konkurs är det värt att undersöka om du kan få betalt av de fysiska personerna som drev bolaget, som i många mindre bolag är desamma som bolagets ägare. Tycker du att ovanstående verkar krångligt eller om du vill ha professionellt biträde för indrivning av din fordran, är du välkommen att höra av dig till oss. Vi hjälper dig!



Sara Nilsson
VD och Jurist Nordbro

Nordbro är en modern och visionär affärsjuridisk byrå med cirka 20 jurister. Byrån arbetar inom hela det affärsjuridiska fältet och har gedigen erfarenhet av tvistemål och förvaltningsprocesser. Vi arbetar även med inkasso, den summariska processen och efterbevakning av krav som inte är bestridda.

Som medlem erbjuds du kostnadsfri rådgivning.

Den juridiska telefonrådgivningen är mycket uppskattad av medlemmarna. Många frågor har rört bluffakturor, hyresrätt, avtalsrätt och entreprenadjuridik. En stor mängd frågor har också av naturliga skäl rört arbetsrätt. Rådgivningspanelen är i år utökad och består nu av experter inom de flesta områden som är av vikt för småföretagare. Du erbjuds 30 minuters telefonrådgivning fyra gånger per år helt utan kostnad.



– för tryggt, enkelt och lönsamt företagande

Med tillgång till ett nätverk av 30 000 andra småföretagare, en mängd medlemsförmåner och fördelaktig finansiering hjälper vi dig att bli en bättre företagare. Tillsammans med oss får du en tryggare, enklare och lönsammare vardag som småföretagare. Oavsett om det handlar om juridisk rådgivning, förmånliga försäkringar och pensionslösningar eller rabatter på bland annat bränsle, bilköp och hotell, så finns vi alltid där för dig, både i med- och motvind. Sist men inte minst är vi Din röst mot politiken och myndigheterna. Som medlem hos oss får du de bästa förutsättningarna för att bli en nöjd småföretagare.

Snabb återkoppling för småföretagare

Har du egna tankar om vilka frågor och förslag som förbundet borde driva? Tveka då inte att kontakta oss på antingen telefon 042-34 28 50 (må-fre 8-12) eller på info@smaforetagarna.se.

Trygghet för dig som driver eget

Gör som trollkarlen Caroline Ravn, försäkra din inkomst hos SMÅA. Så kan du fokusera på det viktigaste - att driva ditt företag framåt.

Försäkringen kostar bara 159 kronor i månaden och det är enkelt att bli medlem. Besök www.smakassa.se



Småföretagarnas Riksförbund

– för tryggt, enkelt och lönsamt företagande



Med tillgång till ett nätverk av 30 000 andra småföretagare, en mängd medlemsförmåner och fördelaktig finansiering hjälper vi dig att bli en bättre företagare. Tillsammans med oss får du en tryggare, enklare och lönsammare vardag som småföretagare. Oavsett om det handlar om juridisk rådgivning, förmånliga försäkringar och pensionslösningar eller rabatter på bland annat bränsle, bilköp och hotell, så finns vi alltid där för dig, både i med- och motvind. Sist men inte minst är vi Din röst mot poli-

tiken och myndigheterna. Som medlem hos oss får du de bästa förutsättningarna för att bli en nöjd småföretagare.

Snabb återkoppling för småföretagare

Har du egna tankar om vilka frågor och förslag som förbundet borde driva? Tveka då inte att kontakta oss.

Frida Företagare

en serie av Anders Suneson, episod 72-2026



Vinn ett lottpaket från Svenska Spel

Sänd in lösningen till: Småföretagarnas Riksförbund, Pottenborgsvägen 4B, 263 57 Höganäs. Märk kuvertet med "Korsord". Senast 23 oktober 2026 vill vi ha din lösning. De fem först öppnade rätta svaren vinner ett lottpaket från Svenska Spel. Rätt lösning och namn på vinnarna presenteras i nästa nummer av Bra Affärer.

Namn _____

Adress _____

Postnr	Ort
--------	-----

Vinnare av korsordstävling i Bra Affärer nr 2 2026

Carl Ludvig Eriksson, Edsbruk
Agneta Carlström, Luleå
Gunnar Sigvardsson, Ör
Linda Johansson, Mantorp
Pontus Liedberg, Varberg

Rätt svar BraAffärer nr 2 2026



VÅRA SAMARBETSPARTNERS MED MEDLEMSFÖRMÅNER

Läs mer om alla dina förmånliga
medlemserbudanden på vår hemsida:
www.smaforetagarna.se



Exklusiva medlemsförmåner en tillgång för ditt företag



Rabatter på drivmedel och biltvätt hos Preem.

Nu kan du med El-bil även ladda din bil med Preem Företagskort.

Laddning fungerar både på en del Preem stationer samt på flertalet av Recharges laddplatser. En faktura, flera valmöjligheter!

Ansök om kortet på vår hemsida

Din ordinarie rabatt enligt listprismodellen är:

- Preem Evolution Bensin 95 - 70 öre/liter
- Preem Evolution Diesel/HVO100 - 117 öre/liter
- Etanol/E85 - 70 öre/liter
- Biogas - 15 öre/Nm3
- Bilkem/Tillbehör* - 15 %
- El - 10 %
- Biltvätt - 20%

*Rabatter gäller inklusive moms mot aktuellt gällande listpris vid tankning i Sverige och dras av mot din faktura.